

Kryzys na rynku kredytowym i zastój w biurach sprzedaży deweloperów sprawiają, że firmy szukają nowych sposobów, by znaleźć chętnych na mieszkania.

Nowy sposób finansowania zakupu domów i mieszkań wprowadza właśnie spółka Uni-house. - W rozliczeniu uwzględniamy dotychczasową nieruchomościowość klienta - tłumaczy Robert Micał, członek zarządu firmy. Propozycja skierowana jest do osób, które mają mieszkania, domy bądź działki o uregulowanym statusie prawnym.

### Wycenią rzeczoznawcy

Jak to będzie wyglądać w praktyce? - Klient podpisze umowę rezerwacyjną, która będzie chronić interesy obu stron - zapewniają przedstawiciele Uni-house. Nieruchomość nabywcy wycenią niezależni rzeczoznawcy, po czym strony podpiszą przedwstępną umowę zamiany w formie aktu notarialnego.

W dokumencie zostaną określone warunki i terminy transakcji. Finałem będzie akt notarialny zamiany nieruchomości. - Plusem są niższe taksy notarialne wynikające z konieczności uregulowania jedynie różnicy w wartości obu nieruchomości - tłumaczy Robert Micał.

Jego zdaniem oferta Uni-house ułatwi negocjację warunków kredytu z bankiem, który będzie finansował tylko część wartości nowego domu bądź mieszkania. Co firma robi z pozyskanymi lokalami? - Przerobimy je na lokale pracownicze bądź wynajmujemy - tłumaczą przedstawiciele dewelopera.

Uni-house nie jest jedyną firmą, która zdecydowała się na takie rozwiązanie. Podobną propozycję zaprezentował Oppenheim Enterprise, firma doradztwa kredytowego. Oferta pod nazwą „Mieszkanie w rozliczeniu” jest skierowana do osób, które mają już własne mieszka-



JAKUB OSTALOWSKI

### ♦ Firmy deweloperskie szukają nowych sposobów na sprzedaż mieszkań

### ♦ WARTO WIEDZIEĆ NA CZYM POLEGA NOWA USŁUGA

- Kowalski jest zainteresowany mieszkaniem za 750 tys. zł.
- Ma już lokal wart 500 tys. zł, ale obciążony 250-tysięczną hipoteką.
- Kowalski nie ma gotówki. Musi się starać o kredyt.
- W normalnej sytuacji bank wymagałby od niego zdolności kredytowej sięgającej 1 mln zł (250 tys. już wziętego kredytu oraz 750 tys. zł na nabywane mieszkanie).
- Przy programie zamiany mieszkań wystarczy połowa tej stawki.
- Wkładem własnym przy zakupie nowej nieruchomości będzie wartość starego mieszkania pomniejszona o kwotę obciążającego ją kredytu, a więc 250 tys. zł.

źródło: Oppenheim Enterprise

nie, ale chcieliby zamienić je na większe lub na dom.

Jak tłumaczy Krzysztof Oppenheim, właściciel firmy, nowy program cieszy się sporym zainteresowaniem klientów. - Już dziś prowadzimy rozmowy z kilkudziesięcioma osobami. Sądzę, że po akcji promocyjnej będzie do nas trafiać miesięcznie ok. 100 osób zainteresowanych zamianą lokali - prognozuje.

### Oddają działki

Klienci, którzy już zgłosili się do Oppenheim Enterprise, proponują na wymianę m.in. działki budowlane albo mieszkania poza Warszawą. - Z naszego punktu widzenia takie transakcje będą sensowne i opłacalne, jeśli w rozliczeniu przyjmujemy lokale łatwo zbywalne, a więc o powierzchni do 50 mkw., po rozsądnej cenie - uważa

Krzysztof Oppenheim. Dodaje, że mieszkanie może być w stanie do remontu - ważna jest jego lokalizacja. Nieruchomości przejęte przez firmę trafiają do sprzedaży na rynku wtórnym.

Do wyceny przyjętych do zamiany lokali Oppenheim Enterprise nie będzie angażował rzeczoznawców, a jedynie korzystał z oceny ich wartości dokonanej przez partnerów ze znanych agencji nieruchomości. Zdaniem Krzysztofa Oppenheima ze względu na skomplikowany proces zakupu połączony z nietypowym kredytowaniem przeprowadzenie całej transakcji będzie trwało ok. dwóch miesięcy.

Podobne sposoby rozliczeń stoleczni deweloperzy stosowali już wcześniej.

- Robiliśmy to już kilka lat temu. System był popularny,

zwłaszcza wtedy, gdy klienci kupowali od nas domy - np. w Józefosławiu. Wtedy zostawiali w rozliczeniu dotychczasowe lokale. Rozfaliśmy się jednak z takich rozwiązań. Ludzie przywiązani do swoich mieszkań uważali, że są nie wiadomo ile warte, a rynek zwykle weryfikował ich wartość w dół - mówi Maciej Gnoiński, doradca zarządu w J.W. Construction.

Dodaje, że jeśli dziś klient chciałby oddać w rozliczeniu stare mieszkanie, to firma je przyjmie. - Wszystko zależy od indywidualnych uzgodnień - tłumaczy Maciej Gnoiński.

### Nie dla tych, co pierwszy raz

Eliza Wachowicz, członek zarządu Magnus Group, komentuje zaś, że w dzisiejszej sytuacji rynkowej każdy sposób na

przyciągnięcie klientów jest wart zastanowienia.

- Przejmowanie nieruchomości wydaje się jednak rozwiązaniem dość kłopotliwym od strony prawnej oraz finansowej. Potrzebna będzie opinia banku finansującego dewelopera, operat szacunkowy etc. Powstaje też pytanie, jakie kryteria powinna spełniać nieruchomość, aby kwalifikowała się do przejęcia, a następnie do wynajmu - zastanawia się przedstawicielka Magnus Group. - Wydaje się też, że pomysł może mieć zastosowanie tylko w przypadku segmentu co najmniej średniego, czyli w sytuacji, gdy klient jest już na etapie poprawiania warunków lokalowych, a nie na etapie zakupu pierwszego mieszkania - podkreśla Eliza Wachowicz.

Dodaje, że Magnus Group również myśli o nowych rozwiązaniach. - W naszej opinii największym problemem klientów jest dziś uzyskanie kredytu. W pierwszej kolejności będziemy się starali pomóc im w tej kwestii, aktywizując współpracujące z nami banki oraz nawiązując ściślejszą współpracę ze sprawdzonymi pośrednikami finansowymi - zapowiadają przedstawiciele Magnus Group.

Nie wszystkim deweloperom podoba się pomysł przejmowania starych mieszkań. - Nasza firma nie rozpatruje takiej możliwości. Staramy się jednak ułatwić klientom zakup mieszkania, proponując choćby optymalny sposób płatności, np. poprzez wspólne ustalenie harmonogramu wpłat - mówi Marcin Wolski z Pirelli Pekaó Real Estate.