**Spadek sprzedaży mieszkań – jak znaleźć „perełkę”, jeśli posiadasz wolny kapitał?**

**Choć popyt na rynku nieruchomości zmalał, to jednak wciąż znajdują się konsumenci, którzy posiadają wolny kapitał. Co ciekawe, nawet pandemia nie wstrzymała wzrostu liczby zamożnych oraz bogatych. Jak podaje KPMG - rośnie grupa osób o zarobkach brutto przekraczających 50 tys. zł miesięcznie. To sprawia, że mimo ogólnej negatywnej tendencji, wciąż znajdują się odbiorcy dóbr luksusowych, ale także nieruchomości. Jeśli zatem należysz do nich, sprawdź, w jaki sposób w gąszczu wielu ofert możesz znaleźć atrakcyjną nieruchomość.**

**Zweryfikuj opinię na temat dewelopera w internecie**

Piękne prezentacje nieruchomości skusić mogą każdego. Natomiast warto pamiętać, że obrazki to nie wszystko. Jednym z pierwszych kroków, jakie należy poczynić, jest weryfikacja opinii na temat firmy. W jaki sposób można to zrobić? - *Najprostszym sposobem będzie wpisanie w wyszukiwarkę frazy: „nazwa firmy + opinie”* – mówi Sebastian Kopiej z Commplace, agencji wspierającej firmy w budowaniu wizerunku. - *To jedna z tzw. wrażliwych fraz, która pozwoli nam zweryfikować wizerunek dewelopera w sieci. Obecnie wiele firm zaczęło zwracać uwagę na ten aspekt. Mają bowiem świadomość, że jest to jeden z elementów, który w szczególności przeważa o decyzji zakupowej* – dodaje ekspert z Commplace. Oprócz opinii warto także wykonać kilka dodatkowych czynności, które pokażą nam globalny wizerunek marki i jej podejście biznesu:

- Czy strona internetowa jest aktualizowana na bieżąco?

- Czy znajdują się na niej wszystkie dane kontaktowe do dewelopera?

- Czy strona posiada certyfikat SSL informujący o tym, że witryna jest bezpieczna (czy w adresie WWW znajduje się https://)?

- Jakie informacje o marce znaleźć można na portalach internetowych (newsy, informacje o nagrodach, wypowiedzi ekspertów marki)?

**Sprawdź ogłoszenia – nie tylko na największych portalach**

Szukający ofert z obszaru nieruchomości zapewne na pamięć znają już nazwy największych portali z ogłoszeniami. Warto jednak pójść o krok dalej. Oprócz wykorzystania pozycji i zasięgów większych graczy przejrzeć ogłoszenia także na portalach regionalnych w sekcji „nieruchomości”. Dzięki działaniu dwutorowemu zwiększamy szanse na znalezienie ciekawej nieruchomości, której być może ze względu na konieczność opłat, właściciel nie dodał na popularnym portalu.

**Przeszukaj media społecznościowe**

Media społecznościowe to narzędzie, które wykorzystać możemy na wiele sposobów. Jednym z nich jest poszukiwanie swojego wymarzonego M4. W przypadku samego Facebooka mamy kilka możliwości:

- przeglądanie ogłoszeń na grupach związanych z nieruchomościami

- przeglądanie ogłoszeń na grupach regionalnych

- dodanie ogłoszenia o poszukiwaniu nieruchomości na własnym profilu (być może „znajomy znajomego” posiada atrakcyjną nieruchomość, którą chciałby przekazać w „dobre ręce”).

- przeszukanie portalu z wykorzystaniem hashtagów #nieruchomości, #sprzedamdom, #sprzedammieszkanie (ten zabieg warto zastosować także na Instagramie).

**A kiedy w szczególności warto szukać?**

Jak podaje raport Evaluer Index 2022, choć obecnie podaż nieruchomości z rynku pierwotnego jest całkiem spora, należy wziąć pod uwagę zmniejszenie podaży po stronie firm deweloperskich. Autorzy dodają: „Prawdopodobne jest pojawienie się na przełomie roku okazji cenowych na rynku wtórnym, gdyż część osób, która zaciągnęła kredyty hipoteczne przy wyjątkowo niskich stopach będzie chciała ograniczyć rosnące koszty ich obsługi i zdecyduje się na sprzedaż kupionych wcześniej mieszkań.”