

W kwietniu odczyt Indeksu Dopasowania Cenowego Emmerson S.A. wykazał nieznaczny wzrost w porównaniu do marca. Wskaźnik ten został zbudowany w oparciu o różnice pomiędzy cenami ofertowymi oraz transakcyjnymi na rynku mieszkaniowym. Opierając się na metodologii tworzenia Indeksu, opisana zmiana pozwala na wyciągnięcie wniosków odnośnie obecnej sytuacji na rynku w największych miastach naszego kraju.

Wzrost wartości świadczy o zmianach na korzyść osób wystawiających swoje mieszkania na sprzedaż – oznacza on niższy poziom upustów, jakie oferowali oni w trakcie negocjacji z kupującymi. Taka interpretacja danych nie jest do końca jednoznaczna – wskazuje również, że właściciele poszukujący chętnych na swoje lokale mieszkalne starają się podawać trochę niższą cenę wyjściową. Opisana strategia wydaje się być sensowna, gdyż pozwala trafić do większego grona osób, które będą chciały poznać szczegóły dotyczące konkretnego M. Biorąc to pod uwagę należy jednak zaznaczyć, że w obecnej sytuacji to kupujący są nadal w zdecydowanie lepszej sytuacji i to oni tak naprawdę dyktują warunki na rynku. Z kolei osoby chcące szybko sprzedać mieszkanie muszą im iść na rękę.

Analiza transakcji lokalami mieszkalnymi, w których pośredniczyła firma Emmerson S.A. w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu i Gdańsku wskazuje, że w ostatnim miesiącu najbardziej skorzy do schodzenia z ceny byli właściciele mieszkań o powierzchni między 60, a 80 mkw. Decydując się na lokum o takim metrażu można było przeciętnie wynegocjować 4,4% obniżki. W niewiele gorszej sytuacji byli chętni na najpopularniejsze jednostki mieszkaniowe (między 40 a 60 mkw.), w przypadku których upust sięgał poziomu 4,1%. Właściciele najmniejszych lokali nieprzekraczających 40 mkw. oferowali średnio rabat w wysokości 3,5% ceny wyjściowej. Z kolei osobom zainteresowanym największymi mieszkaniami o powierzchni powyżej 80 mkw. udało się wytargować 2,2% początkowej stawki.

Dział Badań i Analiz Emmerson S.A.