

Po dom do Ameryki

JAN M. FIJOR

Ogłoszenia zachęcające do kupna posesji na Florydzie ukazywały się w polskiej prasie od połowy lat 1990., kilka lat temu pojawiły się w niej także kondominia w Kolorado, ale ostatni rok to już wysyp amerykańskich ofert.

W Polsce otworzyły się biura dwóch największych amerykańskich sieci pośrednictwa: Remax i Century 21 oraz niezliczona ilość mniejszych agencji. Skoro jest oferta, musi być także i popyt.

Magnes

Coraz więcej Polaków rozważa kupno *pied a terre* (swojego miejsca na ziemi) po drugiej stronie Atlantyku. Powodów takiego stanu rzeczy jest kilka: *primo*, kryzys na rynku nieruchomości w Ameryce, który doprowadził do nienotowanego od półwiecza spadku cen, a jednocześnie znaczny wzrost cen nieruchomości w Polsce; *secundo*, wysoki kurs złotego, co amerykańskim cenom dodaje atrakcyjności; wreszcie, magnesem są rosnące oczekiwania inflacyjne nad Wisłą, wprawiające posiadaczy zapasów gotówki w stan nerwowości, czego owocem jest gwałtowne rozglądanie się za racjonalnymi lokatami poza granicami kraju.

Czynnikami sprzyjającymi lokowaniu polskich zasobów w amerykańską ziemię jest także stosunkowa łatwość kupowania i sprzedawania tam nieruchomości, duży ich wybór, co przekłada się na relatywnie wysoką płynność amerykańskich inwestycji w nieruchomości. Generalnie atrakcyjność rynku amerykańskiego polega na dużej wolności gospodarczej, łatwości zdobycia taniego kredytu, niskich podatkach i wyższej stopie życiowej. Większość inwestorów liczy też, że z chwilą opuszczenia Białego Domu przez obecną, co tu ukrywać, rekordowo rozrzućną admi-

nistrację, inflacja spadnie, dolar zyska na wartości, a ceny domów pójdą w górę. Dlatego na zakupy do Stanów Zjednoczonych udaje się niemal cały świat. Kupują tam Niemcy, Japończycy, Hiszpanie, a nawet inwestorzy z Ameryki Łacińskiej.

Jak długo jeszcze?

Co prawda jedna z głównych zasad inwestowania głosi, że pieniądze należy lokować tylko tam, gdzie ma się nad nimi kontrolę, to jednak tym razem możemy zrobić wyjątek. Sytuacja jest bowiem wyjątkowa, chociażby dlatego, że ceny nieruchomości w niektórych rejonach Stanów Zjednoczonych spadły do poziomu nienotowanego od 15–20 lat, a jednocześnie wiadomo, że stan ten nie potrwa długo. Nie popełnię błędu, jeśli napiszę, że bessa na rynku nieruchomości w USA powinna się skończyć nie później niż za 9–12 miesięcy. Świadcza o tym chociażby sierpniowe notowania renomowanego indeksu S&P/Case-Shiller. Zdaniem ekspertów Standard and Poor indeks osiągnie swoje dno w ciągu najbliższych 2–3 miesięcy. Były szef Rezerwy Federalnej, Alan Greenspan przewiduje, że najpóźniej wiosną 2009 ceny domów zaczęną rosnąć. Znając „celność” przepowiedni p. Greenspana, a także fatalną politykę monetarną w wykonaniu jego następcy, Boba Bernanke, początków aprecjacji można się spodziewać nie później niż pod koniec 2009 roku.

O ile w rejonach, w których w latach 2004–2006 panował największy boom (Los Angeles, Las Vegas, Miami) korekta

cen (w dół) wciąż trwa, o tyle tam, gdzie ceny w czasie kryzysu „hipotecznego” spadły najsilniej (Kalifornia, San Francisco, stany Teksas i Nowy Jork, Chicago) rynek nieruchomości – zdaniem ekspertów TD Bank Financial Group – już notuje niewielkie ożywienie. Trudno się dziwić, skoro np. dom w miasteczku Corona, w stanie Kalifornia, za który dwa lata temu zapłacono 450 tys. dolarów, przejęty w maju br. przez bank za długi, sprzedany został w pierwszych dniach sierpnia 2008 za...198 tysięcy dolarów; kondominium (160 mkw.) na przedmieściach Chicago wycenione w styczniu 2007 r. (kiedy kryzys już trwał) na 330 tysięcy dolarów, sprzedano pod koniec sierpnia 2008 r. za... 200 tysięcy (ok. 2700 zł za mkw.). W 1992 roku właścicielka zapłaciła za nie...350 tysięcy dolarów.

3 x L, czyli gdzie kupować

Na żadnym innym rynku świata, wartość nieruchomości nie zależy od trzech L (lokalizacji, lokalizacji i... lokalizacji) w takim stopniu, jak w Stanach Zjednoczonych.

Co prawda okazje zdarzają się wszędzie, bo przejęcia z powodu niewypłacalności dłużników mają dziś miejsce w całej Ameryce, to jednak w rejonach najbardziej atrakcyjnych z punktu widzenia cudzoziemców (Floryda, miasto Nowy Jork, stan Nowy Meksyk, górzyste Kolorado czy obie Karoliny) jest ich znacznie mniej. Gros tzw. okazji związanych z obecnym kryzysem zdarza się niestety w okolicach o gorszej reputacji (Michigan, Ohio, Ken-

tucky itp.). Dlatego osobom decydującym się na nieruchomość w USA doradzam kupowanie wyłącznie w tzw. okolicach renomowanych. Liczenie na aukcje domów przejętych przez banki czy odebranych z powodu innych zaległości jest ryzykowne chociażby dlatego, że wymaga doskonałej znajomości rynku, a przede wszystkim przebadania tytułu własności licytowanej nieruchomości, która jest wystawiana na aukcję z całym „dobrodziejstwem” inwentarza, który wcale nie musi być ujawniony. Szukanie okazji polega więc na tym, że cały rynek amerykański jest jedną wielką okazją; jest kryzys, rośnie podaż, co przy spadającym popycie owocuje niskimi cenami. Lepszej sposobności nie potrzeba.

Pamiętajmy jednak, że lepiej kupić rudę w dobrym miejscu niż pałac w dzielnicy niecieszącej się wzięciem. Jest to ważne zwłaszcza w momencie sprzedaży domu (czy mieszkania). Ludzie w dobrych dzielnicach mieszkają chętniej, dlatego większość potencjalnych nabywców tam właśnie szuka swego domu. Dobre dzielnice to wprawdzie wysoka cena, ale cena jest bez znaczenia. Ważna jest wartość. Ludzie ceniący wartość są przeważnie zamożni. I dlatego łatwiej jest dziś sprzedać kondominium na Manhattanie czy segment w Beaver Creek niż pałac w Detroit lub Beloit, w stanie Wisconsin.

Jak kupować?

Cena nieruchomości zależy od powodu, dla którego jest ona sprzedawana. Im silniejsza motywacja ze strony sprzedającego, tym cena niższa. Osoba o silnej motywacji sprzedaje swój dom (mieszkanie, kondominium) niemal wyłącznie za pośrednictwem agencji pośrednictwa, bo takie agencje sprzedają najszybciej i za najlepszą cenę. Z punktu widzenia kupującego, profesjonalny pośrednik też jest najlepszym rozwiązaniem; posiada dostęp do ofert z całego rynku, zna ten rynek, dzięki czemu potrafi wyłowić z niego najbardziej atrakcyjne kąski. Równie korzystnie można kupić od dewelopera, ale w tym przypadku trzeba posiadać dobrą znajomość lokalnego rynku. Odradzam natomiast kupowanie bezpośrednio od właściciela (*by owner*). Kto w obecnej sytuacji sprzedaje



Fot. www.photos.com

nieruchomość bez pomocy fachowców, musi mieć dużo czasu. Pod nieobecność przymusu, trzyma cenę wysoko.

Obawy przed barierą językową w kontaktach z pośrednikami są bezpodstawne. W każdym większym ośrodku urbanistycznym USA znajdują się agencje pośrednictwa zatrudniające agentów polskojęzycznych. Jeśli nie znajdziemy ich w Nowym Meksyku czy Południowej Karolinie, można sięgnąć po specjalistów z Chicago, Fort Lauderdale i Naples (Floryda) czy Breckenridge (Kolorado). Wspominałem też o biurach sieci Remax i Century 21 w Polsce.

Za co kupować?

Większość domów kupuje się w Stanach Zjednoczonych na kredyt. Aby go otrzymać, trzeba jednak spełnić kilka warunków, z których najtrudniejszy dla cudzoziemca to posiadanie numeru identyfikacji socjalnej (*Social Security Number*), który niewielu z nas ma, a jeszcze mniej kwalifikuje się do jego posiadania. Jednakże sytuacja jest wyjątkowa. Wiele banków, pod pewnymi warunkami, udziela kredytów cudzoziemcom występującym pod kryptonimem NRA (*non resident alien*). Jak to warunki? Duża wpłata gotówkowa (co najmniej 35–40 procent wartości kupowanej nieruchomości) i zdolność zarobkowania, aby było z czego ten kredyt spłacać. Pamiętajmy jednak, że konieczność zaciągnięcia

kredytu jest dla kupującego okolicznością niesprzyjającą. Po pierwsze, procedura kredytowa trwa co najmniej 4–6 tygodni, po drugie, uwarunkowanie kontraktu otrzymaniem pożyczki to na dzisiejszym rynku poważny mankament. Dlatego, jeśli ktoś może, niech kupuje w Ameryce za gotówkę. W ten sposób łatwiej kupuje się prawdziwe okazje. Zniecierpliwiony sprzedający, widząc gotówkę, a więc perspektywę szybkiej, bezwarunkowej transakcji, zgodzi się na znacznie niższą cenę niż wtedy, gdy kontrakt jest warunkowy. Te ostatnie nie są dzisiaj traktowane zbyt serio. Korzystnie jest też poszukać ofert, których właściciele gotowi są udzielić „prywatnej pożyczki”, czyli sfinansować kupno ich domu (czy mieszkania). Takie pożyczki są proste, tanie, choć z reguły udziela się ich na krótki okres (2–3 lata). Należy przy tym pamiętać, że amerykańskie nieruchomości obciążone są obowiązkiem płacenia podatku od nieruchomości (*real estate tax*), który wynosi mniej więcej 2 proc. wartości ceny kupna rocznie. Przeciwwagą tej ułomności jest zwolnienie z obowiązku podatkowego wszelkiego dochodu osiągniętego z tytułu posiadania nieruchomości do wysokości pół miliona dolarów (netto). Takie zwolnienie przysługuje raz na dwa lata.

Udanych zakupów! ■

www.fjor.com