

Rynek nieruchomości a obecna sytuacja

Nadszedł czas, który w krótszej lub dłuższej perspektywie modyfikuje nasze nawyki i przyzwyczajenia dotyczące podejścia do pracy, odpoczynku i rozrywki. A co będzie ze sprzedażą nieruchomości?

Pracujemy w branży, której obecna sytuacja nie dotknęła natychmiast i tak bardzo dotkliwie jak transport, turystykę czy gastronomię i strefę kultury. Nikt nie wie jak długo potrwa kryzys, ale rynek z pewnością hamuje. Mamy nadzieję, że w krótkim czasie sytuacja pozwoli nam wszystkim wrócić do życia bez licznych ograniczeń i restrykcji. Nie mniej jednak branża nieruchomości i usług powiązanych w pewnym stopniu również oberwie rykoszetem, z czym muszą zmierzyć się biura urbanistyczne i projektowe, kancelarie prawne oraz biura pośrednictwa, doradztwa finansowego, rzeczoznawcy majątkowi, geodeci i inni specjaliści z branży.

Pomijając zmiany koniunkturalne, które i tak zawsze powiązane są z sytuacją gospodarczą, obrót nieruchomościami będzie realizowany, czy to z przyczyny wymuszonej sprzedaży, czy też z potrzeby inwestowania, nadarzających się okazji lub potrzeb zwianych z posiadaniem różnego typu budynków. Ze względu na obecną sytuację, modyfikacji ulegną z pewnością zwyczaje dotyczące samego technicznego procesu sprzedaży i prezentacji nieruchomości. Rynek z pewnością określi nam kierunek ze względu na preferencje i wybory jego uczestników. Sprzedaż nieruchomości wymaga zawsze staranności i konsekwentnych działań nakierowanych na pozytywny odbiór potencjalnych klientów. Mowa jest nie tylko o marketingu nieruchomości, ale przede wszystkim o rzetelnie opracowanych ofertach sprzedaży, które w zależności od typu nieruchomości może zawierać:

- dokładny opis położenia,
- szczegółowy opis i wykaz oferowanych nieruchomości,
- opis stanu prawnego i technicznego nieruchomości,
- inwentaryzację budynków,
- inwentaryzację budowli,
- inwentaryzację zieleni,
- dokumentację fotograficzną,
- analizę sąsiedztwa i otoczenia,
- analizę przeznaczenia nieruchomości,
- analizę uzbrojenia i skomunikowania,
- analizę możliwości inwestycyjnych,
- analizę ograniczeń,
- określenie celu komercyjnego nieruchomości,
- analizę wykonalności inwestycji,
- koncepcję urbanistyczną zagospodarowania.

Powyższy zakres prac wykona dla sprzedającego nieruchomość specjalista, którego warsztat umożliwi opracowanie operatu urbanistycznego lub innych opracowań na podstawie których osoby zainteresowane oferowanymi nieruchomościami, będą potrafiły w sposób jednoznaczny zdecydować o zakupie dane nieruchomości. Poza tym, co ważne, klient analizujący nieruchomość pod kątem jej przydatności do celu jakemu ma ona posłużyć, w zasadzie ograniczy się do przedstawionego opracowania. Takie rozwiązanie nie powoduje konieczności wielu spotkań w celu zebrania informacji z odpowiednich źródeł, jak również innych spotkań w celu wyjaśnienia skomplikowanej materii jaką są nieruchomości; stanu formalnego, prawnego, technicznego oraz ekonomicznego uzasadnienia nabycia. Z reguły nieruchomości powinny zarabiać dla ich właścicieli. Kupujący przed zakupem nieruchomości musi ocenić wartości nieruchomości na podstawie jej przydatności w planie, którym kieruje się inwestor.