

**Date:** 14.12.2009

**Publication:** Rzeczpospolita – Warszawa (Real estate supplement)

**Title:** Exchanges, auctions and additional incentives.

**Journalist:** Dorota Kaczyńska

# Zamiany, aukcje i dodatkowe zachęty

**OFERTY** | Nietypowe formy promocji mogą poprawić wyniki sprzedaży mieszkań i domów. Jednak klienci nadal ostrożnie podejmują decyzje o finalizacji transakcji

**DOROTA KACZYŃSKA**

Jesienią sprzedaż mieszkań nieco wzrosła. Na rynek trafiają oferty nietypowe, mające na celu przyciągnąć uwagę klienta i zapewnić, że stagnacja kredytowa nie musi być przeszkodą w kupnie własnego „M”. Wprawdzie niecodzienne propozycje nie prowadzą do masowych transakcji, ale dzięki nim w blizsze przyszłości częściej dzwoni telefon.

**Zamienne lokale**

W ubiegłym roku spółka Unidevelopment zainicjowała program zamiany mieszkań – klienci oddając deweloperowi dotychczasowe lokale, np. kawalerki, mogli wybrać większy lokal bądź dom z jego warszawskich inwestycji. Pomyśl się przyjął, zwłaszcza w przypadku sprzedaży domów.

– Oferta zamiany jest nadal aktualna, chociaż transakcje w tym systemie stanowią niewielki procent całkowitej sprzedaży. Co ciekawe, klienci proponują sprzedaż mieszkań czy domów nie tylko z Warszawy,

lecz również innych miast Polski, a także zabytkowe dworki, pensjonaty czy nawet wielohektarowe gospodarstwa pod agroturystykę – opowiada Mariola Matczak-Augustyniak z Unidevelopment.

Na początku 2009 r. ruszyła oferta Oppenheim Enterprise „Mieszkanie w rozliczeniu”. Polega na zamianie mniejszych lokali na większe.

– Klient sprzedaje swoje mieszkanie spółce, kupuje od niej większe „M” i dopłaca, najczęściej z udziałem kredytu, różnicę wartości między lokalami – mówi Krzysztof Oppenheim, właściciel Oppenheim Enterprise.

W czerwcu oferta została poszerzona o propozycję o nazwie „Z większego na mniejsze” czyli zamianę dużych mieszkań czy domów, których właściciele nie są w stanie ich utrzymać, na mniejsze. Klientowi, który skorzysta z tej opcji, pośrednik dopłaca różnicę wynikającą z innej wartości nieruchomości.

– Firma do tej pory zrealizowała kilkanaście transakcji, kolejne są w trakcie realizacji. Dziś

oferujemy „na zamianę” ok. 50 lokali w różnych rejonach Warszawy, ale nasza oferta łączy w sobie dwa elementy: po pierwsze, znacznie się powiększyła – najtańsze mieszkanie kosztuje 249 tys. zł – mówi Krzysztof Oppenheim. Dodaje, że większym powodzeniem cieszy się zamiana w firmie „Mieszkanie w rozliczeniu”.

Wiosną 2009 r. również Budimex Nieruchomości zaczął lansować ten projekt. Klienci mogą z jego oferty wybrać nowe, większe lokale, a na poczet transakcji zaliczyć się pieniędzmi ze sprzedaży starego mieszkania. Ewa Perkowska, przedstawicielka spółki, zapewnia, że do tej pory zgłaszają się chętni. – Odkupiliśmy już od klientów pierwsze mieszkania. Teraz czeka ich tylko przeprowadzka do nowego, większego lokum w naszych inwestycjach – zapewnia Ewa Perkowska.

Z podobną inicjatywą ruszył Dom Development. Spółka jesienią zaproponowała „zamianę” mieszkań, która jednak polega na tym, że klient rezerwuje sobie mieszkanie lub dom z aktualnej oferty DD. Rzeczoznaw-

ca wycenia dotychczasowe mieszkanie klienta i na tej podstawie bank wylicza kredyt, zaliczając na jego poczet wartość starej nieruchomości. Klient jednak musi sam znaleźć na nią kupca.

Radosław Bieliński z DD zapewnia, że klienci często pytają o program. – Do tej pory sfinalizowaliśmy już kilka tego typu transakcji, kolejne są w trakcie finalizacji – mówi Bieliński.

**Poprzez licytację**

Wzorem z Wysp Brytyjskich deweloperzy próbują sprzedać ofertę drogą aukcji. Na razie z niewielkim efektem. Dwa tygodnie temu w Warszawie odbyła się taka aukcja, na której wystawiono 24 nowe mieszkania za cenę wywoławczą o 15 – 40 proc. niższą od wartości rynkowej. Sprzedano cztery mieszkania w inwestycji Wiślane Ogrody realizowanej przez Star Investments i trzy Danteksu w Osiedlu Dobroliń. Najtańsze lokale, pochodzące z Wiślanich Ogrodów, kosztowały 344 tys. zł. Jego cena wyjściowa to 309 tys. zł. Jest to jednak pewien sukces.

Rok temu zorganizowano w Trójmieście, Poznaniu i w Warszawie tzw. aukcje malejące, w których co kilkadziesiąt sekund spadała stawka ofertowa

mieszkania. W Trójmieście udało się sprzedać w ten sposób jedno lokale w inwestycji spółki Inpro, w Poznaniu sprzedano również tylko jedną ofertę, spółki UWI Inwestycje. W Warszawie nie doszło do żadnej transakcji.

W ubiegłym roku do licytacji apartamentów w odnowionej kamienicy Rynek 50 we Wrocławiu przystąpiła spółka Griffin Real Estate. Jednak ostatecznie zrezygnowała z tej formy sprzedaży. – Zastój na rynku nieruchomości spowodował, że na aukcjach zamiast licytacji najbardziej ekskluzywnych projektów, sprzedawane są lokale najmniej atrakcyjne, np. ostatnie mieszkania w danym projekcie. Ich ceny wywoławcze zawierają zazwyczaj znaczne dyskonto, a stawki transakcyjne nie dochodzą nawet porównawczo do cen innych lokali w inwestycji sprzedawanych w standardowy sposób. Obecnie aukcje mogą być korzystne dla deweloperów, którzy chcą szybko zamknąć sprzedaż projektów – tłumaczy Patrycja Kwiatkowska z Griffin Real Estate.

**Fitness i czynsz za darmo**

Tymczasem TriGranit budujący Dębowe Tarasy w Katowicach obniżył klientom zdecy-

dowanym na lokale w tym projekcie wysokość opłaty za zarządzanie i eksploatację do 1 zł. Jak wyliczają przedstawiciele dewelopera, klient, decydując się na taką promocję, w zależności od metrażu może zaoszczędzić od 6 do 12 tys. zł, czyli w ten sposób otrzyma nawet dwa metry gratis.

– To atrakcyjna oferta dla osób, które zamierzają wykańczać mieszkania na własną rękę, co zazwyczaj zabiera kilka miesięcy. Zyskają również ci, którzy kupują u nas mieszkania pod wynajem – opowiada Janusz Oleśński, prezes spółki zależnej od TriGranitu realizującej projekt.

Są jeszcze inne, już nieco mniej praktyczne pomysły, które jednak mogą dodać koloru transakcji.

Np. Atlas Estate budujący warszawskie Platinum Towers zaproponował jako dodatkowy bonus wstępną do klubu fitness Holmes Place w Hotelu Hilton. Jego wartość sięga ok. 50 tys. zł.

Również Ronson Development zdecydował się na współpracę z Holmes Place – spółka zamierza wkrótce zaproponować klubowiczom HP specjalną ofertę dotyczącą nowych inwestycji. Będą to jednak „tradycyjne” upusty cenowe. ■

**Rzeczpospolita Warszawa (Real estate supplement) / Exchanges, auctions and additional incentives, Dec. 14, 2009**

Atypical methods of promotion may improve sales of apartments, but customers are still careful with decisions. Unidevelopment and Oppenheim Enterprise say that if the clients sell them their old apartments they can buy one of their new ones, and the difference in price will be covered by the side whose apartment is cheaper. More or less similar promotions are offered by Budimex Nieruchomości and Dom Development. Other developers, like Star Investments and Danteks, have organized auctions to sell their apartments. Ronson Development decided on cooperation with fitness club Holmes Palace at the Hilton Hotel. The developer will prepare a special offer on new investments for HP members. Atlas Estates, creator of the Platinum Towers project, offered to its customers a 10-year membership in the HP fitness club, valued at PLN 50,000.

