

## DLACZEGO SPRZEDAJESZ DOM LATAMI –czyli abc rynku nieruchomości: -Kazimierz Surma -01.2015,

Jakie mieszkania, budynki jednorodzinne, nieruchomości 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, czuje się bogatsza. Dzisiaj nie ma popytu na mieszkania, 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, nieocieplone czy np. uszkodzeniem konstrukcji budynku, dachu, nieuregulowany stan prawny. Budynki usytuowane na zbyt małej działce, z uciążliwym sąsiedztwem też niechętnie są kupowane. Najszybciej znajdziemy nabywców na ładnie wykończone, kilkuletnie niewielkie mieszkania, domy, w dobrej lokalizacji, niewymagające nakładów finansowych. Takie, które klient w krótkim czasie odświeży, do których wniesie swoje walizki i zamieszka.

**No i oczywiście w realnej cenie rynkowej, czyli dla transakcji rynkowej pomiędzy zainteresowanymi, dobrze poinformowanymi i niepowiązanymi ze sobą stronami.**

Należy pamiętać o znanej regule rynku nieruchomości, jaką jest cena jednego metra kwadratowego mieszkania na poziomie nadwyżki z przychodu miesięcznego rodziny kupującego ponad jej miesięczne wydatki, nie wnikając w poziom ryzyka wynikający z niestabilnej sytuacji finansowej, poziomu płac i rynku pracy w RP.

Co ma największe znaczenie dla pewnej 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 mieszkania, domu, nieruchomości.

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 do planowanej inwestycji.

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

### **W jakim czasie łatwiej sprzedawać nieruchomości.**

Nieruchomości z pewnością ładniej prezentują się 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, sprzedaż plonów, powroty z emigracji jesienią, wypłaty dywidend w I kwartale, 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 zimą, a najczęściej wiosną, ponieważ wtedy nieruchomości jest w swojej „najgorszej odsłonie jak przetrwała zimę” i widać, „co ją boli”, bezlistne otoczenie, jaki jest dojazd. Od wiosny jest już tylko lepiej, bo po zakupie mamy kilka miesięcy na wykonanie prac remontowych

### **Od czego zacząć sprzedaż mieszkania, domu.**

Po pierwsze od podjęcia jednoznacznej decyzji, że chce się sprzedać dom, należy odciąć się od emocji, pamiętajmy, że sprzedaje się tylko raz. Następnie od wysprzątania, odświeżenia sprzedawanej nieruchomości.

Po drugie samo przygotowanie nieruchomości do sprzedaży jest również bardzo istotne. Mam na myśli sprawdzenie, czy i w jakim stopniu warto inwestować w nieruchomości, aby stworzyć jak najatrakcyjniejszą ofertę. Trzeba podjąć decyzję, czy warto dokonać tylko odświeżenia czy remontu budynku, robiony naprędce robi złe wrażenie, zwykle okazuje się zbyteczny przyszłemu nabywcy.

Po trzecie od weryfikacji jego stanu technicznego konstrukcji budynku, wyposażenia i instalacji, wartości użytkowej, atrakcyjności, oraz poziomu cen porównywalnych nieruchomości na lokalnym rynku. Podczas analizy nieruchomości przeznaczonej 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 technicznymi, nieuporządkowanymi sprawami spadkowymi.

Czy powiesić baner ogłoszenia o sprzedaży domu na ogrodzeniu, w internecie, dać anons w lokalnej prasie, zgłosić dom kilku pośrednikom, czy jednemu na wyłączność.

Pamiętajmy, że zdecydowana większość osób zainteresowanych zakupem pochodzi z terenu oferowanej nieruchomości. Jeżeli zdecydujemy się na korzystanie z usług pośrednika to zdecydowanie sprzedaż domu ma sens tylko z jednym biurem na wyłączność. Przy spisaniu umowy pośrednictwa strony powinny ustalić, czego oczekują od siebie, jakie działania promocyjne podejmie pośrednik i jakie otrzyma wynagrodzenie. Pamiętaj, że nieruchomość powinna przynosić właścicielowi korzyści przeliczalne na roczny przychód odpowiednio do rentowności rynkowej inwestycji. Niesprzedana, nieużytkowana niewynajęta nieruchomość to określone straty dla właściciela. Jeżeli je sobie uzmysłowimy to powinniśmy określić konieczne działania by je zminimalizować. Poczytać odpowiednie zapisy w umowie.

Nie należy tworzyć kopki siana z zebranych ofert, Jeżeli dziesięć biur ogłasza się z tym samym domem, często bez żadnej reguły to następuje dewaluacja oferty i tworzy się śmietnik informacyjny. Jako starsza osoba odnoszę wrażenie, że oferowanie i sprzedaż nieruchomości nie różni się od zakupu pary butów, strony otomoto podają więcej szczegółów o oferowanym samochodzie. 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 jednej nieruchomości, 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 nieruchomościach, gdzie dopiero na miejscu dowiadują się o szczegółach oferty i dopiero wówczas są w stanie zweryfikować, czy oferta spełnia podstawowe kryteria, jeżeli to jest w ogóle możliwe podczas krótkich oględzin bez udziału specjalisty budowlanca. Zamieszczona oferta winna być merytorycznie szczegółowa, zawierać niezbędne informacje, które przyciągną nabywcę, oględziny nieruchomości powinny uwiarygodnić ofertę i przekonać do zakupu lub wynajmu. Poza tym oferowana nieruchomość nie powinna być tylko obiektem zwiedzania przez tzw. oglądaczy.

A co zrobić, gdy czas leci, mijają miesiące albo nawet lata, nieruchomość nieużytkowana niszczeje, ceny nieruchomości spadają a efektów pracy pośrednika nie ma?

To jest indywidualna kwestia każdego domu, mieszkania i klienta. Przy obecnym dostępie do ofert, okres 6miesięcy jest wystarczającym okresem by nieruchomość znalazła nabywcę. Jeżeli nie to należy dokładnie sprawdzić, co zostało zrobione, czy na pewno do właściwej grupy docelowej skierowana została oferta, czy cena jest adekwatna do sytuacji na rynku

nieruchomości. Należy przeprowadzić rzeczową analizę tego, co zostało zrobione, wyciągnąć wnioski, wprowadzić korektę działań reklamowych i wówczas kontynuować wynajem, w ostateczności sprzedać nieruchomość. **Pamiętajmy, że pomimo nadpodaży na rynku nie ma nieruchomości niesprzedawalnych.**

Co należy robić, planując sprzedaż nieruchomości.

**Po pierwsze** należycie przygotować ofertę sprzedaży z uwzględnieniem standardów wyceny nieruchomości według praktyki 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, przeznaczenie i cechy nieruchomości stanowiącej przedmiot sprzedaży,
- wiek obiektu i parametry techniczno-użytkowe,
- rodzaj konstrukcji i wykończenia,
- zgodność wzniesienia budynku z przepisami prawa budowlanego,
- lokalizacja i czynniki środowiskowe, stan i stopień wyposażenia 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,
- stan techniczny i stopień zużycia,
- sposób i warunki użytkowania oraz utrzymania, w tym dotychczasową gospodarkę remontowo-zapobiegawczą,
- sposób użytkowania w stosunku do ustaleń planu miejscowego,
- możliwości i warunki dalszej eksploatacji,

Pamiętajmy o dostępnych ofertach szacowania, wyceny nieruchomości za kwotę rzędu kilkuset złotych, co stanowi ułamek procenta szacowanej nieruchomości. Wycena nieruchomości zawierając opis nieruchomości zabezpiecza sprzedającego, a również i kupującego przed baczny okiem fiskusa.

Pamiętajmy o przykładowym opisie, ocenie, cechach, wadze cechy przy sprzedaż, zakupie działki budowlanej jak w przedstawionej niżej tabeli, im dalej od centrum zorganizowanego życia tym taniej.

<b>CECHA</b>	<b>WAGA CECHY</b>	<b>ocena</b>	<b>opis</b>
lokalizacja położenie, a miejsce pracy, rodzina, dzieci szkoły, przedszkola	40%	dobra	położenie w strefie centralnej analizowanego obszaru w pobliżu obiektów usługowych oraz infrastruktury społecznej
		średnia	położenie w strefie pośredniej, oddalonej od obiektów usługowych i infrastruktury społecznej
		niekorzystna	położenie w strefie peryferyjnej, daleko od zabudowy, utrudniające użytkowanie nieruchomości
uzbrojenie techniczne	20%	pełne	Sprawdzony dostęp do mediów według taryfy dostawcy: woda-W, kanalizacja-K, energia elektryczna -E, gaz ziemny-G
		częściowe	występują tylko niektóre media wymienione wyżej
		brak	brak w sąsiedztwie nieruchomości uzbrojenia w media
dostępność komunikacyjna	20%	bardzo dobra	położenie przy drodze głównej, o nawierzchni utwardzonej, <i>wykonany zjazd z nieruchomości</i>
		dobra	dojazd drogą asfaltowa, położenie w oddaleniu od głównych dróg,
		ograniczona	dojazd nieutwardzoną, utwardzoną drogą gruntową,
		brak	brak dostępu do drogi publicznej
otoczenie i sąsiedztwo	20%	korzystne	nieruchomości sąsiednie o zabudowie mieszkalno-usługowej, zadbane otoczenie
		neutralne	Pośrednie .....
		niekorzystne	Tereny zaniedbane, przemysłowe, nieużytki, mokradła

**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 ceny na rynku.

Z poważaniem *KSurma*