

Checklista ustawiania ceny ofertowej nieruchomości

Krótką ściągą, żeby nie “spalić” ogłoszenia i nie oddać pieniędzy w negocjacjach. Do wydruku: jedna strona.

1) Zbierz porównania (15 minut)

- ☐ Zapisz 5-10 podobnych ofert (metraż, piętro, standard, okolica).
- ☐ Wybierz 2-3 “bliźniaki” – najbardziej podobne do Twojej nieruchomości.
- ☐ Sprawdź ceny w kilku źródłach (portale + lokalne grupy + oferty biur).
- ☐ Zanotuj: cena, metraż, standard, piętro/winda, parking, ekspozycja, hałas.

2) Oceń realną wartość (bez emocji)

- ☐ Zrób listę 6 czynników: lokalizacja, standard, układ, piętro/winda, otoczenie/hałas, stan prawny/dokumenty.
- ☐ Dla każdego czynnika zaznacz: plus / neutralnie / minus (w porównaniu do “bliźniaków”).
- ☐ Jeśli masz dostęp do danych transakcyjnych – ustaw widełki (dolna i górna granica).

3) Ustaw cenę jako “bramkę” do kupujących

- ☐ Kupujący filtrują po cenie – nawet niewielkie zawyżenie może Cię wyrzucić z wyników.
- ☐ Lepiej trafić w rynek od razu niż testować cenę miesiącami.
- ☐ Ustal plan korekty z góry (żeby nie robić małych obniżek “po trochu”).

4) Sygnały, że cena jest za wysoka

- ☐ Dużo wyświetleń, mało zapytań lub tylko pytania o duży rabat.
- ☐ Prezentacje są, ale brak ofert i powtarza się jeden feedback: “za drogo”.
- ☐ Ogłoszenie “wisi” 10-14 dni bez sensownego ruchu – czas na korektę.

Koszt czekania (miesięcznie) – policz, ile kosztuje “trzymanie” oferty:

Czynsz + media + rata kredytu + dojazdy + pustostan = _____ zł / miesiąc

Plan 14 dni (prosto): jeśli nie ma ruchu – koryguj cenę raz, sensownie (zamiast po 1-2 tys. co tydzień).

Moja cena startowa	Plan korekty (kiedy i o ile?)
_____	_____
_____	_____

Chcesz pełne omówienie strategii ceny, prezentacji i negocjacji? Zobacz materiały na [Symen24.pl](https://symen24.pl).