**Barometr Metrohouse: W stolicy negocjacje na stałym poziomie**

**Jesienne transakcje nie zaskoczyły większym niż zwykle poziomem negocjacji. Skróceniu uległ średni czas sprzedaży mieszkania.**

We wrześniu i październiku doradcy Metrohouse sprzedawali mieszkania o średnim metrażu 53 m kw. przy średniej cenie transakcyjnej przekraczającej nieznacznie poziom 400 tys. zł. Zaledwie 3 proc. sprzedawanych lokali kwalifikowało się na objęcie dopłatami w ramach Programu MdM, więc można powiedzieć, że na stołecznym rynku uzyskanie dopłaty do zakupu z rynku wtórnego jest nie lada trudnym wyczynem. Jeżeli poszukujemy na rynku wtórnym mieszkań kwalifikujących się do dopłat pozostaje nam zwykle budownictwo w popularnej w latach 70-tych technologii wielkiej płyty. Z racji ceny nadal nie słabnie zainteresowanie tym segmentem rynku. W transakcjach z ostatnich tygodni udział mieszkań w tej technologii wynosi 25 proc. Po rotacji w budynkach z wielkiej płyty widać najlepiej, że takie mieszkania nie są traktowane jako docelowe. Zwykle po pewnym czasie zamieniamy je na lokale zbudowane w nowszych technologiach.

Od momentu, kiedy oferta pojawia się w bazie pośrednika do dnia sprzedaży mija średnio 103 dni. Czy to dużo? Można mówić o pewnej stabilizacji czasu sprzedaży, który w ciągu ostatniego roku wahał się od 86 do 114 dni. Trzymiesięczna ekspozycja oferty nie powinna zaskakiwać, a sprzedający nie powinni nastawiać się na tzw. szybką transakcję – tym bardziej, że oczekiwane ceny nadal dość mocno odstają od możliwości nabywców. Ze statystyk Metrohouse wynika, że wśród ofert, które nalazły nabywcę najszybciej (tj. w czasie krótszym niż 30 dni) przeważają lokale od 40 do 50 m kw. w cenach pomiędzy 280 a 350 tys. zł. Po drugiej stronie zestawienia mamy mieszkania znacznie większe – powyżej 70 m kw., choć nie jest to wcale normą, że mieszkania o takiej powierzchni sprzedają się najdłużej. Przy zaporowych cenach nawet potencjalnie ciekawe mieszkania pod inwestycje nie mogą liczyć na sprzedaż w przyzwoitym czasie.

Nie zmieniają się zbytnio poziomy negocjacji cen. Obecnie na etapie ostatecznych rozmów można zbić 2,5 proc. ceny mieszkania. Czyli przeciętnie jest to ok. 10 000 zł. Pamiętajmy jednak, że w wielu przypadkach cena ofertowa była obniżana już przynajmniej raz przez właściciela mieszkania. Mówimy tu o różnicy pomiędzy ostatnią ceną ofertową a ceną na akcie notarialnym. Rekordzistom udało się zbić cenę o ponad 10 proc. W tych kilku przypadkach duże obniżki idą w parze z długim czasem sprzedaży, który wyniósł więcej niż pół roku.

Dzielnicami o największym zainteresowaniu nabywców były: Mokotów, Wilanów, Ochota i Wola.