**Jaki dostaniemy upust od dewelopera**

**Czy przy zakupie mieszkania dostaniemy od dewelopera rabat? Jak duża może być różnica między ceną transakcyjną, a ofertową w konkretnych osiedlach? Analitycy portalu nieruchomości Dompress.pl zaczerpnęli informacje na temat upustów u źródła.**

**Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska**

Jedną z naszych zasad jest bardzo staranne podejście do planowania cen na etapie wprowadzania inwestycji do sprzedaży. Staramy się by zaproponowane stawki odpowiadały możliwościom nabywczym klientów w danym rejonie miasta, jednocześnie oferując produkt na najwyższym poziomie w danym segmencie i półce cenowej mieszkań. Zachowujemy przy tym dość restrykcyjną politykę sprzedażową. Ceny transakcyjne niewiele różnią się od ofertowych. Zdarza się jednak, że w poszczególnych inwestycjach przygotowujemy ograniczoną czasowo ofertę specjalną na pewną pulę lokali. Zawsze rozmawiamy z naszymi klientami i w uzasadnionych przypadkach negocjujemy również upust, ale z zasady obniżki cenowe nie są w naszych inwestycjach standardowym i często stosowanym narzędziem sprzedaży. Skupiamy się raczej na przemyślanej i stabilnej polityce cenowej.

**Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp**

Rabat zależy od projektu, jego skali i przyjętej polityki sprzedaży. Nie zamykamy się na negocjacje cenowe z klientem, są one normalną praktyką w naszej branży. Należy jednak zaznaczyć, że finalna cena mieszkania uzależniona jest od kilku czynników, a mianowicie: typu mieszkania, jego układu, piętra, na którym się znajduje, stopnia zaawansowania prac budowlanych, harmonogramu wpłat oraz od tego czy klient kupuje też miejsce postojowe i komórkę lokatorską.

Obecnie trudno jednak mówić o dużych rabatach. Ceny na rynku nie zmieniają się od ponad dwóch lat, podczas gdy w ostatnich miesiącach wyraźnie wzrosły ceny gruntów i koszty budowy. Wejście zapowiadanej nowelizacji ustawy deweloperskiej, która zakłada wprowadzenie zamkniętych rachunków powierniczych, także dodatkowo podniosłoby koszty inwestycji. Dzięki wprowadzanym cyklicznie promocjom istnieje możliwość zakupu wybranych mieszkań po obniżonej cenie, czy też w harmonogramie 20/80.

**Tomasz Sznajder, wiceprezes zarządu Polnord**

Deweloperzy często kalkulują w swych projektach pewien margines do negocjacji. W naszych inwestycjach klienci w drodze indywidualnych rozmów mogą liczyć na niewielki upust, choć nie dotyczy to każdego mieszkania. W takich projektach, które sprzedają nam się najlepiej, jak np. Stacja Kazimierz na warszawskiej Woli, możliwość uzyskania upustów jest znacznie mniejsza.

**Adrian Potoczek, dyrektor ds. sprzedaży w Wawel Service**

Upusty stosujemy tylko przy akcjach promocyjnych, jak np. prowadzonej obecnie promocji -Wakacje Kredytowe. Osoby, które zdecydują się na zakup mieszkania w energooszczędnej inwestycji Halszki 28A w Krakowie do 25. czerwca mogą skorzystać z obniżki ceny zakupionego mieszkania o wysokość rat odsetkowych, liczonych od chwili podpisania umowy deweloperskiej do momentu odbioru lokalu. W tym czasie raty odsetkowe będą wynosić 0 proc. Promocja obejmuje mieszkania finansowane kredytem mieszkaniowym, zakupione w ramach programu Mieszkanie dla młodych oraz lokale, w przypadku których nabywcy otrzymali dofinansowanie 11.000 zł z NFOŚiGW. Inwestycja Halszki 28A zostanie oddana do użytku w I kwartale 2016 roku.

**Michał Witkowski, dyrektor sprzedaży i marketingu w Atlas Estates**

Upust można otrzymać przy zakupie kilku lokali jednocześnie. Wartość obniżki może sięgać wtedy nawet kilku procent. Zniżki możemy udzielić również w drodze indywidualnych negocjacji. Ta opcja jest dostępna przede wszystkim dla nabywców, którzy zaoferują atrakcyjny harmonogram płatności.

Dla klientów najciekawsze są jednak obniżki oferowane w ramach okresowych promocji, które dostępne są często po wprowadzeniu oferty na rynek lub przy sprzedaży ostatnich mieszkań. Tego typu oferta specjalna, pod nazwą „Ostateczna wyprzedaż”, obowiązuje aktualnie w naszym budynku ConceptHouse Mokotów. Obniżyliśmy ceny lokali o ok. 5 proc., a koszt miejsca postojowego zmniejszyliśmy do 26 tys. zł. Dodatkowo oferujemy klientom możliwość indywidualnych negocjacji.

**Karolina Guzik, koordynator sprzedaży Skanska Residential Development Poland**

W II etapie, znajdującego się na warszawskiej Pradze-Południe, osiedla Park Ostrobramska zostały już ostatnie mieszkania, na które można uzyskać nawet 10 proc. upustu. Największe lokale można kupić teraz nawet 100 tys. zł taniej. Mało jest równie atrakcyjnych ofert na rynku w tak dobrej lokalizacji, blisko centrum Warszawy i z bogatą siatką połączeń komunikacji miejskiej. Dzięki sąsiedztwu z centrum handlowym mieszkańcy osiedla mają dostęp do licznych sklepów, restauracji i kawiarni. Mogą też korzystać z infrastruktury sportowej, m.in. 2 siłowni, kręgielni czy basenu. W otoczeniu Parku Ostrobramska jest też 5 szkół i 12 przedszkoli oraz publiczne i prywatne przychodnie medyczne.

**Magdalena Rurarz, dyrektor działu sprzedaży i marketingu Victoria Dom**

Po wprowadzeniu nowej inwestycji na rynek zawsze oferujemy promocyjne ceny. Zakup mieszkania w tym czasie jest dla klientów bardzo korzystny cenowo. Wraz z postępem budowy ceny mieszkań wzrastają. Ceny ofertowe w naszych inwestycjach nie podlegają negocjacjom.

**Alicja Dolińska, dyrektor działu marketingu i reklamy Dolcan**

Rabat, który klient może uzyskać dla lokalu nie objętego wcześniej promocją, mieści się w przedziale 5-7 proc. ceny mieszkania. Naszym klientom oferujemy ponadto szereg innych profitów, jak dodatkowe miejsce postojowe, pomieszczenie gospodarcze, opłacony roczny czynsz, czy wykończenie mieszkania w cenie.

**Katarzyna Żarska z firmy Marvipol**

Zarówno w gotowych, warszawskich inwestycjach Arteco na Żoliborzu, Bielany Residence, Apartamenty Mokotów Park i Osiedlu Zielona Italia we Włochach, jak też realizowanym osiedlu Central Park Ursynów do końca czerwca będzie można kupić mieszkanie z 15 proc. rabatem. W inwestycji CPU w okresie przedsprzedaży mieszkań z pierwszej fazy realizacji projektu ceny katalogowe różniły się od transakcyjnych od 10 do 15 proc.

**Monika Kudełko z firmy Activ Investment**

W przeciwieństwie do wielu deweloperów sztucznie zawyżających ceny mieszkań by móc je później poddawać negocjacjom, oferujemy ceny niezawyżone, dlatego też przeważnie nie podlegają negocjacjom. W przypadku nowych inwestycji, gdzie prowadzona jest przedsprzedaż, jak w inwestycji przy ul. Banacha w Krakowie i przy ul. Skarbowców we Wrocławiu, posiadamy możliwość przyznania upustu, którego wysokość zależy od wielkości i atrakcyjności mieszkania. Taka oferta dotyczy jedynie klientów, którzy zdecydują się kupić mieszkanie przed rozpoczęciem budowy inwestycji.

**Wojciech Stisz, Barc Warszawa**

W ciągu ponad 20 letniej działalności firmy zawsze byliśmy otwarci na indywidualne negocjacje z klientami. W naszych projektach regularnie wprowadzamy też promocje. Obecnie w osiedlu Tarasy Dionizosa w Warszawie mamy specjalną ofertę "Wszystko w cenie w MdMie". Przy zakupie wszystkich mieszkań w tym projekcie można skorzystać z rządowych dopłat, ale wybrane lokale można kupić z wykończeniem oraz miejscem parkingowym i w całości sfinansować je kredytem w programie Mieszkanie dla Młodych.

**Zuzanna Kordzi dyrektor ds. handlowych w ECO-Classic**

W tej chwili udzielanie rabatów stało się normą, liczy się z tym każdy rozsądny deweloper. Wysokość rabatu zależy od indywidualnego przypadku. Są lokale, które z powodzeniem sprzedają się po udzieleniu minimalnego rabatu. Mamy wielu stałych klientów, którzy kupują kolejne mieszkanie w tej samej, czy innej naszej inwestycji. Zdarzają się też zakupy „rodzinne”, gdzie kilka osób spokrewnionych czy zaprzyjaźnionych, kupuje kilka mieszkań, chcąc mieszkać blisko siebie. Tacy klienci mogą liczyć na większe upusty. Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie, jesteśmy otwarci na negocjacje.

**Jarosław Jankowski, prezes zarządu Grupy Waryński**

Wzrastająca konkurencja na rynku nieruchomości wymaga od deweloperów stosowania odpowiednich zachęt dla klientów. Jednym z najbardziej powszechnych mechanizmów jest oferowanie stosownych upustów względem wyjściowych cen ofertowych. Na tego typu rozwiązanie klienci mogą liczyć także w przypadku naszych inwestycji Miasto Wola i Stacja Kazimierz. Ostateczna wartość upustu jest uzależniona od wielu czynników, w tym m.in.: metrażu, kondygnacji, rozkładu mieszkania, czy usytuowania w projekcie. W naszych inwestycjach stosujemy upusty w wysokości do 2 proc.

**Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest**

W głównej mierze upust zależy od momentu zakupu mieszkania. Kiedy inwestycja jest wprowadzana do sprzedaży klienci mają większe szanse, żeby skorzystać z niższej ceny i większy wybór lokali. Ponadto, na wysokość ceny transakcyjnej mogą mieć wpływ różnego rodzaju oferty specjalne i rabaty, które stosujemy. Obecnie oferujemy atrakcyjne rabaty na miejsca postojowe w warszawskich inwestycjach Na Sokratesa i Krasińskiego 58, w inwestycji Wola Prestige oferujemy komórkę lokatorską gratis.

**Urszula Hofman, reprezentująca Grupę Inwest**

Na polskim rynku obrotu nieruchomościami przyjął się zwyczaj negocjacji. Część firm deweloperskich celowo zawyża o kilka procent cenę ofertową, tak aby klient miał satysfakcję, że na skutek jego działań negocjacyjnych, kupił mieszkanie znacznie taniej. Z drugiej strony niektórzy, potencjalni klienci, podczas pierwszej rozmowy telefonicznej, jeszcze przed obejrzeniem mieszkania, zadają pytanie o upust - robią coś w rodzaju rankingu pt. Kto najbardziej zejdzie z ceny. Nie stosujemy praktyk celowego zawyżania ceny i nasze ceny transakcyjne nie różnią się specjalnie od cen ofertowych, które są widoczne na stronie internetowej. Udostępniamy wszystkie informacje na temat mieszkań, nie stosujemy marketingowych sztuczek.

Autor: Kamil Niedźwiedzki