

BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 11
IV kwartał 2021 r.



POLITYKA PRYWATNOŚCI

Dane statystyczne oraz wszelkie inne informacje publikowane w ramach raportu Barometr Metrohouse i Gold Finance, o ile nie wspomniano inaczej, są własnością intelektualną Metrohouse Franchise S.A. Statystyki z rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych służą wyłącznie celom informacyjnym, a Metrohouse Franchise S.A. nie ponosi odpowiedzialności za ich kompletność oraz dokładność, jak również za ew. decyzje inwestycyjne podejmowane w oparciu o informacje zawarte w raporcie.

Wszelkie dane z raportu można wykorzystać dla celów indywidualnych na własną odpowiedzialność pod poniższymi warunkami:

- Dane statystyczne oraz wszelkie informacje publikowane w raporcie Barometr Metrohouse i Gold Finance muszą pozostać w momencie publikacji w niezmienionej formie.
- Dane statystyczne oraz wszelkie informacje publikowane w raporcie Barometr Metrohouse i Gold Finance muszą być opublikowane z dokładnym podaniem źródła „Źródło: Raport Barometr Metrohouse i Gold Finance” w tekście lub bezpośrednio pod nim. Jeżeli dane z raportu pojawiają się w kontekście, należy wymienić Barometr Metrohouse i Gold Finance jako źródło danych.

Każde inne użycie danych statystycznych i informacji z niniejszego raportu poza powyższymi pociąga za sobą skutki prawne. W takim przypadku Metrohouse Franchise S.A. ma prawo domagać się zaniechania stosowanych praktyk, a także naprawy w całości powstałych szkód.

KOLEJNE WYDANIA RAPORTU

Data wydania

Zawartość

II połowa kwietnia 2022
II połowa lipca 2022

omówienie danych z I kw. 2022
omówienie danych z II kw. 2022

OGÓLNE INFORMACJE DOTYCZĄCE TREŚCI NINIEJSZEJ PUBLIKACJI

Uwaga! Niniejsza publikacja nie może służyć jako podstawa do szacowania wyników finansowych lub wyciągania wniosków odnośnie działań oraz rentowności firm Metrohouse Franchise S.A. oraz Gold Finance sp. z o.o.

Wszystkie dane statystyczne, informacje oraz komentarze w publikacji są opracowywane na podstawie danych uzyskanych z działalności operacyjnej biur nieruchomości funkcjonujących pod marką Metrohouse oraz Gold Finance, jak również oparte na doświadczeniu i wiedzy osób będących autorami komentarzy. Mając na względzie, iż analiza rynku dotyczy największych miast w Polsce oraz miejscowości, w których Metrohouse Franchise S.A. posiada biura nieruchomości, zastosowanie wniosków z raportu do całego rynku nieruchomości w Polsce wymaga dodatkowych analiz i komentarzy.

O ile nie zaznaczono inaczej, źródłem danych jest baza prowadzona przez Metrohouse Franchise S.A. oraz Gold Finance sp. z o.o., która opracowywana jest na podstawie bieżącej działalności członków sieci. Autor raportu nie ponosi odpowiedzialności za kompletność danych.

Współpraca przy opracowaniu Barometru Metrohouse i Gold Finance:

- Kredyty hipoteczne: **Andrzej Łukaszewski (Gold Finance)**
- Rynek pierwotny: **Andrzej Praisnar (RynekPierwotny.pl)**
- Skład graficzny: **Emilia Jabłońska (Metrohouse Franchise)**

Za analizę rynku pierwotnego w niniejszym raporcie odpowiada portal RynekPierwotny.pl



Rynek Pierwotny
znajdź i zamieszkać



SPIS TREŚCI:

2. Polityka prywatności. Ogólne informacje o raporcie
4. Podsumowanie
5. Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym
6. Parametry transakcji na rynku wtórnym
7. Indeks cen mieszkań. Indeks popytu
8. Czas sprzedaży. Zainteresowanie dzielnicami Warszawy
9. Profil kupujących i sprzedających
10. Rynek pierwotny: Podsumowanie
11. Rynek pierwotny: Rozkład cen
12. Kredyty hipoteczne: Wartość nowych umów kredytowych
13. Kredyty hipoteczne: Wysokość kredytów hipotecznych i średnia kwota kredytów
14. Kredyty hipoteczne: Średnia zdolność kredytowa i rata kredytu

PODSUMOWANIE

Hasło „taniej już było” znakomicie obrazuje sytuację na rynku mieszkaniowym w 2021 r. Pandemia, która przyczyniła się do wywołania nasilonych procesów rynkowych destabilizujących światowe gospodarki, odcisnęła silne piętno na sytuacji cenowej na rynkach mieszkaniowych. Choć w różnym stopniu, to ceny nieruchomości wzrosły właściwie wszędzie. Analizowane w Barometrze Metrohouse i Gold Finance największe rynki mieszkaniowe w Polsce nie są wcale rekordzistami wzrostów. Wysokie ceny są też domeną Polski „powiatowej”, gdzie brak podaży nowych mieszkań powoduje coraz silniejszą falę wzrostów przyczyniając się do coraz większego wykluczenia osób, których zdolność kredytowa nie pozwala na realizację marzeń choćby o niewielkim lokum.

W dużych miastach, analizowanych w niniejszym raporcie, mówimy o wzrostach cen sięgających kilkunastu procent w odniesieniu do analogicznej sytuacji sprzed 12-stu miesięcy. Na rynku wtórnym rekordzistami wzrostów są Gdańsk i Łódź (po 18,1 proc.). W Gdańsku ceny nabywanych mieszkań wyprzedziły już Kraków, który zwykle zajmował drugie miejsce w zestawieniach najdroższych metropolii w Polsce. Średnia cena powyżej 10000 zł za m kw. występuje na razie tylko w Warszawie, gdzie po kolejnych zwyczajach osiągnęła poziom już prawie 12,5 tys. zł za m kw. Na rynku pierwotnym średnia stołeczna cena przekracza także 12 tys. zł. za m kw., ale w odróżnieniu od rynku wtórnego bariera 10 tys. zł została złamana w Krakowie i Gdańsku (nieco ponad 10800 zł za m kw.).

Dane ankietowe wskazują, że nie ustaje zainteresowanie mieszkaniami w kontekście inwestycyjnym. W porównaniu do ubiegłego kwartału o 5 pkt. procentowych (do 41 proc.) wzrósł odsetek osób nabywających lokale w celu innym niż realizacja własnych potrzeb mieszkaniowych. Jednocześnie końcówka roku uwiarydlała malejący popyt na mieszkania, o czym świadczy odczyt prowadzonego w naszym Barometrze Indeksu Popytu na poziomie 56 pkt., co jest jednym z najniższych wyników od czasu publikacji niniejszego indeksu.

Niższy napływ na rynek klientów jest spowodowany w dużej części sytuacją na rynku kredytów hipotecznych. Podwyżki stóp procentowych skutecznie przyczyniły się do obniżenia zdolności kredytowej klientów (w przypadku przeciętnej rodziny to nawet ponad 100 tys. zł.). Jak zauważają eksperci kredytowi Gold Finance obecnie widoczne jest wyhamowanie ilości wniosków kredytowych spływających do banków, czego rezultatem jest skrócenie czasów operacyjnych potrzebnych na wydanie decyzji kredytowej.

Więcej informacji:

Marcin Jańczuk | Ekspert Metrohouse | Autor Barometru Metrohouse i Gold Finance

Tel. 668 820 616

mjanczuk@metrohouse.pl

Metrohouse Franchise S.A.

Gold Finance Sp. z o.o.

Ul. Wołoska 22

02-675 Warszawa

Tel. +48 22 626 26 26



CZY WIESZ ŻE:



Na rynku pierwotnym już w trzech miastach średnia cena za m kw. jest wyższa niż 10000 zł?



Średni kredyt w stolicy przekracza 460 000 zł?



41 proc. zakupów mieszkaniowych ma charakter inwestycyjny?



Wydłuża się średni czas sprzedaży mieszkań?

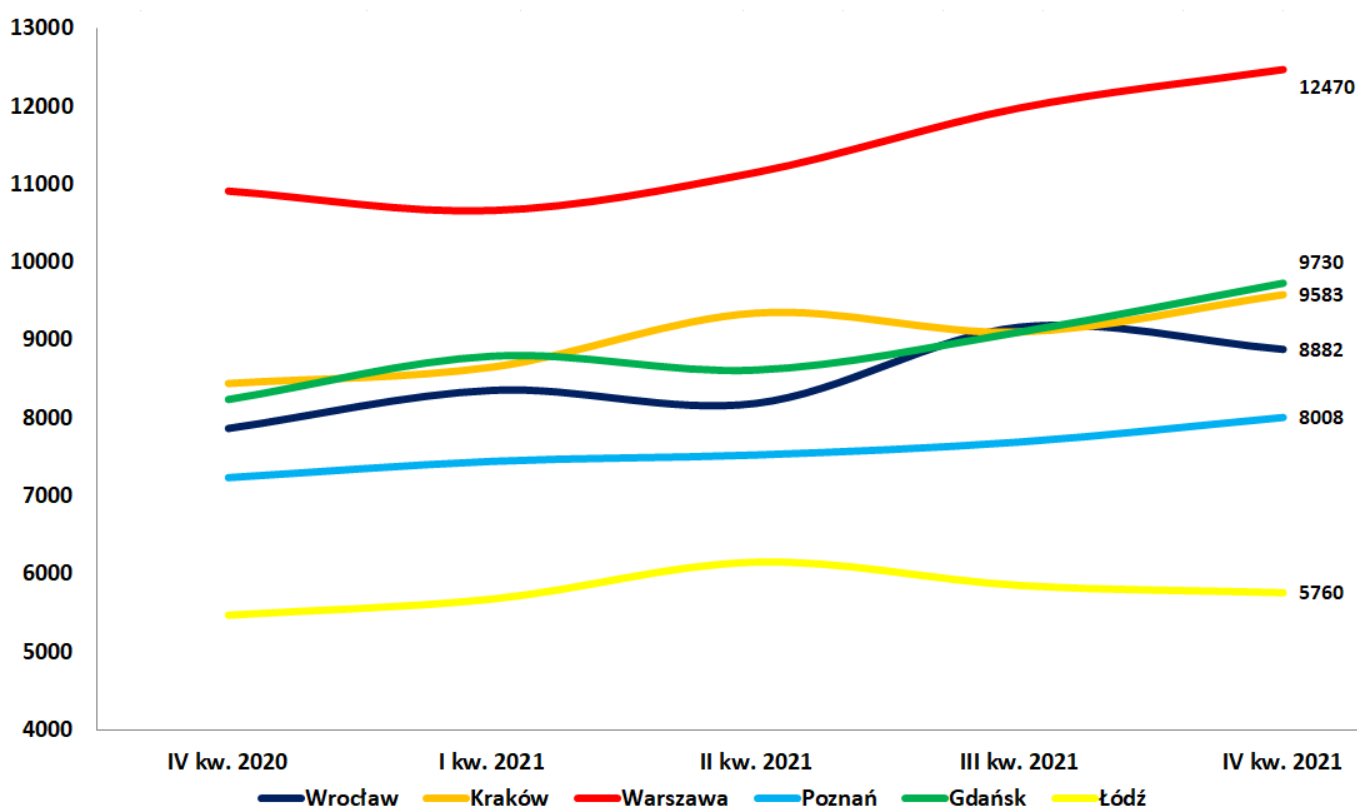
ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

W porównaniu do analogicznego okresu 2020 r. we wszystkich największych miastach w Polsce widoczne są podwyżki cen. Liderami wzrostów są dwa miasta: Gdańsk i Łódź, gdzie wzrosty w skali roku przekroczyły 18 proc. Według statystyk Metrohouse Gdańsk jest także miastem, gdzie ceny rosły najszybciej w IV kw. 2021 r. Za m kw. mieszkania płacono tu 9730 zł. Jest to drugi po Warszawie najdroższy rynek mieszkań w Polsce, który wyprzedził w ostatnim czasie w naszym zestawieniu Kraków. Po raz pierwszy w Barometrze, średnie ceny mieszkań w Warszawie przekroczyły barierę 12 tys. zł za m kw. Nie jest to dobra wiadomość dla potencjalnych nabywców, bo koszt zakupu dwupokojowego mieszkania może wynieść średnio pół miliona złotych.

Należy zauważyć, że w każdym z analizowanych miast podwyżki przekroczyły 10 proc. Przeciętnie najwięcej, bo 628 tys. zł., płać za zakup mieszkania mieszkańcy stolicy. Prawie 500 tys. zł to średnia dla Gdańska i Krakowa. Podobne mieszkanie w Łodzi kosztuje średnio o 200 tys. mniej.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w IV kw. 2021	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
WROCŁAW	8 882 zł	-3,1%	12,9%	4,3%	0,8%	417 000 zł	48
KRAKÓW	9 583 zł	5,3%	13,5%	1,8%	1,6%	483 000 zł	51
WARSZAWA	12 470 zł	4,1%	14,3%	3,7%	-1,2%	628 000 zł	51
POZNAŃ	8 008 zł	4,1%	10,7%	2,0%	1,9%	402 000 zł	50
GDAŃSK	9 730 zł	6,9%	18,1%	1,2%	2,1%	498 000 zł	52
ŁÓDŹ	5 760 zł	-1,6%	18,1%	2,9%	2,2%	296 000 zł	53

KSZTAŁTOWANIE SIĘ ŚREDNICH CEN TRANSAKCYJNYCH MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM W OKRESIE IV KW. 2020 - IV KW. 2021



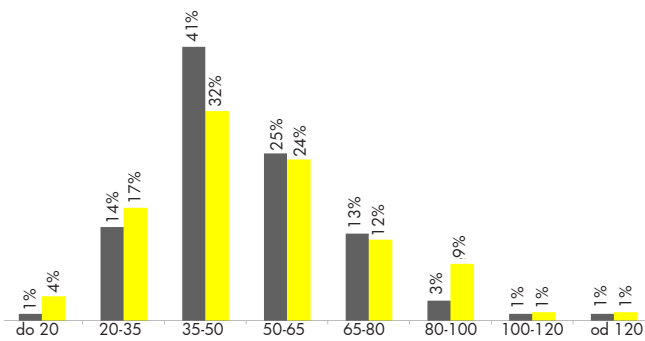
PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

W porównaniu do transakcji zawartych przed rokiem w Warszawie, widoczny jest zwiększony udział mieszkań o metrażach 80-100 m kw. oraz mniejszych – do 35 m kw. łącznie 53 proc. sprzedawanych mieszkań to lokale o powierzchni nie większej niż 50 m kw. Podobnie jest w innych największych miastach, gdzie odsetek ten wynosi 51 proc. Wśród stołecznych transakcji nie odnotowaliśmy ani jednej, w której cena mieszkania wyniosłaby maksymalnie 200 tys. zł. Widoczny jest też niższy odsetek transakcji, gdzie cena mieściła się w przedziale 400-600 tys. zł. Za to coraz więcej transakcji (już 12 proc.) mają ceny wyższe niż milion złotych. W innych dużych miastach, gdzie pośrednicy Metrohouse nie notowali przed rokiem milionowych transakcji, obecnie jest ich już 7 proc. w skali kwartału. W największych metropoliach także widać zauważalny spadek liczby transakcji mieszkań w cenie poniżej 500 tys. zł. Przed rokiem takich sprzedaży było 85 proc., a obecnie 60 proc.

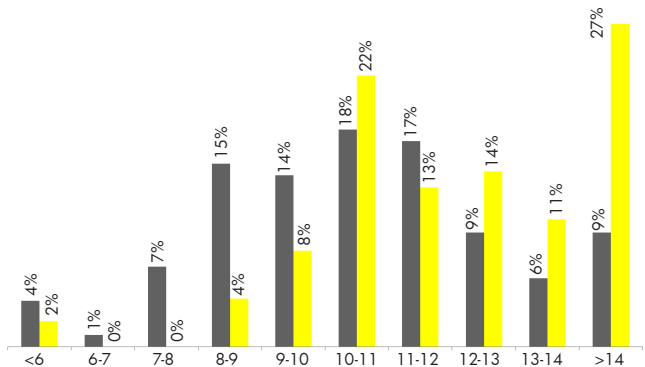
Wraz ze wzrostem cen w stolicy próżno szukać mieszkań, których cena za m kw. wynosi mniej niż 8 tys. zł. Jest to jedynie 2 proc. transakcji, podczas gdy przed rokiem wybór takich mieszkań był znacznie większy (12 proc.).

WARSZAWA

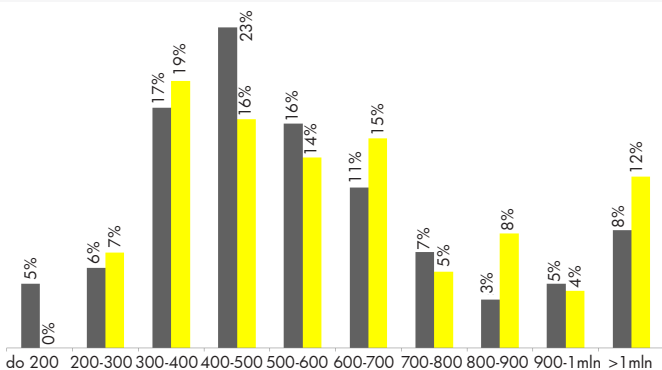
powierzchnia (m²)



cena za m² (w tys. PLN)

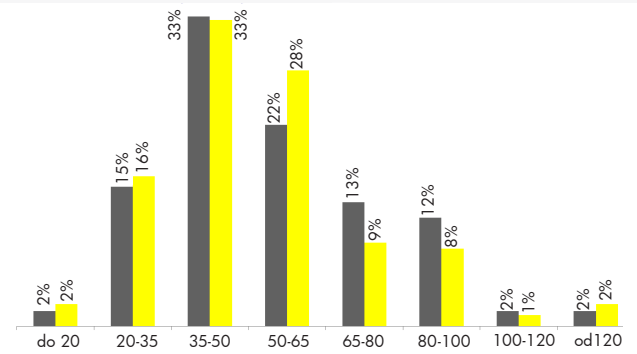


cena całkowita (w tys. PLN)

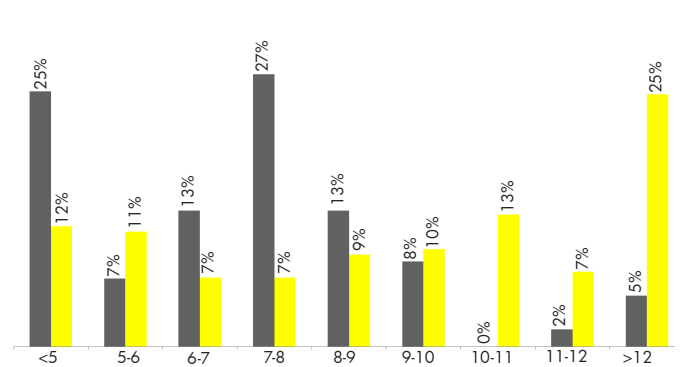


5 MIAST

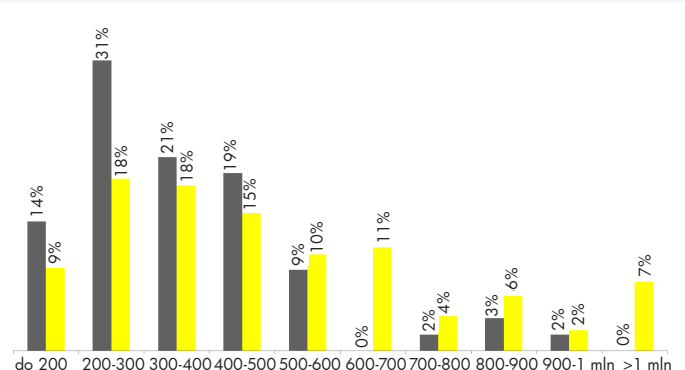
powierzchnia (m²)



cena za m² (w tys. PLN)



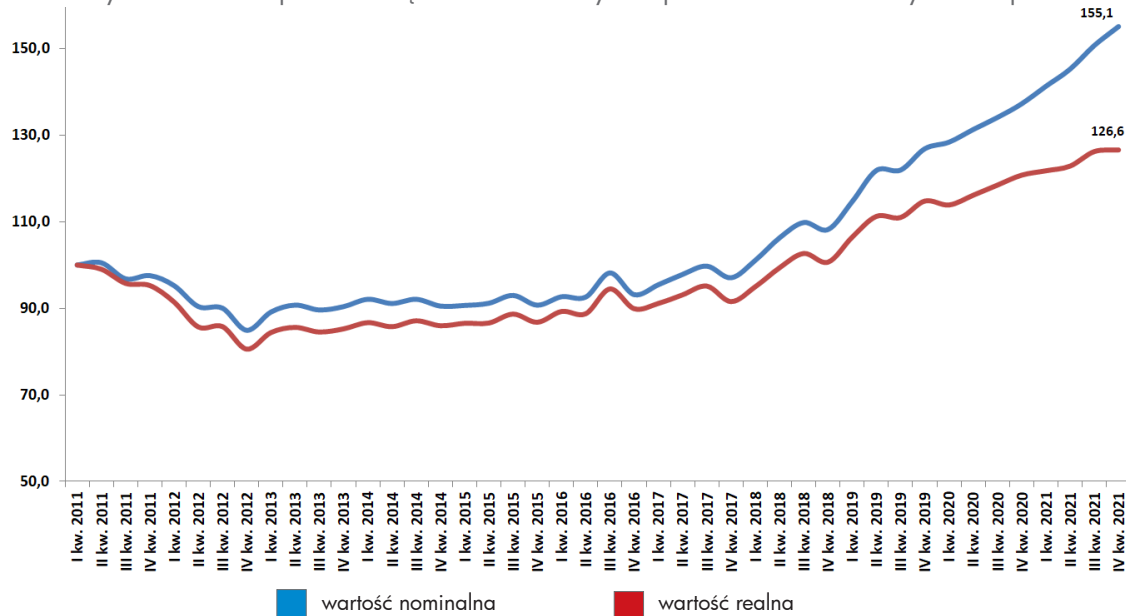
cena całkowita (w tys. PLN)



Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

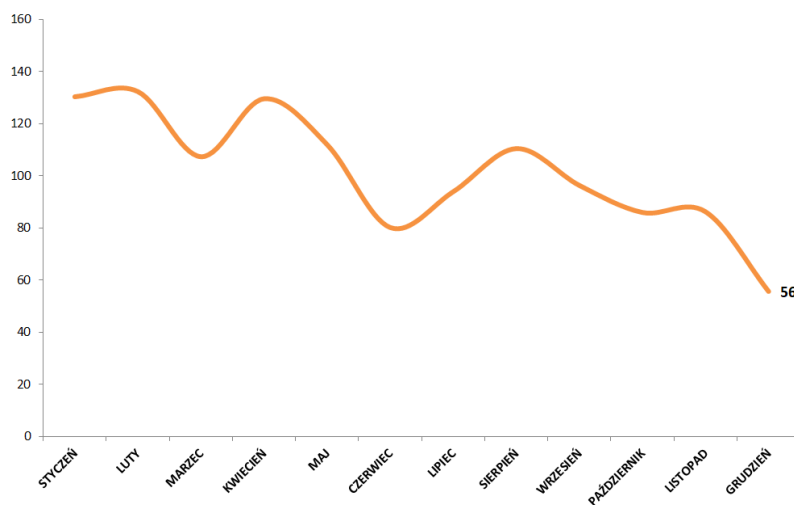
W dalszym ciągu Indeks Cen Mieszkań pnie się ku górze. Ostatni odczyt to 155,1 pkt. czyli o 4,5 pkt proc. więcej niż przed kwartałem. Coraz wyższa inflacja powoduje, że zwiększa się rozdzźwięk pomiędzy odczytami nominalnymi i realnymi po uwzględnieniu wskaźnika inflacji. Trend wzrostowy na rynku mieszkań widoczny jest w każdym z analizowanych największych miast, gdzie ceny w transakcjach w ciągu ostatnich 12-stu miesięcy wzrosły od 10 do 18 proc. Prognozy gospodarcze dotyczące 2022 r. nie pozwalają potencjalnym nabywcom z optymizmem patrzeć w przyszłość. Czynniki powodujące podwyżki na rynku pierwotnym mogą znaleźć odzwierciedlenie w kształtowaniu się cen również na rynku wtórnym. Potencjalnym hamulcem wzrostów może okazać się zmniejszenie popytu spowodowane podwyżkami stóp procentowych, a co za tym idzie zmniejszaniem się zdolności kredytowej osób zainteresowanych zakupem.



Metodologia: Indeks cen mieszkań jest skonstruowany na podstawie koszyka średnich cen transakcyjnych dla sześciu największych miast w Polsce. Za każdym razem analizie poddawane są typowe transakcje dla rynku mieszkaniowego, z pominięciem transakcji znacznie wykraczających poza typowe parametry dotyczące standardu, ceny i powierzchni mieszkania.

INDEKS POPYTU

IV kw. 2021 r. upłynął pod znakiem malejącego popytu. Wzrosty stóp procentowych, a co za tym idzie malejąca zdolność kredytowa skutecznie osłabiły skłonność do podejmowania decyzji o zakupie mieszkania. Wprawdzie końcówka 2020 roku zakończyła się odczytem Indeksu Popytu na poziomie zaledwie 64 pkt., to 12 miesięcy później było to już tylko 56 pkt. Jest to jeden z najniższych miesięcznych wyników z ostatnich kilku lat. Choć ostatnie tygodnie roku nie są z reguły miesiącami wybitnie sprzedażowymi, to fakt ten nie tłumaczy gorszego niż zazwyczaj zainteresowania rynkiem mieszkaniowym. Istotne dla sytuacji na rynku będą pierwsze miesiące 2022 r., które pokażą, czy kolejne podwyżki stóp procentowych skutecznie wyhamują wejście nowych klientów na rynek mieszkań.



Metodologia: Podstawą do opracowania Indeksu Popytu jest zarejestrowana przez Agentów Metrohouse aktywność klientów zgłaszających zainteresowanie zakupem mieszkania. Każdorazowo liczba nowych klientów jest poddawana przeliczeniom w oparciu o wskaźnik korygujący obejmujący m.in. liczbę aktywnych agentów oraz dni robocze w analizowanym miesiącu. Indeks Popytu obrazuje reakcję potencjalnych kupujących nieruchomości na decyzje gospodarcze i sytuację w sektorze finansowym. Jest to jednocześnie wskaźnik, który nie ma bezpośredniego przełożenia na zrealizowane lub przyszłe transakcje. Te ostatnie zależą w największym stopniu od otoczenia rynkowego, a także dostępności produktów hipotecznych.

CZAS SPRZEDAŻY

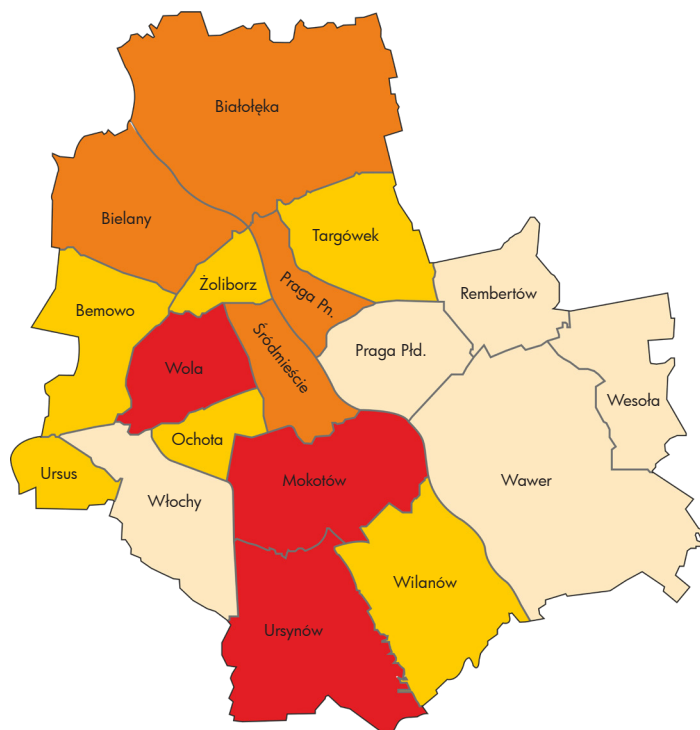
Ciekawie przedstawia się analiza średniego czasu sprzedaży mieszkań z rynku wtórnego. W poniższej tabeli widoczne jest porównanie średniego czasu, jaki był potrzebny na sprzedaż mieszkania w IV kw. 2021 r. w odniesieniu do sytuacji sprzed 12 miesięcy. Jak widać, największe zmiany pod tym względem widoczne są w stolicy, gdzie istotnie wzrósł czas oczekiwania na klienta kupującego. Obecnie, wg szacunków na podstawie transakcji Metrohouse, jest to już 123 dni. Coraz wyższe ceny skłaniają klientów do dłuższego niż zwykle procesu poszukiwania lokum. W innych największych miastach czas oczekiwania na sprzedaż wynosi 109 dni. Najbardziej sprzyjająca sytuacja dotyczy mniejszych miast, gdzie na klienta czeka się średnio krócej niż 3 miesiące.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
IV kwartał 2020	96	109	112
IV kwartał 2021	123	109	89

Metodologia: Dane dotyczące czasu sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym są oparte na transakcjach dokonywanych przez biura Metrohouse. Czas sprzedaży oferty jest liczbą dni, jaka upłynęła od chwili pierwszej jej ekspozycji na rynku a pozytywną decyzją oferenta o zakupie oferty po uzgodnionej cenie. Mając na uwadze, że klienci często podejmują próby samodzielnej sprzedaży przed podpisaniem umowy pośrednictwa z agencją, realny czas ekspozycji może być dłuższy.

ZAINTERESOWANIE DZIELNICAMI WARSZAWY

Ta część naszego raportu zwykle pokazuje, jak bardzo poszukiwania nabywców mieszkań w stolicy różnią się od rzeczywistych transakcji na rynku wtórnym. Jeśli popatrzymy na zainteresowanie generowane przez użytkowników metrohouse.pl największa liczba odsłon dotyczy ofert zlokalizowanych na Mokotowie (15,9 proc.), Ursynowie (13,4 proc.) i Woli (12,5 proc.). Jak można się spodziewać, faktyczne dane sprzedażowe nie pokrywają się dokładnie z poszukiwaniami na stronie. Najczęściej dokonywaliśmy zakupów na Woli (16,7 proc.), następnie na Ursynowie (14,3 proc.) oraz na Białołęce (13,1 proc.). W skali ostatnich 12-stu miesięcy widać znacząco większe zainteresowanie zakupami na Pradze Północ. Jest to dzielnica, która już wkrótce stanie się terenem dużej ekspansji deweloperów, zwłaszcza dzięki inwestycjom zlokalizowanym na terenach po byłym FSO.



DZIELNICA	IV KW 2020	IV KW 2021	ODSETEK TRANSAKЦИИ W IV KW 2021 R.
Bemowo	4,4%	3,9%	3,6%
Białołęka	8,6%	6,8%	13,1%
Bielany	5,0%	5,9%	7,1%
Mokotów	15,6%	15,9%	7,1%
Ochota	3,4%	4,5%	4,8%
Praga Północ	2,1%	7,6%	1,2%
Praga Południe	7,3%	1,9%	8,3%
Rembertów	1,2%	1,6%	<1,0%
Śródmieście	6,8%	6,7%	6,0%
Targówek	2,7%	3,2%	3,6%
Ursus	2,8%	4,0%	6,0%
Ursynów	8,4%	13,4%	14,3%
Wawer	8,8%	1,7%	<1%
Wesoła	1,1%	0,5%	1,2%
Wilanów	5,4%	4,9%	2,4%
Włochy	3,1%	1,8%	1,2%
Wola	10,0%	12,5%	16,7%
Żoliborz	3,1%	3,1%	2,2%

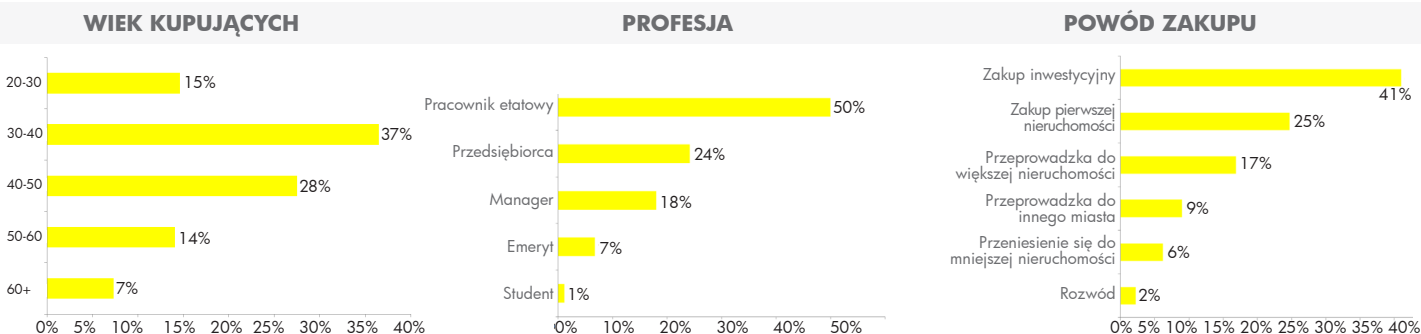
Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

największe zainteresowanie najmniejsze zainteresowanie

Metodologia: Mapa zainteresowania poszczególnymi dzielnicami Warszawy jest odzwierciedleniem wyników wyszukiwania Internautów na stronie metrohouse.pl. Procentowy wskaźnik przedstawiony w tabeli odzwierciedla udział określonej dzielnicy w wynikach wyszukiwania, a kolumna Odsetek Transakcji odzwierciedla realne transakcje dokonane przez klientów Metrohouse. Należy zauważyć, że pomimo iż w Warszawie Metrohouse posiada kilkanaście zespołów agentów nieruchomości rozmieszczenie placówek nie jest równomierne terytorialnie, co może sprawiać, że końcowe wyniki prezentowane dzięki analizie strony mogą nieznacznie odbiegać od realnego zainteresowania prezentowanego przez klientów na rynku.

PROFIL KUPUJĄCYCH

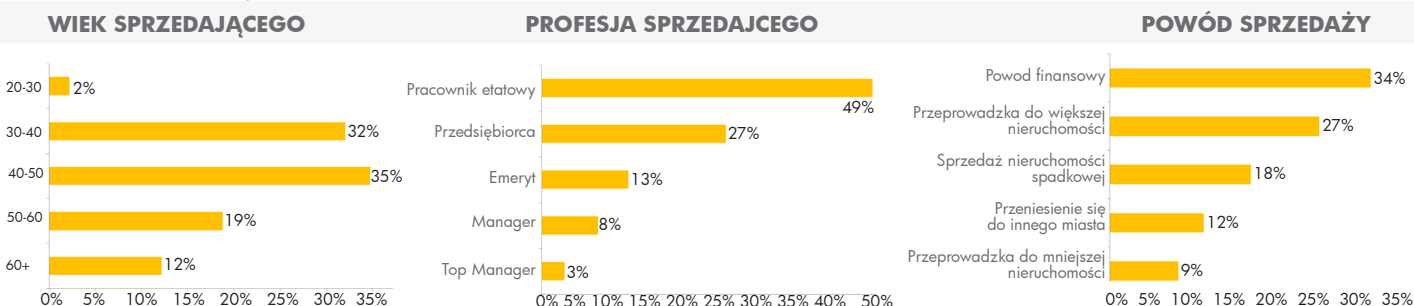
IV kw. 2021 r. pokazał, że zainteresowanie zakupami inwestycyjnymi nie maleje, a wręcz przeciwnie – ankiety potransakcyjne dowodzą, że jest to 41 proc. wszystkich transakcji mieszkaniowych w Metrohouse. W porównaniu do poprzedniego kwartału wzrost wynosi 5 pkt. proc. Nabywcy mieszkań znacznie częściej niż przeprowadzki do mniejszych metraży preferują zakupy większych nieruchomości. Jednocześnie co czwarty nabywca deklaruje, że jest to zakup pierwszego mieszkania w życiu. Podobnie jak w poprzednich raportach, największą grupę nabywców stanowią osoby między 30-stym a 40-stym rokiem życia.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	374 000	52	Emeryt	361 000	43	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	360 000	47
30-40	359 000	49	Manager	458 000	59	Przeprowadzka do większej nieruchomości	466 000	68
40-50	394 000	50	Pracownik etatowy	359 000	51	Zakup inwestycyjny	353 000	44
50-60	392 500	58	Przedsiębiorca	349 000	48	Zakup pierwszej nieruchomości	358 000	49
60+	361 000	42	Student	428 000	35	Przeniesienie się do innego miasta	380 000	55
						Rozwód	319 000	55

PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Wśród klientów dokonujących sprzedaży swojego mieszkania największą grupę stanowili klienci pomiędzy 40-stym a 50-tym rokiem życia (35 proc.) oraz w wieku 30-40 lat (32 proc.). Powody sprzedaży są bardzo różne, ale najczęstszym są różnego rodzaju kwestie związane z odblokowaniem środków pieniężnych, realizacją inwestycji mieszkaniowej, które w naszej ankiecie nazywamy celami finansowymi. Podobnie jak to pokazuje ankieta skierowana do kupujących, znacząca część sprzedających dokonuje transakcji, aby następnie dokonać zakupu nieruchomości o większym metrażu.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	448 000	52	Emeryt	328 000	45	Powód finansowy	378 000	48
30-40	353 000	50	Manager	439 000	54	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	354 000	62
40-50	423 000	53	Pracownik etatowy	341 000	51	Przeprowadzka do większej nieruchomości	422 000	53
50-60	371 000	53	Przedsiębiorca	470 000	57	Przeniesienie się do innego miasta	402 000	563
60+	362 000	53	Top Manager	369 000	53	Sprzedaż nieruchomości spadkowej	310 000	53

Metodologia: Dane dotyczące profili kupujących i sprzedających są opracowywane w oparciu o wyniki ankiet, które po transakcji wypełniają agenci Metrohouse. Wypełnianie ankiet jest dobrowolne, przez co prezentowane wyniki nie obejmują w pełni wszystkich transakcji dokonywanych w danym okresie przez klientów Metrohouse.

RYNEK PIERWOTNY MIESZKAŃ

Rosnąca inflacja mogła w IV kw. 2021 r. stymulować podwyżki cen nowych lokali. Warto sprawdzić, czy mieszkania deweloperskie z największych miast faktycznie podrożały.

Coraz wyższa inflacja wzbudza obawy wielu osób również w kontekście jej wpływu na dostępność mieszkań i oprocentowanie „hipotek”. Analizy portalu RynekPierwotny.pl wskazują, że rata na przeciętny lokal o powierzchni 50 mkw. pochłania coraz większą część typowego wynagrodzenia. Dodatkowo podwyżki stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego skutkują obniżeniem zdolności kredytowej. W obecnej sytuacji, dobrą wiadomością dla przyszłych klientów firm deweloperskich mogłoby być co najmniej zatrzymanie wzrostowego trendu cen lokali. Eksperti portalu RynekPierwotny.pl sprawdzili, czy cenowe hamowanie było widoczne pod koniec 2021 r.

Dane z największej w Polsce bazy ofert deweloperów oraz platformy analitycznej BIG DATA (bigdata.rynekpierwotny.pl) wskazują, że w perspektywie kwartalnej na największych rynkach nadal przeważały wzrosty średniej ceny nowych mieszkań. Pod koniec 2021 r. średnia ofertowa stawka za 1 mkw. lokali deweloperskich wyglądała następująco:

- » Warszawa - wzrost o 4,6% (do 12 020 zł/mkw.)
- » Kraków - spadek o 1,7% (do 10 830 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 6,0% (do 8 096 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 0,4% (do 10 217 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 8,6% (do 9 016 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 5,8% (do 10 801 zł/mkw.)

Ujemna zmiana średniej ceny 1 mkw. lokali z Krakowa to na pewno wyczekiwana informacja, bo wcześniej krakowskie „M” mocno podrożały. Od IV kw. 2020 r. do III kw. 2021 r. ich średnia ofertowa cena wzrosła o równe 12,0%. Wszystko wskazuje na to, że w ostatnim czasie rolę lidera cenowych podwyżek przejął Poznań, który wcześniej był dość stabilny cenowo. Na wykresie na stronie 11 widzimy, że segment najdroższych poznańskich lokali z ceną ponad 15 000 zł/mkw. mocno się rozbudował. Na uwagę zasługują też szybkie kwortalne wzrosty średnich cen 1 mkw. widoczne na terenie Warszawy, Łodzi oraz Gdańska.

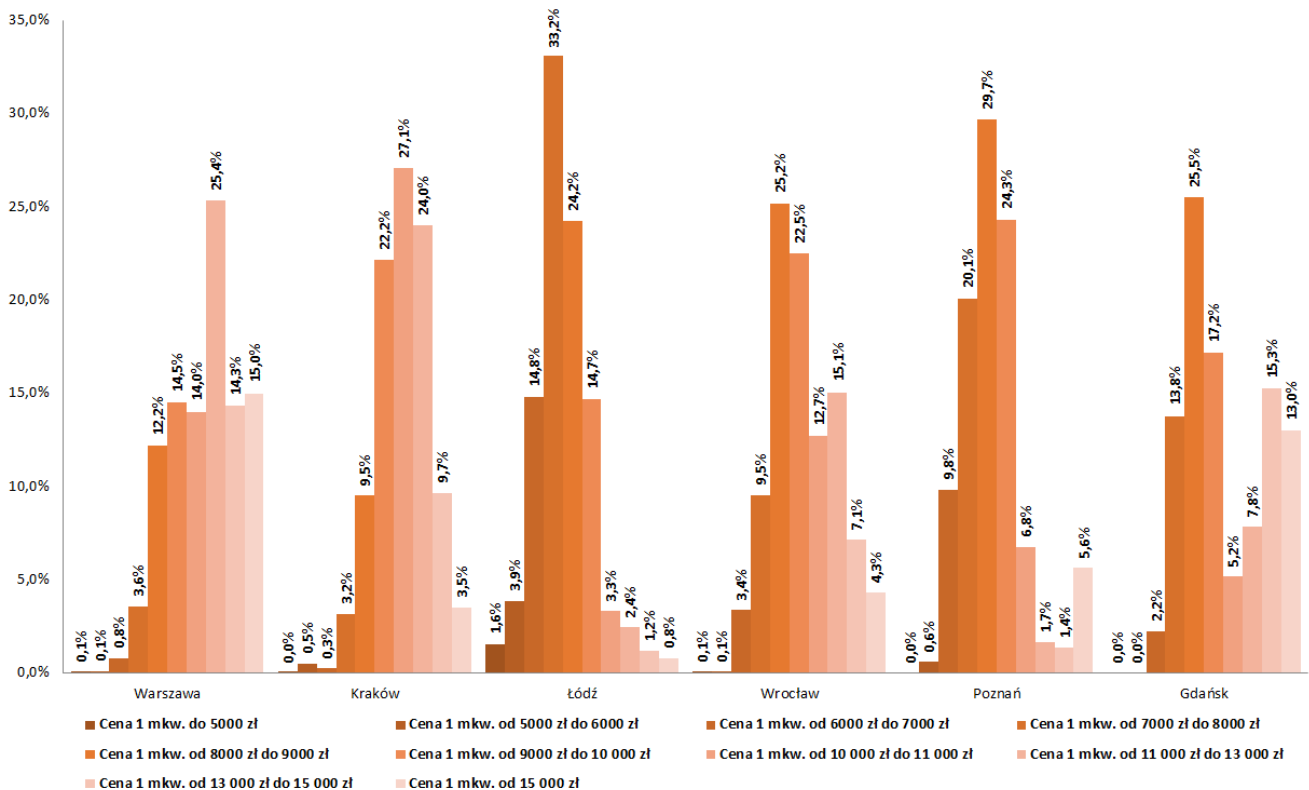
ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (III KW. 2021 R./IV KW. 2021 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - IV KW. 2021 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - III KW. 2021 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	12 020 zł	11 492 zł	4,6%
KRAKÓW	10 830 zł	11 012 zł	-1,7%
ŁÓDŹ	8 096 zł	7 635 zł	6,0%
WROCŁAW	10 217 zł	10 178 zł	0,4%
POZNAŃ	9 016 zł	8 301 zł	8,6%
GDAŃSK	10 801 zł	10 208 zł	5,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl



ROZKŁAD OFERTOWYCH CEN NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (IV KW. 2021 R.)



Kolejna tabela potwierdza nie tylko fakt, że koniec roku przyniósł w Poznaniu wzrost znaczenia najdroższych mieszkań kosztujących ponad 15 000 zł/mkw. Takie lokale zwiększyły swój udział również w gdańskim i warszawskim rynku pierwotnym. Poniższe zestawienie prezentujące zmiany udziału nowych mieszkań z poszczególnych grup cenowych, pokazuje jeszcze jedną ciekawą prawidłowość. Mianowicie, pod koniec 2021 r. na znaczeniu zyskiwały lokale kosztujące 9000 zł/mkw. - 10 000 zł/mkw. z Krakowa, Łodzi, Wrocławia, Poznania i Gdańska. W przypadku krakowskiego rynku, bardzo dobrze widoczny był także wzrost udziału nowych „M” za 10 000 zł/mkw. - 11 000 zł/mkw. Właśnie z takimi kosztami zakupu metra kwadratowego w Mieście Kraka musi się liczyć typowy klient dewelopera.

ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZEŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (III KW. 2021 R. - IV KW. 2021 R.)

NAZWA MIASTA	WARSZAWA	KRAKÓW	ŁÓDŹ	WROCLAW	POZNAŃ	GDAŃSK
Cena 1 mkw. do 5 000 zł	-0,1 p.p.	0,0 p.p.	-1,0 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.
Cena 1 mkw. od 5 000 zł do 6 000 zł	-0,2 p.p.	0,0 p.p.	-4,4 p.p.	-0,4 p.p.	-0,7 p.p.	0,0 p.p.
Cena 1 mkw. od 6 000 zł do 7 000 zł	-0,2 p.p.	-0,7 p.p.	-11,0 p.p.	-1,3 p.p.	-3,1 p.p.	-2,2 p.p.
Cena 1 mkw. od 7 000 zł do 8 000 zł	-2,1 p.p.	-1,0 p.p.	3,5 p.p.	-6,1 p.p.	-8,2 p.p.	-9,2 p.p.
Cena 1 mkw. od 8 000 zł do 9 000 zł	-3,0 p.p.	-1,0 p.p.	3,7 p.p.	4,0 p.p.	-2,2 p.p.	2,2 p.p.
Cena 1 mkw. od 9 000 zł do 10 000 zł	-2,3 p.p.	3,3 p.p.	6,2 p.p.	7,3 p.p.	6,8 p.p.	6,9 p.p.
Cena 1 mkw. od 10 000 zł do 11 000 zł	0,1 p.p.	5,3 p.p.	2,5 p.p.	-0,7 p.p.	0,7 p.p.	-2,6 p.p.
Cena 1 mkw. od 11 000 zł do 13 000 zł	0,9 p.p.	-1,4 p.p.	1,2 p.p.	-3,0 p.p.	0,2 p.p.	-1,2 p.p.
Cena 1 mkw. od 13 000 zł do 15 000 zł	4,0 p.p.	-2,8 p.p.	-0,3 p.p.	0,3 p.p.	0,9 p.p.	0,8 p.p.
Cena 1 mkw. powyżej 15 000 zł	2,8 p.p.	-1,7 p.p.	-0,3 p.p.	-0,1 p.p.	5,6 p.p.	5,4 p.p.

RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Podsumowując rok 2021 trudno nie użyć słów: rekordy, podwyżki i inflacja. To był bardzo ciekawy rok pod kątem ekonomicznym i finansowym. Szczególnie interesujący był czwarty kwartał, który sporo zmienił w naszych finansach osobistych i na rynku kredytowym. Przez pierwsze 3 kwartały rynek pędził i trudno było go powstrzymać. Klienci kupowali każdą nieruchomość za każdą kwotę, bo wiadomo było że „tanio już było” i odwołując swoje decyzje można było tylko na tym stracić. Do tego dochodziła coraz bardziej rozpędzająca się inflacja. W drugim i trzecim kwartale w banki uderzyła ogromna fala wniosków kredytowych, która sparaliżowała ich pracę na kilka miesięcy.

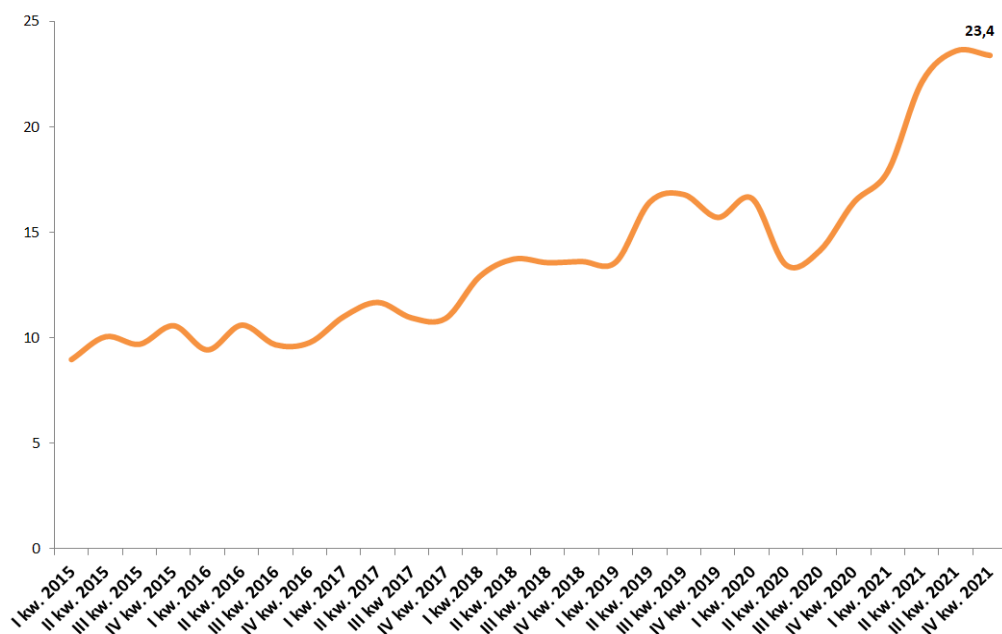
Przełomowym dla rynku był ostatni kwartał 2021. Inflacja osiągnęła poziom nie widziane od wielu lat: październik 6,8%, listopad 7,8% i 8,6% w grudniu. Jest to najwyższy poziom inflacji od grudnia 2000 roku kiedy wyniosła ona 8,5%. Taka sytuacja spowodowała dawno oczekiwane przez rynek podwyżki stóp procentowych. Ostatni kwartał 2021 to aż 3 podwyżki stóp procentowych z 0,1% na 0,5% w październiku, potem do 1,25% w listopadzie i do 1,75% w grudniu. Początek 2022 r. to kolejna podwyżka do poziomu 2,25% i już wiemy, że Rada Polityki Pieniężnej nie powiedziała ostatniego słowa.

W ciągu trzech miesięcy mamy wzrost stóp procentowych na poziomie 2,15% co bezpośrednio wpłynęło na wysokość rat kredytowych i zauważalny spadek zdolności kredytowej. Warto wrócić w tym momencie do klientów, z którymi rozmawialiśmy kilka miesięcy a nawet tygodni temu i ponownie podjąć rozmowy o ich możliwościach finansowych. Może się okazać, że wymarzona nieruchomość nie jest już dla nich osiągalna i trzeba poszukać nowych rozwiązań.

Ostatni kwartał zeszłego roku nie zmienił w znaczącym stopniu oferty kredytów hipotecznych pod kątem marż oraz innych opłat około kredytowych. Istotną zmianą może być chęć przechodzenia przez banki na oprocentowanie kredytu opartego o stawkę WIBOR'u 6-miesięcznego, jeśli do tej pory posługiwały się stawką 3- miesięczną (tak zrobiło Millennium). Warte odnotowania jest również zmiana przez ING Bank Śląski polityki kredytowej dla dochodów uzyskiwanych z działalności gospodarczej. Obecna – bardziej restrykcyjna – może zmniejszyć liczbę składanych wniosków do tego banku. Na rynku zaczęły się pojawiać oferty kredytów z marżami poniżej 2,0%. Z uwagi na bardzo dobre wyniki sprzedażowe w bankach w zeszłym roku i nowe plany na 2022, mamy nadzieję, że trend obniżania marż się utrzyma. Już w tej chwili widzimy wyhamowanie ilości wniosków jakie płyną do banków, chociażby po wyraźnym skróceniu czasów operacyjnych na wydanie decyzji.

Warto podkreślić przy okazji ogromny sukces ekspertów działających pod marką Gold Finance. W 2021 r. uczestniczyli oni w udzieleniu ponad 4,2 mld kredytów dla swoich klientów, co jest wzrostem aż o 81% w stosunku do poprzedniego roku.

WARTOŚĆ NOWO PODPISANYCH UMÓW O KREDYT HIPOTECZNY (KWARTALNIE W MLD. ZŁ)

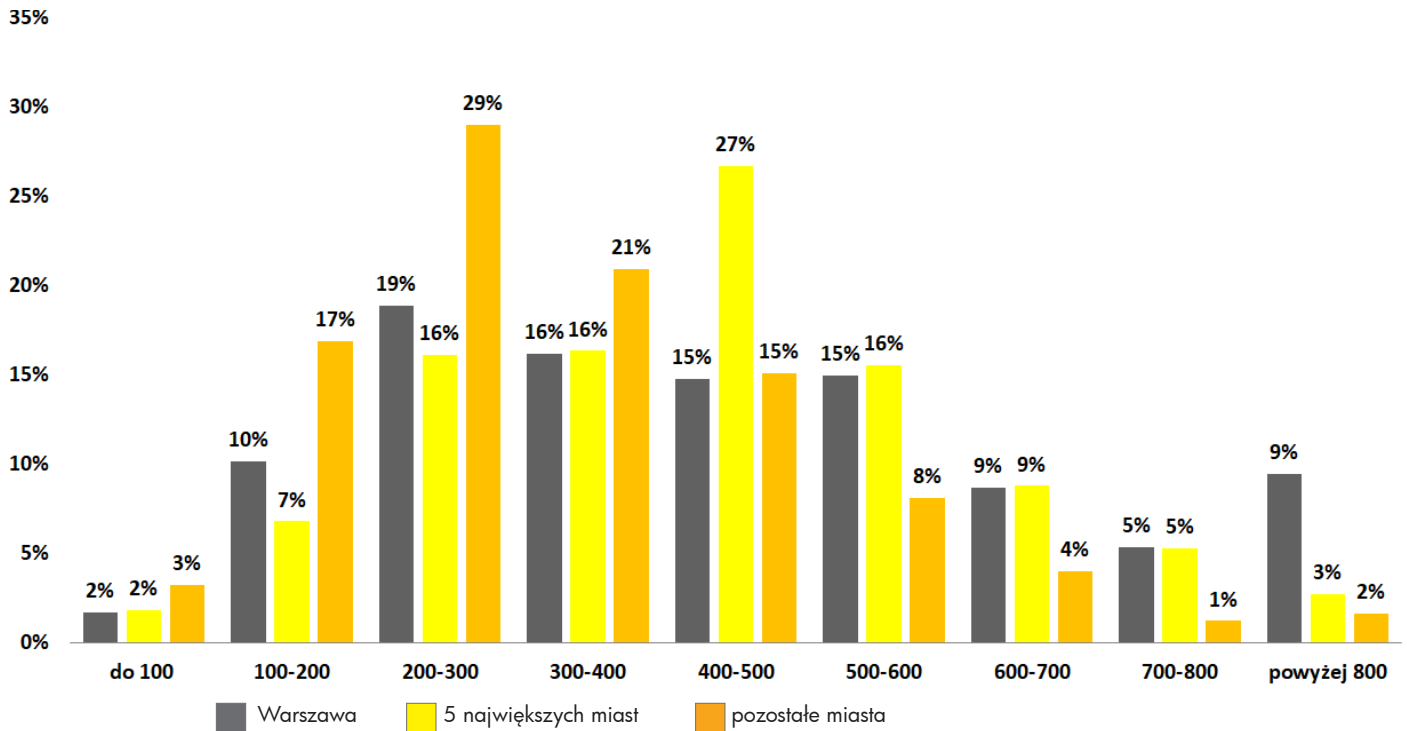


Według danych pochodzących od ekspertów kredytowych Gold Finance ostatni kwartał 2021, choć pod względem wartości nowych umów kredytowych można na pewno zaliczyć do udanych, nie pobił wyniku uzyskanego w III kw. Szacujemy, że w IV kw. podpisano umowy kredytowe o łącznej wartości ponad 23 mld zł. Klienci zwłaszcza w końcówce roku dość zachowawczo podchodzili do zaciągania nowych zobowiązań. Wpływ na to miały podwyżki stóp procentowych, które zmusiły część potencjalnych klientów do ponownego oszacowania swoich możliwości nabywczych.

Dane źródłowe:

Dane dotyczące okresów historycznych zostały zaczerpnięte z kwartalnych Raportów AMRON-SARFIN. Prognoza dla kwartału będącego przedmiotem analizy została obliczona na podstawie szacowanego udziału rynkowego spółki Gold Finance w wolumenie nowo udzielonych kredytów hipotecznych.

LICZBA KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W PODZIALE WEDŁUG ICH WYSOKOŚCI (W TYS. ZŁ.)



W przypadku rozkładu procentowego kwot wypłacanych kredytów hipotecznych, sytuacja jest dość podobna jak w III kw. 2021 r. W Warszawie struktura kredytów dość równomiernie rozkłada się pomiędzy poszczególne przedziały cenowe, choć widoczny jest znacznie wyższy udział kredytów powyżej 800 tys. zł. niż w przypadku innych, nawet największych miast w Polsce. Mimo najwyższych cen w kraju, nadal 12 proc. kredytów zaciąganych jest na kwoty niższe niż 200 tys. zł, co pokazuje, że część kredytobiorców traktuje zobowiązanie kredytowe jedynie jako sposób na uzupełnienie dość dużego wysokiego własnego. Z kolei w lokalizacjach poza największymi aglomeracjami połowa kredytów dotyczy przedziałów 200-400 tys. zł. wysokiego wkładu własnego. Zaledwie 3 proc. kredytów stanowią tam najwyższe kwoty, ponad 700 tys. zł.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021	IV kw. 2021
Warszawa	377 617	408 387	394 215	406 140	430 454	460 799
5 największych miast	329 371	332 348	336 961	310 985	349 709	364 636
pozostałe miejscowości	289 417	296 557	293 417	304 148	300 519	303 630

Wyższe ceny nieruchomości to także potrzeba zaciągania coraz wyższych kredytów na sfinansowanie ich zakupu. Średnio o ponad 30 tys. zł wzrosła kwota kredytu hipotecznego na zakup nieruchomości w Warszawie. Obecnie wynosi on 460 tys. zł. O prawie 15 tys. zł. wyższe kredyty zaciągamy w innych pięciu najwyższych miastach w Polsce, gdzie średnia wynosi 364 tys. zł. W pozostałych lokalizacjach na zakup nieruchomości przeznaczamy kredyt w średniej wysokości 303 tys. zł.

Dane źródłowe:

Źródłem analizy są dane dotyczące kredytów hipotecznych realizowanych za pośrednictwem ekspertów kredytowych Gold Finance Sp. z o.o. w omawianym w raporcie kwartale roku.

ŚREDNIA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA

Kredytobiorca	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021	IV kw. 2021
RODZINA 2+2	703 000	696 000	683 000	629 000	611 000	492 000
PARA nieformalny związek	877 000	873 000	839 000	827 000	810 000	632 000
SINGIEL	547 000	549 000	518 000	487 000	485 000	395 000

Założenia: miesięczny dochód gospodarstwa domowego rodziny i pary to 8000 zł netto, singla 5000 zł netto.

Wzrosty stóp procentowych mają swoje przełożenie na wysokość zdolności kredytowej, która gwałtownie spadła w ostatnim czasie niezależnie od grupy potencjalnych kredytobiorców. Przy 4-osobowej rodzinie, której dochody wynoszą 8000 zł netto, spadek wyniósł 119 tys. zł. Obecnie banki pożyczą im średnio 492 tys. zł. Jeszcze bardziej dotkliwy spadek zdolności notujemy w przypadku pary o identycznych dochodach. Dziś pożyczą ona od banku średnio o 178 tys. mniej niż w III kw. 2021 r. Singiel zarabiający 5000 zł netto może sobie pozwolić na kredyt w średniej wysokości 395 tys. zł. Jeszcze niedawno było to 90 tys. więcej.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021		IV kw. 2021	
					zmiennie	stałe	zmiennie	stałe
300 000	916 zł	918 zł	927 zł	921 zł	983 zł	1 179 zł	1276 zł	1406 zł
500 000	1 528 zł	1 531 zł	1 546 zł	1 536 zł	1 639 zł	1 965 zł	2127 zł	2344 zł

Kredyt na 30 lat, do II kw. 2021 zmiennie oprocentowanie kredytu, wkład własny 20 proc. W wyliczeniach oparto się na koszyku banków: Citi Handlowy, mBank, ING, Millennium, Pekao S.A. i Santander.

Wyższe stopy procentowe to także wyraźne wzrosty rat kredytowych, które należy miesięcznie regulować względem banku. Przy kredycie na 300 tys. zł z wkładem własnym wielkości 20 proc. ceny nieruchomości rata zmienna wynosi 1276 zł, a stała 1406 zł. Przy 500 tys. zł jest to już odpowiednio 2127 zł i 2344 zł. Pomimo wzrostu oprocentowania kredytów, zmniejszył się dystans pomiędzy kredytem oprocentowanym według zmiennej stopy procentowej i stałej. W tej chwili ta różnica to 0,87 proc., podczas gdy kwartał temu było to 1,46 proc.





Metrohouse – aby kupić/sprzedać nieruchomość

Metrohouse to największa sieciowa agencja nieruchomości w Polsce. Obecnie w bazie posiadamy ponad 30 tysięcy ofert nieruchomości. Każdego roku z naszych usług korzysta kilkadziesiąt tysięcy klientów poszukujący do zakupu lub chcących sprzedać swoją nieruchomość. Zapraszamy do jednego z naszych prawie 100 oddziałów w całej Polsce, gdzie nasi agenci zapewniają obsługę na najwyższym poziomie zgodnie ze standardami Metrohouse. Pełną listę placówek oraz aktualne oferty można znaleźć na stronie metrohouse.pl



Gold Finance – aby znaleźć najlepsze na rynku finansowanie zakupu nieruchomości

Gold Finance to czołowy pośrednik kredytów hipotecznych. Poszukując najlepszego na rynku kredytu warto spotkać się z ekspertem Gold Finance, który przedstawi aktualną ofertę kredytową kilkunastu instytucji finansowych i pomoże wybrać najlepszy wariant finansowania. Aby ułatwić naszym klientom obsługę kredytową, dostęp do usług ekspertów kredytowych Gold Finance jest możliwy w każdej placówce Metrohouse. Gold Finance to także kredyty gotówkowe, firmowe, ubezpieczenia i leasing. Zapraszamy na stronę goldfinance.pl



Home Management by Metrohouse – aby powierzyć mieszkanie na wynajem prawdziwym profesjonalistom

Czasem warto powierzyć obsługę mieszkania na wynajem specjalistom. Home Management to grupa ekspertów działających w ramach Metrohouse w obszarze zarządzania nieruchomościami na wynajem. Oferują kompleksową obsługę w zakresie pozyskiwania najemców, obsługi technicznej nieruchomości oraz wszelkich kwestii związanych z opieką nad powierzoną nieruchomością. Zakres działania Home Management obejmuje obecnie Warszawę i okolice. Zapraszamy na stronę hmg.pl



Własne biuro Metrohouse/Gold Finance – aby prowadzić dochodowy biznes

Jeżeli interesujesz się rynkiem nieruchomości, produktów finansowych i myślisz rozpoczęciu własnego biznesu, zapraszamy do zapoznania się z ofertą franczyzową Metrohouse i Gold Finance. Otwórz własne biuro nieruchomości i pośrednictwa finansowego. Podchodzimy kompleksowo do procesu sprzedaży/zakupu nieruchomości, dlatego dzięki współpracy z Metrohouse i Gold Finance masz możliwość zarabiania zarówno na transakcjach na rynku nieruchomości, ale też na kredytach hipotecznych. Udostępniamy niezbędne szkolenia, wdrożenia i know-how oraz wsparcie w procesach biznesowych. Więcej informacji znajdziesz na naszych stronach: franczyza.metrohouse.pl i goldfinance.pl/system-franczyzowy.

metrohouse

goldfinance
eksperci finansowi

**METROHOUSE FRANCHISE S.A.
GOLD FINANCE SP. Z O.O.**

ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa

T: +48 22 626 26 26
E: pr@metrohouse.pl