

**POŚREDNICY AMERYKAŃSCY PODSUMOWALI MIJAJĄCY ROK!**

Ponad dwadzieścia tysięcy Posredników z Ameryki i 1 300 delegatów z 51 krajów zjechało na początku listopada do Nowego Orleanu aby na dorocznym Kongresie Amerykańskiego Stowarzyszenia Pośredników (NAR) podsumować mijający rok na rynku nieruchomości. Jak powiedział to jeden z mówców "był to rok trudny i pełen wyzwań, ale i rok pełen optymizmu i okazji".

Ostatnie badania rynku przeprowadzone przez analityków NAR wskazują, że w roku 2010 typowy sprzedający nieruchomości mieszkał w swoim domu 8 lat, o jeden rok dłużej niż w roku 2009. Natomiast osoby po raz pierwszy kupujący dom wskazywali, że zamierzają mieszkać w nowo kupionym domu przynajmniej przez następne dziesięć lat. Jeszcze dłużej zamierzają mieszkać w swoim dom czy mieszkanie kupujący po raz wtóry, bo aż 15 lat.

Badania te również potwierdziły, że pomimo dużych spadków cen domów w ostatnich latach, osoby które kupiły swoje nieruchomości 8 lat temu "zarobiły" na tej inwestycji przeszło 33 tysiące dolarów, albo 24%. Jeszcze wyższy zwrot zanotowali sprzedający, którzy byli właścicielami przez ostatnie 11-15 lat, ich zwrot wyniósł przeszło 40%.

Statystyki potwierdzają, że pomimo dużych wahań cen w ostatnich latach, właściciele którzy mieszkali w swoich domach wystarczająco długo, generalnie nie stracili ale zyskali przy ich sprzedaży. **Prezydent NAR Vicki Cox Golder** podsumowała bardzo trafnie *"własność, posiadanie własnego domu gwarantuje stabilność i im dłużej jesteś właścicielem tym większe z tego korzyści"*.

Według tych samych badań, 3 procent sprzedających było właścicielami swojej nieruchomości przez okres krótszy niż rok, ten sam wskaźnik w roku 2006 wynosił 6 procent. Natomiast 11 procent było właścicielami przez okres 3 lat lub mniej, również spadek o 19 procent w porównaniu z rokiem 2006.

Dalsze wyniki badań potwierdzają fakt, że duża większość właścicieli nieruchomości, bo aż 85 procent badanych uważa, że zakup domu czy mieszkania to w dalszym ciągu dobra inwestycja. Jest to dobra wiadomość, biorąc pod uwagę dane jakie podchodzą z rynku nieruchomości przez ostatnich kilka lat. Fakt, że społeczeństwo amerykańskie nie straciło zaufania do inwestycji w nieruchomości napawa dużym optymizmem. Większość w dalszym ciągu chce osiągnąć



“American dream” i być właścicielem własnych czterech ścian, inni kupują ze względu na zmieniające się warunki jak: potrzeba większego metrażu, zmiany w rodzinie czy przeprowadzka podyktowana szukaniem nowej pracy.

W roku 2010 wskaźnik osób po raz pierwszy kupujących osiągnął poziom aż 50 procent, wzrost o 3% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Typowy profil kupującego swój pierwszy dom czy mieszkanie to: wiek 30 lat, średni zarobek 59 tysięcy dolarów, dom 1 540 stop kwadratowych (ok. 175 metrów kw.) i cena 152 tysiące dolarów. Wkłady własne pochodziły najczęściej z własnych oszczędności albo od rodziny w formie prezentu lub zaciągniętych pożyczek prywatnych. Aż 93 procent skorzystało z programu ulgi podatkowej oferowanej przez rząd federalny.

Natomiast wg. tych samych badań kupujący po raz wtóry to: średni wiek 49 lat, zarobki 87 tysięcy dolarów, metraż 2 000 stop kw. (około 225 metrów kw.) i cena domu 215 000 dolarów.

Na pytanie jakie kryteria decydowały o wyborze pośrednika w obrocie nieruchomościami podczas procesu szukania domu, większość odpowiedziała, że znajomość rynku i fachowa, profesjonalna porada przy wyborze właściwej nieruchomości, jak również umiejętność negocjacji ceny i warunków kupna. Większość została zatrudniona na zasadzie polecenia przez znajomych lub rodzinę. Bardzo ważnymi przy wyborze były również reputacja, zaufanie i etyka zawodowa pośrednika.

Jak było do przewidzenia, badanie potwierdziły, że Internet jest dominującym źródłem informacji dla szukającego nieruchomości. W dalszej kolejności to: biura nieruchomości i pośrednicy, tablice ogłoszeniowe, „otwarte drzwi” (jest to organizowane przez pośredników oglądanie nieruchomości dla potencjalnych kupujących), znajomi, rodzina, ogłoszenia w gazetach i magazynach.

Statystyki geograficzne wskazują, że ponad 52 procent kupujących nabywało domy na przedmieściach, 18% w dużych miastach, 17% w małych miastach, 11% na wsiach i 1% w kurortach.

Powyższe badania rynku nieruchomości i nastrojów społeczeństwa napawają umiarkowanym optymizmem. Konsument amerykański nie stracił zaufania do inwestycji w nieruchomości



i statystyki wskazują, że zaufanie to nie maleje lecz wzrasta. Większości dalej uważa, że nieruchomości to dobra lokacja kapitału i dobra długoterminowa inwestycja.

Materiał jest relacją - Jana (Johna) Budza - Brokera/Właściciela Realty Executives Elite w Lemont k/Chicago oraz przedstawiciela Prezydenta National Associations of Realtors na Polskę

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).