|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Artykuł ekspercki:  Czy to dobry moment na sprzedaż mieszkania? | Data:  31.05.2021 | iMieszkanie.pl |

Czy to dobry moment na sprzedaż mieszkania?

Mimo początkowych obaw rynku deweloperskiego o brak zainteresowania zakupem lokali, pandemia oszczędziła mieszkaniówkę. Zarówno słupki popytu, jak i te cenowe wciąż szybują ku górze ze wszystkimi tego konsekwencjami. Czy jest to dobry czas na sprzedaż mieszkania i co warto wiedzieć przy takiej operacji?

Mieszkania coraz droższe

Według raportu Expandera w pierwszym kwartale 2021 roku ceny mieszkań wciąż rosły. W porównaniu do roku poprzedniego windowały wręcz nieoczekiwanie jak np. w Sosnowcu, w którym mediana dla małych mieszkań (do 35 mkw.) zaliczyła wzrost o 66%, a dla średniej wielkości i dużych lokali o 25%. Z raportu wynika również, że w większości miast o 7,4% zdrożały większe lokale. Najbardziej było to widoczne w Gdyni (wzrost o 18%) i w Krakowie (o 13%). Wzrost cen ma związek m.in. z rosnącymi cenami produkcji budowlano-montażowej. Główny Urząd Statystyczny wskazuje, że w marcu 2021 r. w porównaniu do analogicznego okresu w 2020 r. te podniosły się o 2,6%, ale w porównaniu do lutego tego samego roku wzrosły aż o 0,4%.

Rynek wtórny również rozkwita. Analitycy z NBP oszacowali, że w dużych miastach mieszkania zdrożały bardziej, bo o aż 10,8%. (Narodowy Bank Polski - Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w IV kwartale 2020 r.) Wszystko wskazuje na to, że rynek nieruchomości odnotowuje stałe wzrosty i nie odczuwa negatywnych skutków pandemii. Bank centralny raportuje też o dostępności kredytów hipotecznych, które już w czwartym kwartale 2020 r. swoją wartością, po wcześniejszym załamaniu, przewyższyły wypłaty kredytów w tym samym okresie roku poprzedniego.

Czy to dobry czas na sprzedaż mieszkania?

Mimo stabilności rynku nieruchomości i ciągłego wzrostu cen nie możemy zapominać o sytuacji na rynku najmu lokali, co dla wielu właścicieli ma ogromne znaczenie. NBP w swojej publikacji podaje, że w miastach nadal utrzymuje się wysoki poziom podaży na rynku najmu, w tym też inwestycyjnego. Jest to związane z odpływem studentów i pracowników tymczasowych oraz zmianą dotychczasowego trybu pracy, co będzie miało wpływ na spadki stawek najmu. Przytoczony wcześniej raport Expandera i Rentier.io pokazuje, że ceny najmu małych mieszkań w Krakowie spadły o 14%, a najniższy wskaźnik rentowności przypada dla Warszawy i Krakowa. Luźniejsza polityka kredytowa niektórych banków, niskie stopy procentowe i wzrastające ceny znacząco wpływają na popyt na rynku pierwotnym. Mieszkaniówka może mieć problemy z podażą wobec narastającej liczby chętnych kupujących, jednakże należy pamiętać, że królową gospodarki jest teraz pandemia i to jej ograniczenia mogą jeszcze namieszać. - *Sytuacja rynkowa zdaje się obecnie po części sprzyjać sprzedaży mieszkania. Chociaż istnieje prawdopodobieństwo, że właściciele lokali inwestycyjnych pod najem krótkoterminowy będą chcieli wkrótce sprzedać swoje mieszkania - co może wpłynąć na ich nadpodaż na rynku wtórnym - to kryzys gospodarczy i chęć przechowania wartości oszczędności kierują wzrok konsumentów właśnie w stronę nieruchomości* - mówi Mateusz Gąsior, prezes zarządu imieszkanie.pl- *Pamiętajmy jednak, że na zakup lub decyzję o sprzedaży mieszkania nigdy nie ma idealnego momentu i nigdy nie można być stuprocentowo pewnym, czy za kilka miesięcy ceny nie ulegną znowu kolejnym wahaniom* - dodaje.

Co warto wiedzieć, chcąc sprzedać mieszkanie?

Z raportu Barometr Metrohouse i Gold Finance wynika, że w IV kwartale 2020 r. najszybciej mieszkanie można było sprzedać w Warszawie. Średni czas oczekiwania na nabywcę uplasował się  w 96 dniach od daty wystawienia nieruchomości. Dla porównania było to o 3 dni dłużej niż w IV kwartale 2019 r. W innych miastach czas ten wynosił średnio 109 dni i było to 19 dni dłużej niż rok wcześniej, a w porównaniu do III kwartału 2020 r. o 10 dni więcej. Najgorzej jest w mniejszych miastach, gdzie czas ten wydłużył się do 112 dni, co stanowi średnio o dwa dni więcej, niż miało to miejsce w 2019. *- Uśrednione dane dotyczące sprzedaży mieszkania wyglądają optymistycznie, ale wcale nie muszą to być 3 miesiące, tylko kilka lat. Zazwyczaj jest to następstwem zawyżonej ceny, wynikającej głównie z sentymentu niż praktycznej wartości, a są też sytuacje, w których nieruchomości mają skomplikowany stan prawny. Często również właścicieli nieruchomości jest kilku i nie są oni zgodni co do warunków jej sprzedaży, a to znacznie wydłuża całość procesu* – wyjaśnia Mateusz Gąsior, prezes zarządu imieszkanie.pl.

Czynnikami znacznie utrudniającymi sprzedaż są również usterki i zły stan budynku. Niesprzyjające jest także usytuowanie mieszkania na wyższych piętrach, gdzie brakuje windy. W większych miastach dużą konkurencją dla rynku wtórnego jest sam rynek pierwotny, dlatego ważne jest odpowiednie przygotowanie oferty, w której dokładnie zaprezentujemy nieruchomość i wstawimy wysokiej jakości zdjęcia pokazujące faktyczny stan lokalu, gdyż w przeciwnym razie skazujemy się na dodatkowe miesiące czekania. A co w przypadku, gdy sytuacja życiowa sprawia, że nie możemy czekać?  Koronawirus wzmożył aktywność handlową za pośrednictwem internetu, co znacznie ułatwiło, a przede wszystkim przyspieszyło sprzedaż nieruchomości: - *Jeśli komuś zależy na szybkim procesie spieniężenia mieszkania, może liczyć na pomoc firm prywatnych, gotowych wykupić jego lokal. Rozwiązanie to sprawdza się za granicą, a nasz rodzimy rynek wtórny pełen jest potencjału do korzystania z takiej usługi. Największym wyróżnikiem tego modelu jest czas jego realizacji, który ogranicza się do wypełnienia formularza, po którym przedstawiona zostanie oferta. Taka sprzedaż, która trwać może zaledwie jeden dzień, pozwala oszczędzić czas, ale także i pieniądze, bo nie wymaga prowizji dla pośredników, porad prawnych, opłat notarialnych ani przeprowadzania generalnego remontu. Ponadto transakcja ta jest sprawdzona i bezpieczna, w trakcie całego procesu oferujemy pomoc profesjonalnych doradców, a jeśli oferta klientowi się nie spodoba, ten może się wycofać* – informuje prezes zarządu imieszkanie.pl.

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

**Więcej informacji:**

**Aleksandra Maśnica,**

e-mail: aleksandra.masnica@primetimepr.pl

tel. 12 313 00 87