

BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 5
II kwartał 2020 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 października 2020
II połowa stycznia 2021

omówienie danych z III kw. 2020
omówienie danych z IV kw. 2020

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

Najważniejsze pytanie, które zadają sobie zarówno sprzedający właśnie mieszkania, ale też nabywcy oczekujący najlepszego momentu na zakup brzmi: „Jak pandemia koronawirusa wpływa na ceny nieruchomości?”. Statystyki pokazują zahamowanie silnego trendu wzrostowego znanego z kilku ostatnich kwartałów, ale nie oznacza to jeszcze korekty. Pamiętajmy, że rynek nieruchomości z dużym opóźnieniem reaguje na zmiany, stąd brak symptomów spowolnienia na tym etapie nie jest wcale zjawiskiem nadzwyczajnym. Największy odpływ klientów miał miejsce w kwietniu – miesiącu, w którym obostrzenia były największe. Jednak, jak wskazuje nasz Indeks Popytu, w maju sytuacja uległa znacznej poprawie, a odczyt z czerwca są porównywalne do analogicznego miesiąca 2019 r. Wśród nabywców mieszkań nie brakuje też nabywców inwestycyjnych. 37 proc. sprzedaży realizowanej przez pośredników Metrohouse dotyczyło właśnie zakupów, które nie przekładają się na zaspokojenie własnego popytu na mieszkanie.

Na rynku pierwotnym ceny wzrosły we wszystkich sześciu monitorowanych na potrzeby naszego raportu przez portal RynekPierwotny.pl miastach. Najwyższe wzrosty widoczne są w Gdańsku (5,2 proc. w stosunku do I kw. br.) i w Łodzi (3,1 proc.). Po silnych podwyżkach w I kw. br. w Warszawie ceny zatrzymały się na zbliżonym poziomie, co przy dużej podaży pozwala przewidywać, że największe skoki cen mamy tu przynajmniej na razie za sobą. Z kolei na rynku wtórnym podobne co przed kwartałem poziomy cen obserwowane są we wszystkich miastach za wyjątkiem Krakowa, gdzie klienci mimo pandemii wybierali do zakupu coraz droższe mieszkania, a średnia cena dobija powoli do 9000 zł za m kw. Dla nabywców mieszkań pozytywną informacją jest z pewnością fakt, że sprzedający są bardziej otwarci na negocjacje cen. W obliczu przedłużającej się sprzedaży sami chętniej obniżają ceny już na etapie ekspozycji, ale również w momencie, kiedy pojawia się klient poważnie zainteresowany zakupem.

Na rynku kredytów w reakcji na pandemię kolejne banki zwiększały wysokość wymaganego wkładu własnego i obecnie trudno o dobry kredyt z 10 proc. wkładem własnym. Zdecydowana większość ofert wymaga od klienta zaangażowania przynajmniej 20 lub nawet 30 proc. wkładu własnego. Jak twierdzą eksperci Gold Finance ze względu na niskie stopy procentowe banki zaczęły rekompensować sobie zyski poprzez wzrost marż. Już w tej chwili trudno jest znaleźć oferty poniżej 1,9 proc. marży nawet przy 20 proc. wkładzie własnym.

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:



W dalszym ciągu nie maleje zainteresowanie zakupami inwestycyjnymi.



Pandemia na razie nie wpływa na ceny mieszkań. W największych miastach nie widać korekt cen.



Kwiecień był miesiącem stagnacji na rynku. Indeks popytu spadł do 26 pkt. – najniższej wartości w historii odczytów.



Banki zaostrzają warunki kredytowania. Zwykle oczekują już 20 proc. wkładu własnego.

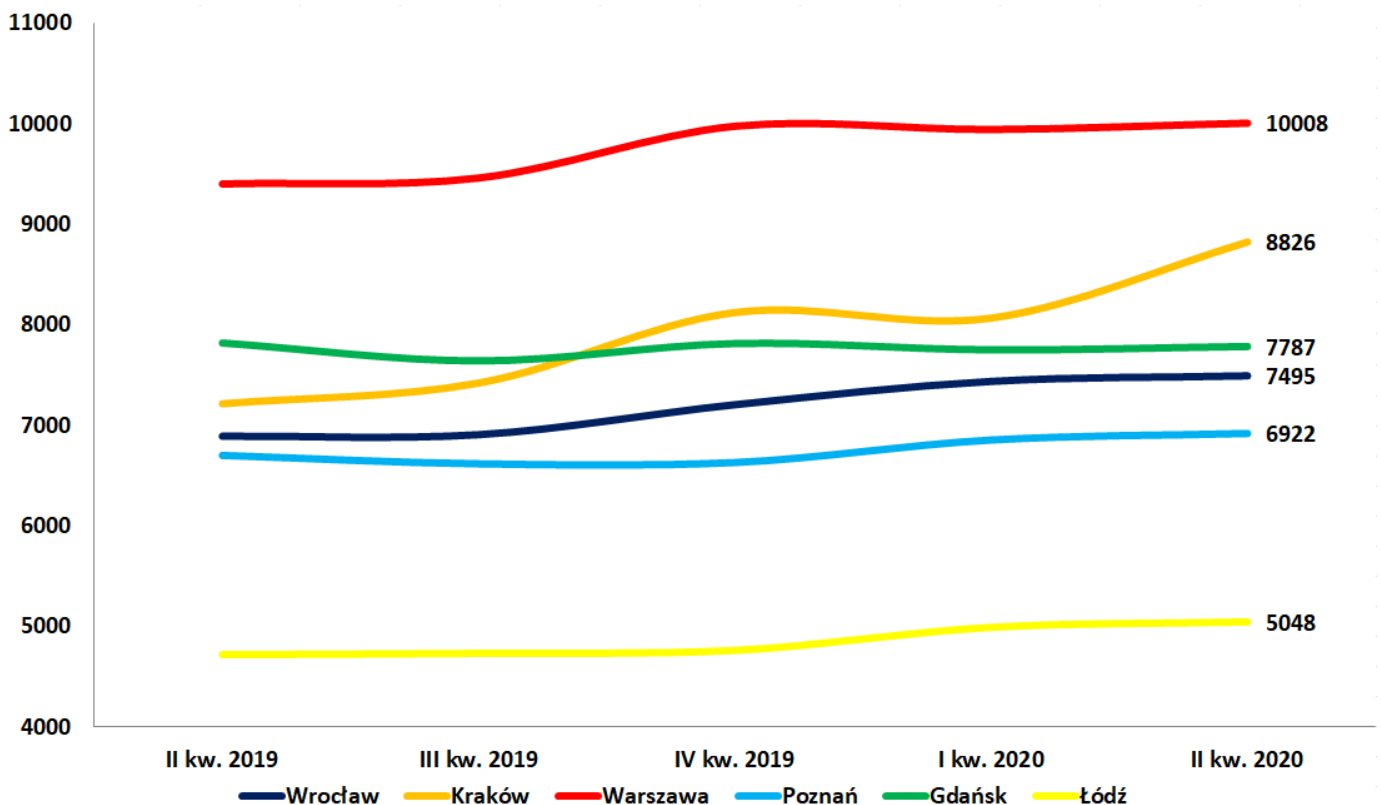
ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

Drugi kwartał 2020 r. należy analizować w kontekście COVID-19 i towarzyszącego mu masowego lockdownu. Niespodziewane dla rynku nieruchomości okoliczności, liczne ograniczenia w kontaktach oraz zwykła niepewność odnośnie przyszłości zahamowały chwilowo popyt na mieszkania (o tym więcej na stronie 7). Nie był to sprzyjający czas na kontynuację trendu wzrostowego cen mieszkań. Jedynie w Krakowie w porównaniu do I kw. średnia cena m kw. wzrosła o 9,4 proc. Jednak nawet w tym przypadku głębsza analiza transakcji pozwala stwierdzić, że powodem jest w dużej mierze konstrukcja koszyka transakcji, w którym dość często pojawiały się lokale w centralnych lokalizacjach. W innych miastach wzrosty cen wyniosły nie więcej niż 1 proc., poza Łodzią (1,1 proc.).

Warto jednak zwrócić uwagę, że w czasie pandemii sprzedający są bardziej skłonni do obniżek cen. Przedłużająca się sprzedaż powoduje, że w trakcie ekspozycji oferty na rynku właściciele dokonują kilkuprocentowej korekty – w Łodzi i Krakowie przekracza ona 4 proc. Jest też większa szansa na pozytywny rezultat ostatecznych negocjacji. Poza Krakowem, gdzie o negocjacje było trudno, w innych miastach można było zwykle utargować od 2 do 5 proc.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w II kw. 2020	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
WROCLAW	7 495 zł	0,7%	8,7%	0,7%	4,9%	450 000 zł	61
KRAKÓW	8 826 zł	9,4%	22,3%	4,4%	0,5%	468 500 zł	53
WARSZAWA	10 008 zł	0,6%	6,4%	2,9%	2,6%	484 000 zł	50
POZNAŃ	6 922 zł	0,9%	3,3%	3,9%	2,0%	262 000 zł	39
GDAŃSK	7 787 zł	0,4%	0,4%	2,8%	4,8%	342 000 zł	42
ŁÓDŹ	5 048 zł	1,1%	11,4%	4,8%	5,0%	274 000 zł	56

KSZTAŁTOWANIE SIĘ ŚREDNICH CEN TRANSAKCYJNYCH MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM W OKRESIE II KW. 2019 - II KW. 2020



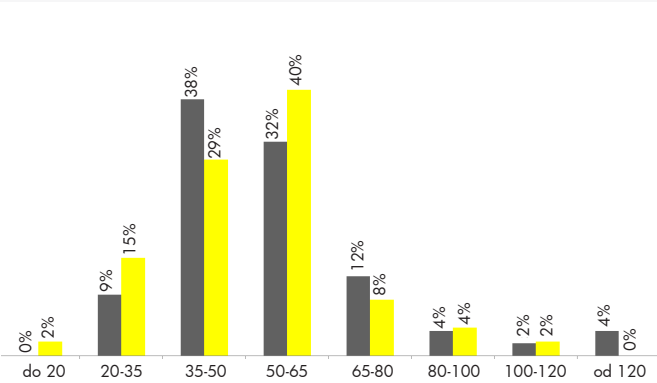
PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

Choć rynek pełen był opinii o tym, że pandemia zapoczątkowała trend poszukiwania coraz większych mieszkań, nie znajduje to odzwierciedlenia w prowadzonych przez Metrohouse statystykach. W Warszawie nadal największym powodzeniem cieszyły się mieszkania w segmentach 35-50 i 50-65 m kw., których sprzedaż stanowiła aż 69 proc. wszystkich transakcji. W przypadku innych największych miast odsetek takich lokali w transakcjach jest jeszcze wyższy i wynosi 72 proc.

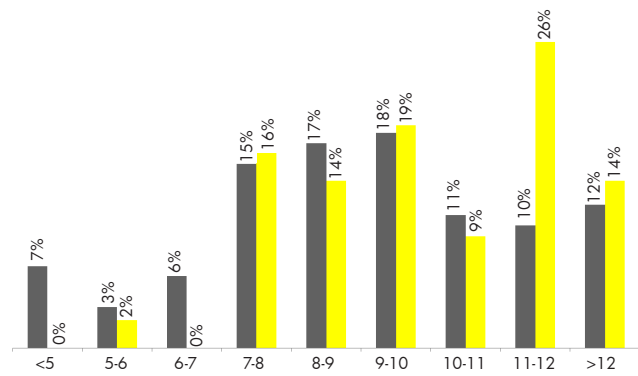
Wysokie ceny powodują, że znalezienie mieszkania w cenie poniżej 7000 zł za m kw. w stolicy jest niemal niemożliwe (2 proc. transakcji), natomiast w porównaniu do analogicznego okresu zeszłego roku ponad dwukrotnie wzrósł odsetek mieszkań sprzedawanych w przedziale cenowym 11-12 tys. zł za m kw. (obecnie 26 proc.). W innych dużych miastach można wprawdzie znaleźć mieszkania w cenach nieosiągalnych w Warszawie, ale także tam coraz więcej sprzedaży dotyczy mieszkań w cenach nawet powyżej 10 tys. zł za m kw. W przedziale 11-12 tys. zł jeszcze przed rokiem rejestrowaliśmy 7 proc. transakcji, podczas gdy obecnie jest to aż 17 proc.

WARSZAWA

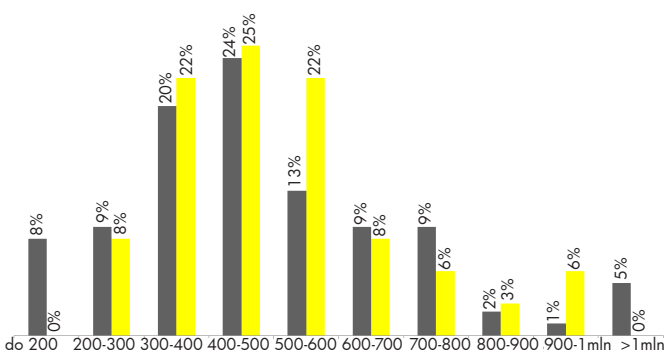
powierzchnia (m²)



cena za m² (w tys. PLN)

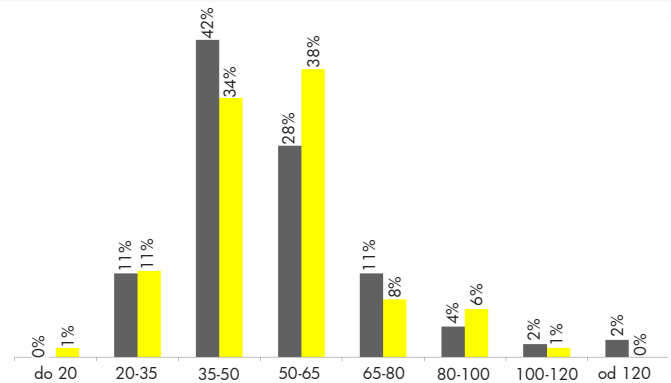


cena całkowita (w tys. PLN)

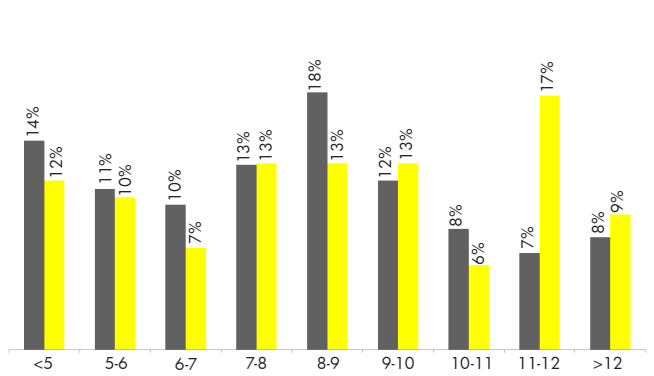


5 MIAST

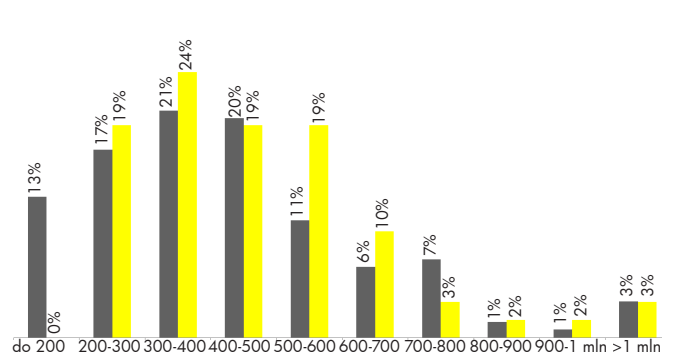
powierzchnia (m²)



cena za m² (w tys. PLN)



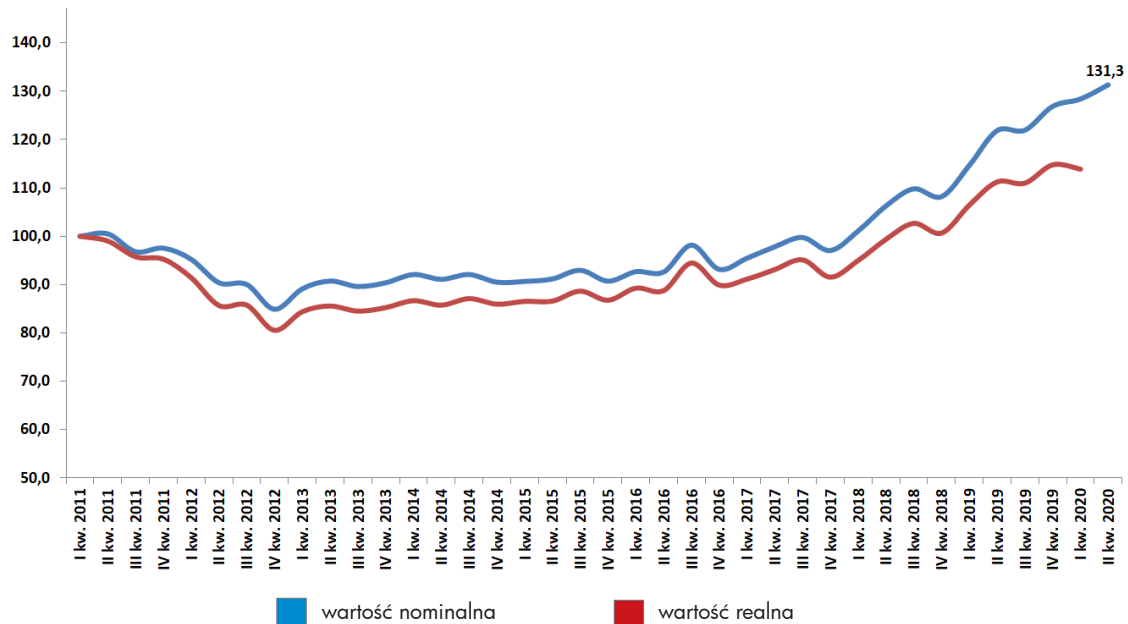
cena całkowita (w tys. PLN)



Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

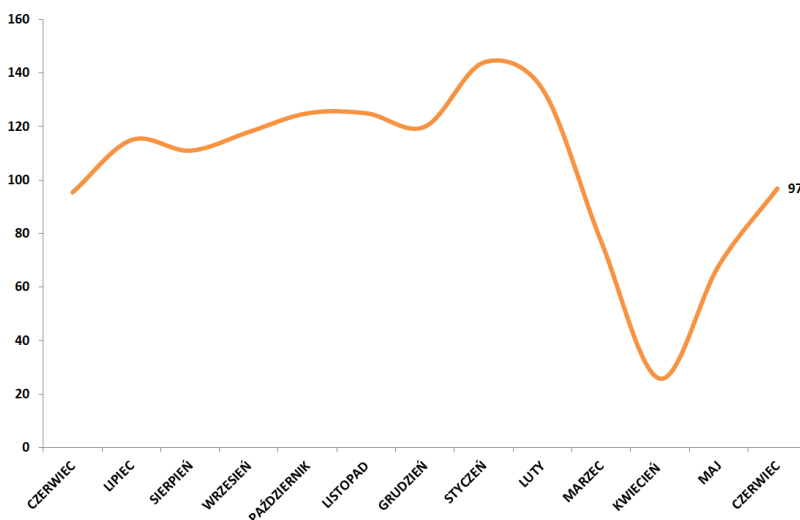
Pomimo niecierpliwego wyczekiwania potencjalnych nabywców mieszkań na spadki cen w II kwartale, pandemia nie miała istotnego wpływu na ich kształtowanie się w transakcjach. Sprzedający, są coraz bardziej skłonni do negocjacji cen, ale jednocześnie rozpoczynają sprzedaż z wysokich poziomów, co powoduje, że średnie ceny osiągnięte w transakcjach nie odbiegają znacząco (poza Krakowem) od tych obserwowanych w I kw. br. Jak wiadomo, rynek nieruchomości reaguje z dużym opóźnieniem na różnego rodzaju turbulencje, więc może okazać się, że zmiany trendu będą widoczne dopiero w kolejnych kwartałach. Obecnie Indeks Cen Mieszkań wynosi już 131,3 pkt. i jest najwyższym notowanym odczytem od 2011 r. Zagrożeniem dla dalszego wzrostu indeksu może okazać się ewentualna korekta cen spowodowana niepewnością na rynkach, osłabieniem popytu na zakupy inwestycyjne, ale także możliwe zmniejszenie się popytu wskutek coraz większych rygorów kredytowych stawianych przez banki finansujące zakupy mieszkań.



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

Już w poprzednim notowaniu Barometru widoczne były pierwsze symptomy osłabienia popytu na mieszkania. O ile odczyty z początku roku pozwalały optymistycznie spoglądać na kolejne miesiące, to pandemia odcisnęła widoczne piętno na zainteresowaniu rynkiem mieszkań. Już marcowy odczyt stanowił połowę poziomu z lutego, ale w kwietniu spadł do nienotowanej wcześniej wartości 26 pkt. Kwiecień okazał się być okresem silnie zredukowanego popytu – w tym miesiącu odnotowaliśmy najniższą liczbę nowo zarejestrowanych klientów poszukujących do zakupu nieruchomości. Po części wynika to z nałożonych ograniczeń w poruszaniu się, które właśnie w kwietniu miały najbardziej rygorystyczną formę, co skutkowało o wiele niższą aktywnością samych agentów, którzy pracując zdalnie skoncentrowali się na obsłudze dotychczasowych klientów. Zamknięte biura obsługi, niechęć klientów do prezentowania nieruchomości potencjalnym oferentom, zawieszenie decyzji o zakupie – to wszystko miało wpływ na niską aktywność w tym okresie. Stopniowe odmrażanie gospodarki jest widoczne na odczytach z maja i czerwca. W ostatnim miesiącu II kw. wskaźnik kształtuje się na zbliżonym poziomie do analogicznego okresu 2019 r.



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

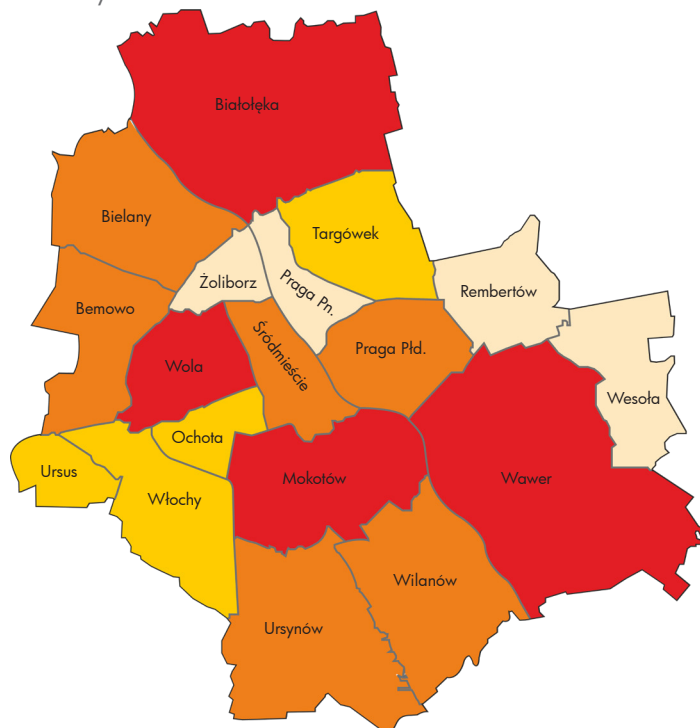
W sytuacji, jaka miała miejsce w II kw. br. można było spodziewać się wydłużenia procesu sprzedaży. Jest zupełnie odwrotnie. We wszystkich trzech analizowanych grupach (Warszawa, 5 największych miast, inne lokalizacje) średni czas sprzedaży ulega skróceniu. W porównaniu do poprzedniego kwartału w Warszawie na sprzedaż mieszkania czekaliśmy średnio 82 dni (poprzednio 100), w największych miastach 83 dni (wcześniej 96), a w pozostałych miejscowościach również 83 (poprzednio 94). W każdym przypadku do transakcji dochodziło szybciej niż w analogicznym okresie zeszłego roku. Jednym z czynników przyspieszających transakcje jest większa skłonność właścicieli mieszkań do negocjacji. Przy racjonalnym podejściu do ustalenia ceny sprzedaży, jak widać nawet w obecnych warunkach możliwa jest dość szybka transakcja.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
II kwartał 2019	88	93	93
II kwartał 2020	82	83	83

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

W stolicy w II kw. 2020 r. najczęściej wyszukiwanymi dzielnicami do zamieszkania były Mokotów (13,3% wyszukiwań), Białołęka (10,7%), a także Wawer (9,5%), i Wola (9%). O ile Mokotów, Białołęka i Wola stale goszczą w ścisłej czołówce najpopularniejszych dzielnic, to dość dużym zaskoczeniem jest Wawer. Jednak dzielnica ta poza typowymi mieszkaniami oferuje szeroki wybór lokali w segmentach, które posiadają własny ogródek i stanowią namiastkę domu. Atrybuty takiego mieszkania są doceniane zwłaszcza w obecnej sytuacji spowodowanej pandemią. Jeśli spojrzymy na dzielnice najczęściej wybierane w transakcjach mamy tu trzech niekwestionowanych liderów: Bemowo (18%), Mokotów (14%) oraz Bielany (12%). W każdym przypadku duże znaczenie przy wyborze ma bliskość metra. Dodatkowo, w przypadku Bemowa i Bielany mamy do czynienia z ekspansją deweloperów – w ostatnich latach oddano tu do użytku wiele inwestycji, z których mieszkania zasilają obecnie rynek wtórny i są szczególnie pożądane przez klientów, którzy poszukują do zakupu mieszkań w nowoczesnym budownictwie.



DZIELNICA	II KW 2019	II KW 2020	ODSETEK TRANSAKCJI W II KW 2020 R.
Bemowo	5,0%	5,1%	18,0%
Białołęka	8,3%	10,7%	8,0%
Bielany	5,1%	5,1%	12,0%
Mokotów	13,0%	13,3%	14,0%
Ochota	4,2%	3,5%	6,0%
Praga Północ	1,6%	1,4%	4,0%
Praga Południe	9,8%	7,7%	2,0%
Rembertów	0,8%	1,0%	<1,0%
Śródmieście	13,0%	5,7%	6,0%
Targówek	3,5%	2,6%	8,0%
Ursus	2,6%	4,0%	<1,0%
Ursynów	8,5%	7,9%	2,0%
Wawer	5,9%	9,5%	4,0%
Wesoła	1,1%	1,4%	2,0%
Wilanów	4,9%	5,6%	2,0%
Włochy	2,4%	3,1%	<1,0%
Wola	8,2%	9,0%	8,0%
Żoliborz	2,2%	3,4%	3,0%

Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

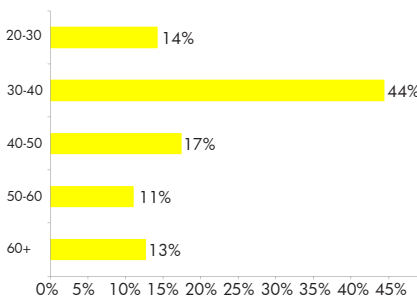
największe zainteresowanie ■ ■ ■ ■ najmniejsze zainteresowanie

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.

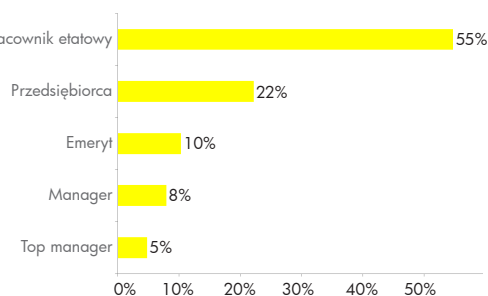
PROFIL KUPUJĄCYCH

44 proc. nabywców mieszkań to osoby w wieku 30-40 lat. Jest to grupa, która kupuje statystycznie największe mieszkania – średni metraż wynosi 62 m kw. Na uwagę zasługuje zwiększony odsetek klientów w wieku 60+. W I kw. stanowili oni 7 proc. nabywców mieszkań, podczas gdy w II kw. jest to już 13 proc. Jednak najciekawsze wydają się statystyki dotyczące powodów zakupu nieruchomości. Pandemia nie spowodowała zbytniego osłabienia zakupów inwestycyjnych. Wprawdzie odsetek klientów deklarujących zakup w takich celach jest niższy od wyniku z poprzedniego kwartału o 2 pkt. proc., ale 37 proc. tego typu zakupów to wciąż wysoki wskaźnik potwierdzający, że Polacy postrzegają nieruchomości za dobre miejsce lokowania swoich oszczędności.

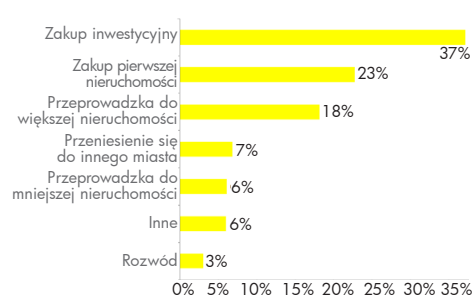
WIEK KUPUJĄCYCH



PROFESJA



POWÓD ZAKUPU

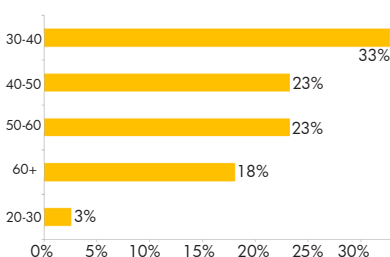


WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	332 000	53	Emeryt	315 000	46	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	307 000	46
30-40	347 000	62	Manager	447 000	62	Przeprowadzka do większej nieruchomości	351 000	69
40-50	294 000	50	Pracownik etatowy	309 000	58	Zakup inwestycyjny	327 000	52
50-60	342 000	51	Przedsiębiorca	349 000	57	Zakup pierwszej nieruchomości	366 000	58
60+	339 000	54	Top Manager	409 000	47	Przeniesienie się do innego miasta	257 000	52
						Rozwód	328 000	57

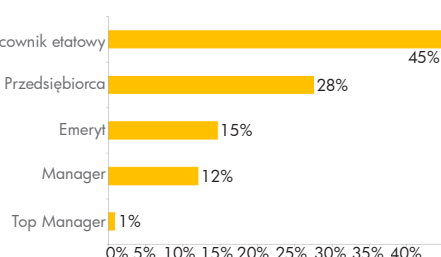
PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Podobnie jak w przypadku klientów kupujących nieruchomości, wśród sprzedających przeważają osoby w wieku 30-40 lat, lecz licznie reprezentowaną grupę wiekową stanowią klienci 40-50 i 50-60 lat. Najczęstszym powodem sprzedaży mieszkania jest zwykle chęć ulokowania pozyskanych ze sprzedaży środków na inne cele (nazywamy to powodami finansowymi – 27 proc.), ale równie często klienci sprzedający mieszkanie deklarują zakup większej nieruchomości (26 proc.). W ostatnim czasie zwiększa się zainteresowanie segmentami i domami na przedmieściach miast i właśnie tam są lokowane środki ze sprzedaży poprzedniego lokum. Dla porównania – odsetek klientów deklarujących chęć przeprowadzki do mniejszego mieszkania jest 12 proc.

WIEK SPRZEDAJĄCEGO



PROFESJA SPRZEDAJĄCEGO



POWÓD SPRZEDAŻY



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	257 000	39	Emeryt	297 000	50	Powód finansowy	412 000	68
30-40	368 000	56	Manager	434 000	55	Przeprowadzka do większej nieruchomości	345 000	52
40-50	392 000	73	Pracownik etatowy	276 000	55	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	309 000	60
50-60	237 000	55	Przedsiębiorca	399 000	68	Przeniesienie się do innego miasta	284 000	56
60+	327 000	55	Top Manager	386 000	56	Sprzedaż nieruchomości spadkowej	260 000	59

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

Miniony kwartał był pierwszym, który od początku do końca upłynął pod znakiem kryzysu związanego z pandemią koronawirusa. Wielu Polaków niecierpliwie wyczekiwało sygnałów świadczących o spadku cen nowych mieszkań. W tej grupie były między innymi osoby czekające na cenowe okazje. Dane portalu RynekPierwotny.pl pozwalają odpowiedzieć na pytanie, czy przez poprzednie trzy miesiące na wiodących rynkach deweloperskich były już widoczne spadki cen ofertowych. Wnioski z najnowszej analizy mogą zaskoczyć wiele osób.

W pierwszej kolejności, warto zawsze sprawdzić, jak kształtowały się średnie ofertowe ceny nowego metrażu. Dane RynekPierwotny.pl mówią nam o następujących kwartalnych zmianach:

- » Warszawa - wzrost o 0,1% względem I kw. 2020 r. (do 10 432 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 2,2% względem I kw. 2020 r. (do 9 413 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 3,1% względem I kw. 2020 r. (do 6 428 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 1,9% względem I kw. 2020 r. (do 8 618 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 1,1% względem I kw. 2020 r. (do 7 617 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 5,2% względem I kw. 2019 r. (do 9 219 zł/mkw.)

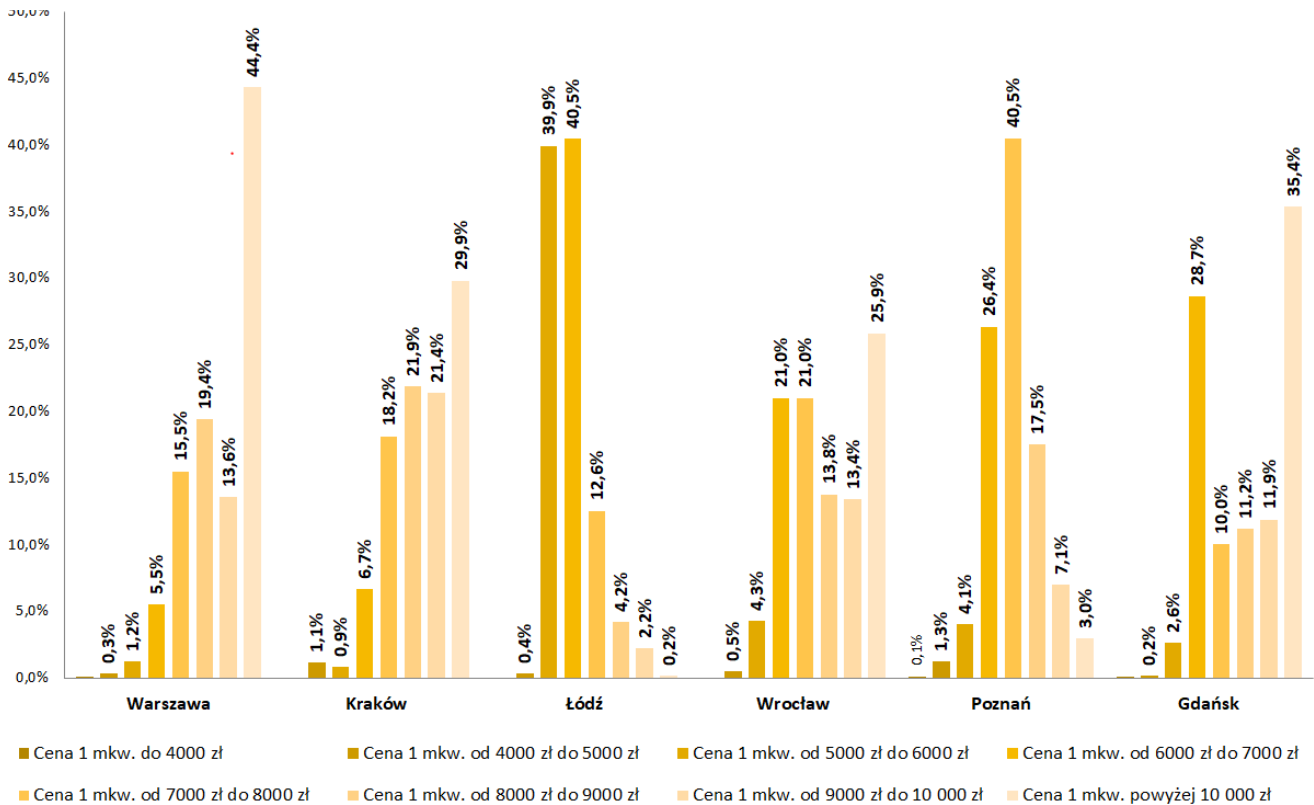
Powyższe informacje wskazują, że pod względem cenowym najbardziej wyhamował warszawski rynek deweloperski. Od stycznia do marca br. był on liderem wzrostów z kwartalnym wynikiem na poziomie 6,7%. W kolejnym kwartale ceny nowych „M” z Warszawy praktycznie się zatrzymały, a podaż wyraźnie wzrosła.

Uwagę zwraca również fakt, że nowy metraż nadal szybko drożał w Gdańsku. Pod koniec II kw. 2020 r. stolica Pomorza cechowała się już znacznie wyższym udziałem nowych lokali z ceną ofertową ponad 10 000 zł/mkw. niż Kraków i Wrocław (zobacz wykres na str. 11). Wspomniane mieszkania stanowiły 35,4% oferty deweloperów z Gdańska. Analogiczne wyniki dotyczące Krakowa i Wrocławia wynosiły odpowiednio 29,9% oraz 25,9%. Na terenie Poznania i Łodzi nowe „M” z ceną ofertową ponad 10 000 zł/mkw. miały minimalny udział. Łódzki rynek w II kw. 2020 r. nadal wyróżniał się wysokim udziałem (80,4%) lokali kosztujących od 5000 zł/mkw. do 7000 zł/mkw. Odsetek nowych gdańskich mieszkań z ceną ofertową 6000 zł/mkw. - 7000 zł/mkw. (28,7%) pozostawał zaskakująco wysoki. Poniższy wykres potwierdza, że w Gdańsku jest stosunkowo niewiele mieszkań ze średniej półki cenowej. Inaczej wygląda na przykład sytuacja dotycząca Poznania.

ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (I KW. 2020 R./II KW. 2020 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - II KW. 2020 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - I KW. 2020 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	10 432 zł	10 418 zł	0,1%
KRAKÓW	9 413 zł	9 207 zł	2,2%
ŁÓDŹ	6 428 zł	6 236 zł	3,1%
WROCLAW	8 618 zł	8 455 zł	1,9%
POZNAŃ	7 617 zł	7 535 zł	1,1%
GDAŃSK	9 219 zł	8 762 zł	5,2%

ROZKŁAD OFERTOWYCH CEN NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (II KW. 2020 R.)



Informacje z poniższej tabeli dobrze tłumaczą, dlaczego w minionym kwartale średnia ofertowa cena nowych „M” z Gdańska wciąż szybko rosta. Zestawienie pokazujące zmiany struktury cenowej mieszkań deweloperskich informuje, że w Gdańsku ubyło „M” z ceną ofertową 6000 zł/mkw. - 7000 zł/mkw. Znacząco zwiększył się natomiast udział rynkowy nowych mieszkań kosztujących ponad 10 000 zł/mkw.

Wzrost podaży takich lokali o prawie 600 w ciągu kwartału pokazuje, że oferta gdańskich deweloperów jest coraz bardziej prestiżowa. Warto odnotować, że w II kw. 2020 r. szybko rósł też udział najdroższych mieszkań z Krakowa i Wrocławia.

ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZEŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (I KW. 2020 R. - II KW. 2020 R.)

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

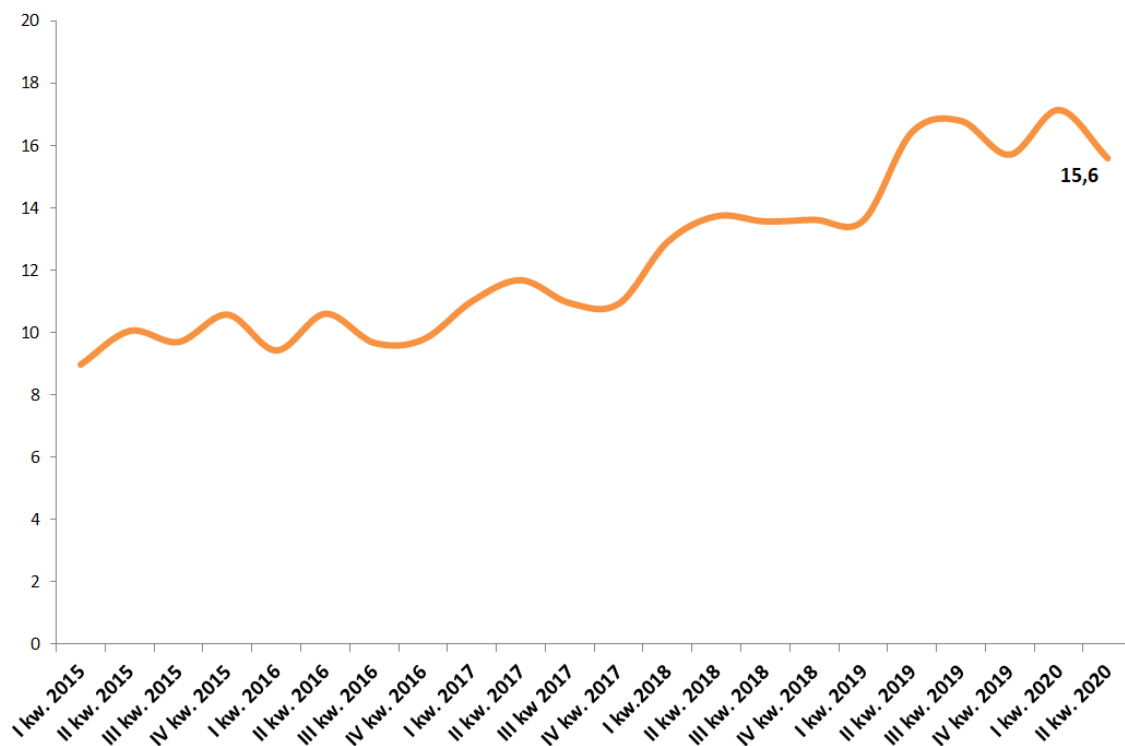
RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Właśnie doświadczaliśmy trzeciej z kolei obniżki stóp procentowych do poziomu 0,1 pp., która ma na celu dalsze ożywienie aktywności gospodarczej. Przekłada się to na wartość WIBORU w zależności od banku w okolicach 0,26 pp. Rezultatem jest spadek wysokości raty o ok. 15-20% w stosunku do stóp procentowych sprzed wybuchu pandemii. Nie możemy jednak zapomnieć o drugim składniku oprocentowania kredytu czyli marży banku. Ostatnie miesiące pokazały znaczny ich wzrost. Najbardziej widoczne jest to w bankach, które nadal jeszcze mają kredyty z 10% wkładem własnym. Oferty kredytów z 20% wkładem własnym są także droższe niż było to jeszcze przed sytuacją związaną z COVID-19. Jeżeli decydujemy się na kredyt z oprocentowaniem zmiennym (czyli zmienną wartością WIBOR'u w zależności od poziomu stopy referencyjnej), musimy pamiętać, że aktualnie wyższa marża z nami pozostanie. W przypadku podwyżki stopy referencyjnej nasze całkowite oprocentowanie wzrośnie i będzie wyższe niż było to jeszcze w I kwartale tego roku.

Drugi kwartał 2020 przyniósł nam spore zmiany w ofertach banków. Kolejne banki zwiększały wysokość wymaganego wkładu własnego i jest już trudno o dobry kredyt z 10% wkładem. Zdecydowana większość ofert wymaga od klienta zaangażowania przynajmniej 20% lub nawet 30% wkładu własnego (ING Bank). Ze względu na niskie stopy procentowe banki zaczęły rekompensować sobie zyski poprzez wzrost marż. Już w tej chwili trudno jest znaleźć oferty poniżej 1,9% marży nawet przy 20% wkładzie własnym. Spodziewamy się, że ta tendencja się utrzyma i oferty niskomarzowych kredytów hipotecznych szybko do nas nie powrócą.

W tych dziwnych dla nas czasach możemy znaleźć pozytywny impuls. Niektóre banki znoszą pewne obostrzenia które nałożyły w początkowej fazie pandemii. Po wcześniejszym wykluczeniu dochodu z działalności gospodarczej, niektóre banki zaczęły dopuszczać (przynajmniej dla wybranych branż) tą formę osiągania dochodu. Głównie chodzi o branże, które najmniej ucierpiały na sytuacji z koronawirusem lub nawet na niej zyskały. Jeśli nie dotknie nas druga fala COVID-19 to rynek liczy, że ten trend łagodzenia restrykcji się utrzyma. Drugą pozytywną informacją jest wzrost średniej zdolności kredytowej. Wynika to bezpośrednio z nominalnego oprocentowania kredytów, co przekłada się na wysokość raty stanowiącej niższe obciążenie budżetu domowego. Należy równocześnie brać pod uwagę aktualną wewnętrzną politykę kredytową banku, która w każdym z przypadków będzie miała indywidualne podejście do sposobu wyliczania zdolności.

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

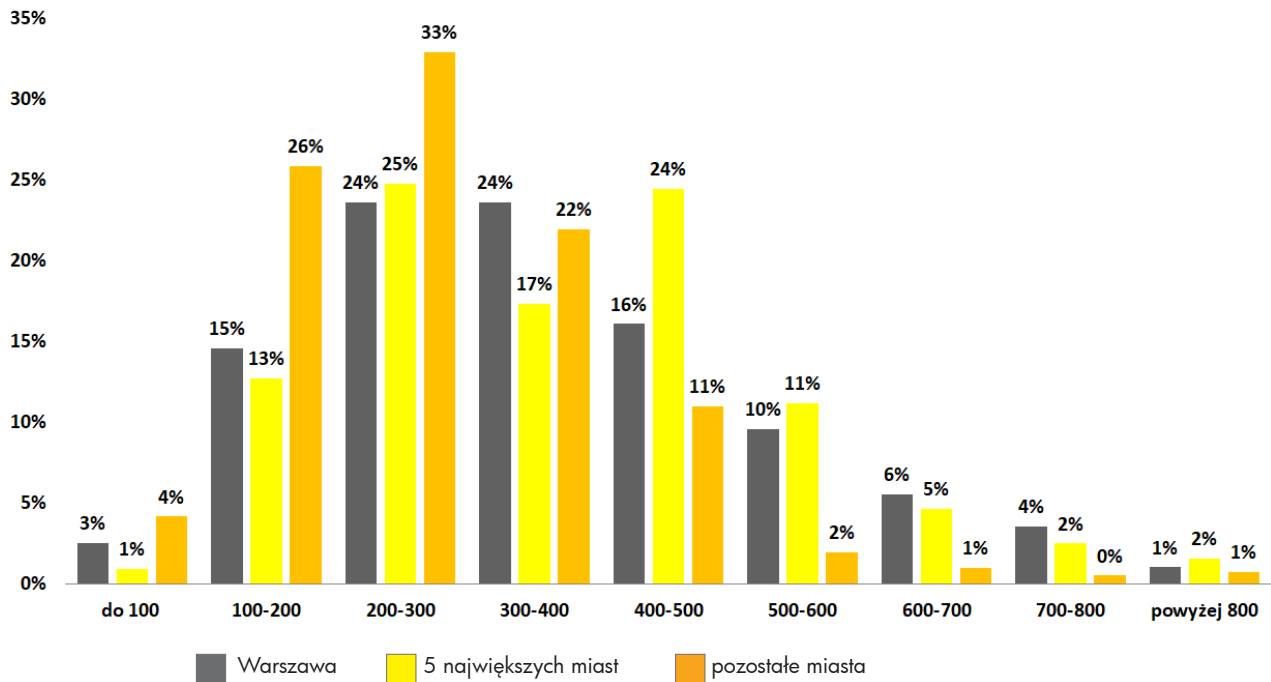


Pandemia koronawirusa namieszała w sytuacji na rynku kredytów. W związku z zaostrzeniem kryteriów udzielania kredytów, ale również zmniejszonym popytem na nieruchomości można było spodziewać się, że liczba podpisanych umów kredytowych będzie znacznie odbiegać od wyniku z I kw. Oceniamy, że w II kw. br. uruchomiono kredyty o łącznej wartości 15,6 mld zł. Jest to wynik o ponad 1,5 mld zł gorszy od poprzedniego rekordowego kwartału, zbliżony do tego z końcówki 2019 r.

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.)



Pandemiczne miesiące miały wpływ na wysokość udzielanych kredytów na zakup nieruchomości w Warszawie. W I kw. 2020 odsetek kredytów w wysokości 500 tys. zł i więcej wynosił 28 proc., podczas gdy w II kw. obniżył się do 21 proc. W tym czasie na popularności zyskiwały kredyty do 300 tys. zł (42 proc.), których udział w poprzednim kwartale wyniósł 35 proc. Podobnie wygląda sytuacja w pozostałych dwóch analizowanych segmentach. W pięciu największych miastach, z wyłączeniem Warszawy, udzielano nieco więcej kredytów do 300 tys. zł, które stanowiły 39 proc. ogółu. W mniejszych ośrodkach takie wysokości wypłacanych kredytów były najpopularniejsze i wynosiły 63 proc., podczas gdy kredyty w wysokości powyżej 500 tys. zł były przedmiotem jedynie co 25 transakcji.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020
Warszawa	290 490	221 399	378 953	404 807	411 205	364 753
5 największych miast	251 566	297 936	323 650	340 689	355 833	342 837
pozostałe miejscowości	221 399	251 023	235 556	264 119	270 775	279 584

Pomimo wysokich poziomów cen na stołecznym rynku nieruchomości średnia kwota udzielonego kredytu dość znacząco spadła. Klienci nabywający nieruchomości w stolicy zaciągali zobowiązania kredytowe w wysokości o 46 tys. zł niższej niż w I kw. br. Średnia kwota kredytu w Warszawie wyniosła 364 tys. zł. Nieco niższe kredyty były zaciągane również przez osoby z największych miast, gdzie średnia wyniosła 342 tys. zł, czyli o prawie 13 tys. zł mniej niż przed kwartałem. Jedynie w mniejszych lokalizacjach kwota zaciąganego kredytu nieznacznie wzrosła do poziomu 279 tys. zł.

Dane źródłowe:

Źródłem analizy są dane dotyczące kredytów hipotecznych realizowanych za pośrednictwem ekspertów kredytowych Gold Finance Sp. z o.o. i Alex T. Great 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	I kw. 2020	II kw. 2020
RODZINA 2+2	630 000 zł	623 000 zł	614 000 zł	612 000 zł	620 000	648 000
PARA	782 000 zł	778 000 zł	778 000 zł	768 000 zł	740 000	807 000
SINGIEL	496 000 zł	473 000 zł	410 000 zł	478 000 zł	442 000	503 000

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

W związku z wydarzeniami jakie miały miejsce w II kwartale, a co za tym idzie zmianą w ofercie kredytów hipotecznych, jesteśmy zmuszeni ponownie zmodyfikować koszyk banków służących do wyliczenia zdolności oraz wysokości raty kredytowej dla naszych modelowych gospodarstw. W poprzednich założeniach (także w 2019 roku) przyjmowaliśmy oferty banków z min. 10% wkładem własnym. Aktualna sytuacja w praktyce wymusza na klientach zaangażowanie co najmniej 20% wkładu własnego. Nasz nowy koszyk banków oparty jest więc o oferty z minimalnym 20% wkładem własnym. Oznacza to odpowiednio dla nieruchomości wartej 300 tys. zł kredyt w wysokości 240 tys. zł oraz dla nieruchomości wartej 500 tys. zł kredyt w wysokości 400 tys. zł. Pozostałe założenia pozostają bez zmian. Do nowego koszyka banków weszła oferta pięciu aktualnie najciekawszych ofert: Millennium, BNP Paribas, mBank, Pekao Bank Hipoteczny oraz CitiBank Handlowy.

Przy powyższych założeniach zdolność kredytowa modelowej rodziny 2+2 z dochodami miesięcznymi 8000 zł netto jest wyższa niż w poprzednim kwartale i wynosi 648 tys. zł, a w przypadku pary bez dzieci 807 tys. zł. Banki z naszego koszyka pożyczą też więcej singlowi z dochodami 5000 zł – obecnie średnio może liczyć na 503 tys. zł.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	ŚREDNIA WYSOKOŚĆ RATY KREDYTU HIPOTECZNEGO					
	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020
300 000	1 260 zł	1 301 zł	1 310 zł	1 300 zł	1 204 zł	928 zł
500 000	2 111 zł	2 169 zł	2 184 zł	2 166 zł	2 001 zł	1 547 zł

Kredyt na 30 lat, zmienne raty procentowe, wkład własny 20 proc. (do I kw. 2020 r. wyliczeń dokonywano przy założeniu 10 proc. wkładu własnego). W wyliczeniach oparto się na koszyku banków: Millennium, BNP Paribas, mBank, Pekao Bank Hipoteczny, CitiBank Handlowy.

Jako, że w związku ze zmieniającymi się ofertami banków dokonaliśmy zmian w doborze produktów i ich specyfikacji (20 proc. wkładu własnego) obliczenia średniej raty kredytu hipotecznego różnią się znacząco od dotychczas prezentowanych wyników. Przy zakupie mieszkania w cenie 300 tys. zł uśredniona rata kredytu wyniesie teraz 928 zł, natomiast zakup lokalu w cenie 500 tys. zł da nam ratę w wysokości 1547 zł.





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 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