

"Po ile metr" czyli zgrana płyta kupujących, utrudniająca im zakup najlepszych ofert



Z pytaniem "po ile metr" spotykam się odkąd poznałem branżę nieruchomości czyli od ponad dekady. Początkowo sam operowałem tym parametrem myśląc, że jest całkiem naturalny i stanowi sensowną miarę porównawczą dla klientów poszukujących mieszkań. Dziś jednak mądrzejszy o dekadę doświadczeń, dziesiątki projektów i tysiące mieszkań wiem, że to jeden z najbardziej mylnych parametrów wpędzających w pułapkę kupujących nieruchomości.

Cena za metr kwadratowy

to iloraz ceny nieruchomości i powierzchni podłogi danego lokalu, czyli dzielimy jedno przez drugie aby wyszło trzecie. Otrzymana w ten sposób liczba stanowi dla większości osób na rynku stanowi parametr służący do określenia czy jest tanio, drogo czy tak średnio. Jednocześnie parametr ten zupełnie nie uwzględnia najważniejszych elementów, które realnie najbardziej wpływają na decyzyjność klientów podczas wyboru nieruchomości tj. lokalizacji, ustawności mieszkania, architektury wnętrza i ilości pokoi, standardu budynku, jakości wykończenia, naświetlenia oraz widoku za oknem. Recz jasna nie bierze też pod uwagę elementów dodatkowych często wliczonych w cenę np, komórek, balkonów i tarasów czy przypisanego miejsca postojowego.

A dlaczego nie metry sześciennie ?

Parametr ten byłby o wiele bardziej sensowny bo uwzględniałby także wysokość lokalu, która znacząco wpływa na komfort mieszkania oraz jego odczuwalną przestronność. Wyższe mieszkania pozwalają też na stosowanie wyższych mebli, przez co tę samą ilość rzeczy zmieścimy na mniejszej powierzchni podłogi, stosując zabudowy przesuwne czy meble kuchenne do sufitu.

Co z dodatkami, które każdy lubi ?

tarasy, balkony, ogródki, komórki lokatorskie ... wszelkie dodatkowe powierzchnie które należą do mieszkania, trzeba wziąć pod uwagę, chcąc uczciwie podejść do kalkulacji porównawczej ceny metra kwadratowego. Aby zrobić to uczciwie, potraktuj te powierzchnie licząc ich wartość jako 30% ceny metra mieszkania. Zestawiając

oferty i porównując cenę metra kwadratowego dwóch mieszkań - jednego z balkonem 5m a drugiego z tarasem 20 m2, licz tak jakby to pierwsze mieszkanie z większym balkonem było większe o 5m2 czyli $(20-5) \times 30\% = 5$. Podobnie z miejscem postojowym, które statystycznie w nowym budownictwie kosztuje tyle ile 5m2 w danym budynku. Zatem porównując oferty z mieszkań, gdzie jedno z nich oferuje w cenie miejsce w hali, dzieląc ceny na metry, potraktuj je jakby było o 5 m2 większe

To co najważniejsze w mieszkaniu...

to jego układ, architektura, jakość oraz otoczenie budynku. Parametr ceny za metr nigdy nie pokaże Ci prawdy o nieruchomości, jednocześnie może być wskazówką, że im niższa cena metra kwadratowego tym z gorszą ofertą masz do czynienia pod kątem kluczowych elementów wpływających na realną wartość nieruchomości. Podobnie jak nie kupuje się samochodów dzieląc ich ceny na konie mechaniczne tak samo warto odejść od przelicznika ceny za metr a skupić się na kluczowych aspektach i wybierać najbardziej funkcjonalną ofertę w przyjętym budżecie. Taki sposób myślenia może ochronić przed ogromnym błędem jakim jest zakup kiepskiej nieruchomości, która miała dobrą cenę metra początkowo wydając się atrakcyjna, a w rzeczywistości okazała się pułapką zastawioną na naiwnego kupującego.

Trzyma się metra jak pijany ściany

Zabawne są rozmowy z klientami o daleko idącej nieświadomości rynku, którzy zaczynają swoją przygodę z procesem zakupowym. Pytając ich o budżet niejednokrotnie słyszałem odpowiedź "**maksymalnie do 6 tys za metr**" ... lub coś podobnego. Taka postawa wynika z naleciałości jaką wpompowały w głowy klientów portale ogłoszeniowe oferujące nieruchomości, prezentując ten parametr niczym magiczny sposób którym klienci rozkodują rynek i wybiorą to co najlepsze. Niestety nie wybiorą a wręcz przeciwnie, czas ich poszukiwań się wydłuży bo skupiać się będą na liczbie która w żaden sposób nie definiuje ich budżetu. W międzyczasie stracą wiele dobrych ofert, które może nie miały idealnej ceny za metr ale były bardzo dobre dla danego klienta i jego życiowej sytuacji. Wielokrotnie widzę ludzi myślących ceną metra, którzy z roku na rok mają coraz mniejszy wybór popadając w większą frustrację, że ich założona cena za metr jest coraz mniej osiągalna :)

Pułapka na centusiów

Parametrem ceny za metr można oczywiście manipulować stosując różne miary i normy. W branży deweloperskiej powszechnie stosowane są powierzchnie netto, brutto, użytkowe, całkowite, deweloperskie itd. Często bywa tak że jedno mieszkanie może mieć kilka powierzchni, różniących się nawet o kilka procent. Oczywiście deweloperzy dzielą ceny przez największą powierzchnię jaka im wyjdzie aby obniżyć parametr zł/m2. Dlatego porównując oferty, oprócz korzystania z metody uwzględniania rzeczy ważnych, którą opisałem powyżej, warto porównywać te same normy liczenia powierzchni.

Na koniec taka refleksja. Klient który zaczyna ze mną rozmowę od hasła "po ile metr", zazwyczaj nie jest gotowy na zakup.

Jeśli i Ty jesteś poszukiwaczem dobrej ceny za metr mam dla Ciebie kiepską wiadomość - metra i tak nie kupisz, co najwyżej dobrą lub kiepską nieruchomość.



Marcin Monarcha

Menedżer sprzedaży, analityk rynku deweloperskiego

Ekspert rynku deweloperskiego, trener sprzedaży, główny konsultant Mertis Investments. Absolwent Executive MBA Międzynarodowego Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Ukończył Menedżerskie Studia Deweloperskie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz studia magisterskie na Uniwersytecie Technologiczno-Przyrodniczym w Bydgoszczy.



tel. 52 554-50-85
www.mertis.pl