



WARSZAWSKIE  
STOWARZYSZENIE  
POŚREDNIKÓW W OBRODZIE  
NIERUCHOMOŚCIAMI

 morizon.pl

 gratka



# Raport ekspertów warszawskiego ryнку nieruchomości

Październik 2021

# Raport ekspertów warszawskiego rynku nieruchomości

<b>01</b>   Warszawski rynek mieszkaniowy	3
<b>02</b>   Pośrednio czy bezpośrednio?	7
<b>03</b>   Analiza rynku pierwszej połowy roku 2021, na podstawie danych mls.org.pl	11
<b>04</b>   Czy warto kupować na wynajem?	14
<b>05</b>   Ceny mieszkań w Warszawie	19
<b>06</b>   Bańka spekulacyjna. Czy mamy z nią do czynienia?	22
<b>07</b>   Ceny odrywają się od fundamentów	24
<b>08</b>   Czego oczekiwać od pośrednika w obrocie nieruchomościami?	30
<b>09</b>   Jak bezpiecznie sprzedać mieszkanie w czasach postcovidowych?	37

01

# Warszawski rynek mieszkaniowy

**W**arszawa to największy rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce, bardzo dobrze rozwinięty i dojrzały, zarówno jeśli chodzi o rynek wtórny jak i pierwotny. Jednak pomimo stosunkowo wysokich dochodów mieszkańców pod względem dostępności mieszkaniowej Warszawa znajduje się na 2. miejscu wśród miast o najmniejszej sile nabywczej, gorzej jest tylko w Krakowie.

W 2020 r. deweloperzy sprzedali w Warszawie ponad 19 tys. mieszkań, co oznacza, że co czwarte nowo wybudowane w Polsce mieszkanie sprzedaje się w Warszawie. Od roku 2018 warszawski pierwotny rynek mieszkaniowy jest rynkiem o liczbie transakcji porównywalnej z Londynem i 4-5 krotnie większym niż np. zbliżony pod względem populacji Bukareszt czy inne stolice regionu Europy Środkowej i Wschodniej.

Przy ograniczonej podaży nowych inwestycji, w których do sprzedaży trafiło w minionym roku tylko 15 tys. nowych mieszkań, oferta z której na koniec roku mogli wybierać nabywcy skurczyła się do zaledwie 13,8 tys. lokali, a to w porównaniu do okresu sprzed pandemii oznaczało o 30% mniejszy wybór. Natomiast w pierwszym półroczu 2021 roku deweloperzy wprowadzili na rynek 9892 mieszkania, a więc o 22,3% więcej niż w tym samym okresie zeszłego roku, gdy rynek najbardziej odczuwał efekty pandemii. Nie wystarczyło to jednak do zaspokojenia popytu. Na koniec pierwszej połowy 2021 roku w ofercie znajdowało się 11,3 tys. mieszkań, czyli o 30,2% mniej rok do roku i o 21,1% mniej niż pół roku wcześniej. W pierwszej połowie 2021 roku popyt powrócił do poziomu sprzed pandemii. Od stycznia do czerwca br. w stolicy sprzedały się 12 802 mieszkania, czyli o 30,5% więcej niż w poprzednim półroczu i 62,4% więcej rok do roku.

W stolicy najczęściej nabywane są mieszkania o powierzchni użytkowej od 40 do 60 m<sup>2</sup> – około 40% obrotu. Popularne są też lokale najmniejsze do 40 m<sup>2</sup>, które stanowią 25% transakcji na tym rynku. Mieszkania o powierzchni od 60 do 80 m<sup>2</sup> to 21% obrotu, zaś ponad 80-metrowe lokale – 14%.

Warszawa wiodła prym również pod względem przeciętnej powierzchni użytkowej mieszkań, które były przedmiotem obrotu. W II kwartale 2021 roku wyniosła ona 58,17 m<sup>2</sup> przy średniej krajowej wynoszącej 55,64 m<sup>2</sup>.

Stale rosnący popyt, będący z jednej strony wynikiem historycznie taniego kredytu mieszkaniowego, a z drugiej braku alternatywy dla lokowania oszczędności naszych rodaków, sprawiły iż w II kwartale 2021 roku odnotowano dalsze wzrosty średniej ceny transakcyjnej 1m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej mieszkania zarówno w Warszawie, jak również

we wszystkich badanych przez Centrum AMRON lokalizacjach. Jednak Warszawa ze wzrostem cen kwartalnych na poziomie 1,50% uplasowała się praktycznie na końcu listy monitorowanych lokalizacji. Niższy wzrost cen odnotował tylko rynek mieszkaniowy w Łodzi. Uwzględniając praktyczny brak wzrostu średniej ceny transakcyjnej w Warszawie w I kwartale 2021 roku – odnotowano wówczas spadek o 0,08% w odniesieniu do wartości notowanej w poprzednim kwartale - można zaryzykować stwierdzenie, że zbliżamy się do pewnej symbolicznej granicy akceptowalnych cen średnich w stolicy. Co prawda w relacji do analogicznego okresu 2020 roku, wzrosty cen transakcyjnych w Warszawie w drugim kwartale wyniosły 9,57%, a średnia cena osiągnęła poziom 10 224 zł/m<sup>2</sup>.

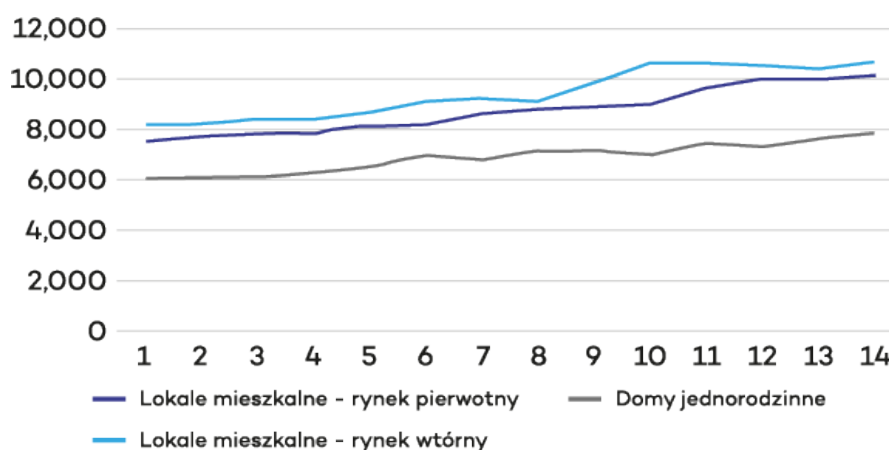
Wracając do porównań międzynarodowych – w segmencie apartamentów na rynku pierwotnym - jesteśmy nadal rynkiem o relatywnie niskich cenach. Ze stolic naszego regionu porównywalne do warszawskich są tylko ceny apartamentów w Bratysławie, gdzie średnio za 1m<sup>2</sup> w centrum płaci się 2449 € - ale Bratysława liczy tylko 430 tys. mieszkańców. W czeskiej Pradze przeciętnie za nowy apartament płaci się nawet 3200 € za 1 m<sup>2</sup> - w ciągu ostatnich 5 lat wzrost cen wyniósł tu prawie 50%. Pod względem cen nowych mieszkań Czechy dogoniły sąsiednią Austrię, trudno się więc dziwić, że Czesi mieszkający w północno-zachodniej części kraju z zainteresowaniem patrzą również na niemiecki rynek mieszkaniowy. Podobnie w stolicy Węgier, w ciągu ostatnich 5 lat ceny nieruchomości podwoiły się, sięgając w niektórych dzielnicach miasta 4 tys. € za 1 m<sup>2</sup>.



Na zakończenie tych międzynarodowych porównań dodam, że za metr mieszkania w nowym budownictwie w centrum Berlina trzeba zapłacić średnio 5275 €, a w Warszawie „tylko” 2740 €. Jest więc w Warszawie tylko 2 razy taniej. Za średnią pensję, wyliczoną na poziomie 912 € można kupić w Warszawie tylko 0,33 m<sup>2</sup> a w Berlinie za średnią pensję w wysokości 2300 €, można kupić „aż” 0,43 m<sup>2</sup> mieszkania.

To krótkie międzynarodowe porównanie pokazuje, że dynamiczny wzrost cen w Polsce nie jest tylko naszą specyfiką i nie jest przejawem nadmuchiwania bańki spekulacyjnej. Oznaczać może również to, że po lekkim wyhamowaniu wzrostu cen transakcyjnych na rynku warszawskim możemy, czy wręcz powinniśmy, oczekiwać w dłuższej perspektywie dalszych wzrostów.

Czy pocieszeniem dla osób poszukujących własnego lokum może być rynek wtórny? Z analiz Centrum AMRON wynika, że po okresie wywołanych pandemią przejściowych zmian struktury obrotu następuje ponowne, systematyczne zbliżanie się poziomu średnich cen transakcyjnych na obu tych rynkach. Począwszy od roku 2019 wyraźnie wzrosła również dynamika cen domów jednorodzinnych. Sugeruje to wywołane zarówno wzrostem cen mieszkań jak i konsekwencjami pandemii przeniesienie części popytu na ten segment rynku mieszkaniowego. Zmiany prezentuje poniższy wykres.







*Decydujące dla rynku będą kolejne kwartały – poziom popytu na najem krótkoterminowy, decyzje dotyczące powrotu studentów do zajęć w trybie stacjonarnym i – co stanowi nowy czynnik mogący w średnim okresie ograniczać podaż mieszkań a tym samym wywoływać presję na wzrost czynszów – nowe koncepcje podatkowe rządu, w tym przede wszystkim planowane niekorzystne dla właścicieli wynajmowanych nieruchomości zmiany w obszarze opodatkowania najmu.*

Stabilizuje się natomiast sytuacja na rynku najmu, gdzie wyraźnie wyhamowała dynamika spadków czynszów. Trudno jest jednak jednoznacznie przesądzać o perspektywach rozwoju sytuacji. Decydujące dla rynku będą kolejne kwartały – poziom popytu na najem krótkoterminowy, decyzje dotyczące powrotu studentów do zajęć w trybie stacjonarnym i – co stanowi nowy czynnik mogący w średnim okresie ograniczać podaż mieszkań a tym samym wywoływać presję na wzrost czynszów – nowe koncepcje podatkowe rządu, w tym przede wszystkim planowane niekorzystne dla właścicieli wynajmowanych nieruchomości zmiany w obszarze opodatkowania najmu.

Drugi kwartał bieżącego roku przyniósł stabilizację poziomu czynszów na poziomie wyraźnie obniżonym wobec okresu sprzed wybuchu pandemii COVID-19. Z rynków największych polskich miast warszawski rynek zachował się w tym okresie najbardziej stabilnie – zaobserwowano na nim tylko niewielki, wynoszący jedynie 0,12% spadek w stosunku do wysokości średniego czynszu notowanego kwartał wcześniej. Średni czynsz najmu mieszkania w Warszawie w II kwartale 2021 roku wyniósł 1 652 zł i był niższy od notowanego kwartał wcześniej o 2 zł. W ciągu całego okresu pandemii COVID-19 największe spadki średniego czynszu zanotowano w Krakowie – o 13,86% i Warszawie – 11,76%.

### **Dlaczego inwestujemy w mieszkania w Warszawie?**

Na podstawie danych z Systemu AMRON zestawilem zmiany średniej ceny transakcyjnej oraz stawki czynszu dla rynku warszawskiego w okresie ostatnich 12 miesięcy oraz ostatnich 5 lat. Wyniki w poniższej tabeli tłumaczą wszystko.



#### **Atrakcyjność inwestowania na warszawskim rynku mieszkaniowym**

<b>Zmiany cen transakcyjnych</b>	5 lat	II Q 2021 / II Q 2016	<b>36,27%</b>	↑
	1 rok	II Q 2021 / II Q 2020	<b>9,57%</b>	↑
<b>Zmiany stawek najmu</b>	1 rok	II Q 2021 / II Q 2020	<b>-11,75%</b>	↓
	5 lat	II Q 2021 / II Q 2016	<b>8,83%</b>	↑

Uzupełnieniem do danych z powyższej Tabeli może być podsumowanie z najnowszego Raportu NBP, potwierdzające, iż „pomimo obaw pojawiających się na początku pandemii, popyt na mieszkania jest wysoki, a cały rynek mieszkaniowy zachowuje się dość stabilnie. Powody są przynajmniej trzy:

- w obliczu szybko rosnących cen szukamy ochrony przed inflacją,
- w obliczu niemal zerowego oprocentowania lokat szukamy inwestycji dającej rentowność na stabilnym poziomie,
- preferujemy inwestycje w bezpieczniejsze aktywa - nieruchomości.

Historia pokazuje, że inwestorzy długoterminowi mogą liczyć na wzrost cen mieszkań wyższy niż inflacja. Na wynajmie w dużych miastach – choć mniej niż przed rokiem – można zarobić przez rok kwotę odpowiadającą 4-5% wartości mieszkania. Poza tym, to nieruchomości są uznawane za bezpieczną inwestycję. Wszystko to składa się na wysoki popyt na mieszkania w okresie pandemii.” Ponieważ zainteresowanie mieszkaniami jest nadal bardzo duże, nic nie wskazuje na to, żeby w najbliższym czasie wzrosty cen mieszkań w Warszawie poddane zostały jakiegokolwiek korekcie. Duża część inwestorów traktuje zakup mieszkania jako lokatę kapitału, bo jest to, mimo mniejszego zainteresowania najmem w czasie pandemii, wciąż stabilna inwestycja. Mimo wzrostu cen mieszkań na rynku wtórnym obserwuje się duże zainteresowanie nieruchomościami z „drugiej ręki”. Wzrost przeciętnej wysokości pensji na warszawskim rynku pracy oraz wysoki odsetek pozytywnie rozpatrzonych wniosków kredytowych, przy jednoczesnej niskiej stopie procentowej, zachęca do zakupu mieszkania i realizacji marzeń o własnych czterech kątach.

Niezależnie od analizy podaży-popytowej należy pamiętać, że ceny mieszkań mogą jeszcze pójść w górę, ze względu na rosnące ceny materiałów budowlanych, a także ograniczoną podaż działek pod budowę nowych osiedli. Również zakończenie pandemii jest coraz bardziej realne, a to będzie wzmacniać popyt na mieszkania, których w ofercie na rynku warszawskim jest coraz mniej.



**Jacek Furga**  
AMRON

# 02

## Pośrednio czy bezpośrednio?

**C**o decyduje o tym, że niektóre rzeczy czy usługi kupujemy, a niektóre robimy sami? Gdzie przebiega granica pomiędzy „sam sobie naprawię samochód”, a „oddaję go do warsztatu”? Co się optaca i jak to wyliczyć? W którym momencie może się okazać, że przespaliśmy w szkole najważniejszą lekcję matematyki.

Mieszkanie czy dom to zwykle najbardziej wartościowa rzecz jaką posiadamy. Otrzymujemy ją w spadku, jako dorobek życia naszych bliskich lub zaciągamy na nią wieloletnie kredyty. Gdy okoliczności życiowe sprawiają, że decydujemy się ją sprzedać możemy popełnić wiele kosztownych błędów. Pozwól, że przepowiem Ci przyszłość. W kilku scenariuszach.

### Kasia i Tomek

Wszyscy w skrzynkach na listy znajdujemy karteczki w stylu: Szukamy mieszkania dla siebie w tym bloku. Cóż za szczęśliwy zbieg okoliczności! W końcu to logiczne, że wszyscy chcą mieszkać w tym bloku. To przecież najlepszy blok na świecie! Tylko że te karteczki są wrzucane wszędzie. Zapytaj znajomych z innych dzielnic. Czy to znaczy, że ci ludzie chcą mieszkać wszędzie? Nie, to sposób na dotarcie do potencjalnych sprzedających, którzy dzięki braku zorientowania w aktualnej sytuacji na rynku, sprzedadzą swoje mieszkanie poniżej wartości rynkowej.

#### Zadanie

Sprzedajesz mieszkanie za 300 000 zł w 1 miesiąc. Teoretycznie zaoszczędziłeś na agencji nieruchomości około 9 000 zł. Dzięki profesjonalnej stylizacji wnętrza, sesji zdjęciowej i kampanii promocyjnej mógłbyś sprzedać je ok. 10% drożej w 2 miesiące.

#### Pytanie

Zaoszczędziłeś 9 000 zł czy straciłeś 21 000 zł?

Według danych z amerykańskiego rynku, home staging zwykle podnosi wartość transakcji o ok. 10% i przyspiesza ją o ok 40%. Doświadczenie pokazuje, że dokładnie tak jest.

Moja klientka rekordzistka, po blisko 3-letnich, nieudanych próbach sprzedaży domu, zwróciła się do nas po pomoc. Po odpowiednim przygotowaniu nieruchomości, uzyskała kwotę sprzedaży o 20% wyższą niż proponowano jej wcześniej.



*Moja klientka rekordzistka, po blisko 3-letnich, nieudanych próbach sprzedaży domu, zwróciła się do nas po pomoc. Po odpowiednim przygotowaniu nieruchomości, uzyskała kwotę sprzedaży o 20% wyższą niż proponowano jej wcześniej.*

## Zosia Samosia

To bardzo popularny scenariusz. Robisz zdjęcia telefonem. Starsze osoby często proszą o pomoc wnuczęta, żeby “wrzuciły ogłoszenie do Internetu”. Fotki zamieszczane są na Facebooku, czasem na popularnych portalach. Atutem ma być bezpośredniość. Niektórzy nawet dodają: Pośrednikom dziękujemy.

Możliwości są dwie. W pierwszym przypadku, nie masz świadomości jak kształtują się aktualne ceny i podasz kwotę niższą niż rynkowa. Chętni znajdują się z prędkością światła. Łowcy okazji mają ustawione alerty Google i natychmiast otrzymują powiadomienia o nowych ofertach na telefon. Jeśli widzą, że to okazja, od razu zadzwonią i szybko umówią się na spotkanie. Zbiegiem okoliczności będą mieli przy sobie pieniądze na zadatek, a nawet, o dziwo, wydrukowaną treść umowy przedwstępnej. Drugi scenariusz zakłada, że przestrzelisz cenę i próżno będziesz czekać na chętnych do bezpośredniego zakupu. Telefon nie będzie jednak milczał. Następnego dnia rozdzwonią się pośrednicy z różnych agencji. Tak, istnieją programy komputerowe, które przeszukują Internet, a wielu agentów zaczyna swój dzień od kontaktowania się w sprawie ogłoszeń, które pojawiły się dzień wcześniej. Może na początku nie będziesz chciał się z nikim spotkać. Ale trudno się oprzeć słysząc: Mój Klient szuka czegoś takiego! Kupi za gotówkę bez kredytu. W końcu się skusisz. Pytanie: ile razy?

## Matematyka

W przypadku pierwszym, straty są trudne do oszacowania. Zwykle są wprost proporcjonalne do tempa, w jakim stawia się chętny do zakupu. Im szybciej się pojawi, tym więcej pieniędzy tracisz. I nie pocieszaj się faktem, że mieszkanie jest przecież do remontu i nikt inny by go nie chciał. Fliper je wyremontuje i sprzeda z solidnym zyskiem. Inaczej by go nie kupił.

W przypadku drugim nie chciałeś korzystać z pośredników, a Twoje ogłoszenie po kilku tygodniach wylądowało już w kilku agencjach. Co prawda sugerowano Ci obniżenie ceny, ale uważałeś, że agenci mówią tak, żeby łatwiej im było sprzedać, więc się nie zgodziłeś. Telefon milczy. Z biegiem czasu tracisz orientację, z którymi firmami podpisałeś umowy. Nasza rekordzistka miała ich 18, z różnymi agencjami. Trafiła do nas po ponad roku prób sprzedaży. Zaczęliśmy od nowa. Najpierw musiała dopilnować usunięcia starych ofert, byśmy mogli ruszyć z nową kampanią reklamową. Jeśli nieruchomość ma różne ceny w zależności od agencji publikującej ogłoszenie, a czasem nawet metraż, to działa to bardzo zniechęcająco na potencjalnych nabywców. Czują, że coś jest nie tak. Dodatkowo, jeśli ogłoszenie jest na rynku długo, kupujący rzadko się nim zainteresują. Skoro do tej pory nieruchomość nie została sprzedana to... dobrze myślisz. Coś jest nie tak. I to bardzo, ponieważ Ty tracisz czas, a czas to przecież pieniądze.

## Klucz do sukcesu

Nie czarujmy się: zrobienie zdjęć, publikacja ogłoszeń oraz wywieszenie baneru z numerem telefonu, to nie są niesamowicie trudne rzeczy. Czy warto za nie zapłacić kilka, kilkanaście czy kilkadziesiąt tysięcy? Niekoniecznie. Czy poradzisz sobie jednak z kluczowym dla sukcesu finansowego momentem, czyli negocjacjami? Czy jesteś w stanie zachować zimną krew gdy chodzi o setki tysięcy Twoich złotych? Gdy sprzedajesz mieszkanie po zmarłej mamie i samo wejście do niego sprawia, że masz serce w gardle? Gdy ze względu na trudności finansowe, musisz wbrew swojej woli sprzedać swoje marzenie o lepszym życiu?



Jakiś czas temu, jeden z klientów zapytany czy nadal jest zainteresowany domem, który razem oglądaliśmy powiedział mi, że co prawda kupić już coś innego, ale pamięta, że w sumie ten dom był całkiem niezły. Tylko właściciele jak go oprowadzali podczas prezentacji, opowiadali o nieruchomości z taką nostalgią i smutkiem w głosie, że on nie był w stanie wyobrazić sobie swojej przyszłości w tym domu. Przytłoczyła go jego przeszłość.

Pośrednik jest w stanie zachować dystans i profesjonalizm, bo nie jest związany z Twoją nieruchomością emocjonalnie. Dzięki niemu, możesz otrzymać dużo wyższą kwotę za sprzedaż swojej nieruchomości i to właśnie za to warto zapłacić. W Polsce średnio różnica między ceną ofertową a transakcyjną to -6%. To dużo mniej niż wynagrodzenie agencji. Zadaniem pośrednika jest zaoszczędzić, a wręcz zarobić dla Ciebie pieniądze. Po prostu podziel się z nim zyskiem, jaki dla Ciebie wypracuje.



*W Polsce średnio różnica między ceną ofertową a transakcyjną to -6%. To dużo mniej niż wynagrodzenie agencji. Zadaniem pośrednika jest zaoszczędzić, a wręcz zarobić dla Ciebie pieniądze. Po prostu podziel się z nim zyskiem, jaki dla Ciebie wypracuje.*

Wielokrotnie dostawałam do sprzedaży nieruchomości, które na rynku były już od dłuższego czasu. Nie cieszyły się zainteresowaniem. Zaczynamy wtedy od metamorfozy wnętrza. Właściwie dobrana cena ofertowa, atrakcyjne zdjęcia i czytelne plany sprawiają, że chętni zgłaszają się dość szybko. Od przebiegu prezentacji i dalszych rozmów zależy, jaką cenę ostatecznie uzyskamy.

## Dobry i zły policjant

Podczas mojej wieloletniej pracy zawodowej zdarzyło się wiele sytuacji, gdy oszukani ludzie zwracali się do mnie z prośbą o pomoc. Mimo szczerych chęci, nie byłam już w stanie nic zrobić. Było za późno. Niestety nie brałam udziału w ich transakcjach, a pojawiły się błędy, których można było uniknąć. Najemcy, którzy nie płacą lub płacą za mało i nie chcą się wyprowadzić, to czasem nie jest największy problem.

Prowadziłam kiedyś rozmowy na temat sprzedaży domu z osobami, które same go niedawno kupiły, ale nagle zmieniły się plany. Nie nawiązaliśmy współpracy, bo właścicielka „wiedziała lepiej”. Sama znalazła kupca i pozwoliła, by wprowadził się do domu przed podpisaniem aktu notarialnego. Trzeba było przecież jeszcze załatwić dużo dokumentów, a jemu się spieszyło. Po wizycie u notariusza, należność jednak nie wpłynęła na konto. „Kupiec” mieszkał w domu i formalnie została na niego przeniesiona własność. Nie miał zamiaru ani płacić, ani wyprowadzić się z własnej nieruchomości.



*Umiejętność mówienia „nie” jest trudną sztuką. Chcemy, żeby było miło i nie uczy się nas asertywności. Zwykle mamy jakieś doświadczenie w targowaniu się, ale jeśli ktoś prosi o przysługę, to dla dobra transakcji zbyt łatwo się godzimy. Profesjonalny pośrednik wie, które przysługi są bezpieczne, a których nie należy wyświadczać. Podczas negocjacji, będzie Twoim złym policjantem i nie pozwoli by Cię oszukano.*

Umiejętność mówienia „nie” jest trudną sztuką. Chcemy, żeby było miło i nie uczy się nas asertywności. Zwykle mamy jakieś doświadczenie w targowaniu się, ale jeśli ktoś prosi o przysługę, to dla dobra transakcji zbyt łatwo się godzimy. Profesjonalny pośrednik wie, które przysługi są bezpieczne, a których nie należy wyświadczać. Podczas negocjacji, będzie Twoim złym policjantem i nie pozwoli by Cię oszukano. Zwłaszcza, że osoby nieuczciwe są niebawale wiarygodne i mają dar wzbudzania zaufania. Nie z pośrednikiem takie numery.

## A może sprzedać z pośrednikiem?

Jak znaleźć dobrego agenta? Popytajmy sąsiadów, którzy niedawno się sprowadzili lub znajomych. Najlepiej szukać go tak samo, jak dobrego fryzjera czy hydraulika - z polecenia. Możemy sprawdzić ogłoszenia nieruchomości na sprzedaż w okolicy i zadzwonić do agencji, których ogłoszenia zwróciły naszą uwagę. Spotkajmy się z kilkoma agentami i sprawdźmy, z którym najlepiej będzie się nam współpracowało. Dopytajmy nie tylko o wysokość prowizji, ale przede wszystkim o zakres usług i czy możemy liczyć na to, że będzie współpracował z innymi agencjami, np. poprzez ogólnopolski system wymiany ofert MLS ([www.mls.org.pl](http://www.mls.org.pl)).



*Jeśli pośrednik udowodni nam, że współpracuje z innymi biurami, a chcemy by zainwestował w sprzedaż naszej nieruchomości maksymalnie dużo czasu i wysiłku, zdecydujemy się na tzw. „umowę na wyłączność”. Dzięki temu zyskamy pewność, że będzie reprezentował wyłącznie nasze interesy.*

Jeśli pośrednik udowodni nam, że współpracuje z innymi biurami, a chcemy by zainwestował w sprzedaż naszej nieruchomości maksymalnie dużo czasu i wysiłku, zdecydujemy się na tzw. „umowę na wyłączność”. Dzięki temu zyskamy pewność, że będzie reprezentował wyłącznie nasze interesy. W innym przypadku, może uzależniać podanie adresu nieruchomości zainteresowanym, od podpisania umowy pośrednictwa. Współpraca z agentem na zasadzie wyłączności, w znakomitej większości przypadków, gwarantuje nam 100% zaangażowanie w proces sprzedaży, pozyskanie wiarygodnych kupców i uzyskanie maksymalnej możliwej ceny.



**Marta Gadzińska**  
EKSPERCI.pro

# 03

## Analiza rynku pierwszej połowy roku 2021, na podstawie danych mls.org.pl

Ostatnie miesiące bezapelacyjnie zdominował COVID-19. Żyjemy w dziwnych czasach. Dopiero w przyszłości historycy i inni badacze będą mogli zmierzyć się z oceną wpływu wirusa na sytuację ekonomiczną świata i kraju. Nim to jednak nastąpi, w skali globalnej wiele osób zastanawia się nad przyziemnymi sprawami, które dotyczą bezpośrednio ich oraz posiadanych nieruchomości.

Jak wygląda kondycja rynku nieruchomości w pierwszej połowie roku? Na to pytanie postaram się odpowiedzieć analizując dane z systemu [mls.org.pl](https://mls.org.pl). To system stworzony przez pośredników i dla pośredników, służący obsłudze ofert wyłącznych. Są w nim zarówno oferty widoczne na popularnych portalach jak i tzw. oferty off-market („spod lady”), czyli dostępne wyłącznie w systemie MLS i widoczne wyłącznie dla pośredników. Obecnie, w chwili publikacji raportu, takich ofert (off-market) jest ponad 500!

- 1 stycznia 2020 roku, tuż przed pandemią, w Systemie MLS było zarejestrowanych ponad 2100 agentów z całej Polski, którzy reprezentowali 315 biur nieruchomości.
- 31 lipca bieżącego roku, z systemu korzysta prawie 400 biur i ponad 3000 agentów (dokładnie 397 i 3004).

Takie wyniki pośrednio pokazują jak wygląda koniunktura w „nieruchomościach” i czy jest tzw. „ruch w interesie”.

Łączna sprzedaż (wolumen obrotu) w roku pandemicznym 2020 wyniosła 1 009 506 405 zł. Ponad miliard złotych obrotu! Tymczasem, w pierwszym półroczu 2021 obrót osiągnął prawie 70% ubiegłorocznego, a dokładnie 693 220 368 zł, przy czym w analogicznym okresie 2020 roku było to 426 963 769 zł. Odnotowujemy więc wzrost o 62,36%.

Przyczyny tego stanu rzeczy są różne. Z jednej strony, więcej pośredników to więcej transakcji i naturalnie większy obrót. Z drugiej, trend związany jest także ze znacznym wzrostem cen nieruchomości. Widać to bardzo wyraźnie kiedy porównamy średnie ceny mieszkań w poszczególnych okresach (Warszawa - I połowa 2020, II połowa 2020 i I połowa 2021).





# Liczba agentów i biur w systemie MLS

Zarejestrowanych agentów w systemie MLS

 **2 100**  
1 stycznia 2020

 **3 000** **+900**  
31 lipca 2021

Liczba biur korzystających z systemu MLS

 **315**  
1 stycznia 2020

 **400** **+115**  
31 lipca 2021

## Analiza rynku na podstawie danych mls.org.pl

Łączna sprzedaż (wolumen obrotu)

**1 009 506 405 zł**  
Rok 2020

**693 220 368 zł**  
Pierwsze półrocze 2021

**+62,36%** W stosunku do pierwszego półrocza 2020

Ceny mieszkań w Warszawie na koniec 1 półrocza 2021

Rodzaj lokalu	I połowa 2020	II połowa 2020	I połowa 2021	Wzrost	śr. 1m <sup>2</sup>
kawalerka	342 003	354 090	380 865	11,35%	11 754
2 pokoje	485 542	492 963	569 555	17,30%	11 507
3 pokoje	711 562	736 366	754 243	5,99%	10 863
4 pokoje i większe	1 001 752	1 104 357	1 113 079	11,11%	10 865



Ponieważ System MLS ma zasięg ogólnopolski można wskazać, że np. w Poznaniu za kawalerkę trzeba zapłacić o ponad 100 000 zł mniej niż w Warszawie, a dokładnie 252 911 zł, natomiast w Krakowie 259 668 zł. Za mieszkanie dwupokojowe warszawiacy muszą zapłacić średnio 458 503 zł, podczas gdy w Krakowie 438 957 zł. Co ciekawe w Łodzi, która jest najbliżej Warszawy, aby kupić kawalerkę należy dysponować kwotą 171 777 zł, a na mieszkanie dwupokojowe trzeba przeznaczyć 250 050 zł, co jest kwotą o połowę niższą niż w stolicy.

Od początku roku do końca czerwca 2021 pośrednicy korzystający z Systemu MLS obsłużyli ponad 2300 klientów. Nowymi nieruchomościami cieszy się prawie 1800 kupujących, a już prawie 600 nieruchomości zyskało najemców.

Ponieważ w Systemie MLS jest ponad 4500 aktualnych ofert sprzedaży (domów, mieszkań i działek) można zaryzykować stwierdzenie, że ponad połowa klientów jacy zaufali profesjonalizmowi pośredników korzystających z tego narzędzia została obsłużona.

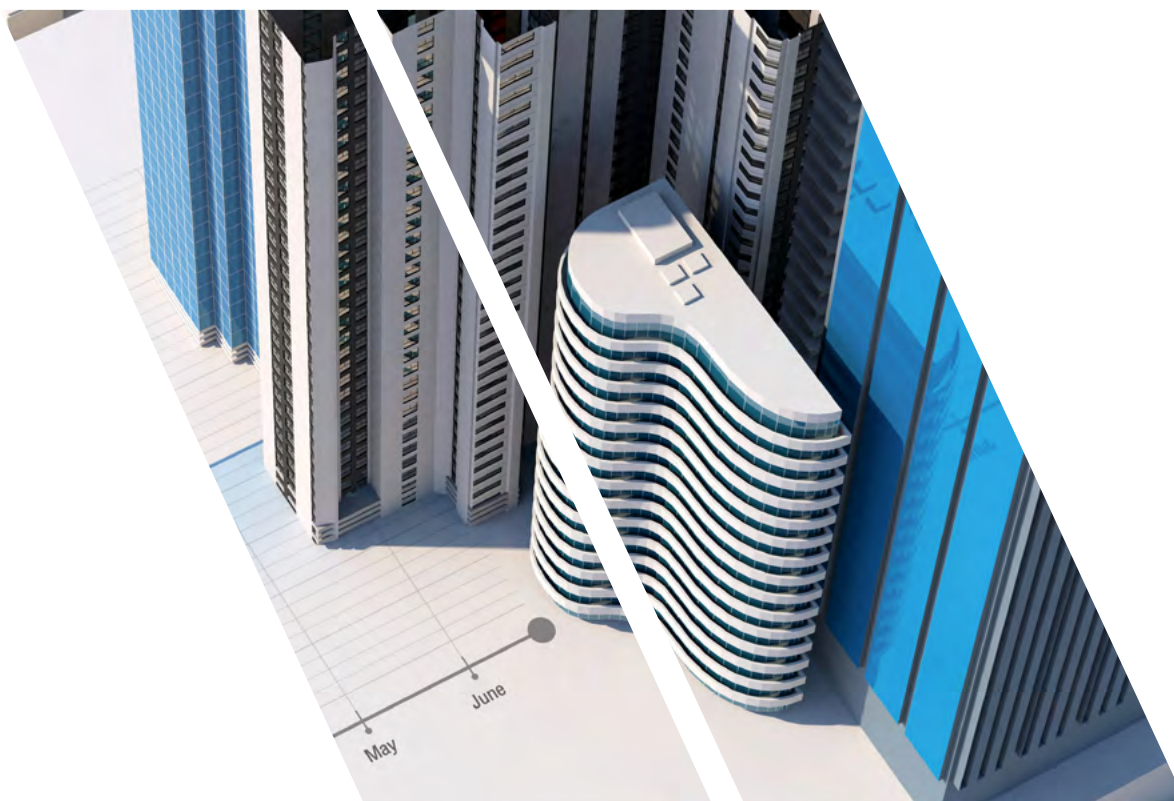
Takie podejście jest oczywistym uproszczeniem, ale sytuacja w zakresie ilości ofert i transakcji zmienia się bardzo dynamicznie.

Spośród wielu zalet i funkcjonalności Systemu MLS, jest on wyjątkowym źródłem informacji o rynku nieruchomości, ponieważ w każdej chwili pośrednicy są w stanie analizować sytuację i dostosować ofertę swoich klientów do warunków.

Ciekawe jakimi wynikami zakończy się cały rok 2021 i jak będzie się kształtować dynamika cen nieruchomości. Już w styczniu 2022 będziemy wiedzieć, a taka analiza z pewnością pojawi się w noworocznym wydaniu raportu.



**Piotr Jaskulski**  
Rzecznik Prasowy WSPON



# 04

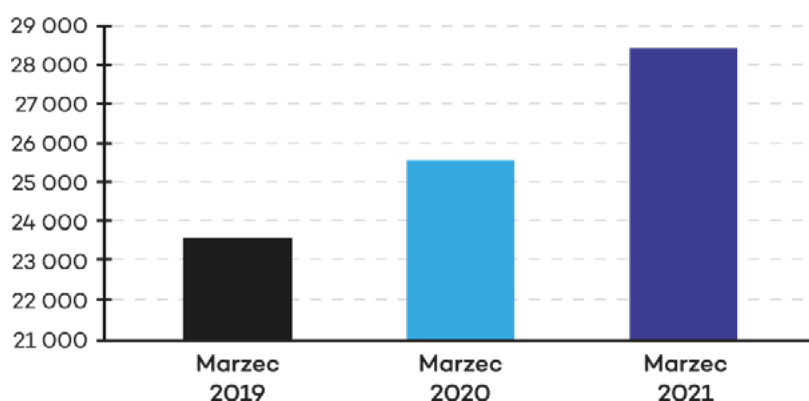
## Czy warto kupować na wynajem?

Trwająca od ponad roku pandemia i związane z nią ograniczenia znacząco wpłynęły na rynek nieruchomości na wynajem. Raporty mówią o znacznych spadkach czynszów i wzrostach liczby ofert mieszkań na wynajem, przez co coraz więcej osób zadaje sobie pytanie, czy warto kupować na wynajem. Odpowiedź nie jest jednoznaczna, dlatego przed jej udzieleniem warto przyjrzeć się bliżej czynnikom mającym wpływ na sytuację na rynku najmu.

### Rentowność najmu – znaczący spadek

Inwestowanie w nieruchomości na wynajem od kilku lat cieszy się dużym zainteresowaniem ze względu na niski poziom stóp procentowych, który skłania Polaków do poszukiwania alternatywnych metod inwestowania i zachęca do wyciągania kapitału z lokat. Widać to wyraźnie, gdy przyjrzymy się liczbie unikalnych ofert wynajmu mieszkań. Jak informuje raport UNIREPO liczba unikalnych ogłoszeń o wynajmie mieszkań na portalu OLX w latach 2019-2021 z roku na rok wzrastała o ok. 10%, co jest najlepszym dowodem na rosnące zainteresowanie tą formą inwestowania.

Unikalne oferty wynajmu mieszkań: OLX



Źródło: Raport Unirepo

Wzrost liczby mieszkań na wynajem zbiegł się niestety w czasie z pandemią, która sprawiła, że wiele osób, które wcześniej stanowiły duży procent popytu na mieszkania na wynajem, przeszło na pracę i naukę zdalną. Większość wróciło w swoje rodzinne strony, a to sprawiło, że wzrosła liczba mieszkań do wynajmu. Można zatem powiedzieć, że mniejsze zainteresowanie przełożyło się na zwiększenie liczby wolnych mieszkań, przy jednoczesnym zwiększeniu podaży związanej z szerokim zainteresowaniem tą formą inwestowania.

Jak można się było spodziewać wzrost podaży sprawił, że właściciele mieszkań na wynajem, chcąc zachęcić potencjalnych najemców, zaczęli obniżać czynsze.

Według raportu AMRON – SARFiN średni czynsz najmu mieszkania w Warszawie w III kwartale 2020 był niższy o 8,43% w odniesieniu do poprzedniego kwartału i wynosił 1714 zł. Jeśli porównamy kwiecień 2021 do kwietnia 2020, to ceny wynajmu w Warszawie spadły o 7,9% do 52 zł za m<sup>2</sup>. Przy czym jest to spadek średni, a największe różnice zanotowano w wysokości czynszów mieszkań większych. Czynsz za mieszkanie 3-pokojowe w III kwartale 2020 r. był niższy o ponad 15% w porównaniu do II kwartału 2020r.

Trend ten jest zauważalny również w innych miastach, ale zdecydowanie największe spadki dotyczą dużych miast uniwersyteckich.

Miasto	Przeciętny koszt najmu mieszkania za m <sup>2</sup> (bez opłat licznikowych i administracyjnych)	Zmiana w odniesieniu do stycznia 2021	Zmiana w odniesieniu do kwietnia 2020
Warszawa	52 zł	-1,9%	-7,9%
Gdynia	38 zł	4,1%	-7,3%
Toruń	30 zł	0,4%	-7,3%
Kraków	40 zł	0,0%	-7,0%
Rzeszów	31 zł	bd	-5,5%
Katowice	38 zł	-1,0%	-3,8%
Częstochowa	31 zł	-1,9%	-3,1%
Gdańsk	44 zł	1,0%	-2,4%
Wrocław	42 zł	-0,8%	-2,3%
Lublin	38 zł	0,7%	-1,3%
Poznań	37 zł	2,8%	0,0%
Szczecin	40 zł	4,7%	2,6%
Sosnowiec	31 zł	-3,6%	2,6%
Bydgoszcz	33 zł	3,3%	4,2%
Łódź	37 zł	5,5%	6,2%
Białystok	33 zł	1,6%	bd

Źródło: Raport Expander i Rentier.io

Powyższe czynniki sprawiły, że znacząco spadła rentowność inwestycji na wynajem, której poziom przed pandemią osiągał 4-5%, a w przypadku skrócenia czasu, w którym mieszkanie jest wynajęte o połowę, spada do poziomu 1-1,5%. Dłuższy okres pozostawiania bez najemcy sprawia, że rentowność ta spada jeszcze bardziej i może się nawet zdarzyć, że nie będzie przynosić żadnych przychodów, a jedynie generować koszty.

### Rentowność netto inwestycji w mieszkanie

Miasto	Rentowność inwestycji netto, gdy mieszkanie jest wynajęte przez 12 m-cy	Rentowność inwestycji netto, gdy mieszkanie jest wynajęte przez 11 m-cy	Rentowność inwestycji netto, gdy mieszkanie jest wynajęte przez 6 m-cy
Łódź	5,0%	4,4%	1,6%
Sosnowiec	4,9%	4,3%	1,4%
Szczecin	4,7%	4,2%	1,5%
Częstochowa	4,7%	4,1%	1,3%
Katowice	4,5%	4,0%	1,4%
Lublin	4,3%	3,8%	1,4%
Bydgoszcz	4,2%	3,7%	1,2%
Wrocław	4,1%	3,7%	1,4%
Białystok	4,0%	3,5%	1,1%
Poznań	4,0%	3,5%	1,2%
Warszawa	4,0%	3,5%	1,4%
Rzeszów	3,9%	3,5%	1,1%
Gdańsk	3,8%	3,4%	1,3%
Toruń	3,6%	3,2%	0,9%
Gdynia	3,6%	3,2%	1,1%
Kraków	3,4%	3,0%	1,1%

Źródło: Raport Expander i Rentier.io



Warto podkreślić, że sytuacja na rynku najmu nie jest jednolita, a najem jest pojęciem rozumianym bardzo szeroko. Pandemia również i tutaj spowodowała duże zmiany i mieszkania wynajmowane na pokoje, które jeszcze jakiś czas temu dawały wysokie stopy zwrotu, w tej chwili nie cieszą się dużym zainteresowaniem. Przyczyną jest brak prywatności i konieczność korzystania z innymi ze wspólnych pomieszczeń.



*Można zatem przypuszczać, że popularność takiej formy najmu będzie coraz mniejsza, gdyż coraz więcej osób jako alternatywę dla tej możliwości traktuje wynajem mikrokawalerki. Wynajmując ją można zachować pełną prywatność i swobodę, bez konieczności codziennego kontaktu z innymi współlokatorami.*

Można zatem przypuszczać, że popularność takiej formy najmu będzie coraz mniejsza, gdyż coraz więcej osób jako alternatywę dla tej możliwości traktuje wynajem mikrokawalerki. Wynajmując ją można zachować pełną prywatność i swobodę, bez konieczności codziennego kontaktu z innymi współlokatorami. Rynek ten ma zatem z pewnością jeszcze perspektywę wzrostu, a właściciele większych mieszkań mogą rozważyć przerobienie ich na mikrokawalerki (o ile to możliwe) lub wynajmowania ich na kwatery pracownicze. Popyt na wynajem nieruchomości dla pracowników jest dość duży i widać stałe zainteresowanie tą formą najmu.

Spadek rentowności mieszkań na wynajem dotyczy również nieruchomości wynajmowanych na krótki termin. Ten rynek bardzo dotkliwie odczuł pandemię, zwłaszcza w dużych miastach, takich jak Warszawa, Kraków czy Wrocław, w których głównymi najemcami byli obcokrajowcy. Część tych mieszkań trafiła na rynek najmu długoterminowego, co również przyczyniło się do znacznego wzrostu podaży na tym rynku i miało wpływ na obniżenie rentowności najmu.

Mniejsze problemy ze znalezieniem najemców mieli właściciele mieszkań na wynajem krótkoterminowy, położonych w lokalizacjach atrakcyjnych turystycznie: w górach, nad morzem czy na Mazurach, których klientami są głównie Polacy.



## Co przyniesie przyszłość na rynku najmu?

Aktualna sytuacja na rynku nieruchomości z pewnością nie będzie trwać wiecznie, a szczepienia przeciw COVID-19 oraz chęć ludzi do powrotu do normalności sprawią, że popyt na mieszkania na wynajem ponownie wzrośnie. Nie oznacza to jednak, że rentowność najmu wróci do poziomu sprzed pandemii, gdyż jest wiele czynników, które będą miały wpływ na rozwój sytuacji na rynku najmu.

Przede wszystkim należy mieć na uwadze, że ceny mieszkań stale rosną, a prognozy mówią, że w najbliższych latach będzie to wzrost o ok. 7% rocznie. Oznacza to, że nawet niewielki wzrost czynszu najmu może nie zrekomensować różnicy wynikającej ze wzrostu cen nieruchomości. Ponadto do Polski wkracza coraz więcej funduszy inwestujących w nieruchomości, a zatem trudno

Dodatkowym czynnikiem mającym wpływ na poziom rentowności będzie mieć podatek katastralny, który stale pojawia się w zapowiedziach rządzących. Nie ma co prawda na razie żadnych konkretów na ten temat, ale w ciągu kilku najbliższych lat prawdopodobnie zostanie on wprowadzony. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na poziom rentowności z najmu będzie miała również podwyżka stóp procentowych, która zapowiadana jest z początkiem 2022 r. To dotknie szczególnie tych, którzy kupili swoje mieszkania wspomagając się kredytem hipotecznym.



Patrząc na te wszystkie czynniki mogłoby się wydawać, że inwestycja w mieszkanie na wynajem przestaje się opłacać i warto poszukać innych sposobów inwestowania. Należy jednak mieć na uwadze, że na rentowność inwestycji w nieruchomości wpływa nie tylko wysokość przychodów z najmu, ale również wzrost wartości nieruchomości w czasie. Dzięki temu, nawet jeśli bieżące przychody są na poziomie niższym niż zakładaliśmy, to w perspektywie długoterminowej wartość nieruchomości rośnie, a zatem można uznać, że nadal jest to jedna z najatrakcyjniejszych form bezpiecznego inwestowania.



*(...) rentowność inwestycji w nieruchomości wpływa nie tylko wysokość przychodów z najmu, ale również wzrost wartości nieruchomości w czasie. Dzięki temu, nawet jeśli bieżące przychody są na poziomie niższym niż zakładaliśmy, to w perspektywie długoterminowej wartość nieruchomości rośnie, a zatem można uznać, że nadal jest to jedna z najatrakcyjniejszych form bezpiecznego inwestowania.*

Zanim jednak podejmiesz decyzję o zakupie mieszkania na wynajem, weź pod uwagę zarówno plusy m.in. bezpieczeństwo, wzrost wartości nieruchomości w czasie, różne możliwości wynajmu, jak i minusy m.in. spadek zainteresowania wynajmem krótkoterminowym, obniżki czynszów, podatek katastralny czy podwyżki stóp procentowych takiej inwestycji. Spójrz na te czynniki przez pryzmat swoich oczekiwań i sytuacji, a dopiero potem podejmij decyzję o tym, czy w Twoim przypadku inwestycja w mieszkanie na wynajem faktycznie ma sens.



**Aleh Tur**  
Tur Nieruchomości

0.5

# Ceny mieszkań w Warszawie

**W** ciągu ostatnich 12 miesięcy średnia cena ofertowa mieszkania oferowanego do sprzedaży na rynku wtórnym w Warszawie wzrosła o 10,5% - wynika z analizy serwisu Morizon.pl. W czerwcu 2020 roku właściciele żądali przeciętnie 11 342 zł za m<sup>2</sup> oferowanego lokalu; w czerwcu 2021 stawka ta była już o prawie 1 200 zł wyższa i wynosiła 12 534 zł/m<sup>2</sup>.

Najdroższą dzielnicą Warszawy niezmiennie pozostaje Śródmieście. Średnia stawka za mieszkanie w centrum stolicy wynosiła w czerwcu br. już blisko 16 000 zł/m<sup>2</sup> i była o 4,5% wyższa niż przed rokiem.

Najniższe stawki, tj. średnio nieprzekraczające 10 000 zł/m<sup>2</sup>, cechują peryferyjne dzielnice prawobrzeżnej części Warszawy. W Wesołej metr kwadratowy używanego mieszkania wyceniany był w czerwcu br. na 8 786 zł, w Rembertowie - 9 015 zł, na Białołęce - 9 594 zł, a w Wawrze - 9 646 zł.

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na fakt, że już w przypadku blisko 80% ofert sprzedaży mieszkań w Warszawie cena metra kwadratowego przekracza 10 000 zł.

**Biorąc pod uwagę skalę wzrostów cen w ciągu minionego roku najbardziej wzrosły stawki ofertowe w:**

- Ursusie - o 17,6%,
- na wspomnianej wcześniej Białołęce - o 14,1%,
- na Pradze-Północ - o 14%.

**Wyraźnie, bo o przeszło 10%, zdrożały lokale jeszcze w 6 dzielnicach:**

- na Mokotowie (10,2%),
- Pradze-Południe (11%),
- Wilanowie (12%),
- Bielanach (13,4%),
- Bemowie (13,6%),
- Rembertowie (13,7%).

Dzielnicą, w której średnia cena mieszkania wzrosła w ciągu roku minimalnie (tylko o 0,5%) jest Wesoła.



## Ceny ofertowe mieszkań na rynku wtórnym w Warszawie

dzielnica	średnia cena (zł/m <sup>2</sup> )		zmiana	
	czerwiec 2020	czerwiec 2021	%	zł
Bemowo	10081	11457	13,6	1376
Białołęka	8408	9594	14,1	1186
Bielany	10527	11935	13,4	1408
Mokotów	12060	13285	10,2	1225
Ochota	11818	12863	8,8	1045
Praga-Południe	10362	11505	11,0	1143
Praga-Północ	10709	12203	14,0	1494
Rembertów	7926	9015	13,7	1089
Śródmieście	15256	15938	4,5	682
Targówek	9502	10088	6,2	586
Ursus	8542	10043	17,6	1501
Ursynów	11044	11651	5,5	607
Wawer	8872	9646	8,7	774
Wesoła	8739	8786	0,5	47
Wilanów	12023	13469	12,0	1446
Włochy	10331	11168	8,1	837
Wola	12621	13451	6,6	830
Żoliborz	12970	14078	8,5	1108
Warszawa	11342	12534	10,5	1192



Analizując ceny oferowanych w Warszawie mieszkań łatwo dostrzec, że najdroższe - w przeliczeniu na m<sup>2</sup> - są mieszkania jednopokojowe. Właściciele wyceniają m<sup>2</sup> takich lokali średnio na 13 671 zł. Na ponad 900 zł mniej, tj. 12 748 zł, wyceniane są mieszkania 2-pokojowe, a stawka za m<sup>2</sup> lokalu 3-pokojowego jest niższa o dodatkowy 1 000 zł i wynosi 11 762 zł.

Cena m<sup>2</sup> mieszkań (i apartamentów) z min. 4. pokojami kształtuje się na średnim poziomie 12 621 zł/m<sup>2</sup>.

#### Ceny ofertowe mieszkań wg liczby pokoi

Liczba pokoi	Cena (zł/m <sup>2</sup> )
1	13 671
2	12 748
3	11 762
4 i więcej	12 621

#### Struktura popytu na mieszkania wg liczby pokoi

Liczba pokoi	Udział w %
1	9,7
2	40,6
3	35,4
4 i więcej	14,3

### Struktura popytu, czyli jakich mieszkań szukają klienci

Nie od dziś wiadomo, że klienci pytają i oglądają te oferty, które są, a niekoniecznie te, o jakich marzą. Często trudno jest znaleźć ofertę idealnie odpowiadającą indywidualnym oczekiwaniom, a nierzadko jest to zwyczajnie niemożliwe. Dlatego analizę zapytań, jakie klienci kierują do oferentów w sprawie konkretnych ofert, należy postrzegać jako wypadkową ich rzeczywistych preferencji i tego, jak kształtuje się podaż.

Z analizy zapytań kierowanych do oferentów przez użytkowników serwisu Morizon.pl wynika, że w 2. kwartale br. największym zainteresowaniem klientów cieszyły się mieszkania 2-pokojowe (40,6%).

Drugą pod względem wielkości grupę popytową stanowili klienci zainteresowani mieszkaniami 3-pokojowymi – w ich sprawie kontaktowała się z oferentami ponad 1/3 poszukujących (35,4%).

Co siódmy klient poszukujący mieszkania w Warszawie kontaktujący się w sprawie ofert za pośrednictwem serwisu Morizon.pl zainteresowany był mieszkaniem z min. 4 pokojami, a tylko co dziesiąty mieszkaniem jednopokojowym.



**Marcin Drogomirecki**  
Ekspert Gratka-Morizon

# Bańka spekulacyjna. Czy mamy z nią do czynienia?

W ostatnim roku ceny nieruchomości poszybowały w górę. Warszawski rynek mieszkaniowy odnotował duże wzrosty w każdym obszarze. Według danych pozyskanych z Systemu MLS ([mls.com.pl](https://mls.com.pl)) od stycznia 2020 do końca czerwca 2021 ceny mieszkań z rynku wtórnego wzrosły odpowiednio o:

- jednopokojowe tzw. kawalerki - 11,35%
- dwupokojowe (najbardziej poszukiwane) - 17,30%
- trzypokojowe - 5,99%
- czteropokojowe i większe -11,11%

W 2021 roku, aby kupić z rynku wtórnego kawalerkę należało dysponować kwotą około 380 865 zł, a 1m<sup>2</sup> kosztował średnio 11 754 zł.

Mieszkanie dwupokojowe to już wydatek 569 555 zł, gdzie 1m<sup>2</sup> kosztował średnio 11 507 zł. Z kolei na mieszkanie trzypokojowe należało przygotować kwotę, aż 754 243 zł, gdyż 1m<sup>2</sup> kosztuje obecnie średnio 10 863 zł. Mieszkania czteropokojowe i większe kosztowały średnio 1 113 079 zł przy cenie 1m<sup>2</sup> na poziomie 10 865 zł.

To oczywiście statystyki sprzedanych nieruchomości, ale wskazują one bardzo jasno jakie mieszkania cieszyły się największą popularnością i w jakim kierunku podąża rynek.

Wolumen obrotu w Systemie MLS w roku ubiegłym wyniósł ponad miliard zł, zaś w I półroczu 2021 roku wyniósł 693 220 368 zł z tego mieszkań w Warszawie sprzedano za łączną kwotę 250 037 684 zł. W całym roku ubiegłym (dla Warszawy) było to 448 545 997 zł.

Czy te dane są oznaką tzw. „bańki spekulacyjnej”?

Moim zdaniem niekoniecznie. Niepewna sytuacja w 2020 roku i w pierwszej połowie 2021 zmobilizowała klientów do szybkiego ulokowania posiadanych oszczędności w obawie przed ich utratą. Dynamika rynku nabrała wielkiego tempa. To z kolei w połączeniu z niepewnością jaką wywołała pandemia i stosunkowo niewielką podażą (również związaną ze stanem zagrożenia wirusem) wywołało wzrost cen. Efekt tego zachowania klientów zobaczyć można w prezentowanych danych z Systemu MLS ([mls.org.pl](https://mls.org.pl))

Jako społeczeństwo jesteśmy od dawna przywiązani „do ziemi”, czyli w obecnych realiach ogólnie do nieruchomości. Wiemy, że pieniądź może stracić na wartości, a dobra materialne takie jak

nieruchomości postrzegamy jako znacznie bezpieczniejszą formę lokowania kapitału. To powoduje, że sytuacja zagrożenia skupia uwagę inwestorów na bezpieczeństwie transakcji, a nie zyskowności przedsięwzięcia. Dlatego nieruchomości mieszkaniowe choć znacznie podrożały i pomimo tego, że pandemia obniżyła mocno czynsze najmu (i tym samym spadła stopa zwrotu z inwestycji) i tak były postrzegane jako bardzo atrakcyjne.

Szukając oznak bańki spekulacyjnej należy się zastanowić kto i z jakiego powodu miałby wpływać na wzrost cen. Pojawiają się co prawda w Polsce fundusze kupujące pakietowo nieruchomości i ich działanie pośrednio odpowiada za wzrosty, ale czy tylko je można winić za wysokie ceny?

Mamy w Polsce inflację zbliżającą się do 5%, ogromne ograniczenia w obrocie ziemią rolną, (w którą w ubiegłych latach bardzo chętnie inwestowali Polacy), dynamiczną politykę, szybkie nieprzewidywalne zmiany w prawie. Czy można się więc dziwić, że ceny poszybowały? Mnie to nie dziwi. Wzrost cen jest naturalną konsekwencją ostatnich wydarzeń. Jeśli dodamy do tego permanentny brak gruntów pod zabudowę wielomieszkaniową oraz w dalszym ciągu trudny i długi proces uzyskiwania pozwoleń na budowę, a także ogromne wzrosty cen materiałów budowlanych to moim zdaniem niestety taniej nie będzie.



*Być może obecny poziom cen wyhamuje rynek i dynamika wzrostu spadnie, ale powodów do obniżenia koniunktury nigdzie nie widać. Warszawa była, jest i zapewne będzie dalej atrakcyjna dla inwestorów.*

Być może obecny poziom cen wyhamuje rynek i dynamika wzrostu spadnie, ale powodów do obniżenia koniunktury nigdzie nie widać. Warszawa była, jest i zapewne będzie dalej atrakcyjna dla inwestorów.

Warto też zwrócić uwagę, że pomimo bardzo wysokich cen banki dość chętnie udzielają kredytowania. Moim zdaniem, gdyby było "zbyt drogo" o kredyty byłoby znacznie trudniej. Ostrożność banków widać za to wyraźnie w obszarze finansowania zakupu gruntów o przeznaczeniu rolniczym. Zmiany przepisów prawa dotyczące obrotu ziemią rolną spowodowały, że chyba tylko banki spółdzielcze finansują jeszcze takie transakcje.

Co nas czeka? Moim zdaniem są dwie możliwości. Jedną to, że rynek przerażony wysokością cen zwolni tempo i odnotujemy okres stabilizacji cen. Ale samemu trudno mi w to uwierzyć, gdyż większość klientów stara się kupić szybko w obawie przed kolejnymi zwyżkami. A druga ewentualność to dalsze wzrosty. Dopóki u deweloperów dochodzi do sytuacji kiedy inwestycje wyprzedają się na etapie przysłowiowej "dziury w ziemi" nie ma przestrzeni do spadku cen.

Oczywiście pozostaje niepewność przyszłości. Zarówno pandemiczna (IV fala), poziom inflacji jak i ta związana z nowymi regulacjami prawnymi jakie są planowane w odniesieniu do rynku najmu. Jak te czynniki wpłyną na zainteresowanie Polaków inwestowaniem w nieruchomości mieszkaniowe przeznaczone pod wynajem pokażą kolejne miesiące i kolejne dane z rynku wtórnego.



**Jacek Furga**  
AMRON

# 07

## Ceny odrywają się od fundamentów

**C**eny rosną szybciej niż przewidywano, a jednak nowych mieszkań ciągle brak. Jak wygląda rynek deweloperski w Warszawie? Ile trzeba czekać na nową nieruchomość i na jakie wydatki trzeba się przygotować? O zmianach na rynku pierwotnym rozmawiałem z Filipem Wierzchowskim.

**Michał Dziermański:** Filip, planuję przeprowadzkę, chcę wrócić do Warszawy po pięciu latach i zamieszkać we własnym mieszkaniu z rynku pierwotnego — od czego powinienem zacząć?

**Filip Wierzchowski:** Na rynku pierwotnym musimy, niestety, zadać sobie kilka dodatkowych pytań. Mówię “niestety”, bo często odpowiedź na nie bywa rozczarowaniem. Przykład? Na kiedy tego mieszkania potrzebujesz? Dziś deweloperzy oferują mieszkania, które będą oddawać do użytkowania np. za dwa lata. Musimy jednak pamiętać, że to i tak nie będzie ten czas, kiedy do takiego mieszkania będziemy mogli wejść z meblami. Będzie to dopiero chwila, w której do środka wejdzie ekipa remontowa. A ile taki remont potrafi trwać, wie pewnie każdy z nas. Teraz dodatkowo wszystko przedłuża się przez sytuację pandemiczną. Nawet na drzwi wewnętrzne możemy czekać kilka miesięcy.

**Czy to oznacza, że nowych mieszkań dostępnych “od ręki” nie ma na rynku wcale?**

Takich ofert do oddania już na teraz jest bardzo mało. A te, które zostały, na ogół mają jakiś mankament. Oczywiście, zdarzają się mieszkania, które wróciły do puli sprzedażowej, bo komuś – na przykład – nie powiodła się akcja kredytowa. Ale to jest rzadkość.

Większość tych lokali, które można znaleźć na portalach ogłoszeniowych, ma po prostu jakieś wady: wyjątkowo niekorzystne położenie względem stron świata, niefortunny układ, umiejscowienie nad wjazdem do garażu czy wiatą śmietnikową. Jeśli masz nadzieję, że znajdziesz nowe mieszkanie na już, to musisz naprawdę mocno wierzyć w szczęście.

**Jeszcze wierzę, ale muszę przyznać, że Twoje słowa mają pokrycie w rzeczywistości. To nie jest rynek, który ja pamiętam. Zmieniło się coś jeszcze?**

Zmieniła się chociażby dostępność komórek lokatorskich. Deweloperzy starają się wyprodukować jak najwięcej powierzchni mieszkalnej i takich komórek na blok powstaje raptem kilka. A przecież zmieniło się nasze życie! Jesteśmy bardziej fit, uprawiamy sporty, do których często potrzebujemy własnego sprzętu. Mówię tu np. o tenisie, windsurfingu, rowerach. I gdzie to potem trzymać? W mieszkaniu?



Komórki lokatorskie stały się luksusem. Oferowane są tylko do wybranych lokali – największych, najdroższych, albo tych, które same nie chcą się sprzedać, bo mają właśnie jakiś defekt.

Co jeszcze? Zmieniła się przede wszystkim dostępność lokali. Jeszcze kilka lat wstecz nawet na kilka miesięcy przed oddaniem inwestycji można było kupić typowe lokale. W tej chwili, a tak naprawdę od 2018 roku, sprzedają się dziury w ziemi. Na długo przed zamieszkaniem. Zakupy na rynku pierwotnym trzeba po prostu planować dużo wcześniej.

### **Co stoi za tym, że te lokale tak szybko znikają z rynku?**

Musimy spojrzeć szerzej, najpierw na rynek kapitałowy. Rynek nieruchomości jest tylko jednym z jego części. Kiedy rynek inwestycyjny szukał towarów, w które można było zainwestować, pojawiały się różne pomysły: whisky, dzieła sztuki, obligacje, akcje. Po latach okazało się, że były to kompletnie nietrafione pomysły. Często koszty prowadzenia takich rachunków przewyższały sumę wpłat. Innymi słowy – klienci po prostu tracili.

Dzisiaj z kolei mamy tak niskie stopy procentowe, że przestały opłacać się także lokaty. Jeśli spojrzymy uczciwie na rynek, to okaże się, że tak naprawdę nie mamy w co inwestować. A pieniądź jest.

### **Twierdzisz, że Polacy wzbogacili się w trakcie pandemii?**

Twarde dane wyglądają następująco: w związku z obostrzeniami i lockdownami nie mieliśmy na co wydawać pieniędzy. Co miesiąc w gospodarstwach domowych przybywało wolnych środków na poziomie 2-3 miliardów. Co miesiąc!

Ci, którzy mogli te wolne środki zainwestować, lokowali je w nieruchomościach. W obliczu tak galopującej inflacji okazuje się, że to być może jedyny sposób, aby własny kapitał zabezpieczyć. Z drugiej strony ceny nieustannie rosną. Mamy do czynienia z dziewiątym rokiem wzrostów! To pokazuje, że nieruchomości nieprzerwanie zyskują na wartości. Na lokacie, jeśli chodzi o potencjalny zysk, ciągle kręcimy się blisko zera, podczas gdy inwestowanie w nieruchomości oznacza czasami nawet dwucyfrowe wzrosty. I to rok do roku. Dlatego mieszkania w dużej mierze znikają z rynku już na etapie przedsprzedaży.

### **Naprawdę jest to tak często spotykana sytuacja?**

Są takie inwestycje, sam je zresztą sprzedawałem, które jeszcze nie doczekały się fundamentów, a mieszkań w sprzedaży już nie było...

### **Nie masz wrażenia, że cierpliwość klientów jest na wyczerpaniu?**

Jak najbardziej! Wiesz... Mieszkania sprzedają się szybciej niż zawieszanie i zdejmowanie materiałów reklamowych. Klienci dzwonią pod numery reklamowe z nadzieją i dowiadują się, że wolnych mieszkań już nie ma. Tylko dla nich to jest kolejne "już nie ma".

Powiem Ci więcej. Ostatnio sam szukałem ofert na rynku pierwotnym dla jednego z klientów. Znalazłem ogłoszenia archiwalne, dosłownie sprzed kilku miesięcy. Dotyczyły etapu pierwszego tej konkretnej inwestycji. Wiedziałem jednak, że deweloper zakończył drugi i rozpoczął trzeci etap. Wyobraź sobie, że te dwa kolejne etapy wyprzedziły się całkowicie, a biuro sprzedaży bazowało tylko na osobach, które nie zdążyły "załapać się" na etap pierwszy. Dwa etapy inwestycji sprzedane w 100% bez żadnej opublikowanej w internecie oferty. Czy to daje Ci pełny obraz sytuacji w Warszawie?

### **Czy to oznacza, że deweloperzy mają teraz złoty okres? Wydaje mi się, że dalej nie mają najlepszej prasy...**

Dobra, to ja zadam przewrotne pytanie: A kiedy deweloperzy mieli dobrą prasę? Deweloper jest postrzegany jako cwaniak, który zarabia krocie. Moi klienci w ogóle uważają,



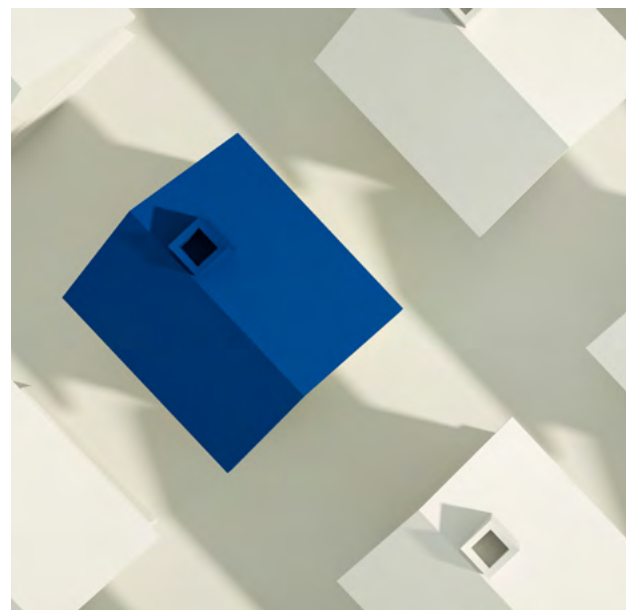
że deweloperzy tylko czekają, żeby kogoś „naciąć”. A negocjować to w ogóle muszą z nim najostrożniej jak tylko potrafią. Nie ma w społeczeństwie powszechnego szacunku dla deweloperów. Ja jestem pośrednikiem i w sumie mogę powiedzieć: „Hej, witajcie w klubie!”. Nasz zawód też jest mocno deprecjonowany. Do tego dochodzą skandale w prasie, że ten czy inny „coś sobie załatwił”. Kiedy rozmawiam z deweloperami, to nagle okazuje się, że ich marzeniem jest to, żeby dostali w terminie to, co zostało „załatwione” w pełni zgodnie z prawem. Żeby dostali pozwolenie na budowę.

Czy deweloperzy naprawdę mają tak słodko? Dzisiaj, żeby deweloper mógł ubiegać się o kredyt albo inne finansowanie, opłacalność jego inwestycji musi oscylować na poziomie minimum 15%. Jeżeli jest poniżej, to nikt nawet nie będzie chciał takiego biznesplanu czytać. To jest dla banków znak, że taka inwestycja to po prostu źle wymyślony biznes. To z kolei pokazuje, że oczekiwanie rynku finansowego jest takie, że deweloper powinien zarobić 20-25%. A skoro tak jest, to tak muszą być planowane inwestycje.

### **I tak rodzi się patodeweloperka...**

Ja nie wiem, czy to jest tak powszechne zjawisko. Skupmy się może na definicji. Ona nie jest moja, należy do jednego z warszawskich architektów, a brzmi tak: patodeweloperka występuje tam, gdzie w pogoni za największą powierzchnią mieszkalną rezygnujemy z wszelkich przestrzeni wspólnych i zdroworozsądkowych rozwiązań. Innymi słowy – to bezmyślne produkowanie PUMu. Kiedy obserwuję nawet tych najmniejszych deweloperów, tych, którzy robią pierwsze inwestycje, widzę, że szukają jak najlepszych rozwiązań. Nie zawsze wychodzi, okej. Ale czy to jest od razu patologia?

Przykład? Jedna ze wschodnich dzielnic Warszawy – deweloper postawił na 4-kondygnacyjne budynki mieszkalne. Wąskie, ale wielokondygnacyjne. I okej, znaleźli się kupujący, których takie rozwiązanie skusiło. W końcu w przyzwoitych pieniądzach otrzymali te 100-kilkadziesiąt metrów powierzchni. Ale czy te nieruchomości są na pewno funkcjonalne? Czy po kilku latach dalej klienci tak o nich sądzą? No pewnie nie. Ale czy to już jest patodeweloperka, czy pogoń klienta, za jak największą powierzchnią za możliwie jak najmniejsze pieniądze? Ja tu mam problem. Przecież nie można powiedzieć, że deweloper kogoś okłamał, bo klient dokładnie widział, jak wygląda plan. Że po tych schodach będzie musiał chodzić.



### **Moglibyśmy pewnie rozmawiać o tym bez końca, ale to temat na zupełnie inny czas. Wróćmy do tego, jak wiedzie się deweloperom. Czy i oni mają swoje problemy?**

Przede wszystkim deweloperzy nie mają gruntów. Ostatnio rozmawiałem z jednym z nich i powiedział mi wprost: „Filip, łatwe grunty w Warszawie to już się skończyły. Oczywistych terenów już nie ma. Coraz rzadziej zdarzają się też grunty, w które trzeba włożyć mnóstwo środków, żeby dostosować je do jakiegokolwiek budowania”.

Druga sprawa to fatalna sytuacja na rynku materiałów budowlanych. 2-3 lata temu był problem z wynagrodzeniami ekip budowlanych. Kierownicy przychodzili i mówili wprost: „Jak nie zwiększycie mi kontraktu o 30%, to ja jeszcze dziś zabieram ludzi i wyjeżdżam z budowy”. A przecież to są ogromne kwoty! Natomiast takim wykonawcom i tak bardziej opłacało się zaryzykować, zapłacić karę umowną, bo na budowie obok te 30% więcej dostawali. To był niemal standard.

Teraz na rynku robocizny takich skoków już nie ma, ale sytuacja na rynku materiałów budowlanych jest dramatyczna. Stal jest takim przykładem granicznym, bo ta podrożała niemal dwukrotnie. Ale podrożało wszystko: drewno, plastik, tworzywa sztuczne. O kilkadziesiąt procent co najmniej. I nikt nie wie, kiedy to się zatrzyma.

### Jak myślisz, skąd tak niekontrolowane wzrosty?

Docierają do mnie informacje, które jasno wskazują, że mamy już do czynienia ze spekulacją. Sytuacja jest taka, że firma, która dysponuje materiałem, woli poczekać i nic nie sprzedawać przez miesiąc, nie generować żadnego zysku, żeby za miesiąc sprzedać drożej. O tyle drożej, że zarabia więcej, niż jakby sprzedawała regularnie przez całe dwa miesiące.



Taka sama sytuacja jest też na Węgrzech. Tam rząd zdecydował, że takie praktyki będą od razu sankcjonowane. To jest przykre, że trzeba iść w kierunku interwencjonizmu ze strony Państwa, bo powinien to regulować rynek. Ale pytanie brzmi inaczej – jaki w takim razie mamy rynek?

Deweloper nie wie, ile będzie go kosztował materiał. Dziś stworzenie umowy z generalnym wykonawcą jest zadaniem karkołomnym, bo wykonawcy nie chcą brać na siebie ryzyka. Znam sytuacje, w których deweloper i wykonawca do kupy zapłacili za inwestycję więcej, niż mieli na niej zarobić.

I teraz, co zrobić w takiej sytuacji, kiedy inwestycja „przestaje się spinać”? Dowozić do końca i dokładać do interesu? Czy podnieść ceny i rozwiązać umowy z klientami? To oczywiście rzeczyko wizerunkowe.

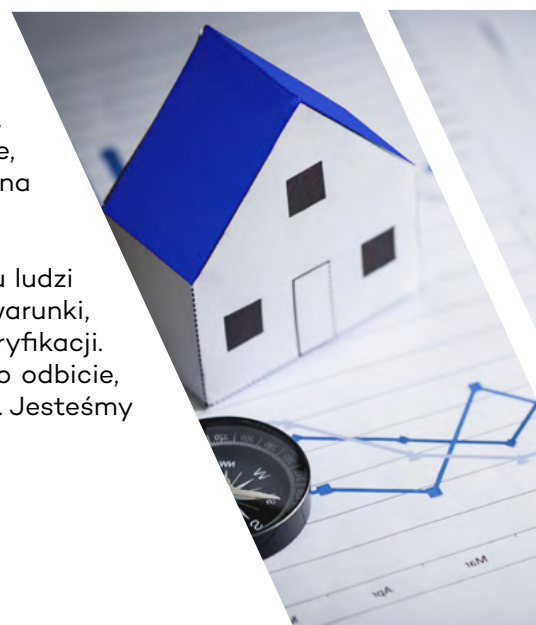
Zawsze znajdzie się mistrz komentarza, który napisze: „To trzeba było to inaczej policzyć”. To ja się pytam: „To jak Ty, drogi proroku, umiałbyś to policzyć, skoro jeszcze rok temu nikt nie wiedział, że stal pójdzie tak drastycznie w górę. Tego nikt nie wiedział”. Okej, pamiętam sytuacje, w których cena cegły urosła tak bardzo, że trzeba było po nią jeździć do Niemiec. Ale to, jak teraz rosną ceny materiałów, jest sytuacją bez precedensu.

### Można przecież zmieniać cenę metra pomiędzy etapami. To naturalna praktyka, z którą chyba nikt nie ma problemu, prawda?

O ile dawniej tak to funkcjonowało, o tyle dziś mieszkania sprzedają się na pniu. Często deweloperzy od razu kontraktują całą budowę z klientami, ale finalnie nie wiedzą, za ile ta budowa zostanie ukończona, za jakie pieniądze.

Ceny już teraz powoli wymykają się moim ramom pojmowania tematu. Kiedy patrzymy na dane, chociażby te pochodzące z AMRON, a które potwierdza też GUS, ceny rosną 9. rok z rzędu. Kiedy myślimy o ekonomii w jej podręcznikowym wydaniu, spodziewamy się, że po kilku latach wzrostów przyjdzie jakaś korekta, wyłuszczenie, może spadek. Takie sytuacje obserwuję od roku 2000, odkąd pracuję na rynku. W tej chwili mam wrażenie, że ekonomii uczymy się na nowo.

Ceny rosną i to nie ma końca. Co więcej! Tego końca nie widać. Wielu ludzi wieszczyło korektę. Jak przyszedł COVID, spełniły się wszystkie warunki, wszelkie przesłanki, które pozwalały nam sądzić, że przyszedł czas weryfikacji. Tej korekty nie było. Była chwilowa czkawka w drugim kwartale, ale to odbicie, które przyszło w 3. i 4. nadrobiło prawie całe straty z drugiego kwartału. Jesteśmy po trzecim kwartale 2021 roku i ceny dalej rosną.





## Gdzie jest granica? Czy możemy jeszcze mówić o „zdrowym rozsądku” w przypadku ustalania cen metra?

Mam przykład inwestycji na Kabatach – deweloper zastosował dwa poziomy cen za metr: 14 i 18 tysięcy, w zależności od rodzaju mieszkań. Niedawno sfinalizowałem tam transakcję. Kiedy podpisywaliśmy umowę, już na poziomie 16 000 za metr (w przypadku moich klientów), droższy pułap zaczynał się od 21. Ceny odrywają się od fundamentów. Ja jestem ciekaw, kiedy banki na to zareagują. Kiedy nastąpi sytuacja, w której do instytucji finansowej przyjdzie deweloper i powie, że chce kredyt na inwestycję, którą policzył na 25 000 z metra. Czekam na sytuację, kiedy bank powie: „Okej, sprzedawaj za te 25, ale w naszej opinii metr jest wart 18 i na tyle dostaniesz kredyt. Resztę finansuj samodzielnie”. To będzie taki moment, w którym nastąpi trzeźwe spojrzenie na wartość, a nie na cenę nieruchomości. Ale jeśli popatrzymy na wysoką cenę gruntów, na szybko rosnące ceny materiałów, na wynagrodzenia ekip budowlanych i marżę, której oczekują banki, dochodzimy do takich poziomów cen. I nie ma możliwości, żeby było inaczej.

## Co nie pozostaje bez wpływu na ceny na rynku wtórnym, prawda?



Oczywiście. Bo jeżeli tyle dewelopera kosztuje wybudowanie nowego mieszkania, a tych mieszkań ciągle brak, to ceny mieszkań na rynku wtórnym szybko się zrównują.

Czy one mogą dalej rosnąć? Odpowiedź jest prosta: jeśli ziemi będzie coraz mniej (a jest jej coraz mniej), jeśli materiały i robocizna będą drożeć, podrożeją też ceny metra. Mamy do czynienia z rozpędzoną rakietą.

## A widzisz szansę na to, że chociażby materiały budowlane przestaną tak ekspresowo drożeć?

Czy z cenami materiałów może się coś stać? Jasne, jeśli rynek zareagowałby... rynkowo. Czyli odpowiedziałby ogromną podażą na ogromny popyt. Ale zastanówmy się przez chwilę, czy opłaca się tak bardzo dużo produkować, żeby zarobić tyle samo, albo mniej? Biznesowo opłaca się sprzedawać mniej za dużo więcej. To bolesna prawda.

Kończąc już ten wątek, pamiętam takie spotkanie z klientem. To był Włoch, 15 lat temu. Ceny wtedy były na poziomie

1,5-2 tysięcy euro za metr w najlepszych lokalizacjach w Warszawie. Dla mnie to już wtedy było dużo. Przy kawie ten klient powiedział: „Filip, stary, spokojnie, takie są ceny. W Mediolanie płacimy 10 000 euro za metr. Wy też kiedyś do tego dojdziecie”.

Ja wtedy pomyślałem: „Co on w ogóle mówi? W Warszawie? 50.000 zł za metr?!”

A my mamy już w Warszawie transakcje na poziomie 50 000 za metr. Okej, to są wyjątki, ale można powiedzieć, że osiągnęliśmy poziom Mediolanu sprzed 15 lat. Mamy jeszcze ogromną przestrzeń do wzrostów. Ja nie chciałbym, żeby ktoś potraktował moje słowa jako przepowiednię, ale skoro w innych europejskich miastach te ceny też ciągle rosną, to po prostu nie powinien nas dziwić kierunek, w którym to wszystko zmierza.

## Widzisz zmianę w samych kupujących? Oni też ulegli transformacji?

Przede wszystkim towarzyszy im frustracja z poziomu cen oraz tego, że tych niesamowicie drogiej nieruchomości i tak nie ma.

Możemy posłużyć się jakąś analogią. Weźmy na tapet chleb. Każdy wie, ile kosztuje zwykły bochenek. I jeżeli ten chleb kosztuje, dajmy na to, 4 zł i z powodów obiektywnych podniesiemy tę cenę na 6 zł, to ludzie mogą się zbuntować i powiedzieć: „Nie, dość, to już przekroczyło jakąś taką zdroworozsądkową granicę. Nie kupujemy chleba!”. I teraz nasuwa się pytanie pytanie: „Jak długo wytrzymacie, nie kupując chleba? Dzień, dwa? Potem w końcu go kupicie”.



I okej, wspomnieliśmy już, że w trakcie pandemii przybywały te 2-3 miliardy wolnych środków w polskich gospodarstwach domowych. Ale z drugiej strony z systemu bankowego wycofano kilkadziesiąt miliardów złotych. Jak myślisz, gdzie je zainwestowano? W nieruchomościach.

To, co jest znamienne, to fakt, że ceny bardzo wzrosły, a nie zmieniła się średnia cena kredytu. To pokazuje, że większa część kapitału własnego jest wykorzystywana przez klientów. Po prostu tymi środkami dysponują.

### **Chętnych na zakup nowych mieszkań jest faktycznie więcej?**

Tak, od 2-3 lat jest ich zdecydowanie więcej niż 10 lat temu.

### **Jak, Twoim zdaniem, zmienia lub zmieni się rynek nieruchomości w Warszawie? Czym Ci kupujący są najbardziej zainteresowani?**

Przez pandemię potrzebujemy większych przestrzeni. Możliwości odseparowania się od siebie, chociaż na czas pracy. Szukamy ucieczki na świeże powietrze. Takim przykładem jest zainteresowanie mieszkaniami na parterze, tymi z ogródkiem – kiedyś się ich baliśmy przez włamania, a teraz są najbardziej poszukiwane, właśnie przez możliwość wyjścia na zewnątrz.

Ciągle trwa też „boom” na działki i domy poza miastem. Przede wszystkim te w klasycznym budownictwie. Chociaż ja jestem fanem domów z drewna, my, Polacy, ciągle chcemy mieć domy murowane. Był kiedyś taki król, Kazimierz Wielki, i odkąd zastał Polskę drewnianą a zostawił murowaną, mamy jakąś awersję do domów z drewna. Nie wiem, dlaczego tak jest, może to faktycznie jakieś piętno historii.

### **Myślisz, że szybko ujrzymy jakąś zmianę na rynku? Zwłaszcza na rynku cen?**

Myślę, że to, co powiem, będzie stanowić najlepszą kropkę: chciałbym w to wierzyć, ale nie mam ku temu żadnych powodów.

### **Rozmowę poprowadził Michał Dziermański, Phenomen Studio**



**Filip Wierzchowski**  
Wiceprezes WSPON

# 08

## Czego oczekiwać od pośrednika w obrocie nieruchomościami?

Ilu przedsiębiorców, tyle sposobów na prowadzenie działalności. Ilu handlowców, tyle sposobów na sprzedaż. Czy w przypadku biur nieruchomości istnieją zasady współpracy, które pozwalają nam – klientom – zyskać pewność, że jesteśmy bezpieczni? Szczególnie, gdy w grę wchodzi nasz majątek w postaci sprzedawanej nieruchomości lub setki tysięcy złotych, które chcemy przeznaczyć na inwestycję. Jak wybrać biuro nieruchomości lub konkretnego pośrednika? Czego możemy się spodziewać i na co zwrócić uwagę przed podjęciem współpracy? Eksperti najlepiej rozwiewają wątpliwości. Dlatego zwróciłam się z prośbą o rozmowę do Piotra Turalskiego, Prezesa Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami (WSPON).

**Magdalena Ročko:** Piotrze, zacznijmy od początku – co możemy rozumieć pod pojęciem standardów na rynku pośrednictwa?

**Piotr Turalski:** Standardem powinna być wysoka jakość obsługi poparta wiedzą, doświadczeniem i znajomością rynku.

**W momencie rozpoczynania działalności wiedza nie jest zbyt duża a klientów zdobywa się dość intuicyjne. Przyciąga się ich głównie osobowością i poczuciem, że „znamy się na rzeczy”. Można zaryzykować stwierdzenie, że nikt nie narzuca sobie z góry reguł postępowania. Skąd więc tak naprawdę biorą się zasady? Kto je określa?**

Do 31 grudnia 2013 roku wszystkich pośredników w obrocie nieruchomościami, którzy posiadali licencje zawodowe (a tylko tacy mogli posługiwać się tym tytułem) obowiązywały standardy zawodowe uzgodnione z ministrem właściwym do spraw budownictwa. Jednak od 1 stycznia 2014 roku (w związku z deregulacją, która objęła również pośredników) obowiązek ten przejęły na siebie organizacje zawodowe takie jak Polska Federacja Rynku Nieruchomości (PFRN), którego członkiem jest nasze stowarzyszenie.

Warto jednak pamiętać, że zasady przygotowane przez organizacje zawodowe dotyczą jednak tylko ich członków a nie wszystkich uczestników rynku. Dlatego tak ważne jest aby sprawdzić czy osoba, z którą rozpoczynamy współpracę należy np. do Warszawskiego Stowarzyszenia w Obrocie Nieruchomościami.

Oczywiście sama przynależność nie gwarantuje jakości (choć dążymy do tego aby tak było). Jednak w sytuacji, gdy klienci mają zastrzeżenia do pracy członka WSPON, mogą się z tym zwrócić do nas. Nam, jako stowarzyszeniu, bardzo zależy na dobrej opinii klientów. Dlatego wszelkie uwagi dotyczące działań zrzeszonych osób staramy się rozstrzygać szybko i jednoznacznie.

**Czy istnieje jakiś podręcznik, który pozwala osobie zaczynającej na rynku pośrednictwa nieruchomości zdobyć wiedzę krok po kroku. W jaki sposób obsługiwać klienta? Co jest ważne i istotne by czuć się bezpiecznie?**

Niestety, taki podręcznik nie istnieje.

Wiele osób, które rozpoczynają karierę w branży pośrednictwa, jest przekonanych, że rynek nieruchomości jest łatwy. Jeśli chodzi o samo rozpoczęcie działalności, rzeczywiście, próg wejścia wydaje się być bardzo niski, bo można zrobić to z dnia na dzień: zarejestrować działalność, wydrukować wizytówki i określić siebie jako agenta nieruchomości.



Jednak za tym nie pójdzie wiedza i jakość. Bez gruntownego przygotowania, pośrednik ryzykuje nie tylko majątkiem klienta ale też odpowiedzialnością cywilną i karną. Każda niewłaściwa decyzja czy błędna porada, może mieć poważne konsekwencje.

Dlatego tak istotne jest, aby solidnie przygotować się do rozpoczęcia działalności. Rynek szkoleniowy jest przebogaty, szczególnie jeżeli chodzi o kursy marketingowe: jak zrobić zdjęcia, jak opisać ofertę, jak być zauważonym w mediach społecznościowych. Niewiele jest szkoleń merytorycznych, technicznych, uczących czym są nieruchomości w ogóle i co musimy o nich wiedzieć by pracować w pełni profesjonalnie.

Jako WSPON mamy tego świadomość. Dlatego już od 2014 roku jesteśmy organizatorem kursu, START w nieruchomościach, który kończy się egzaminem i uzyskaniem licencji pośrednika PFRN. Przeznaczony jest zarówno dla osób zainteresowanych rozpoczęciem działalności, jak również dla tych, którzy chcieliby odświeżyć swoją wiedzę lub uzyskać licencję PFRN.

Kurs START w nieruchomościach to 85 godzin szkoleniowych, podzielonych na moduły prowadzone przez 12 wykładowców, będących praktykami w swojej dziedzinie. Są to prawnicy, notariusze, doradcy podatkowi, praktycy rynku nieruchomości specjalizujący się w poszczególnych jego obszarach: sprzedaży, najmie, marketingu i zarządzaniu.

Każda edycja to kilkudziesięciu nowych uczestników z wiedzą i umiejętnościami, które budują wizerunek profesjonalisty na rynku nieruchomości.

**Czy WSPON ma check-listę wymagań jakościowych, które muszą spełnić członkowie stowarzyszenia?**



Tak. Taką check-listą są Standardy Zawodowe i Etyczne przyjęte przez nasze stowarzyszenie. To ogólne zasady postępowania, do których przestrzegania zobowiązany jest każdy członek naszego stowarzyszenia.

Bardzo zależy nam, aby członkami WSPON były wyłącznie osoby na co dzień działające wg. tych zasad. Dlatego każdy przyszły członek WSPON przechodzi weryfikację. Najpierw składana jest deklaracja chęci przystąpienia do stowarzyszenia, a następnie informacja o kandydacie trafia do wszystkich członków. Mają oni czas na zgłoszenie ewentualnych uwag



do kandydatury. Przyjmowany jest tylko taki kandydat, co do którego nie ma zastrzeżeń lub zostały one rozwiązane. Jeśli pojawiają się poważne zastrzeżenia dotyczące kandydata, a w szczególności do jego pracy jako pośrednika, wówczas taka osoba nie ma szans na zostanie członkiem WSPON-u.

Przy okazji, warto wspomnieć o istotnej kwestii. Z ustawy o stowarzyszeniach wynika, że członkiem zwyczajnym organizacji może być wyłącznie osoba fizyczna. W naszym przypadku jest to najczęściej właściciel lub manager biura. Z doświadczenia wiem, że jeśli jedna lub więcej osób z danego biura nieruchomości jest członkiem WSPON, to z ogromną dozą prawdopodobieństwa możemy założyć, że cała firma działa zgodnie z naszymi zasadami. Dodatkowo, dzięki współpracy ze stowarzyszeniem, wszyscy pracownicy mają możliwość korzystania z branżowych szkoleń i stałego podnoszenia kwalifikacji.

### **Na co powinniśmy zwrócić uwagę, zanim podejmiemy współpracę z agentem nieruchomości?**

Zanim podejmiemy współpracę należy przede wszystkim porozmawiać: zapytać o ostatnie transakcje, o ocenę aktualnej sytuacji rynkowej czy doświadczenie. Podczas takiej rozmowy, możemy wiele dowiedzieć się o osobie, której chcemy powierzyć sprzedaż czy poszukiwanie nieruchomości. Klienci bardzo często intuicyjnie dostrzegają różnicę pomiędzy dobrym agentem a takim, który próbuje im coś sprzedać. Dobry agent ma świadomość, że każdego dnia buduje swoją markę osobistą. Stara się zrozumieć klienta, aby mieć pewność, że jego doświadczenie jest wystarczające dla tego konkretnego zadania. Marka osobista z czasem staje się jego największym atutem w rozmowie z klientami.

Ktoś kto zaczyna, będzie miał większą trudność z przekonaniem klientów, że jest świetnym agentem niż osoba z kilkuletnim doświadczeniem. Jednak każdy kiedyś zaczynał i ważne jest, aby od początku robić to właściwie. Budowanie marki odbywa się każdego dnia, podczas każdego spotkania, nawet jeśli efektem nie jest podpisanie umowy. Dlatego dobry agent powinien zbierać świadectwa swojej pracy: opinie i rekomendacje. W wielu branżach gwiazdki w wyszukiwarce czy w mediach społecznościowych mają znaczenie. W nieruchomościach również.

Z czasem, efektem takich działań są polecenia, które są najlepszym dowodem naszej skuteczności i profesjonalizmu. Jeśli mamy tyle pracy, że pracujemy wyłącznie z klientami, którzy przyszli do nas ponieważ usłyszeli dobre opinie lub sprawnie przeprowadziliśmy transakcję znajomych to znak, że nasza praca jest dostrzegana i ceniona. To pokazuje jakimi jesteśmy ludźmi. Dlatego każdy agent dąży do tego, by przejść na system poleceń, a jedyna droga by to osiągnąć, to rzetelna, profesjonalna i etyczna praca na rzecz swoich klientów.



### **Skoro o gwiazdkach mowa... może warto kategoryzować biura jak hotele?**

To by się nie udało. Hotele muszą spełnić bardzo jasno określone kryteria odnośnie ilości pokoi, powierzchni, udogodnień, itd., by uzyskać określoną ilość gwiazdek. W przypadku biur nieruchomości określenie takich wskaźników jest niemożliwe. Bardzo dobre (lub przeciwnie) może być jedno- czy kilkusobowe biuro, które funkcjonuje na lokalnym rynku - jest dobrze postrzegane, ma świetne efekty, jest polecane i w sumie nie musi mieć nawet siedziby, w której spotyka się z klientami. Z drugiej strony mamy duże biura czy sieci franczyzowe, w których pracuje kilkudziesięciu a nawet kilkuset agentów. Takie biura też mogą być dobre lub złe. Ciężko więc porównać jednoosobową działalność z dużą agencją i uznać, która z nich zasługuje na określoną ilość gwiazdek.

Na rynku było kilka prób podjęcia się oceny biur nieruchomości, jednak nie przekonały one do siebie ani agentów ani klientów. Zarówno organizacje zawodowe jak i inne podmioty działające na rynku nieruchomości starają się tę lukę wypełnić, przyznając własne nagrody i wyróżnienia. Bycie docenionym i zauważonym na rynku jest miłe, budujące i wartościowe. Nie zmienia to jednak faktu, że rekomendacje od klientów mają dużo większą moc niż statuetki.



## Czy w Twojej perspektywie okres pandemii w jakikolwiek sposób zmienił sposób działania agencji i standardy, jakimi się kierują?

Nie sądzę aby pandemia w jakiś istotny sposób wpłynęła na standardy. Jest jednak jeden obszar, na który w mojej ocenie miała duży wpływ - coraz więcej osób dostrzega, że praca jakościowa jest lepsza niż ilościowa. Według naszych danych, pochodzących z systemu MLS ([mls.org.pl](http://mls.org.pl)) zauważalnie wzrosła liczba biur i agentów nieruchomości, którzy pracują z klientami w oparciu o umowy wyłączne, stawiając tym samym na jakość współpracy, a nie mnogość ofert w portfolio.

## Umowa na wyłączność brzmi... ograniczająco. Powierzyć jednej osobie sprzedaż nieruchomości?

Zdecydowanie tak. Warto wybrać do współpracy jednego pośrednika, który o nieruchomości będzie wiedział wszystko i będzie maksymalnie zaangażowany w jej sprzedaż czy wynajem. Warunek – taki pośrednik musi gwarantować chęć współpracy z innymi uczestnikami rynku, w tym z innymi pośrednikami, np. poprzez uczestnictwo w systemie MLS ([mls.org.pl](http://mls.org.pl)). Jest to miejsce, w którym ponad 3 000 pośredników z całego kraju poszukuje nieruchomości dla swoich klientów. Tylko to gwarantuje, że oferta dotrze do wszystkich potencjalnie zainteresowanych.

Agent wyłączny to partner w sprzedaży nieruchomości. Ktoś, kto przygotowuje atrakcyjną ofertę, zaplanuje marketing, poprowadzi każde spotkania z zainteresowanymi nią osobami. To ktoś, kto odpowiada za każdy etap transakcji, wie na bieżąco co się dzieje i jest w stałym kontakcie z klientem. Jednocześnie przez cały ten czas dąży do uzyskania możliwie najlepszych warunków sprzedaży. Dlatego przy podpisaniu umowy z klauzulą wyłączności, szansa na sukces jest bez mała 100%.

## Być może to kwestia pandemii, a być może trend, który mocno się podczas niej uwidocznił – szukamy usług na wyłączność i marek (w tym osobistych), które dają nam poczucie wyjątkowości.

To prawda. Wszyscy oczekujemy usług wysokiej jakości, nawet jeśli wiąże się to z nieco wyższą ceną. Tylko wtedy, gdy jesteśmy przekonani, że usługa jest jej warta, cena nie jest warunkiem podjęcia współpracy. Formuła „na wyłączność” jest według mnie sposobem zarówno na lepszą współpracę z klientami jak i na zmianę wizerunku pośrednika.

## Gdy przeglądam portale z nieruchomościami, nie sposób nie zauważyć, że mocno zmienił się sposób prezentacji ofert. Wnętrza nieruchomości coraz częściej wyglądają jak wyjęte z katalogu. Wymóg czasu?

Wymóg czasu tak, ale wynikający z mocno przyspieszającej profesjonalizacji rynku nieruchomości. Home staging, bo o nim mówimy, nie jest nowością, chociaż dziś dbałość o jakość przygotowywanych ofert jest znacznie większa niż kilka lat temu.

Najczęstszą a jednocześnie najprostszą formą home stagingu jest stylizacja nieruchomości do sesji fotograficznej. Sprowadza się ona do uporządkowania przestrzeni, wyeliminowania z niej elementów osobistych właścicieli (gdy jeszcze w niej zamieszkują) oraz dodaniu gadżetów i akcesoriów, które podnoszą jej atrakcyjność wizualną.



MLS to system współpracy dla pośredników nieruchomości. [www.mls.org.pl](http://www.mls.org.pl)



*Najczęstszą a jednocześnie najprostszą formą home stagingu jest stylizacja nieruchomości do sesji fotograficznej. Sprowadza się ona do uporządkowania przestrzeni, wyeliminowania z niej elementów osobistych właścicieli (gdy jeszcze w niej zamieszkują) oraz dodaniu gadżetów i akcesoriów, które podnoszą jej atrakcyjność wizualną.*



Z drugiej strony, czasem wiemy, że bez gruntownego remontu będzie duży problem ze sprzedażą lub trzeba będzie sprzedać nieruchomość znacznie poniżej jej rzeczywistej wartości rynkowej. Jeżeli klienci podzielają naszą opinię, wówczas zdarzają się projekty, których realizacja trwa tygodniami lub nawet miesiącami zanim oferta pojawi się na rynku.

To jest klasyczny, największy home staging. Pomiędzy nim a stylizacją do zdjęć jest całe spektrum działań, które sprawiają, że w efekcie nieruchomości wyglądają jak z katalogu.

### **Okres pandemii przeniósł wiele biznesów online. Czy w przypadku branży nieruchomości również zaszła taka transformacja?**

Nie, chociaż początkowo wydawało się, że tak będzie i że spotkania oraz prezentacje nieruchomości online staną się przyszłością pośrednictwa. W teorii takie rozwiązanie ma same zalety, m.in. eliminuje czas na dojazd do nieruchomości i w godzinę można zobaczyć kilka mieszkań a nie jedno. Wydawało się, że cała ta technologiczna otoczka i aktywności, które pojawiły się jako wymuszone przez pandemię, przyjmą się na rynku. Jednak czas pokazał, że tak nie jest. W momencie gdy tylko pojawiła się możliwość osobistych spotkań, klienci natychmiast zrezygnowali z technologii na rzecz klasycznych prezentacji.

Przychodząc na prezentację nieruchomości, to klient decyduje o tym, co chce zobaczyć i nie obawia się, że jakiś mankament „umknie” mu podczas prezentacji online. Tym bardziej, że najczęściej sam „obraz” nie wystarcza do podjęcia decyzji zakupowej. Istotne jest wrażenie, atmosfera a nawet zapach i możliwość dotknięcia, których nie będzie nawet w najlepszej prezentacji.



*Przychodząc na prezentację nieruchomości, to klient decyduje o tym, co chce zobaczyć i nie obawia się, że jakiś mankament „umknie” mu podczas prezentacji online. Tym bardziej, że najczęściej sam „obraz” nie wystarcza do podjęcia decyzji zakupowej. Istotne jest wrażenie, atmosfera a nawet zapach i możliwość dotknięcia, których nie będzie nawet w najlepszej prezentacji.*

Inną kwestią jest to, że akurat w naszej branży, nie pojawiła się żadna nowa technologia, która nie byłaby znana przed pandemią, a zmieniłaby w zasady sposób istotny.

Świetnym przykładem są tu wirtualne spacerki, dzięki którym możemy przechadzać się po nieruchomości z poziomu ekranu. To rozwiązanie funkcjonowało na rynku już 15 lat temu. Teraz są po prostu znacznie powszechniejsze i doskonalsze niż kiedykolwiek wcześniej. Są genialnym uzupełnieniem oferty, jednocześnie pozostając tylko ułatwieniem decyzji o zobaczeniu jej „na żywo”.

## Czy są sygnały i znaki ostrzegawcze, które mówią: Uciekaj! To nie jest dobry pośrednik!

Jeśli mamy wrażenie, że agent nie odpowiada na nasze pytania, mówi ogólnikami, odwołuje się do rozwiązań oczywistych i nie potrafi wskazać dlaczego akurat z nim warto współpracować – to jest duży sygnał ostrzegawczy.

Jeżeli spotykamy się z agentem, który wejdzie do mieszkania, zrobi kilka zdjęć i chce szybko podpisać umowę (a nie mamy potwierdzenia w żaden sposób, że jest to ktoś wiarygodny) to powinna nam się zapalić lampka ostrzegawcza. Wybranie agenta nieruchomości, który zajmie się naszą transakcją (szczególnie przy umowie wyłącznej) powinno być decyzją przemyślaną. Szybkość działania jest atutem agenta, ale jako klienci powinniśmy sobie dać chwilę na zastanowienie i przeanalizowanie umowy. Zwłaszcza, gdy nie mamy do czynienia z osobą, którą polecili nam zaufani znajomi.

Sama umowa powinna też być dla nas jasna, zrozumiała, a także dobrze opisana. Nie możemy mieć wątpliwości co do jej zakresu i obowiązków stron. Tu warto wspomnieć, że ustawodawca nałożył na pośredników wiele obowiązków, w tym obowiązek zawarcia umowy w formie pisemnej, pod rygorem nieważności.

## Jak sądzisz: pandemia była akceleratorem pewnych zmian w standardach czy branża po prostu rozwija się swoim tempem. A może cofa się do starych, dobrych rozwiązań wraz ze znoszonymi ograniczeniami?

Technologia pomaga nam i ułatwia pracę w wielu obszarach. Może jej wykorzystanie przyspieszyło przez pandemię, ale to nie pandemia ją wprowadziła. Wszelkie narzędzia istniały wcześniej. Teraz na pewno są częściej wykorzystywane, bardziej zauważalne ale nie stanowią „zmiany popandemicznej”.

Ten trudny okres pokazał jednak pewne rzeczy. Okazało się, że dobrzy agenci świetnie odnaleźli się w sytuacji. Ci słabsi, którzy nie mieli zaplecza technologicznego, a przede wszystkim wiedzy jak dostosować pracę do nowych warunków, poradzili sobie znacznie gorzej.

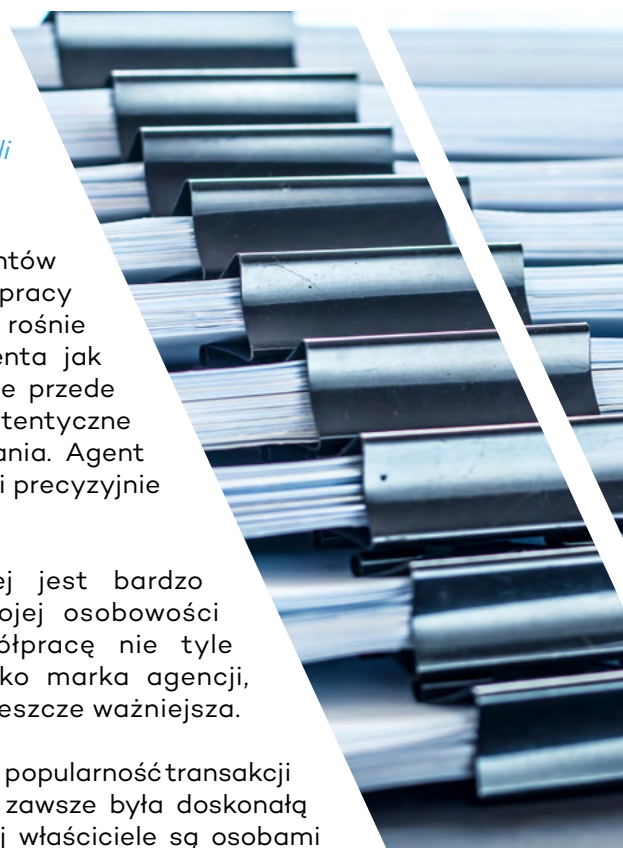


*Ten trudny okres pokazał jednak pewne rzeczy. Okazało się, że dobrzy agenci świetnie odnaleźli się w sytuacji. Ci słabsi, którzy nie mieli zaplecza technologicznego, a przede wszystkim wiedzy jak dostosować pracę do nowych warunków, poradzili sobie znacznie gorzej.*

To co jest obecnie najistotniejsze, to zmiana myślenia agentów nieruchomości i biur w kierunku bardzo jakościowej pracy i współpracy z klientami na zasadach wyłącznych. Dzięki temu znacząco rośnie skuteczność prowadzonych działań, co cieszy zarówno klienta jak i pośrednika. Nie tylko szybki finał transakcji jest istotny, ale przede wszystkim wzajemne zaangażowanie w cały proces. Klient ma autentyczne poczucie, że ktoś poświęca mu 100% swojego zaangażowania. Agent z kolei, ma szansę doskonale poznać klienta, jego oczekiwania i precyzyjnie zaplanować swoje działania.

Pandemia pokazała też, że budowanie marki osobistej jest bardzo ważne. Kanały online umożliwiły agentom pokazanie swojej osobowości i wiedzy. Bardzo często klienci decydują się na współpracę nie tyle z biurem czy marką, ale konkretnym agentem. Brand, jako marka agencji, jest bardzo ważna. Personal branding, czyli marka osobista, jeszcze ważniejsza.

Wyraźnym trendem, który obserwujemy, jest też znacznie większa popularność transakcji realizowanych w formule off-market. Dyskretna sprzedaż od zawsze była doskonałą opcją dla nieruchomości o dużej wartości, szczególnie gdy jej właściciele są osobami



rozpoznawalnymi. Doświadczenie wskazuje, że publikacja takiej oferty w ogólnodostępnych serwisach na pewno przyciągnie oglądających, ale niekoniecznie dobrze wpłynie na samą transakcję. Podobnie, gdy dotyczy to funkcjonujących biznesów, a ich sprzedaż oficjalnymi kanałami mogłaby spowodować duży niepokój zarówno wśród pracowników jak i klientów. Zmianą jest również coraz większa pula „zwykłych” mieszkań sprzedawanych w tej formule.

Do sprzedaży off-market niezbędne są rozbudowane sieci kontaktów. Taką rolę spełnia m.in. MLS (mls.org.pl), którego jako stowarzyszenie jesteśmy właścicielem. MLS to system współpracy dla pośredników nieruchomości, w którym można znaleźć klientów i tysiące nieruchomości „na wyłączność” - w tym setki oferowanych w formule off market.

### **Jak widzisz przyszłość pośrednictwa w obrocie nieruchomościami?**

Jakość, jakość i jeszcze raz jakość. Dzisiejszy pośrednik w obrocie nieruchomościami, agent, to przede wszystkim osoba, której zależy na rekomendacjach. Klienci nie będą polecać usług, które nie są warte uwagi i środków jakie ponieśli. Nie ma możliwości zbudowania marki czy to osobistej, czy marki agencji nieruchomości, oferując niską jakość usług.

### **Rozmowę poprowadziła Magdalena Roćko, Phenomen Studio**



**Piotr Turalski**  
Prezes WSPON



# 09

## Jak bezpiecznie sprzedać mieszkanie w czasach postcovidowych?

**P**o ponad roku od wybuchu pandemii Covid-19 jako społeczeństwo zaczynamy przyzwyczajać się do sytuacji, wprowadzanych obostrzeń i ograniczeń. Zaczynamy również uwzględniać w naszych planach możliwe zakłócenia również wtedy, gdy na horyzoncie pojawia się chęć lub konieczność sprzedaży nieruchomości.

Jak wobec tego bezpiecznie sprzedać mieszkanie w czasach pandemii Covid-19? Na co zwrócić uwagę przygotowując się do zbycia nieruchomości? Przed czym się zabezpieczyć? O czym należy dodatkowo pomyśleć? Na pewno warto zwrócić uwagę na kilka kwestii.

### Narzędzia do prezentacji nieruchomości

Biorąc pod uwagę fakt, że potencjalni nabywcy będą chcieli obejrzeć nieruchomość zanim podejmą decyzję o zakupie, warto zastanowić się nad bezpiecznym dla wszystkich stron sposobem prezentacji. W czasie pandemii, wszelkie zdalne formy przedstawiania ofert, takie jak: wirtualne spacerki, filmy prezentujące sprzedawaną nieruchomość czy dobre zdjęcia, zyskały na znaczeniu. Te rozwiązania ułatwiają potencjalnym nabywcom zapoznanie się z nieruchomością, zanim pojawią się w niej osobiście. Jednocześnie, zdalne prezentacje ograniczają liczbę oglądających do tych, którzy są naprawdę zainteresowani zakupem, a także ograniczają ilość „zwiedzających”. Ciotki, wujkowie, rodzice czy znajomi mogą zapoznać się z ofertą online. Dzięki dobrej prezentacji nieruchomości ograniczamy kontakty osobiste z oglądającymi do niezbędnego minimum.

### Przygotowanie nieruchomości

Oczywiście do nagrania czy profesjonalnych zdjęć lokal powinien być odpowiednio przygotowany. Home staging lub co najmniej decluttering - to dziś podstawa. Home staging to wizualne przygotowanie nieruchomości do sprzedaży bądź wynajmu. Jego celem jest atrakcyjne zaaranżowanie wnętrza i podkreślenie jego unikalnego charakteru, aby wzbudzić zainteresowanie jak największej liczby poszukujących. W zależności od potrzeb, możemy przeprowadzić drobne naprawy, zmienić kolor ścian, wymienić żyrandole, zmienić funkcje poszczególnych pomieszczeń, kupić lub wypożyczyć meble czy udekorować lokal. Takie metamorfozy potrafią całkowicie odmienić mieszkanie i sprawić, że staje się bardziej atrakcyjne dla nabywców.

Decluttering można po polsku nazwać „odgracaniem”. Polega na usunięciu zbędnych przedmiotów z mieszkania, zorganizowaniu nieco innego sposobu przechowywania rzeczy oraz odpersonalizowaniu wnętrza, poprzez ukrycie przedmiotów osobistych, tj. kosmetyków, zdjęć, bibelotów, dewocjonalików lub pamiątek.

Oczywiście podstawą tych działań jest wcześniejsze dokładne posprzątnięcie wnętrza, umycie okien, a nawet prace pielęgnacyjne w ogrodzie. Dopiero gdy wnętrze jest w pełni gotowe, można zaprosić fotografa.

## Przygotowanie dokumentów



*Przed pandemią, wiele spraw można było załatwić „od ręki”. Dziś uzyskanie dokumentu w urzędzie może potrwać kilka lub nawet kilkanaście dni. Sprawdzenie zawczasu jakich dokumentów potrzebujemy oraz uzyskanie brakujących (zwłaszcza jeśli musimy „zamówić” ich przygotowanie w urzędzie), ułatwi transakcję i skróci cały proces.*

Przystępując do sprzedaży warto zadbać o dokumenty, które będą potrzebne do transakcji. Należy zgromadzić je wcześniej lub przygotować się do ich uzyskania. Prawnik, notariusz lub pośrednik w obrocie nieruchomościami mogą pomóc nam w sporządzeniu listy koniecznych dokumentów. Przed pandemią, wiele spraw można było załatwić „od ręki”. Dziś uzyskanie dokumentu w urzędzie może potrwać kilka lub nawet kilkanaście dni. Sprawdzenie zawczasu jakich dokumentów potrzebujemy oraz uzyskanie brakujących (zwłaszcza jeśli musimy „zamówić” ich przygotowanie w urzędzie), ułatwi transakcję i skróci cały proces.

W szczególności należy zwrócić uwagę na dokumenty, na podstawie których weszliśmy w posiadanie mieszkania, np. akt notarialny nabycia, wyrok sądu itp., a także dokumenty związane z przekształceniem użytkownika wieczystego gruntu we własność. Jeżeli nie jesteśmy w ich posiadaniu, to w niektórych przypadkach pozyskanie ich może zająć nawet kilka tygodni. Pamiętajmy więc o tym, zanim nasza oferta zostanie rozpowszechniona.

## Nabywca z kredytem

Kupujący, który posiada środki własne, zawsze był cenny. Tym bardziej w obecnych czasach. Zmiany w polityce kredytowej banków, nowe wymogi stawiane kredytobiorcom i długie okresy rozpatrywania wniosków to dziś typowe okoliczności procesu ubiegania się o kredyt hipoteczny. W pandemii wzrosło ryzyko, że kupujący nie otrzyma potrzebnego mu finansowania na zakup nieruchomości. Taką ewentualność również trzeba wziąć pod uwagę. Jeśli mamy w planach wydatki, które są uzależnione od sprzedaży nieruchomości, lepiej wstrzymać się z wiążącą decyzją do uzyskania przez nabywcę pozytywnej decyzji kredytowej. Dzięki temu, unikniemy sytuacji podbramkowej, gdy okaże się, że do sprzedaży jednak nie dojdzie lub proces przedłuży się o kilka miesięcy.



## Zawieranie umów

Konstruując umowy warto wziąć pod uwagę wszelkie niespodziewane sytuacje, które mogą mieć wpływ na jej terminową realizację. W każdej chwili mogą zostać wprowadzone ograniczenia w przemieszczaniu, kwarantanna lub opóźnienia w pracy urzędów.



*Konstruując umowy warto wziąć pod uwagę wszelkie niespodziewane sytuacje, które mogą mieć wpływ na jej terminową realizację. W każdej chwili mogą zostać wprowadzone ograniczenia w przemieszczaniu, kwarantanna lub opóźnienia w pracy urzędów.*

Aby uniknąć trudnych i stresujących zdarzeń, lepiej zwiększyć margines czasowy przewidziany na finalizację transakcji i wprowadzić do umowy zapisy, które w przypadku wystąpienia niespodzianek pozwolą np. na dokończenie transakcji w późniejszym terminie bez obawy, że druga strona się wycofa.

Wraz z pojawieniem się pandemii Covid-19 nasza rzeczywistość uległa zmianie i to, co kiedyś wydawało się proste w realizacji, dziś nastrocza pewnych trudności, które pozostaną z nami na długi czas. Życie idzie jednak dalej i pomimo przeciwności losu wiele osób konsekwentnie realizuje swoje plany. Sprzedaż nieruchomości może być jednym z nich. Szczególnie teraz, pomoc specjalisty może okazać się niezbędna aby spokojnie, bez niespodzianek i zaskoczeń, przejść przez proces zbycia mieszkania czy domu. Dobry, doświadczony pośrednik nieruchomości jest w stanie przewidzieć wiele sytuacji i zaproponować rozwiązania, które pozwolą nam uniknąć komplikacji. Co istotne, zadba również o przygotowanie nieruchomości do prezentacji, np. zaproponuje home staging, zorganizuje profesjonalną sesję zdjęciową, przygotuje marketing oferty, pomoże z dokumentami i weźmie na siebie komunikację z zainteresowanymi kupnem. Innymi słowy, zadba o bezpieczeństwo naszej transakcji od początku po moment przekazania kluczy tak, by cały proces nie spędzał nam snu z powiek.



**Agata Stradomska**

Białe Lwy Nieruchomości



WARSZAWSKIE  
STOWARZYSZENIE  
POŚREDNIKÓW W OBROTCIE  
NIERUCHOMOŚCIAMI

 morizon.pl

 gratka