**Aby sprzedać mieszkanie trzeba poczekać średnio 4,5 miesiąca**

**Przeprowadzone za pośrednictwem Metrohouse wakacyjne transakcje na rynku wtórnym pokazują, że nie jest łatwo o szybką sprzedaż mieszkania w Warszawie. W analizowanych transakcjach średni czas sprzedaży mieszkania wyniósł prawie 4 i pół miesiąca. Wprawdzie czas sprzedaży jest porównywalny do minionych okresów, ale wiosenne przyspieszenie dawało pewne nadzieje na skrócenie procesu. Jak widać, nadzieje te okazały się mrzonką.**

Najlepsze szanse na szybką sprzedaż mają lokale w cenie do 400 tysięcy złotych. Aż 70 proc. mieszkań sprzedanych w Warszawie w okresie miesiąca miało maksymalnie taką cenę. Dość przeciętne tempo sprzedaży na rynku wtórnym to między innymi poboczny efekt ekspansji deweloperów. W miejscach, gdzie deweloperzy szczególnie intensywnie prowadzą sprzedaż swoich inwestycji, np. na Białołęce, Bielanach, czy na Woli, tradycyjny rynek wtórny musi ostro rywalizować z produktami deweloperskimi. Natężenie tej rywalizacji zależy od stopnia zaangażowania deweloperów na danym obszarze. Zainteresowanie rynkiem pierwotnym dodatkowo wzmaga szansa na uzyskanie dopłat w ramach Mieszkania dla Młodych, co w przypadku niskich limitów na rynku wtórnym jest dość interesującą perspektywą.

W kontekście dość długiego czasu sprzedaży ciekawe jest zestawienie danych o średnim poziomie negocjacji. W wakacje w Warszawie wyniósł on 2,3 proc., co oznacza, że tyle procentowo można było wynegocjować w ostatecznych rozmowach o cenie w porównaniu do ostatniej ceny ofertowej. To niewiele, jeśli spojrzymy na wynik w kontekście niezbyt korzystnego czasu sprzedaży. Należy jednak pamiętać, że sprzedający podczas całego procesu sprzedaży nawet kilkakrotnie obniżają cenę sprzedawanego mieszkania, a pierwsza cena ofertowa nie do końca odzwierciedla realną wartość nieruchomości. Także tym razem nie dochodziło do spektakularnych obniżek cen przy stoliku negocjacyjnym. Dane Metrohouse wskazują, że jedynie w co dziesiątej sprzedawanej ofercie wynegocjować można było więcej niż 5 proc. zaproponowanej ceny ofertowej. Na skuteczność w negocjacjach nie wpływały znacząco ani wielkość mieszkania, ani lokalizacja. Łatwiej było uzyskać dobrą cenę za mieszkania w starszym budownictwie, podczas gdy właściciele mieszkań oddanych do użytku w ostatniej dekadzie byli bardziej stanowczy w negocjacjach.

Według doradców z Metrohouse w wakacje szczególnie duży ruch transakcyjny widoczny był na Bemowie, Woli, Mokotowie i Białołęce. We wszystkich tych lokalizacjach atutem jest dużą różnorodność produktów mieszkaniowych, przez co istnieje możliwość zakupu zarówno w cenach z poziomu ekonomicznego, jak i wyższego pułapu. Nieco mniej niż zwykle transakcji przeprowadzono w Śródmieściu i na Ursynowie.