Informacja prasowa

**Deweloperzy ujawniają ceny mieszkań – co to oznacza dla kupujących?**

**Nadchodzą zmiany na rynku nieruchomości: deweloperzy mogą wkrótce zostać zobowiązani do publicznego ujawniania cen oferowanych mieszkań. Podczas gdy część branży opiera się tej inicjatywie, argumentując, że brak cen w ofertach skłania klientów do bezpośredniego kontaktu i umożliwia lepsze przedstawienie wartości inwestycji, inni deweloperzy już od dawna praktykują pełną transparentność.**

**Szeroka oferta i pole do negocjacji**

Przełom 2024 i 2025 roku przyniósł znaczne poszerzenie oferty mieszkań. Właściwie można powiedzieć, że tak bogata nie była ona od dawna. To spory kontrast w stosunku do tego, co mogliśmy obserwować jeszcze na początku ubiegłego roku, kiedy to oferta charakteryzowała się silnym przetrzebieniem, co było efektem boomu mieszkaniowego, związanego z „Bezpiecznym Kredytem 2%”. Obecnie widać zupełnie inną tendencję – sukcesywnie ruszają nowe inwestycje deweloperskie.

Wygląda na to, że obecnie mamy do czynienia z czasem kupujących, którzy zdecydowanie mają w czym wybierać. Bieżąca sytuacja najwyraźniej daje też możliwości negocjacji cen. Świadczy o tym fakt, że różnice między cenami ofertowymi a transakcyjnymi w ostatnich tygodniach pogłębiły się. Warto pamiętać, że sytuacja może się jednak zmienić. Aktualnie wielu potencjalnych nabywców wyczekuje rządowej propozycji programu wsparcia. Niemało jest jednak tych, którzy czekać nie zamierzają i uznają, że właśnie teraz jest optymalny czas na zakup mieszkania.

**W stronę jawności cen?**

A jeśli chodzi o same ceny mieszkań na rynku pierwotnym, określenie ich aktualnego poziomu bywa niełatwe, między innymi dlatego, że wielu deweloperów w swoich ofertach nie podaje wprost stawek za lokale. Do takich informacji trzeba się niejako „dokopać” – udzielane są dopiero podczas spotkania w biurze sprzedaży bądź w rozmowach telefonicznych.

Strategia niepodawania cen przez deweloperów to dziś konkretny problem, który dla nabywców stanowi utrudnienie w poszukiwaniu nieruchomości. Deweloperzy tłumaczą się, podkreślając, że chcą mieć możliwość szczegółowego zaznajomienia zainteresowanych z ofertą, przedstawienia zalet danej inwestycji i wyjaśnienia, z czego dokładnie wynikają pewne kwoty, a także zindywidualizowania oferty. Twierdzą, że gdyby ceny były podane na wstępie, potencjalni nabywcy mogliby wysunąć pochopnie wnioski i się zniechęcić.

Argumenty te nie przekonują jednak większości klientów, ale też wielu rządzących, którzy uważają, że potrzebne są prawne narzędzia zapewniające przejrzystość na rynku. Ministra Katarzyna Pełczyńska-Nałęcz zapowiedziała na początku stycznia, że Polska 2050 zamierza w ciągu kilku najbliższych tygodni przedstawić projekt ustawy nakazującej deweloperom podawanie cen mieszkań w taki sposób, by potencjalny nabywca nie musiał się dodatkowo starać, by je poznać.

**Potrzeba przejrzystości**

– Transparentność na rynku nieruchomości nie sprowadza się tylko do podawania cen za metr kwadratowy. – zauważa Tomasz Stoga, wiceprezes Polskiego Związku Firm Deweloperskich i prezes firmy PROFIT Development. – Aby nabywca mógł podejmować świadome decyzje zakupowe, powinien być rzetelnie informowany o potencjalnych kosztach całej inwestycji od samego początku. Może wówczas zorientować się w realnej sytuacji na rynku, porównywać oferty i w efekcie wybrać „M” na miarę swoich potrzeb oraz możliwości.

Niedawno Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów zajął stanowisko, że deweloperzy są zobowiązani do podawania cen mieszkań (w sposób jednoznaczny, niebudzący wątpliwości i umożliwiający porównanie cen), ale w miejscu sprzedaży detalicznej. Wskazał jednocześnie, że dobrą praktyką byłoby podawanie cen już w internetowych ogłoszeniach. Sam Polski Związek Firm Deweloperskich zaleca swoim członkom jawność cen, jednak rekomendację, póki co wdraża tylko część z nich.

**Poprawić standardy na rynku**

Można zakładać, że coraz więcej przedstawicieli branży będzie zauważać znaczenie takiej przejrzystości. Tak naprawdę zyskać na tym mogą obie strony. W dłuższej perspektywie przyczyni się to do zwiększenia konkurencyjności na rynku. Transparentność w kwestii cen może ponadto skłonić deweloperów do skrupulatnego przemyślenia swojej oferty i wykazania się większą rzetelnością. – To również, a właściwie przede wszystkim, kwestia budowania zaufania wśród klientów. W dobie rosnących oczekiwań nabywców i sporej konkurencji jawność cen zdecydowanie staje się pożądaną praktyką, która w efekcie może przyczynić się do ogólnej poprawy standardów na rynku – dodaje prezes PROFIT Development.

Wiele wskazuje na to, że deweloperzy dostarczający klarownych informacji cenowych bez czekania na narzucające im to regulacje prawne będą budować przewagę konkurencyjną i kształtować pozytywny wizerunek swojej firmy, w konsekwencji zdobywając lojalność klientów.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Kontakt dla mediów**

Patrycja Ogrodnik

PR Manager

[p.ogrodnik@commplace.com.pl](http://p.ogrodnik@commplace.com.pl)

tel. 692 333 175