

DLACZEGO SPRZEDAJESZ DOM LATAMI –czyli abc rynku nieruchomości: -Kazimierz Surma -12.2014

Jakie budynki jednorodzinne sprzedają się najdłużej i dlaczego, a jakie znajdują nabywców najszybciej?

Notariusze mówią o zastoju na rynku nieruchomości, przeglądając strony internetowe mamy bardzo dużo ofert, część ofert wisi od kilku lat, dlaczego. Rząd, związane media, deweloperzy, pośrednicy, pompują poziomy cen na pierwotnym rynku nieruchomości w co uwierzyła znaczna część społeczeństwa. Tymczasem znaną regułą rynku nieruchomości jest cena jednego metra kwadratowego mieszkania na poziomie 0,5-1,0 nadwyżki przychodu miesięcznego rodziny kupującego ponad jego miesięczne wydatki, nie wnikając w poziom ryzyka wynikający z niestabilnej sytuacji finansowej RP.

Dzisiaj nie ma popytu na domy wielkopowierzchniowe, wielopokoleniowe – to pierwszy przykład. Po drugie, ciężko sprzedać domy w bardzo złym stanie albo z wadą techniczną lub prawną. Mamy tu na myśli głównie problemy z wilgocią, grzybem czy np. uszkodzeniem konstrukcji budynku, dachu, nie uregulowany stan prawny. Budynki z uciążliwym sąsiedztwem też niechętnie są kupowane. Najszybciej znajdziemy nabywców na ładnie wykończone, nowe, kilkuletnie domy, w dobrej lokalizacji, niewymagające nakładów finansowych. Takie, do których klient wniesie swoje walizki i zamieszka. **No i oczywiście w realnej cenie.**

Co ma największe znaczenie dla szybkiej sprzedaży?, oczywiście skierowanie oferty do określonej grupy klientów

Z jednej strony na rynku są klienci, którzy sugerują się wyłącznie ceną, bez względu na pozostałe cechy domu, mieszkania.

Z drugiej, są też tacy, którzy wiążą zakup domu z długoterminowym zamieszkaniem, więc analizują wszystkie możliwe aspekty: użytkowe, techniczne, komunikacyjne, logistyczne, estetyczne,

Z trzeciej są też tacy którzy wiążą zakup z długoterminową inwestycją na wynajem, jako lokatę gorącej gotówki mając podejście dochodowe.

Sukces sprzedaży zależy od połączenia wielu czynników: ceny nieruchomości, podaży i popytu, konkurencji, atrybutów nieruchomości, stanu technicznego i prawnego. **Pamiętaj nie ma obiektu niesprzedawalnego.**

Łatwiej sprzedawać dom wiosną czy zimą?

Zdecydowanie ładniej prezentują się domy w porze letniej. I to wtedy najczęściej osób marzy o posiadaniu własnej działki. Stąd największy ruch na rynku nieruchomości obserwujemy od lutego do października. Ale są od tego odstępstwa. Na podjęcie decyzji o kupnie domu późną jesienią czy zimą wpływa często sytuacja finansowa, np. decyzje kredytowe, które trzeba realizować do pewnego czasu, aby nie zmieniły się warunki finansowania.

Poza tym przełom roku to często wielka niewiadoma z punktu widzenia zmieniających się przepisów. Dlatego klienci decydują się na to, co już jest pewne. Niektórzy podchodzą do kupna domu jesienią czy zimą, ponieważ wtedy nieruchomość jest w swojej „najgorszej odsłonie” i widać, „co ją boli”, jaki jest dojazd, otoczenie. Później może być już tylko lepiej.

Od czego zacząć sprzedaż domu, mieszkania?

Po pierwsze od wysprzątania, odświeżenia sprzedawanej nieruchomości

Po drugie od weryfikacji jego wartości użytkowej, atrakcyjności, poziomu cen na lokalnym rynku. Należy odciąć się od emocji i podjąć ostateczną decyzję, że chce się sprzedać dom. Podczas analizy domu przeznaczonego do sprzedaży należy zweryfikować stan prawny nieruchomości, sprawdzić, czy nie ciągną się niedokończone sprawy związane np. z procesem jego budowy, zgodności użytkowania z planem miejscowym. Klienci bardzo rzadko angażują się w kupno domów z wadami prawnotechnicznymi, nie uporządkowanymi sprawami spadkowymi.

Poza tym samo przygotowanie nieruchomości jest również bardzo istotne. Mam na myśli sprawdzenie, czy i w jakim stopniu warto inwestować w nieruchomość, aby stworzyć jak najatrakcyjniejszą ofertę. Trzeba podjąć decyzję, czy warto dokonać tylko odświeżenia czy remontu budynku, często zbytecznego przyszłemu nabywcy.

CZY Powiesić ogłoszenie o sprzedaży domu na ogrodzeniu, w Internecie, dać anons w lokalnej prasie, zgłosić dom kilku pośrednikom, CZY jednemu na wyłączność...?

Zdecydowanie sprzedaż domu ma sens tylko z jednym biurem na wyłączność. Nie należy tworzyć śmietnika ze swojej oferty. Jeżeli dziesięć biur ogłasza się z tym samym domem, to z reguły następuje dewaluacja

oferty i tworzy się śmietnik informacyjny. Bierze się to z faktu niskich możliwości zaangażowania biur w sprzedaż z uwagi na ryzyko utraty wynagrodzenia.

Jeżeli pośrednik ma gwarancję wynagrodzenia, to jest w stanie zainwestować więcej środków w reklamę i marketing oferty, ponieważ wie, że na nim spoczywa odpowiedzialność za doprowadzenie do transakcji, za którą będzie rozliczany. Jeżeli kilka biur zajmuje się sprzedażą jednego domu, to z uwagi na ryzyko utraty wynagrodzenia, na pewno nie ujawnią w ofercie ani dokładnej lokalizacji, ani zdjęć z bryłą budynku, aby klient sam nie dotarł do właściciela i nie próbował pozbawić biura wynagrodzenia. W takich sytuacjach potencjalni nabywcy ciągnięci są przez agentów po różnych domach, gdzie dopiero na miejscu dowiadują się o szczegółach oferty i dopiero wówczas są w stanie zweryfikować, czy oferta spełnia podstawowe kryteria. Poza tym dom staje się obiektem zwiedzania przez tzw. oglądaczy.

A co zrobić, gdy mijają miesiące albo nawet lata, a efektów pracy pośrednika nie ma?

To jest indywidualna kwestia każdego domu, mieszkania i klienta. **Należy wtedy dokładnie sprawdzić, co zostało zrobione, czy na pewno do dobrej grupy docelowej skierowana została oferta, czy cena jest adekwatna do sytuacji na rynku.** Należy przeprowadzić swoistą analizę tego, co się działo, wyciągnąć wnioski, wprowadzić korektę działań reklamowych i wówczas kontynuować sprzedaż. **Nie ma nieruchomości niesprzedawalnych.**

A czego nie/należy robić, planując sprzedaż domu?

Po pierwsze należy przygotować ofertę sprzedaży z uwzględnieniem standardów wyceny nieruchomości według praktyki zasady pełnego procesu wyceny obejmującego wszelkie czynności szacunkowe konieczne do właściwego określenia wartości nieruchomości, zgodności ze stanem faktycznym i prawnym nieruchomości oraz zawartości zbioru wszelkich informacji niezbędnych do ustalenia sposobu postępowania dotyczącego określenia wartości nieruchomości.

Istnieje otwarty katalog parametrów które należy opisać dla każdej sprzedawanej, szacowanej, nieruchomości:

- rodzaj, charakter i cechy nieruchomości stanowiącej przedmiot sprzedaży,
- lokalizacja i czynniki środowiskowe, stan i stopień wyposażenia w urządzenia infrastruktury technicznej,

- stan zagospodarowania otoczenia nieruchomości,
- stan usług, zaplecza bytowego, oświatowego, i komunikacji w miejscu położenia nieruchomości,
- stan i dotychczasowy sposób użytkowania i zagospodarowania nieruchomości,

W odniesieniu do budynków, budowli i urządzeń trwale związanych z gruntem i odpowiednio innych części składowych gruntu należy określić w szczególności następujące parametry:

- rodzaj i przeznaczenie obiektu,
- parametry techniczno-użytkowe,
- wiek obiektów,
- rodzaj konstrukcji i wykończenia,
- sposób i warunki użytkowania oraz utrzymania, w tym dotychczasową gospodarkę remontowo-zapobiegawczą,
- zgodność wzniesienia budynku z przepisami prawa budowlanego,
- stan techniczny i stopień zużycia,
- możliwości i warunki dalszej eksploatacji,
- sposób użytkowania w stosunku do ustaleń planu miejscowego,

Po drugie wnikliwie sprawdzić poziom cen na rynku nieruchomości mając na uwadze wyżej wymienione cechy i parametry przedmiotowej nieruchomości

Po trzecie, nie należy inwestować w nieruchomość bez wstępnej analizy opłacalności tego przedsięwzięcia i określenia, czy jest szansa, że się to zwróci. Tu niezbędna jest analiza przyszłych przychodów i kosztów wycenianej nieruchomości.

Po czwarte, nie należy zgłaszać domu do sprzedaży kilku biurom nieruchomości jednocześnie, ponieważ – paradoksalnie – dom zamiast zyskać na promocji, traci na atrakcyjności sprzedaży

I po piąte, prosić okresowo pośrednika o poziom zainteresowania swoją ofertą, o relacje umownego poziomu ceny sprzedawanej nieruchomości do aktualnego poziomu cena na rynku.

Z poważaniem K_{Surma}