



Stare czy nowe

Wielu potencjalnych nabywców mieszkań staje przed dylematem: kupić mieszkanie nowe, bezpośrednio od dewelopera, czy używane na wtórnym rynku? Rozważmy pozytywne i negatywne strony obu decyzji:

Mieszkanie nowe, bezpośrednio od dewelopera

Według niektórych obserwatorów i badaczy rynku mieszkaniowego lokale używane są nawet droższe od nowych, ale nie wydaje się to prawdziwe bez dokładnej analizy porównawczej obu rodzajów towaru. Wnioski o droższych mieszkaniach używanych można niekiedy wysnuć z porównania tzw. średnich cen metra kwadratowego. Są o tyle mylące, że często średnie liczy się przy zupełnie innej strukturze porównywanych zbiorów lokali. Może się bowiem okazać, że metr kwadratowy niepełna 50 – metrowego używanego lokalu jest droższy od metra kwadratowego znacznie większych nowych lokali, ale lokal o mniejszej powierzchni w całości jest tańszy od dużego lokalu nowego. Z pewnością rynek pierwotny oferuje obecnie znacznie większy wybór lokali o zdecydowanie większej powierzchni, co nie oznacza, że są to lokale jednostkowo tańsze.

Nowe mieszkanie jest zbudowane wg nowoczesnych technologii, sprzedawane jest z miejscem postojowym lub garażem. Bardzo często nowy lokal jest na strzeżonym osiedlu. To są wysoko cenione atuty dla przyszłych nabywców, szczególnie młodych, którzy cały dzień spędzają poza domem. Nowe budynki są lepiej wykończone, sąsiadami zaś zostają ludzie o zbliżonym statusie materialnym. W nowych osiedlach kupowanych za wieloletnie kredyty ludzie na ogół bardziej dbają o czystość. To nie są domy niczyje czyli ani państwowe ani spółdzielcze lecz dobro konkretnych właścicieli. Nowe budynki coraz częściej mają windy nawet, gdy są tam tylko trzy lub cztery piętra. Nowe lokale nie mają ciemnych kuchni, zmory gospodyń domowych z lat 60, bo już – nie wolno budować ciemnych kuchni. Ale często zdarza się, że deweloperzy omijają ten przepis prawa budowlanego tzw. aneksami kuchennymi czyli lokowaniem kuchni w kącie salonu.

- *Tzw. otwarte kuchnie na pokój wcale nie cieszą się powodzeniem – twierdzi **Mirosława Borowy** z warszawskiej Agencji Biuromix. **Kuchnia pożądana – to po prostu kuchnia z oknem - podkreśla pośredniczka. Utrzymanie nowych lokali jest z reguły tańsze bo nie ma potrzeby przeprowadzania kosztownych remontów i z reguły odpisy na fundusz remontowy są niższe. Również nowe domy są bardziej energooszczędne niż stare.***

Jeżeli więc rozpatrywać atrakcyjność mieszkania jako towaru o określonych właściwościach fizycznych abstrahując od lokalizacji, która jest też istotna – to na pewno nowe lokale są bardziej atrakcyjne.

Natomiast słabością nowych inwestycji jest bezpieczeństwo transakcji. Jeżeli bowiem ktoś kupuje lokal nowy i już gotowy do nabycia aktem notarialnym to najczęściej będzie to lokal najmniej atrakcyjny w danym budynku, bo lepsze rozkłady, lepsze usytuowania zostały sprzedane wcześniej. Zostają najczęściej mniej lubiane partery, lokale z nieciekawym rozkładem np. 60 mkw. i tylko dwa okna lub przy większych metrażach np. 70 -90 mkw. z blisko 20-metrowym wąskim przedpokojem.

Atrakcyjny lokal można kupić na etapie „dziury w ziemi” – ale z tym związane jest wysokie ryzyko inwestycyjne. Kupując na tym etapie czekamy na akt notarialny minimum dwa lata. W tym czasie finansujemy budowę płacąc drożej za kredyt, bo nie jest to kredyt hipoteczny, czyli zabezpieczony hipoteką na nieruchomości bo tej nieruchomości – mieszkania jeszcze nie ma. Ponosimy więc dodatkowe koszty ubezpieczenia kredytu i ryzykujemy, że inwestycja może nie znaleźć dostatecznie wielu chętnych i sprzedaż się załamie, albo deweloper zbankrutuje.

Przy nabywaniu lokalu na wczesnym etapie inwestycji najkorzystniejszy jest dla klientów system 10 na 90. Czyli 10 proc. wartości lokalu wpłacane przy zawieraniu umowy przedwstępnej a 90 proc. – już przy odbiorze kluczy (nie zawsze jest to moment tożsamy z podpisaniem aktu notarialnego). Tak sprzedawane lokale są droższe o koszt kredytu z jakiego korzysta deweloper, ale za to klient nie ponosi ryzyka inwestycyjnego.



System 10 na 90 oferuje niewielu deweloperów, a to dlatego, że banki wobec deweloperów stosują jeszcze ostrzejsze kryteria przyznawania kredytów niż wobec klientów indywidualnych.

Czy w tej sytuacji klienci wybierają więc chętniej nowe lokale ?

*Większe zainteresowanie jest rynkiem pierwotnym – mówi **Jadwiga Kaczmarek** z kołobrzesckiej agencji „Certus nieruchomości – ale klient bardzo często po konfrontacji swoich możliwości z ofertą nowych mieszkań rezygnuje z zakupu na rynku pierwotnym i wybiera tańsze mieszkanie z rynku wtórnego.* Jadwiga Kaczmarek zwraca uwagę na specyfikę rynku mieszkaniowego w kurortach. Klient ma tu wybór: apartament, lokal sanatoryjny, z którego sam korzysta i czerpie dochody z najmu lub zakup na wtórnym rynku. - *Sprzedający lokale na rynku wtórnym ciągle wierzą w ceny z okresu boomu – mówi Jadwiga Kaczmarek – a sytuacja się zmieniła.*

Większe zainteresowanie nowymi lokalami potwierdza też **Bożena Siedlecka** z gdańskiej agencji „Olimp”. *Ale – nowe mieszkania na ogół buduje się na obrzeżach miasta, są kłopoty z codzienną komunikacją i to obniża ich atrakcyjność. Stąd klient zainteresowany nowym lokalem wybiera w końcu lokal używany, głównie dlatego, że łatwiej wynegocjować niższą cenę.*

*Dodatkowo przy zakupie nowego lokalu, także należy brać pod uwagę koszty późniejszego wykończenia, które w sumie mogą wynieść nawet tysiąc złotych za metr kwadratowy mieszkania, co w efekcie może okazać się decydujące przy wyborze pomiędzy nowym a używanym lokalem – podkreśla **Marek Biegocki** – rzecznik prasowy PFRN.*

Transakcja na rynku wtórnym

Na rynku mieszkań używanych - atutem może być: dobra lokalizacja czyli miejsce z dostępem do komunikacji publicznej, infrastruktura (szkoły, przedszkola, przychodnie lekarskie). Atutem bywa też przestrzeń, stare budynki nie były budowane tak ciasno jak obecnie. Są i mankamenty. Budynki budowane w starych technologiach często są zaniedbane, brakuje garaży i miejsc parkingowych. Problemem bywa też sąsiedztwo. Jeżeli np. kupujemy lokal we wspólnocie, czy spółdzielni, gdzie wiele osób o skromnych dochodach wykupiło lokale z niewielkie pieniądze, lub w ogóle otrzymało je – za darmo to ci mieszkańcy nie są na ogół skłonni do wykładania pieniędzy na remonty, będą blokować inicjatywy rewitalizacji czy odnowy budynku kierując się wyłącznie minimalizacją kosztów utrzymania mieszkania. Często trafimy na skłócone społeczności wspólnotowe – i co niemal pewne – skłócone środowiska spółdzielcze. O ile w nowym budynku uczestniczymy w tworzeniu wspólnoty i systemu zarządzania, o tyle w starym zastajemy już działające układy z którymi dopiero musimy się integrować.

To są mankamenty, natomiast zaletą rynku wtórnego jest stosunkowo duże bezpieczeństwo transakcji, szczególnie, gdy korzystamy z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami. Ten bowiem towarzyszy klientowi aż do podpisania aktu notarialnego. Atutem mieszkań z rynku wtórnego – nawet tych kwalifikowanych „do remontu” jest i to, że można w nich od razu zamieszkać, choć w nienajlepszych warunkach. Ale kto decyduje się na solidny remont starego lokalu musi mieć świadomość, że będzie to remont kosztowniejszy i trudniejszy niż wykończenie nowego lokalu w stanie deweloperskim w nowym budynku.

W nowym budynku instaluje się bowiem nowe urządzenia, w starym często trzeba skuwać, demontować co zwiększa koszty i bałagan. Hałas i kurz towarzyszące remontom przeszkadza sąsiadom a w trakcie prac mogą ujawnić się kolejne mankamenty lokalu.

Czy więc kupić stary lokal, czy nowy każdy musi podjąć decyzję sam rozważając dokładnie wady i zalety obu wyborów.

Są jednak lokale, które cieszą się dużym zainteresowaniem i mają atuty zarówno mieszkań nowych jak i używanych. To dosyć „młode” kilkuletnie mieszkania, które trafiają na rynek wtórny. Są nowoczesne, ale „przetestowane” kilkuletnim okresem użytkowania. Mają garaże, są na strzeżonych osiedlach – niestety, są to na ogół mieszkania drogie no i nie zawsze trafiają na rynek te ciekawsze, ponieważ wiele takich mieszkań kupowano z zamiarem szybkiej odsprzedaży.



Potrzebni profesjonalści

Reasumując – pośrednicy mówią dziś raczej o trudnym rynku, gdzie klient może wybierać spośród wielu ofert tak na rynku pierwotnym jak i na rynku wtórnym.

- *Taki rynek jak obecnie wymaga intensywnej i profesjonalnej pracy pośrednika – twierdzi Ewa Bugzel z warszawskiej agencji Contra Ltd – i oczywiście nakładów na wypromowanie nieruchomości. Tymczasem sprzedający lokują ofertę w 10 agencjach i dziwią się, że nie mogą sprzedać - Ja pracuję w systemie umów na wyłączność – podkreśla Ewa Bugzel – nie stać mnie na inwestowanie w kosztowny marketing nieruchomości bez gwarancji otrzymania wynagrodzenia.* Ewa Bugzel zwraca uwagę, że nie tylko sprzedający na wtórnym rynku usiłują zaoszczędzić na kosztach sprzedaży, ale i deweloperzy unikają pośredników i sprzedaż prowadzi raczej przez własne biura. Można się więc zastanawiać, czy duża liczba ofert i dostrzegany zastój sprzedaży zarówno mieszkań używanych jak i nowych jest przejawem normalności i dojrzałości rynku mieszkaniowego, czy zastrzonych kryteriów bankowych oraz niedostatku dochodów i zdolności kredytowej ludności.

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

(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 Konfederacji Pracodawców Polskich.