

RAPORT 2/2022

RYNEK NIEUCHOMOŚCI

- Czy opłaca się zakup mieszkania w 2022 r.?
- Rynek wynajmu mieszkań rozgrzany do czerwoności - czy ceny będą rosły?

Maciej Welman

CEO Flip Na Pierwotnym

Patryk Sołtysiak

CEO Flipnapierwotnym.pl

POTENCJAŁ W BRANŻY FLIPPERSKIEJ NA RYNKU PIERWOTNYM



SPIS TREŚCI

4

ZMIANY CEN NIERUCHOMOŚCI
W I KW. 2022 R.

7

JAKICH NIERUCHOMOŚCI SZUKAJĄ
POLACY?

10

POTENCJAŁ W BRANŻY FLIPPERSKIEJ
NA RYNKU PIERWOTNYM

18

RYNEK WYNAJMU MIESZKAŃ
ROZGRZANY DO CZERWONOŚCI
- CZY CENY BĘDĄ ROSŁY?

22

CZY W 2022 ROKU CIĄGŁE
OPŁACA SIĘ ZAKUP MIESZKANIA?

28

DZIAŁKI REKREACYJNE
- SEZON ZAKUPOWY W PEŁNI

35

JAKIE KONKRETNE DZIAŁANIA
PODEJMUJE AGENT NIERUCHOMOŚCI
W IMIENIU KLIENTA SPRZEDAJĄCEGO
NIERUCHOMOŚĆ?

45

KTO SPRZEDAJE I KTO KUPUJE
NIERUCHOMOŚCI LUKSUSOWE
W POLSCE?

52

OD PRZESTRZENI, W KTÓREJ
ŻYJEMY, WYMAGAMY WIĘCEJ.
TRENDY WNĘTRZARSKIE 2022

59

KREDYTY HIPOTECZNE.
KOGO DZISIAJ NA NIE STAĆ?

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Wydawca Raportu:

Grupa Morizon-Gratka Sp. z o.o.
FORBES Polska

Adres redakcji:

ul. Domaniewska 49,
02-672 Warszawa

Kontakt do redakcji:

redakcja@morizon-gratka.pl

www.morizon-gratka.pl

W nieruchomościach nie ma zastoju

Kupować? Sprzedawać? Wynajmować? Inwestować? Brać kredyt czy...? – dynamiczne zmiany wokół nas i ich oddziaływanie na rynek nieruchomości powodują, że na wiele pytań trudno dziś znaleźć jednoznaczną odpowiedź. Tą, która najlepiej koresponduje z obecną złożonością sytuacji jest uniwersalne: „To zależy”.

Ostatnie lata przyzwyczyły nas do wysokiego popytu praktycznie we wszystkich segmentach rynku sprzedaży nieruchomości, łatwego dostępu do kredytów hipotecznych, niemal nieprzerwanych wzrostów cen. Kupujący musieli również przywyknąć do coraz krótszego czasu na podjęcie decyzji o zakupie mieszkania, domu czy działki. Sytuacja się jednak zmieniła. Stopy procentowe poszły w górę, za naszą granicą wybuchła wojna, a na rynku mieszkaniowym do deficytu ofert sprzedaży dołączył... deficyt ofert najmu.

W nieruchomościach nie ma zastoju – ciągle coś się dzieje, ciągle ktoś chce coś sprzedać, ktoś coś kupić, kto inny nająć albo wynająć. Aby odnaleźć się w tym wszystkim, trzeba nie tylko bacznie obserwować rynek, ale również sięgać po rzetelne dane i wartościowe publikacje – z aktualnymi analizami, komentarzami czy prognozami.

I właśnie taki wartościowy zestaw informacji o tym, co słychać na rynku nieruchomości już po raz kolejny oddajemy w Państwa ręce, serdecznie zapraszając do lektury.

Redakcja



ZMIANY CEN NIERUCHOMOŚCI W I KW. 2022 R.

Obserwowane na rynku mieszkaniowym ostudzenie popytu nie wpływa, przynajmniej na razie, na oczekiwania właścicieli lokali wystawianych na sprzedaż. Ceny wywoławcze nadal rosną. Tę wciąż utrzymującą się tendencję odzwierciedla podążający w górę wykres Indeksu Cen Mieszkań – wskaźnika trendu cenowego na polskim rynku mieszkaniowym. Wg najnowszego odczytu bazującego na danych z marca br. wartość ICM wzrosła w ostatnim miesiącu o 27,5 pkt. i wynosi 1483,7 pkt.

**MARCIN DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Docierające z różnych stron doniesienia o obserwowanym ochłodzeniu koniunktury na rynku mieszkaniowym odbierane są jako sygnał zwiastujący spadek cen. Jednak pomimo zmniejszenia popytu, który jest spowodowany, m.in.: pojawieniem się obaw wywołanych wybuchem wojny za naszą wschodnią granicą, wzrostem stóp procentowych czy ograniczeniami dostępności kredytów hipotecznych jak na razie strona podaźowa nie daje podstaw do twierdzeń, że mieszkania wystawiane na sprzedaż zaczynają tanieć. Przeciwnie – stawki ofertowe, a co za tym idzie wskaźnik Indeksu cen Mieszkań – wciąż pną się w górę. W marcu br. wartość ICM ponownie wzrosła – w porównaniu z lutym br. o 27,5 pkt, tj. 1,9 proc.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy, tj. od marca 2021 roku, wartość Indeksu Cen Mieszkań wzrosła o 211,6 pkt., tj. o 16,6 proc. Dla porównania – wskaźnik inflacji za ten okres wyniósł wg GUS 10,9 proc.

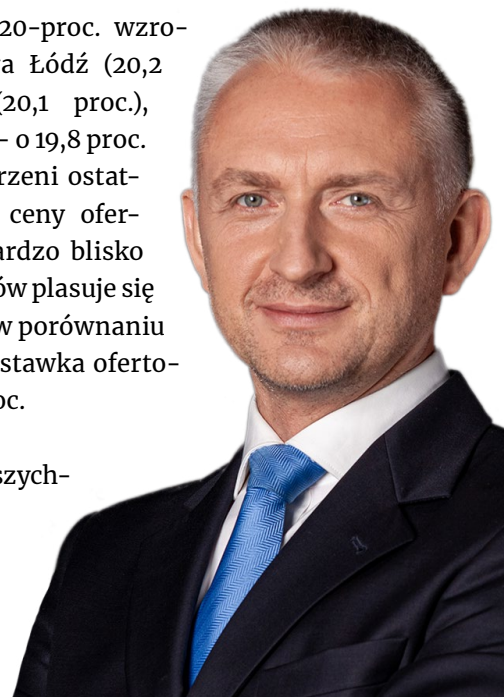
Aktualna wartość ICM jest o 483,7 pkt. (tj. 48,4 proc.) wyższa od wartości bazowej ustalonej we wrześniu 2007 roku na poziomie 1000 pkt.

CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI

Z analizy cen ofertowych mieszkań wystawionych do sprzedaży w serwisach Morizon.pl i Gratka.pl wynika, że w I kwartale br. średnie stawki w największych polskich miastach wzrosły w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego średnio aż o 16,3 proc.

Największe, ponad 20-proc. wzrosty cen zanotowała Łódź (20,2 proc.) i Poznań (20,1 proc.), a nieznacznie mniej – o 19,8 proc. – wzrosły na przestrzeni ostatniego roku średnie ceny ofertowe w Gdańsku. Bardzo blisko wymienionych liderów plasuje się Szczecin, w którym w porównaniu rok do roku średnia stawka ofertowa wzrosła o 18,8 proc.

W gronie 10. największych miast najmniejsze ▶



Indeks Cen Mieszkań Morizon.pl



roczne wzrosty cen zanotowały: Bydgoszcz (10,7 proc.), Warszawa (12 proc.) i Katowice (13,1 proc.).

Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że z wyjątkiem Bydgoszczy i Katowic, we wszystkich analizowanych miastach nominalne wzrosty średniej ceny jednego metra kwadratowego znacznie przekraczają 1000 zł, a w Gdańsku cena metra mieszkania z drugiej ręki wzrosła blisko o 2000 zł. Oznacza to, że cena całkowita za przeciętne, 50-metrowe mieszkanie wzrosła we Wrocławiu czy Poznaniu o ok. 77 000 zł,

a w Gdańsku aż o 100 000 zł.

Obserwując rynek łatwo zauważyć, że wysoka inflacja w najbliższych miesiącach nie pozwoli o sobie zapomnieć. W tej sytuacji ceny mieszkań, które stanowią nie tylko bezpieczną lokatę kapitału na niepewne czasy ale mogą być też źródłem stałego dochodu z najmu, raczej nie będą spadać. Obserwowany wciąż trend wzrostowy może wyhamować z uwagi na słabnący popyt i wynikające z tego problemy ze znalezieniem zdecydowanego na zakup klienta. ■

Średnie ceny ofertowe mieszkań na rynku wtórnym

MIASTO	średnia cena zł/m ²		zmiana rdr	
	1 kw. 2021	1 kw. 2022	%	zł
Warszawa	12 005	13 440	12,0	1 435
Kraków	10 316	11 746	13,9	1 430
Łódź	5 960	7 162	20,2	1 202
Wrocław	8 655	10 200	17,8	1 545
Poznań	7 681	9 226	20,1	1 546
Gdańsk	10 098	12 096	19,8	1 999
Szczecin	7 081	8 414	18,8	1 333
Bydgoszcz	6 292	6 963	10,7	671
Lublin	7 284	8 525	17,0	1 241
Katowice	6 306	7 134	13,1	828

JAKICH NIERUCHOMOŚCI SZUKAJĄ POLACY?



Złoty okres, czyli czas niezwyklego popytu na rynku nieruchomości - wywołanego rekordowo niskimi stopami procentowymi, zwiększoną podażą gotówki i niemal powszechną dostępnością kredytów hipotecznych - jest już za nami. Kolejne decyzje Rady Polityki Pieniężnej, rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego dla banków, rozpędzająca się inflacja i wybuch wojny za naszą wschodnią granicą i masowy napływ uchodźców skierowały branżę na zupełnie nowe tory.



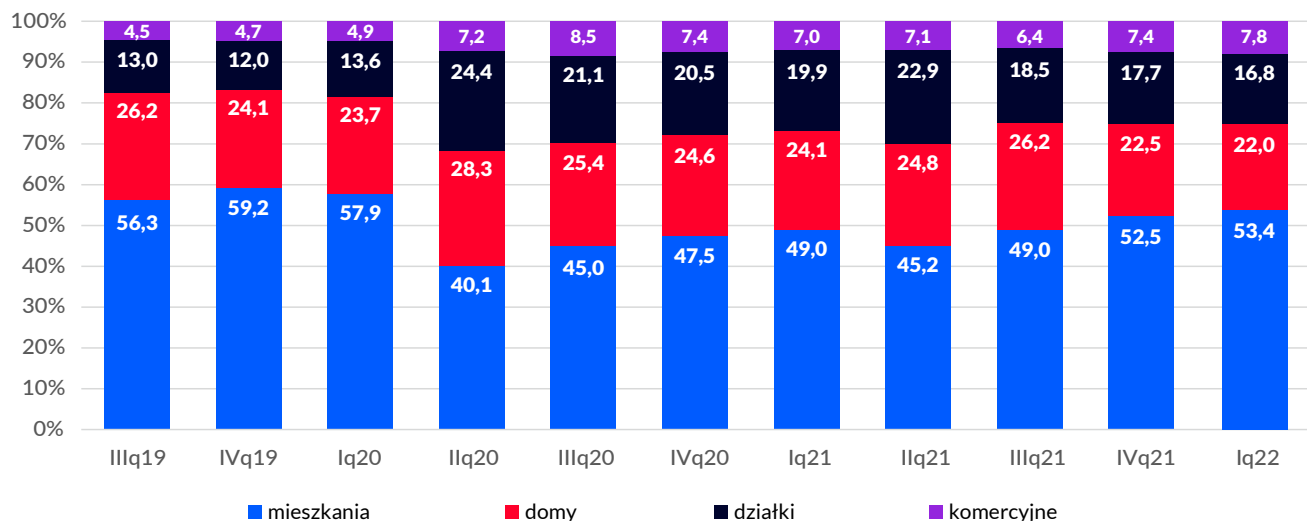
MARCIN DROGOMIRECKI

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Z jednej strony utrudnienie dostępu do środków na finansowanie części zakupów (ale także realizacji inwestycji), a z drugiej pogorszenie nastrojów konsumenckich ostudziły popyt tak na rynku pierwotnym jak i wtórnym, zarówno na mieszkania jak i domy oraz działki.

Procesowi temu towarzyszyły - i nadal towarzyszą - zmiany w strukturze popytu na rynku nieruchomości. Z analizy serwisów Morizon.pl i Gratka.pl wynika, że w I kwartale 2022 r. po raz kolejny wzrósł udział klientów zainteresowanych zakupem mieszkań - odpowiadali oni za 53,4 proc. popytu.

Struktura popytu na rynku sprzedaży nieruchomości



I choć nie jest to jeszcze poziom jaki obserwowaliśmy przed wybuchem epidemii covid-19, to jednak wyraźnie widać, że struktura popytu coraz bardziej przypomina tę sprzed dwóch lat.

W ciągu I kwartału pół punktu procentowego spadł udział klientów zainteresowanych domami (22 proc.

popytu), a 0,9 punktu proc. spadł udział klientów na zakup działek (16,8 proc. popytu). W tym czasie ponownie urósł, choć nieznacznie, tylko o 0,5 punktu proc., udział klientów zainteresowanych zakupem nieruchomości komercyjnych. Wg danych Morizon.pl i Gratka.pl w I kwartale br. stanowili oni 7,8 proc. całkowitego popytu na rynku sprzedaży nieruchomości. ■

Jakich mieszkań szukają Polacy?

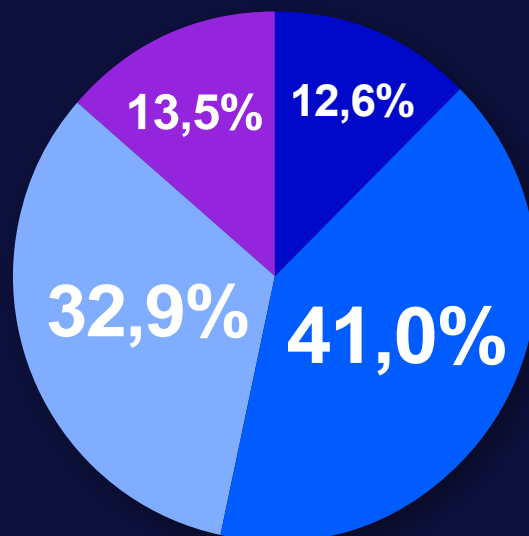
Struktura popytu wg liczby pokoi

1 pokój

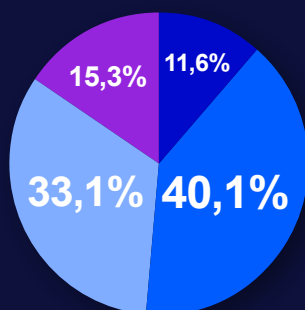
2 pokoje

3 pokoje

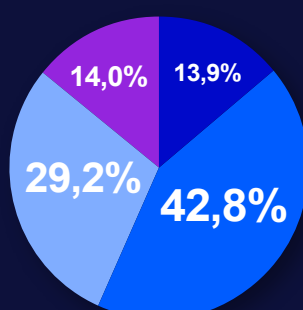
4+ pokoje



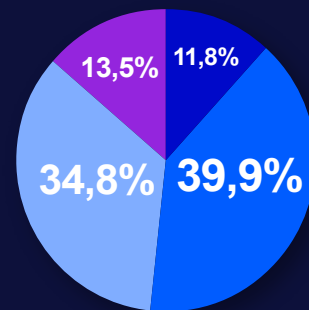
Polska



Warszawa



Kraków



Katowice

wywiad 



Maciej Welman

CEO Flip Na Pierwotnym

Patryk Sołtysiak

CEO Flipnapierwotnym.pl

POTENCJAŁ W BRANŻY FLIPPERSKIEJ NA RYNKU PIERWOTNYM

O flippingu nieruchomości w Polsce mówi się zazwyczaj w kontekście rynku wtórnego, tymczasem zarabiać można, i to nie małe sumy, inwestując w mieszkania od dewelopera. O potencjale w branży flipperskiej na rynku pierwotnym, sposobach minimalizowania ryzyka przy pierwszych flipach u debiutujących inwestorów i zyskach ze sprzedaży nowych mieszkań rozmawiamy z Maciejem Welmanem i Patrykiem Sołtysiakiem, wieloletnimi inwestorami, szkoleniowcami i twórcami projektu „Flip na pierwotnym”.

z Patrykiem Sołtysiakiem i Maciejem Welmanem rozmawia Paulina Gajewicz

Czym jest flipping? Czy to dobry sposób na inwestowanie środków w obecnej sytuacji rynkowej?

PATRYK SOŁTYSIAK: W Polsce flipping dotychczas kojarzony był z zakupem mieszkania do kapitalnego remontu, urządzeniem go i sprzedażą z zyskiem. Źródłem okazji inwestycyjnych był przede wszystkim rynek wtórny. Zmiana oczekiwań i potrzeb osób poszukujących nieruchomości, przy jednocześnie stałym napływie nowych lokali mieszkalnych, wzmocniły potencjał rynku pierwotnego we flippingu. Dziś flipy z największym zyskiem robi się na inwestycjach deweloperskich.

MACIEJ WELMAN: Rynek pierwotny oferuje co roku między 100 a 150 tys. nowych mieszkań i są to lokale zdecydowanie odmienne od tych dostępnych na rynku wtórnym. Polska należy do grona najbardziej rozwiniętych gospodarek świata, znaleźliśmy się w tej samej grupie, co Francja, Niemcy czy Stany Zjednoczone. Rośnie zamożność Polaków i zmieniają się ich oczekiwania wobec mieszkań. Wyremontowane i elegancko urządzone lokale w bloku z płyty odpowiadały potrzebom poszukujących nieruchomości dziesięć lat temu, ale nie teraz. Bez względu na to, w jak wysokim standardzie wykończone jest

mieszkanie wewnątrz, to części wspólne w bloku pozostają niezmiennie, brakuje podziemnej hali garażowej, wyznaczonych miejsc postojowych, szerokich klatek schodowych.

PS: Na rynku panuje duża niepewność. Najpierw przyszedł covid, potem wybuchł konflikt za naszą wschodnią granicą, do tego doszły rosnące w zawrotnym tempie stopy procentowe. Wysokie raty kredytu uniemożliwiły części osób zakup nowego mieszkania. Klienci przekierują swoje zainteresowanie na rynek najmu, który od momentu napływu uchodźców z Ukrainy jest nadzwyczaj ożywiony. Wzrost cen najmu spowoduje, że rentowność zakupów gotówkowych nieruchomości pod wynajem także pójdzie w górę. Rynek nieruchomości nie znosi próżni.

Aby uzyskać zysk z inwestycji lokal przy flipie na rynku wtórnym, najczęściej się remedium, mebluje albo reguluje jego kwestie prawne, a jak podnosi się wartość nowego mieszkania?

MW: Na kilka sposobów. Można kupić mieszkanie bądź pakiet mieszkań w przedsprzedaży. Deweloper, który wchodzi na rynek danego miasta z nową ▶

inwestycją, nie dość, że musi ją wypromować, to w banku zobowiązany jest wykazać sprzedaż, by móc rozpocząć realizację. Fliper, jako jeden z pierwszych, zgłasza się do dewelopera i wybiera najlepsze mieszkanie w projekcie. Dzięki temu będzie dysponował produktem niepowtarzalnym, jedynym na rynku i dodatkowo kupionym na okazyjnych warunkach. Może z powodzeniem sprzedać lokal w stanie deweloperskim bądź wykończyć i zbyć w standardzie gotowym do zamieszkania.

PS: Klient na swój wymarzony lokal od dewelopera czeka zwykle dwa lata. Potem musi znaleźć projektanta wnętrz, dopilnować ekipy budowlanej, kupić niezbędne materiały i wyposażenie. A przecież dla takiego klienta najcenniejszy jest czas. Inwestor oferuje mieszkanie gotowe do wprowadzenia, dostępne od ręki, a przede wszystkim najciekawsze z całej inwestycji. Bo przecież już na etapie projektu czy początku budowy zarezerwował lokale najlepsze pod względem rozkładu, metrażu, dostępu do tarasu, liczby pokoi. A przy zakupie całego pionu takich mieszkań, dysponuje produktem niepowtarzalnym, bezkonkurencyjnym.

MW: Najcenniejszą walutą jest dziś czas. Klient przynajmniej średniozamożny potrzebuje mieszkania przygotowanego, dobrze i ze smakiem urządzonego, do którego może wprowadzić się natychmiast. Taki klient nie ma czasu na organizowanie projektanta, ekipy wykończeniowej, zakupów i załatwienie się o to wszystko. Wychodzimy więc do niego z idealnym produktem.

Rozumiem, że flipy na rynku pierwotnym opierają się na zakupie mieszkań na etapie projektu?

MW: Na początkowym etapie inwestycji – i to jest ten pierwszy schemat działania we flipach. Moż-

na równie dobrze kupić ostatni lokal w inwestycji, ale nie ten, który pozostał, bo jest mało atrakcyjny i słabo zbywalny, tylko ten, na który chętny nie dostał finansowania z banku, o które się starał. Takie mieszkanie wraca na rynek. Inwestor nabywa je, przeprowadza prace wykończeniowe, przygotowuje do zamieszkania i trafiając do klienta zamożnego, sprzedaje z zyskiem.

Najcenniejszą walutą jest dziś czas. Klient przynajmniej średniozamożny potrzebuje mieszkania przygotowanego, dobrze i ze smakiem urządzonego, do którego może wprowadzić się natychmiast.

Czyli wystrzegacie się mieszkań nieudanych?

MW: Tak. Jest zespół czynników wskazujących, czy dane mieszkanie jest okazją inwestycyjną. To między innymi standard inwestycji, układ i położenie lokalu względem najbliższego otoczenia, dostęp do komunikacji miejskiej i usług, wiarygodność dewelopera.

Skąd pomysł na taką działalność? Kiedy zauważyliście, że rynek pierwotny daje możliwość zarobienia?

MW: Pierwszy obrót na rynku nieruchomości zrobiłem w 2014 r.

PS: Ja zaczynałem od flipów na rynku wtórnym. Pierwsze kupione mieszkanie sprzedałem po jednym dniu, drugi lokal po dwóch dniach.

MW: Znamy się ze studiów. Długo przekonywałem Patryka do zainwestowania na rynku pierwotnym, ale w końcu się udało. Od tego czasu razem inwestujemy wyłącznie w mieszkania od deweloperów.

Ile zarobiliście na pierwszym flipie?

MW: Na pierwszym flipie zarobiłem 40 tys. zł. Mieszkanie kupiłem wtedy na kredyt hipoteczny. Wykończyłem je, urządziłem i sprzedałem. Klient spłacił mój kredyt, a ja zrealizowałem zysk.



Po jakim czasie przyszedł zysk?

MW: Po trzech, może czterech miesiącach. Miesiąc trwało wykończenie mieszkania, dwa miesiące szukanie klienta i około dwóch tygodni finalizowanie transakcji.

Czy to Wasze jedyne zajęcie, podstawowe źródło dochodu? Czy z flipów na rynku pierwotnym da się żyć?

MW: Z obrotu nieruchomościami jak najbardziej. Znamy osoby, które w swoim portfolio z ostatnich czterech lat mają sto flipów. Ja dotychczas, czyli przez niecałe osiem lat, sprzedałem około stu mieszkań.

Ile flipów na rynku pierwotnym można zrobić w rok?

PS: W ubiegłym roku zrobiłem ponad 40 sprzedaży, a razem z Maćka wynikiem, będzie blisko 70 flipów.

Jaki kapitał jest wystarczający, by zacząć zarabiać na flipach?

PS: Około 30–40 tys. zł wystarczy, ponieważ nieruchomość od dewelopera można nabyć w systemie 10/90, czyli w dwóch transzach. Pierwsza płatność – 10% wartości mieszkania przy podpisaniu umowy, 90% – pozostała kwota, przy odbiorze lokalu. Jeśli mieszkanie w przedsprzedaży kosztuje 300 tys., to inwestor wpłaca pierwszą transzę 30 tys., ale przed zapłatą drugiej części, czyli pozostałych 90%, zbywa swoje prawa i obowiązki do nieruchomości na rynku, oferując nie mieszkanie w projekcie, ale namacalny produkt na etapie końca budowy. Zysk waha się między 50 a 150% włożonej kwoty. ▶

30–40 tys. zł

wystarczy, by zacząć zarabiać na flipach, ponieważ nieruchomość od dewelopera można nabyć w systemie 10/90, czyli w dwóch transzach.

Skoro mówisz o zysku, niech wybrzmi jedno z najciekawszych pytań: ile średnio zarabia się na jednym flipie? Jaki jest czysty zysk?

PS: Przy płatnościach w systemie transz 10/90, realizacja zysku jest na poziomie 70%. Minimalny zysk to 50% zaangażowanego kapitału. W przypadku zakupu mieszkania za gotówkę, czyli angażowania własnego kapitału i środków na wy-

kończenie lokalu, to jest ponad 20%. Zysk zależy między innymi od powierzchni mieszkania czy lokalizacji.

A czy można zacząć flipy bez wolnych środków?

PS: Bez oszczędności będzie trudno. Można kupić mieszkanie, posiłkując się kredytem hipotecznym, ale mimo wszystko trzeba posiadać minimalny wkład własny.

Ile czasu trzeba poświęcić na jeden flip? Jak szybko następuje sprzedaż po zakupie nieruchomości?

MW: Jeśli mówimy o nieruchomości gotowej, w oddanym do użytkowania bloku, to szacujemy między trzy a pięć miesięcy. To czas na wykończenie mieszkania i znalezienie nabywcy. Przy mieszkaniu nabywanym na etapie projektu, to około dwunastu miesięcy. Rozpoczęta przez dewelopera budowa trwa średnio półtora roku. Po roku budynek będzie już widoczny, inwestycja na ukończeniu – i to idealny moment na sprzedaż, na realizację zysków. Klienci, którzy nie znali dewelopera i mieli wcześniej wątpliwości, czy inwestycja powstanie, widząc końcowy etap budowy, będą pewniej i chętniej kupowali mieszkania.

Rozumiem, że stawiacie nie tylko na oferty deweloperów dobrze znanych, ale też tych początkujących? Wy nie macie wątpliwości?



PS: Kupujemy od różnych deweloperów – od czołowych firm na polskim rynku, po tych mniej znanych. Oczywiście, wnikliwie przyglądamy się deweloperom raczkującym i ostrożnie robimy zakupy na etapie przedsprzedaży. Zdarza się, że prawdopodobieństwo zatrzymania się projektu mieszkaniowego, a tym samym zamrożenia naszych środków na nieznany czas, jest na tyle duże, że nie inwestujemy.

Jaki rynek w Polsce daje największe możliwości? Jesteście z Poznania – czy próbowaliście w różnych lokalizacjach w Polsce?

MW: Nie ograniczamy naszej działalności do lokalnego rynku. Jeśli trzeba i wymaga tego inwestycja, podróżujemy nawet kilka razy w tygodniu na drugi koniec Polski. Przy konieczności dopilnowania wykończenia mieszkania, to rzeczywiście ze względu na wygodę dobrze, by inwestycja była w promieniu do 100 km od miejsca zamieszkania.

PS: To nie jest tak, że każda nasza inwestycja angażuje nas codziennie do doglądania czy sprawdzania postępu prac wykończeniowych. Kontaktujemy się z klientami zainteresowanymi nieruchomością i umawiamy ich raz w tygodniu. Organizujemy też dni otwarte. Wtedy jesteśmy tam fizycznie. Ale też angażujemy się i jedziemy do innego miasta tyle razy, ile trzeba, by nieruchomość sprzedać.

MW: Projekt „Flip na pierwotnym” zaczynaliśmy w sześciu miastach Polski: Warszawa, Kraków, Poznań, Łódź, Trójmiasto i Wrocław. Dziś, z racji zgoła odmiennej sytuacji rynku deweloperskiego, pracujemy w ponad 170 miastach. Problemy z dostępnością działek inwestycyjnych, opieszałość urzędników z dużych miast i niebotyczny koszt ziemi w stosunku do powierzchni użytkowej mieszkania zmusiły deweloperów do wycho-

dzenia z największych ośrodków i przekierowania uwagi na mniejsze miejscowości. Potencjał lokalnych rynków, gdzie popyt jest taki sam jak wszędzie, a od 20 lat nie wybudowano żadnych nowych mieszkań, jest ogromny. My, siłą rzeczy, w mniejszych miastach mamy większą podaż.

Pracujecie we dwójkę. Czy flipping to działalność, którą można zająć się samodzielnie?

MW: Jak najbardziej. Fliper to osoba, która koordynuje działania na różnych polach i czerpie z tego zysk. Uzgadnia projekt wykończenia z architektem, zgrywa ekipę wykończeniową i producentów mebli na zamówienie, zajmuje się zakupami materiałów i sprzętów do mieszkania, dba o znalezienie nabywcy bądź współpracuje z pośrednikiem nieruchomości. Dodatkowo inwestor nie musi samodzielnie szukać okazji inwestycyjnych, bo może skorzystać z podpowiedzi sourcera nieruchomości.

Czy można zająć się flipowaniem bez prowadzenia działalności?

MW: Wykonywanie powtarzalnych czynności zarobkowych nosi znamiona działalności gospodarczej. Jeśli flipy robimy regularnie, to trzeba założyć jednoosobową działalność gospodarczą bądź spółkę z o.o. My kupujemy nieruchomości jako firma i rozliczamy VAT. Wszystkim inwestorom, którzy planują zająć się flipami na poważnie i realizować z nich bezpieczne zyski, sugerujemy, by robili to zgodnie z prawem.

PS: Nie ukrywajmy, że nie jest łatwo inwestorowi z miejsca wejść w rynek pierwotny. Kiedy my zaczynaliśmy flipy, nie było szkoleń czy warsztatów przygotowujących. Wszystko, co wypracowaliśmy, opiera się na naszych osobistych sukcesach i na błędach. Ale dziś inwestor może skorzystać ▶

Nie ograniczamy naszej działalności do lokalnego rynku. Jeśli trzeba i wymaga tego inwestycja, podróżujemy nawet kilka razy w tygodniu na drugi koniec Polski.

z dostępnych pomocy. Przychodząc na szkolenie „Flip na pierwotnym”, dostaje nie tylko wiedzę i konkretne rady oparte na doświadczeniu, ale również gotowy produkt inwestycyjny, czyli pierwszy flip. Mamy wynegocjowaną z deweloperami cenę lokalu, sprawdzoną przez prawników umowę deweloperską, wypracowane warunki i konkretne wskazówki, co i jak zrobić. Dziś po pierwszy flip wystarczy przyjść na szkolenie.

Czy zakładając działalność i zajmując się obrotem nieruchomości, trzeba mieć plan biznesowy?

MW: Inwestor, który planuje obracać nieruchomościami, powinien przede wszystkim zdobyć wiedzę, która uchroni go przed popełnieniem kosztownych błędów. W całym procesie zakupu nieruchomości od dewelopera i jej dalszej sprzedaży jest szereg puł-

pek. Załóżmy, że inwestor na etapie przedsprzedaży kupił doskonale mieszkanie, wynegocjował dobry system płatności – 10% kwoty teraz, 90% na zakończenie inwestycji, i ma świadomość, że zarobi na sprzedaży mieszkania, ale nie zadbał, by w umowie deweloperskiej był zapis o cesji, czyli możliwości zbycia praw i obowiązków do umowy w trakcie trwania budowy. Niewielkie niedopatrzenie, a efekt piorunujący. Inwestor nie może sprzedać mieszkania w momencie, w którym planował, musi dopłacić 90% kwoty i cierpliwie czekać aż deweloper przeniesie prawo własności i odpowiednie wpisy pojawią się w księdze wieczystej. Zakładany dochodowy biznes przez błąd zamroził środki na trzy, cztery lata.

PS: Do inwestowania we flipy potrzebne są wskazówki od osób, które mają w tym doświadczenie i które potrafią pokazać, jak kopiować pewne ruchy na rynku, jednocześnie wystrzegając się dotkliwych finansowo błędów. Taka wiedza jest bezcenna.

Wasze działania zbliżone są do pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, ale nie prowadzicie biura nieruchomości w tradycyjnym rozumieniu. Jaki jest Wasz cel?

MW: Naszym celem jest współpraca z inwestorami. Na szkoleniach przekazujemy im naszą wiedzę popartą doświadczeniem, pokazujemy, jakie daje szanse, a zarazem jakie niesie zagrożenia obrót nieruchomościami od deweloperów, omawiamy różnice między flipami na rynku wtórnym a flipami na rynku pierwotnym. Opowiadamy też o systemach finansowania i systemach inwestycyjnych, komentujemy każdy krok w procesie zakupu i sprzedaży mieszkania. Uzbrajamy inwestorów w wiedzę, jak efektywnie i bezpiecznie realizować zyski z flipów.

PS: Na szkoleniach mamy doradcę podatkowego, który wyjaśnia inwestorom zagadnienia prawne, i trenera sprzedaży z wieloletnim doświadczeniem, który udziela praktycznych wskazówek sprzedażowych.



Nie wyobrażam sobie, że przeglądacie oferty wszystkich deweloperów w Polsce i wśród setek tysięcy lokali szukacie tych najbardziej atrakcyjnych. A może się mylę? Skąd pozyskujecie oferty do flipów dla siebie i dla innych inwestorów?

MW: W ciągu roku mamy ponad siedemset spotkań z deweloperami, dzwoniemy do nich i na bieżąco aktualizujemy ceny, szczegółowe informacje o inwestycjach, mieszkaniach, kolejnych etapach i planowanych projektach. Pytamy o warunki zakupu, harmonogramy płatności, zapisy umowy.

O jakich obawach najczęściej opowiadają inwestorzy, którzy przychodzą do Was na szkolenie?

MW: Wydaje mi się, że najczęściej to obawa, czy inwestycja na pewno jest opłacalna, czy da się zarobić, a nie stracić. Nieruchomości dają możliwość relatywnie bezpiecznego inwestowania kapitału. Na żadnym z rynków rozwiniętych w okresie ostatnich 20–30 lat ceny nieruchomości nie spadły, a co więcej – cały czas rosną. Mówię tutaj o obserwacji długookresowej. W Polsce mamy tanie nieruchomości. Zagraniczne fundusze inwestycyjne kupują dziś hurtowo mieszkania od deweloperów, bo wiedzą, że nasz rynek niesie potencjał. Takie milionowe inwestycje nie opierają się na przeczeniach, ale wielowymiarowych analizach, kalkulacjach.

To jak przełamać barierę strachu, by móc uczynić kolejny krok?

MW: Tylko wiedza oparta na doświadczeniu innych pomoże wejść z przekonaniem i ze spokojem w inwestycję. Łatwiej podejmować decyzje zakupowe, mając wsparcie profesjonalistów. Pomoc prawnika przy podpisywaniu umowy deweloperskiej jest nieoceniona, bo trzeba uważać na zapisy

abuzywne. Tak samo podpowiedzi radcy podatkowego w kwestiach rozliczenia z urzędem skarbowym czy flipera znającego specyfikę lokalnego rynku nieruchomości.

Obawy inwestorów są uzasadnione, przecież każde inwestowanie pieniędzy niesie ryzyko. Jak jest z flippowaniem? Gdzie i kiedy można stracić?

Inwestor, który planuje obracać nieruchomościami, powinien przede wszystkim zdobyć wiedzę, która uchroni go przed popełnieniem kosztownych błędów.

PS: Stracić można, kupując zbyt drogą, przeszacowaną nieruchomość. Stracić, ale w znaczeniu zamrożenia środków finansowych na dłuższy czas, bo w efekcie mieszkanie się sprzedaje, tylko nie w zakładanym czasie. Zamrożenie kapitału spowodować mogą także błędy w umowie z deweloperem, opóźnienia w realizacji inwestycji. Jeden błąd we flipie może kosztować kilka czy kilkanaście tysięcy złotych, a zdobywszy wskazówki od szkoleniowców, inwestor jest w stanie uchronić swój kapitał przed kosztownym potknięciem.

Jakie to kosztowne błędy?

MW: Począwszy od kwestii logistycznych i organizacyjnych, czyli zamówienia ekipy wykończeniowej i współpracy z projektantem, przez kwestie formalne dotyczące umowy z deweloperem, po wybór mieszkania i inwestycji. Wystarczy nietrafnie umówiony termin stolarza czy kiepscy budowlańcy, by wydłużył się proces inwestycyjny. Kolejnym istotnym błędem będzie podpisanie niekorzystnego harmonogramu płatności czy wybór lokalu z różnych względów mało atrakcyjnego. Przykładów będą tysiące. Dlatego udział w warsztatach z flipów dla początkującego inwestora jest bardzo ważny.

PS: Szkolenie przygotowuje do tego, na jakie aspekty zwracać szczególną uwagę, czego się wystrzegać, a czego dopilnować, by te błędy z procesu inwestycyjnego, o których mówił Maciek, wyeliminować. ■

RYNEK WYNAJMU MIESZKAŃ ROZGRZANY DO CZERWONOŚCI - CZY CENY BĘDĄ ROSŁY?



Po czasie stagnacji w okresie pandemii rynek wynajmu mieszkań przeżywa prawdziwy boom. Popyt jest obecnie ogromny. Do tej sytuacji oczywiście przyczyniła się wysoka inflacja, podwyżki stóp procentowych oraz wojna w Ukrainie. W serwisie Gratka.pl liczba zapytań użytkowników o oferty wynajmu wzrosła niemalże sześciokrotnie w porównaniu 13–19 lutego do 6–12 marca br.



autorka tekstu: Wioleta Szczudlińska

29%

mniej zapytań o kredyty hipoteczne na zakup było w lutym br. niż w tym samym okresie rok temu.

JAKICH MIESZKAŃ DO WYNAJMU SZUKAMY?

Najliczniejszą grupę osób poszukujących mieszkania do wynajęcia stanowią ci, którzy szukają nieruchomości o metrażu 35–50 m kw. – to aż 35% wszystkich użytkowników poszukujących tego typu nieruchomości w serwisie Gratka.pl.

Druga grupa najczęściej poszukiwanych mieszkań do wynajęcia – 26% – to kawalerki. W ciągu ostatnich miesięcy rośnie odsetek osób poszukujących większych mieszkań do wynajmu – obecnie mieszkań w przedziale 50–70 m kw. poszukuje 23% osób – jest to więcej o 6% w stosunku do kwietnia zeszłego roku, mieszkań powyżej 70 m kw. poszukuje 16% osób – tutaj też jest wzrost – o 8%.

WZROST STÓP PROCENTOWYCH

Zgodnie z szacunkami GUS inflacja w lutym 2022 r. w porównaniu z analogicznym miesiącem ub. roku wzrosła o 8,5% (ceny usług o 9,1% i towarów – 8,3%).

Natomiast w stosunku do stycznia 2022 r. obniżyła się o 0,3% (towary – o 0,9% i usługi – o 1,5%). Taki wynik jest efektem drugiej tarczy antyinflacyjnej wprowadzonej przez rząd.

Z początkiem lutego obniżono stawki VAT, m.in. na żywność i gaz do zera, a na paliwa do 8%.

Sytuację na rynku komentuje Łukasz Kruszewski, Wiceprezes Zarządu Freedom Nieruchomości sp. z o.o.:

„Czynsze najmu w największych miastach w Polsce przeciętnie wzrosły o ok. 10% rok do roku, ale kluczowe pytanie brzmi, jakie ma to znaczenie dla całego rynku? A dziś podstawowy problem polega na tym, że nie posiadamy rzetelnych danych o jego wielkości. To, czy stanowi on 5% czy 20% całego zasobu mieszkaniowego ma znaczenie z punktu widzenia trendów i konsekwencji ▶



ŁUKASZ KRUSZEWSKI

” zakupowych. Czy kupujący traktują najem jako etap przejściowy (bo czynsze są porównywalne z ratą kredytu hipotecznego), czy „niezależność” od np. 30-letnich zobowiązań? Taka decyzja determinuje przepływ kapitału. Obserwujemy wzrost zainteresowania najmem, ale powstrzymałbym się z jednoznacznymi prognozami wzrostu cen. Fakt, kapitał ucieka przed inflacją, wojna w Ukrainie skurczyła podaż, kredyty stały się mniej dostępne, ale portfele klientów też mają swoje granice i nie zaakceptują nierealnych stawek. Z punktu widzenia Kowalskiego postawiłbym na uważną obserwację i chłodną głowę w zakresie decyzji, zależną od jego indywidualnych potrzeb czy celu, a nie rynkowej presji.

Stopa referencyjna NBP wynosi obecnie 4,5%. Jest to najwyższy poziom od 9 lat. Co to oznacza dla rynku nieruchomości?

Przede wszystkim podwyżka stóp sprawia, że kredyty hipoteczne stają się droższe. Zwiększa się rata kredytu, która przy tak rosnącej inflacji znacznie obniża zdolność kredytową wielu osób. Do tego wysokie ceny i niepewność wynikająca z sytuacji u naszych sąsiadów powodują, że wielu ludzi obawia się wydać wszystkie oszczędności, nie mówiąc już o wieloletnim zadłużeniu.

Tę tezę potwierdzają dane BIK. Najnowszy odczyt Indeksu Popytu na Kredyty Mieszkaniowe pokazuje, że w lutym br. było o 29,2% zapytań mniej niż w tym samym okresie rok temu.

Jak mówi prof. Waldemar Rogowski, główny analityk BIK:

” Lutowy odczyt Indeksu jest na niższym poziomie nawet w porównaniu do najniższych odczytów z okresu pandemii z kwietnia (-28,1 proc.) i maja 2020 r. (-24,4 proc.). Co więcej, w liczbie wnioskujących nie ma jeszcze w pełni odzwierciedlonego efektu wojny w Ukrainie.



Marcin Jarzyński z EMJOT Nieruchomości dodaje:

” W tej chwili jest bardzo duże zainteresowanie wynajmem nieruchomości mieszkaniowych. Jednak obecna sytuacja spowodowała, że podaż mieszkań na rynku spadła. Część nieruchomości jest udostępniana bezpłatnie uchodźcom z Ukrainy, natomiast osoby, które odpłatnie wynajmują swoje mieszkania, podnoszą czynsze. W ciągu ostatnich dwóch tygodni stawki na rynku najmu w niektórych miastach wzrosły nawet o 30%. Należy zaznaczyć, że obywatele Ukrainy, gotowi wynająć mieszkania za opłatą, spotykają się często z odmową. Jest to w znacznej mierze spowodowane utrudnieniami w ewentualnym dochodzeniu należności oraz wstrzymaniem wykonywania egzekucji z lokali mieszkalnych, które wprowadziła ustawa covidowa.



MARCIN
JARZYŃSKI

WPŁYW WOJNY W UKRAINIE NA RYNEK WYNAJMU

Inwazja Federacji Rosyjskiej na Ukrainę rozpoczęła się 24 lutego 2022 r. Jak podaje Straż Graniczna, od tego czasu granicę z Polską przekroczyło ponad 3 miliony uchodźców z Ukrainy.

Jednak wiele osób, przeczuwając, co się stanie, przyjechało do naszego kraju, zanim rozpoczęła się wojna. Byli to z reguły ludzie, którzy mają tutaj bliskich i znajomych. Pierwsza duża „fala” napłynęła kilka dni od rozpoczęcia walk. W obu grupach znajdowały się osoby, które dysponowały na tyle dużymi środkami, aby wynająć mieszkanie na zasadach rynkowych, bez wsparcia ze strony polskich instytucji, NGO-sów czy zwykłych obywateli.

Jak pokazują analizy serwisów Morizon.pl i Gratka.pl, pod koniec lutego popyt na lokale do wynajęcia był wyraźnie większy niż w poprzednich tygodniach, aczkolwiek nadal było sporo wolnych ofert. Ceny wynajmu także pozostawały stabilne.

30% nawet o tyle wzrosły w marcu stawki na rynku najmu w niektórych miastach

Sytuacja zaczęła się dynamicznie zmieniać wraz z kolejnymi dniami wojny. Im więcej napływało uchodźców, tym szybciej rósł popyt na mieszkania na wynajem. Teraz obok osób, które zaplanowały pobyt w Polsce i które było stać na wynajem, pojawili się ci, którzy stracili wszystko. Do tego wielu z nich nie ma w naszym kraju nikogo bliskiego ani znajomego. To dla nich zwykli ludzie zaczęli poszukiwać tanich mieszkań i domów. Przełożyło się to na ogromną zmianę rynku wynajmu, do tego stopnia, że dziś w wielu miastach w Polsce brakuje ofert. A te, które są, osiągają niespotykane od dawna ceny.

CO DALEJ?

Niestety wiele wskazuje na to, że sytuacja szybko się nie zmieni. Nawet gdy ucihną działania wojenne, to wielu Ukraińców nie będzie miało do czego wracać.

Musimy się też liczyć z tym, że uchodźcy z Ukrainy będą chcieli opuścić miejsca zbiorowego zakwaterowania, które udostępniają im obecnie samorządy, na rzecz samodzielnie wynajętych mieszkań. Będą chcieli zamieszkać w osobnych lokalach, wynajętych już na zwykłych warunkach prawnych obowiązujących w Polsce.

Także Polacy będą szukali mieszkań na wynajem. W perspektywie są dalsze podwyżki stóp procentowych i rosnąca inflacja, co niekorzystnie wpłynie na rynek kupna/sprzedaży. Brak zdolności kredytowej na pewno wielu zmusi do rezygnacji z nabycia własnego M, przynajmniej na razie. ■



wywiad 

Katarzyna Unold

Dyrektorka Zarządzająca Acciona w Polsce

**CZY W 2022 ROKU CIĄGLE
OPŁACA SIĘ ZAKUP MIESZKANIA?**

Rok 2021 na rynku pierwotnym nieruchomości był niezwykle gorący i bardzo dynamiczny. Pomimo rekordowego wyniku, jeśli chodzi o liczbę realizowanych i ukończonych inwestycji przez firmy deweloperskie, popyt zdominował podaż – chętnych na zakup własnego M nie brakowało mimo szybko rosnących cen. Rok 2022 jak na razie charakteryzuje się ograniczoną liczbą nowych inwestycji realizowanych przez deweloperów oraz ograniczoną dla klientów dostępnością do kredytów hipotecznych w związku z rosnącym oprocentowaniem kredytów. Czy w takim razie przy obecnych warunkach zakup mieszkania ciągle się opłaca? Rozmawiamy z Katarzyną Unold – dyrektorką zarządzającą ACCIONA, od 20 lat związaną z rynkiem deweloperskim w Polsce.

Czy przy obecnych cenach mieszkań w 2022 r. nadal opłaca się zakup mieszkania?

KATARZYNA UNOLD: Oczywiście. Mówię to nie tylko jako osoba pracująca w branży od lat i obserwująca bacznie rozwój naszego rynku, ale – przede wszystkim – jako potencjalny klient. Zakup mieszkania ciągle jest dobrym sposobem zabezpieczenia kapitału, nawet jeśli nasza inwestycja wymaga wsparcia w postaci lewarowania zakupu kredytem hipotecznym. Proces dewaluacji złotówki, galopująca inflacja, bardzo niskie oprocentowanie depozytów w bankach (które raczej znacząco nie wzrośnie w najbliższym czasie) – to czynniki, które martwią nas wszystkich, a szczególnie te osoby, które posiadają większe oszczędności. W bankach kapitał ten traci na wartości, więc zaparkowanie go w inwestycji w nieruchomości wydaje się dobrym i prostym sposobem ochrony naszych pieniędzy.

Warto też zaznaczyć, że w Polsce znajdujemy się wciąż w tyle, jeśli chodzi o dostępność mieszkań. Według danych Eurostatu Polska zajmuje trzecie miejsce od końca w Unii Europejskiej z dostępnością na poziomie 386 mieszkań na 1000 mieszkańców.

Liderem w tym rankingu jest Portugalia, która oferuje aż 581 mieszkań na 1000 mieszkańców. Rośnie standard oferowanych w Polsce lokali, jednak z dostępnością ich mamy ciągle sporo do nadrobienia. Nie poprawia tego również sytuacja związana z wojną w Ukrainie oraz napływem uchodźców do Polski, co dodatkowo zwiększa zapotrzebowanie na mieszkania, szczególnie w największych miastach w kraju. Podsumowując: popyt na mieszkania w Polsce jest ciągle duży.

Czym różni się rynek nieruchomości z 2021 r. od tego, który mamy w 2022 r.? Jakie były prognozy, a z czym obecnie mierzą się deweloperzy oraz klienci?

Pod koniec 2021 r. wiele osób zadawało sobie pytanie, czy to już „bańka” na rynku nieruchomości i kiedy pęknie. Jestem ostrożna w używaniu tego określenia. Wychodzę z założenia, że na rynek nieruchomości powinno patrzeć się z perspektywy długoterminowej. Ceny wciąż rosną, na co wpływ ma nie tylko sytuacja makroekonomiczna w Polsce, ale także wojna, której wielu z nas się nie spodziewało, i jej wpływ np. na łańcuchy dostaw ▶

materiałów budowlanych czy też dostępność pracowników. Oczywiście, zdajemy sobie sprawę z tego, że wzrost ceny na pewnym etapie spowolni lub wyhamuje, ponieważ gdzieś są granice i możliwości kredytowe nabywców i potencjalnych inwestorów. Jednak na chwilę obecną ciągle w 2022 r. szacowany jest dalszy wzrost cen mieszkań.

Oprócz klientów, którzy muszą wesprzeć się kredytem przy zakupie mieszkania, obserwujemy zapytania ze strony klientów z kapitałem gotówkowym, którzy jeszcze w 2021 r. wahali się z inwestycją, a teraz wracają i starają się mądrze ulokować zebrane oszczędności.

Tym, co zmieniło się również w podejściu klientów do zakupu nieruchomości, jest postrzeganie lokalizacji danej inwestycji. Pandemia, a wraz z nią przejście wielu firm w tryb pracy zdalnej, sprawiły, że klienci przestali skupiać się na centrach miast na rzecz lokalizacji podmiejskich lub osiedli usytuowanych w mniej popularnych dotąd dzielnicach. W ACCIONA budujemy w miejscach, w których dostrzegamy ukryty potencjał, m.in. w dzielnicy Ursus-Gołębki, gdzie wybudowaliśmy osiedle U-City Residence, czy w Pruszkowie, gdzie powstaje duże osiedle mieszkaniowe BLANCO. Każda z tych inwestycji, mimo oddalenia o kilkanaście kilometrów od centrum, charakteryzuje się doskonałym dojazdem, rozległymi terenami zielonymi, piękną, kameralną architekturą i doskonale rozwiniętą lokalną infrastrukturą. To właśnie dzięki lokalizacji z dala od głównych dzielnic Warszawy klienci mogą liczyć na bardziej atrakcyjne oferty w stosunku do cen w samej stolicy. Zakup mieszkania w tych częściach miast jest bardziej przystępny, stąd rosnąca popularność tych lokalizacji.

Czy w takim razie w Pani firmie również zmieniły się priorytety i planowane kierunki działań?



I tak, i nie – w zależności od tego, o czym myślimy. ACCIONA to firma deweloperska, w której ponad wszystko stawiamy na jakość. Chcemy, aby właścicielom mieszkań w naszych nieruchomościach mieszkało się dobrze latami. I chociaż nasza strategia zakłada rozwój, to nie może być to rozwój ponad wszystko, w którym nad jakość przykładamy liczbę realizowanych inwestycji.

Nasza strategia zakłada rozwój, to nie może być to rozwój ponad wszystko, w którym nad jakość przykładamy ilość realizowanych inwestycji.

Obserwujemy, co dzieje się na rynku nieruchomości w Polsce. Widzimy, jak dynamicznie zmieniają się warunki społeczno-ekonomiczne. Musimy na nie reagować tak, aby dostosowywać naszą ofertę do tych zmian. Dodatkowo nasz rozwój zakłada ekspansję na kolejne rynki w Polsce. W 2022 r. wchodzimy do Trójmiasta – Gdańska i Gdyni (przypomnę, że do tej pory byliśmy znani głównie jako deweloper warszawski, gdzie działamy od 30 lat). Już wkrótce ruszymy z inwestycją premium usytuowaną w Gdań-

sku przy samej starówce, pod adresem Kamienna Grobla 28–29.

Planujemy również dywersyfikację naszego portfolio inwestycyjnego, tak by jeszcze lepiej odpowiedzieć na zmieniające się potrzeby klientów. Niebawem będziemy informować o naszych kolejnych projektach.

Jak ocenia Pani zainteresowanie mieszkaniami inwestycyjnymi wśród klientów deweloperów?

Mieszkania inwestycyjne ciągle cieszą się dużym zainteresowaniem. Różnica polega jednak na tym, że w związku z obecną sytuacją makroekonomiczną w Polsce inwestorzy jeszcze bardziej zwracają uwagę na rentowność produktu, który chcą kupić. Zakup mieszkania za 20 tys. złotych za metr kw. pod kątem dalszego wynajmu dla inwestora prywatnego takim produktem nie jest, ponieważ osób nim zainteresowanych (właśnie przez wzgląd na cenę) będzie na rynku niewiele. Przy mieszkaniach inwestycyjnych minimalizuje się ryzyko, szukając mieszkań o dużej rentowności przy jednoczesnym niskim ryzyku, jeśli chodzi o zainteresowanie oferowanym produktem. Stąd wzrost zainteresowania zakupem mieszkań inwestycyjnych przez inwestorów prywatnych w dzielnicach oddalonych od centrum czy też na przedmieściach miast, gdzie ciągle jest duże zapotrzebowanie na mieszkania.

Rosnące stopy procentowe – czy widać spadek sprzedaży związany z ograniczeniami klientów w zakresie dostępności do kredytów hipotecznych?

Oczywiście wraz z rosnącym oprocentowaniem kredytów spadła siła nabywcza klientów, ponieważ banki zwiększyły wymagania w stosunku do osób starających się o kredyt. Jednak z naszego punktu widzenia obserwujemy ciągle bardzo duże zainte-

resowanie zakupem mieszkań. Co więcej, po spowolnieniu sprzedaży mieszkań na początku roku sprzedaż odbiła w marcu, kiedy to Polacy ruszyli do banków z wnioskami o kredyty hipoteczne, aby wyprzedzić wejście w życie zaostrzonych kryteriów kredytowych. Jak podaje Polski Związek Firm Deweloperskich w raporcie z marca, powołując się na BIK, od listopada 2021 r. zdolność kredytowa statystycznego Kowalskiego spadła o 30%, a w najbliższym czasie spadek ten może pogłębić się nawet do poziomu 45% w stosunku do sytuacji sprzed roku. To oznacza tylko tyle, że spora część osób słabiej zarabiających lub chcących wziąć kredyt samodzielnie, może spotkać się z odmową banku.

Niemniej jednak na rynku wciąż nie brakuje klientów, którzy kwalifikują się do kredytu. Są też i tacy klienci, którzy są w stanie zapłacić za mieszkanię-gotówką. Ci ostatni operują kapitałem bez względu na wysokości stóp procentowych czy atrakcyjność ofert bankowych. ▶

**Tym, co
zmieniło się
również
w podejściu
klientów
do zakupu
nieruchomości,
jest postrzeganie
lokalizacji danej
inwestycji.**



A co z ceną za metraż mieszkania? Czy ceny te będą rosnąć?

Warto wspomnieć, że pod koniec marca 2022 r. ceny ofertowe za kawalerkę w Warszawie przekroczyły 15 tys. zł za metr kw. W lutym br. średnia cena ofertowa mieszkań na rynku pierwotnym w Warszawie wynosiła 12,780 zł – rok do roku to wzrost na poziomie 19,9%. Ceny będą nadal rosnąć, chociaż mniej dynamicznie niż w 2021 r. Ostatnie dane pokazują, że w skali całego kraju ceny ofertowe mieszkań na sprzedaż mocno urosły, zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym – średnio o ponad 16% r/r. Najwięcej podrożał metr kw. w Warszawie, chociaż granice 10 tys. zł średnio za metr przekroczyły również duże miasta: Gdańsk, Kraków, Gdynia czy Wrocław.

Tym bardziej atrakcyjne dla nabywców, zarówno pod kątem finansowym, jak i lokalizacyjnym, mogą być nieruchomości poza centrum, w których inwestuje się coraz więcej: dzielnice Warszawy, tj. Ursus, Białołęka, czy też miasta w ramach aglomeracji warszawskiej, tj. Pruszków, Piaseczno, Raszyn. Infrastruktura w tych miastach często jest już rewelacyjnie rozwinięta i sprawnie zarządzana przez lokalne samorządy. Spora część z tych miejsc ma dużo lepszą komunikację z centrum Warszawy niż niektóre dzielnice stolicy – dużo pomaga np. kolej WKD.

Co wpływa na wysokość cen mieszkań w 2022 r. i tak olbrzymie wzrosty?

Jednym z głównych czynników wpływających na rosnące ceny mieszkań jest malejąca ich podaż – czyli ciągle w Polsce brakuje mieszkań. Kolejne czynniki to m.in. rekordowa w Polsce inflacja, a dalej sytuacja za wschodnią granicą, która przełożyła się na przerwanie łańcu-

chów dostaw m.in. materiałów budowlanych, sankcje Unii Europejskiej i USA na Rosję i Białoruś, które przyczyniły się do wzrostu cen materiałów budowlanych, problem z działkami i rosnące ceny gruntów, droższe paliwa i robocizna oraz niemalejący (szczególnie w większych miastach) od kilkunastu miesięcy popyt na mieszkania – to właśnie te czynniki w największym stopniu determinują obecne ceny i przyczyniają się do tak drastycznych wzrostów.

Jakie mogą być skutki wojny w Ukrainie dla rynku nieruchomości? Jak długo rynek nieruchomości będzie z nich wychodził?

Widzimy, jak dynamicznie zmieniają się warunki społeczno-ekonomiczne. Musimy na nie reagować tak, aby dostosowywać naszą ofertę do tych zmian.

Zaraz po wybuchu wojny w Ukrainie wiele mówiło się o odpływie pracowników z tego kraju, którzy wrócili do ojczyzny na wezwanie władz. PZFD szacuje, że było to nawet 30% wszystkich pracowników. W ACCIONA nie odczuliśmy tego odpływu, ponieważ większość pracowników na naszych budowach pochodzi z Polski. Znamy natomiast firmy i budowy, gdzie stanowili oni do nawet 70% ekipy budowlanej i ten odpływ był bardzo dotkliwy. Na ten moment PZFD podkreśla, że sytuacja wydaje się opanowana, co jednak nie oznacza, że

w dalszej perspektywie brak pracowników z Ukrainy nie spowoduje zakłóceń w terminach realizacji poszczególnych inwestycji. Ponadto, jeśli wojna będzie się przedłużać, a równolegle liczba rozpoczynanych w Polsce budów się zwiększy, deweloperzy będą zmuszeni posiłkować się pracownikami z zagranicy. Obecnie możemy być pod tym kątem spokojni, ponieważ w tym roku wystartowało znacznie mniej budów niż przed rokiem (jak podaje GUS, od początku roku do końca marca 2022 r. rozpoczęto budowę 53,5 tys. mieszkań, czyli o 16,3% mniej niż w 2021 r.).

Mnóstwo osób w związku z wojną przyjechało do Polski w poszukiwaniu schronienia. Jak podaje

Straż Graniczna, od 24 lutego polską granicę przekroczyło ponad 3,1 mln uchodźców z Ukrainy. Część z nich wyjechała dalej na Zachód, ale spora część została w Polsce i planuje zbudować tutaj swoje nowe życie. Ta sytuacja ma niebagatelny wpływ na polski rynek nieruchomości, szczególnie w dużych miastach. Z raportu Unii Metropolii Polskich wynika, że 70% Ukraińców żyje w największych polskich miastach lub ich otoczeniu, zwiększając tym samym znacząco ich populację, np. Rzeszowa o 53%, a Warszawy o 15%. Są to osoby, których domy, a nawet i całe miasta zostały doszczętnie zniszczone (eksperci szacują, że Mariupol czy Charków zostały zniszczone w prawie 90%, a ich odbudowa potrwa nawet kilka lat). Obecnie te osoby głównie szukają mieszkania na wynajem, także aktywnie poszukują pracy w Polsce. Już teraz wielu Ukraińców znajduje tu pracę i szuka mieszkania na wynaj-

jem. W przyszłości nabiorą oni zdolności kredytowej i postanowią zainwestować tutaj we własne lokum. Z Ukrainy do Polski przybyło mnóstwo ludzi, także tych bardziej zamożnych, mających spore oszczędności. Od początku marca obserwujemy rosnące zainteresowanie naszymi inwestycjami właśnie wśród Ukraińców. Niektórzy z nich nie potrzebują wpierac tego zakupu kredytem hipotecznym.

To, jaki wojna będzie mieć dalszy wpływ na rynek nieruchomości, zależy od tego, jak długo będzie ona trwać i jak bardzo będzie ona dotkliwa dla mieszkańców Ukrainy. Myślę również, że odpowiedź na to pytanie będzie się jeszcze zmieniać, ponieważ póki wojna nie zostanie zakończona, a gospodarka i sytuacja geopolityczna się nie ustabilizują, naprawdę trudno wyrokować o przyszłości. ■

WARSZAWA | PRUSZKÓW | GDAŃSK | GDYNIA



30 LAT DOŚWIADCZENIA TYSIĄCE ZADOWOLONYCH KLIENTÓW

ACCIONA od 30 lat działa na rynku inwestycji deweloperskich o charakterze mieszkaniowym wielorodzinnym. Nasze inwestycje znajdują się w atrakcyjnych lokalizacjach, charakteryzuje je wysoka jakość wykończenia, nowoczesna i funkcjonalna architektura oraz szereg udogodnień dla przyszłych mieszkańców.

W lutym 2022 roku **ACCIONA** została wyróżniona tytułem **BUDOWLANEJ FIRMY ROKU**.

Bądź na bieżąco z inwestycjami ACCIONA:

🌐 www.acciona-nieruchomosci.pl

📱 fb.com/acciona.polska

**BUDOWLANA
FIRMA
ROKU 2021**



APARTAMENTY PAŃSKA
– inwestycja ACCIONA w centrum
Warszawy zrealizowana w 2010 roku

A vibrant garden scene featuring a variety of colorful flowers, including yellow daisies, pink and white blossoms, and red flowers. In the center, a grey wheelbarrow filled with dark brown soil sits on a green lawn, with a shovel resting inside it. To the right, a green watering can is visible. A red hose is coiled on the grass. Several stylized letters are overlaid on the image: a blue 'm' and a red 'σ' near the wheelbarrow, a red dot to the right, and a blue dot near the hose.

m

σ

**DZIAŁKI REKREACYJNE
- SEZON ZAKUPOWY
W PEŁNI**

Działka rekreacyjna daje możliwość nie tylko swobodnego wypoczynku na świeżym powietrzu, ale również ekologicznego uprawiania warzyw i owoców czy organizowania imprez. Nie dziwi więc, że co roku na wiosnę działki rekreacyjne cieszą się sporym zainteresowaniem wśród poszukujących nieruchomości.



autor tekstu: Tomasz Piętowski



Co musisz wiedzieć przed nabyciem ROD?

- Jak definiujemy działkę rekreacyjną i co możemy na niej zbudować bez pozwolenia?
- Czy użytkownik działki rekreacyjnej ROD jest jej właścicielem?
- Jakiej wysokości ogrodzenie można wznieść na granicy działki rekreacyjnej?
- Czy działka rekreacyjna musi być wyposażona w kompostownik?
- Jakiej wielkości i jakich gatunków drzewa można wycinać na działce rekreacyjnej bez pozwolenia?
- Na co zwracać szczególną uwagę w ogłoszeniach sprzedaży działek?

DZIAŁKA REKREACYJNA – DEFINICJA I PRZEPISY

Prawo budowlane nie objaśnia pojęcia „działka rekreacyjna”, dlatego nie ma jasnej i precyzyjnej wykładni przepisów. Niemniej jednak pod pojęciem działki rekreacyjnej rozumie się wszelkie grunty, które wykorzystuje się w celach wypoczynkowych i rekreacyjnych, a nie do budowy domu całorocznego.

Możliwości zagospodarowania takiej działki ściśle określają:

- ustawa z 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane,

- ustawa z 13 grudnia 2013 r. o rodzinnych ogrodach działkowych,
- regulamin ROD z 28 czerwca 2018 r.,
- plan zagospodarowania ROD.

CO MÓWIĄ PRZEPISY ODNOSZĄCE SIĘ DO DZIAŁEK REKREACYJNYCH?

Omówmy je pokrótce:

§ Art. 29.1. Pozwolenia na budowę nie wymaga budowa:

2d) wolno stojących altan o powierzchni zabudowy do 35 m kw., przy czym łączna liczba tych obiektów na działce nie może przekraczać dwóch na każde 500 m kw. powierzchni działki.

Od 19 września 2020 r. weszły w życie regulacje znowelizowane. Każdy, kto zaplanuje wzniesienie domu parterowego, będzie zobowiązany do zgłoszenia tego faktu do starostwa lub wydziału architektoniczno-budowlanego urzędu miasta lub gminy. Nic nie zmieni się w kwestii altan – nadal nie będzie konieczności zdobycia decyzji o pozwoleniu na budowę, ani zgłoszenia.

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.

Zatem żaden użytkownik działki rekreacyjnej ROD nie jest jej właścicielem, czyli nie posiada prawa własności, a zatem nie może sprzedać prawa własności do działki, a zdarza się, że jest to sugerowane w ogłoszeniach sprzedaży.

Zgodnie z ustawą o ROD:

§ Art. 7. ROD zakładane są na gruntach stanowiących własność Skarbu Państwa, jednostek samorządu terytorialnego oraz stowarzyszeń ogrodowych.

JAK MOŻNA ZGODNIE Z PRAWEM ZAGOSPODAROWAĆ DZIAŁKĘ REKREACYJNĄ W ROD?

Przepisy dotyczące Rodzinnych Ogrodów Działkowych mówią:

§ Art. 4. ROD są urządzeniami użyteczności publicznej, służącymi zaspokajaniu wypoczynkowych, rekreacyjnych i innych potrzeb socjalnych człon-

ków społeczności lokalnych poprzez zapewnienie im powszechnego dostępu do ROD oraz działek dających możliwość prowadzenia upraw ogrodniczych na własne potrzeby, a także podniesienie standardów ekologicznych otoczenia.

§ Art. 5. ROD stanowią tereny zielone i podlegają ochronie przewidzianej w przepisach o ochronie gruntów rolnych i leśnych, a także w przepisach dotyczących ochrony przyrody i ochrony środowiska.

Działkę rekreacyjną można wykorzystywać do celów rekreacyjnych i wypoczynkowych, nie do całorocznego zamieszkiwania. Przepisy dają dzierżawcom działek możliwość wzniesienia parterowego budynku i altany, ale w celach wypoczynku sezonowego, okresowego, a nie stałego przebywania.

JAKIE BUDYNKI MOŻNA POSTAWIĆ NA DZIAŁCE REKREACYJNEJ ROD?

Określają to przepisy prawa oraz regulaminy ogródków działkowych. W tych dokumentach znajdują się również informacje na temat możliwości upraw, stawiania małej architektury czy hodowli zwierząt.

Najważniejsze zasady obowiązujące na terenie ROD:

- można postawić wolno stojący parterowy budynek rekreacji indywidualnej, przeznaczony do okresowego wypoczynku o powierzchni użytkowej do 35 m kw., wysokości do 5 m przy dachu stromym i 4 m przy dachu płaskim bez pozwolenia na budowę,
- można wybudować bez pozwolenia wolno stojącą altanę o powierzchni do 35 m kw., wysokości do 5 m przy dachu stromym i 4 m przy dachu płaskim,
- w altanie nie można mieszkać, nie wolno też w niej prowadzić działalności gospodarczej,
- nie można budować murowanych grilli,

Działkę ROD można wykorzystywać do celów rekreacyjnych i wypoczynkowych, nie do całorocznego zamieszkiwania

- nie wolno wznosić ogrodzenia powyżej 1 m (żywopłotu także),
- można wycinać bez pozwolenia drzewa położone na działce, gdy ich obwód pnia na wysokości 5 cm nie przekracza 35 cm (topola, wierzba, kasztanowiec, klon, robinia akacjowa, platan klonolistny) i 25 cm (inne gatunki),
- działkowiec jest właścicielem wszystkich nasadzeń znajdujących się na dzierżawionej przez niego działce,
- dzierżawca działki jest także właścicielem nieruchomości postawionych na działce,
- zakazuje się palenia ogniska oraz wypalania traw i wszelkich odpadów,
- działkę można wyposażyć w: altanę działkową, szklarnię, tunel foliowy, okna inspektowe, studnię lub sieć wodociągową i kanalizacyjną, sieć elektryczną, sztuczne zbiorniki wodne (oczko wodne, basen, brodzik), bezodpływowe zbiorniki na nieczystości ciekłe, pergole, murki kwiatowe, ogródki skalne, piaskownicę, huśtawkę i inne urządzenia rekreacyjne,
- działka musi być wyposażona w kompostownik,
- nie można uprawiać wyłącznie jednego gatunku roślin,
- nie wolno posiadać uli i hodować pszczoł. ▶

Obserwuję bardzo duży wzrost zainteresowania działkami nad morzem, zarówno wśród klientów indywidualnych jak i deweloperów. Od lat grunty nad morzem zyskują na wartości i stanowią doskonałą alternatywę wobec zakupu apartamentów, ponieważ nie wymagają tak dużego kapitału początkowego. W przypadku sprzedaży charakteryzują się z kolei o wiele większą płynnością.

W przeciwieństwie do lokalnych rynków miejskich, rynek nadmorski ma charakter uniwersalny i o wiele większą grupę klientów. Z tego powodu jest bardzo atrakcyjny. Grupa nabywców jest zdywersyfikowana. Są to osoby, które kupują działki w celach rekreacyjnych, jak i na potrzeby inwestycyjne.

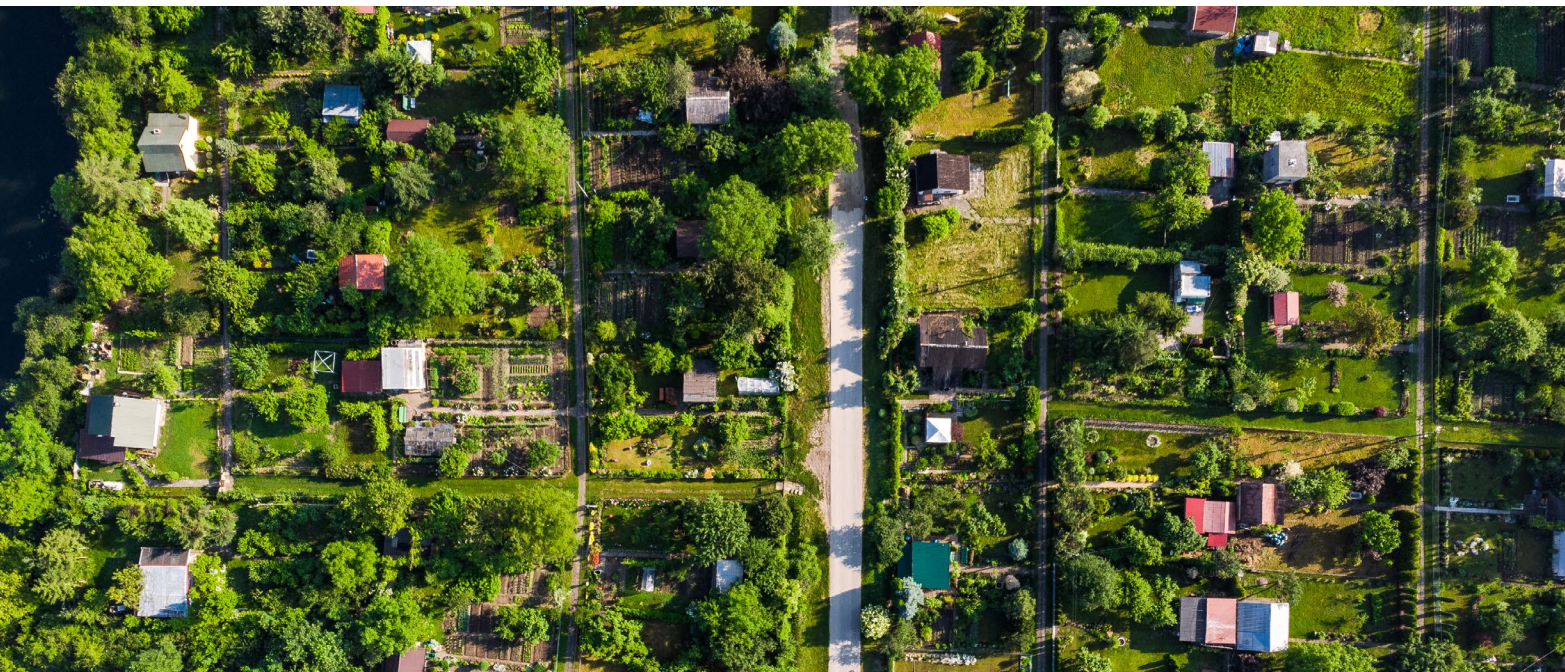
Grunty nigdy nie przybywa, dlatego swoim klientom często rekomenduję zakup nieruchomości nad morzem. W tych niepewnych czasach, przy tak wysokiej inflacji, to właściwy sposób na ochronę kapitału. Warto zauważyć, że na moim zachodniopomorskim rynku działki osiągają najwyższe stopy wzrostu wartości.



Piotr Romanowicz

CEO RENT – nieruchomości ROMANOWICZ





SAMOWOLA BUDOWLANA WOBEC PRZEPISÓW

Dopiero z początkiem 1995 r. wprowadzono normy dotyczące wielkości budynków działkowych. Do tego czasu żadne przepisy nie regulowały tej kwestii, co dawało dzierżawcom możliwość swobodnej i nieograniczonej budowy. Nikt również nie nadzorował realizacji takich inwestycji.

W związku z tym obecnie w sprzedaży znajduje się wiele obiektów „ponadwymiarowych” jak na obecne czasy i niezgodnych z obowiązującymi dziś przepisami. Prawo nie działa wstecz, więc w przypadku takiego domu czy altany nie będą wyciągane prawdopodobnie żadne konsekwencje.

Natomiast na problemy może narazić się użytkownik, który zdecyduje się nabyć prawo do dzierżawy działki z domem postawionym w przeciągu ostatnich 15 lat i niespełniającym norm ustalonych w przepisach. Taka samowola budowlana nie wiąże się z karą pieniężną, ale naraża na konieczność doprowadzenia nieruchomości do stanu zgodnego z prawem lub, w przypadku braku możliwości wyko-

nienia tego ze względów bezpieczeństwa konstrukcji, rozbiórki obiektu. Zatem zostaje się dzierżawcą działki i właścicielem domu, który należy rozebrać.

DLACZEGO NIEWŁAŚCIWE GOSPODAROWANIE DZIAŁKI TO PROBLEM?

W 2010 r. NIK przeprowadziła badania dotyczące ogrodów działkowych. Są to na ten moment najświeższe dane na ten temat. Poza problemem z samowolą budowlaną pojawił się kłopot związany ze stałym zamieszkiwaniem na terenach działek – a to, zgodnie z ustawą o ogrodach działkowych, jest zabronione.

Na działce rekreacyjnej nie można na stałe mieszkać, ale nie jest wyjątkiem sytuacja, w której gminy meldowały działkowiczów na terenie działki, uwalniając się w ten sposób od problemu zapewnienia lokalu socjalnego. Również sądy stawiały po stronie dzierżawców działek, zezwalając na wpis meldunkowy. Wszystko przez niejasne przepisy, które zezwalały na meldunek pod adresem ogródków działkowych.

Jakie problemy wynikają z niewłaściwego zagospodarowania działki rekreacyjnej?

- zagrożenie biologiczne przy odprowadzaniu do gleby ścieków niebezpiecznych dla środowiska, zwłaszcza w ogrodach, gdzie nie ma systemu kanalizacji,
- niebezpieczeństwo wypadku budowlanego ze względu na brak nadzoru nad powstającymi budynkami,
- niebezpieczeństwo pożaru przy rozpalaniu ognia i w wyniku użytkowania altan w niewłaściwy sposób.

NA CO ZWRACAĆ UWAGĘ W OGŁOSZENIACH O SPRZEDAŻY DZIAŁKI?

Prawdziwość zamieszczonych przez ogłoszeniodawcę informacji w ofercie sprzedaży działki rekreacyjnej można zweryfikować samodzielnie. W ogłoszeniach z domem mieszkalnym na działce rekreacyjnej uwagę należy zwrócić zwłaszcza na dane dotyczące prawa własności.

Zdarza się, że sprzedający celowo tworzą opis sugerujący, że są właścicielami działki rekreacyjnej, a w rzeczywistości tylko ją dzierżawią. Jeśli działka należy do ROD, to nie ma możliwości, by sprzedawca był jej właścicielem. Jest wyłącznie dzierżawcą, a innej osobie może przekazać prawo do działki, samemu je tracąc. Jeśli zabudowa na działce narusza prawo, właściciel może narazić się na nieprzyjemności, a w ostateczności także wypowiedzenie umowy dzierżawy i konieczność opuszczenia działki.

Przed zakupem warto sprawdzić działkę w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego i zorientować się, jaka jest możliwość jej zagospodarowania. Następnie trzeba te informacje zweryfikować ze stanem faktycznym.

JAK NABYĆ DZIAŁKĘ REKREACYJNĄ W ROD?

Zainteresowanie działkami rekreacyjnymi wzrasta w okresie wiosenno-letnim, kiedy marzą nam się wypoczynek na łonie natury i ekologiczne warzywa z własnej uprawy. Prawo do korzystania z działki rekreacyjnej można uzyskać na dwa sposoby: z puli wolnych działek w ROD lub od działkowca.

PODSTAWOWE ZASADY NABYWANIA DZIAŁKI REKREACYJNEJ

Przed dzierżawą działki rekreacyjnej warto pamiętać o kilku elementarnych zasadach:

- działki rekreacyjnej w ROD nie kupujesz, tylko dzierżawisz,
- nie jesteś właścicielem działki,
- jesteś właścicielem posadzonych na działce roślin, postawionych obiektów i umieszczonych przedmiotów,
- każdy działkowiec ma prawo do jednej działki,
- nie możesz mieć działki położonej z dala od miejsca zamieszkania – działki służą lokalnej społeczności,
- jeśli jeden z małżonków nie chce być działkowiczem, nie musi podpisywać umowy dzierżawy,
- działkę rekreacyjną może posiadać osoba pełnoletnia,
- powierzchnia działki nie może przekraczać 500 m²,
- nie można połączyć dwóch działek w jedną.

NABYCIE DZIAŁKI Z PULI WOLNYCH DZIAŁEK W ROD

Procedurę należy rozpocząć od poszukania wolnej działki. Informacje na ten temat powinien mieć zarząd danego ROD. Można też regularnie przeglądać tablice ogłoszeniowe przy ROD czy informacje z witryny internetowej (jeśli taką dany ROD posiada). ►

Jeśli zarząd będzie dysponował wolną działką i będzie ona odpowiadała Twoim wymaganiom, przychodzi czas na podpisanie umowy dzierżawy działkowej.

Umowa zawierana jest z osobą pełnoletnią. Dzierżawcą działki zostaje jedna osoba, wyjątek stanowi małżeństwo. Współdzierżawcami działki nie może być ani rodzeństwo, ani narzeczeni.

Podpisując umowę dzierżawy działki, akceptuje się regulamin obowiązujący na obszarze wszystkich ogrodów działkowych. Warto się z nim zapoznać, by później nie narazić się na nieprzyjemne konsekwencje.

Z dzierżawą działki wiążą się stałe koszty, które należy ponosić na równi z innymi działkowiczami.

NABYCIE DZIAŁKI OD INNEGO DZIAŁKOWICZA

Prawo do użytkowania działki można również nabyć od innego działkowicza, który nie chce kontynuować dzierżawy. Ofert zbycia prawa do działki szukać można nie tylko na tablicach ogłoszeniowych, ale również w serwisach nieruchomościowych. Prawo do działki nabywa się, zawierając z dotychczasowym działkowcem umowę przeniesienia praw i obowiązków z umowy dzierżawy działkowej.

Taki dokument należy zawrzeć w formie pisemnej z **poświadczonymi notarialnie podpisami stron**. Umowa będzie skuteczna dopiero w momencie jej zatwierdzenia przez zarząd ROD.

Umowa powinna być sporządzona w trzech egzemplarzach – po jednym dla nabywcy, zbywcy i zarządu ROD.

Uwaga: dotychczasowy użytkownik działki musi złożyć do zarządu wniosek o zatwierdzenie umowy, przedkładając jej egzemplarz. Na zatwierdzenie umowy zarząd ma dwa miesiące. Jeśli po tym czasie nie wpłynie odpowiedź od zarządu, przyjmuje się,

że zatwierdza on umowę. Dopiero od tego momentu nowy dzierżawca przejmuje wszelkie prawa i obowiązki ciążące na umowie dzierżawy. Odmowa zatwierdzenia wymaga uzasadnienia pisemnego.

Nabywając działkę od innego działkowicza, płacisz za wszystko to, w co dotychczasowy właściciel na niej zainwestował – altanę, budynek, małą architekturę, nasadzenia, oczka wodne, itp.

Warto również pamiętać o tym, że opłaty za dzierżawę i inne koszty ponoszone z tytułu dzierżawy działki rekreacyjnej spoczywają na dzierżawcy, a nie na konkretnej działce. Zatem jeśli dotychczasowy właściciel zalegał z opłatami, nie przechodzą one na nowego dzierżawcę (ale jeśli dzierżawca w danym roku nie opłacił opłaty ogrodowej, czyni to kolejny działkowicz).

KOSZTY ZWIĄZANE Z NABYCIEM PRAWA DO DZIAŁKI

Poza oczywistym kosztem wynikającym z nabycia prawa własności do nasadzeń i rzeczy znajdujących się na działce od dotychczasowego działkowicza, nowy dzierżawca zobowiązany jest do opłacenia:

- podwyższonej opłaty ogrodowej przeznaczonej na inwestycje, remonty i bieżącą konserwację infrastruktury ogrodowej (wysokość ustala zarząd ROD, ale nie może ona przekroczyć wartości infrastruktury ogrodowej przypadającej na jedną działkę),
- podwyższonej opłaty ogrodowej przeznaczonej na zarządzanie ROD (wysokość uchwała Okręgowa Rada PZD, nie może przekroczyć 25% minimalnego wynagrodzenia),
- opłaty ogrodowej (corocznie uchwalana kwota na pokrycie kosztów funkcjonowania ROD),
- indywidualnego rozliczenia za zużytą wodę i energię elektryczną (przy podłączeniu działki do danych sieci). ■



**JAKIE KONKRETNIE DZIAŁANIA
PODEJMUJE AGENT NIERUCHOMOŚCI
W IMIENIU KLIENTA SPRZEDAJĄCEGO
NIERUCHOMOŚĆ?**

Nieruchomość atrakcyjna cenowo, okazja. Do tego świetnie zaprezentowana, zdjęcia przykuwają uwagę, w ofercie komplet informacji. Wystarczy kliknąć, wypełnić formularz lub zadzwonić i umówić się na spotkanie. Kupujący musi wykonać tylko tyle. Musi jednak na tę ofertę wcześniej trafić. Czy więc dobra oferta ma szansę sama się sprzedać?



ŁUKASZ KRUSZEWSKI

Wiceprezes Zarządu Freedom Nieruchomości sp. z o.o.

Myślenie o tym, że dobry produkt sam się sprzedaje, jest naturalne. W pełni zgodne ze zdroworozsądkowym podejściem do świata. W końcu co jak co, ale “dobre” rzeczy “same” przykuwają uwagę, pobudzając nasze żądze. Problem polega jednak na tym, że to CO myślimy o świecie, a to JAKI świat jest, to dwie różne rzeczy. W przypadku sprzedaży nieruchomości z pomocą może przyjść pośrednik, jeśli oczywiście potrzebujemy tego, co oferuje.

KIM JEST POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI

Według litery prawa, czyli Ustawy o Gospodarce Nieruchomościami (UoGN), Pośrednik w obrocie nieruchomościami to przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (art 179a). Czyli działalność polegającą na odpłatnym wykonywaniu czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów nabycia lub zbycia praw do nieruchomości, nabycia lub zbycia spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu, najmu lub dzierżawy nieruchomości lub ich części, i innych. Działa w oparciu o umowę pośrednictwa, która musi być zawarta

w formie pisemnej lub elektronicznej pod rygorem nieważności. W skrócie – rolę pośrednika nieruchomości jest kojarzenie stron.

Tyle teorii. A jak wygląda praktyka? Cóż, obserwując pośrednika nieruchomości kilkanaście lat temu, otrzymywaliśmy obraz strażnika informacji, tytana wiedzy, który, posiadając dostęp do cennych informacji, tj. danych lokalizacyjnych i atrybutów nieruchomości, zarządzał ich obiegiem. W czasach przedinternetowych kupujący mieli dwie możliwości pozyskania informacji: ogłoszenia w prasie i ogłoszenia w biurach pośrednictwa.

Internet zmienił wszystko. Dziś ogłoszenie o sprzedaży nieruchomości można dodać samodzielnie na którymś z setek portali. W prosty sposób można wykonać kilka fotografii, dodać opis, posprzątać i zaoszczędzić przy tym kilkakroszy. Po doradztwo prawne można się udać do kancelarii, a reklamę gwarantują serwisy. Kupujący szuka nieruchomości w dowolnym miejscu na ziemi, a w smartfonie ma dziesiątki tysięcy ogłoszeń. Jeśli będzie wytrwały, odnajdzie najlepiej dopasowane do jego potrzeby oferty, nawet te niepromowane. O ile będzie wytrwały.

Z tej perspektywy można zastanawiać się, po co dziś sprzedającemu pośrednik nieruchomości i jakie czynności pośrednik wykona lepiej niż właściciel nieruchomości.

KIEDY POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI JEST POTRZEBNY I JAKA JEST JEGO ROLA?

Rolą pośrednika w dzisiejszych czasach nie jest zarządzanie informacją (jak to było w przeszłości), lecz holistyczne zabezpieczenie klienta na polach: prawnym (dokumentacja), finansowym (wycena nieruchomości), życiowym (informacja o przyszłych inwestycjach infrastrukturalnych, projektach budowlanych czy rozwojowych miasta/dzielnicy).

Odpowiedź na pytanie: Kiedy pośrednik jest potrzebny? przychodzi najszybciej w momencie sytuacji awaryjnej. A tych mogą być dziesiątki. Zaczynając od formalnych trudności związanych ze sprzedażą „na już” (np. mieszkanie otrzymaliśmy w darowiźnie, a nie posiadamy zaświadczenia z Urzędu Skarbowego o uregulowaniu ewentualnego podatku od spadku i darowizny), przez trudne – w efekcie niekorzystne dla sprzedającego – negocjacje z potencjalnym kupującym (obecnie często spotyka się tzw. negocjacje na zakładkę – kupujący ma znajomego, który – udając, że jest w procesie – składa nierozumne propozycje, po czym obaj wycofują się, a następnie faktyczny kupujący pojawia się raz jeszcze i z inną ofertą. Właściciel traci pewność co do tego, jaka jest rzeczywista wartość i zainteresowanie jego nieruchomością, przez co jest skłonny sprzedać dużo niżej niż za cenę ofertową), aż po zabezpieczenie sprzedaży (właściwie skonstruowana umowa przedwstępna) czy przekazanie

nieruchomości (reperkusje dotyczące domniemych wad technicznych).

Dla porządku wskażmy jednak, jak wygląda sam proces sprzedaży i na jakie dwa główne etapy jest podzielony. Ta wiedza pozwoli rzetelnie podejść do ewentualnej współpracy z pośrednikiem nieruchomości, czy to w wersji pełnej obsługi, czy też danego procesu. Warto bowiem zauważyć, że usługa pośrednictwa może być traktowana jako potrzeba zrealizowania tylko jednej, konkretnej czynności, np. skompletowania dokumentów do transakcji czy przeprowadzenia procesu negocjacji.

PROCES SPRZEDAŻY – CZY DOBRA OFERTA SPRZEDA SIĘ SAMA?

Dobrych produktów – atrakcyjnych nieruchomości – jest naprawdę wiele, a do tego są one do siebie bardzo podobne. Wszystkie mieszkania mogą

mieć sesje fotograficzne, home staging, doskonałe opisy, rzuty, filmy, wizualizacje, czy dni otwarte. Na podstawie czego więc potencjalny klient ma kliknąć akurat w tę naszą ofertę, a nie setkę innych?

Z ogłoszeniami na serwisach jest trochę tak jak z naszym strumieniem wiadomości na Facebooku. Gdy patrzymy na nasz profil, wydaje się, że niewiele się zmienia. Ale gdy przestaniemy tylko tam zaglądać częściej niż co 2-3 godziny, nie możemy się połapać w informacjach. Każdej minuty pojawia się coś nowego, coś wartego uwagi.

Chociażby na tyle, aby tę informację odrzucić – na tym też polega cały paradoks. Musimy poświęcać jakąś część naszego czasu, by odrzucać dane, na które czasu nie chcemy poświęcać! ▶

Rolą pośrednika w dzisiejszych czasach nie jest zarządzanie informacją, lecz holistyczne zabezpieczenie klienta na polach: prawnym, finansowym, życiowym.



Wyobraźmy teraz sobie, że kupujący buszujący po serwisach ogłoszeniowych są w takiej samej sytuacji jak my na Facebooku. Co rusz pojawiają się nowe oferty, wszystkie wydają się ciekawe, wszystkie warte zainteresowania. Kuszą przykuwającymi uwagę zdjęciami, opisami, filmami. I teraz my – sprzedający – łudzimy się, że przecież mamy tak dobry produkt, że sam się sprzeda. Niestety. Klient kupujący widzi to inaczej. On dostrzega jedynie kakofonię ofert, w których ledwo co udaje mu się połapać. Serwis, który chwali się ponad milionem ofert wcale nie buduje poczucia, że kupujący znajdzie to, czego szuka. Raczej zgubi się w tym, o czym nawet nie zdążył jeszcze dobrze pomyśleć. W takich warunkach nawet dobra oferta sama się, niestety, nie sprzeda. Jak temu zaradzić?

Pośrednik nieruchomości, w ramach swoich usług, wykonuje cały katalog czynności marketingowo-sprzedażowych, które można podzielić na dwie główne kategorie:

- **marketing na ofercie** – czyli tzw. aktywności przedmiotowe, dotyczące działań i zadań bez-

pośrednio związanych z ogłoszeniem nieruchomości na sprzedaż;

- **marketing ofert** – są to aktywności podmiotowe, a więc te związane z przyciągnięciem, a potem obsługą klienta kupującego, który finalnie powinien stanąć na umowie przyrzeczonej.

Przyjrzyjmy się teraz, jak taki katalog wygląda dla pierwszej kategorii.

CZYNNOŚCI POŚREDNIKA – MARKETING NA OFERCIE

Jak wspomniałem, marketing na ofercie obejmuje działania bezpośrednio związane z daną nieruchomością. Jest to swojego rodzaju przedsprzedaż, której celem jest przygotowanie produktu do wystawienia na „targu”. Należy więc zadbać nie tylko o jak najlepszy wygląd, lecz także bezawaryjność. Czynności pośrednika „na ofercie” to przede wszystkim:

1. PRZYGOTOWANIE FORMALNE

Pierwszy etap to klasyczne, formalne przygotowanie do sprzedaży tj. sprawdzanie stanu prawnego. Skompletowanie dokumentacji pozwalającej na sprawne i bezpieczne podejście i przeprowadzenie transakcji kupna-sprzedaży. Mamy tu w szczególności na uwadze:

- identyfikacja właściciela / współwłaścicieli,
- zapoznanie się z dokumentacją własnościową,
- weryfikacja zgodności zapisów w aktualnych rejestrach urzędowych,
- sprawdzenie ewentualnych obciążeń służebnościami, hipotekami i innymi uwarunkowaniami,
- określenie koniecznych dokumentów potrzebnych do zbycia, ewentualna pomoc w regulacji stanu prawnego.

Proces ten wymaga nie tylko specjalistycznej wiedzy, ale również czasu, ponieważ część dokumentów wymaga długiego czasu oczekiwania, a warto przed ofertowaniem nieruchomości mieć pewność, że kiedy pojawi się potencjalny klient, nie będzie żadnych przeszkód, aby np. stanąć do aktu notarialnego. Warto zwrócić uwagę, że jakiegokolwiek nieścisłości czy braki

mogą nie tylko prowadzić do rezygnacji kupującego z transakcji, ale również stanowić argument w negocjacji cechy czy warunków przekazania nieruchomości.

2. ANALIZA OFERTY – ANALIZA POZYCJI

Oferta nieruchomości jest na rynku jednym z wielu produktów, które walczą o uwagę kupujących. To, czy ktoś łaskawie na nią spojrzy, zależy do tego, czy będzie widoczna i atrakcyjna, oraz od tego, w otoczeniu jakich ofert będzie się pokazywać, z jakimi ofertami przyjdzie jej konkurować. Analiza pozycji oferty to mechanizm oceniający możliwości oferty i wskazujący jej pozycję na rynku. Potencjał sprzedaży. Wystawiając ofertę mieszkania czy domu na sprzedaż, powinniśmy wiedzieć:

- Ile ofert w okolicy jest podobnych do Twojej pod względem powierzchni, liczby pokoi i standardu?
- Ile takich ofert jest w naszej dzielnicy?
- Ile jest w naszej dzielnicy ofert o zbliżonych parametrach (np. taka sama liczba pokoi, liczba pięter w budynku, cena)?
- Ile jest ofert o identycznych parametrach, łącznie z ulicą?



- Na ile unikatowa jest Twoja nieruchomość na ich tle?
- Jak duży jest popyt na zbliżone nieruchomości?
- Jak szybko i w jakich cenach sprzedają się analogiczne nieruchomości?
- Ceny na rynku rosną czy maleją?
- Kto może szukać nieruchomości takiej jak Twoja?
- Jak wysoko pozycjonowane są podobne oferty i ile będziesz musiał przeznaczyć na promocję?

3. OKREŚLENIE STRATEGII CENOWEJ

Zazwyczaj pierwszym i często jedynym krokiem przed określaniem ceny sprzedawanej nieruchomości jest wędrowka po serwisach ogłoszeniowych i przeglądanie ofert podobnych do naszej. Jest to, co prawda, najszybszy sposób, lecz poza tym plusem są same wady. Po pierwsze, nasz punkt odniesienia wcale nie musi być słuszny. Często porównywana powierzchnia mieszkania bądź liczba pokoi nie odzwierciedlają charakteru nieruchomości. Po drugie, mamy naturalną skłonność poszukiwania elementów, które już z góry uznaliśmy za pasujące do naszej oferty. Pośrednik nieruchomości cenę ofertową określa na podstawie danych rynkowych. Korzysta tutaj zarówno z własnej bazy i doświadczenia, wyceniarek nieruchomości czy baz urzędów miasta, zawsze uwzględniając współczynnik korygujący o obecną sytuację na rynku. Oprócz samej ceny ofertowej ważne jest też ustalenie, jaką strategię cenową sprzedaży przyjmujemy. Czy przy braku pewności chcemy „sprawdzić rynek”, wystawiając po cenie zawyżonej, czy też mamy przekonanie, że cena odpowiada realiom, czy może chcemy uruchomić model negocjacji i świadomie obniżyć cenę o 2-3% względem oczekiwań rynkowych.

4. BUDOWANIE WIZERUNKU OFERTY

Prezentowana na rynku oferta nieruchomości jest produktem, po który mogą, ale nie muszą, sięgnąć wygłodniałe ręce klientów. Aby sięgnęły, oferta musi odpowiadać na pragnienia i oczekiwania klientów. Dlaczego spośród kilkudziesięciu nieruchomości klient wybiera tylko jedną? To oczywiste – ma ograniczony kapitał. A jeśli tak, to musi maksymalnie zawęzić swoje kryteria i trzymać żądze na wodzy. Musi kategoryzować poszczególne oferty według wartości, które są dla niego najistotniejsze, które odwzorowują jego osobowość. Najwyżej cenione są oferty najlepiej odpowiadające oczekiwaniom i najlepiej odzwierciedlające osobowość nabywców.

Prezentowana na rynku oferta nieruchomości jest produktem, po który mogą, ale nie muszą, sięgnąć wygłodniałe ręce klientów. Aby sięgnęły, oferta musi odpowiadać na pragnienia i oczekiwania klientów.

a. Copywriting / Opis nieruchomości.

Kilka lat temu Joshua Green i Rob Walker przeprowadzili antropologiczno-literacki eksperyment, który w sposób wymierny pokazał siłę marketingu narracji. Mianowicie, nabyli stertę pozornie mało przydatnych rzeczy o niewielkiej wartości, jak na przykład: maskotki, porcelana, breloczki czy pacynki. Następnie dla każdego z nich różni pisarze stworzyli niepowtarzalne opisy, przedstawiające historie rzeczy w nietypowym świetle. Tak opisane przedmioty zostały wystawione na sprzedaż. Jaki był efekt eksperymentu? Wszystkie one sprzedały się za kwotę kilkunastokrotnie wyższą od pierwotnej! Poprawnie copywritersko przygotowany opis nie-

ruchomości, zawierający elementy storytellingu oferty oraz wszystkie niezbędne dane techniczne nieruchomości to absolutna podstawa skutecznej sprzedaży.

b. Wykonanie sesji fotograficznej. Zdjęcia są najważniejszym narzędziem marketingowym, przyciągającym uwagę i wpływającym na sprzedaż.

Fotografia to pierwsza rzecz, na którą kupujący zwraca uwagę i która odpowiada za pozytywne pierwsze wrażenie. Pośrednik nieruchomości czy to samodzielnie, czy współpracując z profesjonalnym fotografem realizuje sesję będącą podstawą marketingu oferty.

C. Lifting wnętrz. Home staging to technika przygotowania nieruchomości do sprzedaży, która pozwala pokazać jego prawdziwą wartość i uwypuklić wszystkie jej najważniejsze zalety. Tak naprawdę, home staging to trzy podstawowe korzyści:

- wyróżnienie wizualne na tle pozostałych ofert,
- zaaranżowanie wnętrza zgodnie z ich przeznaczeniem,
- odwrócenie uwagi od nieistotnych szczegółów, a skupienie jej na plusach oferty.

Celem home stagingu jest wydobycie i pokazanie potencjału funkcjonalnego nieruchomości. To sposób prezentacji oferty czyni z niej atrakcyjną bądź nieatrakcyjną, a nie mieszkanie samo w sobie. Techniki home stagingu, takie jak: pierwsze wrażenie, odgracanie, depersonalizacja czy neutralizacja, sprawiają, że oferta tak przygotowana do sprzedaży wyróżnia się wizualnie spośród innych na rynku. Dodatkowo, home staging wyręcza kupującego z czynności, które on sam poniósłby zaraz po zakupie nieruchomości. I wreszcie – home staging koncentruje uwagę kupującego na zaletach nieruchomości.

d. Elementy wspierające postrzeganie. Dobrze wykonane materiały multimedialne, które wizualizują wnętrze, pomagają kupującemu poznać mieszkanie. Jak to materiały?

- rzuty 2D i 3D nieruchomości,
- spacer wirtualne,
- wideo nieruchomości,
- filmy reklamowe.

Fotografie przedstawiają tylko dwuwymiarową przestrzeń. Plan nieruchomości pozwala zajrzeć w każdy kąt. Profesjonalnie wykonane rzuty i wizualizacje pomagają odszukać właściwy układ wnętrza i rozpoznać ich funkcjonalność. Dodatkowo kupujący może na bieżąco meblować oglądane mieszkanie czy dom. Rzut pozwala bardzo szybko zweryfikować ofertę, czy nadaje się ona do bezpośredniego obejrzenia, czy też nie. Rzuty dołączone do oferty dają również możliwość skonsultowania rozkładu nieruchomości z architektem jeszcze przed obejrzeniem i dokonaniem zakupu mieszkania.

CZYNNOŚCI POŚREDNIKA - MARKETING OFERTY

Po przeprowadzeniu czynności na ofercie, następuje etap prowadzenia sprzedaży. Jego celem jest dotarcie z ofertą do potencjalnych klientów, a następnie prezentowanie im nieruchomości, czyli cały proces obsługi sprzedaży. ▶



Czynności pośrednika w ramach „marketingu oferty” to przede wszystkim:

1. REKLAMA I PROMOCJA NIERUCHOMOŚCI.

Blisko 80% naszej uwagi w sklepach absorbują opakowania produktów, mimo że produkt ma zaledwie ułamek sekundy (0,02-0,06) na „pokazanie się Tobie”. Oceniamy otoczenie na podstawie tego, co widzimy. Po tym, jak oferta zostanie przygotowana, należy ją zaprezentować wśród potencjalnych klientów, czyli dotrzeć z przekazem. W tym celu pośrednik nieruchomości wykonuje czynności w postaci:

a. Reklamy oferty na serwisach ogłoszeniowych. Na rynku istnieje kilkadziesiąt, jeśli nie kilkaset, portali z ofertami nieruchomości, jednak skuteczność gwarantuje dosłownie kilka. Pośrednik inwestuje środki reklamowe w promocję ogłoszeń, dokonując wyborów w zakresie odpowiednich form reklamowych czy modeli. Te z kolei zależne są zarówno od typu nieruchomości (mieszkania na sprzedaż, działki, nieruchomości komercyjne), jak i długości umowy na pośrednictwo czy ustalonego ze sprzedającym budżetu reklamowego. Wybierając dany serwis, zwraca uwagę na takie aspekty jak:

- popularność medium wśród grupy docelowej (poszukujących/sprzedających nieruchomości),
- współoglądalność mediów/serwisów,
- liczbę oraz jakość bazy ofert konkurencyjnych,
- istniejące formaty reklamowe w serwisie,
- skuteczność vs. efektywność,
- łatwość, z jaką użytkownik może znaleźć ofertę i skontaktować się z opiekunem.

b. Promocja w social media. Media społecznościowe to potężny kanał docierania do potencjalnych

klientów. Dzięki możliwościom reklamy płatnej pośrednik potrafi precyzyjnie określić grupę reklamową i w efektywny sposób generować zapytania na ofercie.

c. E-mail marketing. To forma marketingu wykorzystująca programy pocztowe do komunikacji z potencjalnymi klientami. Kampanie e-mail marketingowe kierowane do bazy klientów przynoszą świetne efekty i są podstawą szybkich transakcji.

d. Prezentacje nieruchomości. Podstawowym działaniem agenta nieruchomości jest pozyskiwanie kontaktów potencjalnych klientów, przeprowadzanie rozmów handlowych a następnie prezentacja nieruchomości. Są to czynności, które przy sprzedaży samodzielnej potrafią spędzić sen z powiek sprzedającym a dodatkowo zaprzepaścić potencjalną sprzedaż jeśli dojdzie do konfliktu między stronami. Warto tu zwrócić uwagę na takie czynności jak:

- udzielanie informacji ustnych, telefonicznych, pisemnych potencjalnym kupującym,
- każdorazowe aktualizacja i przedstawianie dokumentów dot. nieruchomości (np. aktualne zaświadczenia ze spółdzielni),
- ocena wiarygodności zainteresowanego i jego możliwości finansowych,
- ewentualne przedstawienie możliwości kredytowych, przedstawienie ofert banków, spotkania z ekspertami kredytowymi,
- wyjaśnienie możliwości i formy nabycia praw do nieruchomości.

e. Organizacja dni otwartych. To nazwa techniki sprzedaży, czyli prezentacji nieruchomości dokonywanej w z góry ustalony dzień, z pełnym przygotowaniem reklamowym oraz ofertowym. Dzień Pokazowy zazwyczaj organizowany jest na życzenie klienta,

Po tym, jak oferta zostanie przygotowana, należy ją zaprezentować wśród potencjalnych klientów, czyli dotrzeć z przekazem.

któremu – jeśli mieszka w nieruchomości na co dzień – wygodniej wybrać jeden dzień, by zostawić dom lub mieszkanie do oglądania przez potencjalnych kupujących. Wówczas agent nieruchomości może z pełną odpowiedzialnością i starannością zorganizować ofertowanie. Poza „życzeniowym” charakterem tej techniki, w niektórych biurach dni otwarte są po prostu standardem systemu sprzedaży. Dni pokazowe przyspieszają decyzje zakupową, ponieważ tworzą efekt atrakcyjnego towaru i okazji, która zaraz zniknie. Według naszych wewnętrznych analiz, dobrze przygotowane dni pokazowe w atrakcyjnych nieruchomościach sprawiają, że oferty sprzedawane są już na pierwszej takiej prezentacji. Sam wielokrotnie tego doświadczałem.

f. Promocja w ramach MLS. Pośrednik nieruchomości posiada narzędzie promocyjne, do którego dostępu nie ma ani serwis, ani inni klienci. Jest to ogólnopolski wewnętrzny system wymiany ofert, który pozwala – jeszcze przed publikacją oferty w serwisach – zaprezentować ją kupującym innego pośrednika niż tego, który jest opiekunem oferty.

2. NEGOCJACJE NIERUCHOMOŚCI

Prowadzenie negocjacji jest aktywnością, o której najmniej się wspomina, a – szczególnie w tak niepewnych czasach – ma największe znaczenie dla procesu sprzedaży. Warto tu zauważyć, że negocjacje dotyczą nie tylko ceny, ale również samych warunków przeprowadzenia transakcji (stanu technicznego nieruchomości, wyposażenia, które zostaje po sprzedaży, terminów przekazania itd.). Lista technik negocjacyjnych, a także argumentów, którymi może posłużyć się zarówno sprzedający, jak i kupujący, jest bardzo długa. Warto jednak wiedzieć, jak ważny jest ten proces. Zdarza się bowiem, że różnica między ceną ofertową a ceną transakcyjną może sięgać nawet 12-15%. Doświadczony pośrednik nieruchomości prowadzi negocjacje w taki sposób, aby znaleźć porozumienie między stronami, chroniąc interes swojego klienta. ▶



3. KOMPLETOWANIE DOKUMENTACJI I UMOWA PRZEDWSTĘPNA

W sytuacji, kiedy nie można podpisać umowy przyrzeczonej (np. ubieganie się o kredyt, nieuregulowany stan prawny nieruchomości, roszczenia, służebności i obciążenia nieruchomości, konieczność podziału nieruchomości, oczekiwanie na decyzję o warunkach zabudowy etc.) podpisuje się umowę przedwstępną. Już sama natura powyższych przesłanek definiuje, jak ważny, ale i skomplikowany, jest to element procesu kupna-sprzedaży nieruchomości. Zapisy, które znajdują się w takiej umowie, są ważne, ponieważ przesądzają o możliwości dochodzenia roszczeń w przypadku, gdy druga strona nie wywiąże się z kontraktu. Prawną definicję umowy przedwstępnej znajdziemy w kodeksie cywilnym. Art. 389 określa, że jest to „taka umowa, przez którą jedna ze stron lub obie strony zobowiązują się do zawarcia w przyszłości oznaczonej umowy” (tzw. przyrzeczonej). Kodeks określa również niezbędne elementy, które powinna zawierać umowa przedwstępna.

4. KOORDYNACJA PRZY PODPISYWANIU UMOWY PRZYRZECZONEJ

Jedną z ostatnich aktywności, jakie podejmuje agent w imieniu klienta sprzedającego czy na jego rzecz, jest asysta przy akcie notarialnym, a dalej przekazanie nieruchomości. Umowę przyrzeczoną konstruuje notariusz, niemniej o komplet dokumentów dba agent, podobnie czuwa nad warunkami transakcji (szczegółami ustalonymi podczas negocjacji, które mogą umknąć w ferworze zapisów).

5. PRZEKAZANIE NIERUCHOMOŚCI.

Po akcie notarialnym pośrednik nieruchomości przeprowadza ostatnią czynność, tj. przekazanie nieruchomości. Na warunkach określonych najpierw w umowie przedwstępnej, a kolejno przyrzeczonej, dokonuje asysty przekazania na podstawie protokołu zdawczo-odbiorczego. Jest to dokument i czynność pieczętująca całą transakcję, a także stanowiąca dowód realizacji zobowiązań sprzedającego do oddania nieruchomości. To ważny etap z uwagi na szczególną wrażliwość kupujących na aspekty techniczne. Warto aby przekazanie odbywało się w pozytywnej atmosferze i było przeprowadzone bardzo rzeczowo i rzetelnie.

PODSUMOWANIE

Na jednym ze szkoleń usłyszałem powiedzenie, które doskonale oddaje naszą naturę – Polak robi wszystko dwa razy. Najpierw po swoim, potem dobrze. Zazwyczaj o przydatności pewnych rzeczy, ocenie ich niezbędności dowiadujemy się w momencie pojawienia się niespodziewanego problemu. Pośrednik nieruchomości nie uchroni przed wszystkim, ale dzięki doświadczeniu i specjalizacji w materii kupna-sprzedaży będzie wrażliwy na obszary, które nie będąc codziennością sprzedającego, mogą wywołać niemałe kłopoty. A gra toczy się często o kilkaset tysięcy złotych. ■





wywiad 

Iwona Wieczorek

RE/MAX Capital Warszawa Warmia & Mazury

**KTO SPRZEDAJE I KTO
KUPUJE NIERUCHOMOŚCI
LUKSUSOWE W POLSCE?**

Ceny nieruchomości premium mogą przyprawić o zawrót głowy. Jednak w parze z wysoką ceną idą najwyższa jakość i często niebanalne rozwiązania architektoniczne. O tym, czym są nieruchomości premium, kto je kupuje i czy warto w nie inwestować, opowiada Iwona Wieczorek, właścicielka biura nieruchomości należącego do międzynarodowej sieci – RE/MAX Capital Warszawa Warmia Mazury.

z Iwoną Wieczorek rozmawia Wioleta Szczudlińska

Czym wyróżniają się nieruchomości o standardzie premium?

IWONA WIECZOREK: Dla mnie nieruchomości premium stanowią tylko część ofert, które faktycznie odznaczają się wysoką jakością wykonania, interesującą architekturą albo bogatą infrastrukturą towarzyszącą (baseny, sauny albo usługi concierge). W przypadku tego rodzaju nieruchomości istotne są lokalizacja i sąsiedztwo, np. bliskość parków, obiektów zabytkowych, luksusowych biurowców, wyjątkowy widok na panoramę miasta, park albo wodę. Premium to coś rzadkiego, wyjątkowego, niespotykanego powszechnie, za co kupujący są w stanie zapłacić znacznie więcej niż za podobne oferty w tym samym miejscu. Centrum Warszawy jest znakomitą przykładową. Średnia cena za metr kw. to ok. 13–17 tys. zł, premium zaś zaczyna się od ponad 20 tys. zł, a projekty luksusowe kupowane są w granicach od 30 tys. do ponad 50 tys. zł za metr kw.

Często w wyjątkowych budynkach są apartamenty tylko o bardzo dużych powierzchniach, co już ogranicza liczbę lokatorów i daje więcej prywatności. Na Zachodzie nierzadko deweloperzy stosują preselek-

cję klientów, którzy mogą nabyć nieruchomość premium. W Polsce jeszcze nie jest to praktykowane, jednak być może w przeszłości zostaną wdrożone i takie działania.

Zagraniczni klienci premium od prawie 50 lat znają wydzieloną grupę ofert typu „Collection” w ramach preselekcji RE/MAX Global. Wyjątkowych i niepowtarzalnych nieruchomości, w cenach ponad trzy razy wyższych niż przyjęte w okolicy.

Dlatego moim zdaniem, wybierając oferty premium, należy odrzucać projekty w mniej atrakcyjnej okolicy, gorszej technologii, z niedopracowanym detalem elewacji czy holem i częściami wspólnymi bez odpowiedniego doinwestowania. Na prestiż wpływa bardzo wiele czynników.

Kim są nabywcy nieruchomości premium?

W Polsce w nieruchomości premium inwestuje bardzo wielu Polaków. W naszym kraju mamy sporą grupę ludzi, którzy osiągnęli sukces w biznesie międzynarodowym, IT, medycynie i nauce, co przełożyło się na ogromne przychody. Ci Klienci podróżują



RE/MAX Capital Warszawa Warmia & Mazury, od lewej: Christian Parasiewicz, Rafał Nałęcz, Beata Cegiela, Grzegorz Sikorski, Magdalena Wierzbolowska, Małgorzata Krawczyk, Wojciech Wieczorek, Iwona Wieczorek, Magdalena Kondej, Małgorzata Pawłowska, Barbara Warecka.

po świecie, przyglądają się różnym rozwiązaniom, interesują się ekologią, chcą zadbać o przyszłość swoich dzieci, więc szukają nieruchomości spełniających wymagania nowoczesnego świata i będące równoległe krajową wizytówką ich sukcesu.

Inną grupą klientów są zagraniczni biznesmeni-inwestorzy lub pracownicy wyższego szczebla korporacji, którzy doceniają nasz kraj, a czasem wręcz chcą tu się osiedlić. Z moich obserwacji wynika, że wielu inwestorów to arystokraci z polskimi korzeniami, których rodziny wyjechały z kraju i teraz powróciwszy, chętnie kupują nieruchomości. Pomimo tego, że mają majątki również za granicą, to tutaj czują się dobrze i chcą wrócić do korzeni.

W Polsce w nieruchomości premium inwestują również Niemcy, Brytyjczycy, Włosi oraz Francuzi. Mamy

też klientów z Chin, natomiast rynkiem trójmiejskim najmocniej interesują się Skandynawowie. Od lat coraz większą grupę stanowią obywatele Ukrainy, Rosji i Białorusi otwierający tutaj swoje firmy.

Jakich nieruchomości premium szukają klienci?

Klienci premium są bardzo wrażliwi na omawiane powyżej elementy. Dodatkowo cenią symetrię i elastyczność przestrzeni do aranżacji. Choć zdarza się, że nawet wykończone w wysokim standardzie apartamenty są całkowicie dewastowane i dostosowywane do potrzeb nowego właściciela. Obecnie nie jest łatwo w Polsce sprzedać mieszkania, które są kompletnie wykończone przez dewelopera. Polacy lubią tworzyć przestrzeń według własnych wizji z pomocą zaufanego, uznanego architekta albo dekoratora wnętrz.

Bardzo chętnie kupowane są wille w znakomitych lokalizacjach lub wręcz pensjonaty z dużymi terenami zielonymi. Obiekty kubaturowe, które nie widnieją w rejestrze zabytków, klienci wyburzają lub adaptują i stawiają w ich miejsce budynek znacznie piękniejszy i nowocześniejszy z funkcjami, które im aktualnie odpowiadają. Na przykład budują rozłożystą platformę pod ziemią, gdzie organizują wygodne garaże na kilka samochodów, basen, salę fitness albo kinową, dopiero na tej bazie powstają kolejne kondygnacje domu marzeń.

Klienci poszukują również unikalnych budynków – odrestaurowanych kamienic i pałaców. Ta grupa osób ceni klasyczne podziały architektoniczne, rzemieślniczy detal, historię miejsca oraz wysokie pomieszczenia. Za takie propozycje kupujący są w stanie zapłacić duże pieniądze. Natomiast żadna podróbka stylu albo niedociągnięcia konserwacji obiektu się nie obronią. Tutaj istotnym wymogiem jest dobrze zachowany park przypałacowy. Jeśli teren jest podzielony, zdewastowany urbanistycznie, ze zbyt dużą liczbą powycinanych drzew – taka propozycja jest odrzucana.

Inną grupę stanowią legendarne penthouse'y z tarasami. Niestety na modyfikację projektów adaptacji dachów w niektórych rewitalizowanych kamienicach lokalne wydziały architektury nie wydają zgody. Moim zdaniem jest zdecydowanie za mało takich nieruchomości, a jest na nie spore zapotrzebowanie. Cofnięcie balustrad tarasu i wykonanie ich ze szkła nie zakłóca linii elewacji i układu pierzei widocznej dla przechodniów nawet z dalszej perspektywy, a znacząco urozmaica standard życia.

Gdzie szukać ofert z nieruchomościami premium? Czy są one w serwisach, czy może to typowa oferta off-market?

Jako ekonomistka jestem przeciwniczką sprzedaży off-market. To jest bardzo wygodne dla agenta, ale mniej korzystne dla właściciela nieruchomości. Obecnie na rynek wchodzi bardzo duża grupa ludzi świetnie wykształconych, którzy w dwa lata potrafią zarobić duże pieniądze i trudno się od nich odcinać, mówiąc, że mogą nieruchomość premium przegapić, bo była oferowana tylko off-market. Zresztą czas sprzedaży ofert w dwu flagowych wieżowcach pokazuje, że off-market tylko dodatkowo opóźniłby zamknięcie transakcji.

Gdy w Stanach dom sprzedaje biznesmen lub celebryta, wszyscy o tym wiedzą. Zmiany miejsc zamieszkania i częstotliwość ruchów inwestycyjnych są czymś naturalnym. Dla niektórych mieszkanie w rezydencji po sławnym muzyku czy dziennikarzu może stanowić dodatkową wartość, za którą Kupujący będzie w stanie więcej zapłacić. Sprzedaż off-market narażamy właścicieli na nieuzyskanie najwyższej możliwej ceny. Jeśli chcemy otrzymać dobrą cenę, należy dać szansę zakupu wszystkim chętnym, a współpraca przy takich projektach powinna odbywać się na funkcjonujących od lat zasadach. Kiedy sprzedawaliśmy wille w Miami, poza przygotowaniem nieruchomości należało zagwarantować dostępność obiektu dla kupujących w ciągu 48 godzin od zgłoszenia od innego agenta. Inaczej oferta w ogóle nie była wystawiana na rynek.

W której części Polski jest najwięcej tego rodzaju nieruchomości?

Oczywiście najwięcej wybudowano i dalej powstaje w Warszawie. Spory rynek nieruchomości premium jest też w Krakowie i Poznaniu. Z racji swojej historii mieszkania w tych rejonach kupują czołowi przedsiębiorcy krajowi. Dalej można wskazać Trójmiasto i Wrocław. Wiele osób inwestuje również w tzw. second house na Mazurach, w górach lub nad morzem.

Kto sprzedaje nieruchomości premium?

Jest kilka grup sprzedających. Jedną z nich stanowią osoby, które mają na tyle dużo takich nieruchomości, że nauczyły się nimi żonglować. Takich ludzi stać na to, aby co jakiś czas dokupować do swojego portfela inwestycyjnego coś nowszego lub cenniejszego. Kolejna grupa to osoby, które reinwestują część środków za granicą. Polacy bardzo chętnie kupują nieruchomości w Portugalii, Hiszpanii, we Włoszech, na Łazurowym Wybrzeżu albo w Stanach i Kanadzie. Na szczęście posiadamy ponad 8000 oddziałów na świecie i w tym zakresie wspomagamy Polaków, mając już na koncie dopięte transakcje również za pośrednictwem RE/MAX Capital. Wiele osób wyprowadza się też z niektórych starszych budynków premium do nowszych. Zmieniają się rodziny, ludzie budują nowe biznesy w innych dzielnicach lub miastach.

Z tych powodów agencje, które opisują się jako premium, mają w swojej ofercie rozmaite nieruchomości. Klienci premium inwestują w dwory, wille i apartamenty, ale też w swoim portfe-

lu mają lokale użytkowe, biurowce, fabryki albo standardowej klasy pakiety mieszkań pod wynajem. Jeśli agent jest dobry, to klienci nie chcą go zmieniać. Dlatego też solidne agencje mają zespoły, które specjalizują się w poszczególnych segmentach rynku i są w stanie spełnić oczekiwania każdego klienta.

Podkreślimy, że premium jest klient, a nie sama nieruchomość, a my jako agenci świadczymy dla niego usługi doradcze. Ma to sens i jest skuteczne, gdy naprawdę całość procesu prowadzi prywatny i zaufany agent wraz z odpowiednimi ludźmi. Stąd w moim zespole pracują architekt, rzeczoznawca majątkowy, prawnik, inżynier budownictwa i finansista.

Czy nieruchomości premium są trudniejsze w sprzedaży? Jeśli tak, to jakich dodatkowych czynności wymagają?

Klienci są bardzo wymagający, konkretni i dużą wagę przywiązują do zarządzania swoim czasem. Relacje budują na lata – wielokrotnie korzystają ►



z pomocy tych samych agentów, mimo że zatrudniają sztaby swoich prawników i doradców biznesowych.

Wille miejskie, które nie są pod ochroną konserwatora zabytków i można je wyburzyć, to ciekawe sprzedaże. Jednym z powodów jest ograniczona liczba wolnych działek, więc takie nieruchomości bardzo szybko znajdują nabywców. Działam na zasadach umów ekskluzywnych i mam przez to przestrzeń do sprzedaży w ramach konkursu ofert wśród Klientów z ponad 350 biur w Polsce, w tym ponad 30 oddziałów RE/MAX, i dodatkowo 130 tys. agentów na świecie. Jeśli chodzi o budynki wpisane do rejestru zabytków lub nowe obiekty, to te, które znajdują się w bardzo dobrych lokalizacjach, sprzedają się świetnie.

Najgorzej sprzedają się nieruchomości, których wartość jest skrajnie przeszacowana i już zdewaluowała się ich wartość. Dlatego jeśli planujemy zakup nieruchomości premium, warto wybrać doświadczonego agenta, który orientuje się, co jest uznawane przez dłuższy czas za premium, a co należy mocno znegocjować. Dobry agent premium jest na bieżąco z wszystkimi katalogami wyposażenia wnętrza luksusowych marek, interesuje się sztuką i architekturą oraz współpracuje z prestiżowymi biurami architektonicznymi i najlepszymi deweloperami.

Jakie miała Pani najciekawsze zapytania o nieruchomości premium?

Mieliśmy nieruchomość w Warszawie z ogrodem wielkości 10 tys. metrów. Wtedy było wiele zapytań od klientów premium, które dotyczyły możliwości uzyskania pozwolenia na lądowisko dla helikoptera. Inne ciekawe pytanie dotyczyło możliwości nabycia apartamentu w okolicach 800 m kw. na jednym poziomie w kamienicy.

Kilka razy sprzedawaliśmy część ofert premium już wybudowanych obiektów od deweloperów jako wsparcie działów sprzedaży rynku pierwotnego. Końcówki serii w ogóle według mnie nie potrzebują obsługi ze strony biur sprzedaży, bo ich przedstawiciele na co dzień nie wykonują prezentacji i nie są elastyczni pod względem czasu działania dla Klientów. To absolutnie inna formuła zdobywania i zawierania kontraktów.

Czy warto zainwestować w taką nieruchomość? Czy to się opłaca?

Na rynku nieruchomości premium, jak i luksusowych aut panują pewne mody. I stąd niektóre obiekty starzeją się szybciej od innych. Nawet pewne rejony Warszawy i okolic przechodziły swoje złote lata. Nowe inwestycje, jeżeli są atrakcyjne, wysysają popyt z już istniejących i w pełni zasiedlonych obiektów, osiedli czy regionów. Stąd nasi klienci inwestują w różnorodne nieruchomości, od odrestaurowanych kamienic i willi, po apartamenty z widokiem na panoramę miasta. Inwestorzy zawsze mają z tyłu głowy, że pewne rzeczy w różnym tempie się starzeją i trzeba się z nimi pożegnać. Wyjątek stanowią od lat obiekty w sumiennie zrealizowanym stylu Bauhaus lub misternie klasycznym albo zabytkowe.

W Polsce jest nadal duże zainteresowanie wynajmem nieruchomości premium. Trzeba jasno powiedzieć, że wcale nie ma ich aż tak dużo. Nie jest tajemnicą, że najmujemy domy do kilkudziesięciu tysięcy złotych miesięcznie i chętnych na takie nieruchomości nie brakuje.

Moim zdaniem ceny nieruchomości premium nie spadają, a popyt na nie jest cały czas. Z niektórych badań wynika, że ok. 70% ludności będzie mieszkało w miastach, stąd uważam, że warto inwestować w ich centrach, bo tu może być tylko drożej. To samo

**Najgorzej
sprzedają się
nieruchomości,
których wartość
jest skrajnie
przeszacowana
i już się zdewa-
luowała.**

dotyczy zadbanych okolic willowych. Tych nieruchomości będzie po prostu coraz mniej, a grunty w dobrych miejscach wciąż będą drożeć.

Jak Pani zdaniem będzie rozwijał się rynek nieruchomości premium?

Obecnie postępuje bardzo duża polaryzacja rynku. Wiele budynków zniszczonych lub z lat 90. znajdujących się w Śródmieściu Warszawy ma być wyburzonych, a w ich miejsce powstaną nowe inwestycje. Uważam, że za jakiś czas na rynku premium będą dostępne albo apartamenty w kamienicach, albo w bardzo nowoczesnych obiektach. Deweloperzy przekonali się, że inwestycje będące „pośrodku” są najbardziej ryzykowne, jeśli chodzi o gusta klientów.

Ludzie majątni cenią sobie prywatność i bezpieczeństwo. Chcą mieszkać tam, gdzie będą mogli odpocząć po pracy. I jeżeli miasto oraz deweloperzy uszanują ich potrzeby i zrozumieją, że to wszystko musi współgrać w pewnej skali – tej małej i dużej – to z pewnością uda się uzyskać interesujące pakiety premium realizowane na dobrych, zrównoważonych obszarach objętych rzetelnym miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego. Już teraz jest wiele inwestycji, w których żyje się inaczej. Dobrym przykładem jest osiedle typu premium second home Shellter w Rogowie nad morzem. Na terenach kiedyś należących do wojska, które otacza przepiękny dziewiczy las i gdzie panuje mikroklimat, stawiane są budynki premium o przepięknej architekturze, solidnie wykonane, a przy tym miejsca garażowe są schowane pod ziemią wśród obszaru falistych terenów za wydmami porośniętymi drzewami. Dzięki temu żyje się tam niemal jak w lesie. Naprawdę ludzie są w stanie zapłacić kilka milionów złotych za apartament lub dom, pod warunkiem że będą mieli przestrzeń i zieleni oraz prywatność.

Muszę dodać, że klienci premium dążą do ciekawego spędzania czasu. Dlatego w takich miejscach, jak Podkowa Leśna albo Konstancin, odradzają się



społeczności i lokalne inicjatywy według tradycji przedwojennych projektów „miast ogrodów” wpisujących się w aktualne trendy ekologii. I tutaj widzę silny nowy nurt, w którym społeczność będzie miała ogromne znaczenie. Stąd też projekty osiedli oraz apartamentowców będą musiały temu sprostać. Już powstają kompleksy mieszkalne z polami minigolfa, prywatnymi restauracjami – miejscami degustacji albo przystaniami jachtowymi.

Czy obecnie jest dobry moment na sprzedaż albo na zakup nieruchomości?

Aktualna skala inflacji skłania osoby posiadające kapitał do intensywnych inwestycji. Dostrzegamy ten trend zarówno w Polsce, jak za granicą. Nieruchomości premium, a w szczególności te najbardziej luksusowe lub rzadkie okazje, jak ciekawe pałace lub kamienice, są jak unikalna biżuteria: czasem wystawiane na sprzedaż raz na wiele lat. Obecnie proces inwestycji deweloperskich przez wzrost ryzyk związanych z szacowaniem kosztów realizacji budowy został wyhamowany, a „diamenty” wśród nieruchomości uzyskują przez to kolejne rekordowe ceny. ■

OD PRZESTRZENI, W KTÓREJ ŻYJEMY, WYMAGAMY WIĘCEJ. TRENDY WNĘTRZARSKIE 2022



Coraz lepiej rozumiemy potrzebę działań proekologicznych. Mamy większą świadomość tego, jak zmiany nawyków, prostych codziennych czynności, mogą pozytywnie wpłynąć na środowisko. Zaczynamy doceniać materiały i produkty przyjazne naturze. Trendy wnętrzarskie 2022 nawiązują do idei ochrony środowiska, promując działania ograniczające szkodliwy wpływ człowieka na przyrodę.



autorka tekstu: Paulina Gajewicz

W aranżacjach nie zabraknie surowców pochodzących z recyklingu i nadających się do ponownego przetworzenia, naturalnych materiałów i produktów z odzysku, ręcznie tworzonej dekoracji, odnawianych mebli, roślinności. Rok 2022 to także Międzynarodowy Rok Szkła. Trudno zatem wyobrazić sobie współczesne projekty wnętrz bez jednego z najbardziej ekologicznych materiałów, jakim jest właśnie szkło. Estetyczne, szlachetne, piękne, bezpieczne.

„Mądrze pojmowana ekologia we wnętrzach to coś więcej niż meble z palet. To skupienie się na jak największym redukowaniu śladu węglowego.



GRZEGORZ
GOWOREK

Wybieranie trwałych rozwiązań, sprawdzonych marek, które dbają o losy planety, a także korzystanie z lokalnych surowców. Mam nadzieję, że takie podejście do projektowania będzie coraz popularniejsze

– stwierdza Grzegorz Goworek z pracowni Studio Organic.

„Wyszukiwane na targach staroci czy w serwisach ogłoszeniowych meble i dodatki, poddane profesjonalnej renowacji lub odnawiane domowymi sposobami, zyskują drugie lub niejednokrotnie trzecie życie. Dzięki nim otaczająca nas przestrzeń staje się jedyna w swoim rodzaju. A przecież każde, nawet najmniejsze, działanie proekologiczne ma znaczenie



IZABELA
MŁOCZKOWSKA

– przypomina Izabela Młoczkowska z pracowni La Miza Architektki.

UŻYTECZNE I PIĘKNE – KILKA SŁÓW O SZKLE

Wszechobecne w życiu codziennym szkło jest jednym z nielicznych naturalnych materiałów mineralnych o tak użytecznych właściwościach, a dzięki

temu różnokierunkowym zastosowaniu. Zanim człowiek nauczył się je wytwarzać z piasku kwarcowego, popiołu i kredy, korzystał z tego, które zrodziła przyroda. Ten będący przedmiotem nieustannych badań materiałów daje dziś niemal nieskończone możliwości wykorzystania, przyczyniając się do kolejnych postępów naukowych i kulturowych. Szkło w rękach człowieka przechodzi spektakularną ewolucję, stając się produktem luksusowym i wyrobem codziennego użytku. Poddawane dmuchaniu, laminowaniu, formowaniu, hartowaniu, wtapianiu czy prasowaniu, przybiera zupełnie nowe postacie.

Rozwój współczesnej nauki opiera się na szklanych artefaktach z Bliskiego Wschodu, Egiptu i Grecji. Szklane drobne koraliki, kolorowe figurki wotywnie, butelki, czary i wazy dały początek szklanym światłowodom, bioszkłu wspomagającemu regenerację kości, włóknom szklanym czy hartowanym taflom na panelach fotowoltaicznych.



MARCIN
MŁOCZKOWSKI

„Szkło to wyjątkowy materiał o niezwykłym charakterze, chyba jedyny, który potrafi jednocześnie łączyć i dzielić. Poza pewnymi uwarunkowaniami technologicznymi, wynikającymi z właściwości samego materiału, jego zastosowanie we wnętrzach jest ograniczone jedynie wizją i fantazją architekta



Projekt On Shore, materiały prasowe Studio Organic.

– zauważa Marcin Młoczkowski z pracowni La Miza Architektki.

Na co dzień nie doceniamy wartości szkła, choć obcujemy z nim bezustannie. To materiał, który tworzy granice, a równocześnie je z lekkością przekracza. Dzięki wytrzymałości, a zarazem kruchości, przezroczystości i podatności na barwienie, przepuszczalności światła i odporności na działanie warunków środowiskowych, zyskał uznanie architektów, projektantów przestrzeni i artystów.

SZKŁO, PRZESTRZEŃ I ŚWIATŁO – KAPITAŁNE TRIO WSPÓŁCZESNEGO PROJEKTOWANIA

Naturalne światło ma niebagatelny wpływ na postrzeganie przestrzeni. Jasne, widne, rozświetlone promieniami słońca wnętrza wydają się większe, przestronniejsze, cieplejsze, bliższe. W grze z cieniem światło potrafi wyeksponować subtelne dodatki aranżacyjne, szklane dekoracje, zaakcen-

tować fakturę tkanin i rzeźbę materiałów. Idealnie wydobywa piękno mebli, obrazów, przedmiotów z metali i drewna. Podkreśla naturalną barwę owoców i kwiatów.

„Szkło w naszych projektach odgrywa kluczową rolę w bryłach budynków. Stosujemy duże przeszklenia, by zaprosić do wnętrza naturę oraz światło, z którego czerpiemy energię. Poza tym szklane ściany można stosować we wnętrzu – w miejscach, które chcemy w jakiś sposób odseparować, nie tracąc dostępu do słońca. Prócz tego szkło pełni często funkcję dekoracyjną w postaci ozdobnych detali

– opowiada Grzegorz Goworek.

Wypełniające przestrzeń od podłogi po sufit szyby to już standard nowoczesnych projektów architektonicznych. Szerokie szklane drzwi tarasowe czy panoramiczne okna skutecznie zacierają granicę między wnętrzem domu a otaczającą go przyrodą. Wpuszczają naturalne światło i ogrodową roślinność do środka. Szkło, przestrzeń i światło to kapitalne trio współczesnego projektowania wnętrz.

„Od pewnego czasu w trendach obserwujemy powrót szkła barwionego w masie (przeszklenia, lustra), a także ryflowanego, ornamentowego, pięknie rozpraszającego światło. Ale oprócz dużych form i płaszczyzn, to także ogromna liczba wszelkiego rodzaju dodatków i elementów dekoracyjnych, budujących przestrzeń i indywidualny charakter wnętrza

– zauważa Marcin Młockowski.

NATURA URZĄDZA PRZESTRZEŃ

W mieszkaniu ważna jest przestrzeń. Ta, która pozwala oddychać, która daje swobodę i wygodę, w której toczy się życie rodzinne i towarzyskie. Jej synonimem wcale nie jest metraż, a przemyślana organizacja i oszczędność formy. By tę przestrzeń

wydobyć (a nie zastawić), potrzeba odpowiednich mebli i wyposażenia.

„Przede wszystkim warto skupić się na materiałach trwałych, które będą nam służyć przez wiele lat, a nie trafią na wysypisko po kilku sezonach. Drewno, kamień czy inne naturalne materiały są ponadczasowe, dlatego w naszych projektach sięgamy właśnie po nie. Nie tylko nie wychodzą z mody, ale też pięknie się starzeją, z czasem nabierając szlachetnej patyny



AGA
KOBUS

– stwierdza Aga Kobus z pracowni Studio Organic.

W najnowszych trendach wnętrzarskich pierwsze skrzypce grać będzie drewno i inne materiały pochodzenia roślinnego, z których można tworzyć wytrzymałe i przyjemne w użytkowaniu meble plecione. Idealne są rodzima wiklina czy indyjski rattan, trawa morska, bambus, korek, teak. Naturalnie ciepłe i nie zawsze doskonałe, a przy tym ekologiczne.

„Architekci i inwestorzy świadomie poszukują materiałów nadających się do powtórnego przetworzenia (lub już przetworzonych), mających realny wpływ na nasze środowisko. Zamiast plastiku wybieramy drewno, rattan, naturalne tkaniny i materiały, często uzupełniając całość ogromną dawką bujnej zieleni. Neutralna kolorystyka, minimalizm oraz pewna surowość formy nie wykluczają uzyskania ciepłego i przytulnego charakteru wnętrza

– dostrzega Izabela Młockowska.

Drewno cenione jest w japońskich i skandynawskich koncepcjach estetycznych, ale i przecież polscy projektanci szanują je i wprowadzają w różnych

odślonach do wnętrz. Korzystając ze stalowych i drewnianych stelaży, nadają plecionkom nowatorskie, ale inspirowane naturą formy. Dlatego też punktem akcentującym wystrój wnętrza może być ażurowy fotel, pleciony stół kawowy czy klosz do lampy w organicznym kształcie.

” Mam nadzieję, że ekologia i szacunek do naszej planety to nie jedynie moda, a podejście, które zostanie z nami na długo, najlepiej – na zawsze. Co prawda, jest wiele osób, które zwracają uwagę na to, by inwestować w sprzęty przyjazne dla środowiska, w materiały, które przetrwają wiele lat, nie generując śmieci. Jednak wciąż istnieje problem godzenia się na wzornictwo niskiej jakości, które degraduje nie tylko naszą codzienność, ale także środowisko, trafiając zwykle po kilku latach na wysypiska

– przypomina Grzegorz Goworek.

Motywy przewodnim w najnowszych trendach będą funkcjonalne meble o łagodnych liniach i delikatnych krawędziach, komody, szafki i otwarte półki, meblotki i regały, uzupełnione gablotami, w których doskonale łączą się szkło z drewnem czy stalą.

Taki mariaż idealnie wyeksponuje również plakaty, obrazy, fotografie czy grafiki – pod warunkiem doboru odpowiedniej jakości szkła. Współczesne trendy nie wymuszają jedynej i prawidłowej ekspozycji sztuki. Ustawione na podłodze i komodzie czy zawieszone na ścianie, obrazy, stają się efektownym dopełnieniem aranżacji. Kluczową rolę odgrywa tutaj także szklana tafla, która w żaden sposób nie powinna zakłócać odbioru dzieła.

” Z uwagi na pandemię zmiany w trendach na 2022 rok są stosunkowo niewielkie. Do czynienia będziemy mieć raczej z kontynuacją wzorców z lat poprzednich. Domowa izolacja sprawiła, że od przestrzeni, w której żyjemy, wymagamy więcej: ciepła, przytulności, funkcjonalności. Stąd z jednej strony mocno przebijający się trend japoński, ocieplonego,

funkcjonalnego minimalizmu lub soft minimalizmu, bazujący na naturalnych materiałach, prostych formach i wyraźnych fakturach tkanin, kolorystyka zdecydowanie stonowana, uspokojona. Na drugim biegunie mocne i nieoczywiste kolory, zaskakujące odcienie w połączeniu z wyraźnymi deseniami kamiennymi (już nie tylko wszechobecny marmur), wielokolorowe wariacje na temat lastryko i nieustające nawiązania do minionych epok – dobry design nigdy się nie starzeje

– podkreśla Marcin Młoczkowski.

SZKLANE DODATKI W ORGANICZNYCH KSZTAŁTACH

Szkło to estetyczny materiał, który poddawany wielokrotnemu recyklingowi, nie traci swojego naturalnego uroku i plastyczności. Jest jednym z materiałów, który najlepiej nadaje się do ponownego przetworzenia, a także dekoracyjnego wykorzystania nawet w pierwotnym kształcie. Emaliowane, satynowane, lakierowane, malowane czy pienione szklane naczynia inspirowane do tworzenia stylowych domowych rekwizytów.

Plastyczność i podatność na formowanie, rzeźbienie czy malowanie motywuje rzemieślników i producentów szklanych wyrobów do projektowania form bliskich naturze. W domowej aranżacji nie powinno zabraknąć szklanej zastawy stołowej, szklanego oświetlenia, niepowtarzalnych ręcznie formowanych wazonów czy lampionów – z modną zaokrągloną, opływową czy pękającą linią.

ZIELEŃ I FIOLET – NA TOPIE W 2022

Kolor jest zwierciadłem przemian kulturowych. Odgrywa niebagatelną rolę w aranżacji. W trendach 2022 zdecydowanie króluje zieleń. Nie dość, że koja-

rzy się ze światem przyrody, to kapitalnie współgra z popularnymi stylami: modernistycznym, skandynawskim, japońskim, eklektycznym czy boho.

Trendy odwołujące się do estetyki japońskiej podkreślają istotę barw ziemi. Tutaj doskonale sprawdzą się dodatki w kolorze spokojnej przygaszonej zieleni. We wnętrzach typowo skandynawskich biel i jasne odcienie brązu przełamać będzie można kolorami tropikalnymi – szmaragdową i eukaliptusową zielenią, ale też wyrazistym kobaltem i soczystą pomarańczą.

”W naszej pracowni skupiamy się na tworzeniu przestrzeni ponadczasowych, wypełnionych materiałami i designem wysokiej jakości, posługujemy się stonowaną paletą barw i nie podążamy za trendami. Zauważamy jednak, że bliska nam estetyka jest obecnie doceniana. Harmonijne przestrzenie utrzymane w subtelnych kolorach, naturalne materiały, takie jak drewno czy kamień są bardzo popularne i myślę, że pozostaną z nami na dłużej

– zdradza Aga Kobus.

Idealnym materiałem dekoracyjnym do pokazania całego spektrum barw przyrody jest wspomniane szkło. Klasyczne metody jego wytwarzania w połączeniu z niesamowitymi technikami zdobienia i barwienia pokazują, jak z natury jest ono piękne i jak fenomenalnie przyjmuje kolory.

Nie tak trwałą i wytrzymałą dekoracją, ale za to intensywniej pobudzającą nasze zmysły, są owoce i warzywa. Zieleń awokado i kiwi, pomarańcz papai, ciepła żółć mango i miodowa melona – czyste, niepowtarzalne kolory, a jednocześnie ekologiczne i gotowe do spożycia produkty. Ich nietrwałość wcale nie musi być wadą.

Zieleń można efektownie stopniować, tworząc nastrojowe i stonowane albo żywiołowe i ekspresyjne aranżacje. Srebrna szałwia, orzeźwiająca mięta,



Projekt On Shore, materiały prasowe Studio Organic.

niedojrzała oliwka czy wiecznie zielony eukaliptus – to odcienie, które pojawiać się będą nie tylko w wyrobach szklanych, ale także na tkaninach. Prym wiodły będą materiały naturalne – wełna, len, bawełna, juta, włókna konopi czy kokosa – nie tylko w odcieniach zieleni, ale przede wszystkim w swoich pierwotnych neutralnych i delikatnych barwach.

Poza zielenią we wnętrzach pojawi się zapewne fiolet – równie przyjemny do tonowania. Kolorem roku 2022 według Pantone został Very Peri. Nowa barwa w katalogu opisywana jest jako czerwony fiolet nasycony niebieskim odcieniem. Tak śmiały kolor zagości w odważnych, kreatywnych, niekonwencjonalnych aranżacjach. W stonowanym wystroju ▶

pojawia się w zamian fiolet w różnych odcieniach: subtelnego bzu, ciemnej jagody, szlachetnego ametystu czy ciepłej lawendy.

ZAPACH NATURY WE WNĘTRZACH, CZYLI CZYM PACHNIE DOM W 2022

Zapach charakteryzuje wnętrze. Jest równie ważnym elementem wystroju mieszkania, co kolor czy wyposażenie. W czystym powietrzu subtelne wonie kwiatów i owoców pobudzają zmysły i poprawiają nastrój. W myśl uwolnionego od sztuczności

Projekt On Shore, materiały prasowe Studio Organic.



nurtu eko, wszelkie wprowadzane do przestrzeni domu zapachy powinny pochodzić z natury. Idealnie sprawdzą się delikatne mieszanki suszu kwiatów, przypraw i owoców w postaci potpourri, orzeźwiający, cytrusowe, balsamiczne czy różane olejki eteryczne oraz zioła i rośliny w donicach. Swoją łagodną wonnością poczęstują bazylia, lawenda, jaśmin, lilia amazońska, cytrusy czy hiacynty.

Proekologiczne nawyki powinniśmy kształtować na co dzień. Nie ma lepszego miejsca na pierwsze zmiany, jak najbliższa przestrzeń, czyli dom. Zwłaszcza że od początku 2020 roku w mieszkaniach zaczęliśmy spędzać znacznie więcej czasu niż wcześniej. Pandemia, lockdown, izolacje i kwarantanny zmusiły do przeniesienia wielu codziennych aktywności do wnętrza własnego domu. Mieszkania stały się miejscem pracy, salą fitness, placem zabaw, restauracją, kinem czy salonem kosmetycznym. Dlatego uważniej zaczęliśmy przyglądać się aranżacji domowych wnętrz, funkcjonalności i rozkładowi pomieszczeń, temperaturze, oświetleniu i wyposażeniu. Istotne stało się wydzielenie strefy pracy i miejsca na wypoczynek.

”W projektowaniu wnętrz nie nastąpiła radykalna zmiana, a jedynie zwiększenie nacisku na przestrzeń dotychczas nieco pomijaną, „drugorzędną”. Nie dziwi nas prośba klientów o zaprojektowanie wnętrza garażu jako domyślnej przestrzeni dla męskich spotkań, a projekty indywidualne, w których się specjalizujemy, zostają powiększone o przestrzeń relaksacyjną – baseny, sauny, siłownię, grotty solne. Mają one zapewnić całkowitą niezależność od świata zewnętrznego

– podkreśla Marcin Młoczkowski.

”Intensywna praca, nadmiar bodźców i codzienny pośpiech sprawiają, że zaczynamy traktować dom jak azyl, w którym najważniejsza jest możliwość pełnego relaksu i pozbycie się napięcia

– puentuje Aga Kobus. ■

KREDYTY HIPOTECZNE. KOGO DZISIAJ NA NIE STAĆ?



Na rynku kredytowym od ponad pół roku obserwujemy dynamiczne zmiany. W związku ze wzrostem inflacji (odczyt za kwiecień 2022 to 12,3%) Rada Polityki Pieniężnej systematycznie i zdecydowanie podnosi stopy procentowe. Kolejnych zmian spodziewamy się na najbliższym posiedzeniu 8 czerwca 2022 r. Wielu analityków wskazuje, że kolejne podwyżki również będą zdecydowane z uwagi na ciągle wzrastającą inflację.

**AGNIESZKA ŁUCZAK**

ekspert finansowy Lendi.pl

Kredytobiorcy znaleźli się w trudnej sytuacji. Wielu z nich odczuło już wzrost raty bliski jej dwukrotności z okresu pandemii, gdy stopy były na rekordowo niskim poziomie (WIBOR ® 3M wynosił 0,21%). Dzisiaj warto, aby każdy kredytobiorca zgłosił się do eksperta kredytowego Lendi na analizę swojej umowy kredytowej. W sytuacji, kiedy wzrastają stopy procentowe, banki zaczynają obniżać marże kredytowe.

Wtedy może okazać się korzystne refinansowanie kredytu do innego banku, gdzie oprocentowanie będzie niższe i tym samym obniżymy ratę. Na przykład klienci, którzy w marcu ubiegłego roku otrzymali kredyt z marżą 3%, dzisiaj mogą już uzyskać nawet 2% (zakładając 10% wkładu własnego). Wzrosły też mocno war-

tości nieruchomości, więc zdarza się, że u klientów, którzy mieli wkład własny poniżej 20%, na ten moment wykażemy wartość powyżej tego poziomu, co przełoży się na obniżenie marży kredytowej.

Pamiętajmy, że marża kredytowa to stała część oprocentowania, nie zmienia się, zostanie z nami do końca spłaty kredytu. Warto analizować na bieżąco sytuację na rynku. Według mojej oceny banki wolno reagują na tak dynamiczne podwyżki stóp procentowych. Średnia marża kredytu w okresie od stycznia 2021 r. do marca 2022 r. została obniżona o 0,27 p.p. przy ofertach z 10-procentowym wkładem własnym i o 0,23 p.p. przy 20-procentowym wkładzie własnym. Jeśli weźmiemy pod uwagę, że stopy procentowe wzrosły już o 4,4 p.p., to obniżka marż jest znikoma. Czekamy zatem na mocniejszą reakcję banków, tak abyśmy mogli pomóc naszym klientom obniżyć raty.

Poza refinansowaniem kredytu możliwa jest również obniżka raty poprzez wydłużenie okresu kredytowania lub zamrożenie rat na okres 5–7–10 lat, czyli przejście na oprocentowanie okresowo stałe. Dzisiaj wartości oprocentowania stałego są bardzo podobne do oprocentowania zmiennego. Banki na



ten moment proponują kredyty z oprocentowaniem na poziomie 7,5–9% przy 20-procentowym wkładzie własnym oraz 8,5–9,7% przy posiadaniu 10% wkładu własnego. Pamiętajmy tylko, że w sytuacji oprocentowania stałego, jeśli RPP zacznie stopy obniżać, nasza rata nie ulegnie obniżce w czasie jego obowiązywania. Warto analizować obecne umowy kredytowe w celu obniżenia kosztów obsługi kredytu czy produktów dodatkowych.

Nie możemy zapominać o trudnym położeniu osób, które dopiero teraz będą ubiegać się o kredyt hipoteczny. Poza mocnym wzrostem oprocentowania od kwietnia br. Komisja Nadzoru Finansowego wprowadziła nową Rekomendację S (zbiór dobrych praktyk), która obliuguje banki do podniesienia stopy procentowej o 5 punktów bazowych przy liczeniu zdolności kredytowej oraz obniżenia wskaźnika DTI (z ang. Debt To Income – stosunek wszystkich zobowiązań kredytowych do uzyskiwanych dochodów) do 50% (przy dochodach poniżej średniej krajowej max. 40%).

Skutkiem tego jest obniżenie zdolności kredytowej nawet o 30–40%. Dzisiaj na przykład singiel z dochodem 5500 zł netto ma zdolność na poziomie 247–345 tys. zł w zależności od banku. Małżeństwo z jednym dzieckiem i dochodem na poziomie 10 tys. zł netto otrzyma kredyt w przedziale 533–614 tys. zł. Z kolei małżeństwo z dwójką dzieci i dochodem 12 500 zł netto może liczyć na kredyt w wysokości 666–768 tys. zł.

Szukamy dla naszych klientów rozwiązań, które mogłyby poprawić ich sytuację – m.in. możemy pomyśleć o współkredytobiorcy, który podniesie zdolność kredytową, wydłużeniu okresu kredytowania, jeśli to możliwe, czy zwiększeniu środków własnych. Nawet jeśli klienci otrzymują w swoim banku informację o braku zdolności kredytowej, zapraszamy na konsultację z ekspertem kredytowym Lendi, który na pewno znajdzie dogodne rozwiązanie. ▶



Obecnie singiel z dochodem

5 500 zł netto

ma zdolność na poziomie

247–345 tys. zł

w zależności od banku.

W tych trudnych czasach znacznie zmienił się model wymarzonego klienta dla banków. Przy mocnych wzrostach cen, kosztów utrzymania, kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, rosnących ratach kredytowych czy nowej Rekomendacji S, banki zaostrzyły kryteria liczenia zdolności kredytowej. Dzisiaj bardzo duże znaczenie ma liczba zobowiązań kredytowych w stosunku do osiągniętych dochodów. Idealnym klientem jest osoba, która ma historię kredytową, ale obecnie nie posiada aktywnych zobowiązań kredytowych, ma umowę o pracę ponad średnią krajową, oczywiście na czas nieokreślony.

Są banki, które też w ostatnim czasie poluzowały kryteria, które były zaostrzone na czas pandemii, np. Alior Bank przywrócił akceptację dochodu z umowy zlecenie i o dzieło, ING akceptuje dochód z działalności gospodarczej rozliczanej w formie ryczaftu. Każde takie działanie, nam, ekspertom finansowym Lendi, pomaga w dobraniu jak najlepszej oferty dla klienta, ale czekamy na konkretniejsze ruchy banków w kierunku obniżenia marż kredytowych czy poluzowania polityki kryteriów dochodowych.

W mojej ocenie to nie są złe czasy na zaciąganie kredytów hipotecznych. Pamiętajmy, że nie ma prognoz na to, aby spadały ceny nieruchomości. One raczej pozostaną na tym poziomie lub wahania będą nieznaczne. Wpływ mają na to bardzo niskie oferty depozytów, więc aby nie tracić na inflacji, klienci kupują nieruchomości w celach inwestycyjnych. Drogie kredyty również wpływają na wzrost popytu na najem, co pogłębia cele inwestycyjne wśród osób chcących ulokować gdzieś swoje oszczędności. Dlatego nie ma perspektyw na obniżki cen nieruchomości. Jeśli ktoś planuje zakup nieruchomości, nie powinien odwlekać tej decyzji, pod warunkiem posiadania zdolności kredytowej.

WIBOR® notuje historyczne wartości. Obecnie znajdujemy się na tzw. górze, więc jeśli zaciągamy dzisiaj zobowiązanie na 25–30 lat, istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że raty i koszt kredytu znacznie się obniżą. W dużo gorszej sytuacji są osoby, które zaciągnęły kredyt w zeszłym roku na maksimum swoich możliwości, przy rekordowo niskim poziomie stóp procentowych. Dzisiaj mogą mieć problemy ze spłatą.

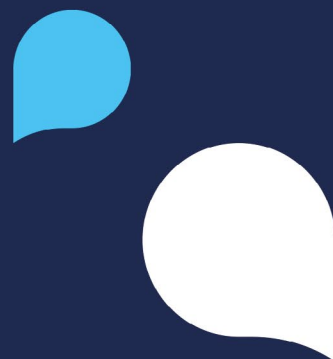
Dzisiaj bardzo duże znaczenie ma liczba zobowiązań kredytowych w stosunku do osiągniętych dochodów.

Dodatkowo w najbliższym czasie rząd wprowadzi program „Mieszkanie bez wkładu własnego”. Ma on wystartować 26 maja 2022 r. i polegać na uzyskaniu gwarancji wkładu własnego Banku Gospodarstwa Krajowego, przez co kredyt ma nie być bardziej ryzykowny dla banków. Dzięki temu możemy liczyć na sfinansowanie kredytem 100% ceny zakupu mieszkania czy budowy domu. Pomoże to mniej zamożnym klientom, których stać na kredyt, ale nie mają oszczędności na wkład własny. Takie kredyty mają być udzielane do końca 2030 r., muszą obejmować co najmniej 15-letni okres kredytowania, a gwarancja dotyczy nie mniej niż 10% i nie więcej jak 20% wartości nabywanej nieruchomości. Ponad gwarancję rząd zaproponował tzw. spłatę rodzinną. Polega ona na nadpłacie gwarantowanego kredytu przez BGK za każde nowo narodzone dziecko w czasie spłaty kredytu w wysokości 20 tys. zł na drugie dziecko, zaś na trzecie i kolejne – 60 tys. zł. Program oczywiście nie będzie dotyczył wszystkich. Są kryteria do spełnienia.

Podsumowując, czasy są trudne i drogie. Kredytobiorcy zmagają się ze wzrostami cen produktów i usług, ale również z wyższymi ratami kredytów. Ostatnio rząd ogłosił działania, które mają wspomóc kredytobiorców – wakacje kredytowe czy likwidację WIBOR-u w 2023 r. Czekamy na więcej szczegółów. Pamiętajmy, że możliwości jest wiele, należy szukać rozwiązań i zawsze konsultować je ze specjalistami. ■

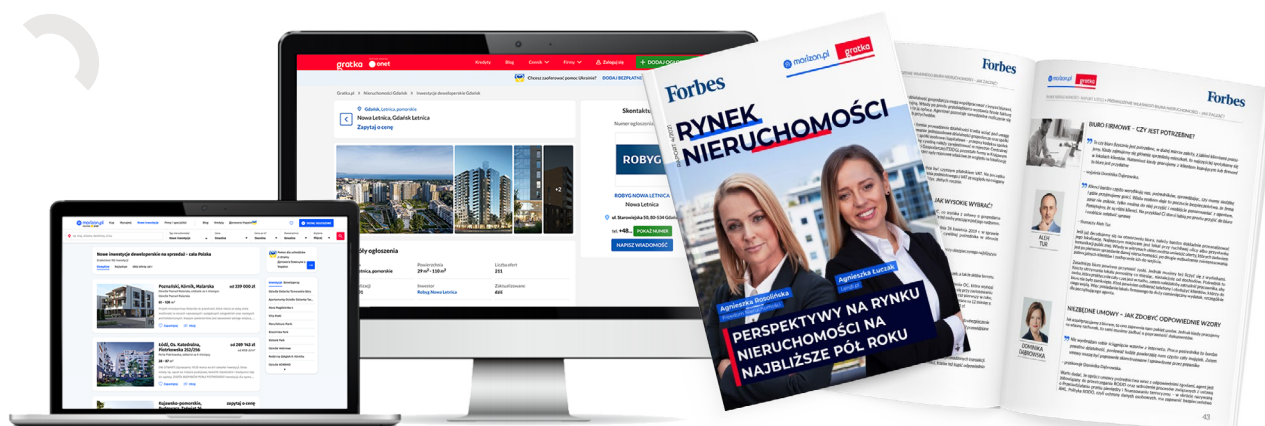
Kredyt na mieszkanie?

Wiemy, jak go dla Ciebie zdobyć!



**Umów się
na bezpłatną konsultację**
www.lendi.pl/eksperci-kredytowi

Znajdź klientów dzięki szerokim zasięgom Grupy Morizon-Gratka



DLA DEWELOPERÓW

Precyzyjnie pozyskujemy klientów dla Twojej inwestycji.

DLA BIUR NIERUCHOMOŚCI

Zapewniamy wiele miejsc ekspozycji ogłoszeń i kompleksowy pakiet usług.

DLA REKLAMODAWCÓW

Dobieramy najlepsze miejsca emisji dopasowane do profilu Twojej firmy.

DLA FIRM I EKSPERTÓW

Poprzez content marketing promujemy Twoją markę jako branżowego eksperta.

Więcej na morizon-gratka.pl

Posiadamy największą sieć partnerstw wśród serwisów z ogłoszeniami nieruchomości - docieramy do różnicowanych grup docelowych.