Nr 3 / 2015

MENEDŻER NIERUCHOMOŚCI

Gazetka Studenckiego Koła Naukowego Menedżer Nieruchomości WZ PCz

Kredyty hipoteczne - wkład własny

Od 1 stycznia 2014 r. klienci banków, aby zaciągnąć kredyt hipoteczny muszą dysponować wkładem własnym w wysokości 5%. Od 1 stycznia 2015 r. udział własny przy zaciąganiu kredytu na nieruchomość wynosić już będzie 10% wartości nieruchomości. Ponadto do 10% wkładu własnego kredytobiorca banków muszą także doliczyć taksę notarialną, podatek od czynności cywilnoprawnych oraz ewentualną prowizję dla banku. W konsekwencji potrzebny będzie wkład własny w łącznej w wysokości nawet 15% wartości nieruchomości, aby otrzymać kredyt hipoteczny.

Pozostałe wymogi:

1. Kredyt hipoteczny może zostać udzielony jedynie w walucie, w jakiej potencjalny klient uzyskuje dochód.
2. Kredyty w walucie oferowane są tylko klientom, którzy posiadają trwałe dochody w danej walucie.

Ocena zdolności kredytowej

Przy ocenie zdolności kredytowej klienta liczone są jego wszystkie koszty utrzymania, zobowiązania kredytowe i zobowiązania inne niż kredytowe, jeśli klient nie ma możliwości zrezygnowania z ich płacenia oraz ustalony czas kredytowania.

W przypadku kredytobiorców, uzyskujących nieregularne lub niestabilne dochody ocena ta uwzględnia regularną spłatę zobowiązań. W momencie, gdy jest ona pozytywna, bank może udzielić takim klientom kredytu, pomimo niestabilności lub nieregularności ich dochodów.

Przy ocenie zdolności kredytowej klientów banki biorą pod uwagę:

- wiek, stan cywilny, liczbę osób pozostających na utrzymaniu, wykształcenie, staż pracy, zajmowane stanowisko, wykonywany zawód itp.,
- historię współpracy kredytobiorcy z bankiem,
- historię kredytową klienta w oparciu o informacje dostępne w bazach danych oraz, w miarę możliwości, w bazach danych gospodarczych.

Działka budowlana jako wkład własny

Banki na skutek zaleceń Komisja Nadzoru Finansowego nie mogą udzielać kredytów hipotecznych na całą wartość nieruchomości. Możliwe jest jednak uznanie za wkład własny wartości nieruchomości gruntowej, na której docelowo znajdować ma się nieruchomość podlegająca kredytowaniu przez bank.

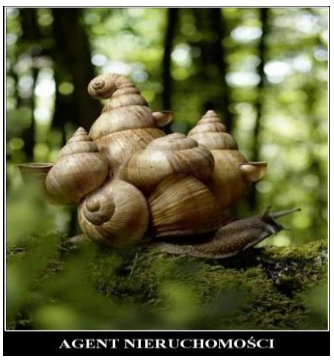
Wszystkie powyższe wymogi zawarte są w Rekomendacji S, wydanej przez Komisję Nadzoru Finansowego na skutek kryzysu finansowego, jaki dotknął gospodarkę na świecie w ostatnich kilku latach. Ich celem jest wyeliminowanie nadmiernego ryzyka, jakie wiążą się dla banków z udzielaniem kredytów mieszkaniowych.

Źródło: http://muratordom.pl

Anna Walczak

Pośrednictwo nieruchomości – metody zdobywania nowych ofert

W ostatnich latach rynek nieruchomości rozwijał się w Polsce szczególnie gwałtownie. Dynamiczne narastające zapotrzebowanie na nieruchomości w gronie klientów indywidualnych jak również wzrost zainteresowania inwestowaniem na rynku sprawił podwyższenie popytu na usługi pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Liczba przyznanych licencji dla pośredników wzrosła w latach 2005 – 2007 oraz pojawiło się wiele podmiotów tego typu, a także mnóstwo firm funkcjonujących na rynku nieruchomości powiększyło swój proceder o pośrednictwo.



Poza tym pośrednik nieruchomości stał się wysoce dostrzegalny na rynku. Powiększająca się ilość pośredników sprawia, iż zmuszeni są oni do korzystania z alternatywnych form reklamy oraz promocji ażeby odróżnić się na tym ciężkim rynku. Zdobywanie nowych ofert jest dla wszystkich pośredników strategicznym i niezmiennym elementem jego powszechnej pracy. Łączy się to z przeglądaniem Internetu oraz prasy branżowej, wykorzystywaniem uprzednio założonej bazie kontaktów, wynajdywaniem konkretnej oferty dla określonego klienta. Wszyscy pośrednicy nieruchomości mają dokładnie swój tryb pracy, toteż sposoby uzyskiwania informacji są wielokrotnie różne.

Portal KRN.pl (Krajowy Rynek Nieruchomości) wykonał ankietę pośród małopolskich pośredników, zadając im pytania np. o metody zdobywania klientów oraz metody kształtowania bazy ofert wynajmu, sprzedaży i kupna. W najwyższym stopniu cenionym programem jest POP (Przegląd Ofert Prywatnych) firmy KRN Media. Sporo agentów nieruchomości (niemal 1/3) wyszukuje ofert w terenie. Związane jest to z dosyć sporą konkurencją, jak również z tym, iż bezustannie jest pewien zasób ofert, które nie docierają w rozpowszechniony przepływ informacji oraz da się je uchwycić wyłącznie za pośrednictwem kontaktu z osobami oferującymi bądź osobami, które znajdują się w sąsiedztwie nieruchomości na sprzedaż czy też do wynajęcia. Aktualnie zaledwie 28 proc. agentów nieruchomości wyszukuje indywidulanie ogłoszeń w tradycyjny sposób, to znaczy: w papierowych gazetach. W momencie gdy uwzględnimy ciągły wzrost konkurencji mediów internetowych czy też programów selekcjonujących jest to ciągle bardzo duży odsetek.

Źródło: http://www.dwutygodnik.krn.pl/artykuly/artykul/posrednictwo_nieruchomosci_8211_metody_zdobywania_nowych_ofert_551.html

Sylwia Placzyńska

Kiedy wynajmujący może nie zwrócić kaucji?

Kaucja jest to zabezpieczenie pieniężne roszczeń wynajmującego. Powinna być ona zwrócona w ciągu miesiąca od ustania stosunku najmu. W niektórych przypadkach wynajmujący może kaucji nie zwrócić., np. gdy mieszkanie zostanie uszkodzone przez najemcę. Często spotykamy się z obowiązkiem wpłacania kaucji, jeśli chcemy wynająć mieszkanie. Funkcja gwarancyjno-zabezpieczająca to podstawowa rola kaucji. Dzięki niej wynajmujący chroni swoje interesy przed najemcą, który może się okazać nieuczciwy. Zabezpiecza ona roszczenia powstające w wyniku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy. W związku z tym kaucja może zostać wykorzystana w celu pokrycia strat wynikających z wypełnienia umowy. Do strat tych zaliczyć możemy: zaległe opłaty licznikowe, szkody, które wyrządził najemca, czy też niezapłacony czynsz. Jedynie te powody mogą wytłumaczyć zatrzymanie kaucji. Wskazał tak raport portalu Infor (infor.pl).

Klaudia Roczew

Zaliczka czy zadatek przy kupnie mieszkania?

Wielokrotnie przy zawieraniu przedwstępnej umowy kupna mieszkania występuje pytanie- uiścić zaliczkę czy zadatek? Co będzie lepszym wyborem? Który wybór zapewni nam, że mieszkanie nie przepadnie? Obie formy opłaty powinny dać kupującemu przekonanie, że sprzedający nie wycofa się z umowy. Zaliczka i zadatek bywają bardzo często ze sobą mieszane, jednakże w przypadku niedotrzymania umowy pociągają one za sobą całkiem odmienne rezultaty. W sytuacji gdy wpłacimy zadatek i my, jako kupujący rozmyślimy się, jeśli chodzi o kupno mieszkania, wtedy sprzedający może wpłacony zadatek zatrzymać. W odmiennej sytuacji, gdy transakcja nie dojdzie do skutku z winy sprzedającego, możemy domagać się zwrotu podwójnej wysokości zadatku. Zgodnie z definicją, zaliczka jest sumą wpłaconą na poczet przyszłych należności następujących z umowy. W takiej sytuacji, w chwili zawarcia umowy zaliczka będzie wliczona w cenę transakcji. W przypadku odstąpienia od umowy przez kupującego, sprzedający powinien mu zwrócić wartość zaliczki. Wysokość kwoty zaliczki czy zadatku przy sprzedaży nieruchomości nie jest normowana przepisami prawa. Zgodnie z panującym zwyczajem przyjmuje się, że należy wpłacić zadatek w wysokości 10% ceny sprzedaży, aczkolwiek strony umowy mogą określić jego wysokość według uznania.

Tak więc, wybór między zaliczką i zadatkiem leży w interesie kupującego. Jeśli bardzo zależy nam na zawarciu umowy kupna-sprzedaży mieszkania należałoby wpłacić zadatek, a co się z tym wiążę, uczynić w umowie przedwstępnej zapis określający jego wysokość. Zadatek, lepiej niż zaliczka zabezpieczy naszą transakcję. Gdy kontrahent będzie chciał zerwać umowę, to zapewne przemyśli to, czy opłaci się dla niego zwracanie dwukrotnej wartości zadatku.

Źródła: http://mojafirma.infor.pl/.../302892,Zadatek-a-zaliczka...
http://www.bankier.pl/.../Zadatek-kontra-zaliczka-przy...
http://www.infor.pl/.../218489,Zadatek-a-zaliczka-przy...

Marta Wojewoda

Jak kształtowały się ceny nowych mieszkań w minionym roku?

Jak kształtowały się ceny nowych mieszkań w minionym roku?

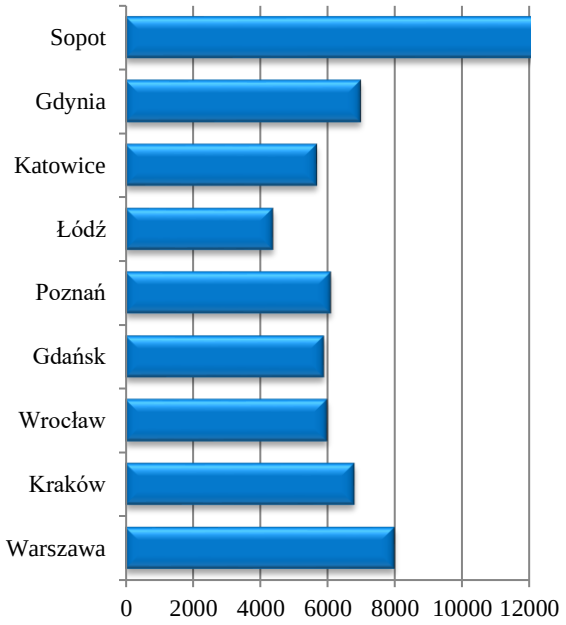
W bieżącym 2015 roku tysiące osób zmieni swoje mieszkania. Niektóre z nich, uważnie śledząc obecne trendy rynkowe, wybiorą mieszkania od dewelopera, tym samym stając się pierwszymi lokatorami.

Obecna sytuacja na pierwotnym rynku nieruchomości jest mocno zróżnicowana. Ceny wzrosły w Trójmieście - gdzie w porównaniu do stanu sprzed roku, w każdym mieście wchodzącym w skład nadmorskiej aglomeracji poziom średniej ceny znajduje się na wyższym pułapie. Najbardziej wzrósł on w Sopocie. Konfrontując z sytuacją z końca 2013 roku, przeciętna cena oferowanych mieszkań na sopockim rynku pierwotnym jest większa o 7%. W tym samym czasie średnia cen w Gdańsku wzrosła o 3,8%, a w Gdyni o 2,5%. Ceny na łódzkim rynku pierwotnym wzrosły o 2,1%, jednak wciąż pozostaje on najtańszym wśród cyklicznie analizowanych.

Zmiany cen nie nastąpiły na rynkach pierwotnych w Katowicach, Poznaniu oraz Krakowie.

Z obecnej sytuacji mogą być zadowoleni mieszkańcy Warszawy oraz Wrocławia, ponieważ na tamtejszych rynkach średnie ceny spadły. W przypadku stolicy nastąpił spadek o 6%, dzięki m.in. wycofania z oferty *Złotej 44*, natomiast we Wrocławiu poziom przeciętnych cen zmalał o 2,5% i aktualnie znajduje się poniżej poziomu 6 tys./mkw.

Poziom średniej ceny mieszkań na wybranych rynkach pierwotnych, stan na koniec 2014 r.



Źródło: Grupa Emmerson, Dział Badań i Analiz na podstawie raportów "Pierwotny rynek mieszkaniowy - IV kw. 2014"

Katarzyna Gągola

Jak kupić dobrą działkę ?

Są wyłącznie dwie rzeczy, którymi naprawdę dobra działka powinna się odznaczać, a mianowicie są to warunki sine qua non udanego zakupu.

Bardzo ważną rzeczą je sprawdzenie czy działka jest uzbrojona, jeśli zaistnieje problem iż działka nie jest uzbrojona musimy wziąć pod uwagę że doprowadzenie wody będzie nas kosztować co najmniej kilkanaście tysięcy złotych, następną rzeczą jest doprowadzenie prądu, którego podłączenie zwiększy cenę działki o kolejne kilkadziesiąt tysięcy złotych.

Następnie nieruchomość musi być uwzględniona w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego (MPZP). Jeżeli tego planu brakuje, skazuje nas na potwornie ślimaczące się załatwianie formalności związanych z wydaniem pozwolenia na budowę. MPZP dodatkowo informuje, jaki dom możemy na naszej działce postawić , mianowicie parterowy, piętrowy, w kształcie litery L, i choćby o takim a nie innym kącie nachylenia dachu – bo nawet takie szczegóły obejmuje MPZP. Dlatego nie jest pewne, że będziemy mogli całkowicie zrealizować wymarzony projekt. Aby zapoznać się z planem zagospodarowania dla danej działki, należy udać się do gminnego wydziału architektury.

Pod warunkiem gdy odnośnie pierwszego i drugiego zagadnienia zdobyliśmy wszelkie niezbędne informacje, niezbędne jest również zapoznanie się jeszcze z księgą wieczystą nieruchomości, którą zamierzamy nabyć. Księgi wieczyste są jawne i prowadzą je wydziały ds. ksiąg wieczystych w sądach rejonowych. Opłaca się to zrobić, gdyż w ten sposób możemy się dowiedzieć, czy np. przypadkiem nie podpisano z kimś umowy przedwstępnej (informacja o tym odnotowana jest w księdze), nie został przez sąd nałożony zakaz sprzedaży działki, albo czy nieruchomość nie jest obciążona hipoteką. Zorientowanie się z tym bardzo ważnym dokumentem pomoże nam uniknąć ewentualnych kłopotów.

Źródło: www.sprzedajemy.pl

Monika Proszowska

Jak zmienić działkę rolną na budowlaną ?

Kupując działkę na której ma powstać nasz wymarzony dom musimy wcześniej zapoznać się z jej statusem. Jeśli ma status budowlany - nie ma problemu, lecz gdy jest to działka rolna trzeba ją przekształcić. I tutaj zaczynają się schody. Nie każdą działkę rolną da się w ten sposób przeklasyfikować. Zależne jest to od paru czynników lecz przede wszystkim od tego jakiej klasy ziemia tam występuje i w jakim miejscu jest zlokalizowana (centrum czy granice miasta). Wyższa klasa ziemi oznacza mniejsze szanse na odrolnienie. Następnie musi spełniać warunki wynikające z ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym czyli: odpowiednie cechy geometryczne, dostęp do drogi publicznej, odpowiednie uzbrojenie oraz obiekty budowlane w sąsiedztwie.

Aby zmienić działkę z rolnej na budowlaną musimy podjąć pewne kroki. Na początku należy złożyć wniosek do gminy o zmianę terenu rolnego na nierolniczy w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego z dokładnym określeniem położenia działki, celem na jaki ma ona zostać przeznaczona oraz uzasadnieniem takiego przekształcenia. W przypadku kiedy gmina nie posiada w/w planu składamy wniosek o wydanie warunków zabudowy. Warto wiedzieć że gminy nie mają określonego czasu, w którym muszą rozpatrzeć złożony wniosek i podjąć decyzję. Cała procedura może trwać bardzo długo.

Kolejnym krokiem jest złożenie wniosku o wyłączenie działki z produkcji rolnej do Wydziału Geodezji lub Gospodarki Nieruchomościami starostwa powiatowego właściwego ze względu na zlokalizowanie działki. Na podstawie ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych wnioskodawca jest zobligowany do zapłaty za trwałe wyłączenie działki z produkcji rolnej. Grunty klas IV-VI złożone z gleb pochodzenia mineralnego przeznaczone są na cele nierolne i nie wymagają uzyskania decyzji o wyłączeniu z produkcji rolnej. Ostatnim etapem jest złożenie wniosku o pozwolenie na budowę.

Źródło: http://prawo.rp.pl/artykul/721647.html

Alina Kapuścik

Wydawca:
Koło Naukowe Menedżer Nieruchomości

Nasz kontakt w sprawach dotyczących działalności koła to: okręglicka-pcz@wp.pl

Znajdź nas na facebooku!
Koło naukowe menedżer nieruchomości
https://www.facebook.com/groups/716166201751373/

Opiekun naukowy Koła Menedżer Nieruchomości
dr Małgorzata Okręglicka

Dołącz do Nas! Zapraszamy!