**

**Negocjacje z deweloperem - co możesz zyskać poza dodatkowym rabatem?**

**Negocjacje z deweloperem to ważny etap procesu zakupu nieruchomości. Poza obniżeniem ostatecznej ceny za 1 mkw mieszkania możesz zyskać o wiele więcej i dzięki temu zaoszczędzić nawet od kilku do kilkunastu tysięcy złotych! Jakie kwestie podlegają negocjacji?**

**Ceny mieszkań wciąż idą w górę**

Ogólna sytuacja geopolityczna wpływa na całą gospodarkę – również na rynek nieruchomości oraz decyzje zakupowe klientów. Wysoka inflacja, rosnące ceny materiałów budowlanych i ich ograniczona dostępność to tylko jedne z wielu czynników, które kształtują wyższe ceny mieszkań. Obecnie musimy zapłacić nawet o 17% więcej za lokal mieszkalny niż rok temu.

Całkiem niedawno cena ofertowa za najmniejsze mieszkania (<38 mkw) w Warszawie po raz pierwszy w historii przekroczyła barierę 15 tys. zł/mkw. Za nieruchomość z rynku pierwotnego w stolicy średnio zapłacimy 13 702 zł/mkw, w Trójmieście 11 445 zł/mkw, a w Krakowie – 11 676 zł/mkw. Szanse na obniżki w najbliższej przyszłości są nikłe. Jednak to wcale nie oznacza, że musimy porzucić marzenia o własnych czterech kątach. Wbrew pozorom jest to dobry moment na inwestycję w nieruchomość, co potwierdzają wyniki i analizy niektórych przedstawicieli branży deweloperskiej.

„*Zakup mieszkania to świetne posunięcie w obecnej sytuacji. Można potraktować to jako opcję bezpiecznej lokaty kapitału i ochrony przed rosnącą inflacją”* – mówi Urszula Krukowska, kierownik sprzedaży i marketingu w RealCo – „*Ceny będą rosły. Rekordowa inflacja wpływa na zachowania konsumenckie – widać ostrożność w podejmowaniu decyzji o zakupie mieszkania. W kwietniu 2022 roku rozpoczęto ponad 20% mniej inwestycji niż rok wcześniej. To wszystko prowadzi do zmniejszenia podaży mieszkań na rynku, co wpłynie na dalszy wzrost cen nieruchomości”* – dodaje ekspert RealCo.

**Co można negocjować poza ceną nieruchomości?**

„*Negocjacje z deweloperem nie są najłatwiejsze, ale warto podjąć próbę. Oszczędności można szukać w różnych obszarach inwestycji. Warto mieć świadomość, że w przypadku nieruchomości z rynku pierwotnego mamy też pole do rozmów*.” – podkreśla kierownik RealCo. Na jakie inne opcje może liczyć klient? Co podlega negocjacji?

**1. Koszt dodatkowych przestrzeni**

Do ceny mieszkania zwykle nie wlicza się kosztów zakupu miejsca parkingowego czy komórki lokatorskiej. Za każdą dodatkową przestrzeń trzeba dopłacić nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych. Czasem zdarzają się oferty promocyjne, np. zakup komórki w cenie mieszkania czy atrakcyjny rabat na miejsce postojowe. Jeśli nie uda nam się załapać na promocję, można spróbować wynegocjować z deweloperem niższą cenę.

**2. Koszty notarialne**

Zakup mieszkania wiąże się z koniecznością sporządzenia odpowiedniej dokumentacji. Koszty notarialne, które zwykle dzielone są na pół między klienta a dewelopera, również mogą być przedmiotem negocjacji. Można na przykład przekonać dewelopera do pokrycia całości lub większej części opłat.

**3. Zmiany lokatorskie**

Jeśli nieruchomość dopiero powstaje, klient może negocjować z deweloperem wykonanie drobnych zmian w mieszkaniu, wliczających się w ostateczną cenę za nieruchomość. Przeróbki na etapie budowy takie jak, przesunięcie ściany działowej czy inne rozmieszczenie drzwi, wcale nie muszą oznaczać większych kosztów dla dewelopera – ale dla osoby kupującej już tak. Dlatego warto poruszyć tę kwestię na spotkaniu w biurze sprzedaży.

**4. Karty rabatowe na zakupy**

Wykończenie mieszkania wiąże się z niemałym kosztem. Jeśli deweloper współpracuje z firmami oferującymi materiały wykończeniowe i elementy wyposażenia wnętrz, można spróbować wynegocjować atrakcyjne rabaty na zakupy.

Odpowiednie przygotowanie do spotkania z deweloperem to podstawa! Stwórz listę merytorycznych, wartościowych argumentów i

Poniżej kilka sprawdzonych argumentów:

- wysokie ceny kredytów

- niska dostępność kredytów

- układ mieszkania do zmiany

Nie bój się pytać o zniżki czy poruszać trudnych kwestii. Deweloper jest tam dla Ciebie i dołoży wszelkich starań do tego, żeby spełnić Twoje oczekiwania.

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

**PR Manager**

**Patrycja Ogrodnik**

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

T: 692 333 175