

Jak i gdzie kupić taniej

Poradnik kupującego Wykorzystując proste mechanizmy rynkowe masz szansę wynegocjować obniżkę ceny mieszkania

Aleksandra Chomiaka

We wszystkich dużych miastach średnie ceny mieszkań wystawionych do sprzedaży pod koniec czerwca były wyższe niż pod koniec I kwartału. Na rynku wtórnym właściciele mieszkań dają wysokie upusty, byleby tylko sprzedać lokal. Ceny w ogłoszeniach wprawdzie rosną, ale w praktyce, po uwzględnieniu rabatu, stoją w miejscu. Najwięcej daje się utargować kupując mieszkanie w Krakowie i Wrocławiu: podczas negocjacji można uzyskać nawet 13-procentową obniżkę.

Marta Kosińska z portalu Szybko.pl zwraca jednak uwagę na to, że i w Trójmieście warto negocjować ceny: w I kwartale ceny ofertowe były wyższe od transakcyjnych w przypadku Krakowa o 4,1%, ale w Gdańsku już o 7,7%. W kolejnych miesiącach różnice pomiędzy cenami się pogłębiły. Analitycy określają margines negocjacyjny na 13,6% we Wrocławiu, 12,9% w Krakowie, 8,6% w Gdańsku i 6,4% w Warszawie. Najtrudniejsze są rozmowy z właścicielami nieruchomości w Poznaniu – w stolicy Wielkopolski można wynegocjować średnio niewiele ponad 3% obniżki w porównaniu z pierwotną ofertą.

To jest próba sił

Jarosław Sadowski z Expandera ma swoją tezę: właściciele nieruchomości bacznie obserwują i testują rynek. Zapowiadane zmiany w programie „Rodzina na swoim” i związane z tym ożywienie już spowodowało chęć „ugrania” wyższych cen. Dotyczy to zresztą obu segmentów rynku: i pierwotnego, i wtórnego. Deweloperzy i właściciele mieszkań doszli do wniosku, że sytuacja poprawiła się na tyle, że można spróbować sprzedać mieszkanie drożej. Okazało się jednak, że kupujących wcale nie ma aż tak dużo. Dlatego warto negocjować. Jednak – i trzeba mieć tego świadomość – o tym, czy sprzedający będzie skłonny do obniżenia ceny, decyduje atrakcyjność mieszkania. Upusty mogą być niższe lub o wiele wyższe od podanych w raportach średnich wartości. Jeśli jednak jego cena została dobrze skalkulowana, to może nie być mowy o żadnej obniżce. Trudniej również wynegocjować rabat, jeśli kupujemy 1-, 2-pokojowe mieszkanie wielkości do 50 metrów, na które jest największy popyt. Natomiast łatwiej negocjować ceny dużych mieszkań, pozostających w sprzedaży od kilku miesięcy. Firma Metrohouse, która starannie monitoruje sprzedaż mieszkań na rynku wtórnym, od początku tego roku sytuowała średni czas sprzedaży w przedziale 3–4 miesiące.



FOT. MATERIAŁY PRASOWE

Firma Robyg, budująca Lawendowe Wzgórze, zastosowała chwyt rodem z marketów – sprawdzaj ceny u innych

Oferty z dłuższą historią są więc potencjalnie najłatwiejsze do negocjowania.

Eksperci nie mają wątpliwości, że ceny ofertowe mogą jeszcze wzrastać, nawet o 8–10%, ale to nie oznacza, że o tyle samo wzrosną ceny transakcyjne. Analitycy z firmy Home Broker prorokują stabilizację, a w raporcie Narodowego Banku Polskiego czytamy o perspektywach spadku cen w dłuższej perspektywie.

Jak wybrać cel?

Na rynku pierwotnym najłatwiej wynegocjować obniżkę ceny, wykorzystując mechanizm konkurencji. Są lokalizacje, gdzie obok siebie powstaje kilka dużych inwestycji deweloperskich. Można być pewnym, że takie firmy bacznie monitorują postęp sprzedaży u sąsiadów i będą bardziej skłonne do oferowania upustów.

Łatwiej również o nie wówczas, gdy mamy już na wstępie jasną sytuację finansową: własne środki na zakup mieszkania lub promesę kredytową. Dzisiaj bowiem wiele ofert jest tygodniami zablokowanych przez osoby, które dopiero o kredyty się starają i – niestety

– mogą go w końcu nie uzyskać. Sytuacja może się przejściowo jeszcze pogorszyć po 23 sierpnia, kiedy w życie wejdą przepisy tzw. Rekomendacji T, zmieniające zasady ubiegania się o kredyt. Początek jesieni może więc oznaczać chwilowy „korek” w bankach i... szansę dla tych, którzy dysponują środkami na zakup mieszkania.

Trzeba tylko celnie trafić w dobry czas

Warto również obserwować rynek pierwotny i poszczególne inwestycje: tam, gdzie deweloperzy są na finiszu inwestycji, a pozostały im jeszcze mieszkania do sprzedania – można liczyć na większą życzliwość przy próbie negocjowania ceny. Warto jednak pamiętać, że oferta jest już „przebrana” i do sprzedaży zostały mniej ustawne lub gorzej usytuowane w stosunku do stron świata lokale.

Na dobrą cenę można liczyć również wówczas, gdy deweloper dopiero rozpoczyna budowę, szczególnie wówczas, gdy jest to okolica, w której nowych domów nie ma (dotyczy to nie tylko odłuzi, ale również starych dzielnic, na które

wkraczają firmy). Potencjał nowej lokalizacji jest wówczas jeszcze nieznanym, deweloperowi zależy na szybkiej sprzedaży co najmniej 30% oferty i będzie bardziej skłonny do obniżki. Jednak – uwaga – to również większe ryzyko dla kupującego.

Stare i nowe metody walki o klienta

To jeszcze nie koniec! Na rynku pierwotnym pojawiają się nie tylko nowe inwestycje, ale również nowe metody konkurowania. Były już:

- samochody – ostatnia taka akcja miała miejsce na wiosennych targach mieszkaniowych, kiedy jedna z wchodzących na pomorski rynek firm kuśliła potencjalnych nabywców 30 pierwszych mieszkań fiatami

- komórki, miejsca postojowe gratis (często spotykany bonus)

- firma JW Construction oferuje „mieszkanie na próbę”, zanim kupi się lokal.

Teraz natomiast Grupa Deweloperska ROBYG sięga po instrument marketingowy, stosowany w marketach buciarskich: zwraca uwagę ku-

pujących na jakość ofert dostępnych na gdańskim rynku pierwotnym i proponuje porównanie jej z własną ofertą. Jeśli jej klienci znajdą podobnej klasy mieszkanie za niższą cenę – odda im wpłacone pieniądze. Akcją promocyjną objęta jest inwestycja „Lawendowe Wzgórze”, realizowana przy ul. Jabłoniowej w południowej części Gdańska.

Mechanizm promocji „Gwarancja Zwrotu Pieniędzy” jest bardzo prosty. Każdy klient, który podpisze umowę przedwstępną na zakup mieszkania w etapie osiedla Lawendowe Wzgórze i wpłaci pierwszą ratę, będzie miał 30 dni na znalezienie w Gdańsku tańszej oferty, zapewniającej co najmniej równie wysoki standard wykonania. Jeśli mu się to uda, ROBYG zwróci pełną wpłaconą kwotę, bez jakichkolwiek kar czy kosztów.

Analizując dostępne na gdańskim rynku oferty, firma dostrzegła, że stosowane przez nią elementy wykończenia wykraczają poza dominujący standard. Dlatego postanowiła zwrócić uwagę klientów także na to, czego mogą spodziewać się wewnątrz mieszkań. Chodzi między innymi

o drewnianą stolarkę okienną, solidne drzwi antywłamaniowe i eleganckie szklane balustrady balkonów.

– To nie są materiały, które wymagałyby podnoszenia cen i piasowania mieszkań w droższym segmencie. Jesteśmy przekonani, że są naturalnym elementem dobrze wykonanych inwestycji, oferowanych na średnim poziomie cenowym. Oczywiście, przy założeniu, że stawki są rozsądnie skalkulowane. Dlatego chcemy w ten sposób uzmysłowić gdańskim klientom, że mają prawo oczekiwać od deweloperów nieco więcej – deklaruje Oscar Kazanelson, przewodniczący rady nadzorczej ROBYG SA.

W tłoku taniej?

I w tym przypadku zadziałał mechanizm konkurencyjności oferty. Objęte promocją osiedle powstaje w dzielnicy Gdańsk Południe przy ul. Jabłoniowej: w sąsiedztwie rozpoczyna się budowa osiedli kilku dużych firm deweloperskich, w najbliższych latach powstaną tam kilka tysięcy mieszkań (ROBYG planuje ich ok. tysiąc!). Korzyści dla obu stron transakcji „na próbę” są więc oczywiste. Firma zyskuje rozgłos i narzędzie, dzięki któremu wahać się klienci mogą łatwiej i bezpieczniej podjąć decyzję. Jeśli potem uznają, że mogli wybrać lepiej – mają czas, aby to jeszcze raz sprawdzić i zmienić zdanie, o ile rzeczywiście ktoś zaproponuje im lepsze warunki. Z akcji promocyjnej kupujący mogą skorzystać do końca września br.

– Wysoka jakość za rozsądną cenę, to sposób, w jaki ROBYG od 10 lat z sukcesem rozwija się na rynku warszawskim. Na tej zasadzie chcemy też zbudować swoją silną pozycję w Gdańsku – dodaje Oscar Kazanelson. Ceny mieszkań na Lawendowym Wzgórze zaczynają się od 4299 zł/m kw. Dwupokojowe mieszkanie można więc kupić już za nieco ponad 200 000 zł.

Konkurencja w tym przedziale cenowym jest już w Gdańsku całkiem spora: wystylizowała się w niej m.in. EURO STYL (Nowy Horyzont), EKOLAN SA (Miłe Mieszkania, Osiedle Południowe), czy GI HOSSA (Wiszące Ogrody).

Kto kupuje w Trójmieście

Poszukujący własnego „M” mieszkańcy Trójmiasta mają od 26 do 30 lat, mieszkają w swoim mieście od urodzenia, są małżeństwem z krótkim stażem lub zamierzają się pobrać, chcą kupić mieszkanie, aby

się usamodzielniać, a ich miesięczny dochód wynosi od 3 do 4 tys. zł netto. Takie wnioski można wyciągnąć z raportu redNet Consulting dotyczącego profilu klientów rynku trójmiejskiego.

Grupy wiekowe kupujących

Nabywcy w przedziale wiekowym 26–30 lat stanowią 36% wszystkich zainteresowanych zakupem mieszkania. Kolejne, pod względem liczebności, grupy to osoby w wieku 21–25 lat (18,3%)

i 31–35 lat (15,6%). Najwięcej ankietowanych mieszka w Trójmieście od urodzenia – stanowią oni ponad 40% wszystkich zapytanych. 15% z nich mieszka tu od ponad 10 lat i 13,1% – od 5 lat.