**Barometr Metrohouse: Wydłuża się czas sprzedaży**

**W końcówce roku wydłużył się czas oczekiwania na sprzedaż mieszkania w Warszawie. Średnia w przeprowadzonych transakcjach to 4,5 miesiąca.**

2015 r. zakończyliśmy dość znaczącym wydłużeniem czasu sprzedaży mieszkań w Warszawie. W analizowanym okresie średni czas sprzedaży mieszkań w Metrohouse wyniósł 135 dni. Był więc o ponad miesiąc dłuższy niż w poprzednim notowaniu. Duża podaż mieszkań na rynku, a przede wszystkim istotna konkurencja ze strony deweloperów powoduje, że aby sprzedać mieszkanie z drugiej ręki potrzeba coraz więcej czasu. W przypadku chęci skorzystania z programu Mieszkanie dla Młodych oferta rynku wtórnego nadal nie jest satysfakcjonująca. Limit 5250,68 zł spełniają nieliczne mieszkania – zwłaszcza zbudowane w starych technologiach, kwalifikujące się o remontu. Na tym tle inwestycje deweloperskie, zwłaszcza, że dostępne z jeszcze większym limitem, wydają się ciekawym rozwiązaniem. Analizując czas sprzedaży pod kątem dzielnic, na nabywcę najkrócej czekały lokale na Ursynowie, Mokotowie i Pradze Południe. Dość szybkim transakcjom sprzyja odpowiedni rodzaj mieszkania. Najszybciej swoich właścicieli zmieniają lokale o pow. 40-50 m kw. w cenie do 350 tys. zł.

Nadal obserwujemy podobny poziom negocjacji. W listopadzie i grudniu różnica pomiędzy ostatnią ceną ofertową a transakcyjną wyniosła w Metrohouse 2,5 proc. czyli tyle, ile w poprzednich miesiącach. Tym razem kilkakrotnie zdarzało się, że klienci podnosili ostatecznie swoje ceny ofertowe, np. w odpowiedzi na duże zainteresowanie ze strony potencjalnych nabywców. Co istotne, miało to miejsce zwykle w nowym budownictwie. Tylko w kilku przypadkach udało się wynegocjować więcej niż 10 proc. ceny ofertowej. W większości tych transakcji czas sprzedaży wynosił ponad pół roku, więc mieliśmy tu do czynienia albo z początkowo niezbyt precyzyjną wyceną, albo też z potrzebą szybkiej sprzedaży. Jak na tak dużą podaż na rynku możliwości negocjacji cen nie są jednak dość istotne. Być może początek roku i związane z tym sezonowe osłabienie popytu zmuszą sprzedających do większych upustów.

W końcówce roku bezkonkurencyjny pod względem wielkości sprzedaży był Mokotów. Duży ruch transakcyjny notowaliśmy też na Bemowie, Pradze Południe i Woli.