

Na aukcji kupisz mieszkanie o dwadzieścia procent taniej

► **Deweloperzy mają nowy sposób sprzedaży domów**

► **Jesienią ruszy w Warszawie pierwsza licytacja**

Henryk Sadowski

Mieszkanie po raz pierwszy, po raz drugi, po raz trzeci... Sprzedane! Już jesienią niektórzy polscy deweloperzy wystawią swoje mieszkania na aukcji. Taki sposób sprzedaży pozwoli, zdaniem ekspertów rynku nieruchomościowego, nabyć potencjalnym klientom nieruchomości nawet do 20 proc. taniej, niż wynosi jej cena rynkowa.

Pierwsze aukcje zorganizuje Collers International - amerykańska firma konsultingowa, współpracująca z domami aukcyjnymi przede wszystkim w USA, tak znaczącymi, jak choćby Rick Levin & Associates. Aukcje odbywać się będą najpierw w Warszawie, a potem w innych dużych polskich miastach.

Collers International zapowiada, że ceny wywoławcze, które deweloperzy zaproponują na polskich aukcjach, będą nawet o 40 proc. niższe niż rynkowe. - Licytacje będą się odbywać na żywo, w domu aukcyjnym, w obecności notariusza. Klienci po zapoznaniu się z listą ofertą będą mogli przejrzeć listę oferowanych obiektów podczas dni otwartych - mówi Tatiana

Kałużniacka z Collers International.

Aby wziąć udział w aukcji, trzeba będzie wpłacić na konto notariusza opłatę od kilku do kilkunastu tysięcy złotych. Ci, którzy przegrają licytację, potem odzyskają pieniądze.

Aukcyjnym sposobem sprzedaży nieruchomości zainteresowali się też sami deweloperzy. - Ale czy aukcje przyjmą się w Polsce, ocenimy dopiero po pierwszych sesjach - mówi Ewa Perkowska z firmy Budimex Nieruchomości.

Collers International skorzysta z doświadczeń amerykańskich, gdzie sprzedaż mieszkań na aukcjach ma bardzo długie tradycje sięgające jeszcze lat 30. ubiegłego wieku. Ale tego typu transakcje są też bardzo popularne w Kanadzie, Wielkiej Brytanii i Australii.

- Z doświadczeń domu aukcyjnego Rick Levin & Associates wynika, że nieruchomości na aukcjach w USA sprzedają się około 15-20 proc. drożej niż cena wywoławcza. To i tak daje kwotę do 20 proc. niższą niż rynkowa - mówi Paweł Kardej, dyrektor działu aukcyjnego Collers International. Pod koniec czerwca dom aukcyjny wystawił mieszkania, bliźniaki i domy od czterech chicagowskich deweloperów - w sumie 111 nieruchomości. W ciągu zaledwie jednej aukcji trwającej około dwóch godzin zostało sprzedanych ponad 80 proc. nieruchomości. Ceny były od 10 do 20 proc. niższe od rynkowych.

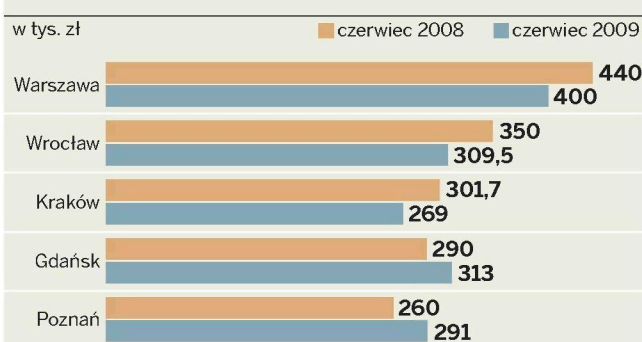
Na aukcjach mogą być też wystawiane mieszkania zajęte przez banki bądź komorników. W USA, szczególnie podczas kryzysu, ta forma licytacji jest dosyć częsta. U nas jest trochę inaczej. - Nasze banki starają się jak najdłużej negocjować z klientem. Dopiero w ostateczności, najczęściej w przypadku, kiedy kredytobiorca unika rozmów, sprawą zajmuje się komornik - mówi Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes Związku Banków Polskich. Niemniej nowa forma sprzedaży może być dodatkowym straszakiem dla tych, którzy unikają spłacania rat kredytów.

Niektórzy deweloperzy wprowadzenie aukcji traktują jako ostateczność. - W tej chwili udaje nam się sprzedawać mieszkania tradycyjnymi metodami - mówi Karol Antkowiak, wiceprezes firmy Gant, która w pierwszym półroczu sprzedała 350 lokali. Na rynku widać już ożywienie, deweloperzy sprzedają kilkakrotnie więcej mieszkań niż w pierwszych miesiącach roku.

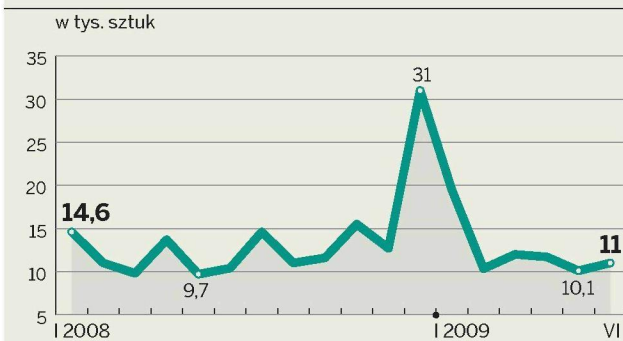
Antkowiak nie do końca wyklucza jednak sprzedaż mieszkań na aukcji. - Pod młotek można wystawić lokale, jeśli np. pozostało ich kilka procent w jakiejś większej inwestycji. Wtedy lepiej je sprzedać nawet po niższej cenie, niż utrzymywać puste - mówi Antkowiak.

W Polsce jest już 70 tys. nowych mieszkań oczekujących na kupca. Nowa forma sprzedaży może sprawić, że deweloperzy szybciej się ich pozbędą, a klienci zyskają lokum po atrakcyjniejszej cenie.

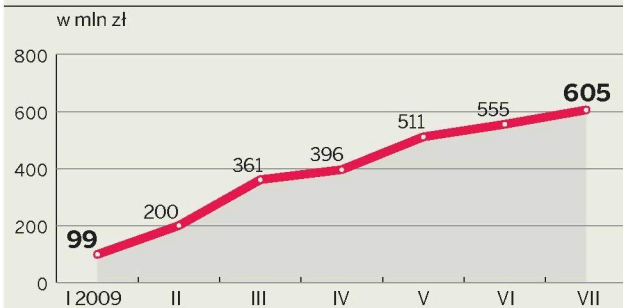
Średnie ceny transakcyjne z ostatnich 12 miesięcy



Mieszkania oddane do użytku



Wartość kredytów udzielonych w ramach programu „Rodzina na swoim”



ŹRÓDŁO: BGK, GUS, ZBP, METROHOUSE, COMPERIA.PL

To nie jest dobry czas na licytację

Z Józefem Zubelewiczem, wiceprezesem Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa, rozmawia Henryk Sadowski

Czy sprzedaż mieszkań na aukcji to dobre rozwiązanie?

W tej chwili, kiedy jest tak duża podaż nieruchomości, nie. Cena wywoławcza aż o 40 proc. niższa niż rynkowa przy tak niskim popycie spowodowałaby sprzedaż poniżej kosztów, co zaskodziłoby deweloperom.

Rozumiem, że aukcje mają uzasadnienie, gdy popyt jest wyższy niż podaż.

Dwa lata temu, kiedy było kilku chętnych na jedną nieruchomość, takie rozwiązanie miało sens.

Kiedy znowu dojdzie do takiej sytuacji?

Myślę, że już w drugiej połowie przyszłego roku. Do tego czasu banki powinny poluzować swoją politykę kredytową. A z miesiąca na miesiąc jest mniej rozpoczynanych budów. Będzie więc mniej mieszkań oddawanych do użytku. Wtedy aukcje mogą być potrzebne.