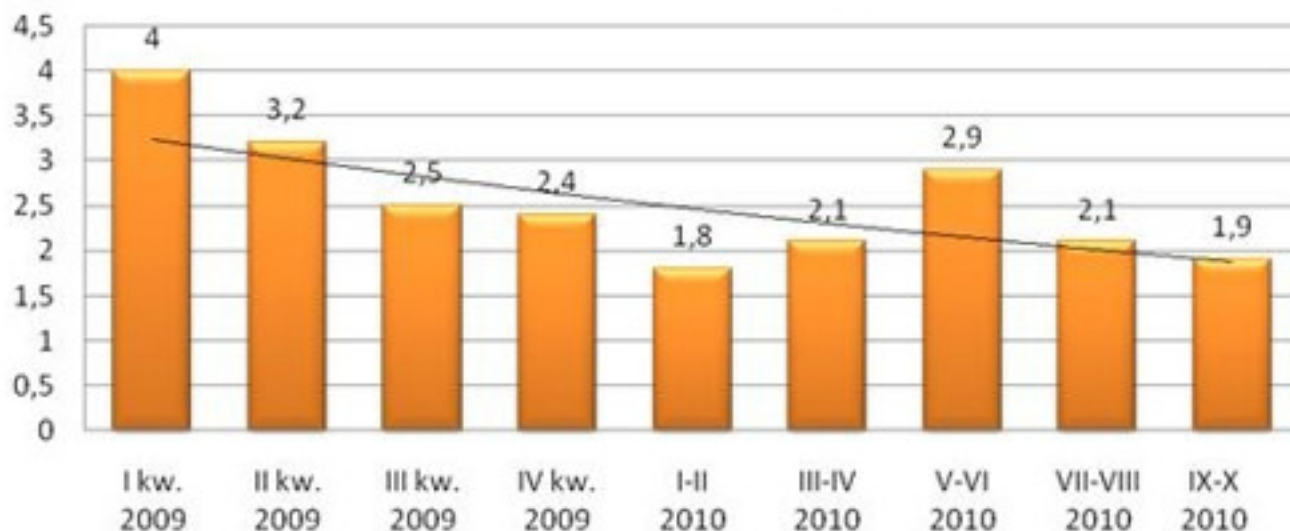


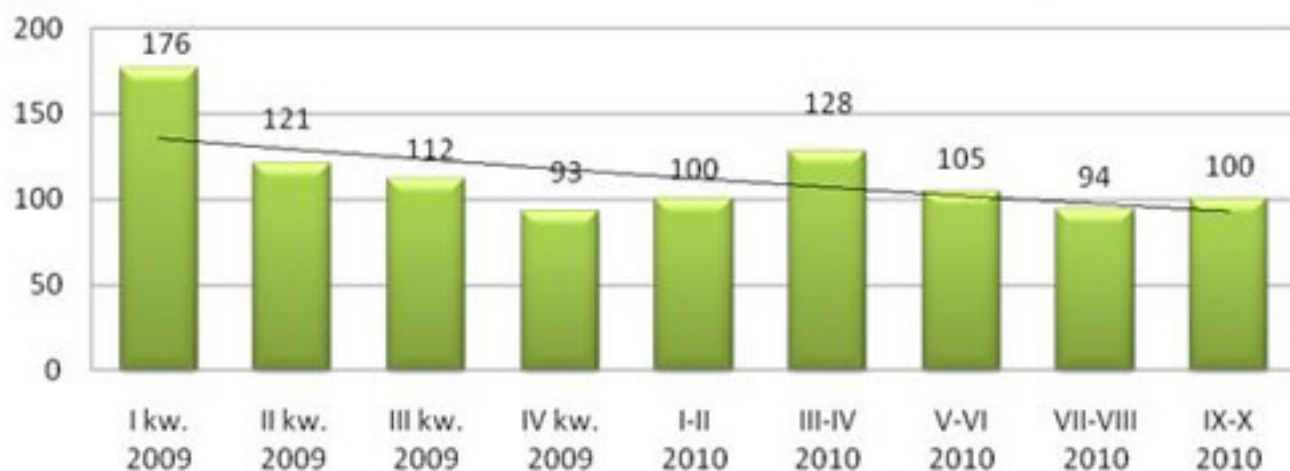
W porównaniu do okresu wakacyjnego wydłużył się nieco średni czas sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym.

Transakcje przeprowadzone we wrześniu i październiku 2010 r. wskazują również na nieznaczny spadek możliwości negocjacji ceny.

Średnia wartość negocjacji przy kupnie mieszkania w Warszawie (w procentach)



Średni czas sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym w Warszawie (w dniach)



Komentarz

W okresie powakacyjnym zauważyliśmy wzmożony ruch na rynku wtórnym mieszkań w stolicy. Ponad połowa wszystkich przeprowadzonych transakcji dotyczy mieszkań w cenie do 400 tys. zł. W przypadku tych ofert średni czas sprzedaży mieszkań był niższy o 10 dni od obliczonej średniej dla wszystkich transakcji i wyniósł 90 dni.

Najszybsza sprzedaż dotyczyła mieszkań w przedziale powierzchniowym 30-50 m kw. Nie obserwujemy wyraźnej korelacji pomiędzy czasem sprzedaży a rokiem budowy budynku. W grupie nieruchomości, które były eksponowane na rynku maksymalnie w okresie do 30 dni znajdziemy również szeroki przekrój ofert z różnych technologii konstrukcyjnych, bez wyraźnej dominanty.

W 12 proc. transakcji przeprowadzonych w miesiącach wrzesień-październik negocjacje ceny transakcyjnej przyniosły skutek w postaci upustu większego niż 5 proc. ceny ofertowej. Poza jednym przypadkiem nie odnotowaliśmy negocjacji przekraczających 10 proc. ceny wyjściowej.

Mariusz Kania, prezes zarządu Metrohouse & Partnerzy S.A.

Metodologia

Analizie poddano ceny mieszkań z rynku wtórnego na podstawie transakcji przeprowadzonych przez brokerów Metrohouse S.A. w Warszawie.

Wartość negocjacji to wyrażona procentowo różnica pomiędzy ceną ofertową z momentu rejestracji oferty w bazie ofert Metrohouse a ceną transakcyjną uzgodnioną pomiędzy stronami umowy sprzedaży.

Czas sprzedaży został przedstawiony jako liczba dni ekspozycji oferty na rynku przez pośrednika od momentu zarejestrowania oferty w systemie, aż do dnia zawarcia transakcji. Średni czas sprzedaży wyraża średnia wewnętrzna z wykluczeniem 10% skrajnych danych zbioru (najkrótsze i najdłuższe czasy sprzedaży).

Zastrzeżenie:

Ekspozycja oferty na rynku może być odpowiednio dłuższa z uwagi na możliwość bezpośredniego oferowania nieruchomości przez właściciela przed podpisaniem umowy pośrednictwa z agencją.

Metrohouse & Partnerzy S.A. powstała w wyniku fuzji spółek Metrohouse S.A. i Partnerzy Nieruchomości sp. z o.o. Mniejszościowym akcjonariuszem spółki jest BZ WBK Inwestycje sp. z o.o., która wchodzi w skład Grupy Banku Zachodniego WBK. Metrohouse & Partnerzy S.A. to 48 zespołów sprzedażowych, prawie 500 brokerów oraz doradców nieruchomości i lokalizacje w kilkunastu miastach w ośmiu województwach. Spółka rozwija sieć sprzedaży w oparciu o placówki własne i franczyzowe. Oferta Metrohouse & Partnerzy S.A. obejmuje pośrednictwo w sprzedaży, kupnie oraz wynajmie nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. W skład grupy Metrohouse & Partnerzy wchodzi również dział kredytowy Metrofinance (w ubiegłym roku pośredniczył w uzyskaniu finansowania nieruchomości na łączną kwotę 85 milionów złotych), Salon Dewelopera – wyodrębniona ze struktur firmy komórka obsługująca oferty z rynku pierwotnego oraz wydawnictwo Giełda Nieruchomości Pomorze wydające miesięcznik o tym samym tytule z ofertami nieruchomości i wiadomościami z lokalnego rynku nieruchomości. W 2010 r. w VI Rankingu Firm Rynku Nieruchomości miesięcznika C.H. Beck Nieruchomości firma Metrohouse & Partnerzy została sklasyfikowana na I miejscu wśród działających na rynku agencji nieruchomości.

Metrohouse & Partnerzy S.A.