**Szybka sprzedaż dużego mieszkania to nie lada kłopot?**

**Szybka sprzedaż dużego mieszkania może być pewnym problemem w 2023 roku. Wyjaśniamy, jakie są przyczyny tego zjawiska.**

**Wiele osób pomimo niskiej zdolności kredytowej regularnie śledzi doniesienia z rynku nieruchomości i sprawdza wszelkie informacje dotyczące spadków cen metrażu. Najwięcej doniesień o obniżkach pochodzi z rynku wtórnego. Chodzi przede wszystkim o używane mieszkania z dużym metrażem. Widzimy, że właściciele takich „M” są najbardziej skłonni do obniżek ceny ze względu na mniejszy popyt. Ekspert i założyciel agencji NieruchomosciSzybko.pl postanowił wyjaśnić, dlaczego największe rabaty widzimy właśnie w segmencie dużych lokali. Wiele wskazuje na to, że szybka sprzedaż dużego mieszkania będzie w 2023 roku trudniejsza niż poprzednio. Na całe szczęście, istnieją sposoby na przyspieszenie sprzedaży. Co ważne, nie chodzi tutaj o obniżanie ceny do poziomu niższego od stawki rynkowej.**

***Nasz artykuł w dużym skrócie:***

l ***Dane rynkowe potwierdzają, że w segmencie dużych mieszkań (zwłaszcza używanych) najłatwiej można wynegocjować rabat. To między innymi kwestia zdolności kredytowej, która w ciągu półtora roku mocno spadła.***

l ***Niektóre duże mieszkania mogą być interesujące dla nabywców w kontekście wynajmu. Taka sytuacja nie dotyczy jednak wszystkich lokali posiadających spory metraż. Poszukiwane są np. mieszkania z drugą łazienką lub osobną toaletą.***

l ***Ograniczony popyt dotyczy również domów. Właściciele takich nieruchomości oraz dużych mieszkań powinni teraz szczególnie inwestować w skuteczne promowanie ofert. W przeciwnym razie, szybka sprzedaż dużego mieszkania albo domu będzie trudna bez znaczącego obniżenia ceny.***

***Poniżej prezentujemy więcej ciekawych spostrzeżeń rynkowych, które wynikają z obserwacji doświadczonego agenta nieruchomości.***

**Niewiele osób posiada zdolność kredytową na duże „M”**

Główna przyczyna spadku zainteresowania większymi lokalami wydaje się dość prozaiczna. Po prostu, niewiele osób wciąż posiada zdolność kredytową wystarczającą do zakupienia takich dużych „M”. W tym kontekście, warto posłużyć się przykładem. Mianowicie, w połowie 2021 roku młode, bezdzietne małżeństwo posiadające łączny dochód na poziomie 10 000 zł netto, mogło pożyczyć od banku aż 900 000 zł (na 25 lat, w ratach równych, z oprocentowaniem wynoszącym 2,41% jako suma WIBOR-u 3M równego 0,21% i marży 2,20%). Obecnie analogiczny wynik dotyczący zdolności kredytowej oscyluje na ponad dwa razy mniejszym poziomie. „*Taka zmiana dotyka też osób posiadających domy na sprzedaż*” - mówi Leszek Markiewicz, ekspert portalu NieruchomosciSzybko.pl.

Paradoksalnie, szybka sprzedaż dużego mieszkania może być łatwiejsza, jeśli mówimy o lokalu właściwie klasyfikowanym jako apartament. W najwyższym segmencie rynkowym, efekt ograniczenia zdolności kredytowej będzie bowiem mniej widoczny. Obrót najdroższymi nieruchomościami jest również mniej podatny na wpływ wahań koniunktury gospodarczej (np. kryzysów i spowolnień gospodarczych). W praktyce osoby, które interesuje szybka sprzedaż dużego mieszkania, zwykle chcą się jednak pozbyć tańszego lokalu. Typowego M4 nie można sklasyfikować jako apartament. „*Do takiej kategorii na pewno nie zaliczymy na przykład czteropokojowego mieszkania z wielkiej płyty położonego w dzielnicy Praga-Południe (na Gocławiu)*” - komentuje Leszek Markiewicz, ekspert portalu NieruchomosciSzybko.pl.

**Popyt związany z najmem nieco poprawia sytuację rynku**

Oczywiście, trzeba brać pod uwagę obecny popyt związany z najmem, który nieco kompensuje ubytek transakcji finansowanych kredytem. Warto jednak zdawać sobie sprawę, że szybka sprzedaż dużego mieszkania inwestorowi zainteresowanemu wynajmem nie zawsze jest możliwa. Taki inwestor ma bowiem obecnie do dyspozycji wiele ofert większych lokali, wśród których może wybierać najbardziej atrakcyjne. Chodzi między innymi o mieszkania, które cechują się dobrą lokalizacją i posiadają osobne WC albo nawet dwie łazienki. Osoba kupująca duży lokal w związku z wynajmem, często szuka mieszkania, które nie będzie wymagało dużych nakładów przed wynajęciem „na pokoje”. „*Jeżeli natomiast mówimy o lokalach do remontu, to inwestor będzie oczekiwał atrakcyjnej ceny*” - dodaje Leszek Markiewicz, ekspert portalu NieruchomosciSzybko.pl.

**Na stołecznym rynku wtórnym widać już zmiany cenowe …**

W kontekście analizowanego tematu, warto powołać się na ciekawe dane z warszawskiego rynku wtórnego, które niedawno zaprezentował Narodowy Bank Polski. Ta instytucja w swoim kwartalnym raporcie podaje, że w stolicy od kwietnia do czerwca 2022 r. średnia ofertowa cena mieszkania liczącego ponad 80 mkw. wynosiła 14 458 zł/mkw. Trzy miesiące później, analogiczna stawka była niższa o około 900 zł/mkw. (13 591 zł/mkw.) Tak dużych spadków nie odnotowano w przypadku używanych mieszkań o mniejszej powierzchni. „*Warto obserwować kolejne raporty i dane cenowe, które prawdopodobnie będą potwierdzać trudniejszą sytuację sprzedawców dużych M*” - uważa Leszek Markiewicz, ekspert portalu NieruchomosciSzybko.pl.

**Szybka sprzedaż dużego mieszkania bez rabatu jest możliwa**

Powyższe informacje na pewno nie stawiają w optymistycznym świetle sytuacji osób posiadających większy lokal na sprzedaż. Trudno przypuszczać, że szybka sprzedaż dużego mieszkania w 2023 roku będzie łatwa - nawet jeśli lato i jesień przyniesie spadek inflacji, a zimą Rada Polityki Pieniężnej obniży stopy procentowe NBP. Warto dodać, że rynek używanych i dużych mieszkań w mniejszym stopniu może być stymulowany przez nowy, rządowy program tanich kredytów z oprocentowaniem wynoszącym 2,00% + marża. „*Ograniczeniem będzie bowiem zapowiadany limit wartości takich „hipotek” (500 000 zł/600 000 zł)*” - twierdzi Leszek Markiewicz, ekspert portalu NieruchomosciSzybko.pl.

Wydaje się jednak, że szybka sprzedaż dużego mieszkania jest możliwa w 2023 roku. Właściciel takiego lokum będzie jednak musiał zadbać o właściwe promowanie oferty (m.in. przy pomocy atrakcyjnych zdjęć oraz filmów). W obecnych warunkach konieczne jest też skuteczne przyciąganie uwagi osób potencjalnie zainteresowanych większymi mieszkaniami. Przykładem są inwestorzy oraz zamożniejsi rodzice wychowujący co najmniej trójkę dzieci. O odpowiednią promocję oferty najlepiej zadba bardzo dobry agent nieruchomości. „*W praktyce oznacza to pośrednika pracującego na wyłączność, który nie obawia się trudniejszych zadań*” - podsumowuje Leszek Markiewicz, ekspert portalu NieruchomosciSzybko.pl.

**Źródło: Leszek Markiewicz, ekspert portalu** [**NieruchomosciSzybko.pl**](http://www.nieruchomosciszybko.pl/)