



Niektóre aspekty rynku najmu

Polska Federacja Rynku Nieruchomości przeprowadziła sondę w środowisku pośredników pracujących na rynku większych, średnich i mniejszych miast w Polsce dotyczącą rynku najmu. 46,4 proc. odpowiedzi dotyczyło większych miast liczących powyżej 500 tys. mieszkańców, 28,6 proc. – miast o liczbie od 100 tys. do 500 tys. mieszkańców i około 25 proc. odpowiedzi pochodziło z miast liczących mniej niż 100 tys. mieszkańców.

Kto szuka mieszkania

Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że popyt na lokale do wynajęcia w dużych i średnich miejscowościach liczących od 100 tys. mieszkańców wzwyż - tworzą przede wszystkim studenci. Jako dominującą na rynku wskazało tę grupę prawie 61 proc. pytanym pośrednikom. Ten popyt to rezultat rozwoju przede wszystkim wyższego szkolnictwa prywatnego, przy zupełnym braku budowy akademików, w których zresztą miejsce w pokoju bywa niekiedy droższe od kwatery wynajmowanej prywatnie. Studenci nie wynajmują już niemal zupełnie pokoi przy rodzinie, których ceny kształtują się od 200 zł miesięcznie w małych miejscowościach do najwyżej 600 zł – w większych. Zasadą jest, że kilku (dwóch do czterech) studentów wynajmuje najchętniej dwupokojowe mieszkanie, które zapewnia im często wygodniejsze warunki niż uczelniany akademik. Z kolei właściciele mieszkań chętnie przyjmują studentów, bo z góry wiadomo, że mieszkają oni czasowo, są wypłacalni (pomaga im z reguły rodzina, sami też zarabiają) no i nie są rodzinami z dziećmi. Studenci nie budzą obaw u właścicieli, bo przebywają czasowo w danej miejscowości, opłatę za wynajem rozkładają najczęściej na kilka osób, co właścicielom zapewnia godziwą cenę, a studentom warunki niekiedy lepsze niż w akademiku i porównywalne cenowo. O ile miejsce w dwuosobowym pokoju w akademiku kosztuje dziś 300-400 zł – to taki sam mniej więcej koszt wypadnie na studenta o ile zamieszka ich czterech w dwupokojowym lokalu. Kobieta w ciąży, rodziny z małymi dziećmi podlegają przepisom o ochronie lokatora i eksmisja takich lokatorów może faktycznie odwlekać się latami. W miastach powyżej 100 tys. mieszkańców zdecydowanie jako najemcy prowadzą studenci. W mniejszych – małżeństwa, częściej bezdzietne i młode osoby pracujące i samotne. Małżeństwa z dziećmi nie są pożądanymi lokatorami, a poza tym rodziny raczej decydują się na kupno lokalu, bo pieniądze wydane na czynsz płacony właścicielowi – uważają za stracone. W przypadku spłaty raty – traktują to jako inwestycję we własność. I mogą korzystać z pomocy państwa w spłacie odsetek.

Jakie mieszkanie i za ile

Lokal dwupokojowy to dziś najbardziej poszukiwane mieszkanie na rynku najmu. W dużych miastach na zainteresowanie takimi lokalami wskazuje blisko 68 proc. pytanym pośrednikom. Kawalerki są wynajmowane w drugiej kolejności – bo ich koszt najmu jest wyższy niż np. połowa kosztu najmu lokalu dwupokojowego. Dwie osoby wolą dziś wynająć dwupokojowy lokal razem niż każda osobno kawalerkę. Z kolei dwie osoby w kawalerce nie mają takiego komfortu i intymności, jak w dwupokojowym lokalu. Jeszcze taniej wychodzi wynajęcie trzypokojowego lokalu na 3 osoby, więc i takie mieszkania są chętnie wynajmowane szczególnie przez studiujących.

Uderza ogromny rozrzut cen najmu. W małych miastach kawalerkę można wynająć już za 350 - 400 zł (w Wągrowcu) ale w dużych ośrodkach akademickich takich jak Warszawa, Kraków, Poznań trudno znaleźć ofertę poniżej 900 zł. Ale zróżnicowanie cen jest ogromne np. w stolicy sięga od 800 do ponad 2000 tys. zł. Wynika to przede wszystkim z lokalizacji, w zależności od rozkładu i usytuowania w budynku. Najdroższe są te w blisko centrum miasta i uczelni, ważna jest bliskość komunikacji miejskiej oraz dobre i szybkie połączenia z innymi dzielnicami. Lokal na peryferiach z pokojami w amfiladzie i na parterze - wynajmuje się z trudem i... tanio. Warto zauważyć, że ceny najmu rosną raczej degresywnie w stosunku do powierzchni.

Zbliżone do wielkomiejskich ceny najmu małych lokali można spotkać w mniejszych miejscowościach uzdrowskich takich jak Świnoujście czy Kołobrzeg. Sięgają za kawalerki – 900 zł, za lokal dwupokojowy nawet 1500 zł, trzypokojowy – do 1800 zł. Skąd te ceny? Pojawiła się bowiem – jak

**Materiał prasowy – wrzesień 2010**

określają to pośrednicy – turystyka zdrowotna. Aby korzystać z zabiegów leczniczych i zdrowego klimatu ludzie wynajmują na kilkumiesięczne pobyty małe mieszkania.

To jest rynek najemcy

Na rynku najmu pojawiają się też atrakcyjni kontrahenci – firmy, które wynajmują lokale na kwatery dla swoich pracowników. To opłaca się im bardziej od kosztu hotelu. Na rynku najmu dziś przebierać w ofertach mogą najemcy, ponieważ podaż mieszkań wyraźnie przewyższa popyt. Na rynek najmu w dużych miastach trafiły bowiem tzw. inwestycje, czyli lokale budowane z zamiarem odsprzedaży lub kupowane pod wynajem. Wiele mieszkań nabytych w celu odsprzedaży z zyskiem, a kupionych za kredyt we frankach w okresie boomu cenowego dziś zasila rynek najmu.: np. latem 2008 roku był rekordowo niski kurs franka i dolara i wysokie ceny mieszkań. Mimo już pierwszych sygnałów, że rynek zaczyna się załamywać – kupowano wtedy wiele mieszkań z zamiarem odsprzedaży z zyskiem. Dziś, gdyby przy niższych już cenach mieszkań i wyższym kursie walut ktoś próbował taki lokal sprzedać musi liczyć się z tym, że spłata obciążającego lokal kredytu będzie wyższa niż uzyskane pieniądze ze sprzedaży. Lokal więc trafia na rynek najmu... przyczyniając się do obniżki cen!

Dominacja studentów na rynku najmu ma wpływ na jego okresowe ożywienie. Niemal wszyscy pośrednicy wskazywali miesiące wakacyjne plus wrzesień i trochę październik – jako czas ożywienia i wzmożonego zainteresowania mieszkaniami do wynajęcia. Przeważają też umowy najmu zawierane na rok.

Najem zwykły i najem okazjonalny

Umowę najmu można zawierać na dwa sposoby: jeden to zwykła umowa najmu normowana przez ustawę o ochronie praw lokatora, druga tzw. umowa o najem okazjonalny – choć przepisy nie używają tej nazwy. Najem okazjonalny regulują przepisy ustawy o ochronie praw lokatorów oraz Kodeks cywilny. Atutem tego rodzaju umowy jest stosunkowo łatwy sposób na pozbycie się lokatora, który zalega z płatnościami bądź zakłóca spokój. Wynajmować lokal „okazjonalnie” może właściciel, który wynajmuje mieszkanie bo czasowo z niego nie korzysta. Generalnie – lokal ten jednak służy jego potrzebom mieszkaniowym. Z takiej formy najmu nie może skorzystać np. deweloper, który buduje lokale na sprzedaż, nie chce, bądź nie może ich sprzedać i decyduje się na ich wynajem.

Umowa najmu okazjonalnego musi być umową na czas określony – nie dłuższy niż 10 lat. Do umowy trzeba dołączyć oświadczenie najemcy, w którym poddaje się on egzekucji i zobowiązuje do opuszczenia i wydania lokalu we wskazanym terminie. Musi jednak wskazać w oświadczeniu adres – dokąd może być eksmitowany i dołączyć pisemną zgodę na ten fakt osoby posiadającej tytuł prawny do wskazanego dla celów eksmisji lokalu. Te dokumenty muszą być sporządzone notarialnie, co oczywiście kosztuje ale są to koszty rzędu około 200 zł. Niemniej dokumenty muszą być skompletowane, co trochę czasu zajmie.

Czy najem okazjonalny się przyjęła?

Zdania pośredników są na ten temat podzielone. Zaledwie 10 proc. pośredników przyznało, że najem okazjonalny się przyjęła.

Ewelina Tyńska z Bytomia jest jedną z nielicznych pośredniczek, które przygotowują umowy najmu okazjonalnego i uważa, że ta forma najmu się przyjęła.

- „Nasze stowarzyszenie organizowało specjalne szkolenie dotyczące najmu okazjonalnego i ja sama informuje o takiej możliwości klientów – mówi Ewelina Tyńska. Właściciele zdecydowanie chętniej zawierają takie umowy bo mają sankcję na lokatora, który nie chce płacić i nie opuszcza lokalu. Mogą go przymusowo eksmitować w dość szybkim trybie pod adres wskazany w oświadczeniu dołączonym do umowy. Czy jest to umowa niekorzystna dla lokatora? Jeżeli nie ma on intencji wykorzystywania właściciela, czy wykorzystywania lokalu niezgodnie z umową - to umowa najmu daje i prawa lokatorowi, np. może się na czas trwania umowy zameldować i korzystać z przywileju jakie niesie meldunek z najmu.

- Pracuję w małej firmie rodzinnej, współpracujemy z notariuszem działamy na tyle sprawnie, że możemy taką transakcję najmu okazjonalnego przeprowadzić w jeden dzień, jeżeli klient przyniesie niezbędne oświadczenia - podkreśla Ewelina Tyńska – a koszt notarialny takiej umowy u nas w Bytomiu to 120 – 150 zł.

**Materiał prasowy – wrzesień 2010**

Ale już **Krystyna Kapla prowadząca Agencję nieruchomości w Zielonej Górze** uważa, że najem okazjonalny nie przyjął się na rynku bo „za dużo jest formalności, długi czas oczekiwania na wprowadzenie się do lokalu, dodatkowe koszty, zaangażowanie osób trzecich bardzo często mieszkających poza miejscem najmowanego lokalu mieszkalnego”.

- Warunkując zawarcie umowy najmu dołączeniem co najmniej trzech załączników ustawodawca w praktyce znacznie ograniczył możliwość stosowania najmu okazjonalnego – twierdzi **Leszek Hardek, pośrednik z Torunia** – zwracając dodatkowo uwagę, że wiele zwykłych umów najmu nie jest zgłaszanych do Urzędów Skarbowych a te zawierane w obliczu notariusza – muszą tam być zgłoszone.

Mirosława Borowy z Agencji Biuromax widzi aspekt rynkowy: - Właściciele obawiając się utraty klienta, nie występują z takim żądaniem. Preferują umowy na pół roku z możliwością przedłużenia. Są słabo zorientowani w przepisach i myślą najem okazjonalny z możliwością rozliczania najmu ryczałtem podatkowym. Gdy dowiedzą się, że opodatkowanie ryczałtowe dotyczy też najmu zwykłego rezygnują z możliwości zabezpieczenia swoich interesów przed nieuczciwymi lokatorami umową o najem okazjonalny.

- Rynek najmu jest aktualnie rynkiem najemcy – twierdzi **Ewa Buszel z agencji Contra LTD w Warszawie** – ten rodzaj umowy wymaga od najemcy dodatkowych kosztów, fatygi i dodatkowych czynności. Wynajmujący nie znają przepisów o najmie okazjonalnym i dodatkowe wymagane czynności traktują jako utrudnienie w znalezieniu klienta.

- Przy dużej podaży mieszkań najemcy nie chcą podpisywać najmów okazjonalnych i wybierają te oferty, gdzie właściciel jest skłonny podpisać zwykłą umowę najmu- twierdzi **Barbara Szczerbińska a z Agencji AD Drągowski**.

- Dochodzi do tego czynnik emocjonalny – mówi **Bożena Siedlecka z agencji „Olimp” w Gdańsku** - osoby zainteresowane najmem czują się urażone już samą propozycją treści oświadczeń, jakie musiałyby przy takim najmie złożyć. Odbierają je jako całkowity brak zaufania wobec nich – podkreśla Bożena Siedlecka. Zaś **Marek Gęca, pośrednik z Buska Zdroju** nie ukrywa, że gdy klienci zostają poinformowani o możliwości zawarcia umowy najmu okazjonalnego, wybierają zwykły, tłumacząc to krótszą procedurą załatwienia sprawy najmu i... chęcią uniknięcia informowania US o umowie.

Z cytowanych wypowiedzi wynika, że potencjalni najemcy nie ufają nowym przepisom, na różnych forach straszą, że „właściciel kiedy zechce wyrzuci na bruk”. Z kolei właściciele są pod presją trudnego rynku. Obie strony transakcji do najmu okazjonalnego zniechęcają procedury i koszty.

Pośrednicy widząc to starają się nie zniechęcać klientów do transakcji, choć trzeba przyznać, że transakcja najmu okazjonalnego z pośrednikiem w obrocie nieruchomościami, który zna temat przebiega szybciej i sprawniej. Pośrednik może też wykazać zalety umów najmu okazjonalnego i zachęcić do takich transakcji. Po warunkiem, że klient trafi do biura nieruchomości a nie próbuje załatwić sprawę „bezpośrednio”, przy okazji omijając i urząd skarbowy.

OLIMPIA BRONOWICKA - Rzecznik prasowy Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości

(pośrednik w obrocie nieruchomościami licencja nr 4782)

Tel. 509-679-642

Polska Federacja Rynku Nieruchomości z siedzibą w Warszawie www.pfrn.pl (PFRN) jest dobrowolnym związkiem samorządnych organizacji posiadających osobowość prawną. Została utworzona w styczniu 1995 roku przez sześć regionalnych stowarzyszeń pośredników w obrocie nieruchomościami. W chwili obecnej PFRN działa na rzecz i w interesie 25 regionalnych stowarzyszeń pośredników oraz zarządców nieruchomości, zrzeszających ponad 3000 osób. Od lutego 2010 roku PFRN jest członkiem Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej (dawna: Konfederacja Pracodawców Polskich).