

BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 3
IV kwartał 2019 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 2020 r.
II połowa lipca 2020 r.

omówienie danych z I kw. 2020 r.
omówienie danych z II kw. 2020 r.

Ten i następane wydania raportów dostępne są do pobrania na barometr.metrohouse.pl

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)**

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



Rynek Pierwotny
znajdź i zamieszkaż



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

Ostatni kwartał 2019 r. był wyjątkowy pod każdym względem. Liczba transakcji w końcówce roku utrzymywała się na zaskakująco wysokim poziomie. Również wysokie odczyty Indeksu Popytu z rekordowymi wskaźnikami w październiku i listopadzie świadczą o tym, że popyt na mieszkania nie maleje. Niestety dla kupujących nie słabnie też trend wzrostu cen mieszkań. W przypadku Gdańska i Wrocławia ceny nabywanych mieszkań były nawet o jedną piątą wyższe niż przed rokiem. Oprócz samego trendu należy podkreślić zwiększający się udział w transakcjach nowego budownictwa, którego obecność ma znaczący wpływ na kształtowanie się średnich cen. Podobnie jak w poprzednim kwartale największą popularnością cieszy się metraż pomiędzy 35 a 50 m kw., który w zależności od miasta, występuje w ok. 40 proc. transakcji. Właśnie takie metraże preferują inwestorzy. Z naszego opracowania wynika, że nadal aż 31 proc. sprzedaży na rynku wtórnym mieszkań przeprowadzanych jest w celach inwestycyjnych. Jednocześnie Polacy coraz częściej zamieniają swoje dotychczasowe mieszkania na większe. Dane zawarte w Barometrze Metrohouse i Gold Finance wskazują, że co czwarta transakcja na rynku wynika z potrzeby zakupu większego lokum.

Na rynku pierwotnym także utrzymuje się trend wzrostu cen. Warto zwrócić uwagę, że nowy metraż mocno podrożał nie tylko w Krakowie, gdzie płacimy już 8669 zł za m kw. Szybkie tempo wzrostu cen mieszkań deweloperskich po raz kolejny było widoczne w Gdańsku (8491 zł za m kw.). Dlatego Stolica Pomorza pod względem kosztów zakupu nowego metrażu znów niewiele ustępowała Krakowowi. Pod koniec 2019 r. już 35 proc. nowych mieszkań z Warszawy było wycenianych na ponad 10 000 zł/m kw. Ostatnio szybko wzrósł udział takich najdroższych lokali z Krakowa (16%) oraz Wrocławia (16%). Obydwa te miasta pod względem udziału nowych mieszkań z pięciocyfrową ceną 1 m kw. ustępują jednak Gdańskowi (22% ofert z ceną ponad 10 000 zł/m kw.).

W IV kw. 2019 r. na rynku kredytów hipotecznych nie mieliśmy większych zaskoczeń. Banki koncentrowały się na zamknięciu z dobrym wynikiem kwartału i tym samym całego roku. Mogliśmy obserwować pojawiające się w ostatnim momencie promocje w bankach lub utrzymanie się ofert cenowych z poprzedniego okresu.

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. Żelazna 28/30

00-832 Warszawa

Tel. +48 22 626 26 26



CZY WIESZ ŻE:



Największe mieszkania kupowaliśmy we Wrocławiu (średnio 64 m kw.)?



Na rynku wtórnym w Warszawie 43 proc. mieszkań sprzedawanych jest w cenie powyżej 10 tys. zł za m kw.?



Przybliżony czas oczekiwania na sprzedaż mieszkania wynosi ok. 90 dni?



Kupując mieszkanie najłatwiej jest negocjować cenę w Krakowie?



W Warszawie średnia wartość kredytu na mieszkanie przekroczyła 400 tys. zł.?

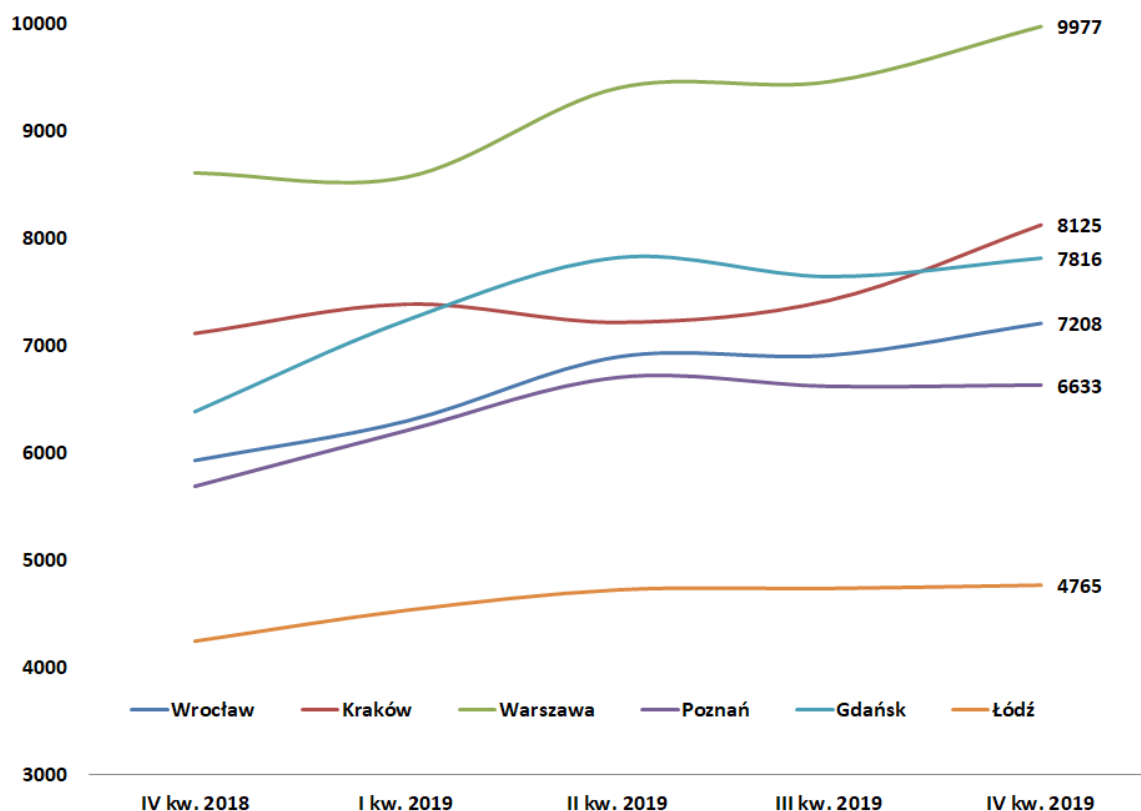
ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

Analizując ceny na rynku wtórnym w ostatnich dwunastu miesiącach, widoczne są istotne zmiany. Według danych z transakcji pośredników sieci Metrohouse w dwóch miastach kupujemy obecnie mieszkania droższe o ponad 20 proc. niż przed rokiem. Pierwszą z tych lokalizacji jest Gdańsk, gdzie za m kw. lokalu płacimy średnio 7816 zł oraz Wrocław z ceną za m kw. 7208 zł. W czterech kolejnych analizowanych miastach wzrosty wynoszą kilkanaście procent. Stosunkowo najmniej podrożały mieszkania w Łodzi i Krakowie – odpowiednio 12,3 i 14,2 proc.

Negocjacje cen najlepiej wyglądają w przypadku Krakowa i Łodzi, gdzie średnio klienci byli w stanie obniżyć jeszcze ostatnią cenę ofertową o ponad 4 proc. W Krakowie, ale także we Wrocławiu sprzedający zdecydowali się na dość istotne upusty w czasie ekspozycji oferty na rynku. Najmniejsze szanse na negocjacje mają klienci z Gdańska. Warto zwrócić uwagę, że poza Krakowem we wszystkich miastach średni metraż nabywanego mieszkania przekracza 50 m kw.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w IV kw. 2019	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
WROCLAW	7 208 zł	4,3%	21,6%	4,5%	0,1%	425 300 zł	64
KRAKÓW	8 125 zł	9,5%	14,2%	4,1%	4,4%	381 500 zł	49
WARSZAWA	9 977 zł	5,4%	15,9%	1,2%	1,2%	533 000 zł	54
POZNAŃ	6 633 zł	0,2%	16,6%	1,2%	0,7%	406 000 zł	60
GDAŃSK	7 816 zł	2,3%	22,4%	1,2%	0%	478 000 zł	63
ŁODŹ	4 765 zł	0,6%	12,3%	1,5%	4,1%	237 500 zł	53

KSZTAŁTOWANIE SIĘ ŚREDNICH CEN TRANSAKCYJNYCH MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM W OKRESIE IV KW. 2018 - IV KW. 2019



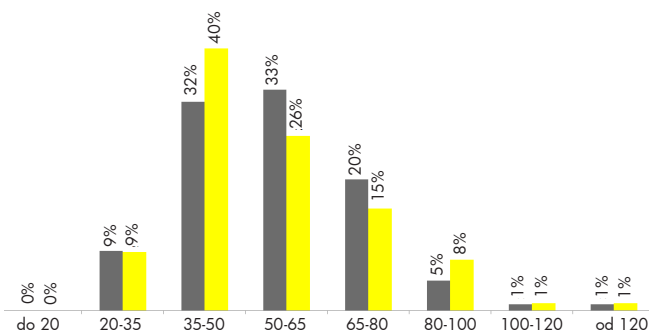
PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

W porównaniu do analogicznego okresu 2018 r. w Warszawie coraz większym powodzeniem cieszą się mieszkania w zakresie powierzchni 35-50 m kw., które stanowią 40 proc. wszystkich transakcji dokonywanych w Metrohouse. W grupie największych miast wspomniany metraż jest również często wybierany przez nabywców (37 proc.). Na uwagę zasługuje wzrost zainteresowania metrażami 80-100 m kw.

Wzrosty cen doskonale widoczne są w analizie transakcji w podziale na cenę za m kw. O ile przed rokiem w Warszawie 25 proc. transakcji było podpisywanych przy cenie m kw. poniżej 7 tys. zł, obecnie odsetek ten spadł do 7 proc. Jednocześnie 43 proc. mieszkań w stolicy sprzedawanych jest w cenie powyżej 10 tys. zł za m kw. W innych największych miastach odsetek takich najdroższych mieszkań wynosi 29 proc.

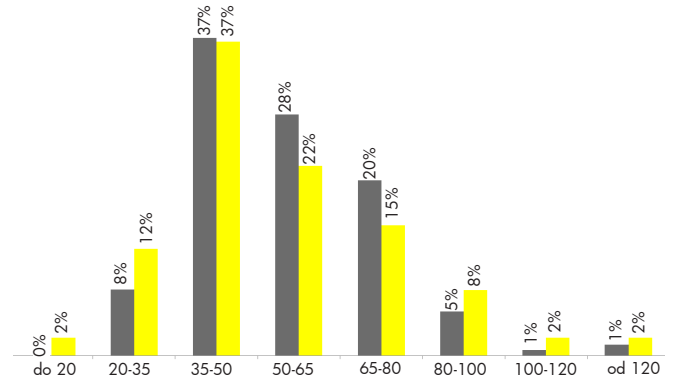
WARSZAWA

powierzchnia (m2)

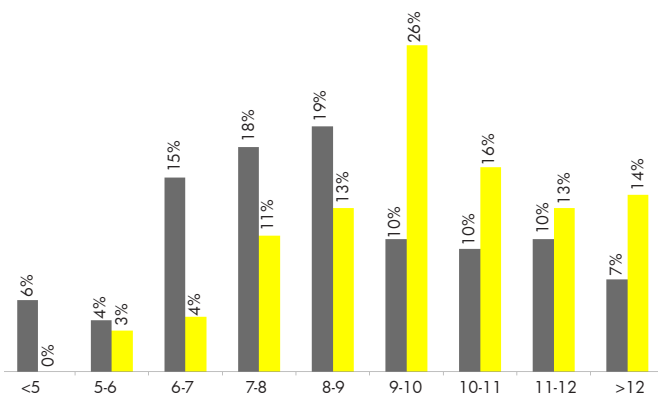


5 MIAST

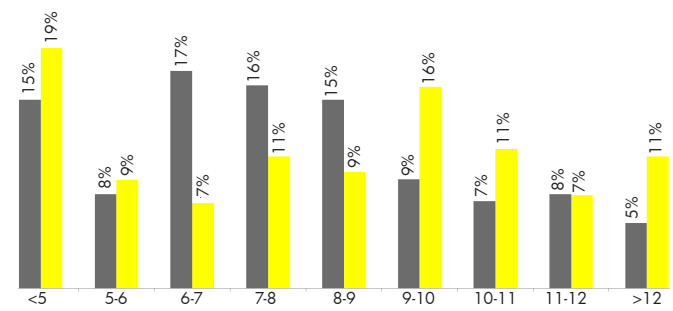
powierzchnia (m2)



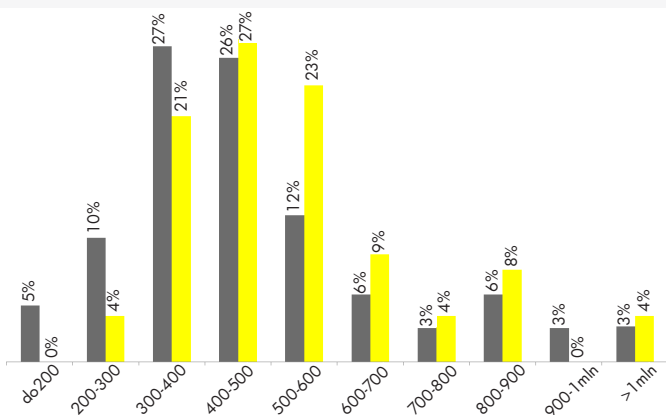
cena za m2 (w tys. PLN)



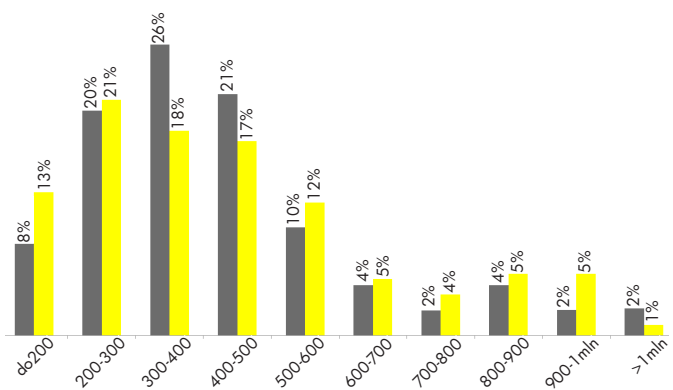
cena za m2 (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)

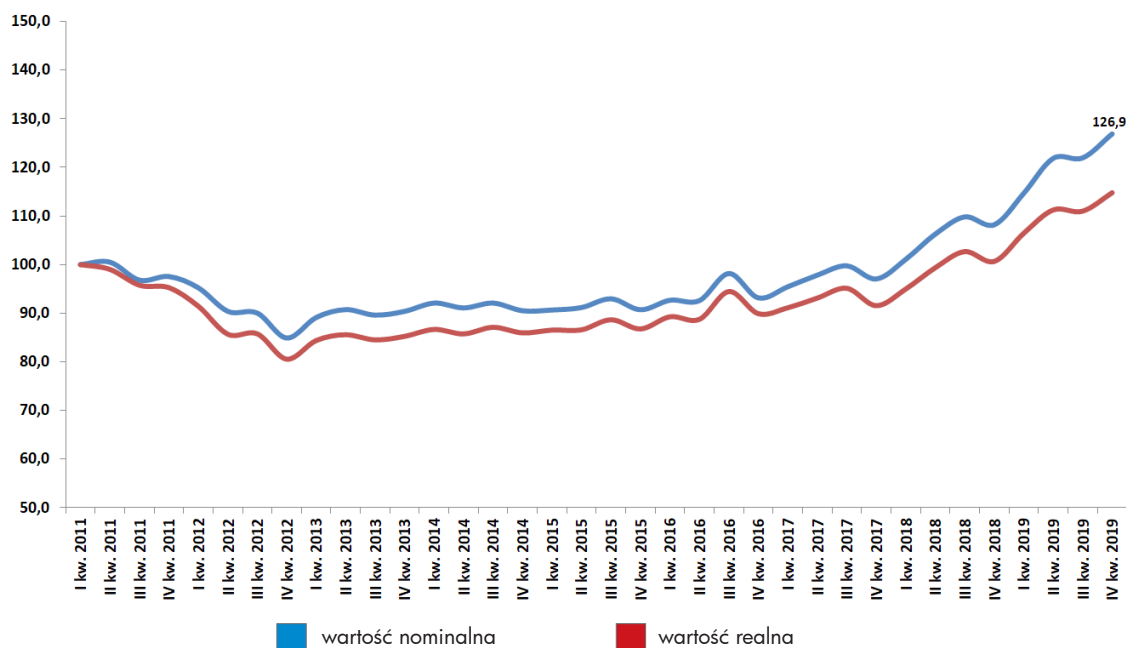


■ 2018 kw. IV
■ 2019 kw. IV

Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

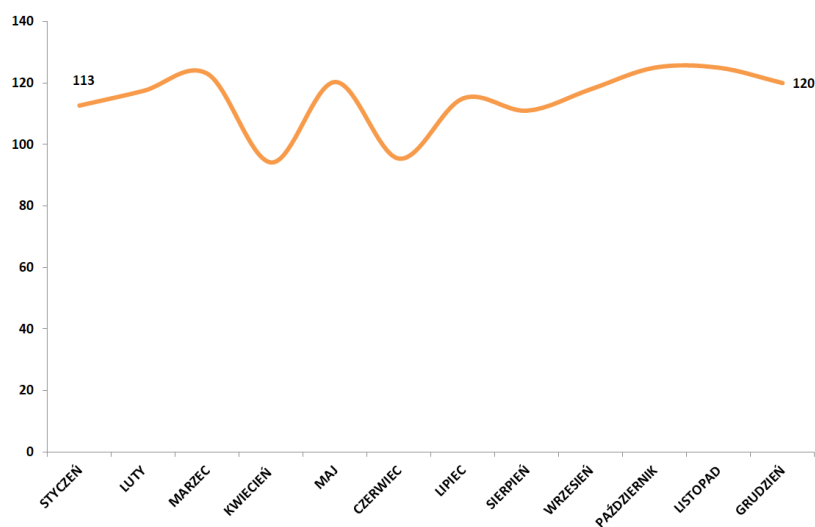
Po osłabieniu wzrostów w III kw. 2019 r., końcówka roku znów obfitowała w podwyżki. To sprawia, że Indeks Cen Mieszkań ponownie odnotowuje historyczne rekordy zatrzymując się na poziomie 126,9 pkt. Biorąc pod uwagę duże zapotrzebowanie na mieszkania, którego w dalszym ciągu nie jest w stanie zaspokoić podaż inwestycji z rynku pierwotnego, można spodziewać się kontynuacji popytu na mieszkania z drugiej ręki. Nie są więc wykluczone lokalne wzrosty cen, co może mieć wpływ na kształtowanie się niniejszego indeksu.



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

Odczyty Indeksu Popytu w IV kw. 2019 r. wskazują, że zainteresowanie zakupem nieruchomości nie maleje. Porównując wyniki Indeksu do analogicznego okresu 2018 r. są one wyższe aż o 33 proc. W październiku i listopadzie popyt zgłaszany przez klientów zanotował najwyższe wartości w całym 2019 r. Miało to przełożenie na liczbę transakcji, która szczególnie w końcówce roku była zaskakująco duża, mając na uwadze dość krótki okres aktywności klientów z uwagi na święta.



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

W przypadku grupy lokali położonych w 5-ciu największych miastach w Polsce czas sprzedaży mieszkań uległ skróceniu. W porównaniu do sytuacji sprzed roku na transakcję czekamy 90 dni. Porównywalny czas oczekiwania na sprzedaż widoczny jest w Warszawie i wynosi 93 dni. Najdłużej jednak na transakcję poczekamy w mniejszych miastach (100 dni). Okres trzech miesięcy ekspozycji oferty na rynku jest jednak akceptowalny przez większość klientów, których działania nie są dyktowane presją czasu.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
IV kwartał 2018	92	98	98
IV kwartał 2019	93	90	100

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

Podobnie jak w poprzednim opracowaniu największe zainteresowanie generowane przez klientów Metrohouse dotyczyło Mokotowa. W dalszej kolejności na liście znajduje się Praga Południe, a także Białołęka i Ursynów. Dane te znajdują odzwierciedlenie w późniejszych transakcjach. 16,2 proc. klientów Metrohouse w IV kw. wybrało mieszkania na Mokotowie, a 10,6 proc. na Pradze Południe. Człóstkę najpopularniejszych dzielnic uzupełniają także Białołęka i Ursynów. Z uwagi na duże wzrosty cen w dzielnicach położonych centralnie, widoczny jest trend poszukiwania mieszkań w dzielnicach peryferyjnych albo w miejscowościach satelickich stolicy. Metro powoduje wzrost popularności Targówka, gdzie ceny nadal są główną zachętą do dokonywania transakcji.



DZIELNICA	IV KW 2018	IV KW 2019	ODSETEK TRANSAKCJI W IV KW 2019 R.
Bemowo	5,3%	5,1%	3,5%
Białołęka	12,1%	8,2%	9,7%
Bielany	4,6%	4,1%	6,2%
Mokotów	14,1%	15,1%	16,2%
Ochota	4,5%	4,8%	4,4%
Praga Południe	9,5%	11,2%	10,6%
Praga Północ	1,6%	1,9%	1,8%
Rembertów	1,2%	1,4%	1,8%
Śródmieście	6,4%	6,7%	4,4%
Targówek	3,6%	4,0%	5,3%
Ursus	3,0%	3,4%	2,9%
Ursynów	8,9%	8,0%	9,7%
Wawer	5,4%	6,1%	<1,0%
Wesoła	1,0%	1,3%	0,9%
Wilanów	5,2%	4,9%	7,1%
Włochy	3,4%	2,8%	3,5%
Wola	6,9%	7,5%	6,2%
Żoliborz	3,1%	3,5%	5,3%

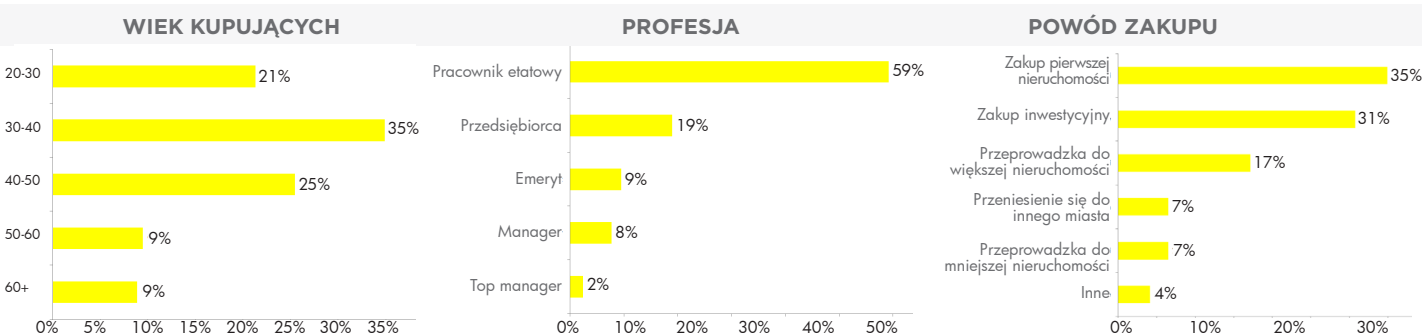
Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

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 sprawić, że końcowe wyniki prezentowane dzięki analizie strony mogą nieznacznie odbiegać od realnego zainteresowania prezentowanego przez klientów na rynku.

PROFIL KUPUJĄCYCH

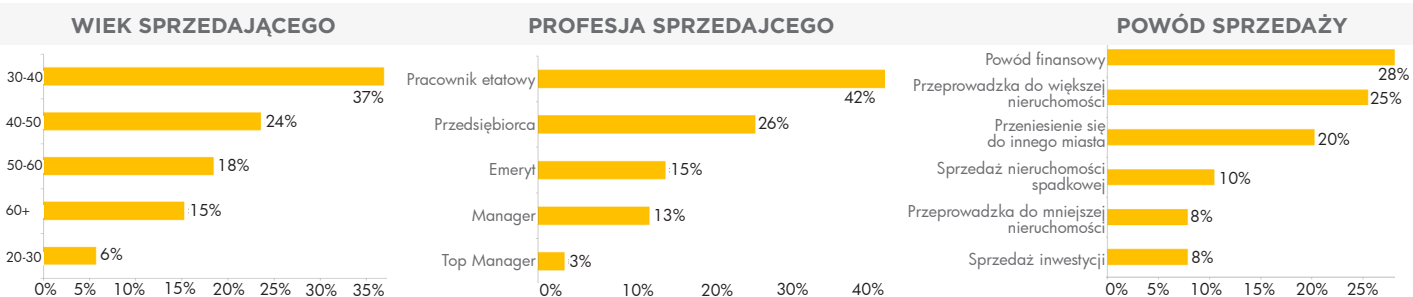
W dalszym ciągu najwięcej transakcji dokonują klienci w wieku 30-40 lat (35 proc.) i to właśnie ta grupa wiekowa kupuje statystycznie największe mieszkania (średnio 55 m kw.). Wprawdzie odsetek osób kupujących lokale w celu inwestycyjnym spadł o 4 pkt proc. i wynosi obecnie 31 proc., jest to jednak nadal wysoki poziom – inwestorów nie brakuje. Znamienne jest, że przedmiotem ich zakupów są niewielkie metrażowo mieszkania. Średnia to 42 m kw. Wśród nabywców przeważają osoby, dla których zakup mieszkania jest pierwszym w życiu. W skali całego kraju średnia kwota, jaką przeznaczają na mieszkanie wynosi prawie 300 tys. zł.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	276 000	53	Emeryt	263 000	49	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	349 000	67
30-40	307 000	55	Manager	324 000	49	Przeprowadzka do większej nieruchomości	374 000	52
40-50	279 000	52	Pracownik etatowy	272 000	53	Zakup inwestycyjny	261 000	42
50-60	306 000	47	Przedsiębiorca	305 000	51	Zakup pierwszej nieruchomości	288 000	55
60+	265 000	47	Top Manager	551 000	67	Przeniesienie się do innego miasta	198 000	47
			Student	325 000	42	Inne	287 000	47

PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

W obecnym opracowaniu klienci w wieku 30-40 lat stanowili największą grupę osób sprzedających mieszkania. Najczęstszym powodem sprzedaży są kwestie finansowe, które są podawane przez 28 proc. klientów. Wśród nich są np. sytuacje losowe, ale także po prostu potrzeba odblokowania gotówki niezbędnej do innej inwestycji. Warto zwrócić uwagę, że co czwarta transakcja sprzedaży dotyczy zamiany mieszkania na większe. Wraz z coraz większym wzrostem cen nierzadko są to niewielkie domy lub segmenty za miastem.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	289 000	50	Emeryt	303 000	54	Powód finansowy	291 000	55
30-40	268 000	52	Manager	323 000	49	Przeprowadzka do większej nieruchomości	261 000	52
40-50	307 000	50	Pracownik etatowy	255 000	51	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	293 000	60
50-60	230 000	53	Przedsiębiorca	291 000	54	Sprzedaż inwestycji	265 000	43
60+	346 000	55	Top Manager	339 000	51	Przeniesienie się do innego miasta	290 000	51
						Sprzedaż nieruchomości spadkowej	294 000	47

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

Nie tylko osoby rozważające zakup nowego mieszkania zastanawiają się, kiedy dodatnie zmiany w cennikach deweloperów przestaną być widoczne. Odpowiedź na to pytanie utrudnia spodziewany wzrost inflacji i możliwe pogłębienie kłopotów „budowlanki” z siłą roboczą. Wyniki najnowszej analizy portalu RynekPierwotny.pl przygotowane dla Barometru po części są jednak optymistyczne dla nabywców nowych mieszkań. Okazuje się bowiem, że na największym (warszawskim) rynku pierwotnym po raz drugi z rzędu odnotowano tylko niewielką podwyżkę cen ofertowych. Wzrost cen nowych „M” znacząco przyspieszył natomiast w Krakowie.

Zmiany średnich cen nowego metrażu są dobrym punktem wyjściowym dla kwartalnej analizy. Według danych RynekPierwotny.pl, takie zmiany wyglądały następująco w IV kw. 2019 roku:

- » Warszawa - wzrost o 1,4% względem III kw. 2019 r. (do 9 766 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 6,8% względem III kw. 2019 r. (do 8 669 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 3,0% względem III kw. 2019 r. (do 6 083 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 3,5% względem III kw. 2019 r. (do 8 088 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 2,7% względem III kw. 2019 r. (do 7 275 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 5,1% względem III kw. 2019 r. (do 8 491 zł/mkw.)

Warto zwrócić uwagę, że nowy metraż mocno podrożał nie tylko w Krakowie. Szybkie tempo wzrostu cen mieszkań deweloperskich po raz kolejny było widoczne w Gdańsku. Dlatego Stolica Pomorza pod względem kosztów zakupu nowego metrażu znów niewiele ustępowała Krakowowi.

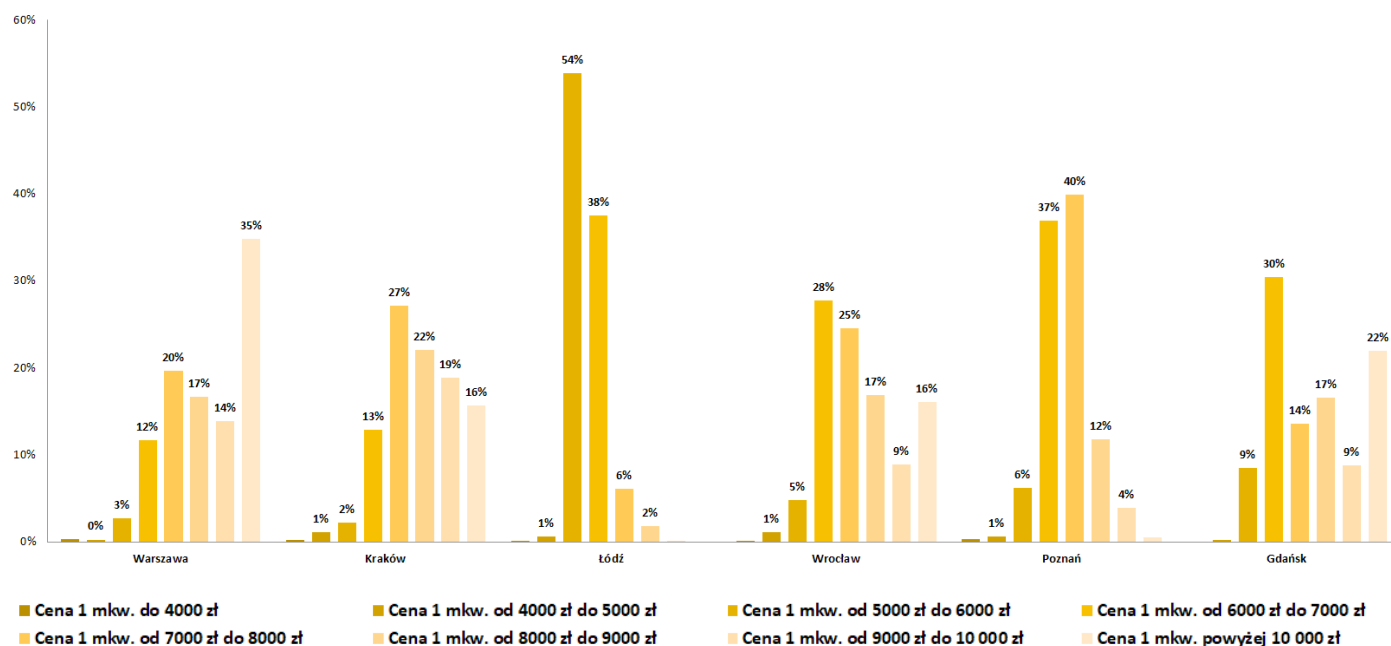
Eksperti portalu RynekPierwotny.pl regularnie pokazują rozkład ofertowych cen 1 mkw. nowych mieszkań z metropolii (patrz wykres strona 11). Osoby regularnie sprawdzające taki rozkład na wykresie, mogą łatwo zaobserwować, jak co kwartał przesuwają się one w stronę wyższych cen metrażu. Pod koniec 2019 r. już 35% nowych mieszkań z Warszawy było wycenianych na ponad 10 000 zł/mkw. Warto odnotować, że ostatnio szybko wzrósł udział takich najdroższych lokali z Krakowa (16%) oraz Wrocławia (16%). Obydwa te miasta pod względem udziału nowych mieszkań z pięciocyfrową ceną 1 mkw. ustępują jednak Gdańskowi (22% ofert z ceną ponad 10 000 zł/mkw.).

ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (III KW. 2019 R./IV KW. 2019 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - IV KW. 2019 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - III KW. 2019 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	9 766 zł	9 631 zł	1,4%
KRAKÓW	8 669 zł	8 115 zł	6,8%
ŁÓDŹ	6 083 zł	5 904 zł	3,0%
WROCLAW	8 088 zł	7 813 zł	3,5%
POZNAŃ	7 275 zł	7 084 zł	2,7%
GDAŃSK	8 491 zł	8 079 zł	5,1%



ROZKŁAD OFERTOWYCH CEN NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (IV KW. 2019 R.)



Poniższa tabela tłumaczy przyczyny wzrostów średniej ceny nowych mieszkań. To zestawienie pokazuje, jak w relacji do III kw. 2019 r. zmienił się udział lokali deweloperskich o danej cenie ofertowej 1 mkw. Wyniki analizy wskazują, że w Krakowie ubyło wiele mieszkań kosztujących 6000 zł/mkw. - 7000 zł/mkw. Znacząco wzrósł natomiast udział krakowskich nowych „M” z ceną ofertową ponad 10 000 zł/mkw. Problemy ze znalezieniem tanich lokali od dewelopera, będą mieli również łodzianie. Na łódzkim rynku udział nowych mieszkań za 5000 zł/mkw. - 6000 zł/mkw. spadł bowiem o 8,5 punktu procentowego. Ubytek wspomnianych lokali z Łodzi został uzupełniony przez wzrost znaczenia „M” kosztujących 6000 zł/mkw. - 7000 zł/mkw.

ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZEŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (III KW. 2019 R. - IV KW. 2019 R.)

NAZWA MIASTA	WARSZAWA	KRAKÓW	ŁÓDŹ	WROCŁAW	POZNAŃ	GDĄŃSK
Cena 1 mkw. do 4 000 zł	+0,2 p.p.	-0,1 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.	0,1 p.p.	0,0 p.p.
Cena 1 mkw. od 4 000 zł do 5 000 zł	-0,3 p.p.	-1,0 p.p.	-1,6 p.p.	-1,1 p.p.	+0,1 p.p.	0,0 p.p.
Cena 1 mkw. od 5 000 zł do 6 000 zł	-0,7 p.p.	-2,6 p.p.	-8,5 p.p.	-1,0 p.p.	-3,1 p.p.	-5,2 p.p.
Cena 1 mkw. od 6 000 zł do 7 000 zł	-0,5 p.p.	-8,4 p.p.	+7,4 p.p.	-4,4 p.p.	-4,9 p.p.	-0,3 p.p.
Cena 1 mkw. od 7 000 zł do 8 000 zł	+1,5 p.p.	+0,3 p.p.	+1,7 p.p.	+2,2 p.p.	+2,1 p.p.	-5,1 p.p.
Cena 1 mkw. od 8 000 zł do 10 000 zł	-0,9 p.p.	+3,3 p.p.	+1,0 p.p.	+0,1 p.p.	+4,0 p.p.	+4,2 p.p.
Cena 1 mkw. powyżej 10 000 zł	-2,5 p.p.	+4,6 p.p.	0,0 p.p.	-0,9 p.p.	+1,6 p.p.	+3,3 p.p.

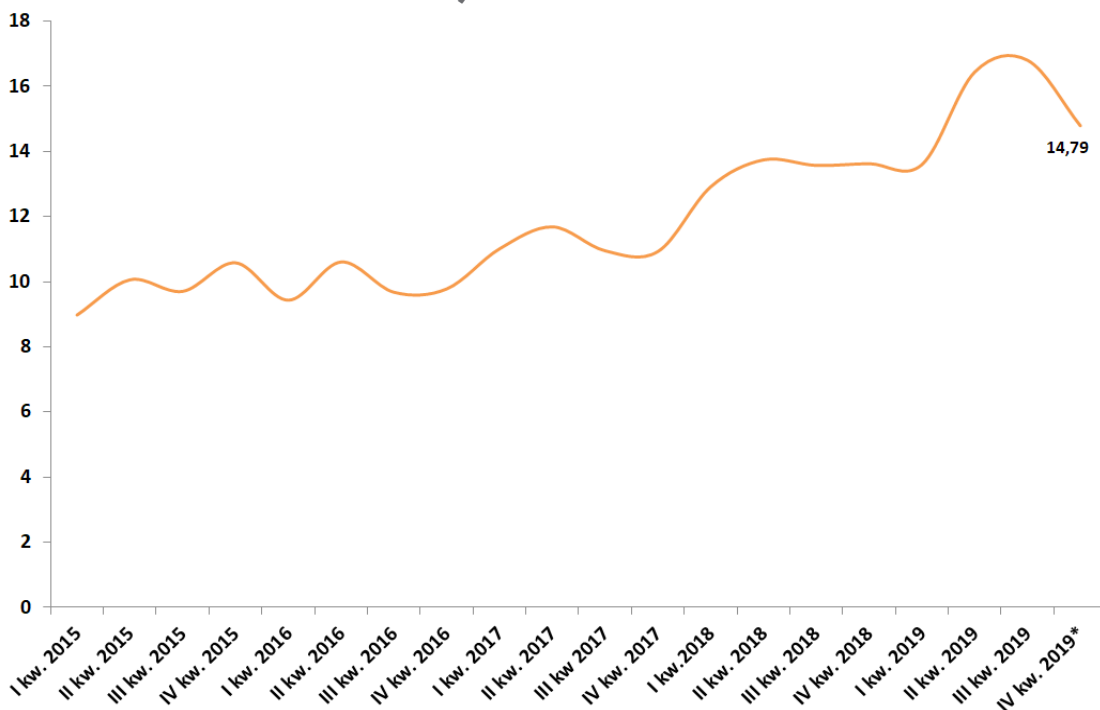
RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

W IV kw. 2019 r. na rynku kredytów hipotecznych nie mieliśmy większych zaskoczeń. Banki koncentrowały się na zamknięciu z dobrym wynikiem kwartału i tym samym całego roku. Mogliśmy obserwować pojawiające się w ostatnim momencie promocje w bankach lub utrzymanie się ofert cenowych z poprzedniego okresu. Prawdopodobnie banki będą mogły już niedługo pochwalić się bardzo dobrymi wynikami za ostatni kwartał oraz cały 2019 r. Najlepiej było to widoczne w bankach w coraz to dłuższych kolejkach do wydania decyzji kredytowej.

Przez ostatni kwartał rynek śledził doniesienia o potencjalnym zainteresowanym zakupem mBanku. Od kilku miesięcy wiemy już, że niemiecki właściciel Commerzbank chce sprzedać swój bank w Polsce i wiemy, że transakcja ma dojść do skutku w 2020 roku. Według doniesień, na ten moment pozostały 2 banki zainteresowane przejęciem mBanku. Największy bank na naszym rynku PKO BP oraz holenderski ING Bank. W obydwu przypadkach będzie nam to rysowało ciekawe scenariusze rynkowe. Z jednej strony wyraźne umocnienie PKO BP a z drugiej strony walka ING o 3 pozycję z Santanderem.

Początek czwartego kwartału był obiecujący pod względem poziomu inflacji w Polsce. W październiku mieliśmy niewielki spadek do poziomu 2,5% a w listopadzie wzrost do 2,6% i wydawało się, że sytuacja jest w miarę opanowana. Duży wpływ na tą sytuację miały niższe ceny paliw, które mają ogromny wpływ na koszty we wszystkich sektorach. Niestety dane za grudzień 2019 r. mówią o inflacji na poziomie aż 3,4% i wszystko wskazuje na jej dalszy wzrost w pierwszym kwartale 2020 r. Część analityków prognozuje inflację nawet na poziomie 4-4,5%. W sytuacji długotrwałego utrzymania się wysokiej inflacji powyżej zakładanego celu inflacyjnego możemy się spodziewać podwyżki stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej.

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

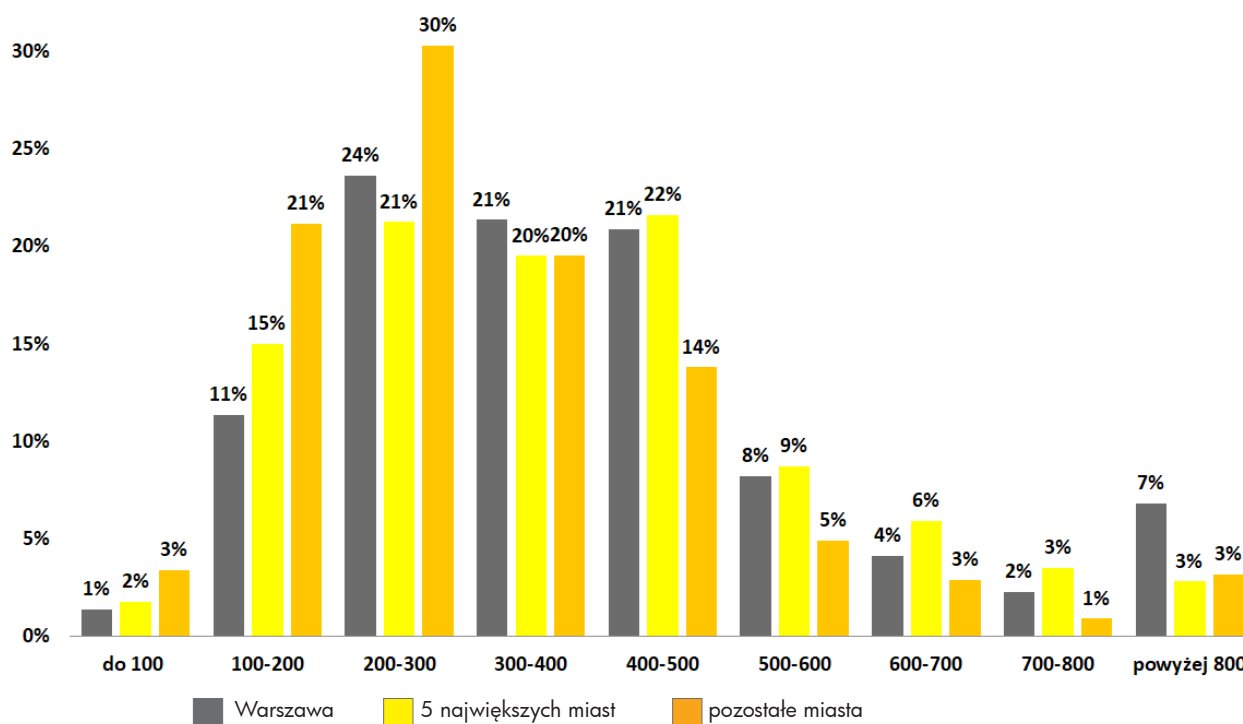


Historycznie ostatni kwartał roku, z uwagi na okres świąteczny, nie jest najlepszy pod względem wolumenów sprzedaży kredytów hipotecznych. Wiele wskazuje na to, że tym razem nie będziemy mieć do czynienia z kolejnymi rekordami. Szacujemy, że wartość nowo podpisanych umów kredytowych w IV kw. może wynieść ok. 14,8 mld zł.

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.)



Wzrost cen powoduje, że zakup mieszkania wiąże się z potrzebą zaciągania coraz wyższych kredytów. W Warszawie już 13 proc. wszystkich nowych hipotek stanowią te powyżej 600 tys. zł. W przypadku innych największych miast odsetek ten także rośnie. Obecnie wynosi on 12 proc., podczas gdy w III kw. 2019 r. był niższy o 4 pkt. proc. Jednocześnie widoczny jest spadek liczby kredytów w grupie do 200 tys. zł. Wśród warszawskich ekspertów Gold Finance stanowią one jedynie 12 proc. składanych wniosków, w koszyku największych miast 17 proc., a w pozostałych miastach 24 proc. W mniejszych ośrodkach nadal ponad połowa wnioskowanych kredytów mieści się w zakresie 200-300 tys. zł.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	III kw. 2018	IV kw. 2018	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019	IV kw. 2019
Warszawa	391 801	334 346	290 490	221 399	378 953	404 807
5 największych miast	321 564	297 066	251 566	297 936	323 650	340 689
pozostałe miejscowości	206 630	223 421	221 399	251 023	235 556	264 119

W ostatnim kwartale 2019 r. możemy zauważyć wzrosty średnich kwot zaciąganych zobowiązań kredytowych. Takie zjawisko ma miejsce zarówno w stolicy, ale także w koszyku największych miast w Polsce oraz w pozostałych analizowanych miejscowościach. W Warszawie średnia kwota kredytu hipotecznego przekroczyła 400 tys. zł i jest o ponad 25 tys. wyższa niż w III kw. 2019 r. W pozostałych pięciu największych miastach zaciągamy kredyty o 17 tys., a w pozostałych lokalizacjach o ponad 28 tys. zł wyższe. Coraz większe zobowiązania kredytowe to przede wszystkim efekt rosnących cen mieszkań.

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	ŚREDNIA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA			
	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019	IV kw. 2019
RODZINA 2+2	630 000 zł	623 000 zł	614 000 zł	612 000 zł
PARA	782 000 zł	778 000 zł	778 000 zł	768 000 zł
SINGIEL	496 000 zł	473 000 zł	410 000 zł	478 000 zł

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

Informacje na temat średniej zdolności kredytowej dla poszczególnych grup potencjalnych kredytobiorców pozostają bez większych zmian w przypadku modelowej rodziny 2+2 oraz pary. Zarówno w jednym, jak i drugim przypadku obserwujemy nieznaczny spadek kwoty, którą możemy uzyskać w banku na zakup nieruchomości. Dla 4-osobowej rodziny spadek ten wynosi 2 tys. zł., a w przypadku pary 10 tys. zł. Największe zmiany dotyczą singla starającego się o kredyt. Przy zarobkach rzędu 5000 zł miesięcznie netto może pożyczyć od banku średnio 478 tys. zł, czyli aż 68 tys. zł więcej niż III kw. 2019 r.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	ŚREDNIA WYSOKOŚĆ RATY KREDYTU HIPOTECZNEGO			
	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019	IV kw. 2019
300 000	1 260 zł	1 301 zł	1 310 zł	1 300 zł
500 000	2 111 zł	2 169 zł	2 184 zł	2 166 zł

Założenia: Kredyt na 30 lat, zmienne raty procentowe, wkład własny 10 proc. W wyliczeniach oparto się na koszyku banków złożonych z: mBank, Santander, Pekao BH, PKO BP i Pekao S.A.

W dalszym ciągu nie obserwujemy też istotnych zmian w kształtowaniu się wysokości raty kredytu hipotecznego w dwóch analizowanych przez nas modelowych mieszkaniach. Analizując oferty kredytowe z koszyka pięciu banków średnia rata kredytu dla mieszkania w cenie 300 tys. zł wynosi 1300 zł i jest o 10 zł niższa niż przed kwartałem. W przypadku mieszkania za pół miliona złotych również możemy liczyć na nieco niższą ratę. Obecnie miesięcznie zapłacimy 2166 zł, czyli 18 zł mniej niż w poprzednim notowaniu naszego opracowania.





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 80-ciu 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 o 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: metrohouse.pl/franczyza i goldfinance.pl/system-franczyzowy

metrohouse

goldfinance
eksperci finansowi

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

ul. Żelazna 28/30
00-832 Warszawa

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