



## **Kupowanie na wtórnym rynku**

**Jeszcze niespełna rok funkcjonować ma program „Rodzina na swoim” na wtórnym rynku – tak przynajmniej wynika z planowanych przez resort infrastruktury zmian w przepisach. Już w tej chwili widać wzmożone zainteresowanie nabywców mieszkaniami używanymi. Wyraźnie wpływa to z obaw, że za niespełna rok uzyskanie państwowego wsparcia finansowego przy spłacie kredytu na zakup mieszkania na wtórnym rynku nie będzie możliwe.**

Polska Federacja Rynku Nieruchomości już kilka miesięcy temu ostrzegała, że konsekwencją wycofania dopłat z wtórnego rynku może być jego krótkotrwałe ożywienie skutkujące nawet wzrostem cen - choć niewielkim - i takie zjawiska aktualnie odnotowujemy – **mówi Wojciech Kuc, Prezydent PFRN**. Rynek nieruchomości w Polsce jest dość płytki i z przeszłości wiadomo, że wyjątkowo wrażliwy na regulacje podatkowe czy dotacje. Wszelkie ulgi natychmiast są dyskontowane wzrostem cen. Za to za rok możemy odczuć stagnację. Niemniej – obecnie zainteresowanie rynkiem wtórnym wzmagają się, choć zawsze było ono większe niż rynkiem pierwotnym.

### **Dlaczego klienci preferują zakupy mieszkań używanych niż nowych?**

Przede wszystkim decyduje o tym bezpieczeństwo transakcji. Pieniądze wpłacane są w zasadzie w chwili podpisywania aktu przeniesienia własności. To powód pierwszy i bardzo istotny dla ludzi o ograniczonych, napiętych budżetach.

Zazwyczaj też okolice wybranej przez klienta nieruchomości z rynku wtórnego jest zagospodarowana i wiadomo jakie funkcje są tam możliwe.

Znane są też jednoznacznie koszty eksploatacji. W ostatnich latach wiele starych osiedli przeszło gruntowną modernizację i wyglądają dużo lepiej niż kilkanaście lat temu, no i mają infrastrukturę, na której mocno zależy szczególnie młodym rodzinom a więc przedszkola, szkoły, przychodnie lekarskie.

Małżeństwa z dziećmi zazwyczaj poszukują mieszkań kilkupokojowych. Nie stać ich natomiast na duże lokale. W starych zasobach bywają nawet trzypokojowe mieszkania na niespełna 50 mkw., trzypokojowy lokal na 60 mkw. z epoki „gierkowskiej” z widną kuchnią bywa akceptowany, choć jest najczęściej w budynku z wielkiej płyty. Wielka płyta nie odstrasza klientów – jeżeli dotyczy niższych budynków ocieplonych i z wymienionymi instalacjami.

Niewątpliwym atutem nowych mieszkań są garaże i miejsca parkingowe. Atutem jest też bezpieczeństwo, bo osiedla te zazwyczaj są ogrodzone i zamykane. Ale konsekwencją tego



bezpieczeństwa są mniejsze przestrzenie np. placyki zabaw dla dzieci i brak kontaktów dzieci z ich rówieśnikami.

Coraz częściej klient zwraca uwagę nie tylko na samo mieszkanie, jego rozkład lecz i na otoczenie budynku, także osiedla. Istotna jest też komunikacja, cenę mieszkania podnosi bliskość metra czy spora liczba środków komunikacji publicznej.

Łatwiejsze są też negocjacje cenowe. Większość lokali na rynku wtórnym, nie była nabywana przedtem po cenie rynkowej, lecz z dużymi upustami, rabatami, bonifikatami. Przy sprzedaży nie występuje więc „strata” – jako różnica między ceną sprzedaży a ceną nabycia. Rzadziej też te lokale są obciążone kredytami. Stąd łatwiej wynegocjować obniżkę ceny.

Ale na ogół lokale z rynku wtórnego są zgłaszane do sprzedaży biur nieruchomości. Często nie jest to od razu, lecz po miesiącach nieudanych prób sprzedaży „bezpośrednio.”

Klientów przyciąga niekiedy nośne hasło: „kupujący nie płaci prowizji”. Tę zasadę pozornie „darmowej” usługi stosuje coraz więcej biur nieruchomości, ale tylko w odniesieniu do ofert, które są w ich posiadaniu, czyli tych gdzie wynagrodzenie agencji nieruchomości pokrywa sprzedający.

### **Czy to się opłaca się komu**

Przyjrzyjmy się sytuacji sprzedającego. Jego interesuje tylko jedno. Aby otrzymał cenę, której się spodziewa. Za sprzedany lokal dostaje tylko pieniądze – ekwiwalent bardzo jednorodny. W innej sytuacji jest kupujący. Wykłada pieniądze, często - dorobek całego życia lub zobowiązanie do spłacania. W zamian dostaje nieruchomość o bardzo wielu charakterystycznych cechach użytkowych, estetycznych i innych. I bywa, że cechy swojej nieruchomości odkrywa jeszcze wiele lat po transakcji. Jeżeli nie zawiera umowy z pośrednikiem, ten pracuje przede wszystkim na rzecz sprzedającego i prezentuje jedynie najbardziej atrakcyjne strony nieruchomości. Jeżeli zawiera umowę z kupującym – będzie ponosił odpowiedzialność za transakcję. Siłą rzeczy musi klientowi dostarczyć bardziej szczegółowych informacji o ofercie. Jeżeli klient nie jest pewien swojej znajomości rynku nieruchomości i wiedzy technicznej, prawnej czy ekonomicznej – powinien raczej kupować przy pomocy pośrednika – oczywiście mówimy tu o osobie z licencją pośrednika w obrocie nieruchomościami i ubezpieczonej od odpowiedzialności cywilnej. Ostatnio w wielu publikacjach pojawiało się stwierdzenie, że „pośrednik pokaże ci ofertę dopiero po podpisaniu z nim umowy”. Jeżeli takie sytuacje się zdarzają – to są one niezgodne z zasadami etyki i standardami zawodowymi. Po pierwsze – pośrednik może prezentować tylko te oferty, na które ma zawarte umowy ze sprzedającym, a wówczas umowa z kupującym – wymaga zgody obu stron, aby je jednocześnie reprezentować przy transakcji. Odmowa zaś okazania oferty potencjalnemu nabywcy jest działaniem na szkodę sprzedającego, z którym pośrednik umowę ma.

**Powiedz – czego chcesz**

Używane nieruchomości kupuje się bezpieczniej – ale i te transakcje nie są pozbawione ryzyka. Tkwi ono w wielu cechach, których nie widać nawet przy oględzinach. Kupując mieszkanie na wtórnym rynku warto przedtem zrobić spis oczekiwanych cech lokalu i dopiero poprosić o oferty. Należy pokazać swoje preferencje np. co do dzielnicy, kondygnacji, powierzchni, liczby pomieszczeń, wielkości budynku, tytułu prawnego do lokalu, parametrów technicznych itp., i ... ceny. Przedtem jednak trzeba zawrzeć umowę z agencją a w niej określić dokładnie swoje wymagania wobec pośrednika a także warunki wypłacania wynagrodzenia dla niego.

Nie warto zgłaszać swoich potrzeb do kilku agencji. Agencje i tak ze sobą współpracują choćby przez system wielokrotnego oferowania (MLS). Lepiej zawrzeć umowę z jednym pośrednikiem – określając dokładnie warunki współpracy. Jak znaleźć dobrego pośrednika? To chyba jedna z nielicznych branż, gdzie głośna i widoczna reklama nie jest skuteczna. Do biura nieruchomości klient trafia najczęściej z rekomendacji innego, byłego i zadowolonego klienta.

**OLIMPIA BRONOWICKA - Rzecznik prasowy Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości**

(pośrednik w obrocie nieruchomościami licencja nr 4782)

**Tel. 509-679-642**

---

*Polska Federacja Rynku Nieruchomości z siedzibą w Warszawie [www.pfrn.pl](http://www.pfrn.pl) (PFRN) jest dobrowolnym związkiem samorządnych organizacji posiadających osobowość prawną. Została utworzona w styczniu 1995 roku przez sześć regionalnych stowarzyszeń pośredników w obrocie nieruchomościami. W chwili obecnej PFRN działa na rzecz i w interesie 25 regionalnych stowarzyszeń pośredników oraz zarządców nieruchomości, zrzeszających ponad 3000 osób. Od lutego 2010 roku PFRN jest członkiem Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej (dawna: Konfederacja Pracodawców Polskich).*

Polska Federacja Rynku Nieruchomości  
ul. Świętokrzyska 36/8; 00-116 Warszawa  
tel. (48 22) 654 58 69; faks (48 22) 825 34 95  
e-mail: [adabrowska@pfrn.pl](mailto:adabrowska@pfrn.pl); <http://www.pfrn.pl>