

[opis]

„Finansowanie nieruchomości w teorii i praktyce” to pionierska monografia przygotowana przez doświadczonych naukowców i praktyka, którzy od lat związani są z rynkiem nieruchomości. Zawarta w monografii wiedza może stanowić przekaz do osób, które zamierzają:

- zainwestować na rynku nieruchomości,
- związać swoją karierę zawodową pośrednio lub bezpośrednio z rynkiem nieruchomości,
- poszerzyć lub uporządkować posiadaną wiedzę z tego zakresu.

Książka „Finansowanie nieruchomości w teorii i praktyce” to kompleksowo ujęta problematyka finansowania nieruchomości z perspektywy zarówno instytucji rynku finansowego, jak też sprzedających i kupujących:

- pozwala uporządkować wiedzę z zakresu funkcjonowania rynku nieruchomości oraz mechanizmów finansowania inwestycji,
- wskazuje na możliwości i ograniczenia aktywności biznesowej opartej na nieruchomościach,
- zawiera szybkie, wstępne metody oceny efektywności inwestycji w nieruchomości,
- nowością jest także gruntownie opisany proces flipowania na polskim rynku nieruchomości mieszkaniowych.

[autor]

Anna Szelańska - prof. SGH, od 2011 roku związana z Katedrą Miasta Innowacyjnego (wcześniej Katedrą Inwestycji i Nieruchomości) Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Autorka ponad 150 artykułów naukowych, ponad 100 rozdziałów w monografiach, autorka, redaktor i współredaktor 20 monografii. Zainteresowania naukowe koncentrują się wokół współczesnych przemian zachodzących na rynku bankowym oraz na rynku nieruchomości. Posiada Europejski Certyfikat Bankowca EFCB. Jest absolwentką Szkoły Tutorów prowadzonej przez Collegium Wratislaviense.

Wojciech Orzechowski - biznesmen, inwestor i mentor. Od 2006 roku inwestuje w nieruchomości. Twórca Warsztatów Inwestowania w Nieruchomości - WIWN®. Od 2014 roku lat intensywnie kształci w zakresie inwestowania na rynku nieruchomości. Przeszkolił blisko 1000 osób z obrotu nieruchomościami. Posiada 120 najemców. Obecnie prowadzi 3 inwestycje deweloperskie w Łodzi.

Artur Arkadiusz Trzebiński - doktor nauk ekonomicznych w dyscyplinie finanse, adiunkt w Katedrze Bankowości Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Autor publikacji z zakresu zasad funkcjonowania oraz oceny działalności i zarządzania funduszami nieruchomości. Przez wiele lat związany zawodowo z bankami komercyjnymi.

[spis]

Wstęp 9

Rozdział 1

Podstawy funkcjonowania rynku nieruchomości 13

Wprowadzenie 13

1.1. Pojęcie rynku 13

1.2. Definicje nieruchomości 17

1.3. Cechy nieruchomości 19

1.4. Funkcje nieruchomości 20

1.5. Rodzaje nieruchomości 21

1.6. Rynek nieruchomości 26

1.7. Rodzaje rynków nieruchomości 30

1.8. Znaczenie rynku nieruchomości w gospodarce 31

1.9. Cykl życia nieruchomości 34

Podsumowanie 37

Rozdział 2

Systemy finansowania nieruchomości 39

Wprowadzenie 39

2.1. Definicja systemu finansowania nieruchomości 39

2.2. Determinanty rozwoju systemów finansowania nieruchomości 42

2.3. Rodzaje systemów finansowania nieruchomości 44

2.4. Systemy finansowania nieruchomości według M. Boléata 47

Podsumowanie 48

Rozdział 3

Banki jako dostawcy kapitału w procesie finansowania nieruchomości 49

Wprowadzenie 49

3.1. Banki w systemie finansowania nieruchomości 50

3.2. Kredyty i pożyczki hipoteczne 54

3.3. Listy zastawne jako źródło finansowania akcji kredytowej banków hipotecznych 57

3.4. Odwrócona hipoteka 62

3.5. Leasing nieruchomości 63

Podsumowanie 66

Rozdział 4

Project finance i partnerstwo publiczno-prywatne w procesie finansowania nieruchomości 67

Wprowadzenie 67

4.1. Istota i rodzaje project finance 68

4.2. Zalety i wady project finance 71

4.3. Uczestnicy i struktura organizacyjna project finance 73

4.4. Zarządzanie ryzykiem w project finance 75

4.5. Project finance vs. corporate finance 76

4.6. Partnerstwo publiczno-prywatne jako szczególny przykład projektów realizowanych metodą project finance 79

4.6.1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy PPP 80

4.6.2. Modele i realizacje przedsięwzięć PPP 83

4.6.3. Procedura realizacji przedsięwzięć PPP 84

4.6.4. Korzyści i ograniczenia z zastosowania PPP 85

4.7. Studia przypadków PPP 86

Podsumowanie 88

Rozdział 5

Finansowanie nieruchomości przez rynek kapitałowy 89

Wprowadzenie 89

5.1. Rynek kapitałowy a rynek nieruchomości 89

5.2. Akcje 94

5.3. Obligacje korporacyjne 96

5.4. Fundusze nieruchomości 99

5.5. Zasady działania funduszy nieruchomości 103

5.6. Otwarte i zamknięte fundusze nieruchomości 107

5.7. Muncypalne fundusze nieruchomości 109

5.8. REITs 111

5.9. Studia przypadków 115

Podsumowanie 116

Rozdział 6

Zarys koncepcji oceny opłacalności inwestycji na rynku nieruchomości 117

Wprowadzenie 117

6.1. Metody statyczne 117

6.2. Metody dyskontowe 120

6.2.1. NPV i NPV* 122

6.2.2. IRR i MIRR 125

6.2.3. DPP 126

6.2.4. PI 127

6.3. Ocena opłacalności inwestycji w nieruchomościach komercyjnych 128

6.4. Uproszony przykład wykorzystania metod dyskontowych w praktyce 133

Podsumowanie 134

Rozdział 7

Wybrane metody oceny ryzyka w finansowaniu nieruchomości 135

Wprowadzenie 135

7.1. Metody bezpośrednie 135

7.2. Metody pośrednie 137

7.2.1. Analiza wrażliwości 137

7.2.2. Analiza scenariuszy 140

7.2.3. Metody probabilistyczno-statystyczne 141

Podsumowanie 144

Rozdział 8

Najskuteczniejsza strategia pomnażania kapitału za pomocą nieruchomości (NSIN®) 145

Wprowadzenie 145

8.1. Powody porażek przy realizacji NSIN® 145

8.2. Dwa słowa o szczęściu przy inwestycjach 147

8.3. Kilka ważnych założeń podczas inwestowania w nieruchomości 148

8.4. Wykorzystanie dźwigni finansowej w strategii NSIN® 151

- 8.5. Generowanie przychodu pasywnego na poziomie 15-20 tys. zł miesięcznie 152
- 8.6. 12 podstawowych kroków podczas obrotu nieruchomością 153
- 8.7. Badanie rynku 154
- 8.8. Wzór Powodzenia Inwestycji® 156
- 8.9. Badanie rynku bez ofert dobrze wyremontowanych nieruchomości 160
- 8.10. Podejmowanie negocjacji 162
- 8.11. Trudne chwile podczas badania rynku 162
- 8.12. Dwa portrety sprzedających 163

Rozdział 9

Wszystko o współpracy z agencjami nieruchomości 165

Wprowadzenie 165

- 9.1. Na co zwracać uwagę przy współpracy z pośrednikami? 166
- 9.2. Dobrze skonstruowana umowa pośrednictwa 168
- 9.3. Warunki wynagradzania pośrednika nieruchomości 168
- 9.4. Sposób wynagradzania pośrednika nieruchomości 169
- 9.5. Alternatywni „dostawcy perełek”® 170

Rozdział 10

Umowa przedwstępna 173

Wprowadzenie 173

- 10.1. Różnice między umową przedwstepną a umową przyrzeczoną 173
- 10.2. Trzy istotne wskazówki przed zakupem lokalu mieszkalnego 174
- 10.3. Kilkanaście istotnych zapisów, które powinny znaleźć się w umowie przedwstępnej 174
- 10.4. Dokumenty zazwyczaj potrzebne do zawarcia umowy przyrzeczonej 176
- 10.5. Inne rodzaje umów związane z nabyciem nieruchomości 176

Rozdział 11

Remont i sprzedaż mieszkania 179

- 11.1. Kroki podejmowane po podpisaniu umowy przedwstępnej 179
- 11.2. Przykładowy skrócony kosztorys remontu mieszkania 179
- 11.3. Sprzedaż nieruchomości 181
 - 11.3.1. Home staging i odpowiednie zdjęcia 181
 - 11.3.2. Publikacja ogłoszenia w portalach internetowych 182
 - 11.3.3. Badanie potrzeb klientów podczas pierwszych kontaktów telefonicznych 182
 - 11.3.4. Prezentacja mieszkania 183
 - 11.3.5. Kontakt po prezentacji 183
- 11.4. Analiza przypadku. Pomysł na podwojenie 2 mln zł 184

Zakończenie 185

Bibliografia 189

Spis tabel, rysunków, schematów i wykresów 195

Notka o Autorach 197