



## Jak ożywić rynek mieszkaniowy – radzą pośrednicy w obrocie nieruchomościami

**O sytuację na rynku mieszkaniowym pytamy pośredników w obrocie nieruchomościami. Tym razem odpowiadali na pytanie - co może ożywić nasz rynek mieszkaniowy. Bo niewątpliwie od dwóch co najmniej lat płyną z tego rynku sygnały o zastoju w obrocie nieruchomościami mieszkaniowymi.**

### **Dopasować podaż do potrzeb i oczekiwań**

Co najmniej połowa pytaných twierdzi, że ożywić rynek mogłoby dostarczanie mieszkań mniejszych, do 50 mkw., ale też o lepszych niż budowane rozkładach. Akceptacje rynku zyskują mieszkania o rozkładach i metrażach podobnych do tych budowanych w latach 70. i 80. Chodzi przede wszystkim o kuchnie z oknem, pokoje nie mniejsze niż 10 mkw., wszystkie pomieszczenia z wejściem z przedpokoju i odpowiednie powierzchnie dla typu lokalu np. jednopokojowe – około 30 mkw., dwupokojowe - 45-55 mkw., trzypokojowe 56-70 mkw i 4-pokojowe 70-80 mkw. Jak widać – pożądane rozkłady i wielkość mieszkania są zbliżone do norm „gierkowskich”, charakterystycznych dla budownictwa wielkopłytowego z tamtej epoki. Być może w tych metrażach, rozkładach „kroju” mieszkań, koncepcji osiedli otwartych oraz dobrych lokalizacjach tkwi tajemnica powodzenia na rynku lokali z wielkiej płyty.

Około 30 proc. pośredników w obrocie nieruchomościami twierdzi, że absolutnie niezbędna jest zniżka cen do poziomu zbliżonego do limitów obowiązujących w programie „Rodzina na Swoim”- ale, aż 80 proc.- opowiada się za wprowadzeniem ulg podatkowych na wzór tych, które już były czyli: albo odliczanie wydatków na mieszkanie lub dom od dochodu – lub przynajmniej kosztu kredytu czyli odsetek.

Dlaczego klienci nie kupują nieruchomości - na takie pytanie usiłuje odpowiedzieć pośredniczka **Marzena Rzymka z Olsztyna**: *„Nie kupują – twierdzi – bo za mała jest dostępność kredytów, brak realnego wzrostu płac i strach przed utratą dochodów. Klienci nadal czekają na zniżki cen a poza wszystkim klient już nie daje wiary (w przeciwieństwie do lat 2005-2008) w to, że w Polsce jest niedobór nieruchomości, codziennie widzi mnóstwo pustostanów i mieszkań na sprzedaż.”*



PFRN – materiał prasowy – 29 września 2011 roku

### **Takie same ulgi dla rynku wtórnego i pierwotnego, umowy na sprzedaż – z jednym biurem nieruchomości**

80 proc. pytaných o opinie pośredników w obrocie nieruchomościami uważa, że na rynku wtórnym i rynku pierwotnym powinny obowiązywać takie same ulgi. 60 proc. zaś uważa, że rynek ożywiłoby wprowadzenie zasady zawierania umów na wyłączność. Pośrednicy w obrocie nieruchomościami zauważają częste zdenerwowanie klienta, że choć oferta zgłoszona do kilku biur nieruchomości i zamieszczona na wielu portalach ogłoszeniowych – to nabywców nie widać. A dzieje się tak – ponieważ żaden z pośredników, któremu klient dał prawo zamieszczenia oferty w swoim katalogu na zasadach umowy otwartej, nie inwestuje w jej promocję dużej ilości środków, skoro nie ma gwarancji uzyskania wynagrodzenia jeżeli w końcu nieruchomość znajdzie na rynku klienta.

**Michał Dąbrowski z Gdyni** proponuje wręcz *„Ujednoczenie wysokości wynagrodzenia pośredników na rynku, ewentualnie wprowadzenie widełek nie pozwalających zejść poniżej danej wartości procentowej. To spowoduje, że klienci będą wybierali pośredników wg jakości obsługi i profesjonalizmu ich a nie wg wartości prowizji. Zbliży to nas do standardów światowych i sprawi, że klienci będą mieli jasność co do zasad panujących na rynku”*.

Wielu pośredników w obrocie nieruchomościami zwraca uwagę na trudniejszy dostęp do kredytów. Pośrednik **Dariusz Sadurski z Krakowa** twierdzi, że konieczna jest zmiana rekomendacji z grudnia 2010, która przyczyniła się do znacznego ograniczenia zdolności kredytowej wielu potencjalnych nabywców.

### **Wtórny rynek nadal konkurencyjny dla pierwotnego**

Pośrednicy w obrocie nieruchomościami negatywnie oceniają też arbitralnie narzuconą różnicę cen w dostępie do programu Rodzina na Swoim – między rynkiem pierwotnym a rynkiem wtórnym – 20 proc. Jeżeli nawet takie różnice są na rynku to jak zauważa pośredniczka w obrocie nieruchomościami **Grażyna Czaplicka z Olsztyna**: *„taka zasada dotyczy mieszkań w średnim lub niższym standardzie z rynku wtórnego; ładnie wykończone (wyremontowane) i świetnie zlokalizowane mieszkania na rynku wtórnym osiągają ceny porównywalne z rynkiem pierwotnym, a nawet – zdarza się – wyższe niż te z rynku pierwotnego.”*

**Bożena Dąbrowska z Białegostoku** twierdzi wręcz, że *„Ceny mieszkań na rynku wtórnym mogą znacznie przekroczyć cenę mieszkania deweloperskiego położonego na peryferiach. A wprowadzenie 20 – procentowej różnicy jako kryterium dostępu do programu RNS jest zmianą bardzo niekorzystną dla nabywców mieszkań i znacznie spowolni obrót mieszkaniami”*.

Dla pośredników w obrocie nieruchomościami powiązanie rynku pierwotnego z rynkiem wtórnym jest oczywiste. Większość klientów sprzedaje bowiem nieruchomość po to, by kupić następną, często jest to praktycznie „zamiana” starego lokalu na nowy. Z kolei na rynku wtórnym mieszkań szukają ci,

**PFRN – materiał prasowy – 29 września 2011 roku**

którzy kupują pierwszy lokal i w znacznym stopniu wspierają się kredytem. Obecne ustawienie limitów w dostępie do RNS powoduje zwiększenie kwoty jaką musi dopłacić nabywca lokalu na rynku pierwotnym, który pozbywa się starego lokalu, aby kupić nowy i większy. To właśnie ta grupa obarczona już wysokimi kosztami utrzymania (gdy decyzja zmiany mieszkania motywowana jest np. powiększeniem rodziny) – rezygnuje często z polepszenia swoich warunków mieszkaniowych, lub decyduje się na zakup ponownie na rynku wtórnym. Paradoksalnie więc rozwiązanie, które miało skłonić do zakupu mieszkania na rynku pierwotnym - a tu podaż wyraźnie rośnie - może kierować klientów na rynek wtórny lub do zainwestowania w samodzielnie prowadzoną budowę domu jednorodzinnego.

**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.*