**Kiedy najlepiej sprzedać mieszkanie**

**W minionym roku były dwa momenty szczytowego zainteresowania mieszkaniami z rynku wtórnego. Warto wiedzieć które, aby lepiej zaplanować sprzedaż swojego mieszkania.**

W branży pośrednictwa w obrocie nieruchomościami są dwa momenty, kiedy dochodzi do szczególnego wzrostu zainteresowania zakupem mieszkania. Jest to wiosna i jesień. W ostatnich latach do tych dwóch szczytowych momentów dochodziły także miesiące letnie. Analiza aktywności klientów kupujących mieszkania w 2016 r. przeprowadzona przez sieciową agencję nieruchomości Metrohouse pokazuje, że ugruntowane przez lata stereotypy ulegają zmianie.

**Mocny początek roku**

Choć różnice pomiędzy aktywnością klientów nie są znaczące, to statystycznie najwięcej transakcji sprzedaży zostało zawartych w lutym, co może dziwić kontekście uśpionego zwykle rynku nieruchomości w pierwszych miesiącach roku. Drugim z kolei miesiącem transakcyjnym był kwiecień. W tym przypadku nie było zaskoczenia, bo zwykle poprawa pogody zwykle zachęca do większego zainteresowania prezentacjami nieruchomości.

**Wakacje i końcówka roku słabsze**

Tym razem miesiące wakacyjne nie były zbyt pracowite dla agentów nieruchomości. Większość poszukujących mieszkania przerwała na ten czas poszukiwania korzystając z uroków urlopu. W miesiącach wakacyjnych przeprowadzono łącznie 15% wszystkich transakcji. Nie zawsze jednak okres wakacyjny oznacza spowolnienie w branży. Wielokrotnie, ku zaskoczeniu samych pośredników, lipiec i sierpień okazywały się satysfakcjonujące pod tym względem.

Wbrew pozorom statystycznie najsłabszym okresem transakcyjnym był grudzień. Jak widać do zakupów na rynku wtórnym nie zmobilizowała wchodząca w życie od stycznia zmiana zasad kredytowania zakupu (wyższy wkład własny). Należy jednak zwrócić uwagę na dość intensywny okres między świąteczny, gdzie dokonano dość dużą (jak na ten okres) liczbę transakcji.

**Kiedy wystawić swoje mieszkanie na sprzedaż?**

Według statystyk Metrohouse najczęściej pojawiający się zakres czasowy przy sprzedaży mieszkania wystawionego po cenie rynkowej wynosi od 90 do 130 dni. Warto o tym pamiętać planując przeprowadzenie transakcji sprzedaży mieszkania. Aby trafić na szczyt zainteresowania potencjalnych nabywców warto zatroszczyć się o kontakt z pośrednikiem i ekspozycję oferty odpowiednio wcześniej. Dobrym okresem jest właśnie zima, kiedy można dopełnić wszelkich formalności związanych z wystawieniem oferty na rynek i spokojnie oczekiwać wiosennego szczytu zainteresowania. Ponadto w pierwszych miesiącach roku podaż nowych ofert mieszkań na rynku jest niższa, co umożliwia lepszą ekspozycję oferty i większe możliwości wypromowania oferty.