

10 mitów przy kupnie/sprzedaży nieruchomości

Katarzyna Karcz

Piotr Karcz

Dedycja:

Naszym dzieciom, małym inwestorom

W. i K.

Spis treści

1. Sprzedam sam.....	4
2. Po co komu wyłączność? Kilka słów o etyce pośrednika.	5
3. Zimą nie sprzedaje się nieruchomości.....	6
4. Nie warto inwestować w sprzedawaną nieruchomość.	7
5. Home Staging... że co?.....	8
6. Wystawię za więcej – nieruchomościowe seppuku.....	9
7. Nie sprzedawaj pierwszemu klientowi.	11
8. Nie ma kasy, umowa nieważna!	12
9. Opłaty wszędzie są podobne.	14
10. Lepiej kupić mieszkanie z rynku pierwotnego.	15

1. Sprzedam sam.

Czy samodzielna sprzedaż nieruchomości się opłaca? Jak to zwykle bywa, nie zawsze. Zgodnie ze sztuką, to właśnie agent nieruchomości daje poczucie bezpieczeństwa i przeprowadza przez cały proces kupna/sprzedaży. Wykwalifikowany agent przeprowadza transakcje zgodnie z obowiązującymi przepisami oraz gwarantuje dostarczenie wszelkich niezbędnych dokumentów. Jednym słowem zleceniodawca ma się tylko pojawić na umowie przedwstępnej i przyrzeczonej.

Oczywiście każda sprzedaż nieruchomości jest inna i do transakcji należy podchodzić indywidualnie. Pamiętaj, że na zachodzie nie ma możliwości sprzedaży nieruchomości „samemu”. Od tego są wykwalifikowani pośrednicy, którzy gwarantują bezpieczeństwo. W swojej karierze spotkałem się już z wieloma sytuacjami, gdzie były podejmowane bardzo niefortunne decyzje. Na przykład podpisanie umowy przedwstępnej i wpłacanie zadatku, podczas gdy sama umowa była już błędnie sformułowana i nie chroniła nawet w podstawowym stopniu sprzedającego i kupującego.

Pośrednik za swoje czynności ponosi odpowiedzialność i ma obowiązek sprawdzić stan prawny nieruchomości.

Oczywiście na początku sprzedający jest pełen zapału, przebrnięcia samemu przez cały proces sprzedaży. Wystawia ogłoszenie, robi zdjęcia (o jakości zdjęć jeszcze nie rozmawiamy), poszpera w Internecie i.... czeka. Ten zapał z reguły szybko opada, gdy w grę zaczyna wchodzić odbieranie telefonów, pokazywanie nieruchomości, załatwianie formalności etc. Na wszystkie wyżej wymienione czynności potrzebny jest czas i to jest właśnie największy problem. Czasu mamy coraz mniej, a jeżdżenie po zatłoczonym mieście nie ułatwia sprawy. Później urzędy, wspólnoty mieszkaniowe i już powoli jednak się można przekonać, że to nie jest taka prosta

sprawa. Nie poruszam tu takich aspektów jak treść ogłoszenia, czy chociażby zdjęcia... ale o tym w dalszej części.

Pośrednik ma dostęp do największej bazy MLS i wielu agencji nieruchomości, a każda z nich ma określony profil wymarzonej nieruchomości swojego klienta. Ogłoszenie wystawione przez pośrednika trafia do całej prasy branżowej.

Najważniejsze jednak jest bezpieczeństwo. Sprzedający ma pewność, że kupującym nie jest przypadkowa osoba, bowiem pośrednik wcześniej spisuje interesanta z dowodu osobistego. Inna strona bezpieczeństwa, to kwestie prawne związane z nieruchomością. Pośrednik informuje sprzedającego o każdym etapie związanym z ewentualnym uregulowaniem kwestii prawnych nieruchomości. Również pośrednik sporządza umowę przedwstępną, potrzebną np. do formalności związanych z kredytem) i tu mówiłem o tym na początku, umowa przedwstępna ma zapisy dbające o interesy obu stron, zgodne z przepisami prawa.

Sprzedający oszczędza zatem czas, koszty dojazdów i zyskuje bezpieczeństwo.

2. Po co komu wyłączność? Kilka słów o etyce pośrednika.

Z agentem nieruchomości można współpracować na dwa sposoby, podpisując: umowę otwartą lub na wyłączność. Umowa otwarta umożliwia sprzedającemu współpracę z tyloma agencjami, ile mu się podoba. Umowa wyłączności powoduje, że daną ofertą zajmuje się tylko jedno biuro i agent. Dobrze sporządzona umowa wyłączności jest całkowicie zaangażowany w proces sprzedaży. Tu kłania się etyka zawodowa pośrednika. Istnieje kodeks etyki zawodowej pośrednika i byłoby wspaniale, gdyby każdy się do niego stosował. Jednak współpraca z dobrym pośrednikiem, znającym i przestrzegającym kodeksu etyki owocuje właściwym kontaktem z klientem, budowaniem wzajemnej relacji klient-agent, a także budowanie relacji z innymi agencjami, które chętnie ze sobą współpracują.

Pośrednik współpracujący na wyłączności jest zaangażowany w działania sprzedaży, ponieważ wie, że tylko on może sprzedać daną nieruchomość. Zatem można pokusić się o stwierdzenie, że dba również i o swoje dobre imię. Taki pośrednik jest odpowiedzialny za sprzedaż konkretnej nieruchomości. Dodatkowo posiada odpowiednie narzędzia umożliwiające szybką sprzedaż. W przypadku umowy otwartej, gdy daną ofertę pozyskało kilka biur niekoniecznie można się spotkać z zaangażowaniem każdej agencji. Taka umowa tworzy swoisty wyścig szczurów i kto pierwszy ten lepszy. Dobre biuro korzysta ze wspomnianej już wcześniej bazy klientów i współpracuje z innymi agencjami. Wzajemne współdziałanie umożliwia dobranie odpowiedniej oferty uszytej na miarę klienta. Pracując na umowie na wyłączność pośrednik będzie negocjował odpowiednio, bowiem to od tego zależy jego wynagrodzenie.

Kiedy sprzedający współpracuje z kilkoma agencjami i tym samym agentami, powinien pamiętać o poinformowaniu każdego z nich o ewentualnym dniu otwartym lub spotkaniu z potencjalnym kupującym. W efekcie zabiera to czas i mocno angażuje sprzedającego.

3. Zimą nie sprzedaje się nieruchomości.

Dobra wiadomość! Dziś sezon na sprzedaż lub kupno nieruchomości trwa 365 dni w roku! Nie ma złego czasu na sprzedaż, ani na kupno nieruchomości. Oczywiście można powiedzieć, że święta, ferie, wakacje etc., ale są tacy, którzy właśnie w tych dniach poszukują okazji, bo wiedzą, że dobre okazje nie czekają. Pamiętajmy, że takich szczególnych dni w roku jest zaledwie kilka i nie stanowią one dziś problemu.

Oczywiście pamiętajmy, że są momenty, gdzie widać wzmożone zainteresowanie rynkiem nieruchomości, jednak dobrze przygotowany pośrednik znajdzie odpowiedniego kupca, bez względu na porę roku. Wzmożone okresy zainteresowania nieruchomościami to: okres powakacyjny, wiosna.

Nie jest tajemnicą, że wypoczęty człowiek, czyli po wakacjach, wraca do domu z nadzieją, nowymi pomysłami i siłami do działania. Wiosną, jak wiadomo budzi się wszystko do życia, zatem i my budzimy się z letargu zimowego. Ale na przykład góralska chatka z kominkiem i ośnieżonymi szczytami większe zainteresowanie wzbudzi zimą, zaś domek nad morzem, bardziej kusi latem. Ale czekanie, to tak naprawdę omijanie ciekawych ofert. Nie ma jednoznacznej odpowiedzi, bowiem dziś każdy czas jest dobry na sprzedaż i kupno. W procesie sprzedaży liczy się zatem doświadczenie i zaangażowanie.

4. Nie warto inwestować w sprzedawaną nieruchomość.

Każdy kij ma dwa końce. Jednak podstawa w sprzedaży nieruchomości, to mieszkanie powinno być czyste. Chociażby posprzątane. Oczywiście zdarzają się mieszkania pełne śmieci, jednak te mieszkania mają znacznie zaniżoną wartość rynkową i najczęściej nie trafiają do Internetu. Właściciele mieszkań często nie chcą też inwestować w sprzedawaną nieruchomość, ponieważ po to ja sprzedają, żeby już nie inwestować. Często słyszę teorię, że tych zainwestowanych pieniędzy się nie odzyska. Tymczasem kilka prostych zabiegów powoduje zwiększenie zainteresowania o 100%. To jak z opakowaniem prezentu, czy cukierka, który kusi już z zewnątrz. Nie od dziś wiadomo, że ludzie kupują oczami, a pierwsze dobre wrażenie można zrobić... tylko raz.

Jak już wspomniałem, dla uzyskania wyższej niż rynkowa cena, warto (tylko i aż) posprzątać mieszkanie. Doświadczony pośrednik będzie wiedział jakich zabiegów należy użyć, aby wartość nieruchomości znacznie wzrosła, a za tym idzie wysokie zainteresowanie nieruchomością i finalnie atrakcyjna sprzedaż.

Jak to zwykle bywa istnieje również druga strona medalu. Nie zawsze należy inwestować w odświeżenie mieszkania. I również tu wieloletnia praktyka

pośrednika pozwoli określić cechy danej nieruchomości, jej położenie, budynek i określi ile maksymalnie można dołożyć, aby nie stracić.

Ale na razie poruszyłem tylko kwestie remontowe, a co z profesjonalnymi zdjęciami, home stagingiem, prezentacją wirtualną nieruchomości etc. To również inwestycja. Pośrednik wie jak wyeksponować zalety mieszkania, na przykład: dostałem kiedyś propozycję sprzedaży mieszkania, które z niewiadomych przyczyn nie mogło osiągnąć oczekiwanej ceny. Poszedłem na rozeznanie, przejrzałem dodane ogłoszenia i już wiedziałem. Nieruchomość całkowicie do remontu, ale widok z okna taki, o jakim marzy wielu ludzi... widok na góry, ośnieżone szczyty wokół cisza i spokój. Ale zdjęcia, to był dramat. Efekt był taki, jakby sprzedawana była piwnica, a nie mieszkanie na ostatnim piętrze.

Jak widać inwestowanie to nie tylko sprawy remontowo-budowlane. Czy warto inwestować w sprzedawane mieszkanie? Tak.

5. Home Staging... że co?

W najprostszym słowach home staging, to profesjonalne przygotowanie pod sprzedaż lub wynajem nieruchomości. Wachlarz świadczonych usług w tym zakresie jest szeroki i oczywiście dopasowany do konkretnej nieruchomości. Atrakcyjne zaaranżowanie wnętrza, uwypuklające charakter nieruchomości to najważniejsze cechy HS. Oczywiście wszystkie w/w zabiegi mają na celu osiągnięcie jak najwyższej ceny sprzedaży lub najmu. Pytanie o potrzebę HS jest tu pytaniem retorycznym.

HS to nadal młoda dziedzina, która nadal ewaluuje. Moda na upiększanie nieruchomości w celu uzyskania korzystniejszej ceny przywędrowała do nas zza oceanu i wiele osób jeszcze dziś nawet nie wie co to jest. Bywa, że sprzedający uważają to za nowobogacką fanaberię, tymczasem badania jasno pokazują, że

dobre zaaranżowanie nieruchomości powoduje uzyskanie nawet o 20% wyższej ceny sprzedaży.

Dlaczego tak się dzieje? Najprostsza odpowiedź to: przeciętny Kowalski nie ma wyobraźni, nie potrafi sobie wyobrazić jak można zaaranżować pustą przestrzeń. Pamiętaj, że przy pokazywaniu mieszkania istotne jest pierwsze wrażenie, to samo dotyczy ogłoszeń. Zdjęcia muszą przyciągnąć potencjalnego kupca już na etapie oglądanych zdjęć. Kupno domu, czy mieszkania to decyzja której towarzyszą emocje, więc warto wywołać te dobre, aby potencjalny kupiec nie chciał już dalej szukać. Tu właśnie potrzebny jest Home Staging. Doświadczony home stager jest doradcą i ekspertem. Potrafi wskazać dobre rozwiązania i te których należy unikać. Każdy detal aranżacji nieruchomości jest przemyślany przez home stagera i ma za zadanie zwiększyć wartość nieruchomości. Agenci nieruchomości bardzo często współpracują z home stagerami i polecają osoby, z którymi już wcześniej z powodzeniem współpracowali.

Specjalista od aranżacji zdecydowanie zrezygnuje z krzykliwych kolorów na ścianie i w zamian za to wybierze delikatne odcienie bieli, czy beżu lub szarości. Wnętrze nie powinno przejawiać śladów indywidualnego gustu, upolitycznienia, czy religii. Należy również pochować przedmioty codziennego użytku. Nieruchomość powinna spodobać się jak największej ilości odbiorcom.

6. Wystawię za więcej – nieruchomościowe seppuku

To jeden z najpoważniejszych błędów przy sprzedaży nieruchomości. Istnie hara-kiri oferty i to już na starcie. Bywa też, że sprzedający „przejrzeli” oferty w Internecie i stwierdzają, że przecież takie są ceny. Tymczasem doświadczony agent wie, że istotnymi częściami składowymi ceny są m.in.: lokalizacja, typ nieruchomości, rok budowy, stan, etc. Zawyżenie ceny w najprostszym ujęciu, to nic innego jak strata czasu, a za tym i pieniędzy.

Badania wykazują, że przeciętny Kowalski nie ma dostępu do informacji o cenach transakcyjnych mieszkań. Dodatkowo, kiedy już decyduje się na wystawienie oferty z zawyżoną ceną, a więc ceną nierealną, musi swoje odczekać. Zazwyczaj nic się nie dzieje, oferta ujrzała już światło dzienne, a sprzedający nie rozumie dlaczego brak jakiegokolwiek zainteresowania. Do pierwszej realnej obniżki dochodzi, jak pokazują badania, po osiemdziesięciu pięciu dniach. Taki mechanizm zatem znacznie wydłuża proces sprzedaży. Jak zatem dochodzi do zawyżenia ceny? Najczęściej właściciele nieruchomości:

- dodają margines, pozwalający im na negocjacje,
- wyolbrzymiają walory nieruchomości,
- źle dobierają doradców,
- sprawdzają ceny w Internecie, bez dokładnej analizy.

Jeśli już ktoś się skusi i zadzwoni w celu obejrzenia nieruchomości, to i tak finalnie jest znikomy procent zakończenia transakcji z tak wygórowaną ceną. A jednak właściciel musi poświęcić czas na rozmowę, prezentację, co realnie wiąże się już ze stratą finansową, dodatkowo dochodzą koszty za wystawienie ogłoszenia w Internecie. Badania wykazują, że w sytuacji zawyżenia ceny właściciel dokonuje dwóch jej obniżek, co wydłużyło cały proces sprzedaży aż o 170 dni! Dziś średni czas sprzedaży nieruchomości to 120 dni. Rekordziści dokonywali obniżki aż kilkanaście razy, zanim cena osiągnęła odpowiedni poziom zainteresowania.

Agenci z doświadczeniem realnie oceniają stan nieruchomości i wyceniają ją zgodnie ze sztuką. Oczywiście jak wspomniałem wyżej od sprzedaży zależy sporo czynników, większy metraż może się dłużej sprzedawać niż np. 40-metrowe mieszkanie, jednak przyjmuje się, że nieruchomości do 60m² nie powinny się dłużej sprzedawać niż 120 dni. Jeśli ten czas jest wydłużony, warto zastanowić się nad objętą strategią sprzedaży.

7. Nie sprzedawaj pierwszemu klientowi.

... ale dlaczego? To mit do obalenia natychmiast. Przecież logiczne jest, że każdy sprzedawca chce sprzedać jak najszybciej. Dlaczego zatem taka zasada panuje wśród sprzedających nieruchomości?

Z doświadczenia wiem, że wzmożone zainteresowanie widać właśnie na początku wystawienia oferty. Ktoś kto szuka dla siebie idealnego mieszkania, śledzi rynek i ogłoszenia. Kiedy nowa oferta pojawia się w Internecie kupujący z pewnością ją zauważą. Zatem, w początkowych dniach jest również wzmożony ruch prezentacji samej nieruchomości. Dlaczego zatem w takim razie (można rzec najlepszym momencie) nie przyjąć pierwszej oferty?

Sprzedający zazwyczaj są zdziwieni szybkością sprzedaży i:

- myślą, że może jednak cena jest zbyt niska,
- poczekajmy jeszcze chwilę z sentymentu,
- za szybko się sprawa potoczyła,
- ceny na pewno będą rosnąć, za miesiąc sprzedamy drożej.

Z doświadczenia także wiem, że takie myślenie to błędne koło. Już wiele razy wspominałem, że sprzedaż to wynikowa kilku czynników. Jeśli nieruchomość znajduje się w lubianej dzielnicy, to szybko dojdzie do jej sprzedaży. Oczywiście również atrakcyjna cena ma tu wiele do zaoferowania. Dobry agent potrafi sprzedać mieszkanie nawet już w trakcie remontu. Rekord sprzedanej nieruchomości z mojego doświadczenia to 20 minut od wystawienia ofert w Internecie. Oczywiście tu też liczy się szczęście, jednak nie można całkowicie oddać się w ręce szczęścia. Czy się zgodziłem? Oczywiście, że tak. Negocjacje były minimalne, klient zdecydowany. Spotkanie i prezentacja tylko utwierdziły nas w przekonaniu o chęci sprzedaży i kupna. Wzajemna rozmowa, zasady fair play... nic więcej nie trzeba było robić.

Specjalista od sprzedaży zawsze powie, że w jego zawodzie liczy się czas. Zanim zatem podejmiemy decyzję o sprzedaży nieruchomości, warto zatem podliczyć miesięczne koszty utrzymania nieruchomości. Szybko dojdzie się do wniosku, że czas ma tu kluczowe znaczenie, a że pierwszy klient chce kupić, tym bardziej należy się cieszyć.

8. Nie ma kasy, umowa nieważna!

Co w przypadku, gdy podpisano umowę sprzedaży, a pieniędzy brak na koncie? Mit o braku pieniędzy na koncie i automatycznym unieważnieniu umowy jest tak nieprawdziwy, jak i powszechny. Ale ten błąd w myśleniu może sporo kosztować sprzedającego.

Jeśli została podpisana umowa przyrzeczona, zostało również podpisane przeniesienie własności ze sprzedającego na kupującego. Oczywiście to nieprawda, że w momencie braku wpłaty przez kupującego całkowitej kwoty za nieruchomość unieważnia cały proces sprzedaży i nie jest to warunek prawny z punktu widzenia Kodeksu Cywilnego.

Konsekwencje w przypadku braku wpłaty są o wiele dalsze. Sprzedający nie może z tego powodu nie wydać nabywcy nieruchomości, bo przecież dokonano przeniesienia własności. Właścicielem nieruchomości, mimo braku wpłaty, nie jest nadal sprzedający, a już kupujący. W przypadku braku wpłaty mamy do czynienia z zaplanowanym działaniem i nie ma tu mowy o pechu, czy przypadku.

Aby uniknąć tak poważnego błędu warto właśnie współpracować z osobami, które nie dopuszczają do patowych sytuacji i dbają o bezpieczeństwo transakcji. Jakie działania minimalizują ryzyko braku wpłaty?

- Gotówka „do ręki” – dziś rzadko już ktoś przychodzi z walizką pieniędzy, choć i takie sytuacje się zdarzają, jednak zapłata na miejscu jest możliwa

poprzez dokonanie przelewu. Warto wcześniej zapytać z jakiego banku kupujący będzie robił przelew i można nawet na miesiąc otworzyć konto w tym samym banku co kupujący, tylko po to, by przelew był widoczny w ciągu paru minut na koncie sprzedającego. Można również poprosić kupującego, aby sprawdził, czy nie ma limitów ograniczających wysokie przelewy on-line. W miarę możliwości w razie płatności gotówką, warto nalegać na dokonanie przelewu, bowiem liczenie pieniędzy jest czasochłonne, banknoty mogą być fałszywe lub narażamy się na kradzież po wyjściu od notariusza.

- Art. 777 par. 1 pkt. 4 lub 5 – tzw. „Trzy siódemki” – artykuł ten mówi o dobrowolnym poddaniu się egzekucji. Agent z doświadczeniem zadba, by w akcie notarialnym był ten zapis. W razie braku wpłaty pieniędzy, sprzedający zwraca się do sądu rejonowego w celu nadania w/w aktowi klauzuli wykonalności. Kiedy już sprzedający ma taką klauzulę, wtedy komornik może przeprowadzić egzekucję. Jednak wiadomo, że ten proces może być długi i żmudny.
- Depozyt notarialny – również bezpieczna forma przetrzymania pieniędzy za transakcję u notariusza. U notariusza sporządza się odpowiedni protokół przyjęcia pieniędzy do depozytu, by po podpisaniu aktu przeniesienia własności nieruchomości, wydać je sprzedającemu.
- Zakup kredytowy – kiedy kupujący posiłkuje się kredytem hipotecznym, bank dokonuje przelewu na podstawie promesy od notariusza, będąca potwierdzeniem podpisania aktu notarialnego.

Oczywiście historii o braku wpłaty jest wiele, a oszust nie śpi. Co jeśli jednak nie będzie wpłaty? Pozostaje droga sądowa. Art. 491 KC mówi jasno, że jeśli kupujący dopuszcza się zwłoki zapłacie, wtedy sprzedający może wyznaczyć dodatkowy termin do zapłaty. Po upływie kolejnego terminu może wnioskować o odstąpienie od umowy, jednak kupujący może się nie zgodzić i nadal nie ma przeniesienia

własności z powrotem na sprzedającego. W takim wypadku sprawę rozstrzyga sąd, co jak wiadomo jest długotrwałym procesem i często również kosztownym.

9. Opłaty wszędzie są podobne.

Kupujący z reguły mało interesują się kwotami za czynsz danej nieruchomości. A przecież to opłaty, które co miesiąc trzeba uiścić i można to znacznie uszczuplić nasz miesięczny budżet. Sprzedający często mówią, że czynsz jest bardzo niski i na tym się kończy sprawdzenie kupującego, a trzeba wziąć pod uwagę konkretne liczby. Spółdzielnia może wydać informację o wysokości opłat. Należy wtedy przeliczyć na ilość osób, które mają zamieszkać i poznamy konkretną wartość, którą będzie trzeba przeznaczyć co miesiąc na czynsz.

Dodatkowo warto sprawdzić, czy spółdzielnia nie jest zadłużona. Co prawda Rzecznik Praw Obywatelskich jasno mówi, że za długi spółdzielni nie mogą odpowiadać właściciele lokali, to jednak sprawa nie jest tak do końca klarowna. Orzecznictwo w tym temacie mówi, że istnieje niebezpieczeństwo obciążenia hipotecznego nie tylko całej nieruchomości, ale i lokali, które posiadają odrębną własność. Znaną była tu sprawa Śródmiejskiej Spółdzielni Mieszkaniowej w Warszawie, której po osiągnięciu ponad 43 mln zł długu sąd zasądził upadłość. Ostatecznie po podliczeniu wszelkich zaległości w spłatach okazało się, że dług wynosi ponad 120 mln zł! Na mieszkańców padły błdy strach, bo według orzecznictwa wierzyciel może wystąpić o zabezpieczenie swojego długu. Może dojść do ustanowienia hipoteki na nieruchomości zadłużonej spółdzielni. RPO od 2017 roku prowadzi rozmowy, by sprawą zajął się nie tylko Minister Inwestycji i Rozwoju, ale i Minister Sprawiedliwości.

Wysokość czynszu zależy od kilku czynników, a jednym z najważniejszych jest lokalizacja nieruchomości i nie mówię tu tylko o centrum. W Warszawie ceny czynszu na Ursynowie mogą być wyższe niż te na Woli. Jeśli nieruchomość jest

położona w atrakcyjnym miejscu np. na linii metra wtedy czynsz może być wyższy niż np. na Bródnie.

Dodatkowo od 2020 r. nastąpiła znaczna podwyżka za wywóz odpadów. Nie jest jasno opisane jak mają rozliczać to spółdzielnie. Są spółdzielnie, które rozliczają wartość zużycia wody raz na kwartał, a są spółdzielnie, które to robią co 6 miesięcy a nawet raz na rok. Jest to nadal przedmiot sporu wielu spółdzielni i nadal szuka się korzystnych rozwiązań.

Kolejnym punktem w opłatach za czynsz jest fundusz remontowy. Opłata za fundusz remontowy jest naliczana według powierzchni mieszkania i przyjmowana przy corocznym zgromadzeniu zarządu. Różnić w zależności od planów spółdzielni związanych z wszelkimi remontami, zatem może on wynosić od 0,20 zł/m² do 5zł/m².

Zatem kupujący powinni mieć dokładne dane przed podjęciem decyzji o kupnie nieruchomości.

10. Lepiej kupić mieszkanie z rynku pierwotnego.

A co było pierwsze: jajko, czy kura? Oczywiście tyle samo pozytywów jak i negatywów można podać za kupnem nieruchomości z rynku pierwotnego jak i wtórnego. Podstawową sprawą, by rozstrzygnąć spór jest dokładna analiza potrzeb kupującego... i nie da się ukryć, że także jego finansów.

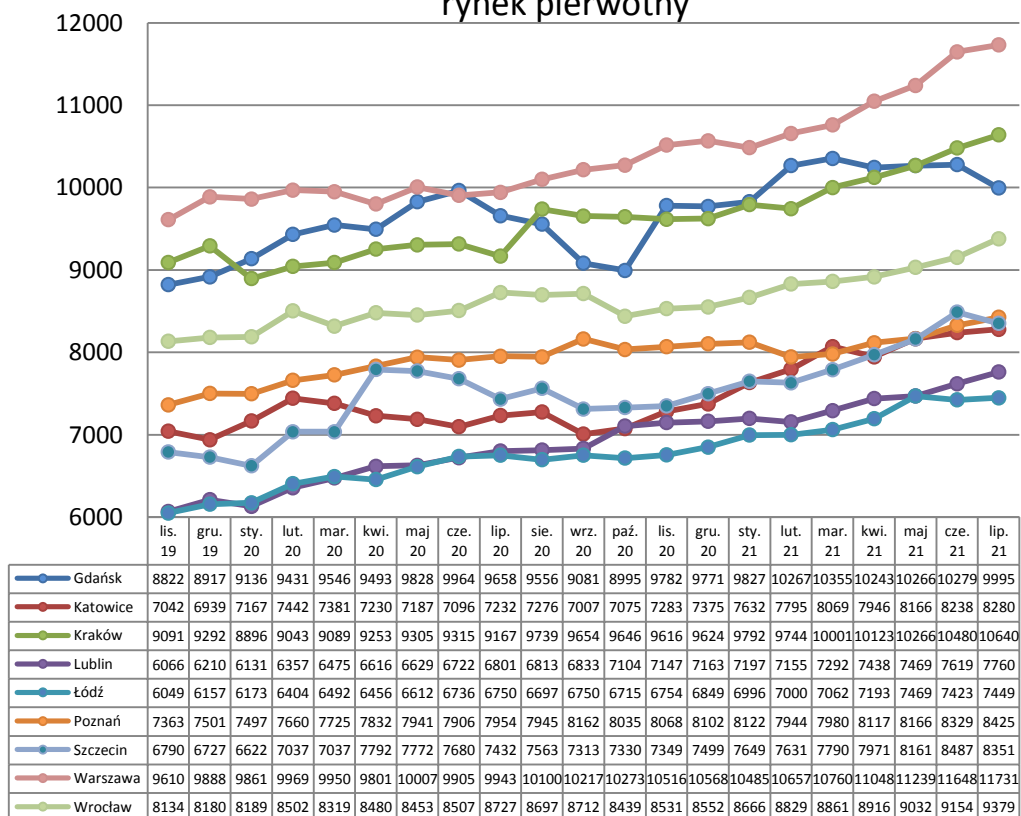
Doświadczony agent wie o co zapytać, by stworzyć wszystkie za i przeciw. Mieszkania z rynku pierwotnego mogą już fizycznie istnieć lub możemy kupić przysłowiową „dziurę w ziemi”. Tymczasem mieszkanie z rynku wtórnego już jest i widać co się kupuje. Oczywiście w obu przypadkach czyhają niebezpieczeństwa, jednak przy znajomości obu rynków i współpracy z doświadczonym agentem nieruchomości, można je zminimalizować.

Rynek pierwotny

Nieruchomość nowa i nieużywana, wybudowana na skutek przedsięwzięcia deweloperskiego. Jak już wspomniałem istnieje tu szeroki wachlarz oddania inwestycji. Nieruchomość taką można kupić w trakcie budowy a także już po oddaniu technicznym budynku. Jeśli decyzją kupującego będzie wybór właśnie nieruchomości z rynku pierwotnego, to ma tu swobodę w jej aranżacji. Pamiętajmy zatem, że do ceny zakupu należy doliczyć koszty wykończenia nieruchomości. Kupując nieruchomość z rynku pierwotnego ponosi ryzyko nowej inwestycji. Kupujący nie zna historii firmy deweloperskiej i nie wie jak dysponuje swoimi finansami, lub finansami inwestorów. Możliwe jest bankructwo dewelopera i dziś w wielu miejscach w Polsce widać niedokończone inwestycje. W dużych miastach wiele inwestycji deweloperskich powstaje na ich obrzeżach, zatem dojazd do centrum zajmuje trochę czasu. Do tego nie wiemy co powstanie w okolicy zielonych terenów za parę lat. Budując jednak osiedle na obrzeżach miast deweloper musi wziąć pod uwagę infrastrukturę w postaci przedszkoli, szkół, dróg, etc. Takie osiedla dość szybko się rozwijają i są przyjazne dla wszystkich.

Ostatnia sprawa to cena, do której należy doliczyć wykończenie nieruchomości. Jak podaje bankier.pl średnia cena za m² mieszkania z rynku pierwotnego w czerwcu 2021 r. przekroczyła 13 tys. zł. Poniżej prezentuję wykres z uśrednioną ceną za m² w poszczególnych miastach na przestrzeni od listopada 2019 r. do lipca 2021 r, na rynku pierwotnym. Dane zaczerpnąłem z portalu Otodom.pl.

Średnie ceny ofertowe mieszkań - rynek pierwotny



Rynek wtórny

Nieruchomość z rynku wtórnego w momencie sprzedaży posiada już swojego właściciela. Każdy kolejny nabywca dokonuje zakupu na rynku wtórnym nawet jeśli nieruchomość sprzedano początkowo od dewelopera.

O mieszkaniach z rynku wtórnego mówi się, że są używane lub z „drugiej ręki”. Jednak również tu są wady i zalety kupna takiego mieszkania. Rynek wtórny charakteryzuje się dużą różnorodnością, są bowiem wśród mieszkań wyremontowane i do generalnego remontu lub do odświeżenia. Rynek wtórny posiada również bogactwo lokalizacji, zwłaszcza w dużych miastach można wybrać

od mieszkania w centrum po mieszkanie na obrzeżach miasta. W mieszkaniach do generalnego remontu trzeba uwzględnić remont, ale w mieszkaniach do odświeżenia, bądź po remoncie, można mieszkać od zaraz. Rynek wtórny charakteryzuje się również niższymi cenami od rynku pierwotnego.

Kolejną cechą mieszkań z „drugiej ręki” jest ich różnorodność, od kamienic po nowoczesny styl i nawet te niezamieszkanie nigdy (przykład podany na początku).

Wracając do ceny, średnia stawka za m2 za mieszkanie z rynku wtórnego w Warszawie sięga już prawie 13 tys. zł. poniżej prezentuję wykres średniej ceny za m2, jaką trzeba było zapłacić na przestrzeni listopada 2019 r. i lipca 2021.

Średnie ceny ofertowe mieszkań - rynek wtórny



Rynek mieszkań jest tak bogaty, że każdy znajdzie coś uszytego na jego potrzeby. Aby jednak nie popaść w kłopoty warto posiłkować się doświadczeniem wykwalifikowanego specjalisty, jakim jest agent nieruchomości.

Mity istnieją, jak w każdej dziedzinie życia, ale rolą dobrego pośrednika jest ich obalenie w jak najbardziej przyjazny sposób. Wprawny pośrednik w swoim poczynaniu kieruje się etyką zawodową, ale również nie ma nic lepszego niż tzw. marketing szeptany i żadne media tego nie zastąpią, ponieważ do specjalisty w swojej dziedzinie zawsze się wraca.