

Wzór na cenę sprzedaży mieszkania: oferta minus 10 proc.

Ceny po jakich zawierane są transakcje na rynku mieszkaniowym potrafią znacząco odbiegać od tego, czego życzyliby sobie sprzedający. 10-proc. obniżki są niemal normą.

Nawet o jedną czwartą – o tyle potrafią być niższe ceny transakcyjne mieszkań od tych z ofert wystawianych przez sprzedających. Z największymi różnicami mamy do czynienia w przypadku mieszkań największych, od czterech pokoi wzwyż. W Gdańsku sięgają one nawet 28,7 proc. Z kolei najmniej skłonni do negocjacji są sprzedający mieszkania dwu- i trzypokojowe. Do takich wniosków skłania analiza przeprowadzona w oparciu o oferty sprzedaży mieszkań zamieszczone w serwisie Domiporta.pl w grudniu ub.r. oraz ceny, po których transakcje zakupu lokali w IV kw. ub.r. realizowali klienci Open Finance. Pod uwagę wzięliśmy sześć miast: Gdańsk, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawę i Wrocław.

Różnica w poszczególnych segmentach w każdym z miast wygląda inaczej. Na przykład w Łodzi im większe mieszkanie, tym różnica między ceną ofertową a transakcyjną jest większa. W przypadku kawalerek różnica wynosi 1,7 proc., zaś przy mieszkaniach cztero- i więcej pokojowych – 11 proc. Ale już w Krakowie jest zupełnie na odwrót, i to w przypadku najmniejszych, jednopokojowych mieszkań, ceny z umów kupna/sprzedaży były średnio o 23,8 proc. niższe niż te, po jakich sprzedający w tym czasie wystawiali swoje oferty.

Różnice między średnimi cenami ofertowymi i transakcyjnymi mieszkań

miasto	kawalerka	2-pokojowe	3-pokojowe	4-pokojowe i większe
Gdańsk	18,3%	15,1%	8,2%	28,7%
Kraków	23,8%	8,2%	5,6%	2,9%
Łódź	1,7%	2,0%	7,6%	11,0%
Poznań	0,8%	4,0%	20,0%	15,6%
Warszawa	9,7%	7,7%	-0,7%	7,8%
Wrocław	6,8%	13,7%	10,4%	19,5%
ŚREDNIE	10,2%	8,5%	8,5%	14,2%

Źródło: Domiporta.pl, Open Finance.

W przypadku cieszących się największą popularnością lokali dwu- i trzypokojowych (cztery na pięć wszystkich zrealizowanych transakcji) różnice między cenami ofertowymi a transakcyjnymi są najmniejsze. Średnio jest to 8,5 proc. Mieszkania dwupokojowe we Wrocławiu i Gdańsku były sprzedawane nawet kilkanaście procent poniżej średniej ceny ofertowej właściwej dla tego segmentu. W Łodzi i Poznaniu kupujący mogli się cieszyć uzyskując od 2 do 4 proc. zniżki.

Udział poszczególnych typów mieszkań w liczbie transakcji ogółem w danym mieście

miasto	kawalerka	2-pokojowe	3-pokojowe	4-pokojowe i większe
Gdańsk	9,4%	36,6%	42,6%	11,5%
Kraków	12,4%	45,5%	30,6%	11,5%
Łódź	6,3%	45,1%	42,3%	6,3%
Poznań	12,6%	45,0%	33,8%	8,6%
Warszawa	10,5%	44,9%	31,5%	13,1%
Wrocław	6,4%	47,5%	38,2%	8,0%
ŚREDNIE	9,6%	44,1%	36,5%	9,8%

Źródło: Open Finance.

Na rynku wtórnym różnice między cenami ofertowymi a transakcyjnymi są większe niż na rynku pierwotnym. Wynika to najprawdopodobniej z tego, że nowe lokale wprowadzane do sprzedaży przez deweloperów, często na wczesnym etapie realizacji, oferowane są z cenami niższymi od tych wystawionych wcześniej – gotowych, lub których realizacja zbliża się ku końcowi. Skłonność sprzedających do dalszych negocjacji jest więc już nieco ograniczona. Przykładowo, średnia przewaga cen ofertowych nad transakcyjnymi w przypadku mieszkań dwupokojowych na rynku wtórnym wynosiła 12,9 proc., podczas gdy na rynku pierwotnym było to 4 proc.

Różnice między średnimi cenami ofertowymi i transakcyjnymi mieszkań w rozbiciu na rynek pierwotny i wtórny*

rynek pierwotny				rynek wtórny			
kawalerka	2-pokojowe	3-pokojowe	4-pokojowe i większe	kawalerka	2-pokojowe	3-pokojowe	4-pokojowe i większe
9,8%	4,0%	6,8%	13,4%	11,9%	12,9%	10,2%	15,1%

*Dane uśrednione dla Gdańska, Krakowa, Łodzi, Poznania, Warszawy i Wrocławia. Źródło: Domiporta.pl, Open Finance.

Prezentowane dane mogą być szczególnie użyteczne dla tych wszystkich, którzy przymierzają się do zakupu mieszkania. Uzbrojeni w taką wiedzę zyskują lepszą pozycję negocjacyjną. Trzeba mieć oczywiście na uwadze, że są to dane uśrednione, zatem nie wszędzie sytuacja wygląda tak samo. Niemniej zawsze warto się targować.

Bernard Waszczyk, Open Finance