**Emeryci sprzedają mieszkania, a trzydziestolatki kupują**

**Wśród osób kupujących mieszkania na rynku wtórnym w III kw. br. przeważają trzydziestolatkowie.**

**Wśród osób kupujących mieszkania na rynku wtórnym w III kw. br. przeważają trzydziestolatkowie. Zmienia się jednak profil sprzedającego. Analizę na ten temat przygotowała agencja Metrohouse.**

Z opracowania Barometr Metrohouse i Gold Finance III kw. 2019 r. wynika, że na rynku wtórnym najczęstszą grupą nabywców mieszkań są osoby między 30-stym a 40-stym rokiem życia. Stanowią oni 35 proc. wszystkich kupujących. Liczna grupa klientów wywodzi się z przedziału wiekowego 40-50 lat (26 proc.), a najmłodsi nabywcy, do 30 lat, stanowią 18 proc. nabywców. Jednak to nie trzydziestolatkowie kupują najdroższe mieszkania. Ta grupa wiekowa wydaje średnio na mieszkanie 301 tys. zł., podczas gdy osoby po sześćdziesiątce 17 tysięcy więcej. Jak można się było spodziewać najdroższe mieszkania kupują top menadżerowie wydając na lokal 471 tys. zł. Dla porównania pracownicy etatowi (53 proc. wszystkich nabywców) przeznaczają na mieszkanie średnio 248 tys. zł.

Źródło: Barometr Metrohouse i Gold Finance, III kw. 2019

**W dalszym ciągu kupujemy inwestycyjnie**

Jako najczęstszy powód kupujący wymieniają cel inwestycyjny (35 proc.). Do tej kategorii zaliczamy m.in. zakupy mieszkań dla dzieci rozpoczynających studia w innym mieście. Tego rodzaju zakupy w III kw. należały do powszechnych. Rodzice wychodzą z założenia, że mieszkanie jest dobrą lokatą kapitału, a wzrastające ceny czynszów najmu utwierdzają ich w przekonaniu, że warto zainwestować w mieszkanie dla świeżo upieczonego studenta. Średni zakup mieszkania inwestycyjnego w skali całej Polski to 261 tys. zł. Jednocześnie dla co czwartego nabywcy zakup mieszkania był pierwszym w ich życiu, a dla 13 proc. wiąże się z poprawą standardu i powierzchni dotychczasowego mieszkania.

**Kto sprzedaje mieszkania?**

W Barometrze Metrohouse i Gold Finance tym razem nie ma wyróżniającej się grupy wiekowej sprzedających. Ciekawostką jest, że bardzo podobne proporcje znajdujemy w grupie powyżej 60 roku życia, 30-40 lat, oraz 40-50 lat. Rzadkością jest sprzedaż mieszkania przez osoby poniżej 30 roku życia. Deklaracje dotyczące powodu sprzedaży bywają bardzo różne. Na czele odpowiedzi o powód sprzedaży wysuwają się kwestie finansowe, czyli np. sprzedaż w związku z rozwodem i podziałem majątku, sytuacjami losowymi, czy potrzebą uzyskania gotówki na inne wydatki. Dość powszechne są sytuacje sprzedaży nieruchomości spadkowej, a 23 proc. sprzedających deklaruje, że sprzedaż mieszkania jest związana z przeprowadzką do większej nieruchomości. Jak twierdzą specjaliści Metrohouse, można domniemywać, że wśród osób, które tak deklarują znajdują się przyszli nabywcy segmentów lub domów.