**Ile trwa sprzedaż mieszkania?**

**Ile trwa sprzedaż mieszkania? To pytanie zadają sobie wszystkie osoby, które podejmują decyzję o zbyciu własnego lokum.**

Różnice w czasie oczekiwania na nabywcę są naprawdę duże. Średnie czasy sprzedaży przeanalizowała sieciowa agencja nieruchomości Metrohouse.

**Czas sprzedaży zależy od miasta**

Do opracowania wybrano 15 największych miast, w których Metrohouse posiada biura nieruchomości. - Należy wziąć pod uwagę, że podane średnie czasy sprzedaży mogą być nieco dłuższe, ponieważ część sprzedających próbuje dokonać transakcji samodzielnie, a oferta trafia do biura nieruchomości po pewnym czasie od pojawienia się na rynku. Mimo tego zastrzeżenia, warto wiedzieć, ile przeciętnie może potrwać sprzedaż mieszkania, mówi Marcin Jańczuk z Metrohouse.

Z przeprowadzonych wyliczeń wynika, że najszybciej można znaleźć klienta na mieszkanie w Lublinie. Od momentu rozpoczęcia sprzedaży w biurze nieruchomości do znalezienia klienta zdecydowanego na zakup mija średnio 49 dni. Słynące z akademickich tradycji miasto jest też skutecznie monitorowane przez inwestorów, którzy nabywają lokale w celu wynajmu studentom. To oni napędzają lokalny rynek nieruchomości. Kolejne miejsca pod względem szybkości sprzedaży należą do Torunia i Bydgoszczy (odpowiednio 76 i 78 dni). Następne miejsca zajmują Rzeszów (82 dni), Kielce (83 dni), Olsztyn (91 dni) i Elbląg (92 dni).

Średnio równo 100 dni musieli czekać na zdecydowanego klienta właściciele mieszkań do sprzedaży w Katowicach. Patrząc przez pryzmat innych miast jest to całkiem dobry wynik, ponieważ jak się okazuje w największych polskich miastach czas oczekiwania na sprzedaż jest najdłuższy. Przykładowo w Gdańsku jest to 135 dni, w Warszawie 140 dni, a w Poznaniu nawet 167 dni. – W dużych miastach rynek wtórny musi rywalizować z bogatą ofertą deweloperów. Dodatkowo do wydłużenia czasu sprzedaży przyczynia się wysoka podaż mieszkań w największych metropoliach. Na szybką sprzedaż mogą liczyć lokale o rynkowej wycenie, w dobrych lokalizacjach, dodaje Marcin Jańczuk.

**Od czego zależy czas sprzedaży?**

Czas sprzedaży mieszkania jest uzależniony od bardzo wielu czynników. Najważniejszym z nich jest cena wystawionej do sprzedaży oferty. – Sprzedający wychodzą z błędnego przekonania, że pierwsza cena ofertowa powinna być zawyżona, zawierać dość pokaźny margines negocjacyjny. Niczym nieuzasadniona wysoka wycena nieruchomości powoduje całkowity brak zainteresowania ze strony potencjalnych nabywców i wydłużający się w nieskończoność czas ekspozycji oferty na rynku. Z kolei późniejsze nagłe korekty ceny w dół sprawiają, że osoby obserwujące ofertę zaczynają zastanawiać się nad przyczyną nagłej zmiany ceny, co wzbudza dodatkowe podejrzenia, komentuje Piotr Kerner, dyrektor regionalny w Metrohouse. Innym czynnikiem jest lokalizacja. Długi dojazd do centralnych rejonów miasta, brak dostatecznej komunikacji i infrastruktury lokalnej – to wszystko sprawia, że rezygnujemy zakupów mieszkań w pewnych rejonach miasta. Jak wynika z obserwacji Metrohouse, istotne znaczenie ma obiegowa opinia na temat określonych osiedli. W każdej miejscowości są miejsca które cieszą się mniejszym lub większym prestiżem. Wizerunek dzielnicy odgrywa niebagatelną rolę w procesach decyzyjnych klientów.

Powodem przedłużającego się czasu sprzedaży może być też m.in. niezbyt funkcjonalny układ pomieszczeń, złe gospodarowanie budynkiem i okolicznymi terenami, ale także słabo zurbanizowana okolica, bliskość terenów przemysłowych, itd. Nawet atrakcyjnie wycenione mieszkanie może być trudne do sprzedaży jeżeli np. znajduje się w bezpośrednim sąsiedztwie trasy szybkiego ruchu, bądź ekspozycja okien mieszkania sprawia, że mieszkanie rzadko uświadczy promieni słonecznych.

Rekordowe czasy sprzedaży odnotowane przez doradców Metrohouse przekraczają 24 miesiące. Wprawdzie tak długi czas oczekiwania na klienta należy do rzadkości, ale nieugięta postawa negocjacyjna oraz niekoniecznie atrakcyjne mieszkanie to mieszanka, która może przyczynić się do nadmiernie długiego czasu sprzedaży.