



Ceny ofertowe mocno zawyżone

Tym razem poprosiliśmy Pośredników w Obrocie Nieruchomościami z różnych regionów kraju o ocenę poziomu cen w różnych grupach mieszkań. Tylko 35 proc. pytanym stwierdziło, że poziom cen mieszkań o powierzchni do 30 mkw. jest adekwatny do ich wartości rynkowej. Reszta uważa, że ceny te są zawyżone. To przewartościowanie jest oceniane od 5 do 33 proc. Najwyższe – w mniejszych miejscowościach. Na sprzedaż nawet tak małych lokali trzeba czekać w większości miejscowości 3 do 6 miesięcy.

W grupie lokali o powierzchni 30 do 50 mkw, zaledwie co piąty Pośrednik w Obrocie Nieruchomościami stwierdził, że ceny tych lokali odpowiadają ich wartości rynkowej. Pozostali uznali, że są zawyżone i w większości przypadków - od 10 do 20 proc. Można przypuszczać, że to zawyżenie cen – jest spowodowane i większym zainteresowaniem tą grupą lokali, ale zainteresowanie nie przekłada się na efektywny popyt czyli wsparty możliwościami finansowymi potencjalnych nabywców. Tu również czas oczekiwania na kontrahenta wynosi co najmniej kilka miesięcy. Ciekawe, że pośrednicy z większych miast - Poznań, Warszawa, Kraków, Gdynia czy Katowice - wskazują na podobne przewartościowanie cen jak pośrednicy z Brzeska, Goleniowa czy Człuchowa. I w tej grupie lokali – zbyt wysokie oczekiwania cenowe sprzedających – przekładają się na czas oczekiwania na transakcje, niestety również kilka do kilkunastu miesięcy.

Również przy lokalach większych niż 50 mkw. tylko 35 proc. pośredników uważa, że ceny odpowiadają realnej wartości tych mieszkań. Blisko dwie trzecie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami uważa, że proponowane przez sprzedających ceny są zawyżone. Jednak w tej grupie lokali czas oczekiwania na kupca wyraźnie się wydłuża – bo nawet do 15 miesięcy. Mamy więc obraz rynku na którym: oferenci wyraźnie tkwią w oczekiwaniach cenowych z okresu bańki cenowej i z niedowierzaniem przyjmują opinie pośredników, że tak wysokie ceny nie rokują zawarcia transakcji, a poszukujący przy mniejszej zdolności nabywczej oraz dużej podaży mieszkań oczekują sporej negocjacji cen.

Jak jednak w sytuacji trudności ze sprzedażą reagują właściciele mieszkań na propozycje obniżenia ceny lokalu?

Beata Uberna z Goleniowa twierdzi, że: *„klienti zazwyczaj wiedza lepiej ile warte jest ich mieszkanie a ich nastawienie do weryfikowania ceny do poziomu rynkowego jest zwykle negatywne”*. Dodaje jednakże, że klient jest w stanie *„przyjąć argumenty o zawyżonej cenie jeżeli są poparte rzeczywistymi informacjami o wartości zawartych podobnych transakcji”*.

Elżbieta Trawińska z Bydgoszczy zwraca uwagę na wpływ czasu na decyzje sprzedających: *„po dłuższym braku zainteresowania sprzedażą właściciel decyduje się na obniżenie ceny”*.

Henryka Wilczyńska z Człuchowa zauważa, że: *„brakuje ofert mieszkań średniej klasy – sprzedają się albo bardzo tanie oferty lub skrajnie luksusowe, ale na ogół klienci są zorientowani w zmianach rynkowych i często ten argument wystarcza do obniżenia wartości ofertowych.”*

Jest jednak grupa klientów, która pragnie uzyskania dużej ceny i dla tej grupy żaden argument nie jest wystarczający. Wyobraźnia tych klientów – zdaniem Henryki Wilczyńskiej - pozostaje na poziomie cen z *„hossy rynku nieruchomości w latach 2007/2008.”*

Marek Urban z Krakowa mówi: *„Przy umowie otwartej (pozwalającej na umieszczenie oferty w wielu biurach), bardzo trudno jest przekonać klienta do „urealnienia” ceny sprzedaży nieruchomości. Największy wpływ na to mają „naganiacze” z biur nieruchomości, którzy aby tylko podpisać umowę pośrednictwa i przynieść „coś” do biura zgadzają się „w ciemno” na propozycje cenowe właściciela (nie wspominając już o minimalnych kwotach prowizji lub całkowitego jej braku).”*

Wielu pośredników zwraca uwagę, że podstawą do ustalania ceny ofertowej dla większości właścicieli są ceny z ofert zamieszczanych w Internecie. *„Argumenty przedstawiane, typu iż ceny transakcyjne*



są zupełnie inne i nie mają wiele wspólnego z ceną z ogłoszenia, praktycznie nie odnoszą żadnych skutków”- mówi Marek Urban

„Inaczej sytuacja wygląda przy umowach na wyłączność, gdzie pośrednik jest doradcą, który wie jaka jest realna wartość nieruchomości i angażując się w umowę na wyłączność ustali cenę na rzeczywistym poziomie. Nie sztuką jest posiadania 1000 ofert lecz sztuką jest sprzedanie choć kilku z nich w możliwie najkrótszym czasie na przyzwoitych warunkach”- podkreśla Marek Urban.

Leszek Hardek z Torunia, też zwraca uwagę na zjawisko, że większość obsługi dzisiaj na rynku nie jest prowadzona przez Pośredników w Obrocie Nieruchomościami (czyli posiadaczy uprawnień zawodowych) a jedynie przez agentów (osoby bez licencji), którzy za wszelką cenę chcą przynieść umowę do biura dla którego pracują – ale potem nie śledzą losu tych ofert ani ich nie aktualizują. *„Klienci chcą koniecznie przekonać się na własnej skórze czy pośrednik ma rację- mówi Leszek Hardek -Niestety często jednak potem prowadzi to do zgłaszania oferty do wielu biur, gdzie następnie nikt na tym co jest prezentowane nie panuje.* Ta sama oferta występuje w różnych cenach. Leszek Hardek podkreśla, że gdyby dzisiaj próbować wyciągnąć jakieś wnioski z prezentowanych ofert w Internecie to informacja ta jest zupełnie niewiarygodna. Tylko niewielka część klientów słucha rad pośrednika.

Ewa Bugzel - działająca na rynku warszawskim mówi, że klienci *„reagują oburzeniem, sugerując naszą niekompetencję w szacowaniu ich nieruchomości, powołują się na wysokość cen w innych ofertach na portalach internetowych, w ich opinii podobnych nieruchomości. Żądają podwyższenia ceny, aby „było z czego opuszczać”.* Nakłonienie klienta do zaoferowania lokalu w cenie zbliżonej do rynkowej, spotyka się z niechęcią, często rezygnacją z umowy.

Pośrednicy często podkreślają, że właściciele mają do swoich mieszkań stosunek emocjonalny, który powstaje na skutek przeżyć związanych z mieszkaniem, kojarzeniem go z wieloma wydarzeniami – zwłaszcza gdy wspomnienia o nich są miłe. Tymczasem potencjalny nabywca widzi jedynie nieruchomość i oczywiście szuka argumentów na wynegocjowanie obniżki ceny.

W mediach pojawia się często argument, że *„pośrednik doliczając wysoką prowizję zawyża cenę”.* Otóż warto przypomnieć, że cena – szczególnie na wtórnym rynku – jest wyłącznie wynikiem gry rynkowej między popytem a popytą. Tę cenę ustala rynek, jest ona rezultatem negocjacji, w których na szalę rzuca się argumenty o cechach nieruchomości i możliwościach nabywców. Natomiast wysokość wynagrodzenia Pośrednika w Obrocie Nieruchomościami czy to w postaci kwoty czy procentu wartości transakcji – jest ustalana na ogół przed zawarciem transakcji w umowie między klientem a obsługującym go pośrednikiem.

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 24 regionalnych stowarzyszeń pośredników oraz zarządców nieruchomości, zrzeszających ponad 3000 osób. Od lutego 2010 roku PFRN jest członkiem Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej (dawna: Konfederacja Pracodawców Polskich).