Informacja prasowa

**Jak negocjować ceny mieszkań? 5 porad od deweloperów**

**Jednym z ważniejszych elementów w procesie zakupu nieruchomości są negocjacje z deweloperem, w wyniku których można zaoszczędzić sporą sumę lub zyskać inne korzyści. Takie pertraktacje okazują się szczególnie skuteczne w czasie, gdy oferta na rynku jest szeroka, a popyt utrzymuje się na niższym poziomie. Oto 5 praktycznych wskazówek, które pomogą w efektywnych rozmowach na tym polu.**

**Czas kupujących**

Aktualna sytuacja na rynku nieruchomości daje pewną przewagę nabywcom. Po zawirowaniach spowodowanych „Bezpiecznym kredytem 2%”, oferta mieszkań stopniowo się odbudowuje. Aktualnie kupujący mają spore pole manewru, jeśli chodzi o poszukiwanie idealnego „M” pod swoje preferencje. Mało tego, od kilku miesięcy ceny utrzymują się na stabilnym poziomie, a w niektórych lokalizacjach wręcz spadły. Pogłębiły się też różnice między cenami ofertowymi a transakcyjnymi.

To wszystko oznacza, że deweloperzy są obecnie bardziej otwarci na negocjacje i skłonni do udzielania rabatów oraz oferowania dodatkowych korzyści. Warto to wykorzystać. W twojej kieszeni może pozostać nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych! Jak sprytnie prowadzić takie rozmowy? Poniżej podajemy sprawdzone sposoby.

**Po pierwsze, przygotuj się**

Przystępując do negocjacji z deweloperem, dobrze mieć ogólną orientację na rynku nieruchomości, nie tylko pod kątem aktualnych cen, ale też prowadzonych w mieście inwestycji oraz lokalnego poziomu popytu i podaży. – Kluczem są dobre argumenty merytoryczne. Wiele zależy od aktualnej sytuacji danego dewelopera, etapu inwestycji oraz tego, jakim zainteresowaniem się ona cieszy. Dobrze jest sprawdzić dokładnie, jak kształtują się ceny podobnych mieszkań w okolicy. Warto w ramach przygotowania zorientować się w tych wszystkich kwestiach, by deweloper zobaczył, że rozmawia z osobą wyposażoną w odpowiednią wiedzę – radzi Agnieszka Pachulska z firmy PROFIT Development, prowadzącej inwestycje w Warszawie, Łodzi i Wrocławiu.

Kolejnym krokiem jest analiza samej inwestycji pod kątem jej wad i zalet. Być może znajdziesz jakiś słaby punkt czy niedogodność, na które powołasz się w rozmowach. Słyszalny ruch uliczny, plac budowy tuż obok, mały metraż mieszkania, słabe doświetlenie, kiepski widok za oknem, trudność lokalizacyjna lub jakieś niedoróbki – wszystko to może stać się bazą do negocjacji.

W ramach przygotowania można poprosić o wzór umów przed spotkaniem. Dobrym pomysłem jest także zebranie ofert na podobne mieszkania od konkurencji. Mogą one okazać się kluczowymi argumentami przemawiającymi za obniżką ceny.

**Po drugie, ustal priorytety**

Negocjacje z deweloperem zwykle oznaczają próbę obniżenia ceny ofertowej. Powalczyć można jednak też o coś innego: wliczenie w cenę komórki lokatorskiej lub miejsca postojowego (albo atrakcyjny rabat na nie), korzystny harmonogram płatności (na przykład w systemie 20/80, co oznacza, że przy zawarciu umowy wpłacasz mniejszą kwotę, a jej większość dopiero przy przekazaniu mieszkania). Niektórym udaje się wynegocjować część prac wykończeniowych w cenie albo też pełne opłacenie kosztów notarialnych przez dewelopera.

Przed rozmowami warto się zastanowić, która z tych możliwości będzie dla nas najbardziej korzystna i na nią ukierunkować się w rozmowach. Warto jednak zachować pewną elastyczność i w dalszej kolejności uwzględnić też inne opcje.

**Po trzecie, wybierz dobry czas**

Można powiedzieć, że skłonność deweloperów do negocjacji charakteryzuje się pewną sezonowością. Gdy pojawiają się rządowe programy wsparcia i popyt na mieszkania dynamicznie rośnie, ceny automatycznie idą w górę i szanse na jakiekolwiek ustępstwa znacznie maleją.

– Szukając optymalnego czasu na negocjacje, warto również zwrócić uwagę na to, na jakim etapie realizacji jest dana inwestycja i jaka część mieszkań została już w niej sprzedana. Deweloperzy bywają bardziej skłonni do ustępstw na początku inwestycji, bo zależy im, by już na wstępie część mieszkań została zarezerwowana. To dla nich zabezpieczenie finansowe i jednocześnie coś, co przyciąga kolejnych nabywców – wyjaśnia Agnieszka Pachulska z PROFIT Development.

**Po czwarte, rozważ towarzystwo doradcy**

Na spotkanie z deweloperem warto zabrać eksperta, który ma wiedzę i doświadczenie w zakresie nieruchomości, finansów czy prawa. Jeśli nie mamy nikogo takiego, niech to będzie po prostu członek rodziny lub przyjaciel – ktoś, kto spojrzy na tę kwestię na chłodno, bez emocji i w toku rozmów być może zwróci uwagę na sprawy, które moglibyśmy przeoczyć.

Po piąte, zadbaj o właściwą komunikację

Pamiętaj, że negocjacje z deweloperem to ostatecznie rozmowa z drugim człowiekiem. Warto zadbać o życzliwość, spokój, wzajemny szacunek, rzeczowość i komunikatywność. To zwiększa szansę na dojście do kompromisu i pogodzenie obu interesów. Roszczeniowa, pełna niepohamowanych emocji rozmowa raczej nie przyniesie dobrych efektów. Deweloper działa w interesie reprezentowanej przez siebie firmy, ale zależy mu także, by klienci byli zadowoleni, więc porozumienie powinno być korzystne dla obu stron.

Negocjowanie cen z deweloperami to proces, który wymaga przygotowania, elastyczności i umiejętności argumentacji. Warto taką próbę podjąć. Pamiętaj, że zupełnie inaczej rozmawia się twarzą w twarz niż telefonicznie czy mailowo. Zdecydowanie warto postawić na tę pierwszą drogę komunikacji.

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

**Kontakt dla mediów**

Patrycja Ogrodnik

PR Manager

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

tel. 692 333 175