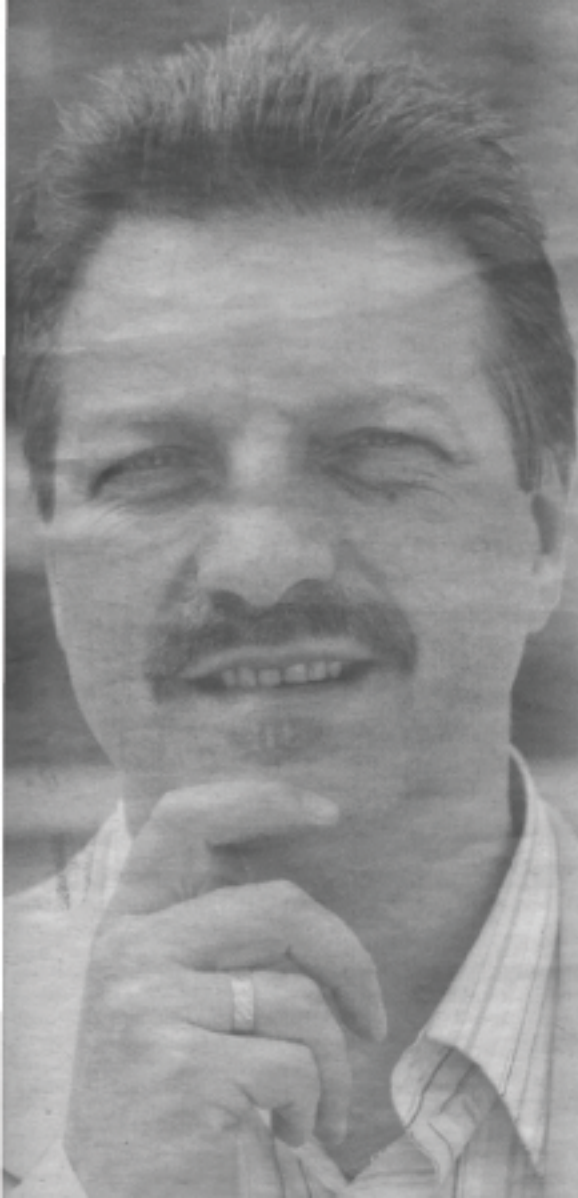




Zamień mieszkanie i zyskaj

Rozmowa z **Krzysztofem Oppenheimem**,
ekspertem rynku kredytowego i nieru-
chomości, właścicielem firmy
OPPENHEIM ENTERPRISE

PASMO: Jako pierwszy w Polsce opracował Pan i wprowadził w życie programy zamiany mieszkań, które nie tylko dobrze działają, ale już znalazły naśladowców. Cieszy się Pan?

KRZYSZTOF OPPENHEIM: Na pewno zawsze miło jest być pierwszym... Początki wdrażania moich projektów na rynku zamian nieruchomości, to koniec 2008 roku. Wtedy właśnie oficjalnie ogłosiliśmy start programu pod nazwą **MIESZKANIE W ROZLICZENIU**, który umożliwiał posiadaczom własnego M przejść na większy lokal (lub dom) i swoje mieszkanie pozostawić w rozliczeniu. To właśnie ten program zyskał naśladowców wśród dużych firm deweloperskich – najpierw

podobną ofertę wprowadził **BUDIMEX**, a obecnie z wielką kampanią w tej dziedzinie ruszył **DOM DEVELOPMENT**.

Wprowadza Pan kolejno, nowe oferty na rynku zamian.

Czy realizacja tych projektów jest zadaniem stosunkowo prostym, czy też – jest to proces złożony z wielu skomplikowanych działań?

Faktycznie – od czerwca ruszyliśmy z nowym programem pod nazwą **Z WIĘKSZEGO NA MNIEJSZE**. W tym wypadku pomagamy tym osobom, które obecnie są właścicielami dużych mieszkań i z różnych powodów planują zamianę na lokal mniejszy. Oczywiście dostają przy takiej zamianie rekompensatę gotówkową, wynikającą z różnicy cen obu nieruchomości. A jeśli chodzi o program pierwszy – rzeczywistość teoria okazała się dlań łaskawsza niż praktyka. Nie wystarczy tylko znaleźć klienta, który jest taką zamianą zainteresowany.

Pozostaje jeszcze wiele innych problemów, m.in. strona prawna – czasem są to bardzo skomplikowane transakcje. To także kwestia kredytu. Musimy mieć na względzie, że niemal w każdej sytuacji osoba, która chce zamienić swój lokal na większy potrzebuje środków z banku na dopłatę.

Dokończenie na str. 14

Zamień mieszkanie i zyskaj

Dokończenie ze str. 1

Jeśli nad tym nie zamyślamy, to z transakcji nic. A jak Pan doskonale wie – na rynku pośrednictwa kredytowego też jestem pionierem, działamy w tej branży już od 16 lat. Biura Oppenheim Enterprise odwiedziło w tym czasie ponad 100 tysięcy mieszkańców stolicy.

Jakie jeszcze problemy przy zamianie mogą powstać i jak je rozwiązać – pozwoli Pan, że zachowam tę wiedzę dla siebie. Nie ułatwiałbym życia konkurencji. Samo skopioowanie moich haseł i pomysłów oraz kosztowna promocja to nie wszystko. Trzeba jeszcze mocno popracować głową – i to niemal przy każdej transakcji.

Do kogo kieruje Pan drogą wymiennego produktu, czyli systemu nowego Z WIĘKSZEGO NA MNIEJSZE?

Miałem tu na uwadze przede wszystkim dwie grupy potencjalnych klientów. Po pierwsze, starsze osoby z niewielką emeryturą, które mieszkają w dużych mieszkaniach – po zapłacie czynszu i innych stałych kosztów niewiele pozostaje w portfelu. Czy jesień życia musi być tak przerażająca szara? Nie lepiej przejść z 90 metrowego mieszkania, wymagającego gruntownego remontu do pięknie odnowionego lokalu o powierzch-

ni 50m kwadratowych i jeszcze dostać na konto 250 000 zł? Nic dziwnego, że na takie zamiany mamy naprawdę dużo chętnych. Inna grupa, która była brana pod uwagę przy tworzeniu tego systemu, to osoby nadmiernie zadłużone. Był boom, dobra praca, dużo optymizmu wokół – sprzyjało to podejmowaniu czasem zbyt śmiałych decyzji, za które teraz trzeba zapłacić. Przejście w takiej sytuacji z lokalu większego na mniejsze, może więc być ratunkiem przed zajęciem posiadanego lokalu przez komornika. Uzyskana dopłata pozwoli na „złapanie” płynności finansowej oraz na zmniejszenie zadłużenia i miesięcznych stałych kosztów.

Zamiana mieszkań ma jeszcze jeden plus – koszty są znacząco niższe. Ale czy procedury nie zniechęcają do takiego kroku?

Jeśli poprawnie i najbardziej ekonomicznie przeprowadzi się daną transakcję, to na kosztach nasz klient może zaoszczędzić naprawdę dużo – w stosunku do tradycyjnej metody (kupno nowego mieszkania i sprzedaż obecnego). Przy niedawno przeprowadzonej transakcji wykryłem oszczędności klienta na... 70 000 zł! A jeśli chodzi o procedury – rzeczywiście są one bardzo skomplikowa-

ne. Ale naszego klienta w ogóle to nie obchodzi: nie zadajemy mu pytania: co mamy w danej sytuacji zrobić, tylko oferujemy gotowe rozwiązanie. Wystarczy, więc podpisać dokumenty, których najczęściej jest sporo... Przygotowanie wzorów pełnej dokumentacji – do różnego typu transakcji – zajęło mi prawie pół roku. Nigdy nikt poprzednio takich transakcji na skalę masową nie przeprowadzał, musiałem, więc wszystko stworzyć od zera – przy współpracy z kancelariami prawnymi, notarialnymi oraz doradcami od podatków.

To może proszę podać jakiś przykład? Jak system działa w praktyce?

Proszę bardzo: rodzina z dwójką dzieci mieszkała do niedawna w 40 m kwadratowych na Pradze. Poprzez zamianę nasi klienci przeprowadzili się do mieszkania z rynku pierwotnego, na Mokotowie o pow. 80 m kwadratowych. Uzgodniliśmy dopłatę z ich strony na kwotę ok. 300 000 zł. Osobiście nadzorowałem tę bardzo skomplikowaną transakcję z bankiem. Przy okazji, nasi klienci pospłacali kredytem hipotecznym inne droższe zobowiązania oraz dostali ponad 50 000 zł na wykończenie nowego lokalu. Czas, w którym mogli pozostać w swoim mieszkaniu (bez żadnych, dodatkowych kosztów!) uzgodniliśmy na 2

miesiące. Transakcja ta, nie miałaby najmniejszych szans bez naszego systemu oraz bez... mojej wiedzy i możliwości skutecznego działania w bankach.

Stare wspomina Pan o możliwości zaciągnięcia kredytu, to jak teraz wygląda sytuacja w bankach właścicieli? Zmieniło się coś na lepsze?

Przykro mi to mówić, ale jeśli mówimy o bankach, to zmiany obserwuję wyłącznie na gorsze.

Jest coraz drożej i coraz trudniej, a analitycy bankowi prześcigają się w pomysłach jak potencjalnym kredytobiorcom utrudnić życie i dostęp do kredytu. Tym bardziej moja wiedza okazała się tu bezcenna – jak nie potrafimy skutecznie zamknąć sprawy zamiany kredytem, to temat upada. Mimo zaangażowania i chęci obydwu stron.

Dziękujemy za rozmowę.