

To są te trudne pytania...

Rynek pierwotny Czy to dobry moment na kupno mieszkania? Jaka jest podaż nowych lokali? Jak się kształtują ceny ofertowe i transakcyjne? Czy znajdziemy u deweloperów okazjne oferty?

Alieja Charzyńska

Za zakupem mieszkania na rynku pierwotnym przemawia duża podaż rynkowa, za którą idzie większa skłonność deweloperów do negocjacji cen. Z rekordowej liczby 46 tys. nowych lokali, znajdujących się w ofercie ogólnopolskiej w połowie roku (dane według firmy konsultingowej Reas), mogliśmy znaleźć głównie mieszkania w trakcie realizacji (78%), a co drugie lokum miało termin oddania na 2012 rok (47%). Czy to wada z punktu widzenia kupujących? Wśród planujących transakcję dwie osoby na trzy są skłonne zaryzykować, o ile tylko zyskają na tym cenowo.

Z drugiej strony, według innych danych Reas, trwający nieprzerwanie od końca 2008 roku trend spadków cen nowych mieszkań wyhamował i w drugim kwartale tego roku średnie stawki cenowe lokali wprowadzanych do sprzedaży wzrosły w porównaniu z pierwszym kwartałem 2011 roku. Wyższe ceny wskazują na to, że inwestorzy czują się pewnie i nie obniżają stawek, a wręcz przeciwnie - nieco je podnoszą. Nie ma jednak powodów do dużego entuzjazmu, bo z kolei z danych firmy Emmerson wynika, że w drugim kwartale bieżącego roku sprzedaż mieszkań deweloperskich spadła o 5% w porównaniu z pierwszym kwartałem tego roku.

Firmy deweloperskie prześcigają się więc w pomysłach, jak zwiększyć sprzedaż.

● Często oferują pomoc w załatwieniu formalności kredytowych - taką ofertę mają w standardzie wszystkie liczące się wybrzeżowe firmy.

● Kupujący mogą indywidualnie negocjować ceny, a nawet zlecić inwestorowi sprzedaż starego mieszkania (to akurat na Wybrzeżu opcja wśród deweloperów niespotykana).

● Nabywcy, którzy szukają okazji, powinni zwracać uwagę głównie na dopiero rozpoczynane bądź już zakończone projekty. Na duże ustępstwa mogą pójść deweloperzy, którym na sprzedaż zostało już tylko kilka lokali i chcieliby jak naj-

szybciej zamknąć inwestycję. To właśnie w takich osiedlach można szukać najbardziej atrakcyjnych ofert.

● Inwestorzy wprowadzili specjalne wakacyjne promocje. Najciekawsze upusty dotyczą mieszkań o większych metrażach, ale propozycję standardowej 10-procentowej przeceny zaoferowała np. firma ROBYG. Niestety, tylko do końca wakacji...

Ile możemy wytargować w biurze sprzedaży dewelopera? To pytanie zadaje sobie z pewnością wiele osób. Od 2008 roku zmalała różnica między stawkami ofertowymi i transakcyjnymi na rynku pierwotnym. W kryzysowej końcówce 2008 roku rozbieżność

między średnimi stawkami wynosiła 1000 zł za m kw., a w pierwszym kwartale 2011 roku przeciętnie tylko około 300 zł za m kw. - twierdzą specjaliści z CEE Property Group. Dotyczy to siedmiu największych aglomeracji: Warszawy, Poznania, Gdańska, Wrocławia, Krakowa, Katowic i Łodzi.

W czwartym kwartale 2008 roku na rynku nowych mieszkań, zdaniem analityków, można było wynegocjować nawet 14% ceny pierwotnej lo-

kum. Teraz standardowy upust wynosi tylko do 5% wartości lokalu. Analitycy twierdzą, że obecnie na rynku warszawskim można uzyskać rabat w wysokości 200-300 zł za m kw. w lepszych lokalizacjach i około 500-600 zł w tych gorszych. Wśród trójmiejskich deweloperów nikt oficjalnie nie chce rozmawiać o skali zjawiska, nieoficjalnie można usłyszeć o 5-proc. przecenie. Z reguły nie mogą liczyć na więcej nawet ci, którzy oferują zapłatę gotówką!

Zmienna dynamika rynku

Do momentu kiedy w nowo powstających mieszkaniach na rynku będzie można przebić, kupujący będą mieli większe pole do negocjacji. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika jednak, że w lipcu 2011 roku rozpoczęto budowę o 9% mniej mieszkań niż w lipcu 2010 roku, a do użytku oddano ich mniej o ponad 15%. Od początku roku oddano z kolei o 13,5% mniej miesz-

kań niż w analogicznym okresie rok temu. Ta ogólna liczba oddanych do użytkowania mieszkań jest najniższa od czterech lat. Jednak w Trójmieście rynek jest bardzo dynamiczny, a we wrześniu wejdzie na niego kilka nowych, dużych inwestycji. Istotną rolę odgrywa również konkurencja między firmami budującymi w tym samym rejonie, które walczą o klientów cenami.

Kolejny cykl koniunkturalny?

Stabilizacja cen jest efektem spowolnienia na rynku nieruchomości, które nastąpiło w latach 2008-2009. Szczególnie duża korekta jest udziałem branży deweloperskiej, czyli

w nomenklaturze GUS - mieszkań na sprzedaż i wynajem. Spadek jest widoczny zarówno w stosunku do roku ubiegłego, jak i do poprzednich lat.

Jakie mogą być skutki?

W tym roku w ciągu siedmiu miesięcy, od stycznia do lipca, deweloperzy oddali do użytku prawie o połowę mniej mieszkań niż w 2009 roku (22,7 tys. vs. 42,88 tys.). Jeśli taki trend

się utrzyma i na rynku nowych mieszkań zacznie ubywać lokali, nie będzie już tak łatwo jak dziś wynegocjować satysfakcjonujący upust czy znaleźć okazję cenową.