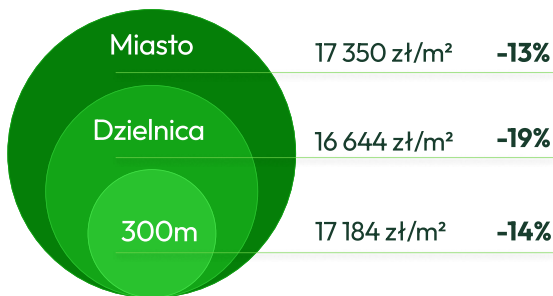




Rynek i konkurencja

396 947 zł
wartość nieruchomości

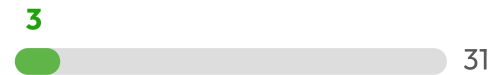
19 847 zł
wartość za m²



Podobnych ofert sprzedaży w dzielnicy



Podobnych ofert sprzedaży w promieniu 300 m



Oferty sprzedaży w dzielnicy

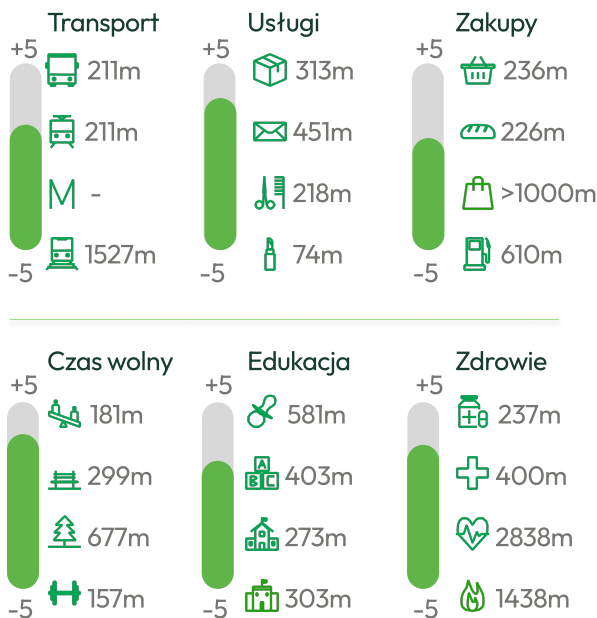
15 **55,1 m²** **2**
Podobnych ofert Średni metraż Pokoje

Oferty sprzedaży w promieniu 300m

3 **49,2 m²** **2**
Podobnych ofert Średni metraż Pokoje



Lokalizacja



Otoczenie

Średnioroczna jakość powietrza



Hałas



Wskaźnik bezpieczeństwa



Wartość indeksu dla okolicy na tle średniej dla miasta

Zagrożenie
powodziowe

TAK

Plan zagospodarowania
przestrzennego

TAK

Roboty budowlane
w promieniu 300 metrów

91



Płynność sprzedaży

Szanse na sprzedaż do 30 dni 31-60 dni 61-90 dni

taniej o 10-30%
317 558 zł

brak ofert

9%

16%



wycena +/- 10%
396 947 zł

brak ofert

brak ofert

13%

drożej o 10-30%
476 336 zł

9%

9%

56%

Na podstawie podobnych ofert

Czy nieruchomość
jest w **niszowym**
segmencie?

TAK

Średni czas
potrzebny
na sprzedaż
w cenie
396 947 zł

**min.
86 dni**



Ryzyka prawne

Czy nieruchomość
posiada **poważne**
ryzyka prawne?

NIE

Czy nieruchomość
posiada **potencjalne**
ryzyka prawne?

NIE



Decyzje inwestycyjne

W wariantie zakupu na kredyt (20% wkładu własnego, 30 lat)

Średni zysk z 10 lat inwestycji
najmu **krótko**terminowego

4 973 zł/mies.

Średni zysk z 10 lat inwestycji
najmu **dług**oterminowego

-1 028 zł/mies.

Wartość nieruchomości po
10 latach nie inwestując

+11%



Fakty

 **19 847 zł/m²**

Cena zaniżona

Cena neutralna

Cena podwyższona

16 684 zł/m²

21 115 zł/m²

Mocne strony nieruchomości

- Nieruchomość jest gotowa do zamieszkania – do wprowadzenia od zaraz.
- Wschodnia ekspozycja zapewnia najlepsze doświetlenie w godzinach porannych.

Słabe strony nieruchomości

- Nieruchomość posiada podstawowe, ekonomiczne wykończenie i wyposażenie.
- Wyposażenie łazienki jest niepełne, co uniemożliwia natychmiastowe korzystanie z niej.
- Nieruchomość jest w strefie płatnego parkowania i nie ma miejsca postojowego.
- Nieruchomość nie ma dodatkowych zabezpieczeń, monitoringu ani kontroli dostępu.



Podsumowanie analityczne

Nieruchomość	Lokal mieszkalny przy placu Serkowskiego 7/3 w Krakowie. Kawalerka o powierzchni 20 m ² , zlokalizowana na parterze w 3-piętrowej kamienicy z lat 50. Wycena 19 847 zł/m ² . Czynsz administracyjny wynosi 380 zł. Nieruchomość z ogrzewaniem elektrycznym i niefunkcjonalną łazienką . Brak przynależnego miejsca parkingowego w strefie płatnego postoj.
Lokalizacja	Dzielnica Stare Podgórze . Znakomity dostęp do usług, komunikacji (przystanek 211 m) i rekreacji (Park Bednarskiego 299 m). W pobliżu znajdują się sklepy, kino (241 m) i punkty gastronomiczne.
Przyszłość	Obszar jest objęty miejscowym planem zagospodarowania , co zapewnia stabilność inwestycyjną. Prognozowany jest wzrost wartości nieruchomości w Krakowie. Dzielnica Podgórze charakteryzuje się wysoką podażą ofert, co wskazuje na duży popyt, ale jednocześnie na silną konkurencję na rynku.
Ryzyko	Nieruchomość znajduje się na terenie historycznie objętym powodzią , co stanowi poważne ryzyko. Jakość powietrza jest gorsza niż średnia dla miasta (stężenie PM10 wyższe o 15%). Księga wieczysta jest wolna od obciążeń i roszczeń, jednak niezgodność danych wymaga weryfikacji notarialnej.



Profil nieruchomości

Segment	Rynek wtórny, segment małych mieszkań (mikroapartament) w historycznej części dzielnicy. Nieruchomość jest skierowana do niszy rynkowej z uwagi na swój bardzo kompaktowy metraż . Oferta nie jest unikalna z powodu dużej liczby podobnych lokali w najbliższej okolicy.
Klient docelowy	Potencjalny kupujący to najczęściej inwestor celujący w najem krótkoterminowy, ewentualnie singiel lub student szukający lokum blisko centrum. Sprzedający to z kolei osoba chcąca szybko zrealizować zysk lub po prostu pozbyć się nieruchomości wymagającej zarządzania i dodatkowych inwestycji (np. remontu łazienki).
Wniosek	Jest to nieruchomość o wysokim potencjale inwestycyjnym, ukierunkowanym głównie pod najem krótkoterminowy z uwagi na mały metraż oraz bardzo atrakcyjną lokalizację. To właśnie ten potencjał jest kluczowym argumentem zarówno dla sprzedającego, jak i kupującego, i to on powinien definiować ostateczną strategię.



Strategia

- 1. Zakup na własne cele:** Opcja dla singla lub pary ceniących świetną lokalizację. Parter zapewnia wygodę, ale może być postrzegany jako mniej bezpieczny.
- 2. Najem długoterminowy:** Analiza wskazuje, że najem długoterminowy może generować stratę przy zakupie na kredyt. Zakup za gotówkę przynosi wprawdzie zysk, lecz rynek cechuje się wysoką konkurencją.
- 3. Najem krótkoterminowy:** Najem krótkoterminowy jest rentowny niezależnie od wybranej formy finansowania.
- 4. Strategia sprzedaży:** Głównym atutem jest lokalizacja. Trzeba się przygotować, że potencjalny kupujący może negocjować cenę, powołując się na ryzyko powodziowe, jakość powietrza i wyższą cenę od średniej w tej dzielnicy.

Indeks pozycji transakcyjnej

- + Wartość mieszkania rośnie szybciej niż inflacja w perspektywie 10 lat.
- + Brak ryzyka prawnego (brak wpisu w dziale 3 KW).
- + Brak wzmianek w KW, które mogłyby zwiększać ryzyko prawne.
- Położenie na terenie zagrożonym powodzią.
- Okolica była historycznie dotknięta powodzią.
- Stężenie pyłu zawieszonego PM10 w okolicy jest znacząco podwyższone (+15%).