

Lokal z nieodłączn

Mieszkania Negocjacje cenowe z nabywcami powoli się upowszechniają. Wymusiła to rosnąca konkurencja na rynku nieruchomości

Joanna Dobosiewicz

j.dobosiewicz@pb.pl ■ 22-333-99-31

Z analizy przeprowadzonej przez Dompres.pl wynika, że większość deweloperów odcina się od traktowania upustów jako stałego narzędzia sprzedaży.

– Zdarza się, że w poszczególnych inwestycjach przygotowujemy ograniczoną czasowo ofertę specjalną obejmującą wybrane lokale. Zawsze rozmawiamy z klientami i w uzasadnionych przypadkach negocjujemy również upust, ale zasadniczo nie stosujemy obniżek cenowych jako narzędzia sprzedaży. Skupiamy się raczej na przemyślanej i stabilnej polityce cenowej – potwierdza Mirosław Bednarek, prezes Matexi Polska.

Zachęta czy zagrywka

Niektórzy ostrzegają przed nieczystymi chwytami marketingowymi.

– Część deweloperów celowo zawyża cenę ofertową o kilka procent, by klient miał satysfakcję, że kupił mieszkanie znacznie taniej. My nie stosujemy takich praktyk. Nasze ceny transakcyjne nie różnią się specjalnie od cen ofertowych, które są widoczne na stronie internetowej – mówi Urszula Hofman, Grupy Inwest.

Wiele jednak zależy od interpretacji. Upust nie musi być nieetyczną zagrywką, lecz często jest po prostu zachętą dla kupującego.

– Upust zwykle zależy od momentu zakupu mieszkania. Kiedy inwestycja jest wprowadzana do sprzedaży, klienci mają większe szanse na skorzystanie z niższej ceny. Często upusty to np. rabaty na miejsca postojowe jak w naszych warszawskich inwestycjach na Sokratesa i Krasińskiego 58. Na osiedlu Wola Prestige bezpłatnie oferujemy komórkę lokatorską – opowiada Janusz Miller, dyrektor do spraw sprzedaży i marketingu Home Invest.

Normalna sprawa

Niektórzy deweloperzy twierdzą, że rosnąca konkurencja na rynku nieruchomości wymaga stosowania zachęt i tak też traktują upusty.

– Udzielanie rabatów stało się normą, liczy się z tym każdy rozsądny deweloper. Wysokość rabatu to indywidualna sprawa. Są lokale, które z powodzeniem się sprzedają po minimalnejniżce – twierdzi Zuzanna Kordzi, dyrektor do spraw handlowych w Eco-Classic.

Podobnie uważa Jarosław Jankowski, prezes Grupy Waryński. Klienci tej firmy mogą liczyć na upust w inwestycjach Miasto Wola i Stacja Kazimierz. Firma przyznała, że upust nie powinien przekraczać 2 proc. wartości mieszkania. Wielkość zależy



jednak od bardzo wielu czynników, m.in. projektu, jego skali i polityki sprzedaży.

– Nie zamykamy się na negocjacje cenowe z klientem, to normalna praktyka w naszej branży. Należy jednak zaznaczyć, że cena mieszkania zależy od jego typu, układu, piętra, na którym się znajduje, stopnia zaawansowania prac budowlanych, harmonogramu wpłat oraz od tego, czy klient kupuje też miejsce postojowe i komórkę lokatorską – zaznacza Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp.

Trudności deweloperów

Niektóre firmy stosują upusty tylko podczas akcji promocyjnych. Na przykład Wawel Service prowadzi kampanię Wakacje Kredytowe. Klienci, którzy do 25 czer-

ym upustem



► SEZONOWE OKAZJE:

Dla klientów najatrakcyjniejsze są obniżki oferowane w czasie okresowych promocji, które pojawiają się często po wprowadzeniu oferty na rynek lub przy sprzedaży ostatnich mieszkań – mówi Michał Witkowski, dyrektor sprzedaży i marketingu w Atlas Estates.

[FOT. ARC]

ca kupią mieszkania w energooszczędnej inwestycji Halszki 28A w Krakowie, mogą skorzystać z obniżki o wysokość rat odsetkowych liczonych od podpisania umowy deweloperskiej do odbioru lokalu. Inni deweloperzy przewidują upusty czy rabaty w przypadkach większych zakupów.

– Upust można otrzymać przy zakupie kilku lokali jednocześnie. Wartość obniżki może wtedy sięgać nawet kilku procent. Zniżki możemy udzielić również w drodze indywidualnych negocjacji. Ta opcja jest dostępna przede wszystkim dla nabywców, którzy zaoferują atrakcyjny harmonogram płatności – tłumaczy Michał Witkowski, dyrektor sprzedaży i marketingu w Atlas Estates.

Z analizy Dompres.pl wynika przede wszystkim, że zdania, co do tego, czym

jest upust i jaki jest jego aspekt etyczny, są podzielone. Co więcej, wypowiedzi deweloperów każą się zastanowić nad prawdziwością stwierdzenia, że negocjacje ceny mieszkań z nabywcami rzeczywiście stają się normą. Zdaniem niektórych, z czysto finansowych względów w niedługim czasie nie będą możliwe.

– Trudno myśleć o udzielaniu dużych rabatów na mieszkania. Ceny na rynku nie zmieniają się od ponad dwóch lat, podczas gdy w ostatnich miesiącach wyraźnie wzrosły ceny gruntów i koszty budowy. Wejście zapowiadanej nowelizacji ustawy deweloperskiej, która zakłada wprowadzenie zamkniętych rachunków powierniczych, także dodatkowo podniosłoby koszty inwestycji – twierdzi Mirosław Kujawski z LC Corp. © ®