



Forbes

I KWARTAŁ 2021

 morizon.pl

 gratka

RAPORT

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

I KWARTAŁ 2021



Szanowni Państwo,

U progu długiego, majowego weekendu, mamy przyjemność przekazać w Państwa ręce najnowszy Raport z Rynku Nieruchomości przygotowany wspólnie przez zespoły serwisów Morizon.pl i Gratka.pl we współpracy z redakcją Forbes Polska.

Jak przystało na wydanie wiosenne - tematem przewodnim Raportu są działki. O tej porze roku, wraz z nadejściem cieplejszych, słonecznych i dłuższych dni, popyt na nie gwałtownie rośnie, a co za tym idzie wzrasta zapotrzebowanie na rzetelną wiedzę w tym temacie. Dlatego sprawdziliśmy, jak kształtują się ceny działek rekreacyjnych w Polsce i co ma na nie wpływ, na co zwracać uwagę przymierzając się do ich zakupu oraz w jaki sposób przygotować idealną ofertę sprzedaży.

Jest wysoce prawdopodobne, a statystyki ruchu w sekcji „działki” w naszych serwisach zdają się to już zapowiadać, że w tym roku liczba transakcji, których przedmiotem będą grunty, będzie rekordowa.

Nie tylko działkami rynek nieruchomości wiosną żyje. Mimo trwającej pandemii, wysoki popyt utrzymuje się na rynku mieszkaniowym - zarówno wtórnym jak i pierwotnym. Towarzysząca mu umiarkowana podaż nowych ofert skutkuje dalszymi wzrostami cen. Dokładnie sprawdziliśmy więc, gdzie i jak znacząco wzrosły stawki (bo spadków wciąż nie widać na horyzoncie).

Wspólnie z przedstawicielami branży zajęliśmy się również tematem, który niezmiennie budzi szczególne zainteresowanie pośredników i ich klientów - jakie zapisy powinny znaleźć się w umowie pośrednictwa nieruchomości. Solidna porcja wskazówek i porad z pewnością pomoże w kształtowaniu relacji i budowaniu wzajemnego zaufania.

Lista interesujących tematów i zagadnień, które wypełniają blisko 60 stron naszego raportu jest dużo dłuższa. Z jego lektury dowiesz się jeszcze m.in. jak wygląda aktualna sytuacja polskich „frankowiczów”, jak wesprzeć się kredytem hipotecznym przy budowie domu oraz jak uwzględnić kwestie ekologii i ochrony środowiska w procesie planowania przestrzennego miast. Krótka mówiąc - najnowszy Raport z Rynku Nieruchomości to doskonała lektura na majówkę i nie tylko. Zapraszamy!

KONTAKT:

Redakcja serwisów Morizon.pl i Gratka.pl: redakcja@morizon-gratka.pl
Redakcja Forbes Polska: redakcja@forbes.pl

Zdjęcia: [istockphoto.com](https://www.istockphoto.com)

SPIIS TREŚCI

- 4 Zmiany cen mieszkań w największych miastach Polski
- 7 Inwestycje deweloperskie. Grunt to dobra lokalizacja
- 13 Umowa pośrednictwa - na co zwrócić uwagę?
- 22 Sezon na zakup działki rekreacyjnej - jakie są ceny?
- 25 Działka rekreacyjna. Na co zwracać uwagę przy wyborze?
- 31 Idealna oferta działki na sprzedaż - jak ją przygotować?
- 38 Miejska betonoza - potrzeba kompleksowej zmiany
- 43 Rynek pierwotny. Które mieszkania sprzedają się najszybciej?
- 47 Budowa domu przy wsparciu kredytu hipotecznego
- 54 Kredyty frankowe - co nas czeka po wyroku TSUE?
- 60 Jak robić biznes w nieruchomościach?



ZMIANY CEN MIESZKAŃ W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI



Umiarkowana podaż ofert sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym, ograniczona podaż na rynku pierwotnym oraz utrzymujący się nadal wysoki popyt skutkują dalszym wzrostem oczekiwań cenowych oferentów.

Jak wynika z analizy serwisu Morizon.pl, w której pod uwagę wzięto ceny z 18 największych miast Polski, w ciągu ostatnich 12 miesięcy stawki wszędzie poszły w górę. Największy skok cenowy zanotował Szczecin – średnia cena m kw. używanego mieszkania w stolicy Pomorza Zachodniego wzrosła w porównaniu z I kwartałem 2020 roku z 6215 zł do 7081 zł, tj. aż o 13,9%. W przypadku przeciętnego mieszkania 2-pokojowego o pow. 50 m kw. cena metra jest wyższa o 866 zł i oznacza wzrost ceny całkowitej o ponad 43 000 zł.

Kolejne 3 miejsca w zestawieniu miast o najwyższych wzrostach cen zajęły: Lublin, Kielce i Białystok - miasta, w których stawki za m² były w pierwszym kwartale 2021 r. o 8-9%, tj. ok. 500 zł wyższe niż przed rokiem.

ŚREDNIE CENY OFERTOWE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

MIASTO	średnia cena zł/m ²		zmiana rdr	
	1 kw. 2020	1 kw. 2021	%	zł
Białystok	6 188	6 740	8,9	552
Bydgoszcz	5 978	6 292	5,3	314
Gdańsk	9 899	10 098	2,0	199
Gdynia	8 581	9 115	6,2	534
Gorzów Wlkp.	4 571	4 866	6,5	295
Katowice	6 075	6 360	4,7	285
Kielce	5 463	5 942	8,8	479
Kraków	9 798	10 316	5,3	518
Lublin	6 732	7 284	8,2	552
Łódź	5 791	5 919	2,2	128
Olsztyn	6 057	6 311	4,2	254
Opole	5 892	5 938	0,8	46
Poznań	7 450	7 681	3,1	231
Rzeszów	6 851	7 237	5,6	386
Sopot	13 853	14 131	2,0	278
Szczecin	6 215	7 081	13,9	866
Warszawa	11 435	12 005	5,0	570
Wrocław	8 390	8 655	3,2	265



Najbardziej stabilne w porównaniu rok do roku były ceny w Opolu, Gdańsku i Łodzi – w tych miastach oczekiwania sprzedających wzrosły od 0,8 do 2,2%. W ujęciu kwotowym oznacza to wzrost średniej ceny ofertowej m² mieszkania o symboliczne 46 zł w Opolu, o 278 zł w Gdańsku i o 199 zł w Łodzi.

W tym gronie - na drugiej pozycji plasuje się także Sopot. Jednak specyfika tej lokalizacji, tj. mała podaż ofert, a w konsekwencji wysoka podatność średniej na znaczące wahania (wynikające z pojawienia się kilku droższych lub tańszych ofert) sprawia, że nie należy jej porównywać wprost do danych z miast, w których skala podaży jest zdecydowanie większa.

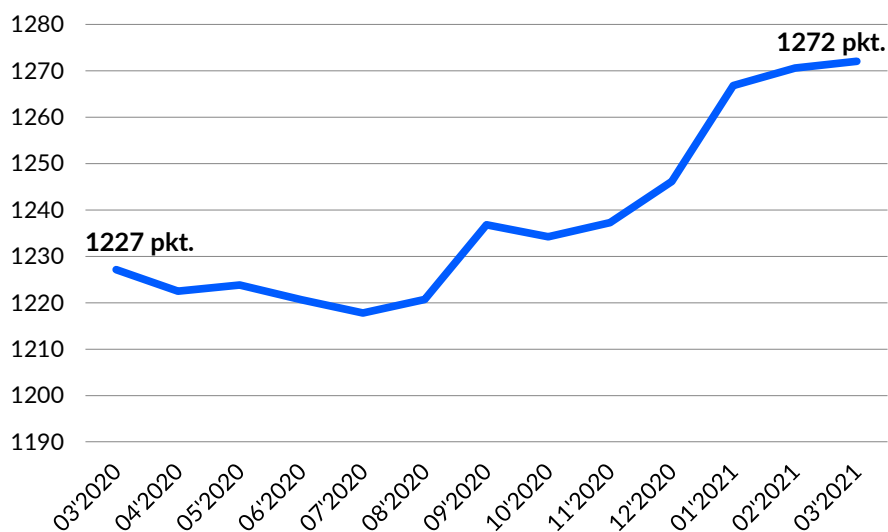
INDEKS CEN MIESZKAŃ

Utrzymujący się mimo (albo dzięki) pandemii wzrost cen ofertowych mieszkań znajduje swe odzwierciedlenie we wzroście wartości Indeksu Cen Mieszkań – wskaźnika trendu cenowego na polskim rynku mieszkaniowym. Wg najnowszego - marcowego odczytu wartość ICM wynosi 1272,1 pkt. i jest o 45 pkt., tj. 3,7% wyższa niż przed rokiem.

Uwagę zwraca fakt, że w ostatnich 2 miesiącach tempo wzrostu wartości indeksu ponownie wyhamowało – po wyraźnym przyspieszeniu, które nastąpiło w końcówce ub. roku (wzrost o 32,6 pkt. między październikiem a styczniem), w lutym i marcu br. krzywa zaczęła się wypłaszczać (wzrost o 5,1 pkt.).

Przez ostatnie blisko 8 lat, tj. od historycznego dołka na rynku mieszkaniowym (lipiec 2013 r.), kiedy Indeks spadł do najniższego w historii poziomu (826,4 pkt.), jego wartość wzrosła już o 445,7 pkt., tj. o 53,9%. Aktualna wartość ICM jest o 272,1 pkt. (tj. 27,2%) wyższa od wartości bazowej ustalonej we wrześniu 2007 roku na poziomie 1000 pkt.

INDEKS CEN MIESZKAŃ - OSTATNIE 12 MIESIĘCY





INWESTYCJE DEWELOPERSKIE. GRUNT TO DOBRA LOKALIZACJA



Atrakcyjny teren tworzy podwaliny pod przyszły sukces inwestycji deweloperskiej. Tymczasem od kilku lat utrzymuje się problem z podażą gruntów w pożądanym lokalizacjach. Rosnący popyt i oczekiwania klientów rynku pierwotnego obligują deweloperów do szukania niestandardowych rozwiązań przy poszukiwaniu idealnych działek.

Trudności ze znalezieniem gruntów przygotowanych pod inwestycje mieszkaniowe wynikają najczęściej z ograniczeń przestrzennych w istniejącej zabudowie miejskiej i planów zagospodarowania terenu. Z kolei to właśnie centra miast, tereny dobrze skomunikowane, z bogato rozwiniętą infrastrukturą i z urządzonym obszarem rekreacyjnym cieszą się największą popularnością wśród nabywców nowych mieszkań. Walcząc o najlepsze ziemie, inwestorzy są w stanie zapłacić nawet kilkanaście tysięcy złotych za metr kwadratowy parceli.

Na konkurencyjnym rynku działek inwestycyjnych wygrywają deweloperzy, którzy świadomie i konsekwentnie, przez lata, nabywali tereny, budując własne banki ziemi. Dziś nie muszą realizować transakcji pod presją czasu, są w stanie terminowo wcielać w życie projekty mieszkaniowe.

POZYSKIWANIE NOWYCH DZIAŁEK INWESTYCYJNYCH – POTRZEBY KLIENTÓW I PROBLEMY DEWELOPERÓW

Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego, w pierwszych dwóch miesiącach 2021 r. deweloperzy rozpoczęli budowę 22,3 tys. mieszkań, a więc o 8,1% więcej w porównaniu do okresu styczeń-luty w minionym roku. Mieszkań przybywa, a ziemi brakuje, co nie pozostaje bez wpływu na ceny. Jak zauważają autorzy raportu Polskiego Związku Firm Deweloperskiej „Bariery i możliwości branży deweloperskiej”, w latach 2015-2019 ceny gruntów przeznaczonych pod zabudowę mieszkaniową wzrosły wg GUS aż o 70%. W tym samym czasie średnia wartość lokalu mieszkalnego na rynku pierwotnym zwiększyła się o 18%.

Każdy projekt osiedla mieszkaniowego jest inny, bowiem różne są potrzeby i preferencje nabywców mieszkań, odmienne grupy docelowe klientów. Trudno zatem jednoznacznie i obiektywnie zdefiniować pojęcie „atrakcyjna lokalizacja”. Niezwykle istotne jest zatem poszukiwanie gruntów różnorodnych, pozwalających realizować inwestycje o różnym standardzie.

Jednym z istotnych atutów lokalizacji projektu mieszkaniowego jest wygodny dostęp do zaplecza handlowo-usługowego. Za wartościowe uważa się te tereny, które umożliwiają szybki dojazd do miejsca pracy, placówek edukacyjnych i instytucji oświatowych, uczelni wyższych, urzędów czy bazy kulturalno-rozrywkowej. Ceny nieruchomości rosną zwykle wraz z gęstością infrastruktury handlowo-usługowej i komunikacyjnej. Jednocześnie trzeba mieć świadomość, że terenów przeznaczonych na nową zabudowę mieszkaniową w takich lokalizacjach jest zdecydowanie za mało.



PATRYCJA
KOZERA-KNAP



PIOTR
TARKOWSKI



MICHAŁ
MELANIUK

Deweloperzy sięgają zatem po te działki, które wprawdzie wymagają od nich wyższego nakładu finansowego i większego zaangażowania w sprawy administracyjno-prawne czy budowlane, ale zapewniają powodzenie przedsięwzięcia mieszkaniowego.

Poza infrastrukturą w otoczeniu działki istotne są również kształt, topografia i rzeźba terenu samej parceli. To aspekty, które bezpośrednio wpływają na warunki zagospodarowania terenu, wytyczne dotyczące zabudowy i architektury osiedla. Przypomina o tym Patrycja Kozera-Knap, dyrektor ds. akwizycji i rozwoju biznesu w spółce mieszkaniowej Skanska:

„Każdy z nas zupełnie inaczej wyobraża sobie swoje wymarzone miejsce do życia, dlatego ważne jest zachowanie różnorodności działek. Ze względu na termin realizacji i powierzchnię osiedla niektóre działki przeznaczone są do powstania na nich kameralnych inwestycji, a inne świetnie sprawdzą się przy realizacji projektów wieloetapowych. Zwracamy między innymi uwagę na to, by w danym miejscu móc tak usytuować budynek względem stron świata, by mieszkańcy mieli dostęp do naturalnego światła.

To zaledwie kilka przykładów z ogromu tematów, z którymi deweloper musi zmierzyć się przed podjęciem ostatecznej decyzji o zakupie gruntu. Kluczowe jest również określenie ryzyka związanego z planowaną inwestycją.

„Proces nabycia działki jest skomplikowany i wielostopniowy. Wszelkie atuty i zagrożenia z inwestycji kompleksowo poznajemy w ramach tzw. analizy due diligence, która obejmuje szereg aspektów. Na poziomie planistycznym przyglądamy się uwarunkowaniom urbanistycznym terenu i wprowadzonym wobec niego dokumentom, które określają możliwości zabudowy. Kolejnym krokiem jest analiza środowiskowa. Sprawdzamy m.in. dostępną zieleni, ewentualne obiekty chronione oraz poziom zanieczyszczeń i hałasu. Przeprowadzamy też dogłębną analizę techniczną i prawną. Ustalamy segment rynkowy, chłonność i budżet

– mówi Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon.

Michał Melaniuk, dyrektor zarządzający inwestycjami mieszkaniowymi w Cordia Polska i prezes zarządu Polnord S.A. wskazuje na istotność zapisów obowiązujących planów miejscowych, które dotyczą m.in. przeznaczenia terenu, wskaźników planistycznych i obowiązującej linii zabudowy:

„Przy wyborze działki pod inwestycję ważne są także dojazd oraz wjazd z drogi publicznej, poziom wód gruntowych i rodzaj gruntu, strefy ochronne, istniejąca infrastruktura podziemna, dostępność mediów i możliwości ich przyłączenia. Liczy się też zagospodarowanie terenu – zarówno pod względem istniejących budynków, jak i zieleni; oraz obecne i planowane sąsiedztwo.



W miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego jednym z wymogów przy wielorodzinnej zabudowie mieszkaniowej jest konieczność zachowania powierzchni usługowej i lokowania jej na parterze budynków. Jak zaznaczają eksperci nie wystarcza, by w sąsiedztwie był salon fryzjerski czy przychodnia, by przyciągnąć klientów. Potrzebne są dodatkowe atuty, które zaintrygują i przekonają potencjalnych nabywców. Do projektów podchodzi się coraz bardziej indywidualnie. Deweloperzy wprowadzają więc na osiedla miejsca aktywności i odpoczynku dla dorosłych, rozbudowane przestrzenie do zabaw dla dzieci, własne ogródki dla lokali na parterze, a nawet rozwiązania proekologiczne.

„Patrzemy na grunt, myśląc o przyszłych mieszkańcach i ich potrzebach. Naszym celem jest efektywne wykorzystanie naturalnych atutów terenu, by wykreować jak najwięcej przestrzeni wspólnej dla klientów, w postaci wewnętrznych dziedzińców, miejsc odpoczynku i integracji oraz placów zabaw dla dzieci. Współpracujemy z ekspertami z wielu branż. Dzisiejsze projektowanie nie powinno polegać wyłącznie na zaplanowaniu samych budynków, w proces angażujemy też pracownię krajobrazu i wnętrz. Dążymy do wybierania projektów w ramach ogólnopolskich i międzynarodowych konkursów architektonicznych. To dobra praktyka, która pozwala realizować przyjazne mieszkańcom inwestycje na wysokim poziomie

– mówi Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon.

„Każdą ofertę sprzedaży gruntu analizujemy niezwykle szczegółowo, licząc, że działka spełni nasze oczekiwania i standardy jakościowe. Podczas weryfikacji konkretnego terenu zastanawiamy się przede wszystkim nad tym, czy będzie on komfortowym miejscem do życia – bezpiecznym i przyjaznym. Na etapie poszukiwania działek pod inwestycje kierujemy się naszą proekologiczną postawą – na stałe wpisaną w filozofię Skanska. Przed przystąpieniem do projektu wykonujemy analizy z udziałem niezależnych ekspertów, m.in. ekologów, geologów czy ornitologów i przyrodników, które pozwalają nam w możliwie największym stopniu ograniczyć negatywny wpływ budowy na ekosystem terenu inwestycji

– przyznaje Patrycja Kozera-Knap, dyrektor w spółce mieszkaniowej Skanska.

PRÓBY ROZWIĄZANIA KŁOPOTU Z PODAŻĄ DZIAŁEK – ELASTYCZNA POLITYKA I BANKI ZIEMI

W czasach, gdy dostępność gruntów pod inwestycje w dużych miastach Polski jest ograniczona, siłą dewelopera są ziemie gromadzone przez ostatnie dekady. Firmy realizują w tym zakresie różne strategie. Posiadanie rezerwowych gruntów pod przyszłe inwestycje daje możliwość spokojnego i racjonalnego podejmowania decyzji w kwestii zakupu kolejnych działek.



„Proces zabudowy miejsc uznawanych powszechnie za pożądane do zamieszkania postępuje bardzo szybko. To efekt trwającej od kilku lat koniunktury na rynku mieszkaniowym, wzrostu zamożności społeczeństwa i niskich stóp procentowych, czego konsekwencją jest alokacja pieniędzy z lokat bankowych w kierunku nieruchomości

– tłumaczy Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon.

Deweloperzy budujący w segmencie popularnym obecnie kupują zazwyczaj wielohektarowe działki przemysłowe, na których od podstaw powstają nowe osiedla. Spółki specjalizujące się w sektorze premium częściej wybierają ekskluzywne lokalizacje w zabytkowych i historycznych obiektach, które wymagają rewitalizacji.

„Działki pod inwestycje premium i standardowe różnią się przede wszystkim lokalizacją i parametrami zabudowy. Te pierwsze cechuje zazwyczaj bliskość centrum, sąsiedztwo atrakcyjnych terenów zielonych i możliwość realizacji budynków niskich, kameralnych lub odwrotnie – wyjątkowo wysokich, z atrakcyjną panoramą

– mówi Michał Melaniuk, prezes Cordii i Polnordu.

W ceny działek wliczone mogą być widok na panoramę miasta, malownicze krajobrazy górskie i morskie czy sąsiedztwo parku krajobrazowego. Wartość malowniczego widoku z okien apartamentu podkreśla też Karolina Kaim, twórczyni High Level Sales & Marketing:

„Z praktyki wynika, że różnica w cenie płaconej za najlepszy widok w stosunku do ekspozycji, która ma mniejszy popyt może wynosić nawet 30% i więcej. Wartość jest tym wyższa, im większa gwarancja, że pejzaż za oknem może się zmieniać tylko na lepszy. W mieście może to oznaczać ekspozycję na park, plac, aleje czy skwer. Zawsze bardzo przyciąga woda, widok na morze, rzekę czy jezioro albo chociaż fontanny. Z tego też wynika bardzo duża przewaga dobrze zaprojektowanych budynków wysokich, ponieważ od pewnego piętra każdy widok jest urzekający dla miłośnika przestrzeni miejskich.

Paweł Kobierski, członek zarządu spółki Sun & Snow Real Estate, zdradza, że:

„Najczęściej potencjalni klienci pytają o to, czy z okien można zobaczyć pasmo Karkonoszy lub Tatr. Niektórzy gotowi są zapłacić za to 50% więcej niż za podobne lokale pozbawione takiego widoku. Oprócz gór, klienci doceniają również inne krajobrazy przyrody, np. lasy i łąki. Dla mieszkańców bloków w centrach miast możliwość kontaktu z przyrodą stanowi argument za zakupem nieruchomości.

Wyjątkowo ograniczony zasób najlepszych działek pod zabudowę i ich rekordowe ceny motywują deweloperów do poszukiwania alternatywnych terenów z potencjałem.



KAROLINA
KAIM



PAWEŁ
KOBIERSKI



Zasoby gruntów inwestorzy uzupełniają obszarami poprzemysłowymi, działkami rolnymi czy terenami wymagającymi rozbudowy infrastruktury. Problemy z asortymentem działkowym dla nowych inwestycji wymagają od firm deweloperskich elastyczności, szukania nowych rozwiązań i adaptowania polityki do zmieniającej się sytuacji rynkowej. Coraz częściej podejmują czynności w celu odrolnienia działek, sukcesywnego wykupywania udziałów w nieruchomości, wydzielania ziemi czy łączenia gruntów. Sięgają także po działki z istniejącą zabudową, tereny poprzemysłowe czy z zabudową zabytkową, które wymagają rewitalizacji, modernizacji i adaptacji do nowych funkcji.

„Na rynku nie ma już tzw. łatwych gruntów. Większość działek, które są dziś dostępne w dużych miastach, można określić mianem wymagających. Z jednej strony zdarzają się problemy natury prawnej, gdy np. działka jest przedmiotem roszczeń poprzednich właścicieli, wymaga scaleń lub podziałów gruntu albo zmiany warunków zabudowy itd. Z drugiej – pojawiają się kwestie czysto techniczne, związane m.in. z zanieczyszczeniem gruntów czy brakiem dostępu do drogi publicznej. Wiele dostępnych dziś działek to np. tereny pofabryczne do rewitalizacji. Rozwiązywanie tego typu problemów generuje oczywiście koszty. Największym z nich jest prawdopodobnie mniejsza rentowność inwestycji, która wynika z wydłużenia procesu inwestycyjnego – często do kilku lat

– twierdzi Michał Melaniuk, prezes Cordii i Polnordu.

Autor: Marta Szymczak, Paulina Gajewicz

| 838,4 tys. mieszkań

Liczba mieszkań, które pozostawały w budowie pod koniec marca 2021 r.

Źródło: GUS



UMOWA POŚREDNICTWA - NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ?



Korzyści płynące z profesjonalnej pomocy przy sprzedaży bądź najmie mieszkania są nieocenione, pod warunkiem odpowiedzialnego podejścia pośrednika nieruchomości, skutecznej współpracy na zindywidualizowanych warunkach i zawarcia precyzyjnie skonstruowanej umowy pośrednictwa.

UMOWA POŚREDNICTWA – DLACZEGO TO TAK WAŻNY DOKUMENT?

Umowa pośrednictwa sprzedaży czy najmu nieruchomości powinna być podstawowym narzędziem pracy pośrednika w obrocie nieruchomościami. Kojarzenie stron transakcji i stwarzanie możliwości zawarcia przez nie spodziewanej umowy sprzedaży bądź najmu wymaga starannego, dokładnego i sumiennego realizowania zamierzonej strategii działania z dbałością o ochronę interesów powierzającego nieruchomość.

Jedynym prawnym zabezpieczeniem dla obu stron – i klienta, który chce być traktowany z powagą i profesjonalizmem oraz pośrednika, który rzetelnie i skutecznie wywiązuje się z powierzonych zadań, jest umowa pośrednictwa – zawarta w formie pisemnej bądź elektronicznej, z zachowaniem odpowiednich procedur.

Ilona Mastalerz, pośredniczka z wieloletnim doświadczeniem, z biura nieruchomości PRO-PER-TY przekonuje, że

„umowa pośrednictwa musi być zawarta na piśmie, a pośrednik nie może oferować nieruchomości bez umowy. Jeśli klient wyraża na to zgodę, musi zdawać sobie sprawę z dużego ryzyka związanego między innymi z brakiem ubezpieczenia.

Umowa to jedyna forma regulacji świadczenia pośrednictwa gwarantująca możliwość dochodzenia roszczeń na drodze sądowej, objęta ubezpieczeniem. Dlatego tak ogromne znaczenie dla całokształtu współpracy z klientem powierzającym nieruchomość ma jej wnikliwe opracowanie i dostosowanie jej postanowień do konkretnej nieruchomości i klienta.

Warunki współpracy zaproponowane przez pośrednika podlegają negocjacji, dlatego wszystkie ustalenia ustne muszą znaleźć swoje odzwierciedlenie na piśmie. Ilona Mastalerz przypomina, że umowy pośrednictwa nie powinny być tak zwanymi drukami:

„Umowa jest z zasady indywidualnie negocjowana. Strony zgodnie i świadomie muszą podjąć decyzję, czy podejmują współpracę i na jakich warunkach.



ILONA
MASTALERZ



FORMA UMOWY POŚREDNICTWA

Ustawa o gospodarce nieruchomościami jednoznacznie wskazuje, jaką formę musi przyjąć umowa pośrednictwa, by była ważna i wiążąca dla obu stron (Art. 180.1. pkt 3 Ustawa o gospodarce nieruchomościami z dn. 21 sierpnia 1997 r.).

Umowa pośrednictwa wymaga formy pisemnej – z własnoręcznym i oryginalnym podpisem obu stron, bądź elektronicznej – z użyciem bezpiecznego kwalifikowanego podpisu elektronicznego.

Cyfrowe czy elektroniczne odwzorowanie umowy, bez podpisu odręcznego bądź kwalifikowanego elektronicznego, nie wiąże w żaden sposób stron kontraktu. Przy umowach zawieranych na odległość lub poza siedzibą biura kluczowe jest poinformowanie klienta o jego prawie do odstąpienia od umowy bez podawania przyczyny w ustawowym czasie 14 dni.

UMOWA OTWARTA I UMOWA Z KLAUZULĄ WYŁĄCZNOŚCI

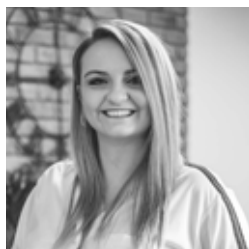
Klienci, którzy zamierzają sprzedać lub wynająć nieruchomość, często ze złe pojętej oszczędności, niewiedzy czy braku zaufania nie korzystają z profesjonalnych usług, rezygnują z podpisania umowy albo podpisują umowy otwarte z dużą liczbą pośredników w nadziei na szybszą realizację transakcji. To podstawowe błędy.

Pośrednik przed rozpoczęciem wszelkich czynności zmierzających do zrealizowania potrzeby klienta powinien zawrzeć umowę. Najczęściej oferowane są umowy – otwarte lub na wyłączność.

Przy umowie otwartej, potocznie nazywanej zwykłą, którą właściciel nieruchomości może zawrzeć z wieloma pośrednikami, odpowiedzialność za powierzone zadanie się rozmywa. Ze względu na to, że sprawą nieruchomości zajmuje się wiele konkurujących ze sobą osób i wizja wynagrodzenia błyskawicznie się oddala, to motywacja do podejmowania jakichkolwiek czynności dodatkowych, wspomagających sprzedaż zwykle spada.

„Rodzaj umowy ma wpływ na promocję oferty. Zazwyczaj nieruchomości sprzedawane na zasadach wyłączności promowane są w wersji premium na wszystkich najważniejszych serwisach internetowych, w social mediach oraz poprzez inne kanały zapewniające szeroki odbiór oferty przez potencjalnych klientów. Ogłaszając chęć sprzedaży nieruchomości samodzielnie, właściciel - chcąc osiągnąć taką skalę dotarcia do poszukujących - byłby zmuszony zainwestować duże kwoty pieniędzy i sporo czasu

– podpowiada Magdalena Piechota, specjalista ds. obrotu nieruchomościami w Tyszkiewicz Nieruchomości.



MAGDALENA
PIECHOTA



Model umowy z klauzulą wyłączności wydaje się bardziej logiczny i adekwatny do sytuacji. Klient udziela pośrednikowi wyłączności na usługę pośredniczenia, a ten odpowiedzialny zawodowo – za wykonanie umowy w zakresie w niej opisanym oraz za ewentualne szkody wyrządzone w związku z podjęciem czynności pośrednictwa – realizuje z należytą starannością swoje zadania zmierzające do określonego celu. Druga strona – za dopełnienie warunków umowy zobowiązuje się do zapłaty ustalonego w kontrakcie wynagrodzenia.

” Umowa na wyłączność, nazywana coraz częściej ekskluzywną, jest zdecydowanie najlepszym rozwiązaniem dla obu stron. Właściciel czy kupujący, działając na umowie na wyłączność, powinien mieć pewność, że ze strony pośrednika będzie pełne zaangażowanie czasu, staranności i środków. W umowie powinny znaleźć się zapisy dotyczące gwarancji, że klient będzie otrzymywał raporty z działań oraz plany marketingowe. I co najważniejsze, że pośrednik będzie działał na rzecz jednej strony transakcji – tej, z którą zawarł umowę

- przypomina Ilona Mastalerz.

Zagrożenia, które wiążą się z umową na wyłączność wynikają przede wszystkim z braku doświadczenia pośredników podejmujących współpracę przy nieruchomościach przeszacowanych, trudnych w zbyciu czy z ciężącymi na nich problemami prawnymi.

OZNACZENIE STRON UMOWY

W umowie pośrednictwa należy dokładnie określić strony transakcji. Od roku 2014 pośrednikiem nieruchomości może być każda osoba fizyczna posiadająca aktualne ubezpieczenie OC. Do momentu zmiany przepisów w umowach pośrednictwa poza danymi personalnymi pośrednika nieruchomości wpisywano także numer jego licencji. Obecnie, informacja ta nie jest obowiązkowa, ale zwykle pojawia się, gdy pośrednik nieruchomości posiada licencję państwową lub uzyskał odpowiednie świadectwo Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości (po likwidacji państwowych licencji). W tym miejscu powinno również widnieć potwierdzenie aktualności polisy ubezpieczeniowej.

Pośrednik nieruchomości zobowiązany jest prawnie do identyfikacji klienta. Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu brudnych pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu określa zasady i tryb przeciwdziałania wymienionym oszustwom finansowym, zobowiązując wiele instytucji do legitymowania klientów. Wśród wymienionych znajdują się pośrednicy w obrocie nieruchomościami.

W celu weryfikacji klientów pośrednicy winni wymagać okazania dokumentu tożsamości z imieniem i nazwiskiem, obywatelstwem, numerem PESEL lub datą urodzenia i państwem urodzenia. Ponadto konieczne będzie spisanie danych dotyczących samego dokumentu, czyli serię i numer dokumentu stwierdzającego tożsamość osoby.



ZAKRES OBOWIĄZKÓW POŚREDNIKA I WŁAŚCICIELA NIERUCHOMOŚCI

Klient, powierzając nieruchomość kilku pośrednikom, liczy na to, że każdy z nich zajmie się jego sprawą z równie dużym zaangażowaniem, co w praktyce zdarza się niezwykle rzadko. Umowa na wyłączność zobowiązuje pośrednika do podjęcia czynności zmierzających do sprzedaży lub wynajęcia nieruchomości. Bierność czy odmowa prezentacji mieszkania potencjalnemu klientowi w takim przypadku może być działaniem na niekorzyść powierzającego nieruchomość.

Pamiętajmy, że umowa daje prawo pośrednictwa w zabiegach zmierzających do sprzedaży czy najmu, nie w samej sprzedaży, więc właściciel ma prawo, nawet przy zawarciu umowy na wyłączność, zbyć nieruchomość samodzielnie. Wszelkie ustalenia dotyczące zakresu pracy pośrednika muszą znaleźć swoje odzwierciedlenie w paragrafach umowy, ponieważ bezpośrednio wynikają z konkretnej sprawy. Poza zapisaniem czynności agenta, niezwykle ważne jest dokumentowanie realizacji tych zadań i regularne informowanie o tym klienta.

”Zapis dotyczący obowiązków niestety nadal często nie jest mocno rozwinięty w umowach, a im mniej jest obowiązków pośrednika, tym mniej ma właściciel narzędzi, by egzekwować działania. Jeśli w paragrafie dotyczącym zobowiązań biura zabraknie określenia, że pośrednik ma obowiązek przedstawiać raporty z działań, właściciel nie będzie kontrolował tego, co dzieje się z jego nieruchomością

– przypomina Ilona Mastalerz.

Pośrednik, w zależności od tego, co zostanie zapisane w umowie, może podjąć następujące działania:

- sprawdzenie stanu prawnego nieruchomości na podstawie prawa do wglądu i pobierania odpisów, wypisów, zaświadczeń z ksiąg wieczystych, ewidencji gruntów, planów miejscowych, studiów uwarunkowań, decyzji o warunkach zabudowy, rejestrów członków spółdzielni, itp.;
- zgromadzenie niezbędnej dokumentacji lub zweryfikowanie tej otrzymanej od właściciela nieruchomości;
- analiza ceny nieruchomości zaproponowanej przez właściciela nieruchomości w oparciu o znajomość lokalnego rynku i jego uwarunkowań;
- przygotowanie nieruchomości do sprzedaży (home staging);
- wykonanie zdjęć nieruchomości, opracowanie ogłoszenia i jego publikacja w serwisach nieruchomości, lokalnej prasie, itd.;
- aktualizacja oferty;
- działania marketingowe i reklamowe zmierzające do szybkiego znalezienia nabywcy (reklamy, banery, drzwi otwarte, prezentacje);



- kontakt z potencjalnym kupującym;
- prezentacja nieruchomości zainteresowanym osobom;
- zebranie dokumentów do finalizacji transakcji
- mediacje i negocjacje z potencjalnym nabywcą lub najemcą nieruchomości.

WYNAGRODZENIE DLA POŚREDNIKA

Poprzez umowę pośrednictwa właściciel nieruchomości zobowiązuje się do wypłaty pośrednikowi ustalonego wynagrodzenia. Wypłata może również wynikać z różnego rodzaju ustaleń z klientem i nie musi być uzależniona od finalizacji transakcji – pozwala na to prawo.

Art. 353 Kodeksu cywilnego Zasada swobody umów mówi, że strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.

Powszechnie panujące przekonanie, iż wynagrodzenie z otwartej umowy pośrednictwa należy się jedynie temu pośrednikowi nieruchomości, który doprowadzi do skojarzenia stron transakcji i jej finalizacji, może doprowadzić do sytuacji, w której klient zamiast zapłacić jedno wynagrodzenie, będzie musiał wypłacić tych honorariów (w całości lub części) więcej.

W przypadku umowy z klauzulą wyłączności kwestia wypłaty prowizyjnej za sfinalizowanie transakcji jest jasna. W sytuacji, gdy klient sam znajdzie nabywcę dla swojej nieruchomości, pośrednik, który podjął zlecone mu działania, ma prawo otrzymać wypłatę za wykonaną pracę – wypłata ta nie może być jednak jednoznaczna z prowizją od sprzedaży.

Wynagrodzenie za realizację umowy może być określone jako procent od ceny transakcji, kwotowo lub w inny, zgodny z prawem, sposób satysfakcjonujący obie strony. Warunki wypłaty powinny być precyzyjnie sformułowane w umowie, także te dotyczące opłat dodatkowych, np. pobieranych w urzędach. Wypłata następuje w dniu podpisania umowy sprzedaży lub w innym terminie uzgodnionym w umowie pośrednictwa.

SYSTEM KAR UMOWNYCH

Sankcje finansowe nakładane za naruszenie warunków umowy muszą dotyczyć obu stron – zarówno klienta, jak i pośrednika. Właściciel nieruchomości ma prawo do odszkodowania, gdy pośrednik nie podejmuje żadnych czynności, nie współpracuje bądź działa na jego niekorzyść.

Aczkolwiek dużo zależy od zapisów umowy, ponieważ jeśli w treści pojawi się postanowienie o tym, że pośrednik może odmówić prezentacji nieruchomości bądź uzależnić tę prezentację od zawarcia umowy z potencjalnym nabywcą, trudno będzie uznać takie działania za niekorzystne dla klienta, skoro sam wyraził na nie zgodę.



MONIKA
KORNACKA-
PUŁKA

Agent nieruchomości ma prawo otrzymać zadośćuczynienie w momencie, gdy klient złamie warunki umowy lub będzie unikał wypłaty ustalonego wynagrodzenia czy kosztów znalezienia nabywcy lub najemcy – nawet w przypadku, gdy kontrahenta ostatecznie znalazł sam właściciel.

Monika Kornacka-Pułka, kierownik zespołu sprzedaży w gdańskim oddziale biura Nieruchomości Tyszkiewicz przypomina, że niektóre zapisy dotyczące wynagrodzenia pośrednika mogą być uważane za kary umowne, ale z gruntu rzeczy nimi nie są:

„W sytuacji, gdy biuro znajdzie nabywcę za cenę określoną w umowie, a klient odmówi zawarcia transakcji, pośrednikowi należy się pełna prowizja. Jeśli klient samodzielnie znajdzie nabywcę i sprzeda nieruchomość, mimo zawartej z biurem umowy na wyłączność, to agentowi należy się wynagrodzenie za zaangażowanie i wykonaną pracę.

Ilona Mastalerz wymienia również inne sytuacje, w których warto stosować zapisy o rekompensacie dla pośrednika:

„Wyobraźmy sobie, że pośrednik pracuje i inwestuje w ofertę przez wiele miesięcy, a właściciel z jakiegoś powodu rezygnuje ze sprzedaży. Pośrednik słusznie będzie oczekiwał zadośćuczynienia za pracę na rzecz klienta. Pośrednik może otrzymać wynagrodzenie za każdą czynność, jaką wykonał i na którą umówił się z klientem.

ZAKOŃCZENIE I WYPOWIEDZENIE UMOWY

Umowa pośrednictwa może być zawarta na czas oznaczony bądź nieokreślony. Ta z oznaczonym czasem trwania przestaje obowiązywać w momencie jej upływu. Wywiązanie się pośrednika z obowiązków umowy i stworzenie możliwości finalizacji transakcji jest również jednoznaczne z zakończeniem stosunku prawnego.

W przypadku umów pośrednictwa warto sprecyzować okres wypowiedzenia, zasady rozwiązania, kwestie wynagrodzenia w różnych przypadkach oraz obowiązki informacyjne, np. o nieaktualności oferty. Klient powinien wypowiedzieć umowę w każdej sytuacji, w której nie zamierza już współpracować z pośrednikiem. Także wtedy, gdy samodzielnie znalazł kupca lub najemcę i oferta przestała być aktualna. Wypowiedzenie należy sporządzić na piśmie.

Co w sytuacji, gdy nieruchomość zostanie sprzedana wskazanej przez pośrednika osobie, ale już po zakończeniu umowy? W umowie powinien znaleźć się adekwatny zapis chroniący pośrednika przed nieuczciwymi praktykami właścicieli nieruchomości i próbą uniknięcia zapłaty wynagrodzenia. Postanowienie takie powinno zawierać ustalenie, czy pośrednik może domagać się wypłaty i przez jak długi czas od zakończenia umowy. Ilona Mastalerz podkreśla, że zapisy umowy muszą być zrównoważone.



Jeśli strony zawarły w umowie postanowienie, że właściciel pokryje w pełni lub częściowo poniesione koszty, także w sytuacji rozwiązania przez niego umowy zawartej na czas określony, to musi dotrzymać zobowiązania. Z kolei, jeżeli zapisy będą określały, że wynagrodzenie należne jest tylko w przypadku realizacji transakcji, a do niej nie dojdzie, pośrednik będzie pracował za darmo, a zatem poniesie straty.

KORZYSTANIE ZE ZDJĘĆ I FILMÓW

Nazbyt często dochodzi do sytuacji, kiedy pośrednik nieruchomości bezprawnie korzysta z już wykonanych zdjęć dostarczonych przez właściciela albo właściciel po zakończeniu współpracy posługuje się materiałami wykonanymi przez agenta bądź fotografa bez ich pisemnej zgody. W polskim ustawodawstwie twórcy dzieła przysługuje autorskie prawo osobiste – bezterminowe i niezbywalne – oraz autorskie prawa majątkowe. Za nielegalne korzystanie z dzieł grozi odpowiedzialność karna.

Art. 115. Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych mówi:

1. Kto przywłaszcza sobie autorstwo albo wprowadza w błąd, co do autorstwa całości lub części cudzego utworu albo artystycznego wykonania, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 3.

Jedynie uzyskanie licencji bądź przeniesienie autorskich praw majątkowych w formie pisemnej pod rygorem nieważności daje prawo do wykorzystywania dzieł w zakresie wskazanym we wspólnym porozumieniu.

KLAUZULE NIEDOZWOLONE

Treść każdej umowy powinna być uzgodniona indywidualnie. Jeśli jej postanowienia kształtują prawa i obowiązki klienta w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami i ustawodawstwem, ponadto rażąco naruszają jego interesy, są nieważne. Warunkiem niezbędnym do uznania danego zapisu za abuzywny jest również brak indywidualnego ustalenia jego brzmienia z klientem.

Jako niedozwolone uznaje się wszelkie postanowienia zmierzające do naruszenia równorzędności stron umowy, wykorzystujące np. brak wiedzy i doświadczenia klienta. Niedopuszczalność niektórych zapisów umowy nie jest jednoznaczna z nieważnością całej umowy. Jeżeli jest możliwy stosunek prawny między stronami po wyłączeniu tego zapisu, to pozostałe postanowienia są wiążące.

Część klauzul niedozwolonych wyszczególniono w Kodeksie cywilnym, inne rejestruje Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Do rejestru wprowadzane są postanowienia umowne uznane za niedopuszczalne prawomocnym wyrokiem Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.



Do abuzywnych klauzul w umowie pośrednictwa należą przede wszystkim te, które:

- wyłączają lub ograniczają odpowiedzialność pośrednika względem klienta za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy;
- z którymi klient nie miał możliwości zapoznać się przed podpisaniem umowy;
- uzależniają zawarcie umowy pośrednictwa od podpisania przez klienta innej umowy, bezpośrednio z nią nie związanej;
- uprawniają jedną stronę do zmiany postanowień umowy bez przyczyny opisanej w stosunku prawnym;
- pozbawiają wyłącznie klienta zlecającego pośrednictwo prawa do wypowiedzenia lub odstąpienia od umowy;
- narzucają rozpoznanie sprawy przez sąd niebędący sądem właściwym miejscowo według ustawy;
- mówią, że pośrednikowi należy się prowizja z samego faktu skontaktowania ze sobą stron, które zawierać będą umowę sprzedaży bądź najmu.

OBOWIAZKOWE ZAŁĄCZNIKI DO UMOWY

Sporządzenie umowy pośrednictwa nie ogranicza się do spisania ustaleń obu stron. Dopiero dołączenie do tych postanowień szeregu suplementów czyni z nich kompletny i pełnowartościowy dokument. Do umowy powinny być m.in. dołączone:

- zgoda na przetwarzanie danych osobowych i obowiązek informacyjny RODO;
- kopia dokumentu ubezpieczenia OC pośrednika nieruchomości;
- upoważnienie dla pośrednika do podejmowania czynności w imieniu właściciela nieruchomości;
- informacja o pozasądowych sposobach rozpatrywania reklamacji i dochodzenia roszczeń;
- klauzula dotycząca właściwej miejscowo jurysdykcji w przypadku sporu;
- oświadczenie klienta o zawarciu umowy w lokalu przedsiębiorstwa bądź informacja o przysługującym klientowi prawie do odstąpienia od umowy zawieranej na odległość w terminie 14 dni bez podawania przyczyny;
- wzór oświadczenia o odstąpieniu od umowy.

Autor: Paulina Gajewicz



SEZON NA ZAKUP DZIAŁKI REKREACYJNEJ - JAKIE SĄ CENY?



Wraz z nadejściem wiosny rośnie zainteresowanie klientów działkami rekreacyjnymi – zarówno tymi nabywanymi na własność jak i tymi, do których nabywa się jedynie prawo do korzystania (działki w Rodzinnych Ogrodach Działkowych). Od zeszłego roku popyt na jedne i drugie jest dodatkowo stymulowany przez trwającą epidemię i wprowadzone w związku z nią obostrzenia, które istotnie ograniczają nie tylko swobodę podróżowania, ale też spędzania wolnego czasu na świeżym powietrzu. Sposobem na rozwiązanie tego problemu jest zapewnić sobie możliwości wypoczynku na własnej, kupionej działce. Nie trzeba na niej nosić maseczki, zachowywać dystansu społecznego czy przestrzegać innych, narzuconych przepisami norm sanitarnych związanych z zapobieganiem rozprzestrzenianiu się wirusa.

Według analizy serwisu Morizon.pl już w roku ubiegłym (2 kwartał 2020) popyt na działki rekreacyjne był ponad dwukrotnie wyższy niż rok wcześniej (2019). Wiele wskazuje na to, że wzmożone zainteresowanie działkami rekreacyjnymi (podobnie jak budowlanymi) będzie nam towarzyszyć i w tym roku. Przemawia za tym rosnąca potrzeba niezależnienia się od – często nieprzewidywalnych – decyzji władz, które często uniemożliwiają nie tylko planowanie wypoczynku, ale również aktywne spędzanie czasu na świeżym powietrzu.

Tymczasem ceny działek rekreacyjnych (nie ROD) – w porównaniu z działkami budowlanymi – wciąż pozostają atrakcyjne. Mimo dużego wzrostu popytu oraz stawek, jakich oczekują zbywcy, są one wciąż stosunkowo tanie. Wśród ofert można znaleźć takie, których cena jest zbliżona do kosztu tygodniowych wczasów egzotycznych dla całej rodziny. O ile po powrocie z wyjazdu zostałyby piękne ale jednak tylko wspomnienia (i utrzymująca się przez jakiś czas opalenizna), to z nabytej działki można korzystać już bezterminowo. Dodatkowo nabycie działki można potraktować jako lokatę kapitału i liczyć na to, że z czasem jej wartość wzrośnie.

Ceny oferowanych do sprzedaży działek rekreacyjnych są bardzo zróżnicowane. Ich wysokość w pierwszej kolejności determinuje lokalizacja – im atrakcyjniejsza, tj. w sąsiedztwie lasu, jeziora czy rzeki, z dogodnym dojazdem, w niewielkiej odległości od dużego ośrodka miejskiego, tym cena jest wyższa. Istotna jest także wielkość – zwykle im działka jest większa, tym cena za m² jest mniejsza – oraz możliwość zabudowy, o której decyduje treść decyzji o warunkach zabudowy albo zapisy miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego.

Rozpiętość średnich cen ofertowych działek rekreacyjnych w skali kraju jest znaczna. Najtaniej jest w woj. podkarpackim, gdzie za m² zbywcy oczekują średnio 29 zł. O ok. 30% wyższe są ceny w woj. lubuskim (38 zł/m²), a o blisko 40% w woj. lubelskim (40 zł/m²).



CENY OFERTOWE DZIAŁEK REKREACYJNYCH

województwo	cena zł/m ²
dolnośląskie	59
kujawsko-pomorskie	58
lubelskie	40
lubuskie	38
łódzkie	62
małopolskie	54
mazowieckie	64
opolskie	44
podkarpackie	29
podlaskie	58
pomorskie	58
śląskie	57
świętokrzyskie	43
warmińsko-mazurskie	65
wielkopolskie	54
zachodniopomorskie	61

Pierwsze półrocze zawsze jest atrakcyjne dla tej gałęzi rynku nieruchomości – wyraźny popyt powinien trwać do połowy lata. Także liczba ofert sprzedaży działek rekreacyjnych wzrasta w szybkim tempie od lutego 2021 r.

Z danych serwisu Gratka.pl wynika, że poszukujemy działek rekreacyjnych zlokalizowanych głównie nad morzem, na Mazurach, w górach, nad rzeką. Wiadomo nie od dzisiaj, że działek nie przybywa, dlatego Polacy poszukują również działek w malowniczych wsiach Podlasia, Roztocza czy Kaszub.

29% większy popyt na działki rekreacyjne w I kw. 2021 względem analogicznego okresu w 2020 r.

Źródło: Gratka.pl



DZIAŁKA REKREACYJNA. NA CO ZWRACAĆ UWAGĘ PRZY WYBORZE?



Istniejący od ponad roku kryzys pandemiczny zmotywował dużą część nabywców nieruchomości do zwiększonego zainteresowania działkami – w tym rekreacyjnymi. W naszym krótkim poradniku podpowiadamy, na co szczególnie zwracać uwagę podczas przeglądania ofert i czym się kierować w ostatecznym wyborze gruntu rekreacyjnego.

DEFINICJA I PRZEPISY REGULUJĄCE DZIAŁKĘ REKREACYJNĄ – CZEGO SZUKAĆ?

W prawie budowlanym nie istnieje zdefiniowane pojęcie „działka rekreacyjna”, dlatego brakuje precyzyjnej wykładni przepisów. Określeniem działka rekreacyjna nazywa się wszelkie grunty wykorzystywane sezonowo w celach wypoczynkowych i rekreacyjnych. Zatem mogą być to zarówno działki oznaczane w planie zagospodarowania przestrzeni jako tereny rekreacyjno-wypoczynkowe, jak i rodzinne ogrody działkowe albo tereny pod zabudowę mieszkaniowo-rekreacyjną.

Kluczową czynnością przed zakupem konkretnej parceli jest zweryfikowanie jej oznaczenia w MPZP lub w ewidencji gruntów. Ocenimy w ten sposób jej użyteczność, możliwości wykorzystania i zweryfikujemy przystawalność do naszych oczekiwań.

Możliwości zagospodarowania działki rekreacyjnej określają:

- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. - Prawo budowlane;
- Ustawa z dnia 13 grudnia 2013 r. o rodzinnych ogrodach działkowych;
- Regulamin ROD z dnia 28 czerwca 2018 r.;
- Plan zagospodarowania ROD (dotyczy działek w rodzinnych ogrodach działkowych);
- Miejscowy Plan Zagospodarowania Przestrzennego.

Przepisy, które odnoszą się do możliwości zagospodarowania terenu działki rekreacyjnej wskazują - Art. 29. Prawo budowlane:

1. Nie wymaga decyzji o pozwoleniu na budowę, natomiast wymaga zgłoszenia, o którym mowa w art. 30 - obowiązek zgłoszenia budowy i robót budowlanych, budowa:

1) wolno stojących budynków mieszkalnych jednorodzinnych, których obszar oddziaływania mieści się w całości na działce lub działkach, na których zostały zaprojektowane;

2. Nie wymaga decyzji o pozwoleniu na budowę oraz zgłoszenia, o którym mowa w art. 30 - obowiązek zgłoszenia budowy i robót budowlanych, budowa:



1) obiektów gospodarczych związanych z produkcją rolną i uzupełniających zabudowę zagrodową w ramach istniejącej działki siedliskowej:

a) parterowych budynków gospodarczych o powierzchni zabudowy do 35 m², przy rozpiętości konstrukcji nie większej niż 4,80 m,

3) wolno stojących altan o powierzchni zabudowy do 35 m², przy czym łączna liczba tych obiektów na działce nie może przekraczać dwóch na każde 500 m² powierzchni działki;

4) altan działkowych i obiektów gospodarczych, o których mowa w ustawie z dnia 13 grudnia 2013 r. o rodzinnych ogrodach działkowych (Dz. U. z 2017 r. poz. 2176 oraz z 2020 r. poz. 471);

Każdy właściciel działki przeznaczonej pod zabudowę letniskową, który zaplanuje postawić na niej parterowy budynek do sezonowego wypoczynku zobowiązany jest zgłosić ten fakt do starostwa lub wydziału architektoniczno-budowlanego urzędu miasta lub gminy. Budowa altan nie wymaga ani zgłoszenia ani pozwolenia na budowę.

PRAWO WŁASNOŚCI A DZIERŻAWA – JAKA PUŁAPKA CZEKA W OGŁOSZENIACH?

Wzrost popytu na działki rekreacyjne sprawił, że w serwisach ogłoszeniowych często pojawiają się oferty sprzedaży rodzinnych ogrodów działkowych jako działek rekreacyjnych. Tymczasem rodzinne ogrody działkowe zakładane są na gruntach stanowiących własność Skarbu Państwa, jednostek samorządu terytorialnego oraz stowarzyszeń ogrodowych, zatem nie ma możliwości, by użytkownik tego typu działki był jej właścicielem.

Zdarza się, że w ogłoszeniach sugerowana jest sprzedaż prawa własności do działki ROD, ale pamiętajmy, że nie można przenieść prawa własności, będąc dzierżawcą. Prawo do działki w rodzinnych ogrodach działkowych nabywa się poprzez zawarcie umowy dzierżawy działkowej z ROD oraz, w przypadku nabywania prawa od innego działkowca, umowy przeniesienia prawa do dzierżawy działki poświadczonej notarialnie i zatwierdzonej przez stowarzyszenie ogrodowe.

W przypadku pozostałych działek rekreacyjnych warto zweryfikować dane dotyczące prawa własności. Jeśli parcela posiada księgę wieczystą i właściciel udostępni jej numer, można szybko i łatwo zweryfikować w elektronicznej księdze wieczystej m.in. zgodność informacji dotyczących numeru działki, powierzchni, przeznaczenia i ewentualnej zabudowy, prawo własności i dane odnoszące się do współwłaścicieli, ewentualne obciążenia gruntu, umowy z dzierżawcami czy najemcami oraz zapisy mówiące o ustanowieniu służebności drogi dojazdowej.



WYBÓR DZIAŁKI REKREACYJNEJ – NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ?

Przed nabyciem gruntu przeznaczonego na cele rekreacyjne – do sezonowego wypoczynku, pod zabudowę letniskową czy do uprawy ekologicznych warzyw i owoców na własne potrzeby, trzeba zwrócić uwagę na wiele istotnych parametrów. Wybór odpowiedniej działki to nie tylko kwestia wymarzonej lokalizacji i metrażu, ale również kształtu, zadrzewienia czy sąsiedztwa. Już na etapie wyszukiwania interesujących ofert w serwisach ogłoszeniowych można zweryfikować podstawowe dane. Pozostałe informacje, których właściciel nie zamieścił w ofercie, można uzyskać podczas rozmowy telefonicznej i na osobistej prezentacji nieruchomości. Wystarczy wiedzieć, na jakie cechy działki zwrócić uwagę.



KATARZYNA
SIECZKO

„Działka rekreacyjna ma służyć odpoczynkowi, a to dla każdego może oznaczać co innego. Na pewno ważny będzie czas dojazdu – do półtorej godziny w jedną stronę wydaje się rozsądna odległość. Należy zwrócić uwagę na sąsiedztwo, dobrze żeby w okolicy nie było uciążliwych działalności w postaci np. kurzej fermy. Jeśli kupujemy działkę niezabudowaną to bezwzględnie należy sprawdzić dokumenty planistyczne i porozmawiać w gminie, upewniając się czy na pewno uda się zrealizować cel w postaci takiego czy innego domku – nie wolno poprzestać na tym, co widać, gdyż może to być zwodnicze, zawsze trzeba patrzeć w plany zagospodarowania oraz w rejestry gruntów

- mówi Katarzyna Sieczko z agencji nieruchomości RESIDEA.

KSZTAŁT

Kształt działki wpływa na jej użyteczność i możliwość zagospodarowania. To szczególnie istotny parametr w przypadku działek budowlanych, ale dotyczy również tych przeznaczonych do okresowego wypoczynku. Forma gruntu może wpływać na sposób usytuowania budynku czy aranżacji ogrodu i nasadzeń. Najtrudniejsze do urządzenia są działki o niewielkiej powierzchni i jednocześnie nietypowym kształcie.

TOPOGRAFIA I LOKALIZACJA

Ukształtowanie terenu bezpośrednio rzutuje na możliwość wykorzystania działki i wzniesienia różnych obiektów – budynku, altany, ławek, basenu czy huśtawek dla dzieci. Unika się terenów o niekorzystnym ukształtowaniu – pochyłych, zalewowych czy zasypowych.

Jeśli pomimo niefortunnego uformowania czy położenia, grunt wydaje się być odpowiedni, trzeba liczyć się z koniecznością przeprowadzenia dodatkowych prac budowlanych i wprowadzenia rozwiązań, które zminimalizują potencjalne ryzyko płynące z zagrożeń zewnętrznych, np. graniczących z działką jeziora czy rzeki, osuwającej się ziemi.



To z pewnością zwiększy koszt inwestycji, więc dobrze być przygotowanym finansowo na taką okoliczność. Pamiętajmy, że najpopularniejsze to właśnie te działki rekreacyjne, które położone są nad zbiornikiem wodnym, w pobliżu rzeki, plaży, w lesie czy na zboczu z malowniczym widokiem na góry.

ZADRZEWIENIE

Drzewa z zasady nie są elementem nienaruszalnym, ale wycinka to dodatkowe formalności i koszty. Duże i chaotyczne zadrzewienie może utrudniać postawienie domku wypoczynkowego i innych elementów ogrodowych czy założenie ogrodu warzywnego. Z drugiej strony, to naturalne i okazałe gatunki tworzą korzystny mikroklimat i nadają miejscu charakter letniskowy. Wszystko zależy od Twoich potrzeb i planów na zagospodarowanie terenu rekreacyjnego.

Kwestie prawne dotyczące wycinki drzew i krzewów z terenu nieruchomości rozstrzygają przepisy Art. 83 ustawy o ochronie przyrody z dnia 16 kwietnia 2004 r.

JAKOŚĆ I RODZAJ GRUNTU

Rodzaj podłoża na działce ma niebagatelny wpływ na jej zagospodarowanie, bowiem nie każdy grunt nadaje się do uprawy roślinności, wysiewu trawy czy postawienia budynku rekreacyjnego. Brak informacji o rodzaju gruntu w ofercie niekoniecznie musi oznaczać, że właściciel nie wie, jaką ziemię posiada. W celu weryfikacji podłoża można także zlecić usługę wykonania badania geotechnicznego.

Poza naturalnymi gruntami mineralnymi, które powstały na skutek procesów geologicznych, mogą również występować grunty antropogeniczne, utworzone w wyniku działalności człowieka, czyli wszelkiego rodzaju ziemie nasypowe, zwałowiska, wysypiska. Informację na temat rodzaju gruntu, można zestawzić z planami i potrzebami, oceniając jej pożyteczność.

DOSTĘP DO DROGI PUBLICZNEJ

Warto pamiętać, że działka, na której zamierzasz postawić budynek mieszkalny, musi posiadać dostęp do drogi publicznej. Trzeba mieć równocześnie na uwadze rodzaj obiektu mieszkalnego oraz to, czy jego wzniesienie będzie zgodne z warunkami zagospodarowania terenu. Z reguły działki rekreacyjne można zabudować jedynie parterowym budynkiem letniskowym. Może się też zdarzyć zezwolenie na całoroczną zabudowę mieszkalną.

Uregulowany dostęp do drogi publicznej to duży plus dla nabywcy, bowiem, jeśli grunt nie posiada dojazdu, to szereg formalności dopiero przed nowym właścicielem. Przy gruncie, który leży bezpośrednio przy drodze publicznej wystarczy wybudować przejazd nad rowem melioracyjnym. Jeśli działka nie graniczy z drogą publiczną, a teren między działką



a drogą należy do właściciela drogi – trzeba uzyskać zgodę. W przypadku, gdy właścicielem działki pomiędzy drogą a oferowaną parcelą jest osoba prywatna, powinno się wnioskować o udział w ziemi z prawem do korzystania w zakresie umożliwiającym dojeżdżanie, dojazd i doprowadzenie mediów, czyli z prawem do korzystania z drogi w ramach służebności gruntowej. Takie postanowienie sądu można zweryfikować w księdze wieczystej nieruchomości.

WYPIS Z EWIDENCJI GRUNTÓW I BUDYNKÓW

Rejestr obejmuje szczegółowe dane dotyczące gruntów i budynków:

- ich położenia, granic, powierzchni, rodzajów użytków gruntowych oraz ich klas bonitacyjnych, oznaczenia ksiąg wieczystych lub zbiorów dokumentów, jeżeli zostały założone dla nieruchomości, w skład której wchodzi grunty, funkcji użytkowych i ogólnych danych technicznych oraz powierzchni użytkowej.

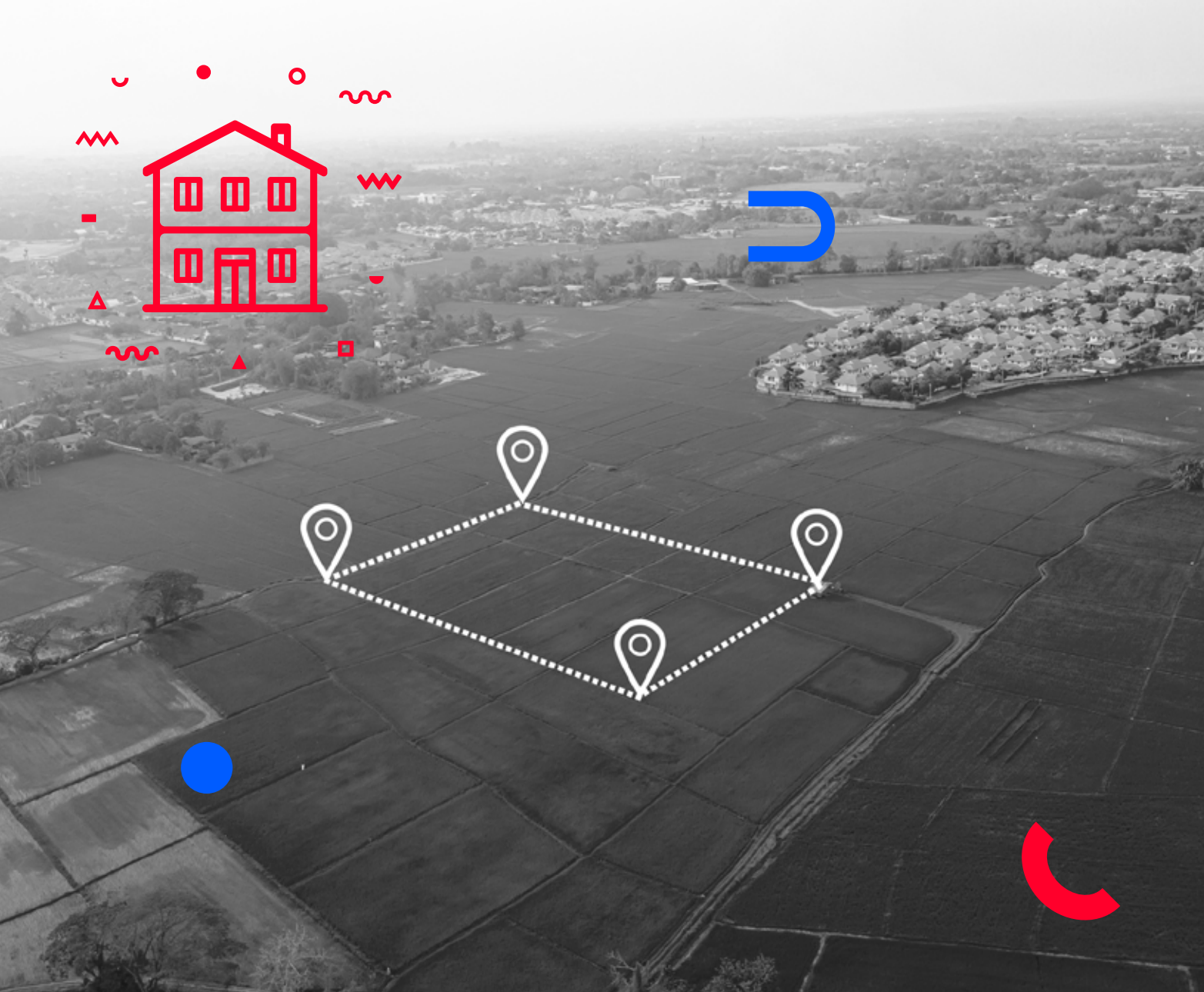
Wśród informacji określających nieruchomość znajdują się także te odnoszące się do jej właściciela. O wypis może wnioskować nie tylko właściciel nieruchomości, ale również osoba, która ma prawne powody uzyskania dokumentu. Wniosek należy złożyć w starostwie powiatowym lub urzędzie miasta, na terenie którego znajduje się działka. Dokument można także otrzymać w powiatowym ośrodku dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej.

Innym dokumentem określającym rodzaj działki i wyznaczającym warunki jej zabudowy i zagospodarowania jest miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego bądź studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzeni, ale nie każda gmina takowy posiada. Wówczas pierwsze kroki trzeba skierować po wypis z ewidencji gruntów i wnioskować o wydanie decyzji o warunkach zabudowy. Jednocześnie trzeba mieć na uwadze fakt, że decyzja nie zostanie wydana dla działek rolnych i leśnych, które zamierzamy przeznaczyć na inne cele niż odpowiednio rolnicze i leśne. Decyzja o warunkach zabudowy musi być również zgodna z innymi przepisami, np. ustawy o ochronie zabytków, prawa wodnego, ustawy o lasach.

SĄSIEDZTWO

Otoczenie działki jest równie ważne, co jej indywidualne cechy. Zagospodarowanie terenów okolicznych czy sąsiednie zabudowania mogą wpływać na komfort i wygodę użytkowania własnej ziemi. Zakłady przemysłowe, fabryki, warsztaty, ubojnia czy wysypisko śmieci w sąsiedztwie będą uciążliwe. Hałas i nieprzyjemne zapachy mogą skutecznie zakłócić spokojny wypoczynek.

Warto również zwrócić uwagę na infrastrukturę. W zależności od potrzeb, dobrze by w pobliżu były najbardziej potrzebne punkty handlowe bądź przystanki transportu zbiorowego. Poza tym istotne jest bezpieczeństwo w okolicy. Warto wybrać się na spacer, nawet po zmierzchu, i poobserwować okolicę działki, którą potencjalnie jesteśmy zainteresowani.



IDEALNA OFERTA DZIAŁKI NA SPRZEDAŻ - JAK JĄ PRZYGOTOWAĆ?



Zakup działki pod budowę domu czy na cele rekreacyjne to ważna inwestycja, dlatego potencjalni nabywcy zwracają uwagę na różne aspekty decydujące o późniejszej satysfakcji z zakupu. Przygotowanie rzetelnej i atrakcyjnej oferty sprzedaży działki to metoda na szybkie znalezienie nabywcy.

SKOMPLETUJ DOKUMENTY DOTYCZĄCE NIERUCHOMOŚCI – WYKORZYSTASZ JE W OFERCIE I PRZY ROZMOWACH Z KLIENTAMI

Przed wyborem wymarzonej działki klienci zwykle przez kilka miesięcy przeglądają serwisy ogłoszeniowe w poszukiwaniu oferty spełniającej ich wymagania. Skupiają uwagę na propozycjach z konkretnymi informacjami. Ich zainteresowanie wzbudzają nie tylko atrakcyjnie przygotowane zdjęcia, ale również dokładne opisy, czytelne mapy i plany, materiały prezentujące okolicę.

Przed publikacją ogłoszenia warto zweryfikować zgodność informacji zamieszczonych w dokumentach papierowych i elektronicznych. Przygotowując się na ewentualne pytania potencjalnych nabywców, w księdze wieczystej należy sprawdzić takie dane:

- zgodność lokalizacji, numeru i powierzchni działki, przeznaczenia i ewentualnej zabudowy;
- tożsamość danych dotyczących właściciela lub współwłaścicieli;
- uregulowana sytuacja prawna nieruchomości;
- brak obciążeń na nieruchomości;
- ewentualne zapisy mówiące o służebności drogi dojazdowej (jeśli właściciel został sądownie zobowiązany do udostępnienia dojazdu sąsiedniej działce do drogi publicznej).

Kamil Bolek z biura nieruchomości Invest Dom przyznaje:

”powodzenie prezentacji nieruchomości leży w poznaniu właściciela nieruchomości i jego oczekiwań, trafnym dobraniu narzędzi i odpowiednim przygotowaniu oferty.

Przed nabyciem gruntu klienci wnikliwie przyglądają się dokumentacji i lokalizacji nieruchomości. Dobrze, by właściciel działki dysponował wypisem z planu zagospodarowania przestrzennego lub z ewidencji gruntów dla swojej posesji. Jeśli takowego dokumentu nie ma, konieczne będzie jego uzyskanie w odpowiednim wydziale urzędu miasta lub gminy bądź w powiatowym ośrodku dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej.

W przypadku, gdy dana gmina nie sporządziła i nie dysponuje miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego, może na wniosek przedłożyć warunki zabudowy i zagospodarowania interesującego nas obszaru.



KAMIL
BOLEK



PIOTR
ZIELONKA

” W opisie gruntu powinny znajdować się wszystkie najważniejsze parametry, takie jak rozmiar działki i jej wymiary po obrysie, numer działki, dzięki któremu możemy dokładnie sprawdzić położenie gruntu, przeznaczenie ziemi i symbol oznaczenia w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego (jeśli jest uchwalony), miejsca przyłączy mediów, planowane inwestycje w okolicy i poziom rozwinięcia infrastruktury. Ponadto warto poinformować, w czym posiadaniu jest droga dojazdowa do gruntu, czy wraz z zakupem działki nabywamy udział w drodze, czy zostaje ustanowiona służebność, a może zapewniony jest bezpośredni dostęp do drogi publicznej.

– przypomina Piotr Zielonka, Agent Nieruchomości.

W planie zagospodarowania przestrzennego można sprawdzić, jakiego rodzaju jest oferowana działka i tereny okoliczne, jakie są wytyczne dotyczące jej zabudowy oraz zagospodarowania terenów sąsiednich, czy określono ograniczenia dotyczące zabudowy, jaki jest minimalny metraż działek budowlanych w danej gminie, czy działka położona jest w obszarze chronionym i jakie są plany zagospodarowania tego obszaru. Pośrednik nieruchomości powinien dobrze poznać nieruchomość i przygotować się na wszelkie pytania ze strony klientów.

Rodzaj gruntu ma ogromny wpływ na użytkowanie działki, bo nie każda ziemia, na poczekaniu nadaje się do postawienia domu. Jeszcze przed publikacją ogłoszenia, właściciel może zakupić usługę badania geotechnicznego i stosowną informację wynikającą z ekspertyzy zamieścić w ofercie. Dla potencjalnego nabywcy to ważna informacja, a dodatkowo sygnał, że nie będzie miał na głowie konieczności zamawiania geologa na własną rękę.

Sprzedając działkę budowlaną, stosownie będzie poinformować potencjalnego nabywcę o dostępie do drogi publicznej. Dodatkowo zaznaczenie jej na mapie ułatwi oglądającemu zorientowanie w topografii.

ZGROMADŹ DODATKOWE DANE O DZIAŁCE – PRZYDADZĄ SIĘ DO OPISU W OGŁOSZENIU

Przygotowanie dobrej oferty opiera się na sporządzeniu dokładnego opisu działki. Poza standardowymi informacjami o powierzchni i wymiarach gruntu po obrysie oraz przeznaczeniu i warunkach zagospodarowania, warto zamieścić także dane dotyczące kształtu, topografii, zadrzewienia, rzeźby terenu czy infrastruktury. Tego typu wiedza przyda się nie tylko przy tworzeniu oferty, ale również do osobistej prezentacji nieruchomości i rozmów z klientami.

” Ważne, aby zawarte w ofercie informacje były rzetelne, a opis i grafiki spójne ze stanem faktycznym. Zaprezentowane dane w rezultacie rzutują w procesie inwestycyjnym i wpływają na koszty inwestora

– przekonuje Kamil Bolek z biura nieruchomości Invest Dom.



Charakteryzując działkę, podkreśl jej kształt, który przecież wpływa na użyteczność terenu i dogodne usytuowanie budynku. Większą popularnością cieszą się działki o zarysie kwadratu lub prostokąta niż te o nieregularnej formie. Zbyt wąskie, bardzo płytkie lub o nietypowym kształcie mogą ograniczać możliwości optymalnego zagospodarowania terenu, ale w przypadku takich nieruchomości warto poszukać innych zalet. Nie pomijaj informacji o ogrodzeniu, jeśli takowe posesja posiada.

Niezwykle ważne dla poszukujących działek są wytyczne dotyczące warunków zabudowy, czyli tego, co można postawić, w jakiej odległości od sąsiednich posesji i drogi czy jaki procent powierzchni terenu mogą zajmować obiekty budowlane. Dane te zamieszczone są w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego bądź w decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, dlatego warto dysponować tymi dokumentami i zamieścić adekwatne informacje w ofercie.

Sprzedając działkę na terenach miejskich, gdzie ze względu na istniejącą zabudowę architektoniczną, trudno o dużą, wygodną i atrakcyjną działkę pod zabudowę jednorodziną, warto podkreślić jej wielkość, kształt i topografię. W lokalizacjach miejskich właśnie topografia może działać na korzyść sprzedającego, bowiem uformowanie terenu już dostosowane do okolicznej zabudowy nie powinno przynieść żadnych niespodzianek. Nabywcy zwykle unikają terenów o niekorzystnym ukształtowaniu, chyba że jest to ewidentny atut działki, np. w przypadku terenów rekreacyjnych. Działki budowlane położone na obszarze pochyłym, zalewowym czy zasypowym prawdopodobnie będą wymagały przeprowadzenia dodatkowych prac, zwiększających koszty inwestycji, ale minimalizujących potencjalne ryzyko płynące z zagrożeń środowiskowych, np. wylewającej rzeki czy osuwającej się ziemi.

Do ogłoszenia warto dodać informacje na temat rzeźby terenu działki czy podziemnym uzbrojeniu pozyskane z innych wiarygodnych źródeł niż dokumenty. Ciekawe dane przestrzenne i mapy topograficzne można bezpłatnie prześledzić, korzystając z Geoportalu, czyli serwisu z aktualnymi mapami topograficznymi i ortofotomapami. Oczywiście zamieszczone tam informacje mają jedynie charakter poglądowy i nie służą do czynności administracyjnych czy urzędowych, a przy chęci komercyjnego wykorzystania map czy obrazów, trzeba uzyskać licencję.

W ofercie nieruchomości koniecznie powinna znaleźć się informacja na temat uzbrojenia działki, szczególnie w przypadku terenów przeznaczonych pod budowę całorocznych obiektów mieszkalnych. Jeśli grunt jest w pełni uzbrojony, czyli ma zapewnioną możliwość przyłączenia do sieci wodociągowej, kanalizacyjnej, ciepłowniczej i elektroenergetycznej, warto to zaznaczyć w ogłoszeniu. Jeśli na działce są optymalne warunki do tego, by korzystać z odnawialnych źródeł energii, to cenna informacja – powinna znaleźć się w treści oferty.

Nieobojętna dla potencjalnych nabywców pozostaje kwestia zadrzewienia działki. Wprawdzie drzewa nie są nienaruszalnym elementem terenu, to warto zaznaczyć, w którym miejscu rosną, jakiej są mniej więcej wysokości i jakiego gatunku. Przy zwartym i chaotycz-



nym zadrzewieniu, przyszłego właściciela, który zaplanuje postawić dom, mogą czekać dodatkowe formalności i koszty wynikające z konieczności wycinki przynajmniej części z nich. Z kolei nabywca, który zamierza wypoczywać w otoczeniu przyrody, doceni przygotowane obsadzenie roślinnością i oszczędność z tym związaną.

Działki, zwłaszcza te zlokalizowane na terenach leśnych czy wiejskich, mogą mieć interesującą historię, ale bywają to na tyle delikatne informacje, że właściciele często nie chcą ich ujawniać. Czy warto poruszać kwestie, które jednych ciekawią, innych odstrasza? Na pewno nie powinno się ukrywać żadnych informacji, które mogą mieć wpływ na zdrowie i życie nabywców, np. o tym, że na danym terenie niegdyś toczyły się walki zbrojne i ziemię pod kątem obecności pozostałości wojennych powinny zbadać odpowiednie służby.

PRZYGOTUJ ZDJĘCIA, FILMY, MAPY I PLANY, KTÓRE OŻYWIĄ OFERTĘ

Pokazanie możliwości i potencjału działki jest trudnym zadaniem. Z odsieczą przychodzą dobrze znane pośrednikom narzędzia obrazowe – zdjęcia, filmy, rysunki, mapy poglądowe, projekty.

„Film jest elastyczną formą, dlatego nieruchomość można na nim przedstawić w naprawdę unikalny sposób

– podkreśla Jan Parzusiński z Johns Drones.

Tak jak w przypadku domów czy lokali mieszkalnych, gdzie do ukazania ustawności i funkcjonalności przestrzeni stosuje się różne formy obrazów, to jedyna skuteczna, a jednocześnie atrakcyjna możliwość zaprezentowania nieruchomości.

„Z mojego doświadczenia wynika, że wraz z przyjściem wiosny rozpoczyna się sezon na nieruchomości gruntowe. Wszystko budzi się do życia, ludzie mają w sobie chęć wprowadzania zmian, a oglądanie ładnych, zielonych gruntów w otoczeniu zazielenionych drzew sprawia im większą przyjemność

– twierdzi Piotr Zielonka, Agent Nieruchomości.

Za pomocą filmów czy zdjęć z drona można pokazać nie tylko otoczenie, okoliczne zabudowania, drogi, infrastrukturę i ciekawe punkty w sąsiedztwie, ale również orientację działki względem stron świata. To istotne informacje dla planujących budowę domu czy nasadzenia ogrodowe, ale warto podkreślać takie wzmianki trafną zaletą, bez przesadnego fantazjowania.

„Bardzo dobrym sposobem na podniesienie atrakcyjności działki jest jej przygotowanie, np. skoszenie, sfilmowanie, zrobienie zdjęć i filmu przy użyciu drona z zaznaczeniem obrysu, po którym przebiega działka. Warto wynająć firmę, która to przygotowuje, by kupujący mógł dokładnie zapoznać się z lokalizacją działki, okolicą, sąsiedztwem. To



JAN
PARZUSIŃSKI



bardzo dobra forma uatrakcyjnienia oferty, zwłaszcza, że trudno wykonać fotografię gruntu, na którym się fizycznie stoi.

– podpowiada Piotr Zielonka, Agent Nieruchomości.

Zdecydowanie wiarygodniej będzie brzmiało stwierdzenie, że od strony południowej działka nie graniczy z wysokimi zabudowaniami, więc ta jej część będzie optymalnym miejscem na zlokalizowanie ogrodu – kwiaty i drzewa owocowe będą miały najwięcej słońca w ciągu dnia, niż spowszedniałe i banalne zdanie – działka idealna na ogród i dom jednorodzinny.

DODAJ OGŁOSZENIE W SERWISIE NIERUCHOMOŚCI

Po przygotowaniu niezbędnych materiałów można przystąpić do publikacji oferty w serwisie nieruchomości. Idealnie skomponowane ogłoszenie będzie zawierało interesujący tytuł, dokładną powierzchnię, cenę z informacją o możliwości negocjacji, lokalizację działki, atrakcyjne zdjęcie główne, profesjonalnie wykonane i umieszczone w logicznej sekwencji fotografie nieruchomości, rzetelny i szczegółowy opis w przystępnej i przyciągającej uwagę strukturze oraz informacje o możliwościach kontaktu z pośrednikiem lub właścicielem nieruchomości. Dołączenie innych form przedstawienia działki – planów, map czy wideo, uatrakcyjni ofertę i wzmocni jej przekaz.

”Z natury człowiek ocenia zmysłami i nie jest w stanie tego kontrolować. To one decydują, czy coś wyda nam się interesujące czy nie. Klient planujący zakup nieruchomości zapewne wie, czego chce i czego szuka. Czytelna oferta musimy mu pokazać, że właśnie to znalazł. Oferta powinna być bogata nie tylko w treść opisową, ale również graficzno-rysunkową, która uwypukli najcenniejsze atrybuty

– doradza Kamil Bolek z biura nieruchomości Invest Dom.

Dodając ogłoszenie, należy pamiętać o wyborze odpowiedniej kategorii – sprzedam bądź wynajmę, i przyporządkowaniu działki do jednego z podanych rodzajów. Narzędzie do publikacji w serwisie nieruchomości krok po kroku prowadzi przez kolejne elementy ogłoszenia i czytelnie informuje, jakie dane należy uzupełnić. Graficzne symbole przy polach podpowiadają, które muszą być obowiązkowo wypełnione.

Warto przy tym pamiętać, że im więcej rzeczowych informacji o działce znajdzie się w ogłoszeniu, tym bardziej świadomy i zdecydowany klient odpowie na ofertę. To ogranicza liczbę osób przypadkowych, poszukujących zupełnie innego gruntu. Umieszczaj także te informacje, których dany serwis nieruchomości nie wymaga.

Tytuł ogłoszenia powinien być konkretnym, a jednocześnie obiecującym komunikatem. To miejsce, w którym krótko i treściwie może wybrzmieć największy atut działki bądź jej nietypowy atrybut. Unikaj subiektywności, opinii i frazesów.



Sama treść oferty powinna wynikać z rodzaju i przeznaczenia działki, a być skierowana do konkretnej grupy odbiorców. Warto pokusić się o zdefiniowanie charakteru docelowego nabywcy i jemu opowiadać o nieruchomości, podkreślając te cechy, które mogą być kluczowe z jego punktu widzenia. Ciekawie, ale bez koloryzowania wyróżnij wybrane parametry nieruchomości, czyli po prostu największe zalety działki. Znajdź i przedstaw możliwości i perspektywy, jakie dany teren otwiera. Jednocześnie nie ukrywaj słabych stron nieruchomości, wystarczy szczerą informacją.

Dla inwestora, który lokuje swój kapitał w działkę, informacje dotyczące okolicy, sąsiednich terenów, przyległych zabudowań i planów na rozwój przestrzenny danego obszaru są równie ważne, co uporządkowane kwestie własnościowe i prawne. Dlatego warto jasno opisać w ofercie, jak wygląda dostęp do infrastruktury, jak układają się okoliczne zabudowania i tereny zielone czy jakie obiekty wchodzą w skład oferowanej działki.

Trafnym wzmocnieniem przekazu słownego są obrazy, a te przemyślane, profesjonalnie przygotowane, niosące zarówno te uchwytne, jak i nienamacalne, ale pobudzające wyobraźnię treści, skutecznie mobilizują potencjalnych klientów do działania.

” *Fotografia lotnicza przyciąga oko i zachwyca, przede wszystkim dlatego, że większość ludzi nie ma okazji patrzeć na świat z takiej perspektywy. Zdjęcia z drona to najlepsza forma prezentacji gruntów i metoda na wzbudzenie zainteresowania wśród potencjalnych klientów. Taka forma prezentacji staje się już standardem wśród agentów – i słusznie*

– przyznaje Jan Parzusiński z Johns Drones.

Przygotowanie gruntu do sprzedaży wymaga od pośrednika kreatywności i elastyczności. Wybór odpowiedniego pod względem pogody dnia, dobór interesujących kadrów, uporządkowanie działki i skoszenie trawy czy uprzątnięcie terenu wokół ogrodzenia to podstawowe działania. Pomaga również korzystanie z dostępnych dziś możliwości technicznych i narzędzi wizualnych.

” *Filmy generują najlepsze zasięgi w sieci, dlatego też są nieodzownym narzędziem marketingowców. Brokerzy, z którymi współpracuję uważają, że wideo konkretnej nieruchomości pozwoliło im pozyskać nowych klientów sprzedających, którzy chcieli aby ich nieruchomość była zaprezentowana w tak samo profesjonalny sposób i z tak samo dużym zaangażowaniem. Przy współpracy z agentami namawiam ich na powiedzenie kilku zdań przed kamerą, co pozytywnie wpływa na budowanie marki osobistej*

– podpowiada Jan Parzusiński z Johns Drones

Często te niestandardowe działania w połączeniu z przyjętymi, typowymi zasadami pracy przy nieruchomości przesądzają o sukcesie i szybkiej sprzedaży gruntu.



MIEJSKA BETONOZA - POTRZEBA KOMPLEKSOWEJ ZMIANY

GRZEGORZ
CHOJNACKI

Jak powinny wyglądać miasta przyszłości? Czy temat ekologii i ochrony środowiska powinien być kluczowym aspektem w procesie planowania przestrzennego miast?

Już pod koniec dziewiętnastego i na początku poprzedniego wieku wśród urbanistów zaczęła powszechnie funkcjonować świadomość, że miasta powinny w większym stopniu być wyposażone w tereny zielone. Jednak pewnego rodzaju zachwyt betonem za komuny w Polsce w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku był tym samym zjawiskiem, które występowało w Europie w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych. To oznacza, że wbrew powszechnej opinii, problem stosowania zbyt wielu nawierzchni utwardzonych nie jest w Polsce tylko reliktem PRL-u.

Jak tłumaczy urbanista Grzegorz Chojnacki, to problem, który jest spotykany w większości ośrodków miejskich na świecie i nie tylko w odniesieniu do tego okresu:

„Obecnie niestety również zdarzają się inwestycje, które można krytykować z powodu braku poszanowania dla środowiska lub zrozumienia roli przestrzeni publicznych. Dotyczy to zarówno inwestycji infrastrukturalnych, inwestycji w przestrzeniach publicznych jak i inwestycji kubaturowych. Niezależnie czy realizującym jest podmiot prywatny, czy publiczny.

„Zabudowa w formie betonowej w mieście sama w sobie nie jest groźna. Problem jest wtedy, kiedy w nadmiarze zajmuje przestrzeń biologicznie czynną

– wyjaśnia Michał Leszczyński architekt z Grupa 5 Architekci Sp. z o.o.

Jaki ma to wpływ na przestrzeń, ludzi i zwierzęta wyjaśnia urbanista Grzegorz Chojnacki. Intensywna zabudowa jest źródłem niebezpiecznych warunków termicznych, które z kolei mogą prowadzić do nasilania upałów, co przekłada się na wzrost liczby zgonów z tego powodu. Jest również zagrożeniem dla ciągłości systemów przyrodniczych. Prowadzi do niebezpieczeństw związanych również z nadmiarem wody (powódzie i podtopienia) lub przeciwnie - niedoborem wody (trudność w utrzymaniu terenów zielonych).

ZMIANA FRONTU NA BŁĘKITNO-ZIELONY

„Podstawowym sposobem na „odbetonowanie miast” jest zmiana funkcji terenów. Oprócz zmiany terenów przemysłowych w zielone, ważne są działania w mniejszej skali. - Obecnie projektowanie krajobrazu odbywa się coraz bardziej świadomie, wiodący deweloperzy czy inwestorzy mają coraz większą świadomość, jak cenne jest projektowanie przestrzeni zielonej w miastach w różny, urozmaicony sposób, nie tylko poprzez lokalizowanie kolejnych skrawków trawnika wokół nowopowstałego budynku

– tłumaczy architekt Michał Leszczyński.

MICHAŁ
LESZCZYŃSKI



„Coraz bardziej popularne stają się zielone tarasy czy oczka wodne na terenie osiedli. Pomysłów jest wiele. - Na przykład wprowadzanie błękitno-zielonej infrastruktury w miejsca zajęte dotąd przez powierzchnie nieprzepuszczalne. Szpalery drzew, obiekty służące retencji wody, czy nowe trawniki w liniach rozgraniczających ulic coraz częściej stają się częścią nowych inwestycji

- informuje Grzegorz Chojnacki.

Deweloperzy coraz bardziej dbają o infrastrukturę błękitno-zieloną. Kierują się w stronę budownictwa ekologicznego, na co wskazuje współpraca z dendrologami czy ornitologami. Powszechnie wykorzystywane są już panele słoneczne, deszczówka i ekologiczne materiały. Beton, który jest odpowiedzialny za generowanie śladu węglowego, można zastąpić innym materiałem budowlanym, na przykład papercrete czy hempcrete. Są to jednak działania dotyczące ich bieżących inwestycji.

Ważną rolę w tym kierunku mają planiści, szczególnie ci, którzy tworzą studium zagospodarowania przestrzennego oraz plany miejscowe, podobnie urzędnicy wydziałów architektury wydający decyzje o warunkach zabudowy. Wobec takich decyzji deweloperzy nie mają wyboru i ilość zieleni musi być zgodna z tą, która jest ogólnie zaplanowana.

Polepszenie jakości życia w miastach powinno odbywać się bowiem na wielu płaszczyznach. Można tu przytoczyć różne działania i o różnej skali. Wylicza je urbanista Grzegorz Chojnacki:

„projektowanie urbanistyczne skoncentrowane na kompleksowym rozwiązywaniu układów przestrzennych, wyznaczanie granicznych parametrów, materiałów, inwestycje w infrastrukturę błękitno-zieloną, projektowanie terenów zieleni zarówno dużych, jak i drobnych elementów wzbogacających każdy rodzaj zabudowy oraz inwestycje w nowe technologie.

MIEDZY MŁOTEM A KOWADŁEM

Niestety, projektanci są często w sytuacji „między młotem a kowadłem”. Jeśli pracują na zlecenie inwestora prywatnego, to starają się dbać o jego interesy w stopniu zgodnym z obowiązującym prawem i przepisami. Deweloperom zależy, aby maksymalnie zagospodarować teren, dzięki czemu mogą osiągnąć większe zyski. Potwierdza to Grzegorz Chojnacki:

„za duże tereny zielone w obecnej sytuacji musimy starać się i dbać wszyscy. Nie znam żadnego nowego dużego założenia deweloperskiego, gdzie wkomponowanoby duży park. Sprawa wydaje się oczywista, bowiem na terenie zielonym nie ma zarobku a przecież deweloperzy to przedsiębiorstwa nastawione na zysk i trudno mieć im to za złe.

Doprowadziło to do tego, że budynki powstają blisko siebie, a teren zielony ogranicza się do niewielkiego trawnika. Zalecenia, aby wszystkie tereny zielone powiększać, spotykają



się z niechęcią ze strony deweloperów. Ale i na to jest sposób. Przykładem jest koncepcja inwestycji w Śródmieściu Warszawy.

”Zaproponowaliśmy drugi wariant zabudowy, polegający na rozebraniu budynku, ograniczeniu powierzchni zabudowy do 50% istniejącego budynku, a pozostawieniu pozostałej części terenu jako powierzchni zielonej z wysadzonymi rzędami drzew. Utraconą w ten sposób powierzchnię użytkową budynku odzyskaliśmy poprzez podwojenie wysokości nowego, węższego budynku

– opowiada architekt Michał Leszczyński. Pomysłów jest wiele, ale trzeba podejmować próby negocjacji, a czasem iść na kompromis.

USTAWA ANTYSUSZOWA

Polski rząd podjął działania w celu walki z trudnymi warunkami, w których funkcjonujemy. Z raportu Knight Frank, można dowiedzieć się, że zgodnie z danymi Światowej Rady Biznesu na rzecz Zrównoważonego Rozwoju, miasta generują obecnie około 80% całkowitego globalnego zapotrzebowania na energię elektryczną i odpowiadają za 70% emisji gazów cieplarnianych. Głównymi odbiorcami energii i emitentami gazów cieplarnianych w miastach są właśnie budynki. Szacunki Międzynarodowej Agencji Energii (IEA) wskazują, że odpowiadają one za jedną trzecią emisji CO₂, 40% zużycia energii i 50% zużycia wszystkich zasobów naturalnych. Poważna sytuacja, z jaką zmaga się Polska, dotyczy również deficytu wody. Z uzasadnienia projektu ustawy antysuszowej, nad którą pracuje polski rząd, można dowiedzieć się, że nasz kraj znajduje się na przedostatnim miejscu w Europie pod względem zasobów wodnych.

To oznacza, że trzeba kierować działania w celu przeciwdziałania temu zjawisku, ale według urbanisty Grzegorza Chojnackiego, powinno to odbywać się w inny sposób - trwały i konsekwentny, a nie na mocy specustawy.

”Jestem przeciwnikiem tworzenia specustaw regulujących w sposób wybiórczy konkretny rodzaj problemów. Wiele specustaw reguluje kwestie, które teoretycznie mogłyby być rozwiązane w ramach istniejących przepisów o szerszym, systemowym znaczeniu, np. w ustawie o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, o gospodarce nieruchomościami, prawie budowlanym itd. Jednak z różnych względów ustawodawca decyduje się - zamiast naprawiać i uszczelniać system - określone specustawami problemy wyjąć poza jego działanie. To nie jest dobre.

Dla deweloperów specustawa oznacza dodatkowe procedury administracyjne i nowe wymagania dla inwestycji, które mają ułatwić zapobieganie suszy. Ustawa ma między innymi wprowadzić obowiązkowe zachowywanie odpowiedniej ilości terenów biologicznie czynnych na działkach budowlanych. Wiąże się też ze zwiększeniem tzw. podatku deszczowego. Bez analiz na poziomie lokalnym, szczegółowego rozeznania przede



wszystkim terenów już zainwestowanych, takie przepisy mogą okazać się martwe lub niewykonalne. Na pewno będą budziły duży opór wśród inwestorów

– dodaje Grzegorz Chojnacki.

Rzeczywiście, już słuchać głosy deweloperów w kwestii wdrożenia w życie specustawy. Uważają oni, że ta ustawa doprowadzi do paraliżu inwestycyjnego w centrach miast. Kiedyś jednak trzeba powiedzieć „stop” i zaciągnąć hamulec. Dlaczego? Wyobraźmy sobie – jak powinno wyglądać miasto naszych marzeń? Czy to normalne, że aby odpocząć od spalin i hałasu, trzeba jechać za miasto? Kierunek powinien zmierzać do łączenia funkcji wielkomiejских i rekreacyjnych, ograniczając suburbanizację i prowadzić do łączenia różnych funkcji. Potrzebna jest tu mądra polityka zrównoważonego rozwoju.

MIASTO MARZEŃ

Nie ma jednego wzorcowego miasta, które można by traktować jako przykład. Każde ma swoje mocne i słabe strony, dlatego nie powinno się kopiować wprost kompleksowych rozwiązań z jednych miast do innych, ale poszczególne ich elementy jak najbardziej tak. Gdyby jednak wyróżnić jedno miasto, od którego można wiele się nauczyć, to byłaby to Kopenhaga.

„Obecnie w Kopenhadze od kilku lat kompleksowo wprowadzany jest cały system infrastruktury błękitno-zielonej. W działania włączono również podmioty prywatne. Powstaje między innymi cały system parków, które w razie podtopień staną się terenami zalewowymi oraz bulwarów, które staną się kanałami deszczowymi

– wyjaśnia Grzegorz Chojnacki.

KROK W PRZYSZŁOŚĆ

Istotne jest przede wszystkim podnoszenie świadomości mieszkańców miast, o tym jak ważne jest życie w mieście pełnym zieleni i dogodnej przestrzeni publicznej. Architekt Michał Leszczyński twierdzi:

„W moim przekonaniu im więcej zaangażowania i partycypacji obywateli w kwestie dotyczące przestrzeni publicznej, tym sprawniej przebiegać będzie rewitalizacja naszych dzielnic i miast oraz podnoszenie jakości naszego życia.

Dobrym narzędziem do zapewnienia odpowiednich proporcji pomiędzy zabudową, nawierzchniami utwardzonymi i zielenią wydają się plany miejscowe. Podsumowuje je urbanista Grzegorz Chojnacki.

„Dobry plan miejscowy obejmujący całe fragmenty miasta, a nie pojedyncze działki, tworzony przy szerokim udziale społeczeństwa może być dobrym narzędziem do uregulowania takich kwestii.

Autor: Marta Kubacka



**RYNEK PIERWOTNY.
KTÓRE MIESZKANIA
SPRZEDAJĄ SIĘ
NAJSZYBCIEJ?**



Rynek pierwotny nadal nie odczuwa znaczącego wpływu pandemii. Zainteresowanie mieszkaniem jest, budowy trwają, a klienci wysyłają zapytania i umawiają się na rezerwacje.

Deweloperzy zgodnie zaznaczają, że jeśli sytuacja w kraju wróci do normy w ciągu najbliższych miesięcy, to będzie można mówić nadal o stabilności. Wynika to głównie z faktu, że wiele inwestycji obecnie realizowanych jest już dawno sprzedanych. Większość spółek deweloperskich posiada znaczące zasoby kapitałowe i to dzięki nim nie muszą się martwić o najbliższą przyszłość.

Z uwagi na charakter biznesu i jego długoterminowość inwestycje deweloperskie, które są realizowane w większości nie są zagrożone. Deweloperzy sprzedają swoje mieszkania jeszcze przed wbiciem przysłowiowej „łopaty w ziemię”. Większość lokali znajduje swoich nabywców jeszcze przed zakończeniem budowy. Projekty, które mają zagwarantowane zewnętrzne finansowanie ze strony banków są podwójnie kontrolowane i sprawdzane. Tym samym mają zabezpieczone środki na realizację inwestycji.

DWA LUB TRZY POKOJE

Zapytaliśmy przedstawicieli firm deweloperskich o popyt w biurach sprzedaży. Wszyscy zgodnie odpowiadają, że trwa olbrzymie zapotrzebowanie na lokale 2- i 3-pokojowe.

„Klienci kupujący małe mieszkania tj. 2 (36 – 48 m kw) lub 3 pokojowe (52 – 64 m kw.) najchętniej z ogródkiem lub większym balkonem. Te mieszkania znikają z oferty w pierwszej kolejności. Kawalek własnej przestrzeni na zewnątrz jest dziś na wagę złota, niezależnie od tego czy będzie to ogródek, taras, balkon czy loggia - ważne, żeby taka przestrzeń dodatkowa była zaplanowana. Dlatego wychodząc naprzeciw tym oczekiwaniom projektujemy w swoich inwestycjach przestrzenie wspólne np. patio czy zielone dziedzińce

- mówi Piotr Seretny, Prezes Zarządu Ancona Development. Takiego samego argumentu używa Karolina Guzik, SKANSKA:

„Nabywcy szukają mieszkań w inwestycjach, które posiadają swoje własne tereny rekreacyjne – parki, skwery i piękną, zadbaną zielen. Dlaczego? Chcą po prostu żyć na osiedlach, które umożliwią im kontakt z naturą i bezpieczny relaks na świeżym powietrzu w bliskim sąsiedztwie domu. Klienci coraz bardziej interesują się mieszkaniami w spokojnej okolicy, dzięki czemu mogą uciec od zgiełku w centrum miasta

„Mamy dzisiaj do czynienia z wyraźną kumulacją popytu w sześciu głównych segmentach. Pierwszy z nich wynika z potrzeby zamiany mieszkania na większe. Spędzamy teraz więcej czasu w domu, więc liczą się metry i liczba pokoi, ogródek, taras lub duży



PIOTR
SERETNY



KAROLINA
GUZIK



PIOTR
TARKOWSKI



EWA
PERKOWSKA

balkon. Od zeszłego roku wyraźnie zaznaczyła się potrzeba dodatkowego pomieszczenia do wykonywania pracy zdalnej. Drugi nurt to second home – tu ważny jest widok, najlepiej one milion dolar view, czyli głównie na morze, rzekę, góry. Istotna jest również przestrzeń i udogodnienia. Często są to apartamenty powyżej 100 mkw. Trzeci segment to mieszkanie do pracy. To najczęściej lokale dwupokojowe, ponieważ trend ten dotyczy głównie osób lub par bez dzieci, tzw. digital workers. Ten typ mieszkania nie musi być zlokalizowany blisko biura, najważniejsze jest to, co możemy zrobić po pracy, np. spacerować po plaży. Kolejna grupa to kupujący pierwsze mieszkanie, najczęściej już z myślą o rozwoju rodziny. Szukają lokalu 3 lub 4-pokojowego. Nie mając wystarczających środków własnych na zakup mieszkania, uzależniają decyzję od zdolności kredytowej, a więc lokalizację określa cena i liczba pokoi. Lokal na wakacje – tu liczą się miejscowości wypoczynkowe i te z potencjałem. Coraz częściej ważne jest, żeby uciekać od wakacyjnego tłoku i zgiełku. Najbardziej popularne są lokale 2-pokoje, ale coraz częściej klienci zgłaszają zapotrzebowanie na 3-pokojowe apartamenty powyżej 60 m². Obecnie bardzo ważną grupą są inwestorzy. Kupują 2-pokojowe mieszkania dla dzieci na studia albo kompaktowe mieszkania na wynajem, czyli maksimum pokoi, przy minimalnym metrażu

- podsumowuje Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon.

„Dzisiaj już nikt nie wyobraża sobie mieszkania bez możliwości odpoczynku na świeżym powietrzu. Jak zawsze, klienci oczekują jak największej liczby pomieszczeń przy zachowaniu optymalnego metrażu. Ważne jest również to, aby pokoje były ustawne i dawały możliwość łatwej aranżacji np. miejsca do pracy zdalnej. W te oczekiwania wpisują się również nasze mieszkania 3-pokojowe. Pierwszy typ to kompaktowe „trójki” o powierzchni do 55 metrów. Świetnie sprawdzają się jako mieszkania z oddzielnym pokojem do nauki lub pracy zdalnej. Drugi rodzaj mieszkań 3-pokojowych to te nieco większe o metrażu do 69 m kw. Tutaj klienci mają do dyspozycji m. in. dodatkowa toaletę, oprócz standardowej łazienki, ale także oddzielną kuchnię z oknem, którą łatwo można połączyć z salonem, tworząc strefę dzienną o powierzchni powyżej 30 metrów

- Ewa Perkowska, dyrektor pionu handlowego, członek zarządu BUDIMEX

SEGMENT PREMIUM

Skala sprzedaży mieszkań luksusowych w Polsce w dalszym ciągu odbiega od rynków zagranicznych, ale popyt na nie rośnie, względnie utrzymuje się na stabilnym poziomie – co widać w liczbach. High Level Sales & Marketing co roku publikuje raport na temat rynku nieruchomości premium w Polsce.

W ostatnim zestawieniu mówi o wzroście sprzedaży w segmencie nieruchomości luksusowych i stabilności popytu, mimo niepewności i zmian wywołanych pandemią koronawirusa. Polscy inwestorzy też to potwierdzają.

MAREK
PIRSZTUK

„Jesteśmy świadkami powodzenia sprzedaży mieszkań o podwyższonym standardzie i luksusowych, ale przede wszystkim atrakcyjnie zlokalizowanych. Trójmiasto ma w tym względzie naturalną przewagę nad innymi miejscami w Polsce, dlatego mieszkania i apartamenty klasy premium sprzedają się tu znacznie bardziej dynamicznie. Specjalizujemy się w tym segmencie od początku istnienia firmy. W ostatnim roku odnotowaliśmy 30% wzrost sprzedaży

- mówi Marek Pirsztuk, wiceprezes zarządu Invest Komfort

Nieruchomości premium uważa się za dobrą lokatę kapitału, bowiem rynek premium nie jest tak podatny na perturbacje na rynku finansowym jak choćby rynek mieszkań używanych. Z raportu „High Level Book” wynika, że próg wejścia, czyli minimalna średnia cena za metr kwadratowy, jaką trzeba zapłacić, aby stać się właścicielem nieruchomości premium na danym rynku, jest w Polsce bardzo zróżnicowana.

Najwyższy próg wejścia w kraju zanotowano w 2020 r. Warszawie, wyniósł on 26,4 tys. zł, co oznacza wzrost o 6% r/r. Dalej jest Trójmiasto z wartością 18,5 tys. zł (wzrost o 6% r/r), Wrocław – 14,5 tys. zł (bez zmian), Kraków – 14,9 tys. zł (wzrost o 8% r/r) i Poznań – 11,7 tys. zł (wzrost o 6%). Najniższy próg wejścia odnotowano w Łodzi – 7,5 tys. zł, ale za to urósł on w ciągu roku o 14%

„Estetyka architektury, wysokie standardy wykończenia budynków, wygodne i pomysłowe części wspólne, bezpieczeństwo i komfort życia, wreszcie otoczenie w postaci aranżacji krajobrazu, przestrzeni i zieleni - to podstawowe argumenty, które tworzą nawigację poszukiwań mieszkań i apartamentów oraz decydują o tym, że obiekty spełniające te wymagania dobrze się sprzedają

- dodaje Marek Pirsztuk.

53,3 tys.

mieszkania oddane do użytkowania w okresie styczeń-marzec 2021 r.

7,4%

wzrost liczby oddanych mieszkań w I kw. br. w porównaniu do I kw. 2020 r.

53,1%

Wzrost wydanych pozwoleń na budowę nowych inwestycji w marcu 2021 względem marca 2021 r.



BUDOWA DOMU PRZY WSPARCIU KREDYTU HIPOTECZNEGO



JAN WOJTCZAK

Ekspert Kredytowy Lendi.pl,
Autor artykułu

Już od ponad roku adaptujemy się do całkiem nowej rzeczywistości, kształtowanej pandemią. Jej skutki odczuwalne są zarówno w codziennym życiu, jak i w zwyczajach zakupowych, również jeżeli chodzi o wybór miejsca zamieszkania.

Pierwszy tzw. twardy lockdown w 2020 r. uwięził nas w domach i sprawił, że zaczęliśmy uświadamiać sobie jak bardzo na komfort życia wpływa posiadanie nieruchomości z własnym gruntem do rekreacji, czy to w postaci popularnego ogródka przy mieszkaniu, czy przydomowego ogrodu. Na efekt nie trzeba było długo czekać – zainteresowanie zakupem działki pod budowę domu czy gotowego domu (zarówno z rynku wtórnego, jak i pierwotnego) rośnie lawinowo i jest tym większe, im dłużej trwa pandemia.

Dodatkowym faktorem większego zainteresowania zakupem domu jest wzrost cen nieruchomości mieszkaniowych, a co za tym idzie – malejąca różnica między cenami mieszkań wielkometrażowych a cenami domów (zarówno wolnostojących, jak i szeregowców) na obrzeżach miast.

Wiosna to również taki moment w roku, kiedy jesteśmy bardziej skłonni do podejmowania decyzji o zmianie jakości życia i przeprowadzce do domu z ogrodem.

Warto więc prześledzić jak wygląda finansowanie budowy domu za pomocą kredytu hipotecznego.

KREDYT BUDOWLANO-HIPOTECZNY – CZYM JEST?

Kredyt budowlano-hipoteczny to nic innego, jak jedna z możliwości, które można zrealizować przy pomocy narzędzia finansowego, jakim jest kredyt hipoteczny. Jest to jednak rozwiązanie, które zasadniczo różni się w kilku aspektach od kredytu na zakup nieruchomości oddanej do użytkowania lub zakupu od dewelopera mieszkania w budowie.

KREDYT NA BUDOWĘ DOMU A KREDYT HIPOTECZNY – PODSTAWOWE RÓŻNICE

Przy staraniu się o finansowanie budowy domu musimy pamiętać o kilku podstawowych cechach kredytu budowlanego i o nieco innych wymaganiach, jakie postawi przed kredytobiorcą bank. Należą do nich:

1. Ustanowienie przez bank hipoteki na niezabudowanej działce gruntu, na której prowadzona jest inwestycja (inaczej niż w przypadku np. zakupu lokalu mieszkalnego od dewelopera, gdzie hipoteka ustanawiana jest po wybudowaniu mieszkania w nowo zakładanej KW lokalu).



2. Wypłata finansowania w transzach na konto klienta i do jego dyspozycji.
3. Konieczność przedstawienia bankowi wymaganych przez niego dokumentów dotyczących inwestycji budowy domu (akt nabycia działki, pozwolenie na budowę, wypis i wyrys z rejestru gruntów, wyciąg z MPZP lub Warunków zabudowy, zaświadczenie potwierdzające dostęp działki do drogi publicznej, kosztorys prac budowlanych na druku banku, dziennik budowy, projekt budowlany, operat szacunkowy).
4. Okres budowlany kredytu – kiedy spłacane są tylko odsetki od kredytu oraz okres hipoteczny, w czasie którego, już po wypłacie całego kredytu i wybudowaniu domu, zaczynamy spłacać ratę kapitałowo-odsetkową.
5. Dostępność atrakcyjnych i konkurencyjnych ofert bankowych, przewidujących dofinansowania budowy domów z rozwiązaniami proekologicznymi.
6. W niektórych bankach możliwa jest rezygnacja z ubezpieczenia nieruchomości na czas budowy. Obowiązek ubezpieczenia powstaje wtedy po zakończeniu budowy (np. ING Bank Śląski).
7. Wkład własny liczony od wartości całej inwestycji, tj. sumy wartości działki i prac budowlanych finansowanych kredytem.

STARANIA O KREDYT BUDOWLANO-HIPOTECZNY – KROK PO KROKU

Jak w każdym przypadku starania się o dofinansowanie, tak przy kredycie na budowę domu, warto zacząć przygotowania wcześniej. Na początek konieczna będzie wstępna prognoza kosztów całej inwestycji i zbadanie zdolności kredytowej.

Kolejny krok to wybór i zakup działki pod budowę, od której zależy wielkość i charakter inwestycji. Warto w tym momencie zwrócić uwagę na warunki zabudowy oraz miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego. Te dokumenty określają wprost, jaką nieruchomość można na danej działce wybudować.

W przypadku zakupu działki ze środków własnych jej wartość będzie stanowić wkład własny dla banku przy składaniu wniosku o kredyt na budowę.

Optymalną sytuacją jest zakup i budowa na działce budowlanej, natomiast banki są w stanie zaakceptować inne oznaczenia działki pod warunkiem, że dokumenty docelowo potwierdzą, że możliwa jest na niej budowa domu (np. odrolnienie działki rolnej na podstawie WZ lub MPZP).

Drugim rozwiązaniem jest zakup działki przy pomocy kredytu hipotecznego udzielonego z wkładem własnym, wymaganym przez bank (wyjątek stanowi Pekao SA oraz Alior bank, które nie sfinansują zakupu działki bez realizacji jednoczesnego celu budowy domu).

Po zakupie działki przystępujemy do wyboru projektu budowlanego, uwzględniającego warunki zabudowy lub obowiązujący plan zagospodarowania przestrzennego. Należy



pamiętać, że banki zrealizują budowę domu trwale związanego z gruntem tj. stojącego na fundamencie lub ławie fundamentowej. Akceptowane są rozmaite technologie budowy – od domów murowanych po konstrukcje szkieletowe, drewniane lub z prefabrykatów.

Budowę mamy prawo realizować zarówno systemem gospodarczym, jak i przy udziale generalnego wykonawcy na podstawie podpisanej z nim umowy.

Co do zasady, banki udzielają kredytu na budowę do stanu wykończonego tzw. pod klucz. Są jednak oferty, które przewidują sfinansowanie budowy do etapu stanu deweloperskiego, pozostawiając wykończenie domu ze środków własnych. W momencie wybrania projektu budowlanego możliwa jest kalkulacja kosztorysu prac budowlanych (najlepiej przy wsparciu kierownika budowy).

Każdy bank ma własny formularz kosztorysu prac budowlanych i jest to jeden z najważniejszych dokumentów, na podstawie których oceniana będzie kalkulacja inwestycji i szansa na jej zrealizowanie.

Kredyt budowlano-hipoteczny może zostać udzielony na całą kwotę potrzebną do wybudowania domu lub jej część. W tym drugim przypadku bank będzie wymagał od klienta wykonania części prac budowlanych z jego własnych środków. Minimalny koszt budowy przyjmowany przez banki wynosi ok. 2500 zł/m² powierzchni użytkowej. Jest to o tyle istotne, że bank ma prawo uznać kosztorys klienta za niedoszacowany, jeżeli ta dana będzie niższa, a to wiąże się np. z wymaganiem wniesienia większego wkładu własnego lub podwyższeniem całkowitej kwoty kredytu.

Warto też pamiętać, że np. bank ING do powierzchni użytkowej domu nie wlicza powierzchni garażu.

Wybór projektu oznacza też, że możemy wystąpić o pozwolenie na budowę. Posiadanie prawomocnego pozwolenia na budowę to bezwzględny do spełnienia warunek do złożenia wniosku kredytowego. Zdarzają się tylko nieliczne wyjątki, kiedy banki dopuszczają możliwość rozpoczęcia aplikowania o kredyt na podstawie ostatecznego projektu budowlanego. Wtedy jednak zastrzegają sobie docelowy brak tzw. istotnych zmian projektowych w trakcie ubiegania się o kredyt.

NAJWAŻNIEJSZE POJĘCIA ZWIĄZANE Z KREDYTEM BUDOWLANO - HIPOTECZNYM

- WKŁAD WŁASNY:

Liczony jest od docelowej wartości domu, na którą składają się wartość działki oraz nakłady poniesione na budowę, finansowane przez bank i pozostające pod jego kontrolą.



Aktualnie minimalny wymagany wkład własny wynosi, w zależności od banków, 10% lub 20% wartości inwestycji.

- **TRANSZE:**

Kredyt budowlany – hipoteczny będzie uruchamiany na wskazane przez klienta konto bankowe w tzw. transzach.

Klient ma prawo wskazać liczbę potencjalnych transz. Jednak ostatnie zdanie w tym zakresie będzie miał zawsze analityk, wydający decyzję kredytową.

W trakcie trwania budowy z perspektywy klienta kluczową kwestią jest zapewnienie płynności finansowania. Dlatego tak ważne jest, aby bank zaproponował możliwie najmniejszą liczbę wypłat kredytu, co zapewni szybki dostęp do środków na budowę.

Co ważne, chcąc uruchomić kolejne transze, klient musi rozliczyć się z wydatkowania poprzednio przekazanych środków. Rozliczenie transz przez bank dokonuje się na podstawie dokumentacji zdjęciowej bez konieczności przedstawiania rachunków oraz faktur. Te wymagane są jedynie w nadzwyczajnych wypadkach.

Liderem w przyjaznym dla klienta wypłacaniu środków jest bezwzględnie bank ING, który najczęściej proponuje uruchomienie środków w 2 transzach. Z kolei bank Millennium ma ograniczenie do maksymalnie 200 tys. złotych w pojedynczej transzy, co oznacza, że np. kredyt w wysokości 1 mln złotych wypłacany będzie w 5 transzach.

BUDOWA DOMU NA KREDYT I ZE ŚRODKÓW WŁASNYCH

Wyjątkową sytuacją jest decyzja o częściowym sfinansowaniu budowy domu częściowo ze środków własnych, a częściowo z kredytu. W takim przypadku niektóre banki poproszą klienta o wydatkowanie własnych środków w pierwszej kolejności i poprowadzenie budowy do etapu, od którego bank, wypłacając kredyt będzie miał pewność, że inwestycja zostanie zakończona.

Wyjątkiem są banki które dopuszczają tzw. finansowanie naprzemienne z klientem. Taka procedura jest jednak obwarowana ściśle określonymi warunkami. Dla przykładu bank ING uruchomi pierwszą transzę, gdy otrzyma potwierdzenie zainwestowania przez klienta wkładu własnego na poziomie 20 % (choćby poprzez przyjętą przez bank wartość działki). Przed wypłatą drugiej transzy, w realizację budowy klient będzie zobligowany do wniesienia środków własnych. Bank ma w zwyczaju wypłacać ostatnią transzę i tym samym zamykać inwestycje.

CO TO JEST OKRES BUDOWLANY I TZW. KARENCAJA W SPŁACIE KAPITAŁU?



Okres budowlany to czas, w którym klient zobowiązuje się względem banku do wybudowania domu za środki pochodzące z kredytu. Czas ten uzależniony jest w głównej mierze od technologii w jakiej realizowana jest budowa – od względnie krótkich 6 miesięcy przy domu drewnianym, aż do 24 miesięcy w przypadku domów budowanych metodą tradycyjną murowaną. W skrajnych przypadkach niektóre banki są w stanie zgodzić się na maks. 36 miesięcy budowy

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na system spłaty rat w trakcie budowy. Aktualnie tylko jeden bank – Santander – pozwala spłacać ratę kapitałowo-odsetkową od sumy uruchamianych transz. Pozostałe banki naliczają ratę odsetkową w okresie trwania budowy do momentu wypłacenia całego kredytu (wszystkich transz). Dopiero po tym czasie zaczniemy spłacać zobowiązanie w systemie rat kapitałowo-odsetkowych.

Spłacanie w okresie budowlanym raty odsetkowej ma swoje wady i zalety. Na pewno gwarantuje niższe raty w pierwszym okresie spłaty kredytu. Natomiast musimy pamiętać, że nie spłacamy w tym czasie pożyczonego kapitału, od którego naliczane są odsetki.

FINANSOWANIE EKO DOMU

W ostatnich latach coraz większym zainteresowaniem kupujących cieszą się rozwiązania proekologiczne, takie jak domy energooszczędne spełniające normy domów pasywnych oraz technologie pozwalające korzystać z odnawialnych źródeł energii.

Ten trend ma swoje odzwierciedlenie w politykach banków, które wychodząc naprzeciw potrzebom klientów, tworzą dedykowany im produkt – ekologiczny kredyt budowlano-hipoteczny.

Inwestycja realizowana przy finansowaniu takim kredytem musi jednak spełniać rygorystyczne wymogi, dotyczące parametrów energooszczędności. W zamian kredytobiorca otrzymuje preferencyjne warunki cenowe w ofercie – bank proponuje niższą marżę lub prowizję kredytu.

NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ PRZY WYBORZE KREDYTU NA BUDOWĘ DOMU

Kredyt na budowę domu, jak każde wieloletnie zobowiązanie finansowe, zasadniczo wpływa na sytuację życiową kredytobiorcy, dlatego ważne jest, aby przed podjęciem decyzji dokładnie przeanalizować jego warunki i zwrócić uwagę na niektóre zmienne.

Najważniejsze to procedury, jakie obowiązują w wybranym banku, związane z liczbą transz i maksymalnych kwot poszczególnych uruchomień. Przy tej okazji warto również sprawdzić jak wygląda wymagane przez bank rozliczenie transzy przed uruchomieniem



kolejnej oraz czy bank pobiera dodatkowe opłaty np. z tytułu inspekcji na budowie. Bardzo istotną informacją, którą należy ustalić jest średni koszt budowy m² przyjęty przez dany bank.

Jeżeli decydujemy się na pokrycie kredytem jedynie etapu budowy do stanu deweloperskiego, to jest to jedna z pierwszych informacji, które powinniśmy sprawdzić przy wyborze banku.

Przed skorzystaniem z kredytu na dom energooszczędny na pewno należy mieć pełną wiedzę o wymaganych przez bank parametrach, które inwestycja powinna spełniać jeszcze przed wyborem projektu domu, ponieważ powinny być one do tego projektu zaimplementowane.

Bardzo istotne jest zadbanie o zabezpieczenie na wypadek nieprzewidzianych sytuacji i wydatków. Należy pamiętać, że w sytuacji, kiedy bazowa kwota kredytu okaże się niewystarczająca i pojawi się konieczność wystąpienia o wyższą, cała procedura bankowa uruchamiana jest od początku. Bank ponownie sprawdza zdolność kredytową, wymaga skompletowania całej dokumentacji dochodowej, etc. Zwiększenie wniosku kredytowego o ok. 10% kwoty bazowej na samym początku procesu kredytowego pozwala na większy komfort i finalnie oszczędzi nam sporo czasu. A w sytuacji kiedy okaże się, że dodatkowe środki nie są jednak potrzebne, mamy prawo zrezygnować z ich wypłaty, potwierdzając w banku zakończenie budowy. Co ważne, odsetki będą wtedy spłacane od kwoty faktycznie uruchomionego kredytu.

Warunki cenowe kredytu na budowę domu (z wyłączeniem ekologicznego kredytu budowlano-hipotecznego) są takie same jak w przypadku standardowego kredytu hipotecznego np. na zakup mieszkania.

Średni czas przyznania kredytu na budowę domu również nie różni się od okresu oczekiwania na decyzję kredytową przy kredycie hipotecznym. Wynosi od 6 do 8 tygodni.

56 tys.

liczba wniosków
o kredyt hipoteczny
w marcu 2021 r.

315,5 tys.

Średnia kwota wnioskowanego
kredytu mieszkaniowego
w marcu 2021 r.



KREDYTY FRANKOWE - CO NAS CZEKA PO WYROKU TSUE?

PIOTR
DEMBEKTOMASZ
MAJER

Kredyty we frankach szwajcarskich cieszyły się największą popularnością w latach 2005-2008. Jawiły się jako tańsza alternatywa kredytów w złotówkach. W konsekwencji, polskie banki udzieliły ich ponad 600 tysięcy. Najwyższe zadłużenie w kredytach frankowych miało miejsce w 2011 roku i wynosiło w przeliczeniu na złotówki ponad 162 mld. Na konsekwencje tych pochopnie podjętych decyzji nie trzeba było długo czekać.

Przyczyny ogromnej popularności zaciągania kredytów w CHF, były generalnie dwie. Pierwszą z nich był koszt kredytu walutowego w stosunku do kredytu w złotówkach. Kredyty udzielane w walucie CHF były tańsze, a różnice w miesięcznej racie sięgały nawet 35%.

” Wynikało to z konstrukcji oprocentowania tj. marża banku + zmienna stopa odpowiednia dla kraju. Stopy procentowe w Polsce (przyp. red. wskaźnik WIBOR), przekraczały w tamtym okresie poziom 4%, a nawet 5%. W tym samym okresie, czyli do września 2008 r. LIBOR3M dla CHF nigdy nie przekroczył poziomu 3%. Przy porównywalnych marżach rata kredytu we frankach mogła być o kilkaset złotych niższa

- wyjaśnia Piotr Dembek, ekspert finansowy Lendi.

” Drugi powód to wadliwie działający system nadzoru nad bankami, który w żaden sposób nie wymagał wprowadzenia oceny ryzyka kursów walutowych przy zaciąganiu kredytów. Zdolność kredytowa była wyliczana na podstawie możliwości spłaty raty. - Paradoksalnie zatem, na kredyt hipoteczny w złotówce trzeba było mieć zdecydowanie wyższą zdolność kredytową

- wyjaśnia Tomasz Majer, ekspert Vista Finance.

FRANK UMOCNIAŁ SIĘ

Wraz z upadkiem banku Lehman Brothers w końcówce 2008 r. i początkiem ogólnoswiatowego kryzysu, banki stanęły przed problemem niedostępności walut do prowadzenia dalszej akcji kredytowej. Kilka miesięcy później nie miały już w ofercie kredytów w CHF. Wtedy kurs franka do złotówki poszybował z 2 zł do ponad 3 zł. Łatwo przeliczyć, że rata w ciągu niecałego roku, wzrosła z 2000 do 3000 zł. W kolejnych latach kurs franka nadal stopniowo piął się w górę, dobijając chwilowo nawet do 5 zł. Obecnie utrzymuje się w okolicy 4,2 zł.

Jednocześnie malała referencyjna wysokość oprocentowania depozytów i kredytów LIBOR. Pod koniec 2009 r. LIBOR dla CHF wynosił 0,25%, podczas gdy jeszcze rok



wcześniej, w październiku 2008 r. przekraczał 2,7%. Dziś całkowite oprocentowanie kredytu w CHF wynosi powyżej 1,5%. W tym samym okresie pojawiła się kolejna zmienna mająca wpływ na sytuację kredytobiorców - znacząco wzrosły ceny nieruchomości.

„To dla wielu kredytobiorców zamknęło drogę do wcześniejszej spłaty kredytu lub sprzedaży nieruchomości

- wyjaśnia Tomasz Majer z Vista Finance.

Po kilku latach spłaty kredytu, saldo wyrażone w złotych było wciąż znacząco większe niż wzięta z banku kwota kredytu. Te nieruchomości są niesprzedawalne, bo ich wartość w czasie nie wzrosła na tyle, aby pieniądze uzyskane ze sprzedaży pokryły dług. W związku z tym, kredytobiorcy zaczęli szukać pomocy.

SPRAWA FRANKA NA WOKANDZIE

Od 2018 roku stale rośnie liczba pozwów w sprawie unieważnienia frankowych umów kredytowych. Pierwszy korzystny wyrok zapadł w lipcu 2019 roku w Warszawie. Sąd Apelacyjny unieważnił umowę kredytu frankowego zaciągniętego w Banku Millennium.

Trzy miesiące później w Trybunale Sprawiedliwości Unii Europejskiej zapadł wyrok dający nadzieję tysiącom osób, które w przeszłości zaciągnęły kredyt we frankach. Według orzeczenia TSUE unieważnienie umów dotyczących kredytów we frankach szwajcarskich jest zgodne z prawem Unii Europejskiej.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości śmiało można nazwać przełomowym. We wcześniejszych zmaganiach przed sądami frankowicze byli całkowicie zdani na swoją argumentację, a sądy nie miały jasnej wykładni, czy umowy kredytowe zawierające wadliwe zapisy mogą być uznawane za nieważne.

„Do czasu wspomnianego orzeczenia sądy rzadko stawiały po stronie klientów banków, przeważały wyroki korzystne dla banków. To się zmieniło właśnie z chwilą ogłoszenia orzeczenia TSUE. Sędziowie dostali jasną wskazówkę, której nie mogą ignorować. Nieuczciwych zapisów umów nie można zastąpić po prostu innymi, a należy je usunąć. Oznacza to również, że takie umowy można unieważnić. To jeszcze samo w sobie nie przesądza automatycznie rozstrzygnięcia przed polskim sądem, ale z perspektywy klientów daje dużą szansę na wygraną

- wyjaśnia Piotr Dembek, ekspert finansowy Lendi.

Lawina pozwów ruszyła. W 2019 roku zostało złożonych 11563 spraw w sądach. Dla porównania w 2017 roku było ich 2151, a w 2018 roku 7212. Z dostępnych danych wynika,



że w całym 2020 r. zdecydowana większość, bo blisko 90% spraw była już rozstrzygana po myśli kredytobiorców. Osoba, która dysponuje prawomocnym wyrokiem, w takiej sytuacji zobowiązana jest jedynie do zwrotu nominalnej kwoty udzielonego kredytu.

Na wniesienie pozwu do sądu decyduje się coraz więcej osób, ale ze względu na pandemię, na rozstrzygnięcie czeka się wiele miesięcy. Niektórzy ze względu na wydłużony czas i wysokie koszty decydują się składać pozwy zbiorowe. Na rynku działa obecnie wiele firm, które oferują wsparcie w walce z bankami.

RZĄDOWE WSPARCIE

Komisja Nadzoru Finansowego i Narodowy Bank Polski, w związku z rosnącą liczbą spraw sądowych, zasugerowały bankom, aby proponowały one frankowiczom pozasądowe ugody, które byłyby alternatywą do ścieżki sądowej.

”Warto jednak pamiętać, że część spraw ulega przedawnieniu. Mówimy bowiem o kredytach sprzed 15 lat, stąd na pewno nie wszystkie środki da się już odzyskać

– tłumaczy Tomasz Majer z Vista Finance.

Propozycja KNF jest w zamierzeniu pewnego rodzaju kompromisem. Jest zachętą dla banków do wychodzenia w stronę kredytobiorców z własnymi propozycjami ugody, zanim ci wystąpią na drogę sądową. Wyjaśnia to ekspert Lendi, Piotr Dembek.

”Chodzi o to, by uniknąć sytuacji, w której sąd unieważnia umowę, a dotychczasowe spłaty kredytu potrącane są z otrzymanej na wstępie kwoty kredytu w PLN i pozostaje do rozliczenia różnica, co w praktyce oznacza, że kredytobiorca nie poniesie żadnych kosztów z tytułu kredytu. Zgodnie z wyjaśnieniami nadzoru chodzi o wykluczenie możliwości „darmowego” kredytu, co zdaniem KNF byłoby po pierwsze niesprawiedliwe, a po drugie sprzeczne z podstawowymi zasadami ekonomii.

Przede wszystkim w takiej rekalkulacji oprocentowanie oparte jest na stawce WIBOR i marży, jaka obowiązywała dla kredytów złotówkowych. Takie przeliczenie pozwala zredukować pozostałą do spłaty kwotę kredytu, która z racji obecnego kursu franka jest często wyższa niż zaciągnięty na wstępie kredyt.

”Jest to rozwiązanie, które może być korzystne dla klientów z kredytem w CHF, jednak wyrok sądu może być jeszcze korzystniejszy. Banki wcześniej nie proponowały klientom ugód, a teraz gdy mamy coraz więcej wyroków po myśli kredytobiorców, ci mogą nie być nimi zainteresowani

– tłumaczy Piotr Dembek z Lendi.



KNF to dostrzegł i postanowił wyjść ze swoją propozycją, gdyż spowoduje ona mniejsze konsekwencje dla sektora bankowego niż ewentualne pójście do sądu przez większość frankowiczów. Linia orzecznicza nie jest jednolita, więc kredytobiorcy liczą, że zmieni to orzeczenie Sądu Najwyższego. Zostało ono wyznaczone na 13 kwietnia 2021 roku. Szacuje się, że w Polsce około 70% frankowiczów, jest zainteresowanych zawarciem ugody z bankiem. Ma to daleko idące konsekwencje. Kredytobiorcy, którzy skorzystają z możliwości ugody, oczywiście będą wygrani. Jednak przerzucenie odpowiedzialności na banki spowoduje wzrost ich kosztów operacyjnych. Niekorzystny dla banków wyrok SN może je kosztować 234 mld zł (wg. danych Deloitte). Ostatecznie wszyscy zapłacimy za ten błąd jako klienci. Dlatego w tej sytuacji, nie ma dobrego rozwiązania, które przyniosłoby korzyści dla wszystkich.

JEDNI SOBIE RADZĄ, DRUDZY NIE

Jak donoszą eksperci firmy doradczej Deloitte, Polska to nie jedyny europejski kraj, który nie wypracował dotychczas zasad dotyczących rozwiązania kwestii frankowych hipotek. W Europie opracowano dwa modele rozwiązania problemu - ustawowy i ugodowy. Ten pierwszy wdrożono na Węgrzech i w Serbii. Natomiast model ugody przyjęto w Austrii i Chorwacji. Państwa takie jak Grecja, Słowenia, Rumunia czy Cypr, podobnie jak Polska, nie wypracowały jeszcze sposobu, które zyskałoby uznanie zainteresowanych stron.

W Polsce, podobnie jak w innych krajach zawiódł aparat państwa, który niedostatecznie nadzorował banki, z drugiej strony trzeba pamiętać, że klienci zaciągali kredyty walutowe dobrowolnie.

ROŚNIE KOLEJNE POKOLENIE NIEROZTROPNYCH

Obecne regulacje nadzoru powodują, iż nie jest możliwe zaciągnięcie kredytu w innej walucie niż ta, w jakiej uzyskuje się dochody. Zarabiając w złotych i biorąc kredyt w tej walucie, nie musimy obawiać się zmian kursowych. Musimy zwracać wyłącznie uwagę, na zmiany stóp procentowych wpływających na raty i zmiany cen na rynku nieruchomości. Jednak i tu czyha niebezpieczeństwo.

Obecnie mamy do czynienia z rekordowo niskim oprocentowaniem. Niskie raty oraz wkład własny na poziomie 10% są kuszące. Zdarza się, że dla niektórych taka zachęta jest wystarczająca do zaciągnięcia kredytów hipotecznych. Mniej świadomi kredytobiorcy, nie biorą pod uwagę, że taka sytuacja nie będzie trwała wiecznie. Wkrótce wzrosną stopy procentowe, co spowoduje, że raty będą większe.

„Zaciągając kredyt, przede wszystkim zastanówmy się, czy nas na niego stać, pomimo iż bank wyliczył zaskakująco wysoką zdolność. Policzmy sami co stanie się z naszym budżetem, jeżeli rata kredytu wzrośnie o 50%



- podpowiada Tomasz Majer, specjalista Vista Finance.

Potwierdza to Piotr Dembek z Lendi:

„Niskie obecnie stopy procentowe zachęcają do brania kredytów w kwotach, na jakie wcześniej trudno byłoby się nam zdecydować. Czas niskich stóp procentowych przemienne, a z nim niskie raty kredytu. Nie podchodźmy zbyt optymistycznie do swojej sytuacji. Fakt, że bank jest nam skłonny udzielić kredytu w określonej kwocie, nie zwalnia nas od samodzielnej oceny czy teraz jak i w dającej się przewidzieć przyszłości będzie nas stać na taką ratę.

UCZMY SIĘ NA BŁĘDACH

„Pozostało nam nie powtarzać błędów z przeszłości. Jak w takim razie bezpiecznie zapożyczać się długoterminowo? Na co zwracać uwagę? - Przede wszystkim należy pamiętać, że zobowiązania długoterminowe to zdecydowanie większe środki niż kredyt na auto czy sprzęt. Nie oddamy ich z premii rocznej lub oszczędności. Warto posiadać rezerwę finansową na gorsze czasy, tak aby płynność spłaty była niezakłócona. Nie powinno się zatem wszystkich środków przeznaczać na wkład własny, a zachować sobie właśnie taki bufor bezpieczeństwa

- wyjaśnia Tomasz Majer.

„Zabezpieczajmy się także na nieprzewidziane sytuacje. - Nie lubimy o tym myśleć, ale choroba, niezdolność do pracy, pobyt w szpitalu czy inwalidztwo mogą wywrócić nasze życie do góry nogami. Przy okazji kredytu hipotecznego warto pomyśleć o dobrym ubezpieczeniu, które gdy coś już nam się przydarzy, zapewni środki na spłatę raty lub kredytu

- radzi Piotr Dembek z Lendi.

Warto również wiedzieć, że kredyt hipoteczny zawsze można spłacić przed terminem. Można tego dokonać już po trzecim roku, bez żadnych dodatkowych opłat i w każdym banku. To oznacza, że lepiej zapożyczyć się na maksymalnie najdłuższy czas. W tym czasie można kumulować nadwyżki finansowe, które w odpowiednim czasie można przeznaczyć na wcześniejszą spłatę kredytu lub nadpłatę zobowiązania, tym samym skracając jego okres. Gdyby jednak pojawiły się problemy finansowe, których czasem nie można przewidzieć, będzie można nadal w terminie spłacać niższą ratę.

Autor: Marta Kubacka

JAK ROBIĆ BIZNES W NIERUCHOMOŚCIACH?

Czym kierować się przy zakupie nieruchomości w celach inwestycyjnych? Jakie mieszkania lub domy są obecnie najlepszą lokatą kapitału? Jak kryzys pandemiczny wpłynął na rozwój serwisów nieruchomościowych i ogólne trendy na rynku?

To tylko niektóre z tematów, które podjęto w rozmowie z Prezesem Zarządu Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami Piotrem Turalskim oraz Prezesem Grupy Morizon-Gratka Jarosławem Świącickim.

Zapraszamy do oglądania!

ZOBACZ NAGRANIE >



WARSZAWSKIE
STOWARZYSZENIE
POŚREDNIKÓW W OBROcie
NIERUCHOMOŚCIAMI

WIZJERY 2021

LAUREACI KONKURSU ZDJĘĆ I FILMÓW
PREZENTUJĄCYCH NIERUCHOMOŚCI

NAJLEPSZE ZDJĘCIA

I miejsce
BIAŁE LWY

II miejsce
K2 GROUP

III miejsce - ex aequo
BIURO NA MIARĘ

III miejsce - ex aequo
PLACE4YOU

NAJLEPSZY FILM

I miejsce
**NOWODWORSKI
ESTATES**

II miejsce
**GLOBTRETER
NIERUCHOMOŚCI**

III miejsce
PIOTR ZIELONKA

WIZJER SPECJALNY

**FREEDOM
NIERUCHOMOŚCI**

**PARTNER
NIERUCHOMOŚCI**

JOHN'S DRONES