

B B B B M M

Mieszkania bez pożyczania

Według szacunków Narodowego Banku Polskiego dwa na trzy nowe mieszkania kupujemy bez proszenia o kredyt. Co za tym idzie, przybywa klientów, którzy nie chcą, aby bank im pożyczał ani oszczędzał ich pieniądze. Bo żeby dobrze zarobić i dużo odłożyć, trzeba najpierw mądrze wydać

Konrad Wojciechowski

Na początku listopada daliśmy z żoną ogłoszenie, że sprzedajemy mieszkanie. Nieduże, lecz funkcjonalne – dwupokojową kawalerkę, niecałe 27 mkw., ale na siódmym piętrze, z oknami od strony wschodniej, w dodatku z całym dobytkiem i bez konieczności przeprowadzania remontu. W dość atrakcyjnej dzielnicy Warszawy, bo na obrzeżach hałaśliwego centrum, aczkolwiek w bliskim sąsiedztwie dwóch galerii handlowych i z dobrym dojazdem – w linii prostej – na lotnisko. Ogłoszenie zawisło w internecie, a telefon nie chciał przestać dzwonić. W ciągu trzech dni przez nasze małe cztery kąty przewinął się niemal taki tłum zwiedzających jak w galerii sztuki tuż przed zamknięciem wystawy impresjonistów.

Nie spieszyliśmy się ze sprzedażą – to kupującym zależało na szybkim sfinalizowaniu transakcji. Gdy przychodziło do konkretów, potencjalni nabywcy mówili sakramentalnie: „Bierzemy za gotówkę!”. Żeby było jasne – w nasze skromne progi nie zawitali luksusowi klienci od Louisa Vuittona, Michaela Korsy czy Burberry’ego, z za ciasno zawiązanym krawatem pod szyją i złotymi spinkami w mankietach. Prędzej – wesoła para w casualowym stroju weekendowym z naszytymi lampasami; emerytowany rolnik spod Warszawy o pocziwej aparycji; czy biegle władający polszczyzną Azjata, który sfatygowanym smartfonem przeprowadzał transmisję na żywo z naszego spotkania, aby nieobecna żona też mogła brać udział w oglądaniu. Tylko jedna osoba z kilkunastu inwestorów zastanawiała się nad kredytem. W końcu sprze-

daliśmy – w niecały tydzień, klientowi gotówkowemu. Pieniądze były na drugi dzień od podpisania umowy. O szczegółach transakcji – ani słowa, bo obowiązuje mnie tajemnica handlowa, ale specjaliści twierdzą, że aby rozglądać się za mieszkaniem za gotówkę, trzeba mieć w kieszeni od 150 do 400 tys. zł. No i im mniejsze lokum, tym większa szansa, że szybciej zejdziesz.

– Najbardziej chodliwe są mieszkania z przedziału 35–45 mkw., z sypialnią oddzieloną od pokoju dziennego – mówi Tomasz Sadłocha, członek zarządu Ochnik Development. Kupujący pod wynajem zwracają też uwagę na kuchnię z oknem i jak największą liczbę pokoi nieprzechodnych. I jeśli mieszkanie jest z rynku wtórnego, najlepiej, żeby nie było starsze niż ośmioletnie. Z autopsji wiem, że nie jest to regułą – nasz kontrahent kupował dla córki i nie przeszkadzało mu, że blok wrasta w ziemię od lat 60. Niezbadane są potrzeby nabywców mieszkań.

Biorą za gotówkę, bo nie mają na kredyt

Pewne jest jedno – Polacy coraz odważniej podejmują decyzję o rezygnacji z zakupu mieszkań za pośrednictwem banku. O ile jeszcze cztery lata temu na nowe mieszkania wydali w sumie niewiele ponad 6 mld zł, to rok temu już dwa razy więcej. Dane NBP dotyczą siedmiu największych miast – Gdańska, Gdyni, Krakowa, Łodzi, Poznania, Warszawy i Wrocławia – ale ta tendencja nie dotyczy wyłącznie dużych aglomeracji. – W mniejszych miejscowościach, a mam na myśli byłe miasta wojewódzkie i większe miasta powiatowe, ponoć nawet ponad połowa transakcji w całości dokonywana jest w gotówce – ostrożnie szacuje Przemysław Małyga, doradca finanso-

wy z Poznania. Powodów, dla których tak się dzieje, jest co najmniej kilka – z pewnością nie należy ich sprowadzać do zerojedynkowej ekonomii, że jednych stać i kupują, bo się dorobili, a drudzy nie mają za co, bo „nie ma pracy dla osób z ich wykształceniem”. Zaczniemy od tego, że mieszkanie za gotówkę nabywają także ci, którzy żyją z nożem na gardle.

Paweł z małżonką kilka lat temu uwili duże dwupokojowe gniazdko na warszawskim Ursynowie. Miało być na zawsze, ale życie spletało figla i po jakimś czasie para doszła do wniosku, że najlepiej będzie, jak zamieszkają osobno, choć to on postanowił się wyprowadzić, bo nawet na stu metrach kwadratowych zbyt często wchodzili sobie w drogę. Jako że do mieszkania mieli prawa po połowie, Paweł czekał, aż małżonka go spłaci. Po wielomiesięcznej batalii (duże mieszkanie nie tak prosto sprzedać), odzyskał należną mu część i przeniósł się do Śródmieścia, do kawalerki. Za nowe życie zapłacił 250 tys. zł. Kredytu, nawet gdyby się uparł, i tak by nie dostał, bo na domiar złego stracił nie tylko żonę, ale i pracę. Starczyło na 30 mkw. z kawałkiem, do remontu, na który się zapożyczył. Gdyby nie wyteścnioma gotówka, pewnie dalej pomieszkiwałby kątem u rodziców.

Danucie też się nie poszczęściło. Została sama w 47-metrowym mieszkaniu w dobrej warszawskiej dzielnicy. Lokal w bloku z lat 80. straszyl późnym Gierkiem – w pokoju mełobścianka, na podłodze PVC, tapeta łuszczyła się na ścianie. Właścicielka zabrała się do remontu generalnego, a że przeszła na rentę, nie miała innego wyjścia – musiała się zadłużyć. Pożyczek na łączną sumę 50 tys. zł nie potrafiła spłacić. – Musiałam oddawać co miesiąc po 800 zł. Brakowało mi na jedzenie – tłumaczy. Ratunkiem była sprzedaż mieszkania. Po oddaniu długu, z tego co zostało, starczyło na klitkę na parterze na dalekiej Woli.

W przypadku Pawła i Danuty zadziałał ten sam mechanizm co u inwestorów kupujących nieruchomości na wynajem z grupy standard. Mają własne środki – z oszczędności, darowizn, spadków czy właśnie sprzedaży innych mieszkań, ale gdyby ich nie posiadali, nie nabyliby mieszkań za gotówkę. – To bardzo liczna grupa osób. I wcale nie oznacza, że te osoby nie chcą korzystać z kredy-

tów. Bardzo często po prostu nie mogą. Oszczędności całego życia, nierzadko kilku osób z rodziny, powodują, że, owszem, są w stanie nabyć nieruchomość za gotówkę, ale pożyczki z banku nie otrzymają ze względu na niską zdolność kredytową – wyjaśnia doradca kredytowy Piotr Witecki.

Lokata co kot napłakał

Pośród kupujących na wynajem coraz więcej jest klientów gotówkowych. Witecki rozpoznaje jeszcze dwie grupy – zamożnych, których stać na nieruchomość od 700 tys. zł wwyż i średniaków, którzy, zanim sfinansują pierwszy zakup za gotówkę, muszą dobrze poznać rynek i wejść w posiadanie kilku mieszkań przy pomocy instrumentów kredytowych. Tych pierwszych interesuje najem krótkoterminowy z segmentu premium, dla menedżerów na kontraktach i kadry zarządzającej. Drudzy węższą okazję, rozglądając się za lokalami z rynku wtórnego, do remontu, z obciążeniem komorniczym. – Kupuję mieszkania za 60 proc. wartości nieruchomości. Przy zakupie pod wynajem liczą się dla mnie trzy czynniki: lokalizacja, najbliższe otoczenie oraz cena. Nawet nie oglądam ogłoszeń, których cena wyjściowa jest wyższa bądź równa cenie rynkowej – zdradza Tomasz Adamus działający na terenie aglomeracji śląskiej.

Jemu akurat jest łatwiej – dobrze zna rynek, bo kilka lat pracował jako sprzedawca w firmie deweloperskiej. Pierwsze mieszkanie na wynajem kupił już za 30 tys. zł. Na etacie dobrze zarabiał i jeszcze mu sporo zostawało, więc z nadwyżek finansowych udało się uzbierać wymaganą kwotę. – To była rudera z przetargu, do kapitalnego remontu. Wyremontowałem i sprzedałem z zyskiem, zarabiając na transakcji 20 proc. – opowiada o strategii biznesowej. W stałym obrocie ma pięć, sześć mieszkań. Jedno sprzedał, kupił drugie. Do banku po pieniądze nie chodzi. – Nie posiłkuję się kredytami, bo inaczej na rynku patrzy się na osobę, która ma gotówkę. Można z nią szybciej zawrzeć transakcję i jest szansa negocjować cenę – przekonuje Adamus. Nie, nie ma alergii na banki, po prostu uważa, że nie oplaca mu się trzymać pieniędzy na lokacie. Dużo wyższą stopę zwrotu z kapitału uzyska, wynajmując mieszkania.

Takich jak on, którzy podejmuje pieniądze z konta albo ich tam nie trzymają, jest coraz więcej. Z raportu Diagnozy

Społecznej 2015 wynika, że odsetek posiadaczy lokat powoli topnieje. Jeszcze w 2013 r. pieniądze w bankowej zamrażarce trzymało 66 proc. gospodarstw domowych, a w ubiegłym roku – już tylko 52,2 proc. Trudno się dziwić tej tendencji spadkowej, skoro na niskooprocentowanej lokacie – średnio niewiele ponad 2 proc. w skali roku – można zarobić tyle, co kot napłakał. Stąd napływ mieszkaniowych inwestorów, chociaż trudno jednoznacznie ocenić, ile da się rocznie wyciągnąć z kapitału wpakowanego w lokal do wynajmu. – Niejednokrotnie zdarza mi się jednak dokonywać symulacji stopy zwrotu danej nieruchomości w korelacji z inwestycjami na rynku depozytowym. Przy dzisiejszym poziomie stóp procentowych w Polsce faktycznie możliwość osiągnięcia 3–4-krotności stopy zwrotu jest dla wielu osób nie do odrzucenia – szacuje Witecki. A Adamus przedstawia swoje wyliczenia – z kawalerki potrafi osiągnąć zysk na poziomie 9–10 proc., a nawet do 12 proc., jeśli pokoje w lokalu uda mu się podzielić na jeszcze dodatkowe pomieszczenia. – Inwestycja w dobrej klasy nieruchomość w centrum miasta może przynieść 8–9 proc. zysku w skali roku. Ponadto, mieszkania w ekskluzywnych miejscach z czasem mogą tylko zyskać na wartości, a tym samym dać jeszcze lepszą stopę zwrotu z inwestycji – podsumowuje Sadłocha. Ale mówi o dużych miastach, głównie o Warszawie.

Mieć gotówkę – to jedno. Umieć ją rozsądnie spożytkować – to drugie. Ta ostatnia uwaga tyczy się początkujących inwestorów albo takich, którzy kupią raz i na tym poprzestaną. Artur na razie wszedł w posiadanie jednego mieszkania – w samym centrum Poznania, 50 mkw., za 200 tys. zł. Ale szukał przez kilka miesięcy i w końcu, zrezygnowany, zanim kupił i wynajął lokatorom, najpierw wynajął pośrednika, żeby móc kupić. Bo po okazyjnej cenie trudno trafić na idealne cztery kąty. – Niskie ceny zakupu to jakieś wymysły! – denerwuje się Artur. – Nie rozumiem, jak można nabyć lokum w granicach 26–30 mkw. w cenie 7–8 tys. zł za metr. A takie ceny spotykałem. Założyłem sobie, że maksymalnie mogę wydać 4,5 tys. zł.

Stać by go było na finansową szarżę, ale rozsądnie przekalkulował. Spieniężył inną nieruchomość i część środków zainwestował w mieszkanie, a pozostałą część w działalność