

Mnóstwo elementów otaczających mieszkanie lub dom zachęca do jego kupna lub odstrasza potencjalnych kupców. Co, poza atrakcyjną ceną, powoduje, że jedne nieruchomości szybko znajdują nabywców, a inne czekają miesiącami, a nawet latami?

Jak bardzo park, las, bliskość centrum, przystanki tramwajowe i autobusowe, dworzec kolejowy, śmietnik lub boisko pod oknem, sąsiad pijak, dziurawy chodnik, pobliskie centrum handlowe, mili sąsiedzi, szkoła obok, zsyg w budynku, brak windy itd. podnosi lub obniża cenę mieszkania i domu? Czy w ogóle można to wycenić? Przecież to co dla jednych jest plusem, inni uważają za wielki minus...

Z badań wynika, że wybierając nieruchomość, w dużym stopniu kierujemy się emocjami. Oceniamy więc subiektywnie i nieracjonalnie, czego po podpisaniu umowy kupna i wydaniu sporej gotówki, możemy bardzo żałować.

Ile kosztuje widok za oknem

zdaniem pośredników

Na pewno brudna, poobijana elewacja, zdewastowany korytarz i obskurna brama wejściowa do budynku znacznie obniży wartość znajdującego się wewnątrz mieszkania. Nawet odświeżonego i doskonale urządzonego. Budynek przypomina ruderę, więc nikt nie chce wydawać kilkuset tysięcy złotych, aby tutaj zamieszkać.

Jeżeli zamierzacie kupić mieszkanie lub dom, warto drobiazgowo sprawdzić otoczenie nieruchomości, aby nie stracić zainwestowanych pieniędzy. Przecież kiedyś będziecie chcieli go sprzedać i przeprowadzić się do innego lokum. Wówczas każdy „drobiazg” otoczenia nabierze ogromnego znaczenia. Zwłaszcza hałaśliwi sąsiedzi, brzydki widok z okna czy całodobowy sklep alkoholowy na parterze. To i wiele innych elementów obniża wartość nieruchomości i odstrasza kupujących.

W jaki sposób sąsiedztwo nieruchomości wpływa na jej cenę, zapytaliśmy pośredników w obrocie nieruchomościami. Na podstawie własnego wieloletniego doświadczenia zawodowego starali się ustalić jakie elementy otoczenia nieruchomości większość kupujących ceni najwyżej, a jakich unika jak ognia.



Zbigniew Sieradzki
licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami
rzeczoznawca majątkowy
Biuro Nieruchomości AGAMAS

Jako rzeczoznawca majątkowy oraz długoletni pośrednik nieruchomości zawsze zwracam uwagę klientom na główny czynnik cenotwórczy jakim jest lokalizacja. Ta cecha bardzo często przyjmuje wartość zbliżoną do 40 procent. Analizując rozkłady cen, czy to dla Wrocławia, czy np. Warszawy, zawsze średnie ceny metra kwadratowego powierzchni mieszkalnej przybierają wyższe wartości w centrum. Ale cecha lokalizacji to nie tylko centrum.

Na cenę ma niebagatelny wpływ rozmieszczenie w pobliżu „dobrych do życia” elementów takich jak: sklepy, szkoły, dostępność komunikacji miejskiej. Każdy woli mieć widok z okna na

zielony park. Jednak często w centrach musi patrzeć na odrapane elewacje kamienic i rozprute plastikowe worki ze śmieciami. Dlatego na wrocławskich osiedlach Ołbin, Rakowiec, Przedmieście Oławskie, pomimo bliskości City, nie notujemy wysokich cen. Wyjątkiem w tych dzielnicach są „getta” nowych, ogrodzonych budynków.

Jednak analizując politykę władz miasta, nie skreślałbym tych miejsc. Coraz więcej środków przeznaczają na rewitalizację przepięknych kamienic. Coraz więcej buduje się nowych „plomb” co powoduje mieszanie się różnych środowisk. Może się okazać, że kupno za grosze mieszkania np. przy ul. Komuny Paryskiej to doskonała lokata kapitału.



Wanda Piotrowska
licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami
Biuro Nieruchomości KORAL

Dla naszych klientów coraz częściej otoczenie mieszkania jest równie ważne jak sama nieruchomość. Najczęściej sprawdzają, czy lokal, który chcą kupić, stoi w bezpiecznej okolicy. Dzisiaj bezpieczeństwo najbardziej podnosi wartość nieruchomości. Duże znaczenie ma także wysokość comiesięcznych opłat eksploatacyjnych. Im niższe, tym lepiej.

Kupujący oczekują także ładnego widoku za oknem (park, las, wolna przestrzeń), zadbanej elewacji, wejścia do budynku, korytarza, schodów i windy. Szukają także ciszy i przyjaznego



Mirosław Juszcak
licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami
Biuro Nieruchomości
ŚWIAT NIERUCHOMOŚCI - BRACIA JUSZCZAK

Do niedawna największy wpływ na cenę nieruchomości, oprócz stanu technicznego budynku, miała lokalizacja. Jej udział w wycenie sięgał aż 30 procent. Natomiast sąsiedztwo szacowano zaledwie na 10 procent. Dzisiaj znaczenie najbliższego otoczenia wzrasta do 20 procent. Przybywa nieruchomości, które bardzo trudno sprzedać tylko i wyłącznie z powodu niesprzyjającego otoczenia (braku w pobliżu przystanku komunikacji miejskiej, szkoły czy przedszkola) lub uciążliwego i niebezpiecznego sąsiedztwa (bliskość sklepów całodobowych, pijalni piwa czy automatów do gry).

Nasi klienci, wybierając mieszkanie lub dom, coraz bardziej zwracają uwagę na otoczenie w jakim oni i ich dzieci będą żyć, czyli na komfort zamieszkiwania. Tworzy go poczucie bezpieczeństwa,

sąsiedztwa. Oczekują dobrej komunikacji miejskiej oraz bliskości przystanków tramwajowych i autobusowych, ale... raczej nie bezpośrednio pod oknami, gdyż te czasami bywają źródłem hałasu, choć dla innych bliskość przystanku MPK jest zaletą. Jednocześnie w okolicy powinny być parki, ścieżki rowerowe, place zabaw, chodniki, drogi dojazdowe. Rodziny z dziećmi sprawdzają jak daleko jest do szkoły czy przedszkola. Liczy się także dojazd do centrum i pracy osoby kupującej.

Zdarza się także, że to co dla jednych jest zaletą nieruchomości, dla innych

cisza, park, mili sąsiedzi, brak uciążliwości, dogodność komunikacyjna (bliskość sklepów, przystanków, szkoły, przedszkola itp.) oraz prestiż. We Wrocławiu od lat prestiżowa okolica to Biskupin i Zalesie, ale... przybywa miejsc, których - dzięki nowej zabudowie, rewitalizacji i nowym mieszkańcom - prestiż rośnie, a wraz z nim cena nieruchomości. Za wrocławski przykład może posłużyć ulica gen. Romualda Traugutta oraz ulica Pomorska i ich otoczenie. Przybywa tam nowych budynków a stare są gruntownie remontowane. To powoduje, że zmieniają się także mieszkańcy. W dodatku obie okolice to centrum miasta.

Oceniając uciążliwość otoczenia, warto brać pod uwagę czynniki zmienne i stałe. Do zmiennych należą głównie ludzie (sąsiada pijaka w końcu wyeksmitują) oraz otoczenie, które dzisiaj wygląda

okazuje się wadą. Największym powodzeniem cieszą się mieszkania na pierwszym i drugim piętrze, w niskich budynkach. Ale niektórzy szukają lokali tylko na ostatnim piętrze lub tylko na parterze.

Jednak na pewno, trudno sprzedać mieszkanie obok którego mieszka awanturujący się pijak lub gdy okna salonu wychodzą na śmietnik. Odstraszają także zrujnowane domy w okolicy, brak termomodernizacji budynku, zdewastowany korytarz i wejście. Nawet piękne i doskonale utrzymane mieszkanie, ale w zrujnowanej kamienicy, traci znacznie na wartości.

okropnie, ale w planach przewidziane zostało do rewitalizacji (rudery zamienią się w atrakcyjne budowle, przybędzie parków, wzrośnie bezpieczeństwo itp.). To spowoduje, że dzisiaj, w niezbyt atrakcyjnym otoczeniu, kupimy tanią nieruchomość, której wartość z czasem wzrośnie, a wraz z nią także komfort zamieszkiwania.

Natomiast stałe uciążliwe elementy otoczenia nie ulegną zmianie w perspektywie wielu lat. Na przykład bliskość linii kolejowej, lotniska, zakładów przemysłowych czy warsztatów samochodowych. To źródła hałasu i zanieczyszczenia powietrza. Można to zmniejszyć instalując ekrany akustyczne, specjalistyczne filtry itp., ale nie da się tego wyeliminować. Mieszkanie w takim otoczeniu nie należy do przyjemności, więc wartość nieruchomości w okolicy będzie spadać.