

Zbierzcie się w grupy i płaćcie mniej

POMYSŁ NA RABAT | Już nie tylko fundusze i instytucje kupują deweloperskie mieszkania w pakietach. Dziś także indywidualni klienci zbierają się w grupy i wspólnie negocjują ceny z firmami. Bywa, że są w stanie wytargować nawet kilkadziesiąt procent zniżki

**ANETA GAWROŃSKA
JANINA BLIKOWSKA**

Pomysłodawcami grupowego kupowania mieszkań jest trzech znajomych - lekarz Michał Mierzejewski oraz dwóch studentów SGH: Kamil Bargiel i Aleksander Mokrecki, zajmujący się projektowaniem stron internetowych.

- To Michał zauważył, że fundusze inwestycyjne i klienci kupujący naraz wiele mieszkań dostają od deweloperów znacznie lepsze warunki niż osoby indywidualne - opowiada Aleksander Mokrecki. Dodaje, że grupowe zakupy mieszkań są znane od lat na Zachodzie. Wiadomo bowiem, że hurtowe zakupy są tańsze. Trójka przyjaciół postanowiła więc uruchomić platformę internetową, na której osoby zainteresowane kupnem mieszkania w danej inwestycji mogą się kontaktować i tworzyć grupy. I tak powstał portal Grupadom.pl.

Razem do dewelopera

Twórcy portalu nie są jednak pośrednikami między potencjalnymi nabywcami a deweloperami. - Nie ingerujemy w relacje między stronami. Nie pobieramy też prowizji - podkreśla Aleksander Mokrecki. Platforma służy jedynie do ułatwiania kontaktów.



Grupowo klienci kupowali mieszkania w tódzkiej apartamentach Karolewska

- Jeśli na danym osiedlu jest na przykład tysiąc mieszkań, wtedy można się pokusić o zebranie grupy kilkunastu - kilkudziesięciu osób. Takiej sily deweloper nie może zignorować - uważają twórcy Grupadom.pl. Dodają, że jeśli osiedle jest kameralne i bardziej ekskluzywne, wtedy i trzy rodziny mogą skutecznie negocjować zniżki. Na jakie rabaty można liczyć? Zależy to od wielkości grupy i tego, ile pieniędzy na wkład własny zgromadzili jej członkowie. - Jeśli uda się zebrać grupę powyżej dziesięciu osób, które mają zdolność kredytową, to zniżki mogą dochodzić wtedy nawet do kilkadziesiąt procent - uważa Mokrecki.

Portal działa od kilku tygodni. - Grupa klientów może roz-

mawiać zresztą nie tylko z deweloperem, ale też ustalać warunki kredytów z bankami. Mimo że każdy wniosek kredytowy jest rozpatrywany oddzielnie, takie grupowe podejście pozwala na lekkie „wykręcenie ręki” bankowi - uważa Aleksander Mokrecki.

Już kupują

Grupy konsumentów zaczynają już pukać do biur deweloperów. Piotr Hirny, prezes spółki Hirny BD, przyznaje, że w jego firmie pojawiło się kilka takich grup - byli wśród nich także nabywcy z zagranicy. - Sfinalizowaliśmy trzy transakcje. Każda dotyczyła minimum dziesięciu mieszkań. W ten sposób sprzedawaliśmy lokale w naszej inwestycji Apartamenty

KORZYŚCI Z GRUPOWYCH NEGOCJACJI

- możliwość wynegocjowania dużych rabatów
- wsparcie przy analizie umów z deweloperem i bankiem
- okazja do poznania przyszłych sąsiadów
- wymiana informacji o ekipach wykończeniowych
- możliwość hurtowego zakupu materiałów wykończeniowych



Na hurtową sprzedaż można też liczyć na osiedlu Ligota Park w Katowicach

Karolewska w Łodzi, gdzie ceny mieszkań zaczynają się od 4,1 tys. zł - podaje Piotr Hirny. - Taki sposób sprzedaży z całą pewnością pozwala firmom zaoszczędzić na reklamie, dlatego grupowi klienci są mile widziani - nie ukrywa.

Także spółka Atal jest otwarta na hurtową sprzedaż mieszkań klientom indywidualnym, choć na razie grupy konsumentów jeszcze się tu nie pojawiły. Firma ma mieszkania m.in. w Katowicach na osiedlu Ligota Park w cenie ofertowej od 5,1 do 5,3 tys. zł za mkw., na Nowym Polesiu w Łodzi (cena wywoławcza 5,4 tys. zł za mkw.) i na Bronowicach w Krakowie (6,2 - 6,7 tys. zł za mkw.).

- Rozmowy podejmujemy z każdym zainteresowanym za-

kupem mieszkań. Mogą to być zarówno pojedynczy nabywcy, jak i grupy klientów, niezależnie od ich wielkości - zapewnia Irene Kolondra, dyrektor działu sprzedaży w tej firmie. - Ostateczne ceny zależą od formy płatności. Im więcej klient wpłaca jednorazowo, tym większy upust dostaje - dodaje.

Na grupy konsumentów nie zamyka się też Dom Development czy J.W. Construction. - Zawsze jesteśmy otwarci na negocjacje dotyczące warunków sprzedaży - mówi Tomasz Panabażys, dyrektor zarządzający w J.W. Construction Holding. - Nie mamy wprawdzie specjalnej oferty dla klienta grupowego, ale kiedy przychodzi do nas grupa zainteresowana zakupem mieszkań w jednej inwe-

stycji, na przykład ze względu na powiązania przyjacielskie czy rodzinne, wypracowujemy rozwiązania dobre dla obu stron. O profitaż dla takich nabywców decyduje m.in. liczba kupowanych mieszkań, harmonogram wpłat czy lokalizacja inwestycji - wylicza Panabażys.

Michał Słupkowski, pełnomocnik zarządu w spółce Multi-Hekk, przyznaje, że jego firma nie miała jeszcze do czynienia z grupami konsumentami. Według niego ich tworzenie jest dosyć trudne, bo zakup mieszkań jest na tyle indywidualnym wyborem, że większość osób warunki transakcji woli jednak negocjować samodzielnie.

- Każdy nabywca szuka przecież nieco innego mieszkania, w nieco innej cenie - tłumaczy przedstawiciel Multi-Hekk. - Aby inwestor poważnie potraktował grupę konsumentów, musi być ona bardzo dobrze przygotowana do rozmów. Powinna mieć swojego lidera, któremu pozostali członkowie grupy ufają, udzielając pełnomocnictwa do negocjacji. Grupa musi mieć też sprecyzowane propozycje dotyczące ceny i terminów wpłaty, powinna mieć promesy z banków na udzielenie kredytu itp. - wylicza Michał Słupkowski. ■

OPINIA

Joanna Tomczyk
redNet Consulting

- Próby dokonywania pakietowych zakupów mieszkań przez klientów indywidualnych pojawiły się na polskim rynku stosunkowo niedawno. W sytuacji słabszego niż w hossie

tempa sprzedaży firmy, szczególnie w pierwszej połowie roku, były bardziej niż dotychczas skłonne do udzielania rabatów. Przy jednoczesnym zakupie kilku czy kilkunastu lokali możliwości negocjacji cen zdecydowanie rosną. Jednym z pierwszych deweloperów, który odpowiedział na tę

inicjatywę, jest Echo Investment. Deweloper wprowadził program „W grupie taniej”, dzięki któremu klienci mogą liczyć na zniżki od kilku do kilkunastu procent - w zależności od liczby osób uczestniczących w promocji. Pomysł zakupów pakietowych, bardzo atrakcyjny dla kupujących,

ma jednak mankamenty. W dzisiejszych czasach trudno zebrać grupę zainteresowanych zakupem mieszkań w jednej inwestycji. Jeszcze większe trudności mogą dotyczyć dokonania przez nich transakcji w zbliżonym czasie. Część osób może też nie dostać w założonym terminie kredytu.

W GRUPIE TANIEJ