

# Osiedla ciąg dalszy

Chocę specjaliści szacują, że na warszawskim rynku pierwotnym do użytku oddanych zostanie w tym roku ok. 7,7 tys. mieszkań, to póki co deweloperzy kuszą głównie dziurami w ziemi. Banki niechętnie kredytują „wirtualne” lokale, ale nabywcy nie kręcą na nie nosami – są tańsze, można wybrać dogodny metraż i przestawić ściankę, zanim dostaniemy klucze

„Nowy etap już w sprzedaży” – brzmi hasło z reklamy inwestycji „Złoty Żoliborz” realizowanej przez Turbot Development. Kolejnymi etapami chwala się też Agroman „Twoj Parznięw – Miasto Ogrod II” w Pruszkowie i Ronson Development – ursynowskim Gemini 2. Ten „kolejny etap sprzedaży” oznacza ni mniej ni więcej niezogotowane mieszkanie, ba, nawet wizualizację.

## Nawet 12,5 tys. zł różnicy między etapami

Do mieszkań widmo przyciąga ceną. Lokale, które istnieją jedynie na wizualizacji, mają z reguły niższe ceny za metr kwadratowy niż gotowe. – Wyjściowa cena metra mieszkania w inwestycji Bronowice Residence wynosi 6900 zł – w zrealizowanym etapie (pierwszy) i tym w budowie (drugi). Po naszych rabatach cena metra w pierwszym etapie może wynieść 6500 zł brutto i 6250 zł brutto za metr mieszkania w drugim przydadku – zachęca Ewelina Juroszek, dyrektor działu sprzedaży firmy Atal, która kończy m.in. budowę osiedla Nowe Poleśie II.

Jak to możliwe? – Jeżeli klient zdecydował się wpłacić 50 proc. ceny na początku i 50 proc. – pęty mieszkanie jest gotowe, a na mieszkanie w zrealizowanym etapie dostaje 3 proc. upustu za metr kwadratowy, a na metr mieszkania z drugiego etapu – już 5 proc. Gdy najpierw wpłaci 90 proc., a potem 10 proc., to zyskuje już 6 proc. upustu w pierwszym etapie i 10 proc. w drugim. Zatem gdy kupimy w niezrealizowanym etapie np. 50-metrowe mieszkanie, to po upłaskach może być ono tańsze od gotowego o około 12500 zł. A za tyle można np. dokupić mieszkanie postojowe – tłumaczy Juroszek.

## Chodźmy metraż znikła, co na to bank?

O ile duże mieszkania – także powyżej 60 mkw.



– można znaleźć zarówno w gotowych inwestycjach, jak i tych dopiero na papierze, to te z mniejsze znikają na piśmie. Właśnie kłopoty z dostępnością popularnych mieszkań (dopuszczalne: około 40-50 mkw.) skłaniają niektórych do zakupu na podstawie wizualizacji. – Bywa, że budynek już stoi i (dopuszczalnych) mieszkań do kupienia już nie ma. Na etapie budowania następnego etapu, czyli fizyzy w ziemi, jest największy wybór – mówi Ewelina Juroszek.

Nie każdego to przekonuje, np. bank. – Instytucje finansowe niechętnie kredytują inwestycje, które istnieją jedynie na papierze. U nas standardowo jest tak, że klient, który chciałby kupić mieszkanie na kredyt, musi go szukać w inwestycji o pewnym stopniu zaawansowania. To minimum 50 proc. realizacji. Oprócz tego klient płaci ubezpieczenie pomostowe do czasu wpisu do hipoteki. Jeżeli dział będzie na taki wpis czekać, tym więcej zapłaci – mówi Krzysztof Olszowski z mBanku. Wyjątki są robione tylko wówczas, gdy np. bank pracuje z deweloperem albo gdy klientowi uda się o to bankiem wynegocjować.

Zarówno bank, jak i klienta, który chce kupić wizualizację, może uspokoić renowa dewelopera – Klient może zobaczyć zrealizowane projekty dewelopera w jego portfolio. Wtedy ma on pewność, że współpracuje z rzetelną firmą. W naszej branży dobra opinia jest szczególnie

ważna – mówi Drut Dory Koron, dyrektor zarządzający Neocity, która rozpoczyna inwestycję na Woli.

## Poprawki w projekcie prawie w ostatniej chwili

Jeżeli deweloper jest sprawny, to nawet jeżeli inwestycja jest dopiero w połowie, można spać spokojnie! Taki zakup ma plusy nie tylko cenowe. W niezogotowanym mieszkaniu zdajemy własnie esencjonalne poprawki do projektu.

– Oczywiście najlepiej zrobić to na wczesnym etapie budowy, kiedy nie ma jeszcze np. ścian działowych. Wtedy klient może zapoznać z innymi z interesującym go mieszkańcami. Często są niespodzianki, jeżeli koszt ich wprowadzenia nie odbiega znacząco od kosztu wybudowania standardowego mieszkania. Gdy przebudowanie będzie się wiązało już ze zmianą położenia instalacji elektrycznej, przeróbki będą płatne – mówi Juroszek. Potwierdzają to klienci.

– Kupiłam małą kawalerkę, kiedy limit podpiływali już akty notarialne. Dla niektórych nie byłoby idealna, bo jest na parterze, ale mi to nie przeszkadza. Udało mi się jeszcze wprowadzić drobne zmiany w projekcie, za 150 zł. Poprosiłam o wybudowanie ściany działowej między salonem a kuchnią – classy się Wioletta, mieszkanca podwarszawskich Żabek.

**Janeta Nowak**