

**Rynek** Deweloperzy, szukając sposobu na zachęcenie klientów do zakupów mieszkań i domów, chcą skorzystać ze sprawdzonych amerykańskich wzorów, gdzie na publicznych aukcjach sprzedawane jest około 10 proc. nieruchomości.

## 10 proc. nieruchomości może być sprzedawanych na aukcjach

**BOŻENA WIKTOROWSKA**

bozena.wiktorowska@infor.pl

Jesienią tego roku odbędą się pierwsze w Polsce aukcje nieruchomości polegające na podbijaniu ceny przez potencjalnych kupców.

– W przeszłości kilka firm próbowało przeprowadzić aukcje polegające na zbijaniu ceny w dół. Jednak klienci nie bardzo kwapili się do udziału w nich. Po kilku nieudanych próbach odstąpiono od ich organizacji – mówi Tomasz Błeszyński, ekspert rynku nieruchomości.

### Przepis na aukcję

Według Ewy Perkowskiej, specjalisty ds. nieruchomości firmy Budimex Nieruchomości, przepis na aukcje wydaje się być prosty. Deweloper wystawia na licytacji nieruchomość po atrakcyjnej cenie, która może być o 40 proc. niższa od rynkowej. Licytacja odbywa się na prawach zwykłej aukcji, tyle że w obecności notariusza, który już na miejscu potwierdza nabycie nieruchomości. Warunkiem przystąpienia do aukcji jest wpłacenie wadium.

– W Polsce potencjalni klienci mogą początkowo bać się takiej formy zakupu, dlatego należy zacząć od szerokiej akcji informacyjnej mającej wyjaśnić, czym jest aukcja i jakie prawa nią rządzą. Aukcja musi być przejrzysta, dlatego należy szczegółowo dopracować procedurę jej prowadzenia. Wtedy dla wszystkich jej uczestników będzie jasne, na jakich zasadach dochodzi do transakcji podczas aukcji – mówi Ewa Perkowska.

Według Tomasza Błeszyńskiego najlepiej na świecie zor-

ganizowane są aukcje nieruchomości w Stanach Zjednoczonych. Z amerykańskich wzorów chce właśnie skorzystać firma Colliers International.

– W Stanach Zjednoczonych aukcje nieruchomości są tak samo popularną metodą sprzedaży jak zakupy w outletach markowych sklepów – mówi Paweł Hardej, dyrektor działu aukcyjnego Colliers International.

Aukcje są wykorzystywane jako kanał sprzedaży nieruchomości w dwóch różnych sytuacjach. Pierwszy typ to sprzedaż tzw. *distressed properties* lub *foreclosed properties*, czyli nieruchomości przejętych przez banki. Na takich aukcjach kupuje się tanio. Drugi typ stosowany jest wówczas, gdy deweloper chce w mia-

**” W dobie załamania rynków finansowych sposób sprzedawania i nabywania nieruchomości na aukcjach staje się popularny**

chę szybko sprzedać kilka mieszkań lub domów pozostałych w ukończonej inwestycji.

### Szybsza sprzedaż

– Wystawiając je na aukcji, deweloper przyspiesza proces sprzedaży, jednocześnie obniżając ceny oferowanych nieruchomości. Taka sytuacja jest bardzo korzystna dla obu stron. Kupujący nabywa bowiem nieruchomość na wyprzedzie, tak jakby kupował markowe ubrania lub sprzęt AGD w outlecie – mówi Paweł Hardej.

W USA najbardziej popularną formą jest sprzedaż na aukcji z ceną minimalną.

– Tak atrakcyjne ceny zachęcają kupujących do wzięcia udziału w aukcji. Ważne jest to, że kupujący nie ponoszą żadnego ryzyka, uczestnicząc w aukcji, dlatego że inwestują tylko swój własny czas. Wadium wpłacane przez kupujących jest w 100 proc. zwracane w razie niewygrania licytacji – mówi Paweł Hardej.

### Aukcja musi być publiczna

Jednocześnie wyjaśnia, że atmosfera aukcji nieruchomości w USA przypomina znane z westernów aukcje koni. Aukcjonariusz, czyli prowadzący aukcję, głośno wykrzykuje ceny. Kupujący podnosi do góry rękę ze swoim numerkiem i wykrzykuje w stronę aukcjonariusza cenę, którą jest gotów zapłacić. W tłumie kupujących krążą asystenci aukcjonariusza. To oni doradzają klientom, jak reagować w miarę postępu licytacji.

Amerykańskie aukcje odbywają się publicznie, dzięki czemu uczestnicy widzą, co się na niej dzieje, za ile kupowane są nieruchomości. Zapewnia to całkowitą transparentność transakcji, a to cenią bankierzy, którzy zobowiązani są do wyjaśniania zarządom, za ile sprzedali przejętą nieruchomość. Na amerykańskich aukcjach nieruchomości zdarza się, że sprzedający wystawia dom lub mieszkanie za dolara. Jest to tak zwana sprzedaż absolutna, znana w Polsce jako aukcja bez ceny minimalnej. Gdy nieruchomość jest atrakcyjna, to jej cena szybko idzie w górę.



Fot. Arch.

**EWA PERKOWSKA, specjalista ds. nieruchomości firmy Budimex Nieruchomości, uważa, że analiza przebiegu pierwszych aukcji pozwoli na ocenę, czy mają szansę przyjąć się w Polsce**

– Na aukcjach sprzedaje się około 10 proc. nieruchomości, choć w dobie załamania rynków finansowych ten sposób sprzedawania i nabywania nieruchomości staje się wyjątkowo popularny – dodaje Paweł Hardej.

Według Ewy Perkowskiej w Polsce klienci będą brali udział w aukcjach dopiero wtedy, kiedy oferta licytowanych nieruchomości będzie bogata. Dodatkowo lista mieszkań powinna być dużo wcześniej upubliczniona, co pozwoli zainteresowanym obejrzeć licytowane nieruchomości i sprawdzić je pod względem formalnym. ■