

Spis treści

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 <i>project finance</i>	68
4.2. Zalety i wady <i>project finance</i>	71
4.3. Uczestnicy i struktura organizacyjna <i>project finance</i>	73
4.4. Zarządzanie ryzykiem w <i>project finance</i>	75
4.5. <i>Project finance</i> vs. <i>corporate finance</i>	76
4.6. Partnerstwo publiczno-prywatne jako szczególny przykład projektów realizowanych metodą <i>project finance</i>	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 przedwstępną 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. <i>Home staging</i> 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