**Takiego mieszkania nie kupię!**

**Co sprawia, że rezygnujemy z zakupu mieszkania? Jakie czynniki sprawiają, że tracimy zainteresowanie ofertą?**

Sieć biur nieruchomości Metrohouse opublikowała ranking czynników, które obniżają atrakcyjność mieszkania do sprzedaży.

Kupujący mieszkania w Polsce nie są jednorodną grupą. Ich poszukiwania są wynikiem różnych dotychczasowych doświadczeń, sposobu na życie, poczucia estetyki, czy zasobności portfela. Dlatego ustalenie czynników, które decydują o braku zainteresowania ofertą nie jest takie proste. Doradcy Metrohouse na podstawie obserwacji zachowania swoich klientów stworzyli ranking czynników, które sprawiają, że zainteresowanie mieszkaniem znacznie słabnie.

**Miejsce pierwsze: Nieatrakcyjna okolica**

Chyba nikt nie chciałby mieć widoku z okna na warsztat samochodowy, czy zaplecze supermarketu. Nieatrakcyjna okolica zajmuje pierwsze miejsce w zestawieniu czynników utrudniających sprzedaż. – W branży nieruchomości mówi się zawsze o trzech kwestiach, które mają wpływ na atrakcyjność oferty. Te trzy czynniki to za każdym razem lokalizacja. To, gdzie położony jest budynek ma niebagatelny wpływ na sukces w sprzedaży. Nawet najmodniej zaaranżowane mieszkanie w przyzwoitej cenie nie znajdzie szybko nabywcy, jeśli budynek postawiono w okolicy, która nie zachęca do zamieszkania. Niestety nie jest to rzadkość, mówi Marcin Jańczuk, ekspert Metrohouse. Lokalizacja to także stereotypowe myślenie o danym obszarze – w ankiecie pośrednicy Metrohouse często zwracali uwagę, że w miastach stereotypy są na tyle silne, że utrudniają sprzedaż.

**Miejsce drugie: Brak balkonu**

Balkon, taras, loggia: te atuty mieszkania są bardzo poszukiwane przy zakupie, a ich brak powoduje, że wielu potencjalnych nabywców traci zainteresowanie ofertą. Niektórzy klienci bardzo dokładnie określają parametry balkonu. W sytuacji, kiedy w nowym budownictwie garaże podziemne ograniczyły udział pomieszczeń piwnicznych w inwestycji, balkon staje się np. garażem dla roweru. Coraz więcej osób decyduje się zabudować balkon, co w rezultacie pozwala na uzyskanie dodatkowego pomieszczenia, a czasem nawet namiastki przydomowego ogrodu.

**Miejsce trzecie: Pokoje przejściowe**

Pokoje przejściowe (amfilada) to dość często spotykany rozkład, zwłaszcza w starszym przedwojennym budownictwie. Możemy je znaleźć także w nowszych budynkach, gdzie np. przy mieszkaniach dwupokojowych pojawia się bezpośrednie przejście z salonu do sypialni. O ile dla singla takie rozwiązanie nie stanowi problemu (podobnie jak aneks kuchenny), to już myśląc kategoriami rodziny nie jest to popularne rozwiązanie. – Wśród klientów poszukujących mieszkań zdarzają się różne definicje „rozkładowego mieszkania”. Jedna z nich określa lokal, w którym wejścia do każdego z pomieszczeń prowadzą przez korytarz. Inne rozkłady są z góry skreślane, mówi Marcin Jańczuk.

**Miejsce czwarte: Hałas**

Do wielu rzeczy można się przyzwyczaić, ale lokalizacja mieszkania przy głównym szlaku komunikacyjnym i wynikający z tego hałas może trwale zburzyć satysfakcję z posiadanego mieszkania. Doradcy Metrohouse potwierdzają, że wielokrotnie już przy pierwszym kontakcie z doradcą, klienci pytają o ekspozycję okien w mieszkaniu nie tylko, aby potwierdzić ekspozycję na strony świata, ale uzyskać zapewnienie, że nie wychodzą akurat na ulicę. Nawet mimo ekranów dźwiękochłonnych klienci niechętnie interesują się ofertami w bliskim sąsiedztwie tras szybkiego ruchu czy ulic o dużym natężeniu komunikacyjnym.

**Po piąte: Brak miejsca garażowego**

Pierwszą piątkę czynników utrudniających sprzedaż zamyka brak miejsca garażowego w budynku lub własnego miejsca do parkowania w najbliższym sąsiedztwie budynku. Stajemy się coraz bardziej wygodni, ale coraz bardziej chodzi tu o czysty pragmatyzm. Rodziny mają więcej niż jeden samochód, a osiedla (zarówno te nowe, jak i blokowiska z wielkiej płyty) nie są przygotowane na taką liczbę aut. Miejsce w garażu lub na parkingu staje się towarem deficytowym. W przypadku, gdy kupujący ma do wyboru mieszkanie w podobnej cenie, jeśli w jednym z nich cena będzie zawierać miejsce postojowe, wybór z dużym prawdopodobieństwem padnie na to z miejscem.

**Co jeszcze utrudnia sprzedaż?**

Nieco mniej istotne, ale także wymieniane w ankietach były lokalizacja mieszkania na ostatnim piętrze, brak windy, czy potrzeba kompleksowego remontu lokalu. Ten ostatni czynnik jest jednocześnie pożądany przez klientów, którzy poszukują mieszkań w złym stanie technicznym licząc na możliwość zakupu w dobrej cenie.

Nadal niechętnie podchodzimy też do zakupu mieszkań na parterach, choć w ostatnich latach trend ten zmienia się na lepsze – partery nie są nam aż tak straszne. Pośrednicy Metrohouse zwracają również uwagę, że częstym powodem odrzucenia oferty jest brak miejskich mediów (zamiast nich piecyki gazowe), ale także ciemne kuchnie, czy przestarzała technologia budowy. Warto przy zakupie sprawdzić, jakie są rzeczywiste koszty eksploatacji lokalu – według ankietowanych pośredników, dla wielu klientów wysokie koszty utrzymania są jednoznaczne z rezygnacją z zainteresowania ofertą.