

Jeśli kupować dom lub mieszkanie, to tylko z upustem

Joanna Nowik, PAP

Cena ofertowa mieszkań lub domów to obecnie zazwyczaj tylko wartość wywoławcza. Ostateczny koszt zakupu lokalu może być niższy o kilka procent od początkowo proponowanego.

Zastój na rynku nieruchomości – pierwotnym i wtórnym – sprawia, że kupujący mogą liczyć na spore upusty. Na rynku pierwotnym i wtórnym coraz łatwiej znaleźć cenowe okazje.

– Ostateczna cena, którą płaci nabywca, jest niejednokrotnie nawet o 10 proc. niższa od tej, która figurowała w ogłoszeniu. Oczywiście zdarza się, że przewidując negocjacje właściciele pozostawiają bezpieczny margines właśnie na upust – powiedział Marcin Drogomirecki z portalu Oferty.net.

Także według danych agencji nieruchomości Metrohouse, różnice między cenami oferowanymi a średnią zawartych już transakcji są wyraźne.

Marcin Jańczuk z agencji Metrohouse wskazuje, że ceny ofertowe najbliższe transakcyjnych to te z Poznania i Warszawy, tu różnice wynoszą odpowiednio 3 proc. i 4,1 proc. W przypadku Gdyni różnica sięga aż ok. 17 proc. Podczas gdy średnia cena ofertowa używanego mieszkania w lipcu wy-

siła tam 6.217 zł za mkw., kupujący płacą średnio o 1.054 zł mniej.

Zdaniem analityków, sprzedający mieszkania muszą albo uzbroić się w cierpliwość i czekać na kupca, który zapłaci tyle, ile chcą, albo obniżyć ceny.

W lipcu spadek średnich cen ofertowych wystąpił w 11 z 18 analizowanych miast. Najbardziej, bo o blisko 3 proc., staniały mieszkania w Rzeszowie i w Lublinie – o 2 proc., a w Krakowie – o 1,7 proc.

– Na rynku pierwotnym różnice cen ofertowych w porównaniu z transakcyjnymi od 2008 roku systematycznie maleją. O ile w IV kwartale 2008 r. różnica sięgała 1.000 zł na metrze kwadratowym, o tyle w I kw. 2011 r. wynosi około 300 zł – powiedział Paweł Grząbka, prezes zarządu CEE Property Group. Tendencja ta dotyczy siedmiu największych aglomeracji: Warszawy, Poznania, Gdańska, Wrocławia, Krakowa, Katowic i Łodzi.

W końcu 2008 r. na rynku pierwotnym można było „utargować” nawet 14 proc. ceny pierwotnej, teraz od 4,5 do 5 proc.

Analitycy twierdzą, że w tej chwili na rynku warszawskim można wynegocjować 200–300 zł upustu na metrze kwadratowym w dobrych lokalizacjach i około 500–600 zł w gorszych.



Domów na sprzedaż nie brakuje, stąd możliwe obniżki cen