

MATERIAŁ PRASOWY

Warszawa, dn. 20.09.2021

**Trzy kroki do sprzedaży gruntu z sukcesem**

Autor: Agata Karolina Lasota, dyrektor zarządzająca w LBC Invest

**Boom na grunty**

Mimo, że od kilkunastu miesięcy widoczny jest wyraźny spadek zapotrzebowania na działki pod obiekty hotelowe w dużych miastach, popyt na grunty inwestycyjne wciąż jest bardzo duży. Grunty, które miały zostać przeznaczone pod inwestycje hotelowe czekają na lepsze czasy albo poszukiwane są dla nich alternatywne formy zagospodarowania, a atrakcyjnymi parcelami na terenie największych miast nadal zainteresowani są deweloperzy mieszkaniowi, w tym również firmy z rozbudowanymi bankami ziemi.

Działki poszukiwane są również pod inwestycje magazynowe oraz nieduże projekty handlowe typu retail park. Zapytania od funduszy inwestycyjnych, głównie z Dalekiego Wschodu i Południowej Afryki nie są już rzadkością.

**Memorandum inwestycyjne**

Memorandum inwestycyjne jest najważniejszym dokumentem prezentującym istotne cechy i czynniki wpływające na atrakcyjność działki. W pierwszej kolejności to materiały źródłowe takie jak wypis i wyrys z ewidencji gruntów i budynków, mapa zasadnicza oraz księga wieczysta. Dokumenty uwzględniają możliwe sposoby wykorzystania danej nieruchomości.

Druga istotna kwestia to warunki przyłączenia do sieci. Specyfikacja ta daje inwestorowi  odpowiedź na pytanie jaka infrastruktura techniczna dostępna jest w okolicy, a jakie nakłady inwestycyjne będzie musiał ponieść na przyłączenie mediów. Orientacja na temat warunków przyłączenia mediów – energii elektrycznej, wodociągów, kanalizacji czy sieci telekomunikacyjnej podnosi atrakcyjność gruntu sprzedaży.  Niestety właściciele gruntów często pomijają tą kwestię choć kosztuje niewiele.

**Badania geotechniczne gruntu**

Kolejnym ważnym czynnikiem są badania geotechniczne gruntu. Ich wyniki pozwalają wyeliminować potencjalne ryzyka inwestora już na wczesnym etapie, a tym samym zaoszczędzić pieniądze i czas. Opinie geotechniczną sporządza się na podstawie odwiertów geologicznych, dzięki który możliwa jest precyzyjna analiza warunków wodno-gruntowych pod inwestycje. Dokumentacja geotechniczna zawiera zarówno część opisową, jak i graficzną. Część opisowa zawiera m.in.: zalecenia odnośnie  odpowiednich fundamentów, sposoby zabezpieczenia inwestycji przed wodami gruntowymi, informacje o głębokości wód gruntowych i prognozowane wahania ich położenia, informacje dotyczące poszczególnych warstw gruntu, zalecenia odnośnie do wykonania odwodnień na działce.

**Biznes plan inwestycji**

Memorandum inwestycyjne  stanowi unikatowy biznes plan inwestycji.  Właściwie przygotowana prezentacja pozwala z sukcesem sprzedać grunt. Prawidłowo przygotowany dokument powinien zawierać m.in.: analizę lokalizacji nieruchomości, ocenę możliwych koncepcji zagospodarowania terenu, charakterystykę lokalnego rynku wraz z prognozami jego rozwoju oraz oszacowanie skali konkurencji w otoczeniu nieruchomości. Istotne może okazać się także studium wykonalności planowanego projektu czy rekomendacje sposobu kreowania potencjalnej inwestycji.

Wskazać należy, że memorandum inwestycyjne jest zachęcającą  kartą przetargową przy negocjowaniu warunków sprzedaży nieruchomości. Pozwala  inwestorom świadomie  podjąć decyzje inwestycyjne dzięki informacjom zawartym w opracowaniu. Dlatego też, tak ważna jest uważam współpraca firmy z architektami tworzącymi szczegółowe plany zagospodarowania działek. W przypadku inwestycji mieszkaniowych kluczowe są również najważniejsze parametry  takiego planu, które oparte powinny być na badaniach  preferencji nabywców na rynku mieszkaniowym.

**Analiza chłonności inwestycyjnej gruntu**

Jak wynika z mojego doświadczenia, żaden szanujący się inwestor nie zakupi gruntu bez wcześniejszej precyzyjnej informacji o szacowanej opłacalności inwestycji. Najistotniejsze są korzyści jakie można osiągnąć dzięki zakupowi konkretnej działki, a drugoplanowa jest cena. Analiza chłonności inwestycyjnej gruntu jest bardzo ważnym audytem możliwości lokalizacyjnej gruntu, gdyż obrazuje maksymalne wykorzystanie gruntu do celów inwestycyjnych. Dokument ten wskazuje jaka jest możliwa do uzyskania powierzchnia użytkowa: PUMu w przypadku mieszkań i pomieszczeń przeznaczonych do celów mieszkaniowych oraz PUŻ w przypadku lokali niemieszkalnych. Badanie to oparte jest na analizie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego MPZP lub decyzji o warunkach zabudowy w przypadku braku MPZP dla działki; studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania w przypadku braku MPZP dla działki; ewidencji gruntow i budynków ( EGiB). Prawidłowa ocena bierze pod uwagę nie tylko wstępne parametry zabudowy wynikające z MPZP, dostęp do drogi publicznej, ukształtowanie terenu, kształt działki, ale również analizę geologiczną gruntu, rozmieszczenie obiektów infrastruktury podziemnej czy nasłonecznienie terenu.

Deweloperzy płacą za działki jak za złoto, a handel działkami zmierza po rekord. Po trzech kwartałach 2021 r. kwoty zainwestowane przez deweloperów w grunty dogoniły najlepsze roczne wyniki z poprzednich lat, warto więc sprzedać swój grunt z sukcesem.