

Nowość na rynku nieruchomości! ZAMIEŃ Z NAMI MIESZKANIE



Rozmowa z Krzysztofem Oppenheimem,
ekspertem rynku nieruchomości i kredytów,
właścicielem firmy OPPENHEIM ENTERPRISE

Kurier Nieruchomości - Od paru miesięcy działają wprowadzone przez Pana specjalne systemy zamian mieszkań. Skąd ten pomysł?

Krzysztof Oppenheim - Z rynkiem nieruchomości jestem związany już ponad 10 lat, uczestniczyłem też - w ramach działalności firmy Oppenheim Enterprise - w wycieraniu kilkunastu tysięcy kredytów hipotecznych. W ostatnim okresie, głównie z powodu paniki w polskich bankach wywołanej przez wymagany kryzys - sprzedaż nieruchomości niemal kompletnie zamarła: banki odstąpiły niemal zupełnie od udzielania kredytów hipotecznych. Zatem postanowiłem coś zrobić.

K. N. - Proszę o krótki opis - kto i jak może skorzystać z proponowanych przez Pana firmę systemów?

K. O. - Naszą nową ofertę skierowaliśmy do osób, które są już właścicielami mieszkania, ale planują jego zamianę na inny lokal lub dom czy też - segment. Do tej pory istniała w takiej sytuacji tylko jedna opcja: sprzedaż posiadanej nieruchomości i zakup innej, która bardziej by odpowiadała osobie, która planuje przeprowadzkę. Taka forma przejścia do innej nieruchomości wiązała się z istotnymi problemami: obie transakcje (sprzedaż własnego mieszkania i potem - zakup) musiały odbyć się w tym samym czasie, poza tym - ten typ transakcji generował bardzo wysokie koszty; szczególnie jeśli w obu przypadkach korzystaliśmy z pośrednictwa agencji. W przypadku naszych systemów, które nazwaliśmy „Mieszkanie w Rozliczeniu” oraz „Z Większego na Mniejsze” - my przejmujemy mieszkanie, którego posiadaczem jest nasz klient, a na zamianę przedstawiamy szeroką ofertę nieruchomości, spośród której ów klient ma znaleźć coś dla siebie. Oczywiście najczęściej występują różnice cen - czasem dopłaca nam klient (to jest właśnie produkt „Mieszkanie w Rozliczeniu”), w innym przypadku - my wypłacamy klientowi gotówkę, jeśli z naszej oferty wybierze tańsze mieszkanie od posiadanego. Ten drugi produkt działa pod nazwą „Z Większego na Mniejsze”.

K. N. - Brzmi to bardzo zachęcająco. Narzuca się oczywiście pytanie - jak rozliczacie mieszkanie, którego klient pozostawia w rozliczeniu?



K. O. - Staramy się ustalać cenę za dany lokal zbliżoną do jego aktualnej wartości rynkowej. Pamiętajmy jednak wartość rynkowa to nie to samo co ceny wywoławcze, które możemy znaleźć w internecie za podobne mieszkanie. Dlatego też czasem z tego powodu do transakcji nie dochodzi, tj. kiedy nasz potencjalny klient chciałby nam sprzedać swój lokal za cenę zbyt wysoką, nie adekwatną do wartości tego mieszkania.

K. N. - W wariantcie „Mieszkanie w Rozliczeniu”, to jest kiedy klient wybiera droższy lokal od posiadanego - może on nie posiadać gotówki na dopłatę. I co wtedy?

K. O. - To również załatwi za naszym pośrednictwem. Przypomnę, że Oppenheim Enterprise jest absolutnym pionierem na polskim rynku w dziedzinie pośrednictwa kredytowego, tę działalność prowadzimy już ponad 16 lat! A ponieważ przeprowadzenie takiej transakcji z udziałem kredytu bankowego jest bardzo trudne, osobiście nadzorujemy każdą transakcję. Jak do tej pory - mamy dokładnie 100 procent skuteczności, a przecież - bez kredytu bankowego zamiana nie doszłaby do skutku.

K. N. - Prosiłbym jeszcze o kilka słów informacji na temat drugiego systemu - „Z Większego na Mniejsze”. Czy faktycznie wypłacacie klientom gotówkę? Jaka to może być kwota?

K. O. - Kwota dopłaty dla klienta zależy wyłącznie od różnicy cen obydwu nieruchomości, tj. posiadanej przez klienta oraz tej, którą wybiera ów klient z naszej oferty. Musimy oczywiście brać tu poprawkę na koszty remontu przejmowanego lokalu, koszty sprzedaży itp. Po szczegółowej analizie każdej tego typu planowanej transakcji - po prostu przedstawiamy klientowi ofertę ile możemy dopłacić, jeśli dojdzie do zamiany. Może to być więc nawet kwota 500 czy 600 tysięcy - jeśli oczywiście uznamy, że taka transakcja będzie i dla nas korzystna. Na chwilę obecną najczęściej wypłacane kwoty wahają się pomiędzy 100 a 250 tysięcy złotych.

K. N. - Co jeszcze - oprócz sporego zastrzyku gotówki - klient może zyskać oddając swoje duże mieszkanie za mniejsze?

K. O. - Przede wszystkim - znacznie niższe koszty eksploatacji „nowego” mieszkania. Naszymi klientami często są emeryci, dla których oszczędność na czynszu i innych opłatach sięgające 300 - 400 zł to ogromna ulga w często bardzo skromnym budżecie. Poza tym - wszystkie mieszkania, które mamy w ofercie są zawsze po kapitalnym remoncie - pachnące i czyste, co też bardzo podnosi komfort życia po przeprowadzce. W zamian przejmujemy mieszkania niereмонтowane czasem od ponad 20 lat... Nie przeszkadza nam także, jeśli mieszkanie naszego klienta jest zadłużone - w ramach dopłaty, część uzgodnionej kwoty po prostu przeznaczona jest na spłatę zadłużenia.

K. N. - Muszę przyznać, że opracowane przez Pana projekty wyglądają bardzo atrakcyjnie, wręcz - rewolucyjnie. Poza tym zachwycić też może ich prostota. Czy w związku z tym macie już naśladowców w Warszawie?

K. O. - W ostatnim okresie podobne produkty próbowało wprowadzić dwóch wiodących, warszawskich deweloperów. Jednak tam - według posiadanych przeze mnie informacji - klienci muszą sami sobie poradzić ze sprzedażą własnego mieszkania (w określonym czasie) i dopiero wtedy transakcja dochodzi do skutku. A więc pomysł niby podobny, ale zupełnie inne zasady i szanse na skuteczną zamianę mieszkania. Dziś sprzedać mieszkanie za przyzwoitą cenę jest naprawdę trudno.

K. N. - Bardzo dziękuję za rozmowę i życzę bardzo wielu udanych transakcji. Na koniec proszę tylko o informację, gdzie Czytelnicy Kuriera mogą się zapytać o więcej szczegółów?

K. O. - Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do naszego biura na Powiśle, przy ul. Gómośląskiej 4a lok. 44. Informacje też można znaleźć na naszych stronach: www.oppen-kredyt.pl i www.nowe-m.pl. Lub poprzez kontakt telefoniczny: 506-089-122, 502-222-201. Ja również bardzo dziękuję za rozmowę.