



NASZ

WTOREK | 15 | 12 | 2020 |

DOM



CO SŁYCHAĆ NA OLSZTYŃSKIM RYNKU WTÓRNYM

CZYTAJ NA STR. 2

MAPA OLSZTYŃSKICH BIUR NIERUCHOMOŚCI

STR. 8-9

PORADNIK DLA SPRZEDAJĄCYCH DOM

STR. 12-13

ZAKUP MIESZKANIA OD DEWELOPERA A PRAWA KONSUMENTA

STR. 15



JUSTYNA RODZIEWICZ
NIERUCHOMOŚCI

CO SŁYCHAĆ NA OLSZTYŃSKIM RYNKU NIERUCHOMOŚCI? KUPUJEMY!

Sytuacja, w której znaleźliśmy się od kilku miesięcy, wymusiła zmiany w funkcjonowaniu niemal wszystkich obszarów naszego życia, zarówno prywatnego, społecznego, jak i biznesowego. Rolą nas wszystkich stało się dostosowanie zachowań do określonych mechanizmów i wytycznych w trosce o bezpieczeństwo nas samych i naszego otoczenia. Zmiany i obostrzenia nie pozostały bez wpływu na kondycję i sposób funkcjonowania większości gałęzi gospodarki. W najnowszym numerze miesięcznika „Nasz Dom” postanowiliśmy wziąć pod lupę olsztyński rynek wtórny oraz sposoby pośredników w obrocie nieruchomości na radzenie sobie z sytuacją.

Czy COVID-19 zahamował funkcjonowanie branży? Czy i jakie zasady bezpieczeństwa wdrożyli pośrednicy w kontaktach z klientami i podczas przeprowadzania transakcji? Czy ceny nieruchomości, zwłaszcza na rynku wtórnym, uległy w nowych warunkach znaczącej zmianie? Nasz rekonasans dość jasno wykazał, że kondycja branży nieruchomości, mimo zawirowań na przestrzeni ostatnich miesięcy, już się stabilizuje. Samo funkcjonowanie biur nieruchomości również odbywa się stosunkowo sprawnie, bo pośrednicy zdołali wypracować metody pracy zgodne z zasadami sanitarnymi i bezpieczne dla wszystkich stron procesu transakcyjnego. Rysujące się zmiany to przede wszystkim pewne przegrupowanie w preferencjach klientów. I tak na przykład zauważalna jest zmiana struktury nabywanych nieruchomości. Wybierane są takie, które pozwalają na bezpieczne przebywanie i wypoczynek na świeżym powietrzu. Powodzeniem cieszą się więc mieszkania z ogródkiem, domy z działkami

i same grunty. Wyraźne zmiany nastąpiły w obszarze wynajmu. Spadły stawki najmu i liczba wynajmowanych nieruchomości, a w konsekwencji także popyt na zakup mieszkań na wynajem. Ma to oczywiście związek ze specyfiką olsztyńskiego rynku, który w obszarze wynajmu determinowany jest głównie przez osoby studiujące. A te, jak wiadomo, obecnie studiuja zdalnie.

Jeśli jednak przymierzający się do zakupu nieruchomości liczyli, że pandemia obniży ceny, na razie się zawiodą. Wzrosty w dalszym ciągu widoczne są zarówno na rynku deweloperskim, jak i wtórnym. Oczywiście ma na to wpływ cały szereg czynników. Poziom cen na rynku pierwotnym implikują w dużym stopniu wciąż rosnące stawki podwykonawców, ceny gruntów i materiałów budowlanych, ale rynek wtórny wcale nie pozostaje bardziej przyjazny nabywcom. Według danych NBP średnia transakcyjna cena mieszkania w III kwartale 2020 roku w Olsztynie wyniosła 5635 zł/mkw., co dało wzrost o 9% w stosunku do roku ubiegłego. Eksperci są ostrożni w prognozach, ale nie przewidują wyraźnych



Fot. Adobe Stock

spadków w bliskiej przyszłości. I to pomimo wielu ograniczeń, które teoretycznie mogłyby wyhamować popyt na rynku. Te ograniczenia to ostrożność w decyzjach zakupowych związana z niepewnością zatrudnienia, mniejsza dostępność kredytów hipotecznych z uwagi na brak stabilności na rynku pracy czy konieczność wysokiego, 20-procentowego wkładu własnego.

Z drugiej jednak strony nieruchomości jawią się nam wciąż jako jeden z najlepszych środków lokowania oszczędności, bo jesteśmy rozzarowani takimi narzędziami jak choćby lokaty bankowe. O ile widać tendencje do wyhamowania

transakcji kredytowych, to jeśli mamy jakieś zasoby do ulokowania, nieruchomości nadal są dla nas atrakcyjną drogą. Aktualnie popularne jest zwłaszcza lokowanie oszczędności w grunty i domy z działkami.

W procesie poszukiwania odpowiedniej nieruchomości i podczas samej transakcji nie do przecenienia jest pomoc dobrego pośrednika. Przy wyborze biura, z którego usług skorzystamy, warto kierować się tym, co niemal zawsze jest trafioną opcją – poleceniami. Ale warto też zwrócić uwagę na posiadaną licencję czy przynależność do Warmińsko-Mazurskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieru-

chomościami (WAMASPON). Wprawdzie ustawa deregulacyjna z 2014 roku zdjęła z pośredników obowiązek posiadania licencji zawodowej, ale w gąszczu istniejących biur ten certyfikat da pewność, że pośrednik posiada teoretyczną i praktyczną wiedzę niezbędną do wykonywania zawodu. Funkcjonowanie w ramach struktury WAMASPON obliguje do stosowania dobrych praktyk i kierowania się zawodową etyką.

Jak wynika z naszego rekonesansu, na przestrzeni ostatnich miesięcy olsztyńskie biura nieruchomości zdążyły już wypracować metody bezpiecznej pracy z klientem i nowe sposoby prezentacji nieruchomości: wideoprezentacje, wideorozmowy, wirtualne spacery. Okazało się, że możliwy i dopuszczalny jest elektroniczny obieg dokumentów oraz zdalne zawieranie umów przedwstępnych (poprzez pocztę). Podczas bezpośrednich kontaktów pośrednicy deklarują staranne przestrzeganie zasad sanitarnych – dezynfekcję, dystans, maseczki. Niektóre biura korzystają ze sformalizowanej Karty Bezpieczeństwa COVID-19. To certyfikat wdrażany z inicjatywy portalu pośredników Szybko.pl. Ta karta daje gwarancję stosowania przez pośrednika rygorystycznych zasad bezpieczeństwa podczas pracy.

Na łamach bieżącego wydania „Naszego Domu” oddajemy głos olsztyńskiemu pośrednikowi. Eksperci z biur nieruchomości opowiedzą Państwu szczegółowo o tym, co zostało zaalarmowane w artykule. Analizują sytuację rynkową oraz prezentują procedury, które wdrożyli, aby klienci czuli się bezpiecznie i bez obaw korzystali z ich usług..

Edyta Gwóźdź



Zdrowych i radosnych
Świąt Bożego Narodzenia oraz pomyślności w Nowym Roku 2021
Czytelnikom miesięcznika Nasz Dom

życzą
Wydawca i Zespół Redakcyjny

Biurowo Nieruchomości Brokers w czasach panującej epidemii funkcjonuje ze szczególną dbałością i zachowaniem bezpieczeństwa wobec każdego klienta. Staramy się utrzymywać indywidualny kontakt z każdym naszym klientem oraz zapewniać bezpieczną współpracę. Nasze biuro nieruchomości działa przede wszystkim na podstawie dobrych relacji z klientami i oferowanej pomocy z naszej strony w wypełnianiu obowiązków prowadzących do pomyślnej realizacji każdej transakcji. Przywiązujemy uwagę do tego, by każdy klient czuł się bezpiecznie pod naszą opieką, kupując lub sprzedając nieruchomość za pośrednictwem naszego biura. Pomimo tak zaawansowanej technologii obecnych czasów, którą dysponują biura nieruchomości, nie wszystko jest jednak możliwe do zrealizowania wyłącznie za

pomocą Internetu, więc dopełniamy również wszelkich, wymaganych formalności poprzez kontakt osobisty. Jest to bardzo ważne, ponieważ w ten sposób gwarantujemy klientom pełne bezpieczeństwo poprzez dokładne i sumienne przygotowanie formalnej każdej transakcji, także pod względem pracy wymagającej kontaktu osobistego. Jako biuro nieruchomości zachowujemy wszelkie środki ostrożności, jesteśmy biurem bezpiecznym, otwartym na potrzeby i oczekiwania naszych klientów, zwłaszcza w obecnych czasach. Zadowolenie klienta jest dla nas wartością najważniejszą. Przestrzegamy obostrzeń w kontaktach indywidualnych, które często są nieuniknione, np. przy prezentacji nieruchomości wybranej przez klienta. Jako biuro nieruchomości z doświadczeniem stawiamy na profesjonalizm, uczciwość oraz skuteczność w działaniu.

Naszym głównym celem jest zadowolenie klienta, decydującego się na sprzedaż lub kupno nieruchomości za pośrednictwem naszego biura. Zaufało nam już wielu klientów, chcemy więc do w pełni bezpiecznej współpracy z naszym biurem. Gwarantujemy kompleksową pomoc wszystkim klientom zainteresowanym współpracą z naszym biurem nieruchomości. Serdecznie zapraszamy.



Władysław Kowalczyk
właściciel Biura
Nieruchomości Brokers

REKLAMA



SPRZEDAŻ I KUPNO NIERUCHOMOŚCI

RYNEK PIERWOTNY I WTÓRNY

KOMPLEKSOWA OBSŁUGA
INWESTYCJI DEWELOPERSKICH

DOMY



MIESZKANIA



GRUNTY



UL. LANCA 3/3, 10-528 OLSZTYN
505-626-326, 577-550-035
BIURO@WISDOM-NIERUCHOMOSCI.PL

WWW.WISDOM-NIERUCHOMOSCI.PL

1461200trf-A - P

REKLAMA

*Wszystkim Naszym Klientom, Przyjaciołom,
Znanym życzymy pełnych zdrowia i miłości
Świąt Bożego Narodzenia*



**Specjalizujemy się w sprzedaży
• działek • mieszkań**



Biuro Nieruchomości Brokers
plac Konsulatu Polskiego 1/124
10-532 Olsztyn
tel. 603 646 373, 696 026 290
e-mail: brokersbiuro@wp.pl
www.nieruchomoscibrokers.pl

146200trf-a-v

Wybuch pandemii postawił w trudnej sytuacji cały rynek nieruchomości. Wiedzieliśmy, że mimo niełatwego czasu musimy zacząć działać i stawić czoła nowym, nieznanym nam wszystkim warunkom. Wdrożyliśmy w proces sprzedaży nowoczesne technologie, rozwinęliśmy działania online. Udostępniliśmy możliwość wirtualnych wizyt, wideorozmowy, a także zdalne podpisywanie umów. Był to impuls do zmian i mimo naszych obaw, Klienci bardzo pozytywnie przyjęli nowe formy prezentacji. Dzięki temu biuro funkcjonuje przez cały okres pandemii. Ze względu na wprowadzenie obostrzeń i zamknięcie wielu urzędów, utrudniony został dostęp do dokumentów niezbędnych do podpisywania aktów notarialnych. Mimo to, w naszym biurze wszystkie rozpoczęte transakcje zostały sfinalizowane.

Podczas pandemii zauważyliśmy wzrost zainteresowania Klientów sprzedających umowami zamkniętymi. Sprzedający doceniają możliwość powierzenia jednemu specjalistom wszystkich spraw związanych ze sprzedażą nieruchomości. Jest to dla nas bardzo pozytywna zmiana, ponieważ nasze biuro

działa właśnie w oparciu o umowy na wyłączność.

Od początku ogłoszenia stanu epidemicznego zaobserwowaliśmy również zmianę profilu wyszukiwanych nieruchomości. Klienci coraz częściej pytają o mieszkania z ogródkiem, tarasem lub dużym balkonem. Wzrosło zainteresowanie działkami rekreacyjnymi, gruntami oraz domami.

Milena Łebkowska
właściciel biura
Wisdom Nieruchomości

Pracujemy z takim samym zaangażowaniem jak dotychczas, stosując się jednocześnie do wytycznych Ministerstwa Zdrowia. W przypadku segmentu mieszkaniowego na rynku wtórnym, obserwujemy

coraz większą podaż mieszkań. Bardzo wiele nieruchomości, które do tej pory było wynajmowanych trafia do sprzedaży.

Zarazem ilość ofert przekłada się na ich większą konkurencyjność. Sprzedającym zależy na tym, aby ich oferta wyróżniała się na tle innych, dlatego zauważamy wzrost zleceń dotyczących kompleksowej usługi pośrednictwa. Popyt na nieruchomości, utrzymuje się w naszym biurze na zbliżonym poziomie, jak wcześniej, choć bywały wybrane tygodnie, gdy w związku z zaostrzeniem restrykcji, spadały nastroje konsumpcyjne i zapytań o nieruchomości było mniej. Z drugiej strony na prezentacje umawiają się bardziej zdecydowani Klienci. W podjęciu decyzji zakupowej, w przypadku klientów kredytowych pomagają niskie stopy procentowe, a co za tym idzie tańsze kredyty, natomiast w przypadku klientów gotówkowych, przy obecnym spadku oprocentowania lokat w bankach kupno nieruchomości staje się alternatywnym sposobem lokowania oszczędności.



Anna Lewandowska
właściciel biura
Wisdom Nieruchomości

OCZAMI POŚREDNIKA: JAK ZMIENIŁ SIĘ RYNEK NIERUCHOMOŚCI?

PRACA POŚREDNIKA OPIERA SIĘ NA BEZPOŚREDNIM KONTAKCIE Z KLIENTEM, CHOĆ DUŻĄ CZĘŚĆ ZADAŃ MOŻE WYKONYWAĆ ZDALNIE LUB TELEFONICZNIE. WIELU Z NAS JUŻ SIĘ PRYZYWCZYLI DO NOWEJ RZECZYWISTOŚCI. MOJA FIRMA PODJĘŁA KROKI, KTÓRE MAJĄ NA CELU NIE TYLKO PODNIESIENIE JAKOŚCI, ALE I PRZYPOMNIENIE, ŻE NADAL MAMY DO CZYNIEŃ Z BARDZO WYJĄTKOWĄ SYTUACJĄ.

Obecna sytuacja wymusza na pośrednikach dopasowanie działań z jednej strony do potrzeb klienta, a z drugiej do obowiązujących obostrzeń i wynikających z nich trudności. Część pośredników stopniowo wraca do służbowych

Justyna Rodziewicz-Siecińska
Real Estate Services

biurek, jednak zdecydowana większość pracuje zdalnie. Chodzi tu głównie o obawy i o bezpieczeństwo naszych klientów. Nowa rzeczywistość miała wielki wpływ na naszych zleceniodawców, którzy mieli czas na analizę, przeszukiwanie ofert, jednak nie przekładało się to na ilość aktów notarialnych.

Część transakcji nie dochodziła do skutku ponieważ klienci się wycofywali. Nikt nie był w stanie przewidzieć co dalej... Teraz sytuacja się ustabilizowała ale nadal odbiega od normy. Wymagało to ode mnie przyjęcia nowej strategii. Da się również odczuć w naszej branży, jak negatywnie na ludzi wpływa

nerwowa sytuacja pandemiczna i polityczna w kraju. W obecnej sytuacji pośrednik musi się wykazać niejednokrotnie spokojem. Wszelkie działania zmierzają do utrzymania kontaktu przede wszystkim poprzez narzędzia internetowe. Różnego rodzaju nagrania, filmy wirtualne spacer, relacje na żywo



STATYSTYKI






CENTAURUS

Najwyższy poziom wygody.

Znajdź wymarzone miejsce dla siebie.

Poznaj ofertę mieszkań i apartamentów z najlepszym widokiem na Olsztyn.

Tel. 570 252 524

www.centaurus-olsztyn.pl

apartamenty@centaurus.pl

to tylko niektóre z pomysłów. Agenci zaopatrują się w możliwość korzystania z programów elektronicznych podpisów oraz platform, które pomogą dostarczyć dokumenty do wielu ważnych instytucji.

Myślę, że prawdziwy test jest dopiero przed nami. Początek przyszłego roku pokaże nam skutki nowej rzeczywistości i prawdziwą kondycję gospodarki. Największy wpływ na rynek nieruchomości mają banki, które stoją obecnie przed wielkim wyzwaniem, choć sprzedaż kredytów przebiega dość sprawnie. Ze względu na pandemię zwiększyła się liczba osób kupujących mieszkania za „gotówkę”. Stąd zauważalny wzrost popytu na tego typu nieruchomości. Rosnąca rola sektora nieruchomości mieszkaniowych jest wynikiem lokowania środków własnych na skutek niskich

stóp procentowych. Na rynku brakuje mieszkań m.in. z tego powodu, że część klientów waha się, czy daną nieruchomość sprzedać, skoro czasy niepewne. Rynek nieruchomości jest bardzo zróżnicowany. Nieruchomość to nie tylko „nasz dom”, często to zakład pracy lub inwestycja, która ma przynieść nam dochód. Tu sprawa wygląda mniej ciekawie. Największym czynnikiem wpływającym na najem nieruchomości w Olsztynie są studenci, których nauczanie jest teraz zdalne. Kwestia najmu dobowego jest również mocno ograniczona. Osoby z zaciągniętymi kredytami, do tego z branż najbardziej dotkniętych przez pandemię, zaczynają wyprzedawać swoje majątki. Część firm już zapowiada, że w okresie pocovidowym nie widzą takiego zapotrzebowania na lokale użytkowe, jak było to do tej pory.

Stanowią one często duże koszty dla właścicieli firm. Wdrożone zmiany pokazały im, że zmiana polityki firmy ma rację bytu i lokale użytkowe dla części z nich nie są rzeczą niezbędną. Zwiększyło się znacznie zainteresowanie nieruchomościami gruntowymi. Osoby mieszkające w blokach szukają coraz częściej domów, czy działek rekreacyjnych. Tereny Warmii i Mazur uchodziły przez długi czas za strefę bezpieczną ze względu na małą ilość zachorowań, co przyczyniło się do wzrostu zainteresowania nieruchomościami gruntowymi. Na naszych terenach zwiększyła się ilość inwestorów pochodzących z innych regionów kraju. Działki na Warmii i Mazurach stają się prestiżowym nabytkiem ze względu na ograniczoną ich ilość (np. działki z dostępem do jeziora), a zainteresowanie nimi ciągle rośnie.

REKLAMA

PERFEKT NIERUCHOMOŚCI

Źródłem naszego sukcesu są ludzie.

Cechuje nas rzetelność i odpowiedzialność za wykonywanie powierzonych nam przez klienta usług.



Perfekt Nieruchomości
licencja zawodowa nr 3075

ul. Wyzwolenia 7/2A, 10-106 Olsztyn
telefon i fax: 89 535 48 88, 89 535 48 08
biuro@perfekt.olsztyn.pl



*Działamy na rynku nieruchomości
nieprzerwanie od 2001 roku.*

Zakres naszych działań to:

- pośrednictwo w sprzedaży, zakupie, wynajmie mieszkań, domów, lokali użytkowych
- wycena rynkowa nieruchomości
- profesjonalne przygotowanie ofert.

Nasz klient może liczyć na rzetelną poradę w sprawie każdej inwestycji.

To wszystko zrobimy dla Ciebie!

Nasze motto:

Praca, którą kochasz, to wspinały czas poświęcony ludziom.

REKLAMA



JEŚLI TWÓJ DOM
CZEKA NA NOWEGO
WŁAŚCICIELA...
**ZNAJDĘ GO DLA
CIEBIE!**

MAM TAKĄ ZASADĘ, ŻE ALBO ROBIĘ
COŚ Z PASJĄ I ZAANGAŻOWANIEM,
ALBO WCAŁE - TO MOJA FILOZOFIA
PRACY I ŻYCIA.

Mój entuzjazm doceniają klienci, wiedząc, jak dużo energii mam dla nich, ale też znajomi, którzy zapraszają mnie do swoich projektów, przekonani, że przyjmę to zaproszenie z radością i wdzięcznością.

Kto już ze mną współpracował, wie, że w każde mieszkanie i w każdy dom, który mam w swojej ofercie, angażuję się na 120% i wkładam serce w dobrą uczciwą transakcję.

Różne sytuacje życiowe i biznesowe wymagają szczególnej dyskrekcji – dlatego wielu moich klientów nie upublicznia przeznaczonych na sprzedaż domów czy budynków komercyjnych, a ja gwarantuję im udaną transakcję bez niepotrzebnego rozgłosu.

Współpracując z biurami nieruchomości z Warszawy, Trójmiasta, Białegostoku i Poznania, mam dostęp do prawdziwych perełek w branży, których nie znajdziecie pod żadnym adresem www.

Ciągle się doskonalę i podnoszę sobie poprzeczkę. Uwielbiam kolejne wyzwania. Wszystko po to, by usprawnić swoją pracę i zadowolić najbardziej wymagających klientów.

Wokół nas wiele jest pięknych domów, a elementy designu możemy wybierać w nieskończoność. Jednak współczesny człowiek szuka czegoś więcej niż luksusu, jakości i komfortu – pragnie pozytywnych emocji, zaufania i dyskrekcji.

WIEKSZOŚCI NIERUCHOMOŚCI,
KTÓRE SĄ POD MOJĄ OPIEKĄ NIE
ZNAJDZIESZ NA ŻADNYCH
STRONACH WWW.

**PRACUJĘ NIESZABLONOWO
UCZCIWOŚĆ, DYSKREKJA
I PEŁNE ZAANGAŻOWANIE
TO MOJA WIZYTÓWKA!**

SZUKASZ POMOCY
- ZADZWOŃ!
TEL. **509 000 780**

justynarodziewicz@wp.pl
www.justynarodziewicz.pl

14652001BR-A-K

Zacznę od życzeń dla wszystkich przedsiębiorców - by sytuacja w której się znaleźliśmy, skończyła się choćby dzisiaj! Aby wszyscy pracujący, a tym samym wspierający gospodarkę, doczekali się normalności w prowadzeniu własnych biznesów.

Obostrzenia ogromnie zminimalizowały kontakty między klientem a pośrednikiem-przedsiębiorcą. A to właśnie bezpośredni kontakt, zwykłe, a dające zadowalający efekt dla obu stron rozmowy, wsparcie chociażby dobrym słowem, wiedzą, radą, jak też uśmiechem i życzliwością, są ważne. Dlatego pośrednik nie może być zadowolony z takiej sytuacji. Rynek wyhamował zarówno w obszarze sprzedaży, zakupu, jak też wynajmu. Kupujący w większości nie mogą liczyć na kredytowanie zakupu (tu powiązanie z zatrudnieniem i zarobkami), wynajmujący czekają na najemców, których praca zdalna zatrzymała w domach czy mieszkaniach. A przecież oni też odprowadzają podatki, zaś nieruchomości trzeba utrzymywać.

Lokale użytkowe świecą pustkami i czekają na przedsiębiorców - tylko co otwierać i dla kogo?

Życzę kupującym, sprze-

dającym, wynajmującym, by rynek nieruchomości nie stał w miejscu, a nabrał tempa w rozwoju, przez co wszyscy będą zadowoleni.



Elżbieta Rink
Perfekt Nieruchomości

W NEW HOUSE ROZMAWIAJĄ NIE TYLKO O NIERUCHOMOŚCIACH

OLSZTYŃSKIE BIURO MIEŚCI SIĘ W PIĘKNEJ, ZABYTKOWEJ KAMIENICY PRZY UL. WARMIŃSKIEJ. OD WEJŚCIA CZUĆ TU DOBRĄ ENERGIE I PRZYJAZNĄ, NIEMAL DOMOWĄ ATMOSFERĘ.



Łukasz Wróbel
właściciel New House
Nieruchomości

Wystrój biura to zasługa pracującej tu stylistki, Moniki Janickiej-Wróbel. To, jak komfortowo czują się tu zarówno pracownicy, jak i klienci jest najlepszą reklamą jej umiejętności, które wyko-

rzystuje przy homestagingu, czyli aranżowaniu wyglądu nieruchomości przed sprzedażą. Wygląd całej kamienicy jest w dużej części zasługą starań Łukasza Wróbla, właściciela New House, który uczestniczył w procesie renowacji obiektu. Budynek

z początku XX wieku cieszy teraz oko.

— Atmosfera pracy jest dla nas niezwykle ważna. Wszyscy lubimy tu przychodzić, jesteśmy zgranym zespołem. Czujemy, że to przekłada się także na naszych klientów.

Udziela im się nasz entuzjazm. Wiemy, że decyzjom o kupnie czy sprzedaży nieruchomości towarzyszą czasem spore emocje, ale umiemy je na spokojnie rozbroić – mówi z uśmiechem Łukasz Wróbel. Nerwów w czasie pandemii bywa więcej niż przed

Fot. New House

STATYSTYKI

JEŚLI SZUKASZ CICHEGO MIEJSCA DO ZAMIESZKANIA JEST...

NB NOWY
BARTĄG

Budynki 3 piętrowe
**WYPOSAŻONE
W WINDY**



Mieszkania o powierzchni od 28 m² do 94 m² przy ulicy Bartąskiej w Olsztynie.

152.000 zł

Biuro Sprzedaży Olsztyn

ul. Bartąska 172/1 | tel. 575 304 306 | e-mail: sprzedaz@angodevelopment.pl

ANGO
DEVELOPMENT

Fot. New House



Fot. New House

jej wybuchem. W New House nikt nie neguje jej wpływu na codzienne życie, zawodowe i prywatne. - Tak jak wszyscy: dyskutujemy, martwimy się, denerwujemy, ale też troszczymy, pomagamy, cieszymy drobnymi rzeczami. Choć zajmujemy się nieruchomościami, w naszej firmie zawsze najważniejszy jest człowiek. Nasz klient, ale też nasz pracownik. Rozmowa o potrzebach, uczuciach, obawach, radościach, sukcesach, oprócz oczywiście konkretnych dzia-

łań, jest niezmiennie podstawą naszej codziennej pracy — opowiada Łukasz Wróbel.

Konkretnych działań jest bardzo dużo i pośrednicy nie narzekają na nudę. Zainteresowanie działkami jest bardzo duże. Hubert Kałaska, specjalizujący się w obrocie gruntami twierdzi, że największym wzięciem cieszą się zaciszne, ale dobrze skomunikowane z miastem miejsca. - W dobie koronawirusa szukamy azylu, cenimy sobie kontakt

z przyrodą, sąsiedztwo lasu, bliskość jeziora, możliwość swobodnego przebywania na świeżym powietrzu. Gdy dodamy do tego wygodny dojazd do większej miejscowości taka działka szybko znajduje kupca - mówi Kałaska.

Anna Wojdyło, której specjalnością są domy, również ma dużo pracy. - Ciekawym zjawiskiem jest zapotrzebowanie na wynajem domu. Kiedyś były to marginalne przypadki, teraz wydaje się, że rodziny,

które borykają się jednocześnie z pracą i edukacją zdalną potrzebują więcej miejsca. Za-interesowanie kupnem domu jest duże.

Spory ruch jest także na rynku mieszkań. - Część właścicieli, którzy wynajmowali je studentom, decyduje się obniżyć cenę najmu, ale rozważa też sprzedaż nieruchomości. Zwłaszcza, gdy przekroczą próg opłacalności utrzymywania takiego mieszkania, chociażby spłacać kredyt. Na takie okazje polują z kolei inni, którzy szukają możliwości ulokowania kapitału - tłumaczy Beata Saczuk, doradca ds. nieruchomości. - W New House pracujemy zarówno ze sprzedającymi nieruchomości, jak i ich poszukującymi.

Wprowadzone obostrzenia, chociażby dotyczące kwarantanny, sprawiają, że na drodze

do sfinalizowania transakcji pojawiają się czasem dodatkowe zadania. - Unikamy słowa problem, myślimy o nich jak o wyzwaniu. To m.in. klienci zagraniczni, którzy nie mogą podróżować, urzędy działające na pół gwizdka, zamknięci w kwarantannie ludzie, gdy gonią terminy, banki piętrzące formalności przed przyznaniem kredytu - wymienia właściciel New House. - Z takimi zagadnieniami spotykamy się na co dzień i mamy szereg sposobów na ich skuteczne zakończenie. Na pewno bardzo pomaga w tym dobry zespół i współpracujący z nami profesjonalści: notariusze, doradcy finansowi, prawnicy. Polegamy na sobie, a nasi klienci mają poczucie bezpieczeństwa.

New House nie zamknęło drzwi w czasie tzw. pierwszego lockdownu, nie planowane jest wstrzymanie działalności

także teraz. Z doradcami można kontaktować się mailowo i telefonicznie, jednak cały czas możliwy jest także kontakt osobisty. Przystronna siedziba firmy daje możliwość bezpiecznych spotkań w biurze. Na życzenie kupujących nieruchomości mogą być prezentowane przez doradców online, ale cały czas można je oglądać osobiście, w tradycyjny sposób. Oferty na stronie internetowej firmy są pisane rzetelnie, tak żeby kupujący mógł wybrać do obejrzenia te, które naprawdę go interesują.

— Lubimy rozmawiać o nieruchomościach, dlatego cieszymy się na kontakt z naszymi klientami. Razem wypracowujemy najlepsze i najwygodniejsze rozwiązanie dotyczące kupna czy sprzedaży każdej nieruchomości. Zapraszamy do współpracy — kończy Łukasz Wróbel.

STATYSTYKI



NEW HOUSE
nieruchomości

**POROZMAWIAJMY
O NIERUCHOMOŚCIACH**

**W SPRAWACH NIERUCHOMOŚCI
JESTEŚMY SPECJALISTAMI!**

Zapraszamy do kontaktu:

 **89 519 58 10**



**STYLIZACJA
NIERUCHOMOŚCI**



**WIRTUALNY
SPACER**



**REKLAMA
NIERUCHOMOŚCI**



FOTOGRAF



RZUTY 3D

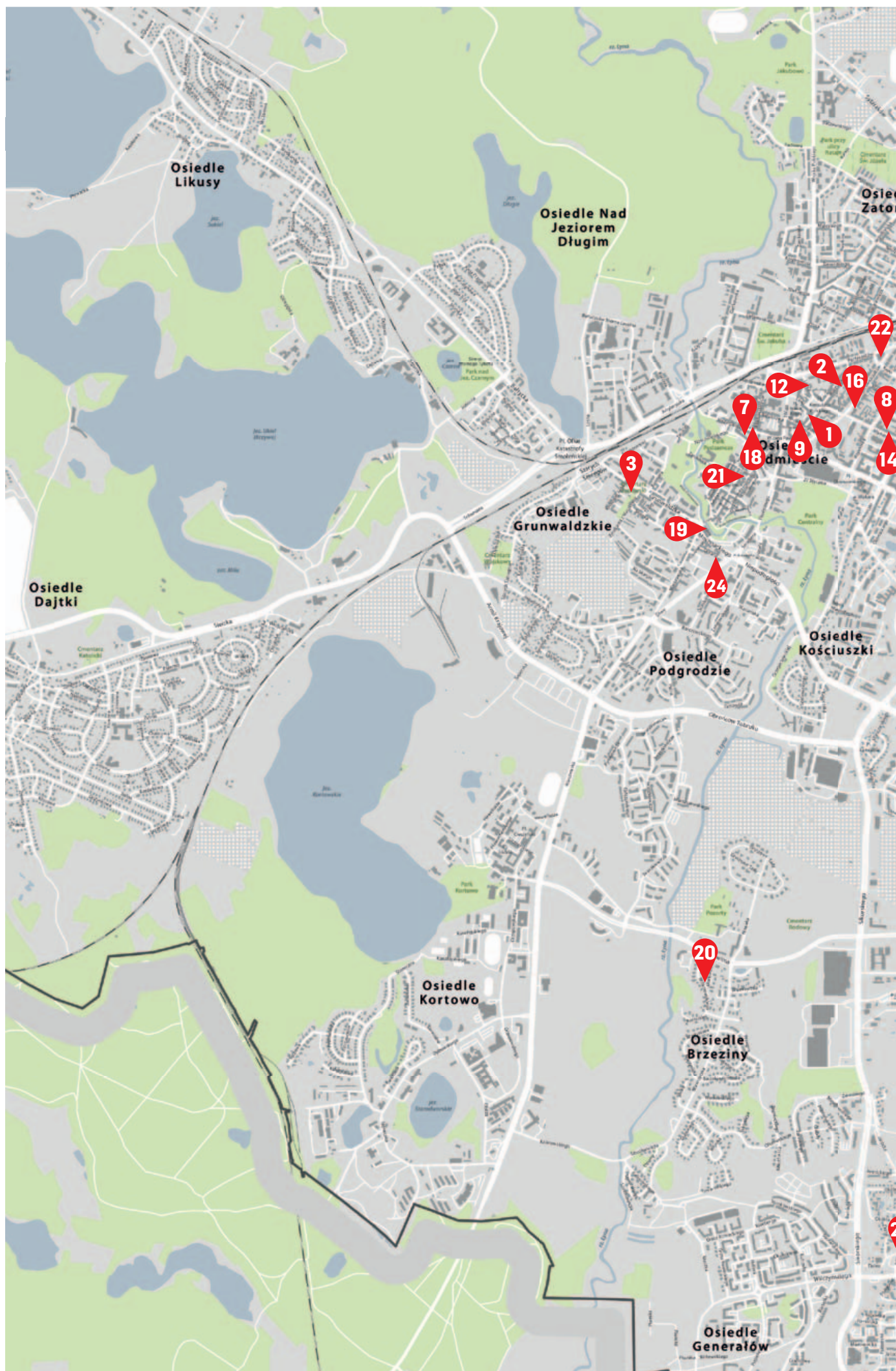


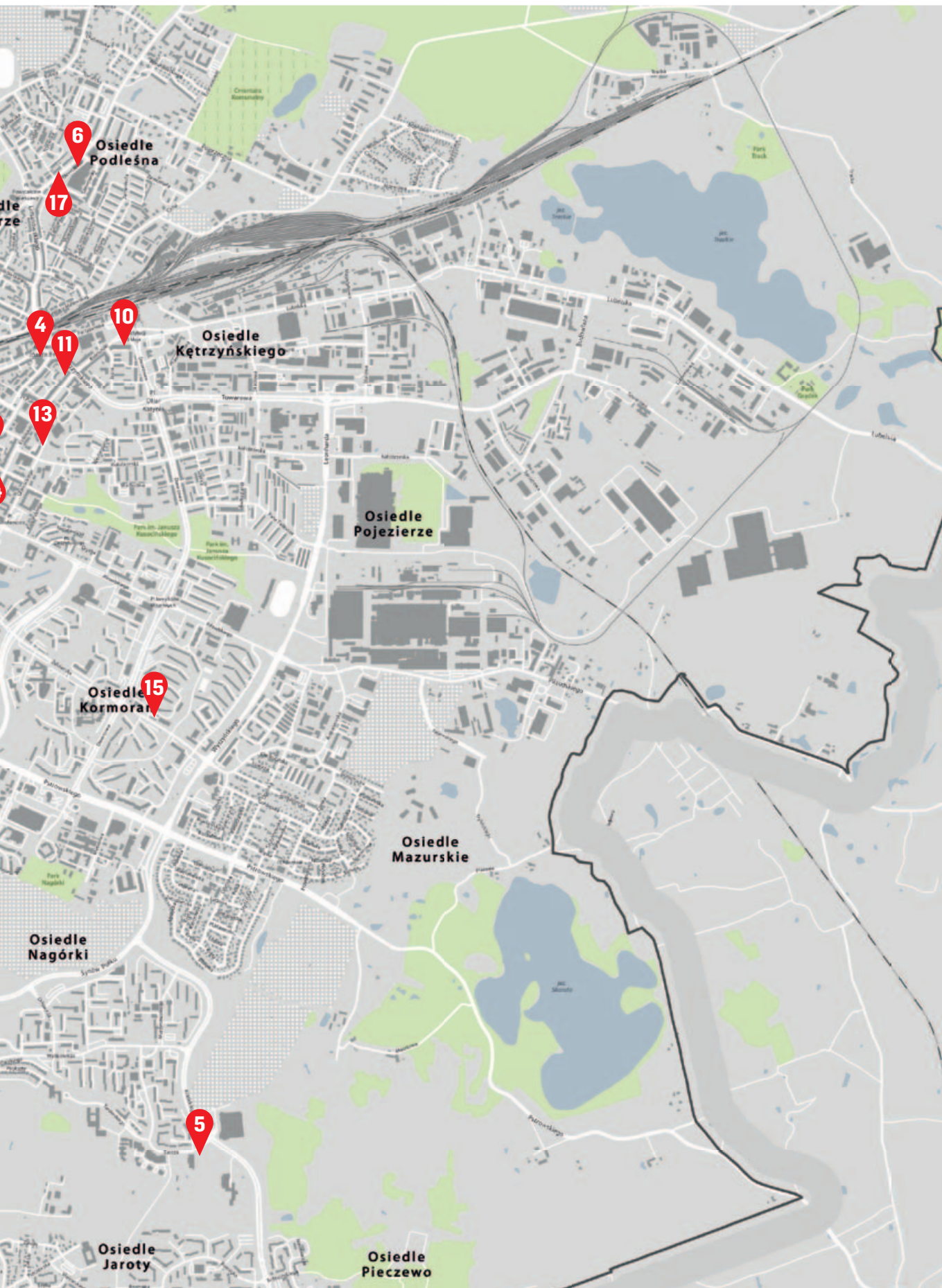
NEW HOUSE
nieruchomości
KONKRETNE OBIĘTY
NA SPRZEDAŻ
www.newhouse.pl



Fot. New House

- 1 Biuro Nieruchomości BROKERS**
plac Konsulatu Polskiego 1
sprzedaż i wynajem, mieszkań,
domów, działek, lokali
- 2 NEW HOUSE BIURO NIERUCHOMOŚCI**
ul. Warmińska 7/4
Warmia-Mazury domy, siedliska, atrakcyjne
działki, nieruchomości komercyjne
- 3 LIMENO**
ul. Grunwaldzka 35
Salon Rynku Pierwotnego, mieszkania - domy,
rynek wtórny
- 4 WARMIA BROKERES**
Lidia Barasińska
ul. Mikołaja Kopernika 28/2
mieszkania domy działki home staging
- 5 HOME LINK SC**
ul. Barcza 54/35
sprzedaż mieszkań, domów rynek wtórny
i pierwotny, działki, kredyty, doradztwo
- 6 METROHOUSE (Alicja Boguta)**
ul. Tarasa Szewcenki 7/4
kupno sprzedaż, mieszkania domy działki
- 7 PERFEKT Biuro Nieruchomości**
ul. Wyzwolenia 7
kupno, sprzedaż, wynajem nieruchomości
- 8 FREEDOM Nieruchomości**
ul. Adama Mickiewicza 21/23/420
kupno, sprzedaż, wynajem nieruchomości
- 9 DOM NIERUCHOMOŚCI**
ul. Mrongowiusza 3
Mieszkania, Domy, Lokale, Działki, Obiekty
- 10 AS Nieruchomości**
plac Konstytucji 3 Maja 3
kupno sprzedaż, zamiana wynajem
nieruchomości
- 11 STRZECHA Nieruchomości**
ul. Tadeusza Kościuszki 20
kupno- sprzedaż mieszkań, domów,
siedlisk, działek
- 12 WISDOM**
ul. Lanca 3/3
sprzedaż mieszkań, działek inwestycji
developerskich
- 13 DUNAJSCY Nieruchomości**
ul. Bartosza Głowackiego 13/15/lok.2a





MAPA OLSZTYŃSKICH BIUR NIERUCHOMOŚCI

- 14 MASTER Nieruchomości Olsztyn**
ul. Adama Mickiewicza 21/23/lok. 300/3
- 15 GALERIA Nieruchomości**
Hanna Tetmer – Rzepecka
ul. Żołnierska 45 budynek Agory, 1 piętro
Sprzedaż mieszkań domów
- 16 PROGRES Nieruchomości**
Wojciech Kocięcki
ul. Dąbrowszczaków 39 lok. 317
Sprzedaż mieszkań i nieruchomości
- 17 4 KĄTY Jarosław Iwanowski**
ul. Jagiellońska 50 lok. 3
sprzedaż i wynajem, mieszkań, domów, lokali,
gruntów i gospodarstw rolnych.
- 18 DOMINIUM Nieruchomości & Art.**
ul. Wyzwolenia 22/9
Sprzedaż mieszkań i nieruchomości
- 19 BRESDOM Nieruchomości**
ul. Górna 9/6
Sprzedaż domów, mieszkań, działek i lokali
- 20 MIEDZA NIERUCHOMOŚCI
i GEODEZJA**
ul. Wilamowskiego 12
Sprzedaż zakup mieszkań, domów, geodezja
- 21 BONUS Nieruchomości**
Oddział Olsztyn
ul. Stare Miasto 29/32 lok. 5,
Kupno, wynajem nieruchomości
- 22 NEWHOME Sp. z o.o.**
ul. Dąbrowszczaków 21/ 420
Sprzedaż domów, mieszkań, gruntów
- 23 BIURO PÓŁNOC Nieruchomości**
ul. Jarocka 59 lok. 4 (II piętro)
Sprzedaż, wynajem, kredyty hipoteczne
- 24 ORKANA13.pl Nieruchomości**
ul. Władysława Orkana 13
Sprzedaż, wynajem - domy, mieszkania,
działki
- 25 RE/MAX Capital w Warszawie**
Warszawa
Zespół w Olsztynie: Jerzy Sztorc,
Anna Kowalewska, Katarzyna Manelska-
Czajka, Aleksander Falkowski

CZY WARTO TERAZ KUPOWAĆ NIERUCHOMOŚCI?

PANDEMIA JEST CZASEM WYJĄTKOWYM, INNYM DLA WSZYSTKICH. BIURO FREEDOM NIERUCHOMOŚCI W KTÓRYM PRACUJĘ, DOSTOSOWAŁO SIĘ DO PANUJĄCYCH WARUNKÓW W TAKI SPOSÓB, ABY NASI KLIENTI, JAK I MY SAMI CZULI SIĘ BEZPIECZNIE. MAMY NA TEN CZAS WIELE OBOSTRZEŃ, Z DNIA NA DZIEŃ MOGĄ SIĘ ZMIENIAĆ, ALE DZIAŁAMY NORMALNIE, OCZYWIŚCIE Z ZACHOWANIEM ZASAD SANITARNYCH.

W procesie sprzedaży nieruchomości organizujemy dni pokazowe. Klient, który chce obejrzeć mieszkanie, czy dom może czuć się komforto-

Marta Grzebieniewska
agent Freedom Nieruchomości

wo. Korzystamy ze środków ochrony tj. maseczki, środki dezynfekcji oraz wietrzenie pomieszczeń. Staramy się ograniczać ilość osób na spotkaniach. Sprzedający na czas prezentacji opuszczają nieruchomości, aby ograniczyć kontakty. Oczywiście, jeżeli strona kupująca ma obawy, jesteśmy otwarci na prezentację poprzez video rozmowę online.

Jednak należy pamiętać, że nie zastąpi zobaczenia mieszkania "na żywo".

Z klientami chętnymi na podjęcie z nami współpracy działamy tak, aby czuli się komfortowo. Jesteśmy otwarci na spotkania, aczkolwiek jeśli sytuacja tego wymaga i otrzymujemy wyraźny sygnał, że ktoś nie chce się spotykać,

proponujemy rozmowy telefoniczne czy video rozmowy przez różnego rodzaju komunikatory. Przy podjęciu współpracy podpisanie wszystkich dokumentów możemy zorganizować zdalnie. Spotkania odbywają się z zachowaniem zasad sanitarnych, jesteśmy w maseczkach, dezynfekujemy ręce, staramy się zachować bezpieczne odległości.

Fot. Archiwum prywatne

REKLAMA



**AUTOMATYKA • OGRODZENIA
SZLABANY • BRAMY • DRZWI**



Buduj razem z nami!

Solidny Partner
Rok założenia 1993



**CENTRUM
POKRYĆ DACHOWYCH I KLINKIERU**



- dachówki, cegły klinkierowe, płytki ceramiczne • blachy, papy
- rynny: PCV, metalowe (powlekane, miedziane, tytan.-cynk), ocynkowane
- okna dachowe • akcesoria dachowe • farby

Olsztyn, ul. Towarowa 15
tel. 89 532-91-45, -46

Zapraszamy: pn.-pt. 7.30-16.30, sob. 8.00-13.00

e-mail: info@falbud.pl
www.falbud.pl

DANY
Rok założenia 1990



OLSZTYN, ul. Kołobrzaska 50, tel. 89 534 41 00, www.danysc.pl

Nasze biuro prężnie działa w dobie obostrzeń covidowych. Funkcjonujemy, ale dostosowaliśmy się do obecnej rzeczywistości.

Czy warto teraz kupować nieruchomości? W nieruchomości zawsze warto inwestować posiadając zaplecze finansowe, zwłaszcza w dzisiejszych czasach. Nieruchomości to najbezpieczniejsza inwestycja. Jeżeli myślimy o zakupie nowej nieruchomości, przede wszystkim należy przeanalizować swoje możliwości: czy mamy pewny dochód, czy nasza sytuacja materialna nie ulegnie pogorszeniu. Gdy nie przewidujemy żadnych komplikacji, śmiało można rozpoczynać poszukiwanie nieruchomości. Jeżeli ktoś ma zamiar zainwestować w nieruchomości, jest to dobry moment, jak każdy.

Na pewno wiele osób zastanawia się, czy ceny będą

spadać, czy będą rosnąć? Niestety, nie jesteśmy w stanie przewidzieć jak zachowa się rynek. To złożona kwestia. Pewne jest, że nieruchomości to dobra lokata pieniędzy i dużo ludzi teraz właśnie to robi. Na rynku olsztyńskim zauważalny jest bardzo duży popyt na mieszkania, domy oraz działki. Jest sporo klientów kupujących. Duży popyt kreuje tak wysokie ceny. Dane z raportu NBP pokazują, że w III kwartale 2020 r. w Olsztynie średnia cena transakcyjna za metr kwadratowy była o 9% wyższa niż rok wcześniej, a średnia cena ofertowa za metr kwadratowy o 8% wyższa. W tej chwili średnia ofertowa cena

mieszkania z rynku wtórne wynosi 5960 zł. Duży popyt ma odniesienie w liczbie udzielonych kredytów mieszkaniowych w Olsztynie. W III kwartale 2020 r. ich liczba wzrosła o ponad 11% w stosunku do poprzedniego kwartału, a 16% w stosunku do poprzedniego roku. To pokazuje, że mimo wysokich cen popyt na mieszkania nie zmniejsza się.



Fot. Adobe Stock

REKLAMA

sprawdź nas...

ORKANA13.PL

NIERUCHOMOŚCI

www.orkana13.pl

Orkana13.pl Nieruchomości to:

- * liczny zespół doświadczonych pośredników
- * skuteczne techniki sprzedaży
- * rozbudowany marketing
- * wysokie standardy i etyka zawodowa
- * nieodpłatny dostęp i prezentacja naszych ofert

Grażyna Czaplicka tel. 609217200 Jacek Czechowski tel. 606905334
Adam Gawin tel. 604653050 Donata Koliwer tel. 501553700 * Danuta Nalazek tel. 501546001
Dorota Połosa-Żakiewicz tel. 607157474 Bożena Tłoczkowska tel. 602556835

10-012 Olsztyn, ul. Władysława Orkana 13

e-mail: biuro@orkana13.pl

1506200TBR-A-K

REKLAMA

Freedom
nieruchomości

Dlaczego warto współpracować z Freedom?

- ✓ 4,6 - to średnia z ocen naszej marki w opiniach Google!
- ✓ Co trzecia nasza oferta w bazie pochodzi z rekomendacji!
- ✓ Pracujemy w oparciu o umowy na wyłączność, dzięki czemu mamy wysoką skuteczność sprzedaży - 9 na 10 nieruchomości!
- ✓ Średnio co drugie mieszkanie sprzedajemy po cenie ofertowej lub wyższej!

89 677 14 20

olsztyn@freedom-nieruchomosci.pl
Mickiewicza 21/23 p. IV, Olsztyn
freedom-nieruchomosci.pl

1459200tbr-a-M

Mijający rok był wyjątkowy. Niewiadomą było jak rynek nieruchomości zareaguje na pandemię i nową sytuację, w której wszyscy znaleźliśmy się.

Po kilkutygodniowym, wiosennym okresie niepewności, wiemy już dziś, że sektor gospodarki zajmujący się obrotem nieruchomościami przetrwał, nie załamał się, choć tegoroczne uwarunkowania miały istotny wpływ na jego kondycję.

Na pewno sytuacja ekonomiczna wielu rodzin i niepewność co do przyszłości na rynku pracy spowodowały, że wiele decyzji inwestycyjnych dotyczących nieruchomości zostało zawieszonych. Obserwujemy zatrzymanie dynamiki wzrostu cen mieszkań, ale o wyraźnych spadkach na razie nie możemy mówić.

Rynek mieszkaniowy w ujęciu ogólnym jest mniej dynamiczny z tym, że w segmencie małych, atrakcyjnych mieszkań popyt nadal jest ustabilizowany i utrzymuje się na dość wysokim poziomie.

Pandemia przyniosła za to zwiększony popyt na działki, nieruchomości rekreacyjne oraz domy, położone zarówno w miastach jak i na terenach wiejskich.

Okresy lockdownu spowodowały potrzebę zapewnienia sobie „przestrzeni do życia” w postaci ogródków przydomowych czy własnych nieruchomości rekreacyjnych. Myślimy, że ta tendencja utrzyma się w najbliższym roku.

Za dobrą koniunkturą na rynku nieruchomości przemawiają niskie stopy procentowe lokat bankowych i innych form inwestowania takich jak papiery wartościowe, obligacje, a także postępująca inflacja.

Na pewno rodziny, które nie mają własnych środków na zakup nieruchomości i musiałyby wspierać się kredytami, będą bardziej ostrożne z zaciąganiem zobowiązań. Rozważać będą stabilność swojego zatrudnienia i rozwój ogólnej sytuacji w kraju, co wpły-

nie na ich decyzje o zakupie nieruchomości.

Dostępne dane wskazują, że nastąpił znaczny odpływ środków pieniężnych z kont bankowych Polaków. Oznacza to, że wiele osób nie widzi sensu trzymania oszczędności w bankach i albo będzie je trzymać w przysłówowej „skarpecie” albo zdecyduje się na inną formę inwestycji. Myślimy, że inwestycje na rynku nieruchomości mogą być brane pod uwagę.

Obecna sytuacja w kraju, a co za tym idzie – także na rynku nieruchomości jest bardzo dynamiczna i trudno o prognozy. Z pewnością jednak można powiedzieć, że rynek nieruchomości i usługi z nim związane nie ucierpiały drastycznie, co daje nadzieję na dalszy, ich zrównoważony rozwój.



Danuta Nalazek i Grażyna Czaplicka
Biuro nieruchomości Orkana13.pl

Fot. Adobe Stock



CZEGO POWINIENES SPODZIEWAĆ SIĘ OD SWOJEGO AGENTA NIERUCHOMOŚCI?

Opieki ze strony agenta i wsparcia w procesie sprzedaży, a szczególnie: pomocy w określeniu ceny ofertowej nieruchomości, działań zmierzających do podniesienia atrakcyjności nieruchomości dla nabywcy, szczegółowego planu marketingowego sprzedaży nieruchomości, pozyskiwania i weryfikacji potencjalnych kupujących, pomocy w negocjacjach ceny, wsparcia przy przeprowadzce, ułatwienia sfinalizowania transakcji, nadzoru i wsparcia w trakcie przekazywania nieruchomości.

OKREŚLENIE CENY OFERTOWEJ

Czynnikami wpływającymi na cenę oferowanej nieruchomości są: lokalizacja, cechy, stan, wiek, obecne warunki rynkowe, szczególne uwarunkowania sprzedającego – np. potrzeba szybkiej sprzedaży.

ZBYT WYSOKA LUB NISKA CENA MARNUJE TWÓJ CZAS I PIENIĄDZE.

Cena, którą zapłaciłeś za swoją nieruchomość nie ma związku z jej obecną wartością. Nie zawsze cena, za którą agenci promują twoją nieruchomość, jest odpowiednia. Ostatecznie to kupujący wyznacza wartość domu, bazując na porównaniu do innych aktualnych ofert.

ILE CZASU ZAJMUJE SPRZEDAŻ DOMU?

Nie ma prostej odpowiedzi. Niektóre domy sprzedają się w ciągu kilku miesięcy, niektóre w kilka lat. Rozpoznanie kluczowych czynników wpływających na sprzedaż może dać ci znaczącą pozycję na rynku.

KLUCZOWE CZYNNIKI RYNKOWE:

Lokalizacja – jest najważniejszym czynnikiem wpływającym na wartość nieruchomości. Przyjazne i spokojne sąsiedztwo wpływa na wartość rynkową.

Konkurencja – kupujący porównują Twoją ofertę z innymi, konkurencyjnymi. Indywidualne cechy nieruchomości wpływają na postrzeganie jej wartości przez kupującego.

Czas – rynek nieruchomości odzwierciedla rynek sprzedających lub kupujących. Indywidualny marketing musi być odpowiednio przeprowadzony, gdyż warunki rynkowe mogą być manipulowane.

Warunki – stan nieruchomości wpływa na cenę i szybkość jej sprzedaży.

Ulepszenie wyglądu zewnętrznego nieruchomości oraz zaawansowana reklama zwiększa jej wartość.

Cena – błędnie ustalona wartość może wpłynąć na opóźnienie, bądź powstrzymanie transakcji.

Otoczenie makroekonomiczne – Dostępność źródeł finansowania (kredyt, leasing), koszt kredytów, warunki prawne, podaż/popyt mają wpływ na bieżący kształt rynku nieruchomości.

DŁACZEGO OKREŚLENIE WŁAŚCIWEJ CENY OFERTOWEJ NIERUCHOMOŚCI JEST TAK WAŻNE?

Chodzi m. in. o relację ceny do czasu sprzedaży. Czas jest niezwykle istotny w branży nieruchomości. Ważne jest, aby oferta wystawiana była po odpowiedniej cenie i z realnymi warunkami. Nowe oferty

zawsze przyciągają najwięcej zainteresowanych, zarówno z branży nieruchomości, jak i wśród kupujących.

Właściwa wycena ma znaczenie. Kupujący wolą pozyskać nieruchomość w cenie rynkowej niż powyżej, bądź poniżej tej ceny. Co za tym idzie, jeśli wycenisz swoją nieruchomość w cenie rynkowej, to zwiększasz szanse jej sprzedaży.

KUPUJĄCY ZAWSZE WYZNACZA WARTOŚĆ.

Kupujący decyduje ile chce zapłacić i wyznacza wartość nieruchomości, po porównaniu innych, już sprzedanych w tym regionie ofert. W wyznaczeniu możliwie najlepszej ceny pomoże ci analiza cen konkurencji i ich ofert, zarówno ostatnich, jak i bieżących.

NAJCZĘSTSZE BŁĘDY W OKREŚLANIU CENY SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI:

cena, którą zapłaciłeś za nieruchomość w przeszłości; tyle, ile pieniędzy potrzebujesz w tej chwili; cel, dla którego sprzedajesz; opinie sąsiadów; porównanie z ceną, za jaką sprzedali sąsiedzi; opinie znajomych; obecne koszty budowy.

Do najważniejszych czynników przy sprzedaży domu należy wyznaczenie najlepszej, oczekiwanej ceny. Aby nie stracić szansy na potencjalnych nabywców, trzeba zwrócić szczególną uwagę na to, aby cena ofertowa nie odbiegała znacząco od ceny rynkowej. Więcej nabywców pozyskuje nieruchomość po cenie rynkowej niż powyżej tej ceny. Liczba kupujących

SPRZEDAŻ DOMU

PORADNIK DLA OSÓB, KTÓRE PLANUJĄ SPRZEDAŻ DOMU

rośnie wraz ze spadkiem ceny poniżej ceny rynkowej. Co za tym idzie, wystawiając nieruchomość po cenie rynkowej, docierasz do większej liczby potencjalnych nabywców. Zatem zwiększenie twoich szans na sprzedaż ma miejsce, gdy ostateczna cena odzwierciedla wartość rynkową.

Kolejnym istotnym czynnikiem jest zmniejszenie wartości ceny nieruchomości pod wpływem czasu. Nieru-

chomość przyciąga najwięcej uwagi, emocji i zainteresowania ze strony branży nieruchomości oraz potencjalnych nabywców, gdy po raz pierwszy wystawiana jest na sprzedaż. Niewłaściwa wycena podczas pierwszego wystawienia niweluje wyższe zainteresowanie w pierwszym stadium oferowania. Może także odwrócić sprzedaż oraz doprowadzić do transakcji poniżej ceny rynkowej lub całkowitego jej braku.

MITY DOTYCZĄCE CEN DOMÓW

Uzgodnienie ostatecznej ceny w odpowiednim czasie pomiędzy tobą a kupującym jest kluczowym czynnikiem w osiągnięciu sukcesu sprzedaży domu. Nawet jeżeli rynek jest bardzo korzystny dla sprzedającego, kupujący dalej porównuje ceny i poszukuje najlepszej oferty. Nie należy dokonywać wyboru nabywcy ze względu na to, kto da najwyższą cenę, gdyż bazowanie

REKLAMA

NOBODY IN THE WORLD SELLS MORE REAL ESTATE THAN RE/MAX!

Zgarniaj korzyści

z naszego wyjątkowego serwisu oraz naszego dobrego imienia

Czy planujesz sprzedać swoją nieruchomość?

Być może najpierw chciałbyś się tylko dowiedzieć ile jest warta?
W obydwu przypadkach trafisz pod właściwy adres. Od ponad 47 lat RE/MAX świadczy najwyższy rodzaj usług oraz zamyka najwięcej transakcji na świecie.

Czy lokalnie, narodowo czy międzynarodowo?

nasi wyszkoleni agenci cechują się głębokim zrozumieniem praw rynku, które rządzą nieruchomościami. Mogą zająć się promowaniem Twojej nieruchomości w sposób indywidualny, tak, aby dotrzeć do Twoich potencjalnych Klientów w Polsce, Europie i na całym świecie.

Chcesz zaprezentować swoją nieruchomość na rynku ponad lokalnym?
Skontaktuj się z nami już dziś!

Zespół na Warmii i Mazurach:

Aleksander Falkowski
+48 505 250 542
Olsztyn

Anna Kowalewska
+48 694 227 89
Olsztyn

Katarzyna Manelska-Czajka
+ 48 692 528 065
Olsztyn

Jerzy Sztorc
+48 692 055 561
Olsztyn

RE / MAX Capital 02-972 Warszawa, al. Rzeczypospolitej 20
tel. +48 22 11 98 7771
capital@remax-polska.pl
www.remax-polska.pl/capital

na mitach może kosztować cię dodatkowe tygodnie, a nawet miesiące.

Mit 1

Nieruchomości zawsze zyskują na wartości.

Zainwestowałeś w dom i masz prawo żądać więcej niż zapłaciłeś, prawda? Błąd!

Rynek nieruchomości porusza się w cyklach koniunkturalnych. Płacisz więcej za nieruchomość w szczycie cyklu i mniej w dolku. Należy jednak mieć na uwadze, że występują również mini cykle w obrębie rejonów geograficznych. Ceny ponownej sprzedaży mogą być uwarunkowane przez wiele czynników lokalnych, takich jak nowe budowy w obrębie, ulepszony dojazd do autostrady, plan zagospodarowania, czy fizyczne zmiany otoczenia.

Mit 2

Jeżeli ustalisz cenę za wysoko, po prostu możesz ją obniżyć.

To może stworzyć problem. Tracisz szansę sprzedaży kupującemu, który byłby zainteresowany, gdyby twoja początkowa cena była realna.

Mit 3

Twoja nieruchomość jest warta więcej z powodu ulepszeń. Podczas, gdy niektóre ulepszenia dają większy zwrot niż inne, gdy dochodzi do sprzedaży, to jednak wartość realna zbliżona jest do standardu twojego otoczenia-sąsiedztwa.

Na przykład, w sąsiedztwie domów wartych przeciętnie 200000 zł, kuchnia za 30000 zł będzie przesadą. To może być świetna inwestycja w twój styl życia, ale nie możesz oczekiwać, że ta wartość zostanie dodana do ceny, jaką zapłaci nabywca. Prosta kuchnia, ła-

zienka, ogródek i wejście mogą uwydatnić wartość, ale miej realne oczekiwania.

Mit 4

Musisz dodać prowizję agenta do ceny wywoławczej.

Właściwe zestawienie cen jest wykonywane na podstawie przeglądu cen, jakie ostatnio zostały uzyskane w twoim rejonie. Wirtualnie wszystkie te ceny zawierają prowizję agenta, co za tym idzie dodanie prowizji agenta do ceny spowoduje zawyżenie ceny.

Mit 5

Możesz zaoszczędzić na prowizji płaconej agentowi, zajmując się sprzedażą na własną rękę.

Kupujący mogą dojść do wniosku, że nie mając profesjonalnego wsparcia, nie będziesz miał wystarczającej wiedzy o cenach nieruchomości i wszystkie oferty będą po

prostu niskie. Można też korzystać z dostępnych poradników z instrukcjami, jak zbudować bombę lub rozwieść się na własną rękę. Ale wszystkie trzy z tych ćwiczeń są nad wyraz niebezpieczne i zwykle kończą się niepowodzeniem.

PRZYGOTOWANIE DOMU DO SPRZEDAŻY

Mądrzy sprzedawcy doprowadzają swój dom do możliwie najlepszego stanu, aby uniknąć jakichkolwiek obiekcji. Dzięki temu docierają do większej ilości potencjalnych nabywców, maksymalizując cenę sprzedaży.

Kilka cennych wskazówek. Przygotuj atmosferę, która oczaruje kupujących i sprawi, że zechcą kupić twój dom. Pamiętaj, że nigdy więcej nie dostaniesz drugiej szansy, aby wywrzeć pierwsze wrażenie. Postępuj zgodnie z tymi wskazówkami i stwórz konkurencyj-

ną ofertę, która pomoże Ci w szybszej sprzedaży domu.

Uatrakcyjnij swoją ofertę. Przytnij drzewa i krzaki, wyczyść kwietniki i zakup trochę sezonowych kwiatów mieszkaniowych, pomaluj drzwi wejściowe, upewnij się, że dzwonek działa właściwie, wyjmij listy ze skrzynki, utrzymuj ganek w czystości oraz zakup atrakcyjną wycieraczkę do butów.

CAŁKOWITE PODSTAWY

Zacznij od przewietrzenia domu. Większość ludzi odrzuca nawet delikatny przykry zapach. Brzydkie zapachy muszą zostać wyeliminowane, szczególnie te spowodowane przez zwierzęta i tytoń. Umyj wszystkie okna wewnątrz i na zewnątrz domu. Zadbaj o wyczyszczenie dywanów. Nie lakierowane podłogi muszą zostać nawoskowane i wypolerowane. Wymień wszystkie

przepalone żarówki. Zrób wszystkie drobne naprawy; dokończ w miarę możliwości rozpoczęte remonty. Upewnij się, że pokoje nie są przeładowane meblami. Wybierz elementy, które pasują najlepiej i schowaj resztę. Utrzymuj kuchnię w nienagannej czystości



Jerzy St. Sztorc
RE/MAX Capital Warszawa

O becny czas, w którym się znajdujemy jest wyjątkowy i niespotykany wcześniej. Nie inaczej jest w branży nieruchomości, gdzie aby kupić wymarzone mieszkanie czy dom na rynku wtórnym – musimy je obejrzeć, ocenić, porównać. Nieco inna sytuacja jest na rynku pierwotnym – często decydując się na mieszkanie podczas budowy, możemy określić jego atrakcyjność jedynie po rzucie, czy charakterystyce osiedla.

W naszym biurze nieruchomości Home Link wprowadziliśmy szereg usprawnień związanych z możliwością oględzin ofert w formie online, filmów czy multimedialnych relacji. Wszystkie działania związane są z wprowadzeniem środków ostrożności polegających na ograniczeniu kontaktu z klientami do minimum. Niestety, wszelkie środki przekazu multimedialnego nie zastąpią oględzin nieruchomości na żywo, ale z pewnością bardzo mocno zawęzą krąg poszukiwań. W tym przypadku redukujemy

do minimum liczbę osób na spotkaniach (najczęściej bez obecności właściciela), a klienci oglądający obojętnie przywdziani są w maseczki, mają zakaz samodzielnego otwierania drzwi, czy dotykania mebli.

Również po stronie klientów chcących zbyć prawo do nieruchomości wprowadziliśmy usługę „sprzedaży zdalnej”, gdzie wszelki kontakt, począwszy od ustalenia warunków współpracy, oględzin nieruchomości i szacowania ich wartości czy nawet

podpisanie umowy odbywa się zdalnie!

Nie wiesz od czego zacząć, boisz się poruszać samodzielnie na rynku mieszkań, domów czy działek – skontaktuj się z nami, a z pewnością bezpiecznie przeprowadzimy Cię przez proces sprzedaży i zakupu.



Damian Linkner
manager biura
nieruchomości Home Link

Fot. Archiwum prywatne

REKLAMA

LICENCJA NA SPRZEDAWANIE NIERUCHOMOŚCI

HOME LINK

www.homelink.com.pl

Warmia Brokers to biuro nieruchomości, założone przez Lidę Barasińską, która działa na rynku nieruchomości nieprzerwanie od 2012 roku. Zespół Warmia Brokers połączyła pasja do nieruchomości oraz system wartości. Brokerzy Warmia Brokers to mieszanka energii, empatii, skuteczności i charyzmy oraz wspólnych wartości: Uczciwość, lojalność, otwartość, pozytywne nastawienie do życia, chęć rozwoju, wysoka moralność. Misją brokerów nieruchomości z Warmia Brokers jest korzystna i bezpieczna sprzedaż nieruchomości. Specjalizujemy się przede wszystkim w sprzedaży nieruchomości z rynku wtórnego, transakcjach wiązanych oraz w sprzedaży domów, gruntów, gruntów rolnych oraz komercyjnych. Potrzeby naszych klientów są naszymi priorytetami. Pracujemy zespołowo, wspieramy się, uzupełniamy, by móc świadczyć usługi najwyższej jakości.

Jak to powiedział Henry Ford: „Połączenie sił to początek, pozostanie razem to postęp, wspólna praca to sukces”.



Zapraszamy do współpracy!
Ekipa brokerów nieruchomości z Warmii.

WARMIA BROKERS
BIURO NIERUCHOMOŚCI
LIDIA BARASIŃSKA
Kopernika 28 lok. 2
10-513 Olsztyn
tel. 89 525 14 84
mail: biuro@warmiabrokers.pl
www.warmiabrokers.pl



WARMIA BROKERS
BIURO NIERUCHOMOŚCI

• PARTNER • EKSPERT • PRZEWODNIK

148920otbr-a-IV

REKLAMA

Czas pandemii dużo zmienił zarówno w naszym życiu prywatnym, jak i zawodowym. Nie ominął też obszar nieruchomości.

Całościowo rynek nie zwolnił, ale zmieniły się priorytety klientów. Zarówno tych, którzy mają coś do sprzedania jak i poszukujących. W jednych obszarach, np. mieszkań, ceny raczej nie uległy obniżeniu, ale nie rosną już tak szybko jak przed covidem. Zauważyliśmy, że natomiast spadek ilości transakcji. Zdecydowanie większy ruch dotyczy obrotu gruntami. Tu ceny wyraźnie są wyższe niż jeszcze rok temu.

Jednak największą zmianą jest sposób pracy agentów. Jak większość branż, musimy stosować się do ograniczenia możliwości spotkań oraz liczby osób w nich uczestniczących. Część naszej pracy odbywa się przy wykorzystaniu internetu. Korzystamy z nowych bezkontaktowych narzędzi (np. videoprezentacja).

Niemniej, praca pośrednika w obrocie nieruchomości w głównej mierze wiąże się z relacjami i kontaktem z klientami. Tego całkowicie nie da się uniknąć.

Dlatego agencja Północ

Nieruchomości natychmiast odpowiedziała na inicjatywę organizacji społecznych i podmiotów komercyjnych związanych z rynkiem nieruchomości, dotyczącą wdrożenia Karty Bezpieczeństwa COVID19. Staliśmy się jej sygnatariuszami i na co dzień stosujemy zasady, które zapewniają naszym klientom bezpieczeństwo.

M.in. stosujemy się do dystansu społecznego, dezynfekcji rąk i pomieszczeń, zabezpieczania twarzy maseczkami,

bezpiecznych zachowań podczas prezentacji, czy w kancelarii notarialnej.

Nie tylko sami się do tych zasad stosujemy, ale też naszym klientom oferujemy maseczki, płyn dezynfekujący i rękawiczki. Uprzedzamy ich również przed spotkaniem o konieczności zastosowania się do tych zasad. Nasi agenci mają świadomość konieczności dania swoim klientom poczucia bezpieczeństwa i bezwzględnie się do opisanych reguł stosują.



Elżbieta Tarantowicz,
dyrektor oddziału Północ Nieruchomości w Olsztynie

Fot. Archiwum prywatne

14

NASZ DOM

WTÓREK | 15/12/2020
GAZETA OLSZTYŃSKA.PL \ \ \ DZIENNIKELBLASKI.PL

Nasze biuro nieruchomości pomimo pandemii działa bardzo aktywnie. Przestrzegamy oczywiście zasad bezpieczeństwa. Dołączyliśmy do sygnatariuszy Karty Bezpieczeństwa Covid, której inicjatorem i promotorem jest Portal Pośredników Szybko.pl. Wszelkie sprawy, które możemy zorganizować zdalnie, załatwiamy w ten sposób. Korzystamy z tego udogodnienia, tj. z platformy ePUAP oraz z podpisu kwalifikowanego Autenti.

Ten czas pandemii w wielu przypadkach przyspieszył naszą pracę. Zaoszczędziliśmy czas na dojazdach, a część umów organizujemy korespondencyjnie. Spółdzielnie mieszkaniowe oraz zarządcy przyjmują dokumenty w formie elektronicznej. Przepi-

sanie liczników organizujemy zdalnie, również poprzez platformę. Umawiamy indywidualne prezentacje, nie organizujemy dni otwartych. Zaufanie do pośrednika jest tu kluczowe, a jego pomoc w obsłudze transakcji jest jeszcze bardziej pożądana.

Zauważyłam wzmożony ruch na rynku mieszkaniowym. Wielu klientów chce ulokować swoje środki w mieszkaniach do 40m² w nowym budownictwie. Nie widzę przesłanek do tego, by ceny nieruchomości miały spadać. Działa prawo popytu i podaży. Mamy niedobór mieszkań na rynku, a popyt wciąż niezaspokojony. Rosną też ceny na rynku pierwotnym z uwagi na wzrost cen materiałów oraz kosztów budowy. W Olsztynie - gdy

rosną ceny na rynku pierwotnym, rosną również na rynku wtórnym. Wystarczy przeanalizować dane z NBP.



Lidia Barasińska
manager biura nieruchomości Warmia Brokers

Fot. Archiwum prywatne



PÓŁNOC NIERUCHOMOŚCI OLSZTYN
TO BIURO PROWADZONE W RAMACH
OGÓLNOPOLSKIEJ SIECI



Bezpieczne transakcje
w Północ Nieruchomości

Z KIM WSPÓŁPRACUJEMY?

- Głównie z osobami, które są bądź chciałyby zostać właścicielami nieruchomości.
- Klientami, którzy są wynajmującymi lub najemcami.
- Z firmami w obszarze nieruchomości komercyjnych.

Jeśli identyfikujesz się z którąś z tych grup, zapraszamy, bo to właśnie na Ciebie czekamy!

KTO KORZYSTA Z NASZEJ OFERTY WSPÓŁPRACY?

- Ci, dla których bardzo ważne jest bezpieczeństwo przeprowadzanej transakcji.
- Osoby, które wysoko cenią swój wolny czas i chcą go przeznaczyć głównie dla rodziny bądź na swoje ukochane hobby.
- Wszyscy, którzy nie lubią zajmować się rozbudowaną biurokracją i zbieraniem niezbędnej dokumentacji.
- Kupujący, którzy potrzebują wsparcia przy pozyskaniu kredytu hipotecznego.

ul. Jarocka 59, lok. 4 (II p.), w godz. 8-16
Małgorzata – 537 467 847, Michałina – 570 047 391, Wiktor – 574 170 158, Elżbieta – 723 939 728
e-mail: olsztyn@polnoc.pl
www.polnoc.pl/olsztyn, www.facebook.com/PolnocOlsztyn
https://www.instagram.com/polnoc.nieruchomosci.olsztyn/

148920otbr-A-G

ZAKUP MIESZKANIA OD DEWELOPERA A PRAWA KONSUMENTA

1. CO OZNACZA ZAWARCIE UMOWY REZERWACYJNEJ U DEWELOPERÓW?

Celem umowy rezerwującej jest rezerwacja wybranego przez konsumenta mieszkania.

Umowa rezerwująca może być zawarta w dowolnej formie, nie musi być ona zawarta w trybie aktu notarialnego. Dlatego, jeżeli konsument ma wątpliwości co do jej treści powinien skonsultować to z prawnikiem. Umowa taka powinna zabezpieczać interesy kupującego polegające na:

- możliwości odstąpienia od umowy przez kupującego,
- jasno powinna określać termin, w którym można złożyć oświadczenie o odstąpieniu od umowy,
- daje gwarancję na zwrot całości lub części wpłaconych środków finansowych w przypadku odstąpienia od umowy przez kupującego.

W przypadku umowy rezerwacyjnej, kupujący musi otrzymać prospekt informacyjny. Przedstawione w prospekcie informacje dane są wiążące dla obu stron umowy. Developer nie może narzucić w jakiej Kancelarii Notarialnej ma być podpisana umowa przyrzeczona. Wybór Notariusza zależy do kupującego, gdyż to on ponosi takse opłaty notarialnej.

2. JAKIE SĄ SKUTKI WYGAŚNIĘCIA UMOWY REZERWACYJNEJ?

Umowa rezerwacyjna wygasa z upływem terminu, na który została zawarta. Po tym terminie developer będzie mógł oferować lokal innemu nabywcy.

3. CO TO JEST UMOWA PRZEDWSTĘPNA?

Umowa przedwstępna – strony zobowiązują się do przygotowania podpisania



Foto: Adobe Stock

aktu notarialnego po dokonaniu wszystkich wpłat przez nabywcę.

Umowę taką możemy zawrzeć w zwykłej formie, ale nie jest to bezpieczne rozwiązanie. Proponuję podpisywać taką umowę w formie aktu notarialnego, w którym będą zabezpieczone prawa nabywcy.

Do każdej umowy deweloperskiej zawartej po 29.04.2012 r., developer musi zawrzeć z bankiem umowę o prowadzenie rachunku powierniczego dla każdego odrębnie kupującego.

WAŻNE

Przy sporządzaniu umowy przedwstępnej, strony umowy są sobie równe w prawach i obowiązkach. Developer nie może narzucać kupującemu warunków ich zawarcia. Kupujący może negocjować cenę lokalu, wysokość płatności ratalnych za lokal,

sposób jego odbioru i formę przekształcenia własności.

5. CZY RACHUNEK POWIERNICZY DAJE BEZPIECZEŃSTWO WPLACANYCH ŚRODKÓW NA RZECZ DEWELOPERA?

Rachunek powierniczy daje bezpieczeństwo dokonywanych przez konsumenta wpłat. Pieniądze wpłacone, nie trafiają bezpośrednio na konto przedsiębiorcy lecz na konto banku. Bank w ramach rachunku powierniczego otwartego, przekazuje zgromadzone na koncie bankowym środki dopiero po potwierdzeniu przez Inspektora Nadzoru Budowlanego o wykonaniu transzy robót budowlanych. Wpłaty dokonywane są sukcesywnie po zrealizowaniu kolejnego etapu harmonogramu robót.

6. NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ PRZY ODBIORZE MIESZKANIA ZAKUPIONEGO U DEWELOPERA?

Należy dokładnie obejrzeć (z udziałem fachowca) mieszkanie czy wykonano wszystkie prace zgodnie z projektem:

- instalacje elektryczne (czy zamontowano właściwie punkty oświetleniowe i gniazdka),
- instalacje wod-kan,
- czy osadzone są w pionie okna i drzwi,
- zmierzyć powierzchnię mieszkania,
- sprawdzić okucia drzwi i okien.

Wady należy dokładnie wyszczególnić i opisać. Natomiast developer powinien określić w protokole termin ich usunięcia.

7. CZY PO PODPISANIU PROTOKOŁU MOŻNA NADAĆ ZGŁASZAĆ USTERKI?

Oczywiście, że tak, te które ujawniły się później. Kupujący mieszkanie może dochodzić swoich praw z tytułu rękojmi za wady fizyczne lokalu. W piśmie do developera należy dokładnie określić rodzaj usterek, które należy naprawić. Kupujący może również dochodzić roszczeń na podstawie rękojmi z powodu wad prawnych. Należy zawsze wskazać developerowi termin usunięcia wady.

8. CZY DEWELOPER PONOŚI ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA OPÓŹNIENIE ODDANIA MIESZKANIA?

Tak można żądać zapłacenia kary umownej lub odszkodowania.

9. ILE OBECNIE WYNOSI OKRES DOCHODZENIA ROSZCZEŃ Z TYTUŁU GWARANCJI W PRZYPADKU ZŁE OSADZONYCH OKIEN?

Odpowiedzialność developera wynika wprost z art. 471 kodeksu cywilnego. Developer odpowiada wobec kupujących za działania i zaniechania niezależnie od tego, czy sam ponosi jakąkolwiek winę w niewykonaniu lub nienależytym wykonaniu zobowiązania lub powierzył wykonanie osobie profesjonalnie przygotowanej. Wykluczone jest powoływanie się przez developera na brak winy w nadzorze lub brak winy w wyborze.

Okres gwarancji ustawodawca przedłużył z 3 lat na 5 lat licząc od daty przekazania lokalu.

Mieszkania zakupione przed datą 25 grudnia 2014 r. posiadają okres gwarancji 3 lata, zaś zakupem po tej dacie, okres gwarancji wynosi 5 lat.

10. GDZIE KONSUMENT MOŻE SZUKAĆ POMOCY PRAWNEJ W ZAKRESIE REALIZACJI SWOICH UPRAWNIENI?

W przypadku wątpliwości można poprosić o nieodpłatną pomoc prawną Powiatowego/Miejskiego Rzecznika Konsumentów.

Ponadto spór może być również rozstrzygnięty w ramach postępowania mediacyjnego przed mediatorem sądowym w trybie ugody na zasadach określonych w art. 183 kpc.. Dodać należy, iż ugoda zawarta przed mediatorem ma po jej zatwierdzeniu przez Sąd moc prawną ugody zawartej przed Sądem.

Listę mediatorów sądowych prowadzi Sąd Okręgowy w Olsztynie

Opracował: mgr Zenon Królik
- Mediator Sądowy



NEW HOUSE
nieruchomości

POROZMAWIAJMY O NIERUCHOMOŚCIACH



89 519 58 10



DOMY



MIESZKANIA



LOKALE



DZIAŁKI

SPRZEDAŻ ■ KUPNO ■ ZAMIANA

Olsztyn, ul. Warmińska 7/4



biuro@newhouse.co

WWW.NEWHOUSE.CO