

# Skuteczna sprzedaż nieruchomości gruntowej

Decydując się na sprzedaż nieruchomości gruntowej, władający po ustaleniu ceny jaką chcą uzyskać, mogą ogłosić zamiar sprzedaży na jednym z wielu portali ogłoszeniowych, opisać przy tym położenie i walory nieruchomości i czekać na odzew. Sprzedający mogą również powierzyć takie zadanie pośrednikowi – z nadzieją, że ten szybko przyprowadzi nabywcę. Mimo to jednak skuteczność sprzedaży zależeć będzie przede wszystkim od kompletności i rzetelności informacji, które od właściciela lub pośrednika otrzyma potencjalny nabywca. Jak to zrobić? W niniejszym artykule zawarliśmy pewne spostrzeżenia na ten temat.

**Cena** w ofercie zazwyczaj zostaje określona na podstawie własnych wyobrażeń sprzedającego o wartości nieruchomości, oczekiwań współwłaścicieli, opinii doradców, przeglądu ofert innych nieruchomości, które wydają się podobne. Tymczasem kupujący zwykle oczekuje udostępnienia kompletu dokumentów dotyczących nieruchomości i na tej podstawie, we własnym zakresie, bada co na działce można zbudować i ile w związku z tym jest warta. Ze względu na braki w dokumentach odrzuca ofertę albo udaje się do urzędu miasta lub gminy, zbiera informacje, konsultuje z doradcami i uzbrojony w argumenty twardo negocjuje cenę. Sprzedający nie mają nic do obrony. Zupełnie inaczej sprawa wygląda, gdy ustalenie ceny oparte będzie na wiedzy wynikającej z operatu szacunkowego lub operatu urbanistycznego – o czym w dalszej części artykułu.

**Samemu czy z pośrednikiem?** Z praktyki rynkowej wynika, że pewna część sprzedających nie jest zainteresowana usługami biur pośrednictwa, które za pomoc przy zbyciu działki pobierają wynagrodzenie na poziomie 2,5 % ceny sprzedaży. Pośrednik nieruchomości i tak zazwyczaj w zakresie usługi pośrednictwa ogranicza się do opracowania oferty nieruchomości

na bazie materiałów otrzymanych od właściciela, publikacji jej w mediach, prezentacji nieruchomości i prowadzenia rozmów. W związku tym, że agencja nie otrzymuje typowego wynagrodzenia za pracę, a jest rozliczana od skutku, pośrednicy nie są szczególnie zainteresowani poświęcaniem swojego czasu na wnikliwą pracę analityczną, a tym bardziej inwestowaniem swoich pieniędzy w opracowanie dokumentacji do oferowanych nieruchomości. Oczywiście bywają wyjątki, ale wielu ogranicza się do publikacji ofert na portalach, gdzie mają wykupione korzystne abonamenty. Ogłoszenia zwykle posiadają tylko opis lokalizacji oraz zdjęcia, a w najlepszym przypadku strzępy informacji i o wydanych warunkach zabudowy lub o tym, że obowiązuje plan miejscowy. W ofertach publikowanych przez pośredników nieraz znajdujemy zupełnie przypadkowe zdjęcia nie związane z konkretną lokalizacją i mylące opisy. Z obawy przed pominięciem pośrednika, w anonsach często nie zamieszcza się nawet podstawowych informacji o położeniu terenu, takich jak nazwa ulicy, nie wspominając o dokładnym adresie, czy numerach działek. Niezależnie od tego czy sprzedający będą oferować grunt samodzielnie czy zdecydują się na współpracę z pośrednikiem, kluczem do sukcesu będzie oferta poparta dobrze przygotowaną dokumentacją.

**Jak więc powinna wyglądać dobra oferta?** Rzetelna prezentacja nieruchomości powinna przynajmniej zawierać precyzyjne określenie położenia, powierzchnię i kształt działki, zwięzły i zrozumiały opis sytuacji terenowo-prawnej, w tym aktualne przeznaczenie terenu i potencjał inwestycyjny danej nieruchomości wyrażony w parametrach zabudowy i zagospodarowania, które wynikają z obowiązującego miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego lub wydanej decyzji o warunkach zabudowy. Nie można zapomnieć o wszelkiego rodzaju ograniczeniach wynikających z form ochrony przyrody, form ochrony zabytków, służebności przesyłu oraz innych wymaganiach szczególnych zapisanych w różnego rodzaju aktach wykonawczych i rejestrach.

Dobrym rozwiązaniem jest także posiadanie wstępnej,

przykładowej koncepcji zagospodarowania terenu opracowanej przez urbanistę. Koncepcja daje szanse przełożenia możliwych do uzyskania parametrów zabudowy i zagospodarowania na czytelną formę graficzną, która często lepiej niż plik dokumentów przemawia do zainteresowanych i umożliwia łatwe zaprezentowanie możliwości inwestycyjnych, a te właśnie decydują o sprzedaży i mają wpływ na cenę.

**O jakie dokumenty zapyta nabywca?** Z punktu widzenia nabywcy właściciel powinien dysponować zbiorem dokumentów takich jak wypisy z rejestru gruntów, mapa zasadnicza, zaświadczenia o przeznaczeniu w studium i w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego, warunki techniczne uzbrojenia terenu, opinie geotechniczne i inne. Przeanalizowanie wszystkich tych akt wymaga jednak doświadczenia i interdyscyplinarnej wiedzy, ale także zajmuje niemało czasu. Z tego powodu przy wstępnej selekcji nieruchomości potencjalny nabywca może odrzucić oferty, które nie zawierają zebranych w jednym miejscu najważniejszych informacji świadczących o potencjale danej działki.

**Jak zatem sprawnie przekazać wiedzę o nieruchomości potencjalnemu nabywcy?** Można oczywiście dysponować operatem szacunkowym. Jest to jednak opracowanie, którego głównym celem jest obliczenie wartości nieruchomości, oparte na ściśle określonych regułach i wzorach. Wycena nieruchomości jest często dokumentem powstającym przy sprzedaży wymuszonej lub potrzeba jej powstania jest uzasadniona przez konieczność przedstawienia w banku. Opracowanie takie zawiera przede wszystkim szczegółową analizę porównawczą rynku nieruchomości ukierunkowaną na cel wyceny. Owszem, zawiera też informacje o przeznaczeniu nieruchomości w dokumentach planistycznych, o prawach służeńności ujawnionych w księgach wieczystych, ale nie zawsze daje jasny pogląd o potencjale dotyczącym możliwości zagospodarowania wycenianej nieruchomości. O wiele lepszym rozwiązaniem dla właściciela posiadającego nieruchomość na sprzedaż jest opracowanie jednego dokumentu w

którym przedstawione są najistotniejsze informacje o nieruchomości pochodzące z różnych źródeł, w formie pozwalającej na przekazanie zainteresowanym pełnych informacji w sposób szybki i czytelny. Do sporządzenia opracowania potrzebne jest duże doświadczenie w przygotowaniu nieruchomości do zagospodarowania i sprzedaży. Takie specjalistyczne opracowania pomagają właścicielom nieruchomości w osiągnięcia celu – sprzedaży nieruchomości z sukcesem. Prawdą jest, że duże znaczenie w procesie sprzedaży nieruchomości ma profesjonalna obsługa oraz dostarczenie wiarygodnych informacji. Bardzo dobrym rozwiązaniem będzie wyposażenie pośrednika w operat urbanistyczny nieruchomości lub posługiwanie się takim opracowaniem przy sprzedaży bezpośredniej.

**Operat urbanistyczny nieruchomości** zawiera wyselekcjonowany i usystematyzowany zbiór informacji pochodzących z wielu źródeł, w tym z obowiązującego prawa miejscowego, opracowań planistycznych, wydanych decyzji administracyjnych, opinii, map, rejestru gruntów, czy ksiąg wieczystych. Tak więc osoba zainteresowana nieruchomością, na temat której powstał operat urbanistyczny, otrzyma informację zarówno o dokładnym jej położeniu i otoczeniu, infrastrukturze technicznej, ale także o możliwych kierunkach inwestycyjnych wynikających z przepisów prawa miejscowego, ograniczeniach w zagospodarowaniu i o parametrach możliwej inwestycji odzwierciedlonych w koncepcji będącej zarysem przykładowego zagospodarowania terenu. Operat urbanistyczny w swoim zakresie zawiera więc wstępną analizę terenu pod kątem przydatności i możliwości inwestycyjnych, która z pewnym sensie potwierdzi lub zweryfikuje wartość nieruchomości. Sprzedaż nieruchomości wraz z operatem urbanistycznym jest wygodna i profesjonalna. Kupiec, inwestor, czy deweloper są zainteresowani bezpiecznym i opłacanym zakupem nieruchomości, a operat urbanistyczny, w odróżnieniu od operatu szacunkowego, może dać przekonanie o słuszności wyboru danej nieruchomości i podstawę do dalszej, pogłębionej analizy prawnej nieruchomości przed zakupem.