

# Negocjacje z deweloperem

Jak wynegocjować  
niższą cenę i lepsze warunki zakupu?



rynek  
pierwotny.pl

# Spis treści

Wprowadzenie .....	3
Przygotowanie do negocjacji .....	4
Argumenty, które warto wykorzystać .....	6
Co negocjować z deweloperem? .....	8
Jak negocjować? .....	10
O czym jeszcze pamiętać? .....	11
Podsumowanie .....	12



# Wprowadzenie

Rosnące ceny materiałów budowlanych, robocizny i mniejsza dostępność gruntów zwiększają koszty budowy. Z kolei duży popyt i mniejsza podaż nie zachęcają deweloperów do obniżek.

Jednak nawet w takich okolicznościach rynkowych **warto negocjować, a przynajmniej podjąć taką próbę**. Przeciętna różnica między ceną transakcyjną a ofertową mieszkania wynosi **najczęściej kilka procent**.

**Pomożemy Ci sprawnie przejść przez rozmowy.**

**Z tego e-booka dowiesz się m.in.:**



Jak przygotować się do rozmów z deweloperem?



Co jeszcze negocjować oprócz ceny mieszkania?



Jakie argumenty zadziałają na Twoją korzyść?



# Przygotowanie do negocjacji

Zanim zaczniesz rozmowy, które zakończą się ustaleniem ceny i podpisaniem umowy (np. przedwstępnej) przygotuj się do nich. Oto kilka wskazówek.

- Określ swoje potrzeby mieszkaniowe.
- Przeanalizuj ceny podobnych lokali w konkurencyjnych inwestycjach i szczegóły ofert (np. komórka lokatorska gratis, miejsce parkingowe za 50% ceny).
- Sprawdź mieszkanie pod kątem m.in.: funkcjonalności, rozkładu pomieszczeń, doświetlenia, orientacji względem stron świata, widoku z okna, placu zabaw na osiedlu.
- Zapoznaj się z okolicą osiedla i planowanymi inwestycjami w pobliżu.
- Stwórz listę pytań, które chcesz zadać deweloperowi.
- Przygotuj argumenty, które wykorzystasz w negocjacjach.

**Zastanów się, które czynniki jesteś w stanie zaakceptować za niższą cenę, a za które zapłacić cenę oferowaną przez dewelopera.**

## Jak sprawdzić okolicę osiedla?

Trasa szybkiego ruchu, linia kolejowa lub tramwajowa, korytarz powietrzny dla samolotów nad osiedlem – **to wszystko wpłynie na Twój komfort życia i niekoniecznie go poprawi.**

Zwróć jednak uwagę na **pozytywne aspekty lokalizacji**, a więc park w pobliżu, dobra komunikacja, ścieżki rowerowe, place zabaw, dostęp do obiektów handlowych i usług.

**Ważne informacje na temat okolicy znajdziesz w prospekcie informacyjnym.**

Deweloper powinien Ci go udostępnić. W prospekcie są dane o obiektach położonych w sąsiedztwie inwestycji oraz inwestycjach przewidzianych w promieniu 1 km.



## Kolejny ważny dokument to Miejscowy Plan Zagospodarowania Przestrzennego.

Z MPZP dowiesz się, np. co planuje się budować w okolicy, a także jak wygląda przebieg aktualnych i planowanych ulic. Może zdarzyć się, że okolica nie ma uchwalonego planu. W takiej sytuacji warto zapoznać się ze **Studium Uwarunkowań i Kierunków Zagospodarowania Przestrzennego**.

Studium nie jest aktem prawnym. Na jego podstawie nie można wydać decyzji administracyjnej. Określa przestrzenną planowaną zabudowę w gminie. Nie jest dla gminy wiążące, ale pozwala zorientować się, jak wygląda obecna sytuacja.

Czytaj więcej: **Jak sprawdzić rozwój okolicy przed zakupem mieszkania?**



# Argumenty, które warto wykorzystać

## 1. Ostatnie mieszkania w inwestycji

Deweloperom zależy na zakończeniu sprzedaży. Jeśli w inwestycji zostały ostatnie mieszkania, warto tę informację wykorzystać w negocjacjach.

## 2. Duży lub mały metraż lokalu

Najszybciej sprzedają się mieszkania o powierzchni 30–50 mkw. Gorszy popyt jest na małe lokale (do 30 mkw.) i duże metraże (od 100 mkw.). Jeśli chcesz kupić kawalerkę albo przestronne mieszkanie masz szansę na obniżkę ceny. O ile deweloper ma problem z ich sprzedażą, bo np. mniejsze metraże szybko sprzedają się pod inwestycje.



## 3. Mieszkanie na parterze

Mieszkanie na parterze może nie być tak ciche, jak lokale na wyższych kondygnacjach. Wśród przyczyn są drzwi wejściowe do budynku w pobliżu drzwi wejściowych do mieszkania, hałasująca winda, okna wychodzące na osiedlowy ogródek czy plac zabaw.

- Dopytaj o windę, czy ma tzw. dylatację między ścianami lokalu mieszkalnego a szybem windowym.
- Dowiedz się, czy okna są dwu- i trzyszybowe, bo to wpływa na termikę i hałas. Nowoczesna stolarka skutecznie tłumi dźwięki.

Pozytywnym aspektem mieszkań na parterze jest ogródek, który latem powiększa przestrzeń wypoczynkową.

## 4. Obniżone ceny innych mieszkań w inwestycji

Sprawdź, czy w tym samym budynku lub inwestycji są lokale, które mają obniżone ceny. Być może deweloper zdecyduje się obniżyć także cenę interesującego Cię mieszkania.



## 5. Konkurencyjna inwestycja w sąsiedztwie

**Inny deweloper buduje w pobliżu, a jego oferta jest równie interesująca?** Możesz wspomnieć, że oferuje więcej udogodnień, np. parking dla gości, większy plac zabaw, lepsze materiały użyte do wykończenia elewacji.

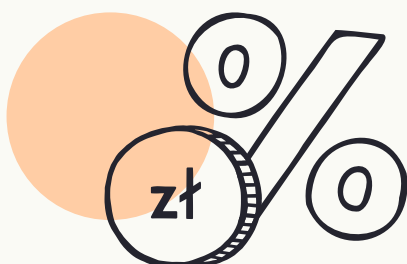
## 6. Zakup w pakiecie z komórką lub miejscem postojowym

Jeżeli wraz z mieszkaniem chcesz kupić miejsce postojowe, garażowe lub komórkę lokatorską, porozmawiaj o rabacie.

**Deweloperowi zależy na sprzedaży tych powierzchni.** Nie zawsze ma z tym problem. To zależy od ich liczby i projektu. Są osiedla, w których inwestorzy nie narzekają na zainteresowanie.

## 7. Niedawne zakończenie promocji u dewelopera

**Sprawdź, czy deweloper miał ostatnio w ofercie promocje.** Jeśli tak, być może uda Ci się wynegocjować zniżkę. Zdarza się, że deweloperzy ponawiają promocje, np. podczas targów mieszkaniowych.



## 8. Uciążliwe sąsiedztwo

Wspomniane już uciążliwe obiekty oraz planowane i niekoniecznie korzystne rozwiązania, są argumentem w negocjacjach. Pod warunkiem, że chcesz zamieszkać np. obok lotniska czy trasy szybkiego ruchu.

## 9. Brak rozbudowanej infrastruktury

Znacząco oddalone od adresu przystanki komunikacji miejskiej, długi czas dojazdu do centrum, brak szkół, przedszkoli czy sklepów – **to wszystko może być argumentem przemawiającym za obniżeniem ceny.**

## 10. Niekorzystna orientacja pomieszczeń

**W salonie zabraknie dziennego światła, bo okna wychodzą na północ?** To kolejny argument w rozmowie ze sprzedawcą.

Sprawdź, jak ważna jest orientacja przestrzenna względem stron świata:

**Strony świata a lokalizacja mieszkania.**

## 11. Nieustawne mieszkanie

**Argumentem na rzecz niższej ceny mogą być trudne do urządzenia pomieszczenia** (np. ze skosami), **proporcje pomieszczeń** (np. duży przedpokój) lub **brak balkonu** – jeśli podobne mieszkania z balkonem kosztują tyle samo.



# Co negocjować z deweloperem?

## 1. Cena mieszkania

Pierwsza na myśl przychodzi cena mieszkania, która jest największa spośród wszystkich kosztów.

Może okazać się, deweloper nie będzie skłonny do zejścia z ceny, ale zaoszczędzisz np. na zakupie dodatkowych powierzchni. **Dlatego w swoich kalkulacjach nie kieruj się tylko ceną metrażu.**

## 2. Cena miejsca parkingowego i komórki lokatorskiej

Do ceny mieszkania nie wlicza się miejsca parkingowego i komórki. To osobny wydatek. Zdarza się, że deweloperzy oferują rabaty, albo sprzedają miejsca parkingowe i komórki w cenie mieszkania. Jeśli w czasie, kiedy chcesz kupić mieszkanie, nie ma takiej promocji, możesz to negocjować.

Czytaj więcej: [Ile kosztuje komórka lokatorska i miejsce postojowe?](#)

## 3. Harmonogram płatności

Możesz ustalić z deweloperem **harmonogram spłat**. Korzystnymi harmonogramami płatności są 10/90 i 20/80. Zgodnie z nimi większość kwoty (90 lub 80%) płaci się przed odbiorem mieszkania. Jeszcze innym, chociaż nie tak spektakularnym systemem jest 30/70.

Jeśli kupujesz mieszkanie na kredyt, dzięki takiej spłacie możesz podpisać umowę z bankiem później.

- Późniejszy kredyt przy jednoczesnym najmie, to spore odciążenie dla domowego budżetu.
- Przy zakupie za gotówkę i brakującej kwocie, zyskasz czas na zebranie pełnej sumy.





## 4. Koszty notarialne

Wynagrodzenie notariusza związane z zawarciem umowy deweloperskiej pokrywa po równo deweloper i nabywca.

**Możesz negocjować, żeby deweloper pokrył większość tej kwoty lub całość.**

## 5. Zmiany lokatorskie

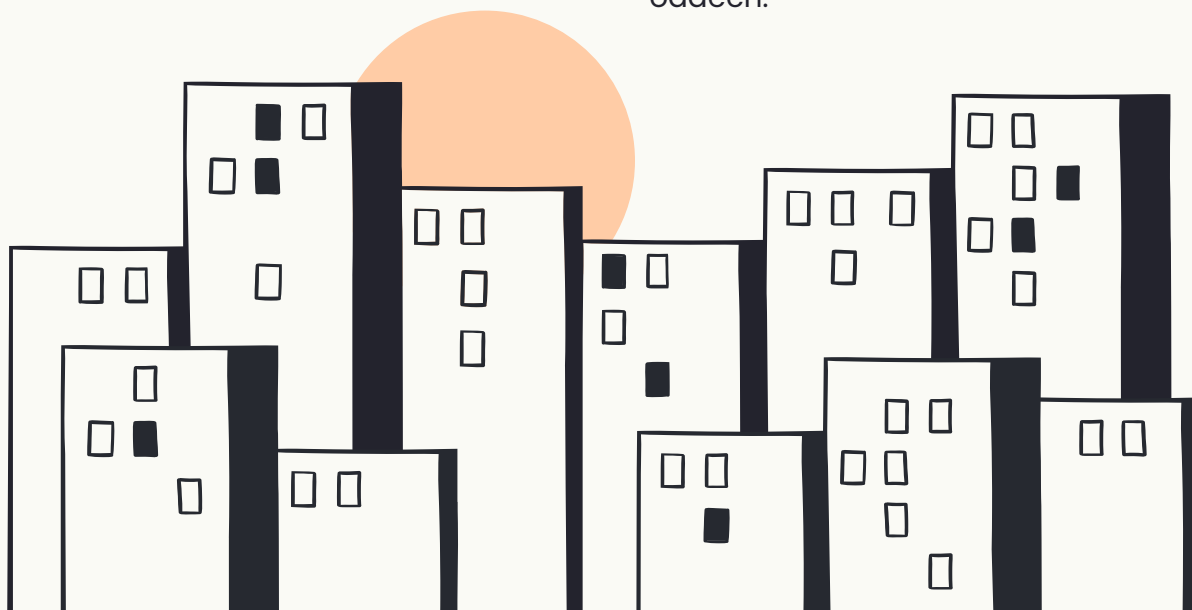
Chcesz kupić konkretne mieszkanie, ale nie do końca odpowiada Ci np. rozmieszczenie drzwi lub ścian działowych? **Jeszcze przed budową można to zmienić, a koszty zmian lokatorskich negocjować.**

## 6. Rabat na czynsz

**Jeśli spółdzielnia mieszkaniowa jest inwestorem, możesz negocjować niższe opłaty czynszowe, np. przez pierwszy miesiąc od wprowadzenia.**

## 7. Karty rabatowe na zakupy

**Możesz spróbować wynegocjować kod rabatowy na zakupy.** Zdarza się, że deweloperzy współpracują ze sklepami oferującymi materiałami wykończeniowe lub meble i sprzęty. To dodatkowy sposób na zaoszczędzenie. Nie wpłynie na cenę transakcji, ale pozwoli złapać finansowy oddech.



## 8. Wykończenie mieszkania

Standardu deweloperskiego nie reguluje prawo. To od dewelopera zależy, jakich materiałów użyje i jak ostatecznie będzie wyglądało mieszkanie przy odbiorze.

Ale i tutaj jest pole do rozmów. **Możesz np. wynegocjować wyższą jakość materiałów wykończeniowych bez podnoszenia ceny lub za niewielką dopłatą.**



# Jak negocjować?

## 1. Negocjuj z kilkoma deweloperami

Negocjacje z jednym deweloperem nie wykluczają rozmów z innymi.

Prowadzenie ich z kilkoma sprzedawcami pozwala jeszcze lepiej porównać oferty.

Być może w pobliżu jest podobna inwestycja i kupisz mieszkanie taniej?

## 2. Notuj przebieg negocjacji

Żeby nie pogubić się w argumentacji, warto je spisywać. Zwłaszcza w negocjacjach z kilkoma deweloperami.

## 3. Zachowaj spokój

Do negocjacji postaraj się podchodzić

spokojnie. Ważne jest również nastawienie. Jeśli we wszystkim widzisz wady, narzekasz i oczekujesz, że deweloper obniży cenę bez wyraźnych powodów, możesz mieć problem z przekonaniem go do tego.

## 4. W razie potrzeby korzystaj ze wsparcia

Jeśli nie czujesz się pewnie w takich rozmowach, zabierz ze sobą kogoś, kto nie będzie emocjonalnie związany z kupnem mieszkania. **Może to być np. pośrednik lub doradca ds. nieruchomości.** Taka osoba zwróci uwagę na to, co może Ci umknąć w nerwach.



# O czym jeszcze pamiętać?



**Pamiętaj, że wszelkie gratisy (np. darmowe wykończenie łazienki) mają konkretną wartość.** Może okazać się, że propozycje dewelopera będą korzystniejsze od obniżki ceny metra kwadratowego.



**Wynik negocjacji nie zależy jedynie od trafnych argumentów i solidnego przygotowania.** Zwłaszcza przy sporym popycie i mniejszej liczbie ofert. Taka sytuacja nie oznacza z góry przegranej. Być może dzięki samemu podejściu do negocjacji deweloper zaproponuje inne mieszkanie zbliżone udogodnieniami i metrażem do tego, na którym Ci zależy.



**Taniej możesz kupić mieszkanie w przedsprzedaży.** Na tym etapie inwestor, który korzysta z kredytu, musi mieć odpowiednią liczbę klientów. W przeciwnym razie bank odmówi mu finansowania.



**To, co przyjmuje się za słabą stronę mieszkania lub lokalizacji, możesz obrócić na swoją korzyść.** Pod warunkiem, że dla Ciebie jest to zaleta, np. mniej obiektów handlowych – większy spokój w okolicy.



# Podsumowanie

Warto zacząć od przygotowania argumentacji, określenia swoich potrzeb i możliwości finansowych, a także sprawdzenia okolicy i podobnych mieszkań.

## Przygotowanie

- 1 Określ swoje potrzeby mieszkaniowe.
- 2 Przejrzyj ceny podobnych lokali w konkurencyjnych inwestycjach.
- 3 Sprawdź mieszkanie pod kątem aspektów wpływających na komfort życia.
- 4 Zapoznaj się z okolicą i planami zagospodarowania pobliskich terenów.
- 5 Stwórz listę pytań do dewelopera.
- 6 Przygotuj argumenty.

## Argumenty

- 1 Ostatnie mieszkania w inwestycji
- 2 Duży lub mały metraż
- 3 Mieszkanie na parterze
- 4 Obniżone ceny innych mieszkań w inwestycji
- 5 Konkurencyjna inwestycja w sąsiedztwie
- 6 Zakup w pakiecie z komórką lub miejscem postojowym
- 7 Niedawne zakończenie promocji u dewelopera
- 8 Uciążliwe sąsiedztwo
- 9 Brak rozbudowanej infrastruktury
- 10 Niekorzystna orientacja pomieszczeń
- 11 Nieustawne mieszkanie.



Pamiętaj, że możesz negocjować nie tylko cenę mieszkania. Możesz także prowadzić rozmowy z kilkoma sprzedawcami i korzystać ze wsparcia. Wynik rozmów nie wiąże żadnej ze stron, dopóki nie znajdzie się na podpisanej umowie.

### Co negocjować?

- 1 Cena mieszkania
- 2 Cena miejsca parkingowego i komórki lokatorskiej
- 3 Harmonogram płatności
- 4 Koszty notarialne
- 5 Zmiany lokatorskie
- 6 Rabat na czynsz
- 7 Karty rabatowe na zakupy
- 8 Wykończenie mieszkania.

### Jak negocjować?

- 1 Negocjuj z kilkoma deweloperami
- 2 Notuj przebieg negocjacji
- 3 Zachowaj spokój
- 4 W razie potrzeby korzystaj ze wsparcia doradcy lub pośrednika.



# Negocjacje z deweloperem

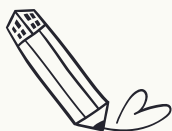
Jak wynegocjować niższą cenę i lepsze warunki zakupu?

DATA WYDANIA: 10.11.2022 r.



## WYDAWCA:

Property Group Sp. z o.o.  
ul. Adama Naruszewicza 27 lok. 101  
02-627 Warszawa  
+48 (22) 253 66 68  
biuro@rynekpierwotny.pl



## TEKST I REDAKCJA:

Dominika Śliwa



## PROJEKT I SKŁAD:

Klaudia Ślemp



Wydawcą serwisu [www.rynekpierwotny.pl](http://www.rynekpierwotny.pl) jest Property Group Sp. z o.o. ul. Adama Naruszewicza 27 lok. 101, 02-627 Warszawa. REGON 141961782, NIP 5213538080. Spółka jest zarejestrowana przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000335123. Kapitał zakładowy w wysokości 50 000 zł.

