



## Najwyższe ceny w Polsce – analiza ofert na wyłączność

**W czerwcu br. Polska Federacja Rynku Nieruchomości uruchomiła portal nieruchomości Fagora.pl. Na portalu znajdują się tylko oferty nieruchomości na wyłączność, oznacza to, że właściciel każdej z prezentowanych tam nieruchomości zawarł tylko z jednym biurem nieruchomości umowę na sprzedaż czy wynajem nieruchomości. Oferty są wiarygodne, aktualne i nie powtarzają się.**

Z przeprowadzonej analizy ofert znajdujących się na portalu wynika, że sprzedający nadal są przywiązani do relatywnie wysokich cen, nieadekwatnych do dochodów potencjalnych nabywców. Pośrednik przyjmując ofertę na wyłączność, stara się dotrzeć z ofertą do jak największego grona potencjalnych nabywców, wyeksponować walory nieruchomości i umiejętnie przeprowadzić negocjacje cenowe. Najważniejsze jest prawidłowe oszacowanie ceny rynkowej. Zanim pośrednik przyjmie ofertę na wyłączność, powinien właścicielowi przedstawić dane o transakcjach zawartych w okolicy, jak i obiektywnie przeanalizować z właścicielem wszystkie wady i zalety nieruchomości. Pozwala to ustalić w miarę realną cenę, choć trzeba przyznać, że większość sprzedających niechętnie rozstaje się z przekonaniem o wyjątkowości swojej oferty i jej wysokiej wartości. Oferta na wyłączność gwarantuje pośrednikowi wynagrodzenie – jeżeli dojdzie do transakcji. Pośrednik – tak jak i jego klient jest zainteresowany jak najszybszym zawarciem transakcji, zwłaszcza, że przy obecnych trendach cenowych czas gra na niekorzyść sprzedających. Przy ofertach na wyłączność ceny ofertowe są bardziej realne, a negocjowane upusty cenowe niższe niż w ofertach otwartych zgłaszanych do wielu biurach nieruchomości, czy tylko wrzucanych na różne portale internetowe.

Najwyższe ceny w Polsce osiągają dwa miasta – Sopot oraz Warszawa. Przy czym w Sopocie są te ceny wyższe niż w stolicy. W Sopocie nie jest rzadkością cena kilkunastu tysięcy zł za mkw. – a nawet 20 tys. zł i to przy powierzchniach przynajmniej 80 mkw. Dotyczy to lokali kilkuletnich – ale i ..stuletnich! Są to ceny luksusowych apartamentów położonych blisko morza. To oferty dla bardzo zamożnych klientów przeznaczone na użytek własny nabywcy lub na wynajem. Ceny 8-9 tys. zł za mkw. osiągają nawet 17- 20 metrowe kawalerki.

W Sopocie średnią cenę zawiązują mniej liczne ale bardzo duże lokale często z mniejszą liczbą pomieszczeń. To głównie nowe mieszkania, szczególnie położone w nadmorskich, atrakcyjnych lokalizacjach. Ciekawostką jest, że kawalerki w Sopocie osiągają ceny zbliżone do warszawskich. W obu miastach takie lokale są nie tylko najtańsze, ale mają też charakter inwestycyjny. W Sopocie czy Gdyni lub Gdańsku można kawalerkę przez 10 miesięcy wynająć najwyżej za 500-600 zł, ale już w okresie wakacyjnym stawka za dobę – to minimum 120 -200 zł w zależności od tego – jak blisko jest lokal położony względem morza i plaży.



Materiał prasowy PFRN – 9 sierpień 2011 roku

W Warszawie średnia cena oferowanych mieszkań jest na poziomie ca 660 tys. zł, ale połowa ofert mieści się w cenie do 500 tys. zł przy zdecydowanie mniejszych powierzchniach – 70 i 60 mkw. Jak widać średnie ceny mieszkań w stolicy są zdecydowanie niższe niż w Sopocie. Warszawa nie jest rynkiem jednorodnym. Występuje tu silne zróżnicowanie cen – przede wszystkim dzielnicowe. W stolicy najwyższe ceny osiągają lokale kilkuletnie, zadbane w bardzo dobrych lokalizacjach. W Warszawie kawalerki wynajmuje się przynajmniej na 10 miesięcy i można za nie zyskać ca 800-1500 zł za miesiąc w zależności od standardu i lokalizacji i pod tym względem jest nieco inaczej niż w Sopocie, gdzie kawalerki przynoszą dochód przede wszystkim – w miesiącach wakacyjnych.

Jakie można wyciągnąć wnioski z analizy ofert?

- Po pierwsze – nie należy jedynie analizować statystyk, ale należy też mieć wiedzę o specyfice danego rynku.
- Po drugie - sprzedający nadal są przywiązani do relatywnie wysokich cen, nieadekwatnych do dochodów potencjalnych nabywców, choć ceny ofertowe zgłaszane biuram nieruchomości na wyłączność bywają nieco niższe od cen zgłaszanych bezpośrednio przez właścicieli na różne portale ofert nieruchomości. Wynika to z tego, że właściciele niejednokrotnie po bezskutecznej próbie sprzedaży bezpośredniej, decydują się na współpracę z pośrednikiem, a co za tym idzie dzięki rzetelnej i fachowej analizie rynku – urealnienie ceny.

Cechą charakterystyczną dla Trójmiasta i Warszawy są zbliżone, bardzo wysokie ceny metra kwadratowego w lokalach najmniejszych. Wpływa na nie dodatkowy atrybut tych lokali ich inwestycyjny charakter. Ich rentowność najmu jest najwyższa. Przy czym w Warszawie uzyskuje się najniższe dochody w miesiącach wakacyjnych (rynek najmu zdominowany jest bowiem przez studentów) - w Sopocie – odwrotnie. Gros dochodów z wynajęcia przypada na miesiące wakacyjne – kiedy to rynek tworzą turyści i kuracjusze.

Podobnie jest też w sekcji lokali apartamentowych. W ofercie stołecznej i sopockiej jest spora grupa bardzo ekskluzywnych apartamentów przeznaczonych dla wyjątkowo zamożnej klienteli. Warto też zauważyć, że w stolicy co piąta oferta dotyczy lokalu liczącego mniej niż 5 lat, w Sopocie – to prawie jedna trzecia ofert.

---

**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 22 regionalnych stowarzyszeń pośredników oraz zarządców nieruchomości, zrzeszających blisko 3500 osób. Od lutego 2010 roku PFRN jest członkiem Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej.*