

mieszkania, domy, działki

dom gratka.pl

2014 RAPORT

II kwartał



■ Aktualne ceny nieruchomości

■ Nowy Program *Fundusz Mieszkań na Wynajem*

■ Rynek kredytów hipotecznych

■ Praca pośrednika w obrocie nieruchomościami

■ Jakie nieruchomości są najbardziej poszukiwane?

Spis treści:

1. Ceny mieszkań	str. 3
2. Ceny domów	str. 7
3. Ceny działek i gruntów	str. 10
4. Ceny mieszkań na wynajem	str. 12
5. Program Fundusz Mieszkań na Wynajem	str. 14
6. Rynek kredytowy: zmiany oprocentowania i wprowadzenie kolejnych założeń Rekomendacji S od 1 lipca 2014	str. 16
7. Praca pośrednika w obrocie nieruchomościami	str. 20
8. Jakie nieruchomości są najbardziej poszukiwane?	str. 22

O NAS

Dom.Gratka.pl to najbardziej rozpoznawalny serwis z ogłoszeniami nieruchomości. Ponad 12 lat doświadczenia pozwala nam zapewnić profesjonalne wsparcie przy sprzedaży nieruchomości. Będąc częścią grupy wydawniczej Polskapresse skutecznie wykorzystujemy jej potencjał i tworzymy synergię pomiędzy działalnością serwisu w Internecie oraz w prasie.

W grudniu 2012 naszą działalność zasiłowała wykupiona Grupa e-budownictwo, która uzupełnia wartość serwisu Dom.Gratka o rzetelne i profesjonalne treści z zakresu budownictwa i nieruchomości. W listopadzie 2013 roku połączyliśmy się z Grupą Media Regionalne.

Razem tworzymy platformę, która dociera z przekazem do wszystkich grup użytkowników znajdujących się na poszczególnych etapach poszukiwania nieruchomości.

W naszej działalności koncentrujemy się głównie na

efekcie finalnym jakim jest doprowadzenie do skompletowania obu stron transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości. Nasz dział technologiczny stale monitoruje rynek i w trybie natychmiastowym reaguje na jego potrzeby. Stale udoskonalamy nasz serwis o nowe funkcjonalności oraz prowadzimy rozległą działalność marketingową, co skutkuje stałym wzrostem ilości użytkowników serwisu, a tym samym poprawą dystrybucji ogłoszeń zamieszczanych w serwisie. Pracując nad skutecznością serwisu chcemy doprowadzić do jak największej liczby transakcji zawieranych za pośrednictwem naszego serwisu.

Wierzymy, że nasze doświadczenie, głęboka specjalizacja i osiągane wyniki stawiają nas w roli skutecznego partnera biznesowego w branży nieruchomości i budownictwa.

Zapraszamy do współpracy

PARTNERZY RAPORTU

FREEDOM NIERUCHOMOŚCI S.C.
HSH NIERUCHOMOŚCI W KRAKOWIE
NIERUCHOMOŚCI WIELKOPOLSKI POŚREDNICTWO
TCN TWOJE CENTRUM NIERUCHOMOŚCI

METODOLOGIA ANALIZ: DOM.GRATKA.PL
OPRACOWANIE: ZESPÓŁ REDAKCYJNY SERWISU DOM.GRATKA.PL
ZDJĘCIA: PL.FOTOLIA.COM



Ceny mieszkań

Około 65 proc. polskich mieszkań z rynku wtórnego, oferowanych w II kwartale 2014 roku do sprzedaży, miało ponad 13 lat, reszta to lokale wybudowane po roku 2000. Najwięcej lokali ponad trzynastoletnich proponowano do sprzedaży – podobnie jak w I kwartale - w Opolu – 84 proc. z całej oferty rynkowej w tej lokalizacji. Warto zaznaczyć, że liczba lokali w takim wieku wzrosła w Opolu o 4 proc. względem poprzedniego kwartału. Podob-

ne ilości starszych lokali oferowano Białymstoku i Łodzi – odpowiednio 78 i 79 proc. wszystkich ogłoszeń w tych miastach.

Z drugiej strony – najwięcej mieszkań wybudowanych w ostatnich trzynastu latach oferowano do sprzedaży w Krakowie - 43 proc. całej oferty sprzedażowej mieszkań na rynku wtórnym w tym mieście.

Struktura wiekowa mieszkań

MIASTO	Mieszkania wybudowane przed rokiem 2000	Mieszkania wybudowane między latami 2000 - 2013
Białystok	78%	22%
Bydgoszcz	69%	31%
Gdańsk	64%	36%
Gorzów Wielkopolski	70%	30%
Katowice	74%	26%
Kielce	75%	25%
Kraków	57%	43%
Lublin	77%	23%
Łódź	79%	21%
Olsztyn	63%	37%
Opole	84%	16%
Poznań	64%	36%
Rzeszów	63%	37%
Szczecin	75%	25%
Warszawa	62%	38%
Wrocław	66%	34%
OGÓŁEM	65%	35%

Struktura sprzedaży mieszkań ze względu na ilość pokoi

Miasto	1 pokój	2 pokoje	3 pokoje	Więcej niż 3 pokoje
Białystok	10%	36%	38%	17%
Bydgoszcz	8%	40%	39%	13%
Gdańsk	7%	37%	37%	19%
Gorzów Wielkopolski	8%	32%	43%	18%
Katowice	9%	35%	39%	17%
Kielce	10%	38%	37%	15%
Kraków	13%	39%	34%	14%
Lublin	7%	32%	42%	19%
Łódź	11%	42%	36%	11%
Olsztyn	9%	40%	34%	17%
Opole	6%	35%	41%	18%
Poznań	10%	40%	35%	15%
Rzeszów	9%	37%	40%	14%
Szczecin	8%	34%	37%	20%
Warszawa	8%	36%	37%	19%
Wrocław	8%	41%	38%	13%
OGÓŁEM	9%	37%	37%	17%

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).

Jeśli chodzi o strukturę sprzedaży mieszkań ze względu na ilość pokoi to dominowały we wszystkich analizowanych miastach mieszkania 2- i 3-pokojowe.

Najwięcej mieszkań jednopokojowych na rynku wtórnym w II kwartale oferowano – podobnie jak w I kwartale - w

Krakowie – 13 proc. całej oferty kwartalnej w mieście. W Łodzi oferowano najwięcej mieszkań 2-pokojowych – 42 proc. całej oferty kwartalnej w mieście. W Gorzowie Wielkopolskim oferowano najwięcej mieszkań 3-pokojowych – 43 proc. Lokale posiadające więcej niż 3 pokoje najczęściej występowały w ofercie szczecińskiej – 20 proc.

Miasto	Zmiany cen ofertowych m kw mieszkania w miastach wojewódzkich na rynku wtórnym, kwiecień/czerwiec 2014								
	1 pokojowe			2 pokojowe			3 pokojowe		
	Kwiecień	Czerwiec	Zmiana Kwiecień/Czerwiec	Kwiecień	Czerwiec	Zmiana Kwiecień/Czerwiec	Kwiecień	Czerwiec	Zmiana Kwiecień/Czerwiec
Białystok	5274	5265	0%	4922	4928	0%	4761	4722	-1%
Bydgoszcz	3977	3844	-3%	4292	4191	-2%	4197	4122	-2%
Gdańsk	6333	6215	-2%	6305	6212	-1%	5836	5771	-1%
Gorzów Wielkopolski	3187	3186	0%	3210	3206	0%	3053	3125	2%
Katowice	4463	4477	0%	4518	4557	1%	4615	4530	-2%
Kielce	4417	4158	-6%	4321	4297	-1%	4380	4365	0%
Kraków	6856	6892	1%	7103	7048	-1%	6739	6675	-1%
Lublin	5374	5378	0%	4909	5013	2%	5041	5044	0%
Łódź	4300	4393	2%	4490	4474	0%	4837	4566	-6%
Olsztyn	4555	4687	3%	4653	4601	-1%	4531	4442	-2%
Opole	4899	4920	0%	4470	4488	0%	4780	4582	-4%
Poznań	6140	6160	0%	6513	6483	0%	5775	5780	0%
Rzeszów	5660	5450	-4%	5130	5104	-1%	4722	4670	-1%
Szczecin	4678	4720	1%	4320	4340	0%	4457	4440	0%
Warszawa	8905	8872	0%	8490	8440	-1%	8500	8570	1%
Wrocław	6700	6680	0%	5990	6128	2%	5925	5904	0%

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).

W II kwartale 2014 roku widać, że sprzedający nie byli nadal skłonni do spektakularnych obniżek.

W segmencie mieszkań jednopokojowych największy wzrost średniej ceny ofertowej, podczas trzech pierwszych miesięcy, nastąpił w Olsztynie – 3 proc. W segmencie mieszkań 2-pokojowych największy wzrost ceny nastąpił w Lublinie i Wrocławiu – 2 proc. W segmencie mieszkań 3-pokojowych w Gorzowie Wielkopolskim zanotowano największy wzrost – 2 proc., średniej ceny ofertowej. Wzrosty cen ofertowych w I kwartale nie występowały jednak we wszystkich analizowanych segmentach jednocześnie.

W trakcie trzech ostatnich miesięcy ceny ofertowe spadły m.in.: w Kielcach w segmencie kawalerek (-6 proc.), wśród mieszkań 2-pokojowych w Bydgoszczy (-2 proc.), wśród mieszkań 3-pokojowych w Łodzi (-6 proc.).

Ceny mieszkań na rynku wtórnym powoli dostosowują się do realiów rynku, dlatego coraz mniej widać obniżek, ale także podwyżki nie są już tak spektakularne. Trzeba zaznaczyć także, że rynek charakteryzuje się cały czas większą podażą mieszkań niż popytem na nie. Taka sytuacja sprawia, że ceny nie rosną.

Struktura sprzedaży mieszkań ze względu na ilość pokoi				
Miasto	Do 35 mkw	35 – 50 mkw	50 – 70 mkw	Powyżej 70 mkw
Białystok	9%	33%	40%	17%
Bydgoszcz	7%	25%	44%	24%
Gdańsk	7%	25%	37%	30%
Gorzów Wielkopolski	9%	29%	36%	27%
Katowice	7%	24%	34%	35%
Kielce	10%	29%	38%	23%
Kraków	10%	27%	35%	28%
Lublin	6%	27%	41%	26%
Łódź	7%	29%	36%	28%
Olsztyn	8%	36%	32%	23%
Opole	6%	32%	32%	30%
Poznań	9%	28%	35%	29%
Rzeszów	9%	28%	43%	20%
Szczecin	8%	21%	34%	38%
Warszawa	7%	22%	33%	38%
Wrocław	8%	25%	42%	25%
Wrocław	9%	37%	37%	17%

Struktura sprzedaży mieszkań ze względu na ilość pokoi				
Miasto	1 pokój	2 pokoje	3 pokoje	Więcej niż 3 pokoje
dolnośląskie	8%	40%	38%	14%
kujawsko-pomorskie	6%	41%	39%	14%
lubelskie	8%	33%	42%	18%
lubuskie	9%	33%	39%	18%
łódzkie	10%	41%	37%	12%
małopolskie	13%	38%	34%	14%
mazowieckie	8%	35%	38%	19%
opolskie	7%	36%	39%	18%
podkarpackie	11%	39%	35%	15%
podlaskie	10%	35%	38%	17%
pomorskie	7%	36%	38%	18%
śląskie	10%	38%	38%	14%
świętokrzyskie	10%	37%	38%	15%
warmińsko-mazurskie	9%	39%	36%	16%
wielkopolskie	9%	39%	36%	15%
zachodniopomorskie	11%	35%	35%	18%
OGÓŁEM	9%	37%	37%	17%

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).



blisko 20-letnie doświadczenie i stabilna pozycja na rynku

- Obsługa klientów indywidualnych, inwestorów, deweloperów
- Wykwalifikowani i doświadczeni specjaliści w dziedzinie **nieruchomości komercyjnych**
- Kompleksowe przygotowanie nieruchomości do sprzedaży i wynajmu
- **Profesjonalna pomoc i opieka** na każdym etapie transakcji
- **Bezpłatna** pomoc w uzyskaniu kredytu
- Wszechstronne możliwości w zakresie **wyszukiwania nietuzinkowych ofert**

W stałej ofercie posiadamy:

- ✓ biura i lokale użytkowe w wyjątkowych lokalizacjach
- ✓ obszerną bazę mieszkań z rynku pierwotnego i wtórnego
- ✓ tereny pod budownictwo jedno- i wielorodzinne, AG

Zapraszamy do kontaktu: tel. 61 66 44 888, nieruchomosciwielkopolski.pl

 **INWESTYCJE
WIELKOPOLSKI**

Liczy się lokalizacja!

Nowe mieszkania i lokale w ścisłym centrum Poznania!

- nowoczesne budownictwo
- udogodnienia dla osób niepełnosprawnych
- doskonały dojazd i komunikacja z całym miastem
- **wszystkie inwestycje w odległości zaledwie kilku minut spacerem od Starego Rynku**
- w bezpośrednim sąsiedztwie miejskich parków i terenów spacerowych nad Wartą
- pełna własność z udziałem w gruncie
- lokale użytkowe na sprzedaż i wynajem

Biuro sprzedaży: Nieruchomości Wielkopolski - Pośrednictwo
ul. Garbary 53/2, 61-869 Poznań

www.inwestycjewielkopolski.pl
tel. 61 66 44 888, 608 635 020



Ceny domów

W strukturze oferowanych do sprzedaży w II kwartale 2014 roku domów widać, że najczęściej ogłoszeń dotyczyło domów wolnostojących. Miastem, gdzie oferowano najwięcej takich domów był Rzeszów

– 87 proc. całej oferty domów z tego miasta. Podobny wskaźnik odnotowano w Opolu, Łodzi czy Białymstoku. Wśród domów z zabudowy szeregowej – najczęściej oferowano ich w Gdańsku – 17 proc. Podobnie jak w I kwartale, najwięcej domów z zabudowy bliźniaczej oferowano w Warszawie - 33 proc.

Struktura sprzedaży domów w miastach wojewódzkich

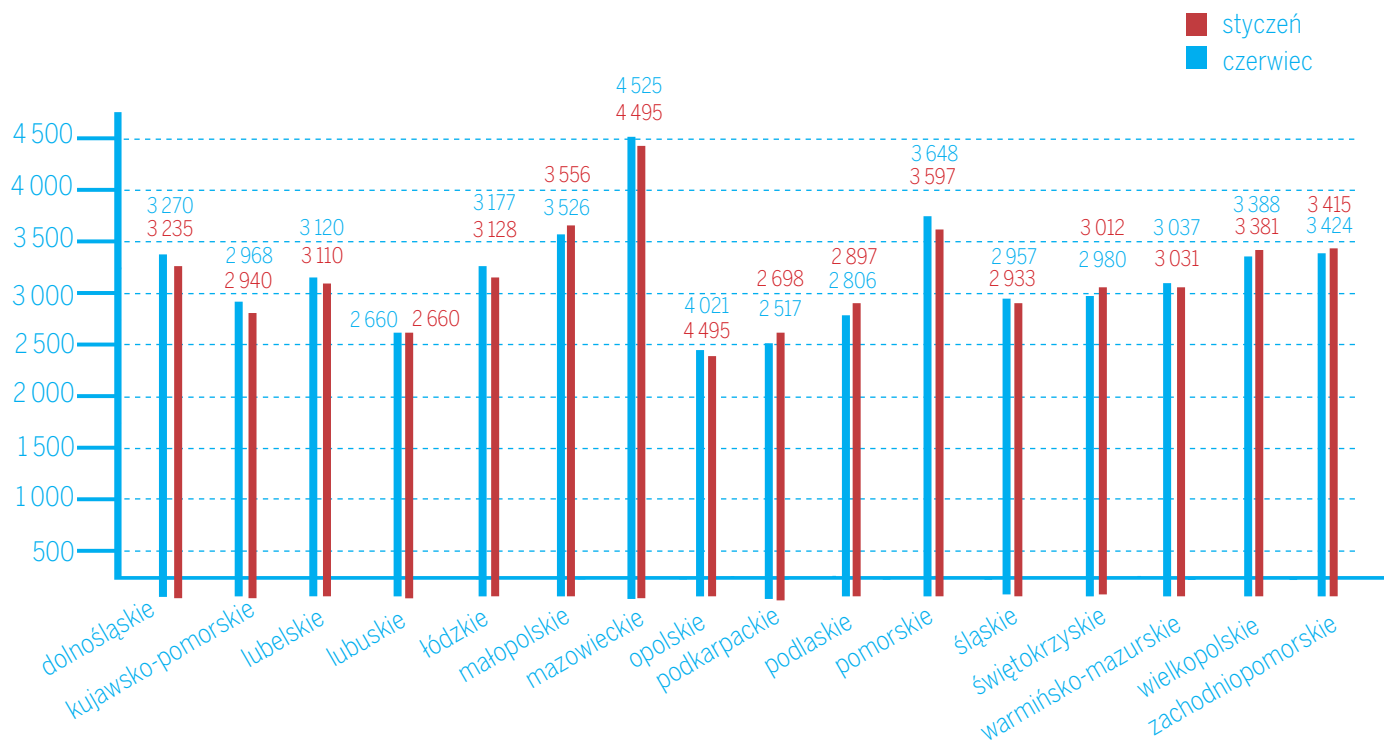
MIASTO	Bliźniak	Szeregowy	Wolnostojący
Białystok	9%	7%	85%
Bydgoszcz	19%	10%	71%
Gdańsk	23%	17%	60%
Gorzów Wielkopolski	15%	5%	80%
Katowice	24%	11%	65%
Kielce	19%	8%	73%
Kraków	21%	4%	75%
Lublin	31%	15%	54%
Łódź	13%	2%	85%
Olsztyn	15%	4%	82%
Opole	7%	7%	86%
Poznań	23%	9%	68%
Rzeszów	6%	8%	87%
Szczecin	26%	3%	71%
Warszawa	33%	4%	63%
Wrocław	28%	9%	63%
OGÓŁEM	25%	6%	69%

Zmiany cen ofertowych domów w podziale wojewódzkim na rynku wtórnym, kwiecień/czerwiec 2014

Województwo	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Różnica Kwiecień/Czerwiec
dolnośląskie	3251	3242	3235	-0,5%
kujawsko-pomorskie	2954	2957	2940	-0,5%
lubelskie	3100	3123	3110	0,3%
lubuskie	2668	2662	2660	-0,3%
łódzkie	3145	3141	3128	-0,5%
małopolskie	3498	3537	3556	1,6%
mazowieckie	4509	4505	4495	-0,3%
opolskie	2433	2422	2423	-0,4%
podkarpackie	2532	2694	2693	6,0%
podlaskie	2858	2869	2897	1,3%
pomorskie	3617	3599	3597	-0,6%
śląskie	2928	2931	2933	0,2%
świętokrzyskie	2997	2992	3012	0,5%
warmińsko-mazurskie	3031	3042	3031	0,0%
wielkopolskie	3393	3383	3381	-0,4%
zachodniopomorskie	3450	3435	3424	-0,8%

Analizując średnie poziomy cen domów w II kwartale 2014 r., w ujęciu wojewódzkim można zauważyć, iż w większości miast są wahania cenowe, jednak nie można mówić o tendencjach cenowych. Jedynie w województwie podkarpackim widać wzrost średniej ceny ofertowej w ujęciu kwartalnym o 6 proc.

Patrząc na średnie ceny domów w ujęciu półrocznym, w dziesięciu województwach dochodziło do spadków cen, w pozostałych lokalizacjach ceny rosty.



Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).





JESTEŚ DOBRY?

TO ZOSTAŃ POŚREDNIKIEM TCN I SPRZEDAJ TEN DOM!

Zrzeszamy na zasadach partnerskich biura nieruchomości i pojedynczych pośredników. Naszym celem jest standaryzacja usług pośrednictwa. Partnerom oferujemy zaawansowany system informatyczny dla pośredników, własną stronę internetową, komplet dokumentów i inne korzyści.

Współpraca oparta jest na partnerskiej umowie franchisingowej, gdzie nasi partnerzy zachowują pełną autonomię w zakresie świadczenia usług jako niezależny podmiot oraz niezależność finansową. Opłata miesięczna wynosi 79zł netto przez pierwsze dwa lata dla pierwszych 5 biur lub pośredników w danym powiecie (oferta promocyjna). Cena standardowa dla biur i pośredników wynosi 159zł netto. Za każde dodatkowe konto dla agenta opłata wynosi 39zł netto (19zł netto – dla oferty promocyjnej). Opłata wpisowa wynosi 199zł netto i uwzględnia szkolenie z systemu w siedzibie partnera.

Ceny działek i gruntów

Poniższa analiza stanowi opracowanie cen ofertowych dotyczących rynku działek w Polsce.

Ze względu na rodzaj sprzedawanych działek, w Polsce dominują działki budowlane. Średnio stanowią one $\frac{3}{4}$ oferty w poszczególnych województwach. Najwięcej – aż 93 proc. takich parceli oferowano w II kwartale 2014 r. w województwie opolskim. Podobna liczba wystąpiła

w województwie świętokrzyskim – 92 proc. Najwięcej działek o charakterze rekreacyjnym było sprzedawanych w województwie warmińsko-mazurskim – 10 proc. Województwo zachodniopomorskie – podobnie jak w I kwartale roku - dominowało z ofertą działek rolnych – 26 proc. całej oferty w tym województwie. W województwie pomorskim oferowano najwięcej działek usługowych – 4 proc.

Struktura w sprzedaży działek ze względu na rodzaj

Województwo	budowlana	rekreacyjna	rolna	usługowa
dolnośląskie	90%	1%	8%	1%
kujawsko-pomorskie	79%	7%	14%	0%
lubelskie	90%	4%	5%	1%
lubuskie	84%	3%	13%	1%
łódzkie	85%	5%	9%	1%
małopolskie	88%	1%	9%	1%
mazowieckie	85%	2%	11%	2%
opolskie	93%	1%	5%	2%
podkarpackie	79%	6%	14%	0%
podlaskie	73%	3%	21%	3%
pomorskie	80%	4%	11%	4%
śląskie	91%	1%	4%	3%
świętokrzyskie	92%	1%	6%	0%
warmińsko-mazurskie	67%	10%	23%	1%
wielkopolskie	89%	3%	6%	2%
zachodniopomorskie	70%	4%	26%	1%
OGÓŁEM	84%	3%	11%	2%

Zmiany średnich cen ofertowych działek w podziale wojewódzkim na rynku wtórnym, kwiecień/czerwiec 2014, ceny za m kw

Województwo	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Różnica Kwiecień/Czerwiec
dolnośląskie	137	63	132	278
kujawsko-pomorskie	103	193	48	245
lubelskie	136	62	56	236
lubuskie	75	54	90	148
łódzkie	125	66	38	216
małopolskie	245	102	108	323
mazowieckie	326	96	86	481
opolskie	95	49	132	187
podkarpackie	136	52	68	270
podlaskie	135	67	52	355
pomorskie	189	115	61	399
śląskie	130	80	78	270
świętokrzyskie	131	46	34	178
warmińsko-mazurskie	86	79	49	162
wielkopolskie	170	97	106	233
zachodniopomorskie	173	90	108	176

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).

Warto pamiętać

Przed zakupem działki należy sprawdzić warunki dojazdu, dostępność mediów – zwykle sieci mediów usytuowane są w drodze, niekiedy są na działce sąsiada, jednak czasem trzeba je doprowadzić do działki z większej odległości.

Eksperci podpowiadają: bądźmy nieufni, pytajmy o wszystko, co budzi wątpliwości lub niepokój, domagajmy

się aktualnych dokumentów, niczego nie podpisujemy zanim nie mamy pewności.

Pamiętajmy: nie na każdej działce można posadzić budynek mieszkalny. Różne czynniki mogą całkowicie wykluczać lub znacznie ograniczać możliwości, zakres i dopuszczalny sposób zabudowy na działce. Z założenia przeznaczenie gruntów jest zapisane w tzw. miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego, który stanowi akt prawa gminnego uchwalany przez radę gminy lub miasta.

Struktura w sprzedaży działek budowlanych i rolnych ze względu na ich powierzchnię

Województwo	budowlana				rolna			
	Do 500 mkw	500 – 800 mkw	800 – 1500 mkw	Powyżej 1500 mkw	Do 500 mkw	500 – 800 mkw	800 – 1500 mkw	Powyżej 1500 mkw
dolnośląskie	1%	6%	46%	47%	0%	1%	12%	87%
kujawsko-pomorskie	1%	7%	56%	36%	0%	3%	19%	77%
lubelskie	2%	4%	29%	66%	1%	3%	9%	87%
lubuskie	1%	8%	45%	46%	1%	1%	8%	91%
łódzkie	1%	5%	40%	54%	0%	1%	7%	92%
małopolskie	2%	10%	43%	45%	1%	3%	11%	86%
mazowieckie	1%	8%	48%	43%	0%	2%	10%	88%
opolskie	1%	16%	50%	33%	2%	4%	7%	87%
podkarpackie	2%	6%	30%	62%	1%	2%	10%	86%
podlaskie	1%	12%	42%	45%	1%	2%	9%	88%
pomorskie	3%	11%	53%	34%	1%	2%	10%	88%
śląskie	1%	14%	48%	36%	0%	2%	14%	84%
świętokrzyskie	2%	6%	47%	44%	1%	1%	7%	91%
warmińsko-mazurskie	1%	4%	39%	56%	0%	1%	6%	93%
wielkopolskie	2%	15%	52%	31%	1%	2%	11%	86%
zachodniopomorskie	3%	12%	50%	36%	1%	4%	26%	69%
Suma końcowa	2%	9%	47%	42%	1%	2%	13%	85%

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).



Ceny mieszkań na wynajem

Biorąc pod uwagę kategorię mieszkań do wynajęcia widać, że najwięcej oferowanych jest lokali dwu- lub trzypokojowych. Najwięcej mieszkań z dwoma pokojami proponuje się w Olsztynie – aż 64 proc. całej oferty wynajmu w tym mieście. Najwięcej mieszkań trzypokojowych oferuje się w Gorzowie Wielkopolskim – 37 proc. całej oferty wynajmu w mieście.

Struktura mieszkań oferowanych do wynajmu w miastach wojewódzkich

Miasto	1 pokój	2 pokoje	3 pokoje	4 pokoje
Białystok	9%	53%	34%	5%
Bydgoszcz	16%	49%	27%	8%
Gdańsk	11%	51%	30%	8%
Gorzów Wielkopolski	11%	44%	37%	7%
Katowice	13%	51%	28%	8%
Kielce	21%	50%	24%	5%
Kraków	19%	49%	25%	7%
Lublin	9%	50%	30%	11%
Łódź	18%	47%	27%	8%
Olsztyn	13%	64%	20%	3%
Opole	26%	41%	27%	6%
Poznań	21%	51%	23%	5%
Rzeszów	11%	49%	36%	4%
Szczecin	17%	44%	27%	11%
Warszawa	8%	47%	31%	14%
Wrocław	12%	50%	28%	9%
OGÓŁEM	12%	48%	29%	11%

Średnie ceny ofertowe za mkw mieszkania do wynajęcia w podziale na miasta wojewódzkie (w zł)

Miasto	1 pokój	2 pokoje	3 pokoje
Białystok	25	27	30
Bydgoszcz	23	24	27
Gdańsk	42	34	25
Gorzów Wielkopolski	23	19	24
Katowice	29	37	29
Kielce	23	24	17
Kraków	34	35	25
Lublin	22	33	22
Łódź	32	30	29
Olsztyn	24	23	23
Opole	21	26	25
Poznań	31	32	33
Rzeszów	31	27	28
Szczecin	30	29	29
Warszawa	51	51	48
Wrocław	42	35	30

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).

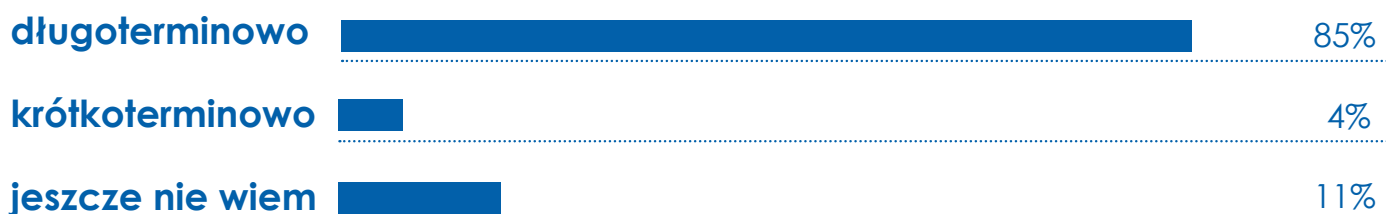
Zbliża się gorący okres na rynku wynajmu mieszkań za sprawą studentów poszukujących mieszkania na czas roku akademickiego. Serwis dom.gratka.pl sprawdził na jak długo swoje mieszkania skłonni są wynajmować ich właściciele.

Osoby posiadające mieszkanie do wynajmu deklarują, że chciałyby aby okres wynajmu ich nieruchomości był długi. Aż 85 proc. z nich udziela takiej odpowiedzi. Jest to ważna informacja dla przyszłych najemców. Przy założeniach dotyczących najmowej nieruchomości, warto wiedzieć o takich szczegółach, a na pewno o to zapytać. Pozwoli to uniknąć podczas najmu niejasnych sytuacji.

Tylko 11 proc. ankietowanych właścicieli mieszkań do wynajmu jeszcze nie wie jaki okres najmu byłby dla nich sa-

tysfakcjonujący, a tylko 4 proc. odpowiedzi dotyczyło wynajmu krótkoterminowego. W tym ostatnim przypadku, mieszkania są wynajmowane głównie firmom lub turystom. Są to głównie lokale położone w ścisłych centrach miast lub bardzo dobrze skomunikowane z innymi częściami miasta. Najczęściej wynajem krótkoterminowy wiąże się z wyższą stawką czynszu.

Właściciele zapytani o określenie długości wynajmowania w miesiącach, blisko 60 proc. uznaje, że wynająć lokal minimum na 12 miesięcy, 14,2 proc. chciałoby, aby okres wynajmu trwał 24 miesiące. Ilość respondentów wskazujących na 36 miesięcy i więcej to blisko 9 proc. Można jednocześnie założyć, że długoterminowość według badanych to minimum 12 miesięcy.



Źródło: opracowanie na podstawie badania przeprowadzonego w serwisie Dom.Gratka.pl



Jak NIERUCHOMOŚCI

!!! TO MY !!!

12 269 01 11



biuro@hshnieruchomosci.com
www.hshnieruchomosci.com
ul. ZAGRODY 31 30-318 Kraków



Dysponujemy szerokim wachlarzem ofert, zarówno dla klientów indywidualnych, jak i komercyjnych. Za naszym pośrednictwem możecie Państwo sprzedać, kupić, wynająć lub nająć najatrakcyjniejszą dla siebie nieruchomość w Krakowie i okolicach - od popularnych mieszkań po luksusowe apartamenty, domy i rezydencje, kamienice w najbardziej pożądanym lokalizacjach, lokale, hale i magazyny. Znajdą Państwo w naszej bazie interesującą ofertę działek rolnych, budowlanych i inwestycyjnych.

Każdego klienta traktujemy indywidualnie. Dlatego też, jeśli w naszej ofercie nie pojawiła się oczekiwana propozycja, prosimy o kontakt z nami w celu znalezienia nieruchomości spełniającej Państwa preferencje.

Zapraszamy do odwiedzenia nas w naszym biurze, na krakowskich Dębnikach. Specjalnie dla Państwa wygody, na naszą siedzibę wybraliśmy okolice skrzyżowania ulic Szwedzkiej z ulicą Zagrody. Bliskość centrum miasta i brak problemów z parkowaniem, ułatwią Państwu dojazd do nas. Dla klientów, którzy nie mogą do nas przyjechać, jesteśmy zawsze do dyspozycji pod dyżurnym numerem telefonu. Możemy się umówić na spotkanie w dogodnym dla Państwa czasie i miejscu.

Nowy program rządowy **Fundusz Mieszkań na Wynajem**

Program Fundusz Mieszkań na Wynajem to nowy pomysł, aby pobudzić rynek najmu mieszkań w Polsce. Lokale oferowane w programie mają mieć średnio o 30 proc. niższe czynsze niż obecnie oferowane na rynku mieszkaniowym. Ma być to główny powód żeby przekonać Polaków, że kupno mieszkania nie musi być jedynym rozwiązaniem. Dla kogo głównie jest adresowany program?

Jednym z podstawowych zadań Funduszu Mieszkań na Wynajem ma być aktywowanie segmentu rynku nieruchomości związanego z najmem mieszkań. W porównaniu z krajami Europy Zachodniej, gdzie nawet 70 proc. obywateli danego kraju mieszka w wynajmowanym mieszkaniu, w Polsce ten rynek mocno kuleje.

Dla przykładu w Niemczech, które są uznawane za rozwiniętą gospodarkę, blisko 3/4 mieszkańców mieszka w dzierżawionych mieszkaniach lub domach. Taka sytuacja związana jest z niekorzystną polityką kredytów hipotecznych, a z drugiej strony ze sposobem myślenia Niemców – często decydujących się na przeprowadzkę w inne rejony kraju.

Według założeń Fundusz ma działać w oparciu o trzy źródła zaopatrzenia w lokale: kupno całych budynków od deweloperów, zlecenie budowy mieszkań deweloperowi lub samodzielna budowa mieszkań.

Fundusz ma przeznaczyć 5 mld złotych na adaptację około 20 tys. mieszkań.

Dla kogo jest ten program?

Z nowego programu będą mogły skorzystać wszystkie osoby chcące nająć mieszkanie i będą w stanie regularnie ponosić opłaty czynszowe. W pierwszej kolejności będą mogli

skorzystać z Funduszu te osoby, które jako pierwsze wyrażą chęć najmu. Tego, w jaki sposób będą weryfikowane wnioski o najem na chwilę obecną nie wiadomo.

Program skierowany jest do osób, które nie mają zdolności kredytowej i których nie stać na wynajem lokum w cenie rynkowej.

Dokładne ceny czynszu nie są znane, ale mają być o około 20-30 procent niższe od rynkowych i niższe od średniej raty kredytu mieszkaniowego. Dzięki wynegocjowanym korzystnym umowom, ceny mediów także będą niższe.



Gdzie będzie działał program?

Od momentu uruchomienia, program swoim zasięgiem obejmie największe miasta Polski, m.in.: Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań, Trójmiasto, Katowice czy Łódź. Główny powód tych działań związany jest liczbą beneficjentów, którzy zlokalizowani są właśnie w dużych miastach. W dalszej perspektywie Fundusz będzie inwestował w mieszkania w całej Polsce.

Zasady wynajmu

Najemca będzie podpisywał umowę na czas określony – minimum na okres jednego roku, a maksimum na dziesięć lat. Najemca będzie musiał wpłacić kaucję, która będzie zabezpieczeniem w przypadku ewentualnych strat w mieszkaniu. Możliwe będzie natychmiastowe wprowadzenie się do mieszkania i korzystanie z niego. Mieszkańcy będą mogli także wynająć garaż lub miejsce parkingowe. Mieszkanie po okresie najmu nie będzie mogło być wykupione przez najemcę.

Kryteria oferty

Standard wykończenia lokalu powinien umożliwić najemcy natychmiastowe wprowadzenie się i korzystanie z mieszkania. Lokale będą musiały mieć wyznaczony metraż o



powierzchni nie większej niż 50-60 m kw. oraz odpowiednie umeblowanie i wyposażenie, w tym w sprzęt AGD.

W ramach swojej działalności Fundusz będzie zajmował się całą procedurą najmu. Prace te usprawnią pośrednicy nieruchomości oraz stworzona w tym celu strona internetowa. Fundusz będzie także nadzorował firmy, którym powierzy zarządzanie budynkami z lokalami mieszkalnymi.



Rynek kredytowy: zmiany oprocentowania i wprowadzenie kolejnych założeń

Rekomendacji S od 1 lipca 2014



1,83%

- średnia marża (kredyt na 300 tys., 20 % wkładu własnego)

1

- jeden bank poprawił swoją ofertę w II kwartale 2014 r.

11

- tyle banków pogorszyło swoją ofertę w II kwartale 2014 r.

8

- tyle banków nie zmieniło swojej oferty w II kwartale 2014 r.

11

- w tylu bankach można ubiegać się o kredyt MDM

Koniec kredytów dla zarabiających w walutach obcych

Od początku lipca zaczyna obowiązywać kolejna część Rekomendacji S Komisji Nadzoru Finansowego. Tym razem reguluje przyznawalność kredytów dla osób zarabiających w walutach innych niż polski złoty. Pierwsza część Rekomendacji S, która weszła w życie 1 stycznia bieżącego roku dotyczyła m.in. konieczności wykazania 5% wkładu własnego przy nabywaniu mieszkania na kredyt. Rekomendacje te są zaleceniami dla banków dotyczącymi prowadzenia polityki kredytowej i określają wymagania jakie powinny stosować banki udzielając kredytów. Dotychczas osoby zarabiające poza granicami kraju



Kredyty w walutach obcych są dostępne jedynie w nielicznych bankach, są droższe od kredytów w złotych oraz znacznie trudniejsze do uzyskania.



lub też pracujące w Polsce, ale uzyskujących dochód w walucie obcej napotykały pewne ograniczenia w przyznawalności kredytu, jednak większość banków akceptowała dochód w wal-

tach obcych. Wprowadzenie regulacji w praktyce oznacza, iż dla osób pracujących poza granicami uzyskanie kredytu będzie znacznie trudniejsze.

Szczegółowe zapisy Rekomendacji S określają, iż sytuacja ta dotyczy nawet klientów o wysokich dochodach. Natomiast w przypadku klientów uzyskujących dochód w różnych walutach, banki



Od 1 lipca banki mają zalecenie, aby udzielać kredytów hipotecznych w walucie w jakiej klient uzyskuje dochód. Znacznie ograniczy to dostępność kredytów dla zarabiających w walutach obcych, w tym również w Euro.



powinny uznać za walutę dominującą, tę w której klient uzyskuje najwyższy dochód i właśnie do tej dostosować walutę kredytu. Przy liczeniu zdolności kredytowej banki powinny przyjąć do zdolności jedynie 80% dochodów uzyskiwanych przez to gospodarstwo w innych walutach.

Klika banków zachowało oferty dla kredytów walutowych jednak zazwyczaj są one dostępne wyłącznie w teorii, gdyż spełnienie wymagań stawianych przed klientem jest bardzo trudne do zrealizowania. Zazwyczaj wymagany jest znacznie większy wkład własny niż w przypadku kredytów w złotych, dochodzący do 20%, minimalny poziom dochodu w wysokości nawet kilkunastu tysięcy złotych. Żaden bank nie zaakceptuje natomiast dochodu w walucie obcej uzyskiwanego z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej za granicą.



Rozwiązaniem dla zarabiających w walutach obcych może być dołączenie do kredytu członków rodziny, którzy uzyskują dochód w złotych.



Bank

Dostępne waluty

Alior	CHF, USD, GBP, EUR
Boś	EUR
BZ WBZ	EUR
Deutsche Bank	EUR
Getin Noble	EUR
Mbank	EUR, USD, GBP
Pekao SA	EUR, USD
Raiffeisen Pol bank	EUR, USD

Koniec kredytów dla zarabiających w walutach obcych

Drugi kwartał tego roku nie przyniósł znaczących zmian w dostępności kredytów hipotecznych w stosunku do pierwszego kwartału. Najważniejsze zmiany weszły wraz z początkiem tego roku z Rekomendacją S, kiedy to nałożono na klientów wymóg posiadania 5% wkładu własnego przy nabywaniu mieszkania oraz ograniczono maksymalny okres na jaki może być udzielony kredyt hipoteczny do 35 lat.

W trakcie drugiego kwartału banki systematycznie zwiększały koszty kredytów mieszkaniowych. Z pośród 20 ogólnopolskich banków, w II kwartale jedynie 1 bank poprawił swoją ofertę w stosunku do I kwartału 2014r., 11 banków pogorszyło oferty, natomiast 8 banków nie zmieniło swojej oferty dla kredytów hipotecznych.

Zauważalna jest stabilizacja ofert na rynku, zmiany związane ze wzrostem kosztów kredytu były bowiem je tak duże jak w poprzednich kwartałach. Jednak średnia wysokość marży dla ostatniego dnia II kwartału dla 20 ogólnopolskich banków wyniosła 1,83% (przy założeniu

kredytu na 300tyś zł, posiadania 20% wkładu własnego oraz skorzystaniu z najbardziej popularnych promocji), w stosunku do średniej marży 1,69% w I kwartale.

Tendencja podwyższania kosztów kredytu utrzymuje się od kilku kwartałów. Klienci, którzy zastanawiają się nad zaciągnięciem kredytu hipotecznego powinni się zatem pośpieszyć z podjęciem decyzji, gdyż wzrost kosztów kredytu utrzyma się najprawdopodobniej do końca roku.

Nieznacznemu pogorszeniu uległy również oferty w ramach programu dopłat Mieszkanie dla Młodych, które zazwyczaj są identyczne z warunkami oferowanymi przez banki w wariantach bez dopłaty rządowej.

Banki proponują znaczną poprawę standardowych warunków kredytu w zamian za skorzystanie z ich produktów czyli tzw. cross sellingu. Zazwyczaj są to ubezpieczenia, karty kredytowe lub deklaracja przelewu wynagrodzenia na konto w danym banku. O możliwości poprawy warunków kredytu należy pytać doradców bankowych lub niezależnych doradców finansowych, u których składamy wniosek kredytowy.

Aktualności w programie Mieszkanie dla Młodych

W drugim kwartale 2014 do instytucji kredytujących w ramach programu MdM dołączyły kolejne banki tj. Bank Ochrony Środowiska, Deutsche Bank, Euro Bank oraz Bank Millennium. Obecnie w programie uczestniczy 11 instytucji bankowych. Średnia oferta tych

banków dla programu MdM to (przy założeniu kredytu na 300tyś zł, posiadania 20% wkładu własnego oraz skorzystaniu z najbardziej popularnych promocji) marża na poziomie 1,95% oraz prowizja na poziomie 1,83%. Oferty są zatem nieznacznie wyższe niż w przypadku ofert standardowych.

Bank Gospodarstwa Krajowego, który przyznaje dofinansowania określa kwotę dostępną na każdy rok trwania programu. W roku 2014 na dopłaty jest przeznaczonych 600mln zł, jednak na podstawie informacji podanych przez BGK do tej pory wykorzystano jedynie ponad 98 mln zł na dopłaty.

Osoby zainteresowane kredytem w ramach programu MdM nie powinny się martwić, że zabraknie środków na dopłaty. Do tej pory zostało wykorzystane mniej niż 17% ogólnej puli środków przyznanych na ten rok.

Finansowanie działek rekreacyjnych i siedliska

Kredytem hipotecznym można finansować nie tylko działki budowlane. Banki zabezpieczają się również na działkach rekreacyjnych lub siedliskowych, jednak aby móc uzyskać taki nieruchomość musi spełniać określone parametry.

Przede wszystkim w finansowaniu działek rolnych, siedliskowych lub rekreacyjnych specjalizują się tylko wybrane banki, nie są więc to oferty tak popularne jak oferty kredytów na zakup mieszkań czy budowę domów. Ponadto ubiegając się o kredyt na sfinansowanie tego typu nieruchomości musimy wykazać znaczny wkład własny. W zależności od banku będzie to od 10%, aż do 50% środków własnych. Również nieruchomości muszą spełniać określone parametry. Nabywana działka rekreacyjna powinna posiadać przeznaczenie pod zabudowę, najlepiej gdyby była to możliwość zabudowy mieszkaniowej.

Jeśli działkę rekreacyjną chcemy zabudować domkiem letniskowym i kredytować również ten

cel, banki stawiają dodatkowe warunki. Zazwyczaj proponują finansowanie takiej nieruchomości pożyczką hipoteczną, a nie kredytem hipotecznym. Plusem takiego rozwiązania jest brak konieczności rozliczania się z przeznaczenia środków z kredytu, nie musimy przedstawiać ani faktur, ani pozwolenia na użytkowanie domu letniskowego. Jednak do zdecydowanych minusów należy zaliczyć dużo wyższe koszty niż w przypadku kredytu hipotecznego. Dodatkowym warunkiem może być posiadanie przez domek letniskowy charakteru całorocznego. Takie parametry spełnia nieruchomości wyposażona w media takie jak prąd, ujęcie wody oraz odprowadzenie ścieków, ale również posiadanie ogrzewania, w tym nawet kominkowego.

Jeśli przedmiotem kredytu jest działka rolna możemy mieć problemy z uzyskaniem kredytu na tego typu nieruchomość. Jedyną sytuacją, gdy część banków udzieli kredytu na zakup takiej nieruchomości, jest konieczność przeznaczenia jej w lokalnych planach lub studium zagospodarowania przestrzennego pod zabudowę mieszkaniową.

Nieco łatwiej o kredyt w przypadku finansowania siedliska. Maksymalna powierzchnia takiej nieruchomości, w zależności od banku, nie może przekroczyć od 5000mkw do 1ha. Często też przy wycenie takiej nieruchomości, bank uwzględni jedynie wartość domu mieszkalnego. Dodatkowym wymogiem może być fakt, iż nie może być na takiej nieruchomości prowadzona działalność rolnicza.

//

Aby uniknąć wymogu posiadania znacznego wkładu własnego przy zakupie działki rekreacyjnej lub siedliska możemy zaproponować bankowi jako zabezpieczenie takiego kredytu mieszkanie lub dom, którego jesteśmy właścicielami. Dla banku taka nieruchomość stanowi lepsze zabezpieczenie i o uzyskaniu kredytu będzie zdecydowanie łatwiej.

//

Opracowanie: Tomasz Majer, Feniks Finance



www.feniksfinance.pl

Finanse bez tajemnic

"bo zawsze warto szukać najlepszych rozwiązań..."

Praca pośrednika w obrocie nieruchomościami

W Polsce pośrednictwo w obrocie nieruchomościami to zawód młody. W krajach o wykształconym, przez dziesiątki lat rynku nieruchomości to zawód szanowany, cieszący się wysokim prestiżem, gdzie pośrednicy są elitą w zawodzie „sprzedawcy”, bo dokonują transakcji o wysokiej wartości.

Warto przedstawić zadania jakie wykonuje na zlecenie klienta poszukującego nieruchomości pośrednik. Te często bowiem są ukazywane jako mało znaczące lub nieefektywne. Może to mieć nadal podłoże w tym, że zawód ten krótko istnieje na polskim rynku. W Stanach Zjednoczonych, które są uważane za kolebkę pośrednictwa w

obrocie nieruchomościami, działa ponad milion agentów, a osoby które planują zakup lub sprzedaż nieruchomości nie wyobrażają sobie tego działania bez pomocy pośrednika.

Pierwszym etapem pracy agenta nieruchomości który ma znaleźć odpowiednią nieruchomość, jest wywiad z klientem, podczas którego pomoże on wskazać właściwą nieruchomość - często osoba, która zamierza dokonać zakupu nieruchomości nie do końca jeszcze wie jakiej nieruchomości szuka. Następnie jest etap oglądania wybranych ofert, w imieniu kupującego agent dokonuje wstępnej oceny stanu prawnego i formalnego nieruchomości, wskazuje wady i zalety. Po wyborze nieruchomości odpowiadającej oczekiwaniom klienta, pośrednik pomaga w negocjacjach ceny. Agent odpowie na wszystkie pytania kupującego, oszczędzając w ten sposób czas klienta.

W przypadku sprzedaży nieruchomości w czyimś imieniu pośrednik rozpoczyna pracę od rozmowy z właścicielem, od poznania motywów sprzedaży i celów jakie chce osiągnąć sprzedający, od wymiany wzajemnych oczekiwań, ustalenia warunków sprzedaży i deklaracji konsekwentnego realizowania obranej strategii. - To odpowiada 80 proc. sukcesu sprzedaży. Pozostałe elementy takie jak: analiza, weryfikacja stanu prawnego, przygotowanie do sprzedaży, reklama, negocjacje itp. są konsekwencją dialogu - mówi Łukasz Kruszewski z freedom nieruchomości.

W jaki sposób pośrednik szuka klientów na zakup konkretnej nieruchomości?

Madwasposoby: wirtualny i realny. Ten pierwszy to oczywiście marketing internetowy i szerokie



**ZOSTAŃ
NASZYM PARTNEREM,
ODNIEŚ SUKCES W NIERUCHOMOŚCIACH!**

- **sprawdzony** model pozyskiwania umów na wyłączność,
- **niepowtarzalna** strategia komunikacji, budująca pozytywny obraz usług pośrednictwa,
- **efektywny** marketing, gwarantujący szybką sprzedaż nieruchomości,
- **filozofia** pracy oparta o kulturę otwartości i wdzięczności.

+48 732 939 738

Pokorna 2 lok. U13, Warszawa, franczyza@freedom-nieruchomosci.pl

www.freedom-nieruchomosci.pl

pole działania w wyszukiwarkach nieruchomości czy w mediach społecznościowych. Realne poszukiwanie natomiast to przede wszystkim baza kontaktów z rynku, ogłoszenia w prasie, dni otwarte, reklama lokalna, marketing szeptany, networking - mówi Łukasz Kruszewski z freedom nieruchomości.

Usługa pośrednika jest traktowana jako ekspercka. Dlatego osoba taka, jako specjalista, przedstawia indywidualną ofertę, doradzi, może przygotować dodatkowe analizy na prośbę klienta, przygotuje niezbędne dokumenty, ale przede wszystkim nie narazi nas na straty.

Pośrednik ponosi odpowiedzialność za swoje działania, jest jak dobry kierowca, ma ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej, ale nigdy z niego nie korzysta. Wykonuje swoje działania najlepiej jak potrafi, bo wie, że w przeciwnym razie narazi siebie i ogół zawodu na nadszarpnięcie reputacji. Poza tym, pośrednik nigdy nie jest anonimowy.

Zadaniem pośrednika mówiąc z skrócie, jest doprowadzenie do zawarcia transakcji, która jest zamiarem klienta.

Pośrednicy muszą orientować się w przepisach z co najmniej kilkunastu ustaw. Szkolenia, spotkania, kongresy środowiskowe dostarczają im nie tylko kontaktów, ale pozwalają wymieniać informacje, poszerzać wiedzę o różnych przypadkach na rynku nieruchomości. Nierzetelni lub niedouczeni pośrednicy nie są bezkarni - grozi im odpowiedzialność zawodowa - osoba, która na skutek działalności pośrednika poniosła szkodę, ma prawo domagać się odszkodowania z jego polisy OC.

Osobiście zajmuję się kilkoma ofertami w miesiącu i tym nieruchomościom poświęcam cały swój czas. Dopieszczam każdą z nich. Dlatego wybierając klientów z którymi chcę pracować mogę powiedzieć, że konkuruję z innymi pośrednikami tym, że proponuję swoją pełną dyspozycyjność klientowi i atrakcyjny sposób promocji nieruchomości. Wolę pracować bardziej nad jakością ofert. Chciałabym dawać poczucie moim klientom, że są w dobrych rękach.



Marta Baczewska-Golik

Prezes Zarządu agencji nieruchomości HouseTube w Gdańsku

Praca pośrednika w obrocie nieruchomościami wymaga wiedzy z wielu dziedzin, w tym – co ciekawe – z zakresu psychologii. Relacje z klientem są niezmiernie ważne. Kładziemy nacisk, aby klient obsługiwany był w sposób, który najbardziej odpowiada jego oczekiwaniom. Nasze doświadczenie i wiedza służą nie tylko pomyślnym przeprowadzaniu transakcji, ale także pomagają wzbudzić zaufanie klientów.



Tatiana Jasińska

Prezes Zarządu Nieruchomości Wielkopolski-Pośrednictwo

Współpraca z biurem pośrednictwa w obrocie nieruchomościami to oszczędność nerwów, czasu i pieniędzy. Za bezpieczeństwo wykonania umowy pośrednictwa odpowiada u nas zawsze bezpośrednio konkretny pośrednik ubezpieczony od odpowiedzialności cywilnej. Jesteśmy od początku do końca z naszymi klientami. Oszczędzamy czas naszych klientów bazując na wieloletnim doświadczeniu zawodowym naszych specjalistów, znajomości rynku lokalnego i narzędziach marketingowych. Podpisanie umowy pośrednictwa nic nie kosztuje, wynagrodzenia za naszą pracę oczekujemy wówczas gdy przynosi ona efekty, wówczas gdy to my znajdziemy klienta kupującego lub najemcę. Klient kupujący bardzo często nie płaci w ogóle prowizji.



Tomasz Małecki

Dyrektor ds. marketingu, współwłaściciel HSH Nieruchomości Sp. z o.o. z Krakowa

Dobry pośrednik wie, że samo przyprowadzenie klienta do mieszkania to nie wszystko. Bardzo ważne jest uświadomienie "sprzedającego", by w mieszkaniu podczas prezentacji panował porządek. Liczy się pierwsze wrażenie i wzbudzenie pozytywnych emocji klienta. Praca z potencjalnym klientem "kupującym" to zawsze wnikliwa analiza jego potrzeb i wsłuchiwanie się w to co dla niego ważne, przygotowanie oferty spełniającej jego oczekiwania. Cierpliwość w działaniu i prowadzeniu rozmów negocjacyjnych prowadzi nas prosto do Kancelarii Notarialnej, gdzie finalizujemy sprzedaż.



Martyna Choszcz

Specjalista ds. sprzedaży rynku wtórnego w TYSZKIEWICZ NIERUCHOMOŚCI, biuro w Gdańsku

Ludzie mają różne osobowości, różne style komunikacji, odmienny kręgosłup miękkości i to wszystko razem determinuje nasze działanie. Gdybym miał się pokusić o cechy pomagające nam pośrednikom w sprzedaży nieruchomości to wskazałbym na dyscyplinę i optymizm. Zdyscyplinowanie - rozumiane jako umiejętność zarządzania zadaniami i czasem. Optymizm buduje wiarę w siebie, wiara to pewność, a pewność siebie odpowiada za nastawienie i przekonania, które przekładają się na działanie.



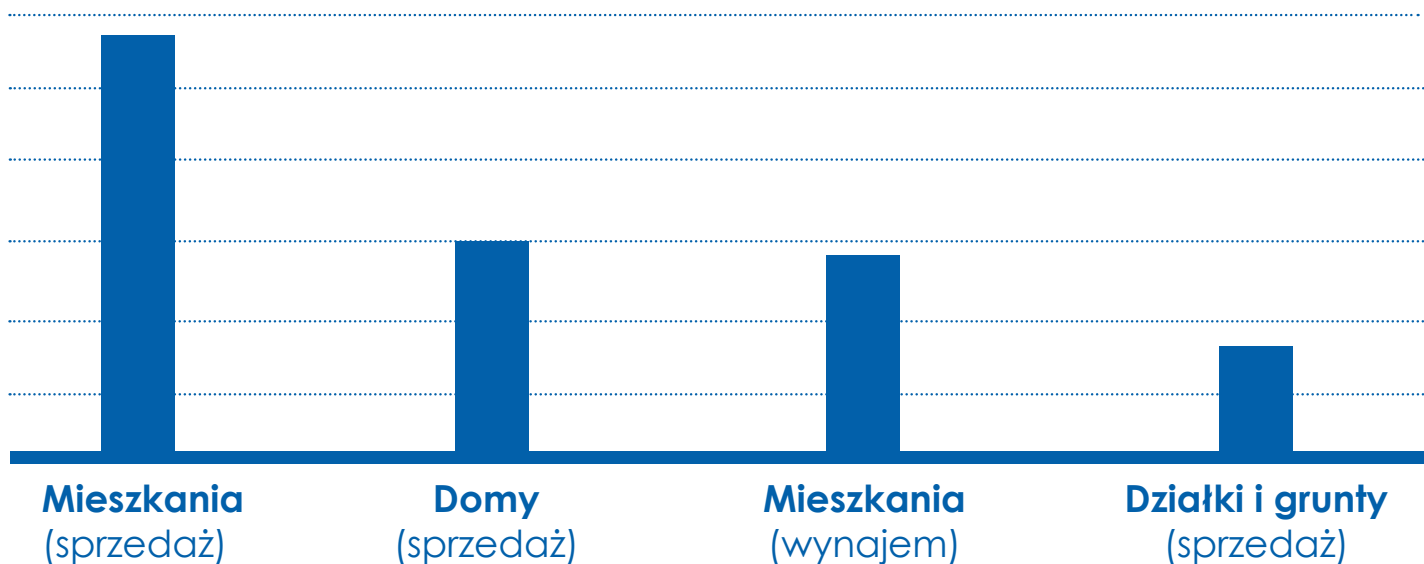
Łukasz Kruszewski

Dyrektor ds. marketingu w biurze pośrednictwa nieruchomości „freedom nieruchomości”



Jakie nieruchomości są najbardziej poszukiwane?

Użytkownicy serwisu dom.gratka.pl poszukują nadal głównie nieruchomości o charakterze mieszkalnym. Kolejno pod względem popularności kategorii są to: mieszkania na sprzedaż, domy na sprzedaż oraz mieszkania do wynajęcia. Na kolejnych pozycjach znajdują się takie kategorie jak: działki i grunty na sprzedaż czy lokale użytkowe do wynajęcia.



Popularność kategorii ze względu na podział regionalny

Biorąc pod uwagę najbardziej interesujące użytkowników serwisu dom.gratka.pl kategorie, w ujęciu regionalnym, ciekawym wydają się być

ich preferencje. W kategorii domów na sprzedaż najbardziej popularne są oferty z województwa opolskiego – 46 proc. wszystkich poszukiwań z przedstawionych czterech kategorii w tym województwie. Podobne zainteresowanie domami na sprzedaż jest w województwie podkarpackim – 44 proc.

Najwięcej ofert działek lub gruntów w zeszłym kwartale było przeglądanych w województwie podkarpackim – 24 proc., a w województwie podlaskim – 23 proc.

Jeśli chodzi o mieszkania do wynajęcia to oferty tego typu były najbardziej przeglądane w województwie mazowieckim – 25 proc. wszystkich ogłoszeń z zestawienia. W województwie pomor-

skim oferty mieszkań do wynajmu zanotowały 22 proc. atrakcyjności.

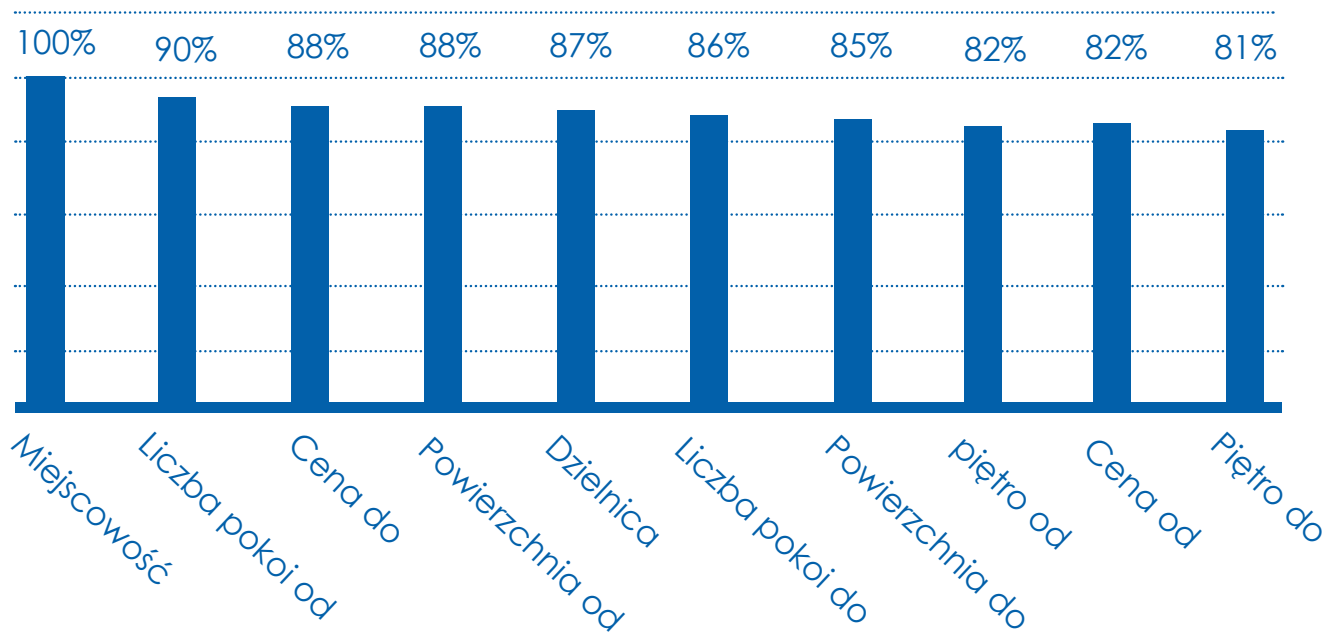
W ostatniej kategorii – najbardziej popularnej – mieszkań na sprzedaż, również w województwie mazowieckim wystąpiło największe zainteresowanie tego typu ofertami – 48 proc. Blisko tego poziomu są województwa: dolnośląskie – 45 proc., zachodniopomorskie – 44 proc.

Województwo	Domy sprzedam	Działki i grunty sprzedam	Mieszkania do wynajęcia	Mieszkania sprzedam
dolnośląskie	24%	11%	19%	45%
kujawsko-pomorskie	26%	17%	18%	39%
łódzkie	25%	14%	17%	43%
lubelskie	34%	17%	11%	38%
lubuskie	37%	18%	12%	33%
małopolskie	27%	13%	22%	37%
mazowieckie	17%	10%	25%	48%
opolskie	46%	14%	14%	26%
podkarpackie	44%	24%	8%	24%
podlaskie	34%	23%	9%	34%
pomorskie	22%	14%	22%	42%
śląskie	30%	11%	17%	42%
świętokrzyskie	34%	16%	11%	39%
warmińsko-mazurskie	27%	14%	15%	43%
wielkopolskie	27%	13%	19%	42%
zachodniopomorskie	29%	14%	14%	44%

Pola szczegółowe ofert nieruchomości

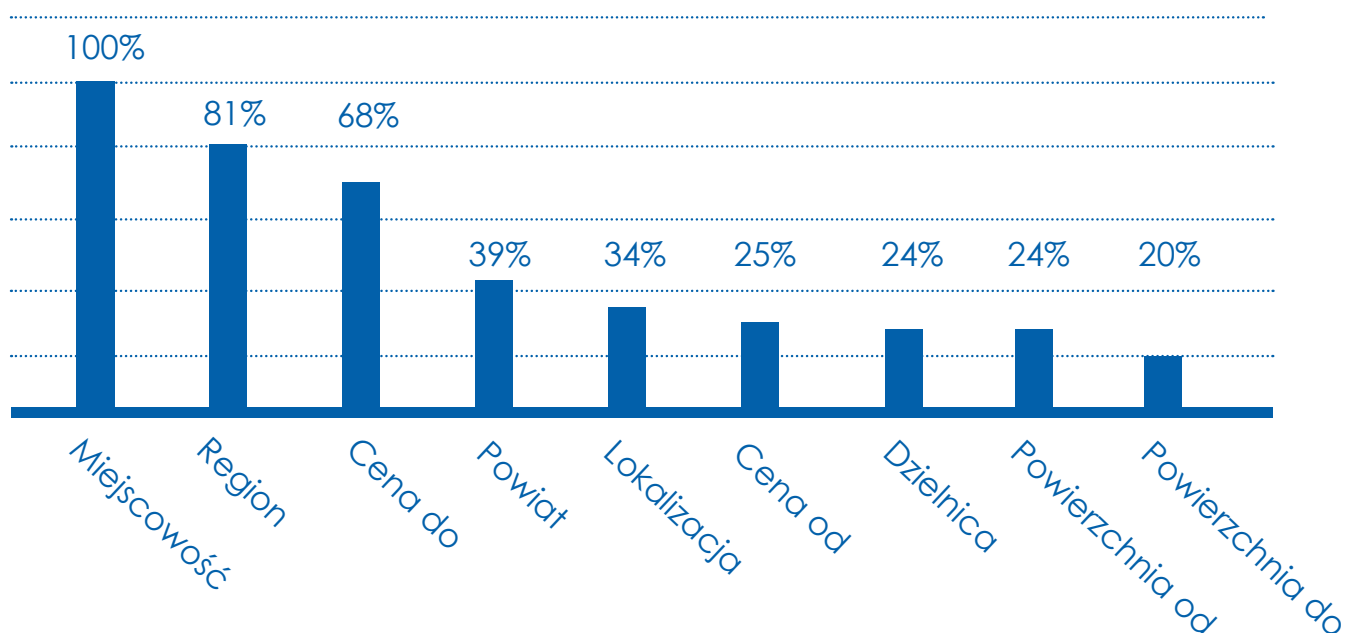
Poniżej przedstawiono wykresy z procentowym podziałem wypełniania przez użytkowników serwisu dom.gratka.pl najważniejszych, według nich, pól szczegółowych.

Pola szczegółowe ogłoszenia które wypełniają użytkownicy serwisu dom.gratka.pl podczas poszukiwania mieszkania



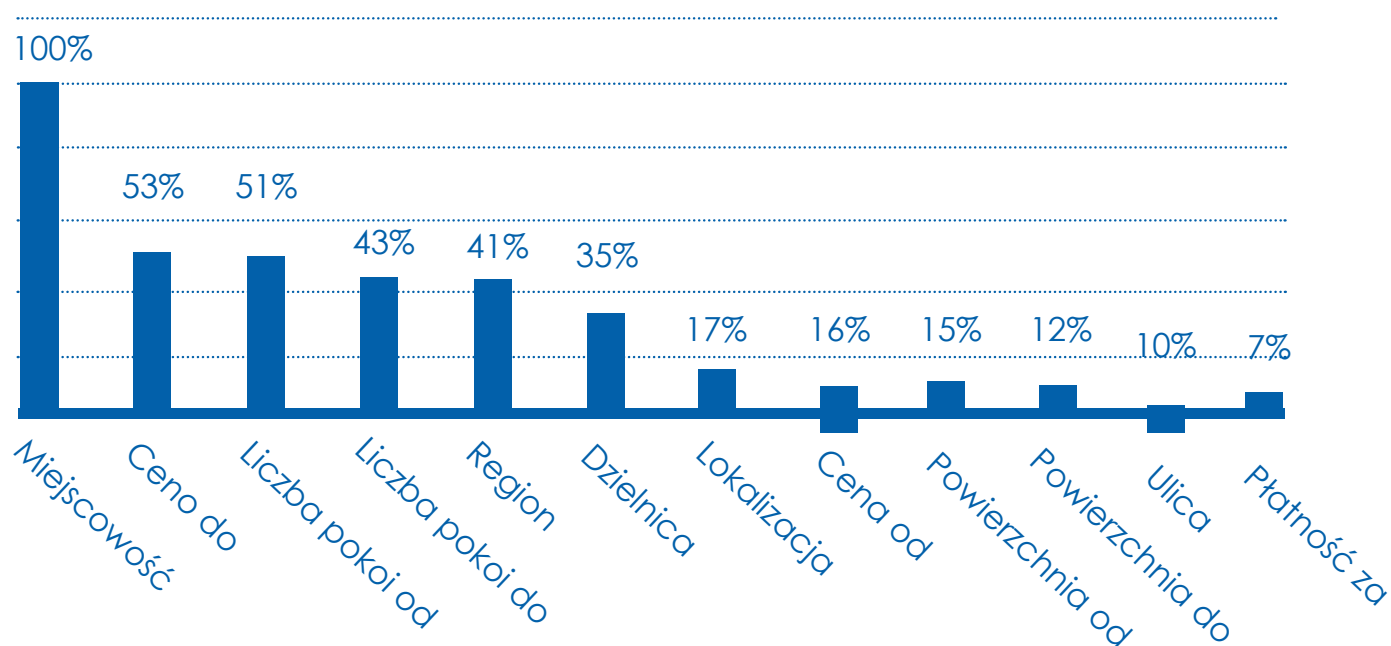
Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).

Pola szczegółowe ogłoszenia które wypełniają użytkownicy serwisu dom.gratka.pl podczas poszukiwania domu



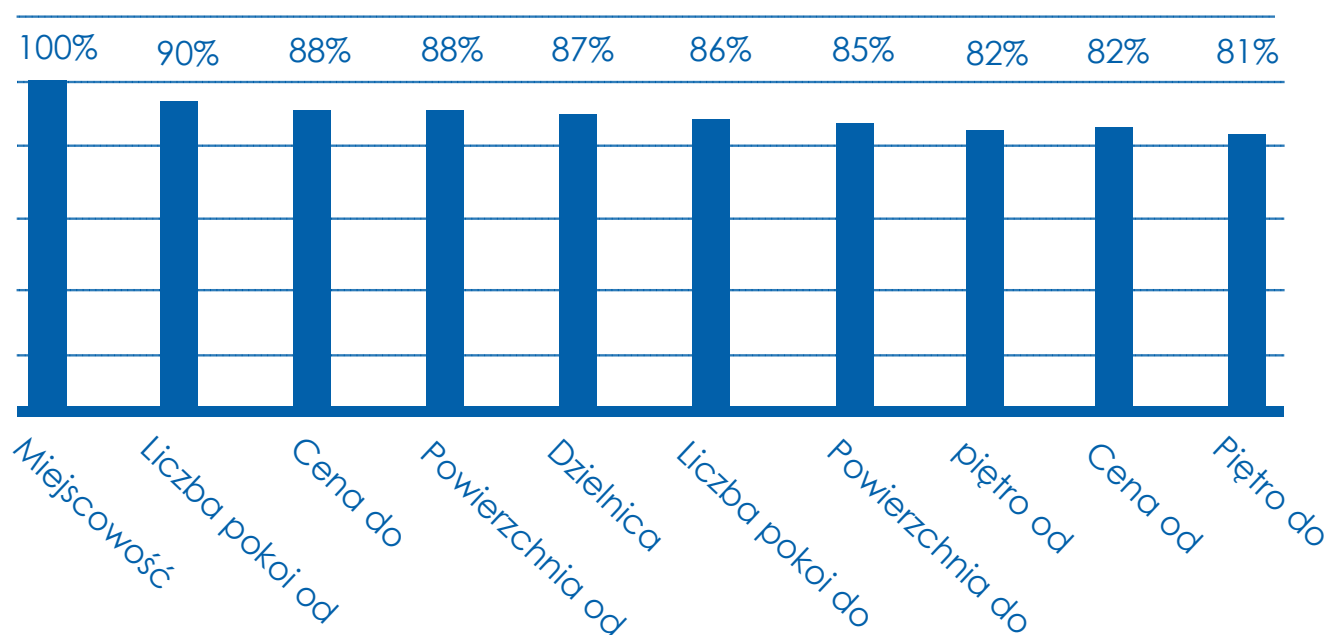
Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).

Pola szczegółowe ogłoszenia które wypełniają użytkownicy serwisu dom.gratka.pl podczas poszukiwania mieszkania do wynajęcia



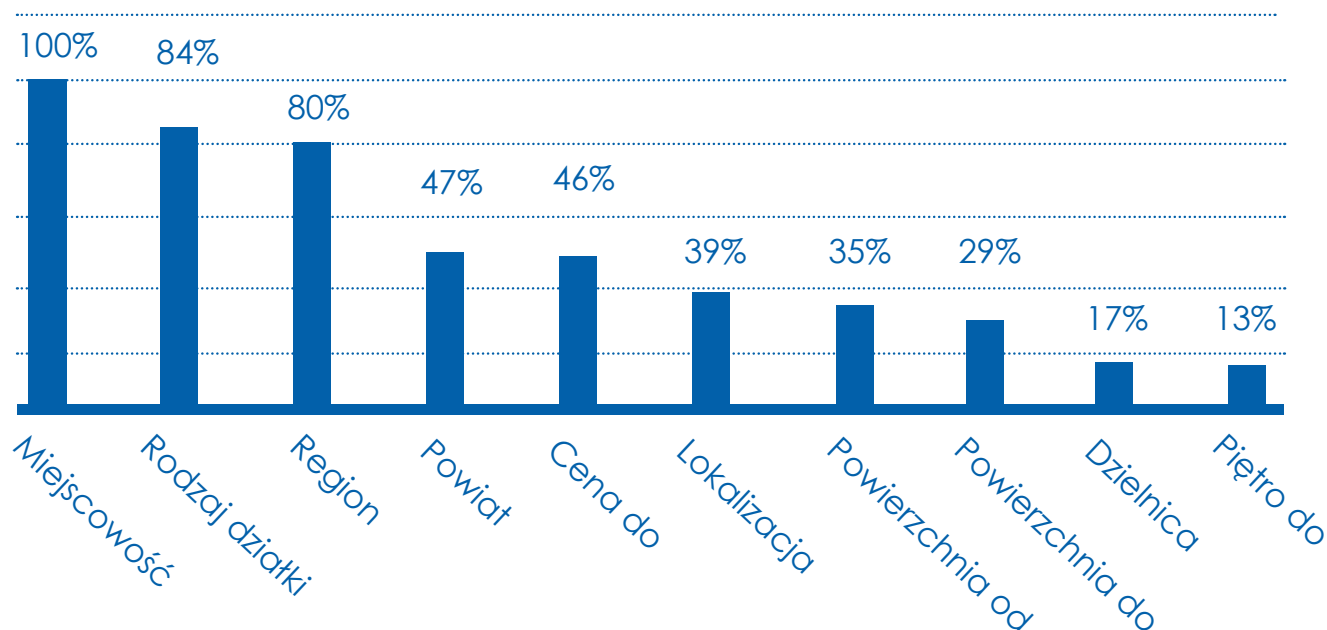
Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).

Pola szczegółowe ogłoszenia które wypełniają użytkownicy serwisu dom.gratka.pl podczas poszukiwania mieszkania



Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).

Pola szczegółowe ogłoszenia które wypełniają użytkownicy serwisu dom.gratka.pl podczas poszukiwania działki



Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie Dom.Gratka.pl (kwiecień/czerwiec 2014).

Słowa kluczowe w poszukiwaniu nieruchomości

Ważnym elementem ogłoszenia jest jego szczegółowy opis. Kilka chwil, które zostaną poświęcone na opisanie najważniejszych cech nieruchomości podniesie wartość ogłoszenia oraz zaoszczędzi czas kupującego, a także sprzedającego. Użytkownicy poszukujący mieszkania do kupna, oprócz najważniejszego kryterium jakim jest cena, wybierają także podczas wyszukiwania szczegółowego nieruchomości frazy kluczowe nieruchomości. Najważniejszymi wyrażeniami kluczowymi przy poszukiwaniu mieszkania są: winda, ogródek, balkon. Wiele zapytań dotyczyło także mieszkań z TBS oraz budynków z cegły.

Widać, że dla Użytkowników poszukujących mieszkania do wynajęcia ważnym elementem takiej nieruchomości jest garaż. To wyrażenie było najczęściej używane jako kluczowe. Inne frazy to m.in.: mieszkanie umeblowane, kawalerka oraz ogródek.

Domy na sprzedaż poszukiwane są według następujących dodatkowych kryteriów: dom nad jeziorem, siedlisko oraz gospodarstwo z polem.

Poszukujący działek i gruntów często w wyszukiwarce szczegółowej zamieszczają m.in.: działka nad jeziorem lub stawem. Widać zatem, że wielu użytkowników szuka działek rekreacyjnych.

Najczęściej używane przez użytkowników słowa kluczowe dotyczące poszukiwanych nieruchomości

Mieszkanie na sprzedaż	Dom na sprzedaż	Mieszkanie do wynajęcia	Działka
winda	jezioro	garaż	jezioro
ogródek	siedlisko	umeblowane	linia brzegowa
balkon	gospodarstwo	kawalerka	las
do remontu	do zamieszkania	ogródek	staw
metro	kamienica	nieumeblowane	z domkiem
bezczynszowe	basen	metro	rzeka
umeblowane	ogród	centrum	plaża
stoneczne	wolnostojący	zmywarka	morze
taras	do remontu	winda	gospodarstwo
rozkładowe	morze	balkon	zabudowana

dom **gratka.pl**

Oddajemy

w **Twoje ręce**

aplikację mobilną

na systemy Android

i Windows Phone

więcej na
dom.gratka.pl/mobilna

MIESZKANIA NA SPRZEDAŻ

wszystkie oferty

nowe nieobejrzane



Warszawa
ul. Zdziarska

2 pokoje, 40,01 m²

224 776 PLN



Warszawa
ul. Ostródzka

2 pokoje, 40 m²

224 776 PLN



Warszawa
ul. Ostródzka

2 pokoje, 40,01 m²

224 776 PLN



Warszawa

2 pokoje, 40,01 m²

