

Czas sprzedaży mieszkań znacznie się wydłużył

Od wystawienia oferty sprzedaży do finalizacji transakcji może upłynąć nawet 12 miesięcy, co dwa lata temu czy nawet jeszcze w pierwszym półroczu 2007 r. było nie do pomyślenia. Najdłużej na chętnych mogą czekać duże mieszkania i domy, luksusowe apartamenty, nieruchomości obciążone hipoteką.

Najgorzej sprzedają się stare lokale w kamienicach lub w wielkiej płycie o powierzchni powyżej 70 mkw, których cena przekracza 500 tys. zł, a dodatkowo położone są w gorzej skomunikowanych z centrum dzielnicach.

Teraz mieszkania w wielkiej płycie, ale mniejsze, które dotychczas długo czekały na chętnych, znajdują klientów, ponieważ są tanie. W momencie, kiedy nie było wymogu wkładu własnego, a banki udzielały kredytu na 100 - 130 proc. wartości nieruchomości, niewiele osób pytało o ten segment mieszkań. Dziś chętnych jest więcej na małe lokale typu M1 czy M2.

Mieszkania cztero-, pięciopokojowe lub apartamenty będą dłużej czekały na chętnych.

Podobnie domy w zabudowie szeregowej. Nie wynika to z braku zainteresowania takimi nieruchomościami, ale z wymogu posiadania wkładu własnego przy kupnie na kredyt. Lokale

kosztujące 500 tys. zł i więcej wymagają wyłożenia z własnych środków co najmniej 100 tys. zł, a niewielu Polaków ma na kontach oszczędności w takiej kwocie.



– Na tego typu nieruchomości zawsze był ograniczony popyt z uwagi na wąską grupę klientów, a przy obecnym kryzysie sprzedaż tych nieruchomości będzie jeszcze trudniejsza. Ponadto ceny nie spadły na tyle, aby zachęcić potencjalnych nabywców. Kupujący wstrzymują się z decyzją kupna i czekają na dalsze obniżki – mówi Edyta Krakowiak z Warszawskiej Giełdy Lokalii i Nieruchomości.

Marne szanse na sprzedaż mają wszelkie nieruchomości z obciążoną hipoteką, gdyż Polacy boją się takich transakcji. Także na mieszkania z lokatorami, mimo znacznie obniżonej ceny, nie ma chętnych.

Z gruntów trudno sprzedawać, a wręcz niemożliwe do zbycia są działki z liniami wysokiego napięcia przechodzącymi przez teren lub znajdujące

się w bezpośrednim ich sąsiedztwie oraz działki bez podstawowej infrastruktury, np. prądu.

Generalnie okres sprzedaży wydłużył się co najmniej dwukrotnie. – Wbrew pozorom nawet spadki cen nie zachęciły do zakupów. Na przeszkodzie stanął kryzys gospodarczy i ograniczenia w dostępie do kredytów. Sprzedający muszą się liczyć z tym, że aby w miarę szybko sprzedać mieszkanie, muszą wyznaczyć cenę początkową konkurencyjną wobec innych ofert. W innym przypadku ich lokale zaginą w gąszczu ogłoszeń – mówi Marcin Jańczuk z agencji Metrohouse.

Jego zdaniem najmniejsze szanse na sprzedaż mają obecnie mieszkania o dużej powierzchni, zbudowane w latach 70. i 80. Nawet obniżona cena nie jest w stanie zachęcić do za-

kupu czterech pokoi o powierzchni ponad 80 mkw. w budynku z wielkiej płyty. Zawsze był to produkt trudny do sprzedaży, a teraz widać to szczególnie dobrze. Równie duży zastój ma miejsce w przypadku działek budowlanych. Ceny dyktowane przez niektórych właścicieli czynią budowę domu operacją nieuzasadnioną ekonomicznie.

– W obecnej sytuacji za dobry wynik można uważać sprzedaż mieszkania w ciągu ok. sześciu tygodni od pojawienia się na rynku. Czas oferowania większości ofert liczony jest jednak w miesiącach, co przypomina sytuację z 2000 r. Jak zwykle w takich momentach najczęściej poszukiwanym segmentem mieszkań są lokale 40 - 50 mkw. – mówi Marcin Jańczuk.

Beata Kalinowska

♦ JAKIE NIERUCHOMOŚCI TRUDNO SIĘ SPRZEDAJĄ

- mieszkania w wygórowanej cenie (powyżej 400 - 450 tys. zł)
- metraż powyżej 65 - 70 mkw. (im większe, tym gorzej)
- słaba lokalizacja - źle skomunikowane z centrum, brak infrastruktury handlowo-usługowej
- w złym stanie technicznym
- mieszkania lub domy z lokatorami
- nieruchomości obciążone hipoteką
- działki pod linią wysokiego napięcia