|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Artykuł ekspercki:  Sprzedaż nieruchomości w jeden dzień? Ekspercki wskazują, że to możliwe | Data:  30.04.2021 | iMieszkanie.pl |

Sprzedaż nieruchomości w jeden dzień? Eksperci wskazują, że to możliwe

Sprzedaż mieszkania zajmuje w Polsce średnio trzy miesiące. Często jest to proces żmudny i czasochłonny, a ostatecznie uzyskana kwota niższa niż ta, której początkowo oczekiwaliśmy. Ciekawym rozwiązaniem może być nowy sposób sprzedaży, który jest bardzo popularny w Stanach Zjednoczonych, a w naszym kraju stawia dopiero pierwsze kroki.

Najszybciej w Warszawie

Z raportu Barometr Metrohouse i Gold Finance wynika, że w IV kwartale 2020 r. najszybciej można było sprzedać mieszkanie w Warszawie. Średni czas oczekiwania na nabywcę wynosił tam 96 dni, czyli o 3 dni dłużej niż w tym samym czasie w roku 2019. W pozostałych miastach poddanych badaniu okres ten wynosił średnio 109 dni i był o 19 dni dłuższy niż przed rokiem i o 10 dni dłuższy niż w III kwartale 2020 roku. W mniejszych miastach czas sprzedaży mieszkania był jeszcze dłuższy - 112 dni (o dwa dni więcej niż w 2019).

Jak podaje Metrohouse i Gold Finance, wydłużenie czasu potrzebnego do sfinalizowania transakcji wpłynęło na wzrost początkowo oferowanych cen mieszkań na rynku wtórnym oraz większą skłonność do negocjacji. W Łodzi różnica pomiędzy pierwszą ofertową ceną a tą ostateczną wynosiła aż 6 proc., przy czym podczas negocjacji można było utargować średnio 3,5 proc. Cena nabywanego mieszkania w Łodzi w IV kwartale 2020 r. wynosiła 291 tys. zł. Mniejszą różnicę w cenach ofertowych zaobserwowano w Warszawie - 3,6 proc., mniejsza była też skłonność do negocjacji 1,4 proc. W stolicy za mieszkanie z drugiej ręki trzeba było w badanym okresie zapłacić średnio 548 tys. zł. W Krakowie z kolei różnica pomiędzy pierwszą a ostateczną ceną równa była 2,5 proc., a możliwości negocjacyjne oscylowały na poziomie 1,8 proc. W stolicy Małopolski zakup lokum z rynku wtórnego w ostatnim kwartale minionego roku był to wydatek rzędu 516 tys. zł. (Raport Metrohouse i Gold Finance, wydanie 7, IV kwartał 2020 r.)

*- Uśrednione dane dotyczące czasu sprzedaży mieszkania są i tak bardzo optymistyczne. Często znalezienie nabywcy nieruchomości zajmuje nie 3 miesiące, a kilka lat - ma na to wpływ wiele składowych. Ważną rolę odgrywa cena, niestety w wielu przypadkach, głównie ze względów sentymentalnych, jest ona zawyżona* - zwraca uwagę Mateusz Gąsior z portalu imieszkanie.pl. - *Oprócz tego nierzadko nieruchomość obarczona jest skomplikowaną sytuacją prawną, trwającym postępowaniem spadkowym czy rozwodowym. Zdarza się też, że właścicieli nieruchomości jest kilku i nie są oni zgodni co do warunków jej sprzedaży, co znacznie wydłuża całość procesu* - dodaje.

Dodatkową przeszkodą w trakcie sprzedaży nieruchomości jest zły stan budynku, w którym znajduje się mieszkanie. Zdecydowanie szybciej nabywców znajdują mieszkania w nowym budownictwie, wolniej te z wielkiej płyty. Mniej atrakcyjne dla kupujących są również mieszkania na wyższych kondygnacjach w blokach bez windy, a także lokale bez balkonów. Znacznie dłużej sprzedają się duże metraże, a także mieszkania z nieodpowiednio przygotowaną ofertą, niskiej jakości zdjęciami i opisami. Na czas sprzedaży mieszkań z rynku wtórnego, zwłaszcza w dużych miastach, wpływa również duża konkurencja w postaci nowych mieszkań od deweloperów.

Bezpieczna sprzedaż w jeden dzień?

Znacznym ułatwieniem dla sprzedających mieszkanie z rynku wtórnego, którym szczególnie zależy na czasie, może być nowy sposób sprzedaży, polegający na nabyciu mieszkania przez prywatną firmę. Choć w naszym kraju, system ten nie jest jeszcze zbyt popularny, ekspercki wskazują, że działa z powodzeniem od wielu lat na rynku amerykańskim: - *kupowanie mieszkań od osób indywidualnych przez specjalnie do tego powołane firmy to zjawisko rozpowszechnione na szeroką skalę w USA. Ze względu na bardzo duży potencjał na rodzimym rynku wtórnym, postanowiliśmy taką firmę uruchomić w Polsce -* mówi Mateusz Gąsior, prezes zarządu imieszkanie.pl. - *Tym, co różni nasz system od tradycyjnej sprzedaży, jest przede wszystkim krótki czas - po wypełnieniu formularza, wysyłamy klientowi ofertę zakupu, a pieniądze trafiają do klienta bezpośrednio w tym dniu, w którym nastąpiła sprzedaż. Jest to nieporównywalna oszczędność czasu, bez żmudnego procesu zamieszczania ofert, a także bez ponoszenia jakichkolwiek dodatkowych kosztów związanych z prowizją dla pośrednika, poradą prawną, opłatą notarialną czy kosztami remontu. Poza tym jest to całkowicie bezpieczna transakcja, w trakcie całego procesu oferujemy pomoc profesjonalnych doradców, a jeśli oferta nie jest dla klienta satysfakcjonująca, może po prostu się wycofać* - dodaje prezes imieszkanie.pl.

Z roku na rok sprzedaż w różnych sektorach staje się o wiele prostsza, a przede wszystkim szybsza. Każdego roku przybywa użytkowników dokonujących zakupów w sieci, a trwająca pandemia tylko ten trend wzmocniła. Beneficjentem popularności e-commerce może być również rynek mieszkaniowy, a zwłaszcza internetowe portale, oferujące szybką i  bezproblemową sprzedaż nieruchomości, która w perspektywie najbliższych lat może znacznie przybrać na sile.

. . . . . . . . . . . . .

**Więcej informacji:**

**Aleksandra Maśnica,**

e-mail: aleksandra.masnica@primetimepr.pl

tel. 12 313 00 87