

Jak wycenić swoją nieruchomość przed sprzedażą



Planujesz sprzedaż swojej nieruchomości? Nie ma ważniejszej czynności niż precyzyjna jej wycena, tak aby cena ofertowa nie odstraszyła potencjalnych kupujących. O tym jak samodzielnie przeprowadzić taką wycenę w połowie roku 2022, dowiesz się z tego artykułu.

Cena twojej nieruchomości ma kluczowe znaczenie

Nawet jeżeli jesteś gotowa/gotów na obniżkę swojej ceny po negocjacjach, to od tego czy nie przesadzisz z wysokością ceny ofertowej zależy czy ktokolwiek do Ciebie zadzwoni. Na obecnym rynku nie liczy na to, że wśród garstki osób chcących kupić mieszkanie znajdą się tacy, którzy zaryzykują stratę czasu na rozmowę z kimś o nierealnych oczekiwaniach cenowych. Kupujący mają coraz większy wybór i nie ustawiają się już w kolejce po każdy lokal. Dla nieruchomości sprzedawanych w Krakowie, na koniec czerwca 2022r. przeciętny czas pozostawania oferty na portalu ogłoszeniowym wyniósł 93 dni, o 2 dni więcej niż przeciętna dla maja (źródło: [SonarHome](#)). Ceny ofertowe nieznacznie spadły, a czynniki ekonomiczne potwierdzają znaczne prawdopodobieństwo nadchodzącej stagnacji lub spadków cen w średnim terminie (więcej przeczytasz [tutaj](#)). Popyt na nieruchomości spadł drastycznie i sprzedający mogą oczekiwać sporych problemów z uzyskiwaniem cen, które można było uzyskać jeszcze pół roku temu. Dlatego, jeżeli właśnie teraz musisz sprzedać swoje mieszkanie, wycena jego wartości rynkowej jest szczególnie trudna i tak bardzo ważna, aby twoja oferta nie zaległa na portalach.

Czym grozi przeszacowanie ceny ofertowej twojej nieruchomości?

Z powodu drastycznego wzrostu kosztów kredytów mieszkaniowych popyt na nie spadł w takim stopniu, że prawdopodobnie nie spotkasz wielu klientów `kredytowych`. Osób, które stać jest teraz na zaciągnięcie kredytu hipotecznego jest bardzo niewiele i szukają oni mieszkań mniejszych i tańszych.

Pozostali w dzisiejszych czasach kupujący to w większości osoby lub podmioty profesjonalne – inwestorzy `gotówkowi` poszukujący wykończonych mieszkań w celu ich niezwłocznego wynajmowania lub profesjonalni flipperzy szukający okazji do remontu i odsprzedaży. Żeby z takimi ludźmi wynegocjować satysfakcjonującą cię cenę, musisz bardzo poważnie podejść po pierwsze do zwiększenia atrakcyjności (i tym samym wartości rynkowej) swojego mieszkania, po drugie nie możesz wycenić go znacznie ponad oczekiwania rynku. Jak mądrze i efektywnie zwiększyć wartość nieruchomości przeczytasz [tutaj](#), a jak ją wycenić – czytaj dalej.

Możesz założyć, że profesjonalni inwestorzy postępują rozsądnie, decyzje zakupowe podejmują po dogłębnej kalkulacji i analizie dostępnych alternatyw, a negocjacje cenowe mają `w małym palcu`. Dlatego stajesz naprzeciw bardzo groźnych, doświadczonych przeciwników! Jeżeli przestrelisz cenę ofertową ponad wartość, przy której będą skłonni w ogóle negocjować, to z czasem staniesz przed koniecznością dokonania kolejnych obniżek ceny aż do poziomu rynkowego. Czym to grozi? Profesjonalni inwestorzy korzystają z pośredników wyposażonych w narzędzia, które nie są dostępne dla przeciętnego Kowalskiego. Są to na przykład specjalistyczne wyszukiwarki ogłoszeń, które przeszukują wszystkie portale w Polsce (ok. 300 stron z ogłoszeniami) i informują szukającego o tym gdzie dana nieruchomość jest `wystawiana` i od kiedy, a nawet podają wszystkie zmiany w cenie ofertowej. Inwestor widząc, że mieszkanie `stoi` na rynku od jakiegoś czasu i co gorsza jego cena jest obniżana, ma natychmiastową przewagę negocjacyjną bo widzi, że zaczyna tobie coraz bardziej zależeć na sprzedaży. I faktycznie, doświadczenie pośredników i inwestorów wskazuje, że sprzedający po wielu miesiącach oczekiwania wreszcie traci nerwy i ostatecznie sprzedaje mieszkanie taniej, niż gdyby wystawił go na sprzedaż wcześniej od razu po cenie realnej.

Skąd kupujący znają realną rynkową wartość twojej nieruchomości?

Jednym z modułów wyszukiwarki, o której była mowa, jest analiza rzeczywistych transakcji i wycena twojej nieruchomości na podstawie cen **transakcyjnych** osiągniętych w niedalekiej przeszłości. Taka wyszukiwarka kosztuje około 7.000,- zł rocznie, dlatego na jej zakup pozwalają sobie tylko zawodowcy. Świetnym źródłem informacji o cenach **z przeszłości** jest [Rejestr Cen i Wartości Nieruchomości](#) (RCiWN), prowadzony przez starostwa powiatowe i udostępniany za opłatą, na wniosek. Kolejnym, wspaniałym źródłem informacji o cenach transakcyjnych jest [system wymiany ofert MLS](#). Biura nieruchomości zrzeszone w tym systemie umieszczają w nim swoje oferty celem współpracy w wyszukiwaniu klientów, a po zakończonej transakcji podają informację o cenie sprzedaży na akcie notarialnym. Dzięki temu agent nieruchomości korzystający z [MLS](#) (jak Ekspert Nieruchomości) może porównać ceny podobnych lokali, które zostały sprzedane w okolicy **bardzo niedawno**, i doradzić ci na jaką cenę możesz teraz realnie liczyć. Jak widać zatem, najlepszy dostęp do bieżących informacji o cenach transakcyjnych mają rzeczoznawcy majątkowi i przede wszystkim agenci nieruchomości.

Czy można dobrze wycenić swoją nieruchomość samodzielnie?

Jeżeli zdecydujesz się na taki krok, to możesz sprawdzić pewne ogólnodostępne metody. Najpierw skorzystaj z bezpłatnej wyceny przez [SonarHome](#), następnie pomyśl o płatnej analizie w [urban.one](#) (39,- zł). Oba te portale korzystają z danych dotyczących przeszłych transakcji, częściowo z tych samych źródeł (jak RCiWN) ale też ze źródeł własnych, na podstawie baz danych tworzonych przez te portale. Dostarczają one ciekawych analiz porównawczych, wśród których otrzymasz informację o średniej kwocie, za jaką sprzedawano lokale podobne do twojego **w przeszłości**. I tu leży pies pogrzebany. Ty

przecież sprzedajesz mieszkanie **teraz**, dlatego informacja o cenie podobnych mieszkań pół roku temu jest niewiele warta. Nasi agenci niejednokrotnie byli świadkami negocjacji, podczas których sprzedawca dumnie wymachiwał kilkustronicową analizą z Internetu, wedle której podobne mieszkania były sprzedawane za określoną kwotę. Kupujący natychmiast zbijali ten argument właśnie upływem czasu i ostatecznie nieruchomość kupowano za cenę rynkową lub, niestety dla sprzedającego - niższą.

Pomoc pośrednika w obrocie nieruchomościami

Agenci nieruchomości mają różne systemy pomocy klientom. Są tacy, którzy nie zrobią dla ciebie niczego zanim nie podpiszesz z nimi umowy. Należy to zrozumieć. Profesjonalny pośrednik wykonuje dla ciebie tak dużo specjalistycznej pracy, abyś jak najwięcej zarobił/a i jak najszybciej sprzedał/a swoją nieruchomość, że nie chce marnować czasu na czynności, za które nikt mu nie zapłaci. Możesz jednak trafić na agenta, który w ramach promocji swojego profesjonalizmu pomoże ci oszacować realną wartość twojej nieruchomości zupełnie za darmo. To będzie wymagało dużego nakładu pracy i **współpracy** z takim pośrednikiem, ponieważ przeprowadzi on pełną analizę cech twojego mieszkania, domu lub działki w porównaniu z nieruchomościami o podobnym standardzie, metrażu i lokalizacji. Na podstawie tego porównania i znajomości lokalnego rynku i cen - otrzymasz szacunek ceny najbardziej zbliżonej do realnej, czyli takiej za jaką nieruchomość ma szansę znaleźć klienta. Agent doradzi ci również jakie czynności są wskazane aby zwiększyć wartość twojej nieruchomości i wspólnie podejmiecie decyzję co warto w tym celu zrobić, czyli co się opłaci. O metodach zwiększania wartości twojej nieruchomości przeczytasz [tutaj](#), a o pracy i współpracy z agentem nieruchomości przeczytasz w odrębnym artykule.



+48 698 650 656
www.ekspertnieruchomosci.eu

EKSPERT
NIERUCHOMOŚCI