

Inwestycja w nowe mieszkanie może opłacać się bardziej, niż kupno lokalu z drugiej ręki. Nadpodaż na pierwotnym rynku nieruchomości to okazja dla nabywców na wynegocjowanie u deweloperów bardzo korzystnych warunków zakupu lokalu.

Osoby, które sprzedają mieszkanie kupione w czasie rynkowego boomu, nie zejść z ceny teraz, kiedy kurs franka rośnie w ekspresowym tempie, a obciążenie kredytowe może przewyższać wartość nieruchomości nawet dwukrotnie.

O wiele bardziej skorzy do ustępstw są walczący o klienta deweloperzy. Trzeba jednak wiedzieć, jak z nimi rozmawiać.

Kup tanio, sprzedaj drogo

Kierunek przyszłych negocjacji wyznacza cel zakupu nieruchomości. Jeżeli szukamy lokalu pod przyszłą sprzedaż lub wynajem, głównym kryterium wyboru powinna być stawka za mkw – im niższa, tym lepiej. Deweloperzy zwykle zaniżają ceny mieszkań, które trudno sprzedać, np. ze względu na mało korzystną lokalizację. Jednak okolica, która teraz jest nietrakcyjna, za jakiś czas może być pożądana ze względu na rozwijającą się infrastrukturę. Oznacza to, że po kilku latach od momentu dokonania transakcji, będziemy w stanie sprzedać mieszkanie kupione na obrzeżach miasta z dużym zyskiem. Warto też zainteresować się już wybudowanymi i oddanymi do użytkowania inwestycjami deweloperów, których sytuacja finansowa nie jest stabilna. – Od zysku ważniejsza jest dla nich szybka sprzedaż nieruchomości i zachowanie przepływu gotówkowego, stąd wynegocjowanie korzystnej dla nabywcy ceny nie powinno stanowić problemu – komentuje Paweł Moszczyński z serwisu RynekPierwotny.com. Tym bardziej, że kondycja finansowa dewelopera to żadna tajemnica – wystarczy odpis z Krajowego Rejestru Sądowego albo godzinna lektura internetowych forów, na których wypowiadają się klienci.

Duże może więcej

Osoby, które szukają mieszkania na rynku pierwotnym w celach niekomercyjnych, mogą zaoszczędzić, wybierając „M” o większym metrażu. Przez ostatnich kilka lat budowano lokale średnio o 15,9 mkw za duże w stosunku do potrzeb nabywców. Trend ten zaczął się zmieniać dopiero w ubiegłym roku, od kiedy średni metraż mieszkania oddawanego do użytku oscyluje wokół 50 mkw. – Zaledwie 15 procent zapytań wysyłanych przez użytkowników naszego serwisu dotyczy lokali powyżej 80 mkw. Na duże mieszkania jest niski popyt, a to oznacza elastyczność deweloperów podczas negocjowania ceny – twierdzi Moszczyński. Jeśli rodzaj nieruchomości nie gra dla nabywcy kluczowej roli, warto by rozważyć on kupno gotowego domu od dewelopera. Za 80-cio metrowe mieszkanie na oddalonym od centrum stolicy Wilanowie zapłacimy około 550 tys. zł. Tyle samo kosztuje dom o powierzchni 170 mkw w sąsiedztwie lasu na obrzeżach Warszawy.

Podejść dewelopera

Wprowadzone ostatnio ograniczenia w zakresie przyznawania zdolności kredytowej paradoksalnie mogą pracować na korzyść potencjalnych nabywców nieruchomości. Negocjacje z deweloperem polegają wówczas na zbijaniu ceny mieszkania do kwoty jak najbliższej równowartości naszej zdolności kredytowej. Pomocne może okazać się również dokładne przestudiowanie oferty konkurencji, zwłaszcza w dzielnicach, gdzie walka o klienta jest najostrzejsza. – Elastyczny deweloper, taki jak Bouygues Immobilier, zareaguje od razu – świadomemu klientowi – negocjatorowi zaproponuje atrakcyjny upust lub promocję, a poniesione w ten sposób koszty zrekompensuje szybkim upłynięciem inwestycji i efektem skali – twierdzi Paweł Moszczyński z serwisu RynekPierwotny.com. Żeby wynegocjować z deweloperem jak najkorzystniejsze warunki umowy, warto poznać wszystkie słabe strony danej inwestycji. Mogą to być cienkie ścianki działowe, niska jakość zastosowanych materiałów budowlanych, brak terenów rekreacyjnych czy niekorzystnie zmieniająca się infrastruktura okolicy. To, co dla jednych nabywców jest zaletą, dla innych stanowi problem – mocne strony inwestycji można przedstawić jako słabe – dla singla przedszkole tuż za rogiem nie będzie tak atrakcyjne, jak dla młodego małżeństwa z czteroletnim dzieckiem.

Internet i jeszcze raz internet

Zdaniem Pawła Moszczyńskiego, potencjalni nabywcy często udają się prosto do dewelopera, nie doceniając możliwości, jakie daje internet: cenowych porównywarek, serwisów gromadzących w jednym miejscu tysiące ofert z całej Polski, wirtualnych spacerów po nieruchomościach czy nawet forów internetowych, na których bez problemu

newss.pl

Deweloperzy się biją, Kowalski korzysta

znaleźć można opinie klientów i specjalistów o poszczególnych deweloperach czy inwestycjach. Sieć jest dziś największą kopalnią wiedzy na temat rynku nieruchomości. Warto o tym pamiętać przed podjęciem prób negocjacji z jakimkolwiek deweloperem.

Rynekpierwotny.com