

DOBRE PRAKTYKI
ZASADY DLA RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH

GŁÓWNE WYMAGANIA BZ WBK ODNOŚNIE SPORZĄDZENIA OPERATÓW SZACUNKOWYCH

Operat sporządzony zgodnie z przepisami prawa dla celu zabezpieczenia wierzytelności kredytodawcy z podpisem i pieczęcią rzeczoznawcy majątkowego powinien zawierać:

1. Dokładny i wyczerpujący opis lokalizacji ogólnej i szczegółowej.
2. Opis najbliższego sąsiedztwa nieruchomości wycenianej, w tym w szczególności nieruchomości konkurencyjnych w okolicy; jeżeli w sąsiedztwie występują tereny niezabudowane należy wskazać ich przeznaczenie w MPZP.
3. Ocenę ekspozycji wycenianej nieruchomości m.in. czy jest widoczna z drogi, czy znajduje się w pierwszej linii zabudowy.
4. Charakterystykę działki gruntu wraz z dostępem do poszczególnych mediów oraz konstrukcji, stanu technicznego i standardu wykończenia zabudowy.
5. Szczegółowy opis dostępu fizycznego i prawnego do drogi publicznej, ze wskazaniem numerów działek ewidencyjnych, po których odbywa się dojazd i wyszczególnieniem ich stanu prawnego m.in. aktualnego właściciela (Skarb Państwa, jednostka samorządu terytorialnego, osoba prawna czy osoba fizyczna).
6. Opis programu użytkowego poszczególnych budynków oraz zestawienie powierzchni wszystkich pomieszczeń w budynkach wraz z informacją na podstawie jakiego dokumentu została przyjęta do obliczeń powierzchnia użytkowa zabudowy.
7. Informację o wydanych decyzjach administracyjnych (pozwolenia na budowę, na użytkowanie zabudowy, decyzje podziałowe itp.) lub o ich ewentualnych brakach.
8. Wskazanie ewentualnych ryzyk wynikających z zapisów w księdze wieczystej m.in. określenie wpływu poszczególnych zapisów w dziale III na wartość nieruchomości; jeżeli w KW wpisane są wzmianki należy opisać ich wyjaśnienie.
9. Weryfikację zapisów dotyczących poszczególnych działek objętych zakresem wyceny wg ewidencji gruntów oraz wskazanie, czy zapisy w KW i ewidencji gruntów są zgodne, czy stan z ewidencji gruntów jest zgodny ze stanem zastanym na nieruchomości.
10. Mapę ewidencyjną nieruchomości wraz z analizą granic nieruchomości, m.in. czy zabudowa jest naniesiona na mapę i czy nie narusza granic działek ewidencyjnych.
11. Wskazanie, czy na nieruchomości komercyjnej zawarte są umowy najmu, a w przypadku ich istnienia podanie warunków na jakich zostały zawarte (daty zawarcia umowy, okresu najmu, stawki czynszu, wysokości opłat serwisowych, sposobu rozliczania mediów, warunków wypowiedzenia, czy umowa zawarta w zwykłej formie pisemnej lub z data pewną lub w formie aktu notarialnego, innych szczególnych warunków umowy).
12. Analizę przeznaczenia nieruchomości na podstawie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, a w przypadku jego braku na podstawie studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy lub decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu wraz ze wskazaniem ewentualnych ryzyk.
13. Analizę rynku zarówno ogólnopolskiego, jak i lokalnego dotycząca wszystkich rodzajów powierzchni występujących na nieruchomości z podanymi źródłami informacji.
14. Analizę konkurencji na rynku objętym analizą - jaki jest jej obecny stan i oczekiwany przyszły poziom wraz omówieniem ewentualnego wpływu konkurencji na wartość szacowanej nieruchomości.
15. Podanie kilku przykładów transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości komercyjnych z obszaru rynku objętego analizą.
16. Analizę trendu czasowego (ocena wpływu czasu na zmiany cen nieruchomości na rozważanym rynku).

17. Analizę stawek ofertowych dla analizowanych rodzajów powierzchni z rynku objętego analizą.
18. Podanie kilkunastu przykładowych rynkowych stawek najmu dla nieruchomości podobnych / podobnych rodzajów powierzchni z danego rynku lokalnego lub z rynków równoległych tj. podobnych miejscowości o porównywalnym potencjale gospodarczym, z podaniem nazwy miejscowości oraz nazwy ulicy, położenia lokalu na piętrze, okresu najmu, danych najemcy: np. branża lub rodzaj prowadzonej działalności (np. market handlowy, usługi bankowe lub finansowe) oraz jeśli jest taka możliwość inne dane np. wiek budynku (czy jest to nowoczesny biurowiec czy też np. zabytkowa willa miejska) czy standard pomieszczeń.
19. Ocenę wielkości pustostanów i stóp zwrotu dla danego segmentu rynku wraz ze wskazaniem z czego one wynikają i jakie są przewidywane trendy.
20. Odpowiednio wykorzystaną metodologię wyceny; przy nieruchomościach zabudowanych o charakterze komercyjnym, które generują lub mogą generować dochód preferowane przez Bank jest podejście dochodowe.
21. Przy podejściu dochodowym konieczne jest przedstawienie szczegółowego zestawienia wydatków operacyjnych wraz z odniesieniem się do danych rynkowych.
22. Przy metodzie zysków rekomendowane jest przedstawienie danych z wycenianej nieruchomości z okresu ostatnich trzech lat oraz z rynku / nieruchomości podobnych wraz z uzasadnieniem przyjętych wartości do dalszego szacowania.
23. W przypadku zastosowania podejścia porównawczego, metody porównywania parami do porównywanych nieruchomości konieczne jest przedstawienie opisu szczegółowego nieruchomości oraz obszernej dokumentacji fotograficznej.
24. Czytelne wykazanie wszystkich założeń lub dodatkowych warunków, pod jakimi została oszacowana wartość rynkowa wraz ze szczegółowym opisem koniecznych do podjęcia działań w celu ich spełnienia przez właściciela nieruchomości. Powyższe założenia powinny być wyszczególnione również w wyciągu z operatu.
25. Obliczenie wartości dla wymuszonej sprzedaży.
26. Określenie stopnia zużycia technicznego zabudowy oraz obliczenia wartości odtworzeniowej nieruchomości.
27. Zawarcie obszernego uzasadnienia uzyskanego wyniku oszacowania.
28. Informację o płynności nieruchomości i możliwym czasie ekspozycji nieruchomości na rynku w przypadku sprzedaży
29. Analizę ryzyk, zgodnie ze Standardem Zawodowym Rzeczoznawców Majątkowych „Wycena dla zabezpieczenia wierzytelności”. Analiza ta może być przedstawiona w formie analizy SWOT i powinna wskazywać w jakich obszarach wyceniana nieruchomość jest oceniana jako gorsza od nieruchomości porównawczych.
30. Rzetelną dokumentację fotograficzną nieruchomości wraz z opisem pozwalającym na identyfikację poszczególnych budynków znajdujących się na nieruchomości, m.in. zdjęcia wszystkich elewacji budynków, z wewnątrz z poszczególnych kondygnacji i kluczowych/charakterystycznych pomieszczeń, widok otoczenia oraz drogi dojazdowej.

DOBRE PRAKTYKI
ZASADY DLA RZECZOZNAWCÓW MAJATKOWYCH

SZCZEGÓŁOWE WYMAGANIA BZ WBK ODNOŚNIE ANALIZY RYNKU W OPERACACH SZACUNKOWYCH

Analiza lokalnego rynku nieruchomości w operacie szacunkowym sporządzonym w celu zabezpieczenia wiarygodności kredytodawcy dla nieruchomości komercyjnej powinna zawierać:

1. Opis podstawowego profilu gminy (np. gmina typowo rolnicza czy też miejscowość uzdrowiskowa) wraz z informacją, czy w okolicy występują specjalne strefy ekonomiczne.
2. Informację na temat liczby mieszkańców danej miejscowości/gminy, stopy bezrobocia, liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych oraz informacji o liczbie podmiotów, które zainwestowały na danym terenie w przeciągu ostatniego roku / dwóch lat
3. Opis planowanych inwestycji na terenie gminy lub inwestycji w budowie, informacje o inwestycjach zrealizowanych w przeciągu kilku ostatnich lat oraz o polityce gminy w stosunku do nowych przedsiębiorców (czy są stosowane zachęty dla inwestorów np. zwolnienia podatkowe?).
4. Opis szlaków komunikacyjnych (czy przez teren gminy przebiegają lub planowane są do realizacji drogi krajowe, ekspresowe lub autostrady?).
5. Informację na temat miejscowości konkurencyjnych (tj. objętych zakresem analizy rynku np. w przypadku miejscowości uzdrowiskowych powiatu kłodzkiego: Kudowa Zdrój, Lądek Zdrój, Duszniki Zdrój itd.).
6. Podanie średnich cen uzyskiwanych na rynku lokalnym w poszczególnych segmentach rynku: tj. dla działek budowlanych, budynków mieszkalnych, lokali mieszkalnych, innych: np. lokali użytkowych.
7. Wskazanie jakiego typu nieruchomości przeważają w obrocie na rynku lokalnym (czego się najczęściej sprzedaje lub buduje?).
8. Podanie informacji na temat wielkości podaży powierzchni w danym segmencie rynku (np. powierzchnie handlowe); jakiego typu/rodzaju powierzchnie są najbardziej poszukiwane przez najemców/nabywców na rynku lokalnym i w jakich lokalizacjach? Jakie powierzchnie są planowane do realizacji lub w budowie?
9. Ocenę wielkości pustostanów dla danego segmentu rynku; wskazanie z czego one wynikają.
10. Określenie średniego okresu poszukiwania potencjalnego najemcy/nabywcy dla danego rodzaju nieruchomości wraz z określeniem na jaki okres zawierane są typowe umowy najmu.
11. Precyzyjne określenie rodzaju badanego rynku tj. np. rynek gruntów inwestycyjnych położonych w małych miejscowościach wzdłuż dróg krajowych.
12. Podanie kilkunastu przykładowych rynkowych stawek najmu dla nieruchomości podobnych z danego rynku lokalnego lub z rynków równoległych tj. podobnych miejscowości o porównywalnym potencjale gospodarczym, z podaniem nazwy miejscowości oraz nazwy ulicy, położenia lokalu na piętrze, okresu najmu, danych najemcy: np. branża lub rodzaj prowadzonej działalności (np. market handlowy, usługi bankowe lub finansowe) oraz jeśli jest taka możliwość inne dane np. wiek budynku (czy jest to nowoczesny biurowiec czy też np. zabytkowa willa miejska) czy standard pomieszczeń.
13. Analizę stawek ofertowych.
14. Analizę trendu czasowego (ocena wpływu czasu na zmiany cen nieruchomości na rynku lokalnym).
15. Podanie kilku przykładów transakcji kupna/sprzedży nieruchomości komercyjnych z obszaru rynku objętego analizą.