


<p>Artykuł ekspercki:</p> <p>Cena ofertowa a transakcyjna, czyli o negocjacjach z deweloperem</p>	<p>Data:</p> <p>4.10.2016</p>	<p>Grupa Geo</p> 
--	--------------------------------------	---

Cena ofertowa a transakcyjna, czyli o negocjacjach z deweloperem

Szukając mieszkania, w pierwszej chwili sugerujemy się ceną ofertową.

Tymczasem cena transakcyjna, za którą faktycznie moglibyśmy nabyć

własne „M”, może być niższa nawet o 5-7%. Jak to możliwe? Jak

wynegocjować z deweloperem lepszą ofertę?

W sytuacji kupna-sprzedaży nieruchomości pojawia się kilka terminów, których znajomość może znacznie poprawić sytuację uczestników transakcji. Cena ofertowa to ta, za którą deweloper chciałby sprzedać dane mieszkanie.

Podawana jest ona w katalogach i wyszukiwarce na stronie internetowej.

Natomiast cena transakcyjna na początku nie jest znana i znajdzie się dopiero w akcie notarialnym.

Zazwyczaj ceny transakcyjne są o kilka procent niższe od ofertowych. Dla przykładu, w Krakowie średnia cena transakcyjna m² za lokal z rynku pierwotnego wynosiła 6 289 zł (według danych NBP za I kwartał 2016 r.) i była o

.....

258 zł niższa niż ofertowa. To największa różnica z sześciu największych miast przeanalizowanych przez NBP. Co ciekawe, w stolicy Małopolski w poprzednich latach ta rozbieżność była jeszcze większa – na początku 2015 r. sięgała ponad 700 zł.

Nieco mniejsza dysproporcja została odnotowana we Wrocławiu, gdzie za m² trzeba zapłacić średnio 6 029 zł, tj. ponad 160 zł mniej niż w „pierwotnych” ofertach. W pozostałych aglomeracjach, np. w Poznaniu, czy Gdańsku różnica wynosi ok. 100-200 zł. Najmniej można zyskać w Łodzi – według NBP ok. 35 zł/m².

Z czego wynikają te różnice?

Każde miasto to osobny rynek

Kształtowanie się ostatecznej wartości nieruchomości jest uzależnione przede wszystkim od lokalnej specyfiki rynku.

- Cena transakcyjna w największym stopniu zmienia się tam, gdzie podaż i popyt są największe. Wtedy sprzedający są bardziej elastyczni, muszą z jeszcze większą uwagą obserwować trendy i być otwarci na potrzeby klientów – wyjaśnia Piotr Kijanka, dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu w Grupie Deweloperskiej Geo.

Wraz z rosnącą świadomością praw rynkowych, rozmowa z deweloperem czy też działem sprzedaży stała się normą. – *W naszej firmie podejmujemy się dyskusji z każdym klientem* – mówi przedstawiciel Grupy Geo.

Im wcześniej, tym lepiej



Kiedy najlepiej rozpocząć negocjacje? Najwięcej można zyskać jeszcze na etapie budowy inwestycji. Wówczas już sama oferta wyjściowa może być niższa nawet o 10%.

Warto jednak pamiętać, że przedmiotem rozmowy nie musi być tylko cena. Można ustalić również korzystniejszy harmonogram wpłat. Deweloperzy mogą uwzględnić nie tylko indywidualne możliwości, ale także terminy związane z procedurami bankowymi.

Kolejną kwestią jest treść umowy. Jej poszczególne punkty np. koszt zmian lokatorskich, aktu notarialnego, czy też napraw ewentualnych usterek także można negocjować.

Można zyskać kilka procent

- *Dzięki negocjacjom, ustalenia z klientem mogą wyjść daleko poza to, do czego zobowiązuje nas ustawa deweloperska* – podsumowuje Piotr Kijanka z Grupy Deweloperskiej Geo.

Przypomnijmy, że zgodnie z Ustawą o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego deweloperom nadano wiele obowiązków. Prowadzenie rachunku powierniczego, sporządzenie prospektu informacyjnego, podanie całkowitej ceny – to tylko kilka z nich.

Mając świadomość swoich praw, można wyjść daleko poza możliwości wynikające z przepisów. Do rozmowy warto przystąpić, nawet jeśli w efekcie na m2 zaoszczędzimy „tylko” 100 zł. W perspektywie 50-metrowego mieszkania





można zyskać już 5 tys. zł, które można przeznaczyć na wykończenie zakupionego „M”.

.....

Więcej informacji:

Katarzyna Krupicka

e-mail: katarzyna.krupicka@primetimepr.pl

tel. 12 313 00 87

