**O ile można wynegocjować cenę mieszkania?**

**Dla wielu potencjalnych klientów pandemia koronawirusa stała się dobrym momentem do większych niż zwykle negocjacji przy zakupie mieszkania. Czy rzeczywiście obecna sytuacja sprzyja negocjacjom?**

**Na rynku wtórnym ceny mieszkań cały czas na wysokich poziomach**

Mogło się wydawać, że COVID-19 mocno namiesza na rynku mieszkaniowym. Pierwszą i najbardziej oczywistą reakcją rynku była stagnacja, która najsilniej zauważalna była w momencie wprowadzenia najbardziej restrykcyjnych ograniczeń. Indeks Popytu publikowany w Barometrze Metrohouse i Gold Finance, który zwykle przekracza 100 pkt., w kwietniu odnotował najniższą z obserwowanych wartości – jedynie 26 pkt. – Nie jest to niczym nadzwyczajnym, że w takich momentach bardziej zabiegamy o zabezpieczenie siebie i swojej rodziny, oddalając nieco plany związane z np. z zakupem nieruchomości. Optymistyczne jest jednak to, że Indeks bardzo szybko powrócił do znacznie wyższych wskazań. W czerwcu odczyty były już zbliżone do analogicznego okresu zeszłego roku, tłumaczy Marcin Jańczuk, autor raportu Barometr Metrohouse i Gold Finance II kw. 2020 r.

Na rynku wtórnym próżno jednak szukać obniżek cen. W każdym z analizowanych przez Metrohouse rynków mieszkań z drugiej ręki nie wystąpiły spadki. W odniesieniu do I kw. 2020 r. w pandemicznym okresie ruchy cen zwykle nie przekraczały 1 proc. (Wrocław, Warszawa, Poznań, Gdańsk) lub minimalnie przekraczały 1 proc. (1,1 proc. w Łodzi). Wyjątkiem jest Kraków, gdzie nabywcy kupowali zwykle nieruchomości lepiej zlokalizowane, co widać we wzrostach średniej ceny, która zbliża się już do poziomu 9000 zł za m kw. O ile w I kw. br. różnica w cenie m kw. między Warszawą i Krakowem wynosiła ponad 1800 zł, obecnie dystans zmniejszył się do niecałych 1200 zł. – W przypadku stolicy wart odnotowania jest fakt przekroczenia średniej ceny sprzedaży m kw. ponad magiczny poziom 10000 zł. Taka cena m kw. występuje w 49 proc. transakcji, podczas gdy na rynku w zasadzie nie widać już transakcji w cenach poniżej 7000 zł za m kw., mówi Marcin Jańczuk z Metrohouse.

Pandemia nie osłabiła zbytnio trendu inwestycyjnego w nieruchomości. Z ankiet potransakcyjnych przeprowadzanych w Metrohouse wynika, że nadal 37 proc. zakupów było powiązanych z inwestycjami. Można było oczekiwać, że Polacy w tym trudnym okresie będą oddalać poważniejsze decyzje zakupowe na bardziej stabilny okres, ale jak widać nieruchomości są w dalszym ciągu postrzegane jako bezpieczna forma lokowania nadwyżek finansowych. Tempo sprzedaży nieruchomości także jest wyjątkowo dobre. W porównaniu do analogicznego kwartału zeszłego roku czas sprzedaży skrócił się. Dziś na sprzedaż mieszkania potrzeba średnio 83 dni.

Dla wielu potencjalnych klientów pandemia koronawirusa stała się dobrym momentem do większych niż zwykle negocjacji przy zakupie mieszkania. Czy rzeczywiście obecna sytuacja sprzyja negocjacjom?

**Na rynku wtórnym wynegocjujemy nieco więcej**

Lockdown, którego apogeum obserwowaliśmy w marcu i kwietniu bieżącego roku chwilowo sparaliżował obrót nieruchomościami. Coraz liczniej pojawiały się głosy, że przedłużająca się sytuacja powodująca brak możliwości sprzedaży zaowocuje jeśli nie spadkiem cen, to przynajmniej zwiększonymi możliwościami ich negocjacji. Wyniki analiz przygotowywanych do opracowania Barometr Metrohouse i Gold Finance wskazują, że zawirowania na rynku nieruchomości rzeczywiście przyczyniły się do nieco większych niż zwykle możliwości wynegocjowania akceptowalnej dla siebie ceny. – W I kw. 2020 r. na sześciu największych rynkach mieszkaniowych w Polsce można było wynegocjować średnio 3,06 proc. ceny mieszkania z rynku wtórnego. W minionym, II kw. 2020 r. możliwości negocjacji cen były nieco wyższe, bo średnia to 3,30 proc., ale są to wartości dalekie od tego, czego oczekują kupujący. Oczywiście zdarzają się transakcje, gdzie negocjacje sięgają nawet 20 proc., ale częściej udaje się wynegocjować jedynie symboliczne kwoty, mówi Marcin Jańczuk, autor raportu Barometr Metrohouse.

W II kwartale br. największe ustępstwa cenowe były widoczne w przypadku mieszkań sprzedawanych w Łodzi, gdzie ostatnia cena ofertowa różniła się od transakcyjnej o 5 proc., czyli tyle można było wynegocjować w rozmowie ze sprzedającym. Podobne możliwości negocjacji dotyczyły rynków we Wrocławiu (4,9 proc.) i Gdańsku (4,8 proc.). Natomiast trudniej negocjowało się w Warszawie (2,6 proc.) i Poznaniu (2 proc.). W Krakowie ceny transakcyjne były najbardziej zbliżone do ofertowych. Biorąc pod uwagę średnie ceny nabywanych mieszkań, najwięcej utargowali nabywcy mieszkań we Wrocławiu (ponad 22 tys. zł) i w Gdańsku (16,4 tys. zł).

Należy jednak pamiętać, że cena ofertowa, z którą spotyka się potencjalny nabywca również często ulega korektom w czasie eksponowania nieruchomości na rynku. - W wielu przypadkach pierwsza zaproponowana przez sprzedającego cena bywa zaporowa. Jednak przedłużająca się sprzedaż powoduje, że klienci weryfikują cenę i przy całkowitym braku zainteresowania obniżają ją do poziomów bardziej akceptowalnych dla klientów. W II kwartale największe obniżki na etapie sprzedaży były widoczne w Łodzi (4,8 proc.) i w Krakowie (4,4 proc.), dodaje Marcin Jańczuk z Metrohouse.

**Deweloperzy dość ostrożnie stosują obniżki cen**

Z aktualnie zamieszczanych w bazie danych portalu ofert promocyjnych nowych mieszkań wynika przede wszystkim wzrost aktywności deweloperów w zakresie różnego typu promocji. Już od marca coraz wyraźniej przybywa nowych pozycji, z których jak zwykle 80-90 proc. dotyczy wprost bonusów cenowych. Pozostałe to najczęściej miejsca postojowe lub komórki lokatorskie gratis, systemy płatności 20/80 i 10/90, zdecydowanie rzadziej wykończenie w cenie lub urządzenie kuchni.

- Co ciekawe, w ostatnich tygodniach pojawiły się też zupełnie nowe promocje, które można określić jako typowo „covidowe”. Najlepszy przykład to oferta dewelopera Archicom, który oferuje swoim klientom tzw. „Tarczę ochronną Archicomu”. Ten, jak to określa spółka „unikalny program dla klientów”, obejmuje dofinansowanie zakupu mieszkania, spłatę rat kredytu oraz ochronę przy utracie pracy, mówi Jarosław Jędrzyński, ekspert portalu RynekPierwotny.pl.

Natomiast skala zniżek jest dość zróżnicowana. Wciąż pojawiają się bonusy rzędu 2-3 proc. ceny ofertowej, co jak na dzisiejsze czasy wydaje się propozycją raczej skromną. Najczęściej aktualne rabaty promocyjne zawierają się w przedziale 5-8 proc., np. w formie „ceny obniżonej o VAT”. Większe zniżki, nawet rzędu 10 proc. są możliwe, ale raczej bardzo rzadko przy zakupach pojedynczych lokali.

Jak dodaje Jarosław Jędrzyński z RynekPierwotny.pl dobrym przykładem firmy deweloperskiej, która od początku pandemii postawiła na zdecydowane wzmocnienie marketingu promocyjnego swoich inwestycji, jest Murapol. – W efekcie w II kw. br., który w następstwie pandemii przyniósł załamanie sprzedaży nowych mieszkań, deweloper zwiększył ich kontraktację w relacji rok do roku o, bagatela, 18 proc., dodaje Jarosław Jędrzyński.

**Rynek pierwotny: wyhamowanie w stolicy, poza tym stabilizacja cen**

Na rynku deweloperskim w II kw. w pięciu na sześć analizowanych miast odnotowaliśmy istotne wzrosty cen. W Krakowie, Wrocławiu i Poznaniu nie są one jednak tak duże jak w I kwartale, co może wskazywać na cenową stabilizację. Najwyższe wzrosty względem poprzedniego kwartału miały miejsce w Gdańsku (5,2 proc.) i w Łodzi (3,1 proc.). Natomiast stolica od stycznia do marca br. była liderem wzrostów z kwartalnym wynikiem na poziomie 6,7 proc. W kolejnym kwartale ceny nowych „M” z Warszawy praktycznie się zatrzymały, a podaż wyraźnie wzrosła.

- Pod koniec II kw. 2020 r. rynek mieszkań w Gdańsku cechował się już znacznie wyższym udziałem nowych lokali z ceną ofertową ponad 10 000 zł/mkw. niż Kraków i Wrocław, mówi Andrzej Prajsnar, ekspert portalu . Wspomniane mieszkania stanowiły 35,4 proc. oferty deweloperów z Gdańska. Analogiczne wyniki dotyczące Krakowa i Wrocławia wynosiły odpowiednio 29,9 proc. oraz 25,9 proc. Na terenie Poznania i Łodzi nowe „M” z ceną ofertową ponad 10 000 zł/mkw. miały minimalny udział. Łódzki rynek w II kw. 2020 r. nadal wyróżniał się wysokim udziałem (80,4%) nowych lokali kosztujących od 5000 zł/mkw. do 7000 zł/mkw. – Odsetek nowych gdańskich mieszkań z ceną ofertową 6000 zł/mkw. - 7000 zł/mkw. (28,7%) pozostawał zaskakująco wysoki. To potwierdza, że w Gdańsku jest stosunkowo niewiele mieszkań ze średniej półki cenowej, mówi Andrzej Prajsnar, ekspert portalu RynekPierwotny.pl. Warto odnotować, że w II kw. 2020 r. szybko rósł też udział najdroższych mieszkań z Krakowa i Wrocławia.

**Dłuższe oszczędzanie na wkład własny do kredytu**

Drugi kwartał 2020 przyniósł nam spore zmiany w ofertach banków. Kolejne banki zwiększały wysokość wymaganego wkładu własnego i jest już trudno o dobry kredyt z 10% wkładem własnym. Zdecydowana większość ofert wymaga od klienta zaangażowania przynajmniej 20% lub nawet 30% wkładu własnego (ING Bank). – Ze względu na niskie stopy procentowe banki zaczęły rekompensować sobie zyski poprzez wzrost marż. Już w tej chwili trudno jest znaleźć oferty poniżej 1,9% marży nawet przy 20% wkładzie własnym. Spodziewamy się, że ta tendencja się utrzyma i oferty niskomarżowych kredytów hipotecznych szybko do nas nie powrócą, mówi Andrzej Łukaszewski, ekspert finansowy z Gold Finance.

W tych wyjątkowych czasach możemy znaleźć pozytywny impuls. Bardzo powoli, ale jednak do przodu, niektóre banki znoszą pewne obostrzenia które nałożyły w początkowej fazie pandemii. Po wcześniejszym wykluczeniu dochodu z działalności gospodarczej, niektóre banki zaczęły dopuszczać (przynajmniej dla wybranych branż) tą formę osiągania dochodu. Głownie chodzi o branże, które najmniej ucierpiały na sytuacji z koronawirusem lub nawet na niej zyskały. Jeśli nie dotknie nas druga fala COVID-19 to rynek liczy, że ten trend łagodzenia restrykcji się utrzyma. Drugą pozytywną informacją, jest wzrost średniej zdolności kredytowej. – Wynika to bezpośrednio z nominalnego oprocentowania kredytów, co przekłada się na wysokość raty stanowiącej niższe obciążenie budżetu domowego. Należy równocześnie brać pod uwagę aktualną wewnętrzną politykę kredytową banku, która w każdym z przypadków będzie miała indywidualne podejście do sposobu wyliczania zdolności, tłumaczy Andrzej Łukaszewski z Gold Finance.

Według szacunków zawartych w Barometrze Metrohouse i Gold Finance w II kw. 2020 r. wartość udzielonych w analizowanym okresie kredytów hipotecznych wynosi 15,6 mld zł. Jest to wynik gorszy od rekordowego I kw. o ponad 1,5 mld. zł.