
Najczęściej oferty deweloperów przeszukują osoby przed trzydziestką. Po dokładnym przeanalizowaniu propozycji rynkowych wyłuskują najtańsze lokale.

Dyryguje: Cena całkowita

Na celowniku kupujących pod koniec wakacji znalazły się przede wszystkim mieszkania z segmentu popularnego. Analitycy Ober-Haus ustalili, że jeśli mierzymy w lokum dwupokojowe to najczęściej o pow. 40 – 45 mkw., a spośród trzypokojowych lokali wybieramy te o pow. 50 – 65 mkw.

Z ostatniej analizy redNet Consulting, opisującej najnowsze tendencje na rynku nieruchomości dowiemy się, że ponad 19 proc. klientów deweloperów chce kupić mieszkania w cenie mieszczącej się w granicach od 251 do 300 tys. zł, w przedziale 301 – 350 tys. zł szuka mieszkań 17,5 proc. chętnych do zakupu. Około 13 proc. kupujących akceptuje stawki dochodzące do 400 tys. złotych. Potwierdzają to deweloperzy. – W rozpoczętym w maju br. nowym etapie budowy osiedla Alpha sprzedaliśmy już 50 proc. mieszkań. Najszybciej kupujący decydują się na lokale dwupokojowe o najmniejszej powierzchni 39 mkw. i trzypokojowe 49 metrowe, których ceny całkowite są najmniejsze – twierdzi Teresa Witkowska, dyrektor Sprzedaży w RED Real Estate Development.

Ta reguła potwierdza się we wszystkich największych miastach. Wybierane są najtańsze mieszkania z ofert inwestorów. W Krakowie klienci deweloperów poszukują mieszkań do 5,5 tys. za metr kwadratowy. Na najdroższym warszawskim rynku najchętniej kupowaliby w cenie nie przekraczającej 8 tys. zł za mkw. Osoby przeglądające oferty mają jednak zbyt dużego wyboru jeśli chodzi o gotowe lokale. Jak oblicza firma ProDevelopment, w Warszawie znaleźć można ok. 600 mieszkań w tej cenie, ale tylko 250 jest już wybudowanych.

Ile można urwać?

W sierpniu w skali całego kraju średnia stawka na nowe mieszkania spadła o 1,7 proc. w porównaniu z lipcem br. W Warszawie obniżka była mniejsza i wyniosła 1,3 proc., wynika z nowego raportu Gold Finance i redNet Consulting. Przeciętnie w siedmiu największych miastach kupowaliśmy mieszkania w cenie prawie 7 tys. za mkw. Pomiędzy średnią ceną mieszkań sprzedanych, a oferowaną wystąpiła średnia różnica 7,1 proc. Taki właśnie kilkuprocentowy upust jest wciąż możliwy do uzyskania na rynku pierwotnym, choć nie w każdej inwestycji.

Największe dwucyfrowe proporcje między cenami sprzedaży, a katalogowymi wystąpiły w Gdańsku i całej aglomeracji trójmiejskiej (15 proc.) i Krakowie (12 proc.). W tych miastach możemy uzyskać największe rabaty. We Wrocławiu kupimy o 9 proc. taniej, a w Poznaniu i Warszawie o 6 proc. W Łodzi dostaniemy średnio około 4 proc. zniżki, a w Katowicach 3 proc.

Kto szuka gniazdka?

W gronie kupujących mieszkania z pierwszej ręki w największych miastach w Polsce przeważają ludzie młodzi. Do deweloperów trafiają najczęściej osoby przed 30. rokiem życia (57 proc.). Zainteresowani zakupem w wieku między 30 a 35 rokiem życia stanowią dalsze 16 proc. Z raportu: Profil i preferencje Polaków, firmy redNet Consulting można się też dowiedzieć, że co trzeci szukający mieszkania jest osobą stanu wolnego. Prawie 70 proc. nie ma dzieci, a niemal 20 proc. to małżeństwa z dłuższym stażem.

RED Real Estate Development