

BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 6
III 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 stycznia 2021
II połowa kwietnia 2021

omówienie danych z IV kw. 2020
omówienie danych z I kw. 2021

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

III kw. 2020 r. nie jest jeszcze tym momentem, kiedy można mówić o pojawieniu się spadków cen mieszkań. Analizy cen transakcyjnych, bo tylko takie bierzemy pod uwagę w przypadku rynku wtórnego, pokazują, że nadal z kwartału na kwartał w większości obserwowanych miast kupujemy coraz droższe mieszkania. Popyt na rynku mieszkaniowym, choć niższy niż przed wybuchem pandemii, wskazuje, że zapotrzebowanie na mieszkania utrzymuje się nawet przy dość wysokich oczekiwaniach sprzedających względem ceny.

Należy jednak zauważyć, że optymizm właścicieli mieszkań na sprzedaż może zostać nieco zburzony z kilku powodów. Przede wszystkim z kwartału na kwartał wzrasta podaż mieszkań z rynku wtórnego, co przy ograniczonym popycie może powodować spadek tempa sprzedaży (już to odnotowujemy w niniejszym opracowaniu), ale także coraz większą presję do obniżania cen. Dodatkowa komplikacja wynika z obecnej sytuacji epidemicznej, która nie sprzyja szybkiemu podejmowaniu decyzji o zakupie z uwagi na niepewność związaną z utrzymaniem obecnego standardu życia przez wiele gospodarstw domowych. Do tego należy dodać pojawiające się obawy potencjalnych nabywców o możliwość finansowania zakupu kredytem hipotecznym, bo choć banki poluzowały restrykcje wprowadzone w pierwszej fazie pandemii, nadal wiele branż znajduje się na cenzurowanym. Jak twierdzą eksperci Gold Finance, nie wiemy czy pozytywny trend łagodzenia polityki kredytowej się utrzyma, bo wyniki finansowe banków pokazują, że sytuacja sektora bankowego jest nadal trudna. Specjaliści nie wykluczają poważnego kryzysu w sektorze bankowym oraz konieczności uruchomienia rządowych programów naprawczych. Może to na jakiś czas zmienić politykę kredytową banków lub nawet wstrzymać częściowo akcję udzielenia nowych kredytów.

Zwiększona podaż pojawiająca się ze strony rynku pierwotnego w kolejnych dwóch latach może także mieć istotny wpływ na kształtowanie się cen mieszkań z drugiej ręki. Jak pokazują wyliczenia portalu RynekPierwotny.pl, w III kw. br. w żadnym z sześciu analizowanych miast ceny nowych mieszkań nie spadły. W większości miejsc oferty deweloperskie są znacznie droższe od propozycji z rynku wtórnego. Kupujący mają więc przed sobą dość trudne dylematy, bo przecież zakup mieszkania do dewelopera jest początkiem wydatków związanych z pracami remontowymi.

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:



Indeks Cen Mieszkań ponownie osiągnął rekordowe wartości.



Więcej mieszkań na rynku powoduje wydłużenie średniego czasu sprzedaży.



Popyt na mieszkania poszybował w górę po wiosennych miesiącach, ale nie doszedł do poziomów notowanych przed pandemią.



Banki poluzowały restrykcje kredytowe wobec osób starających się o kredyt hipoteczny.

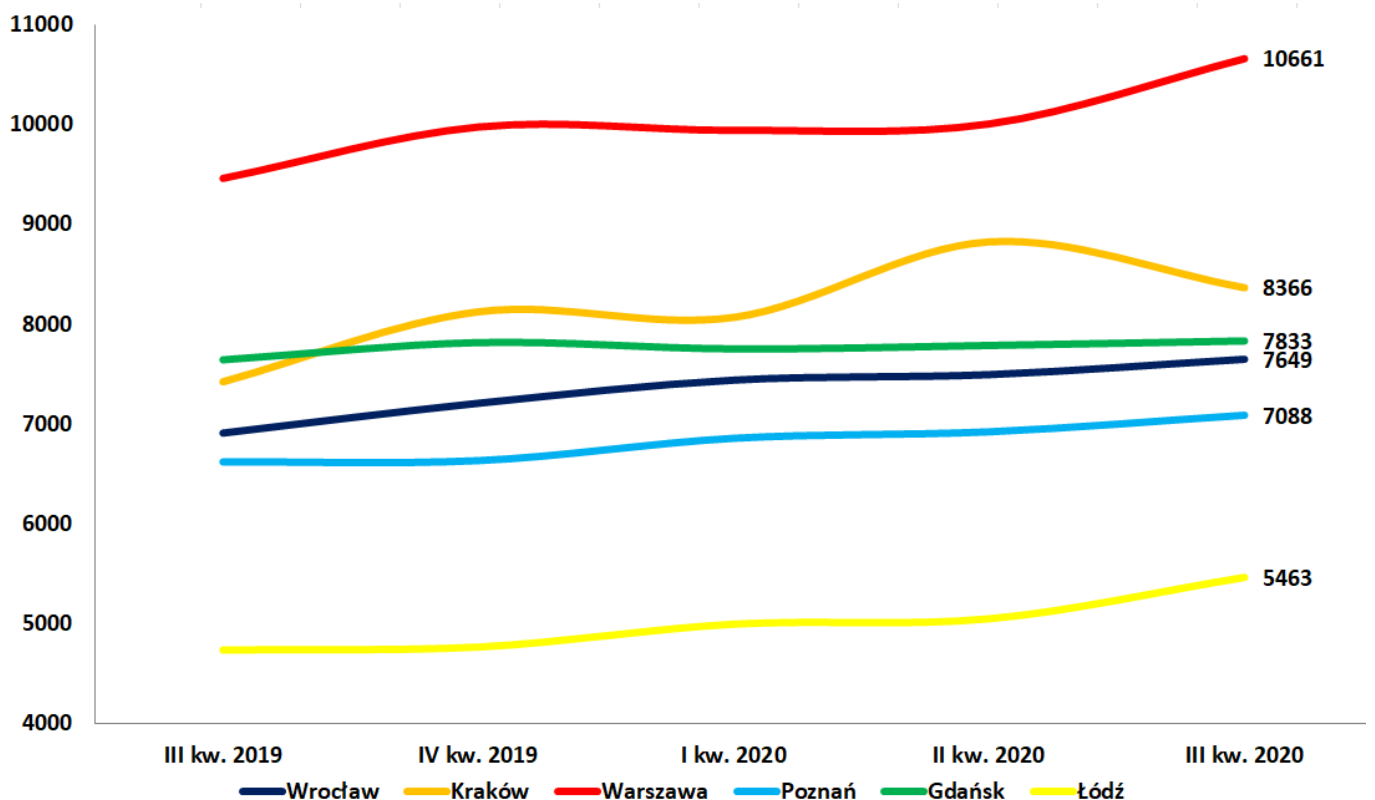
ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

Trzeci kwartał 2020 r. na rynku nieruchomości to kontynuacja zakupów w obliczu panującej pandemii. O ile w drugim kwartale szok spowodowany pojawieniem się niespotykanych dotąd czynników miał duży wpływ na popyt na rynku mieszkaniowym, to kolejne trzy miesiące były już zupełnie odmienne. Klienci powrócili na rynek, ale ich znaczna część monitorowała go pod kątem ewentualnych obniżek cen. Ku zaskoczeniu potencjalnych nabywców obserwowane ceny mieszkań utrzymują wysokie poziomy. Wśród analizowanych sześciu miast tylko w Krakowie nabywcy kupowali mieszkania tańsze niż przed kwartałem. Średnia cena m kw. w stolicy Małopolski wyniosła 8366 zł (-5,2 proc.). W Gdańsku nabywano mieszkania w zbliżonej cenie do II kw. (7833 zł), we Wrocławiu i Poznaniu kupowane mieszkania były droższe nieco o ponad 2 proc. Natomiast w Warszawie za m kw. płaciliśmy 10661 zł (+6,5 proc.), a w Łodzi 5463 zł, czyli o 8,2 proc. więcej niż w poprzednim notowaniu.

Warto zwrócić uwagę, że w stolicy średnia kwota zakupu mieszkania przekroczyła 550 tys. zł, to znacznie więcej niż w Gdańsku (424 tys. zł) i Wrocławiu (408 tys. zł). Największe mieszkania pojawiają się w transakcjach w Łodzi i Wrocławiu (56 m kw.). O ile w przypadku Wrocławia nie jest to niespodzianką, to takie średnie metraże są zaskoczeniem w Łodzi, gdzie zwykle w transakcjach pojawiały się niewielkie mieszkania dwupokojowe.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w III 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	7 649 zł	2,1%	10,7%	2,4%	1,5%	408 000 zł	56
KRAKÓW	8 366 zł	-5,2%	12,7%	1,4%	0,7%	371 500 zł	44
WARSZAWA	10 661 zł	6,5%	12,7%	1,8%	2,9%	558 000 zł	53
POZNAŃ	7 088 zł	2,4%	7,1%	2,2%	2,0%	336 000 zł	47
GDAŃSK	7 833 zł	0,6%	2,5%	2,2%	1,9%	424 000 zł	51
ŁÓDŹ	5 463 zł	8,2%	15,4%	3,3%	2,9%	288 000 zł	56

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



PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

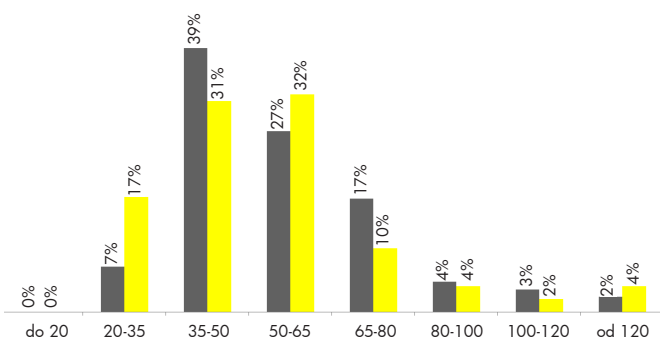
W porównaniu do analogicznego kwartału 2019 r. w Warszawie zmieniła się nieznacznie struktura nabywanych mieszkań. Podczas gdy przed rokiem lokale o metrażu 20-35 m kw. stanowiły jedynie 7 proc. sprzedaży, to obecnie udział takich transakcji wzrósł do 17 proc. Mniej było natomiast transakcji lokali większych niż 65 m kw. Zmniejszenie popularności tego segmentu widoczne jest też w przypadku lokalnych 5-ciu największych rynków mieszkaniowych w Polsce.

Wysokie poziomy cen powodują, że w Warszawie coraz trudniej znaleźć mieszkanie, gdzie cena m kw. jest niższa niż 8000 zł. W III kw. takich transakcji było 14 proc. podczas, gdy rok wcześniej odsetek ten wynosił 27 proc. W innych największych analizowanych miastach nadal co drugie mieszkanie mieści się w ww. widełkach cenowych. Jednocześnie już 57 proc. transakcji w Warszawie było nawiązywanych po cenach m kw. wyższych niż 10000 zł.

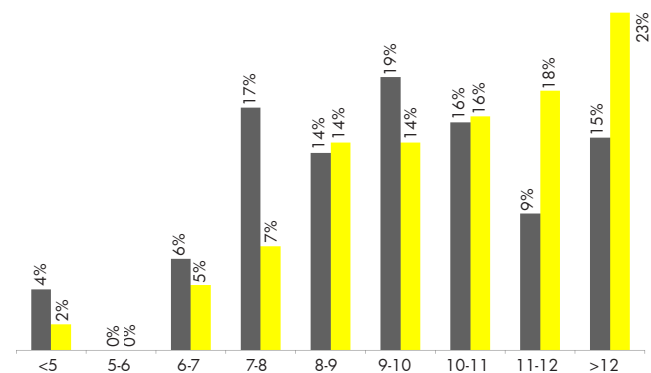
Najczęstsze stołeczne transakcje dotyczą przekroju cenowego 300-600 tys. zł., który pojawia się w 60 proc. transakcji. W innych dużych miastach najbardziej popularnym zakresem cenowym jest 200-500 tys. zł (65 proc.).

WARSZAWA

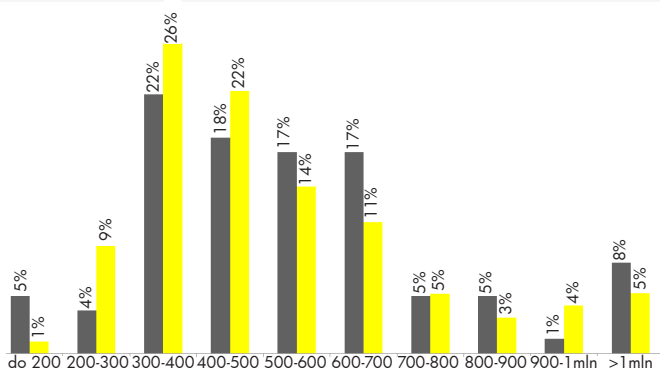
powierzchnia (m²)



cena za m² (w tys. PLN)



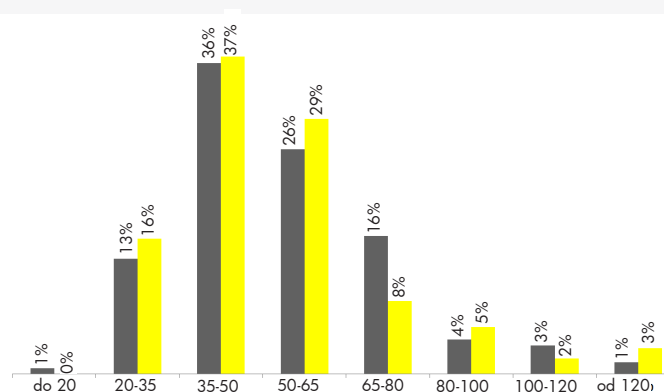
cena całkowita (w tys. PLN)



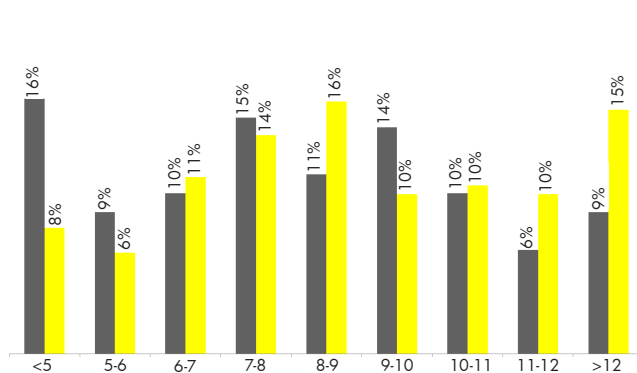
■ 2019 kw. III
■ 2020 kw. III

5 MIAST

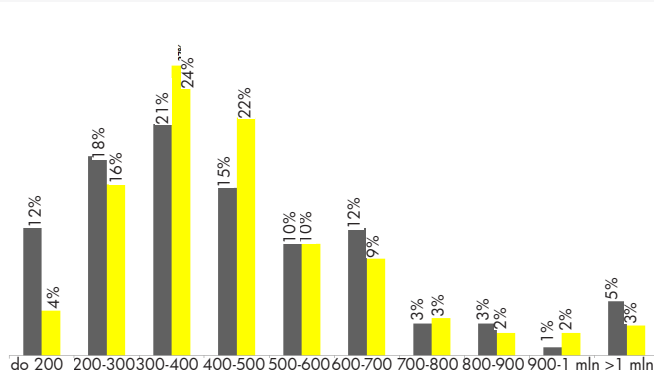
powierzchnia (m²)



cena za m² (w tys. PLN)



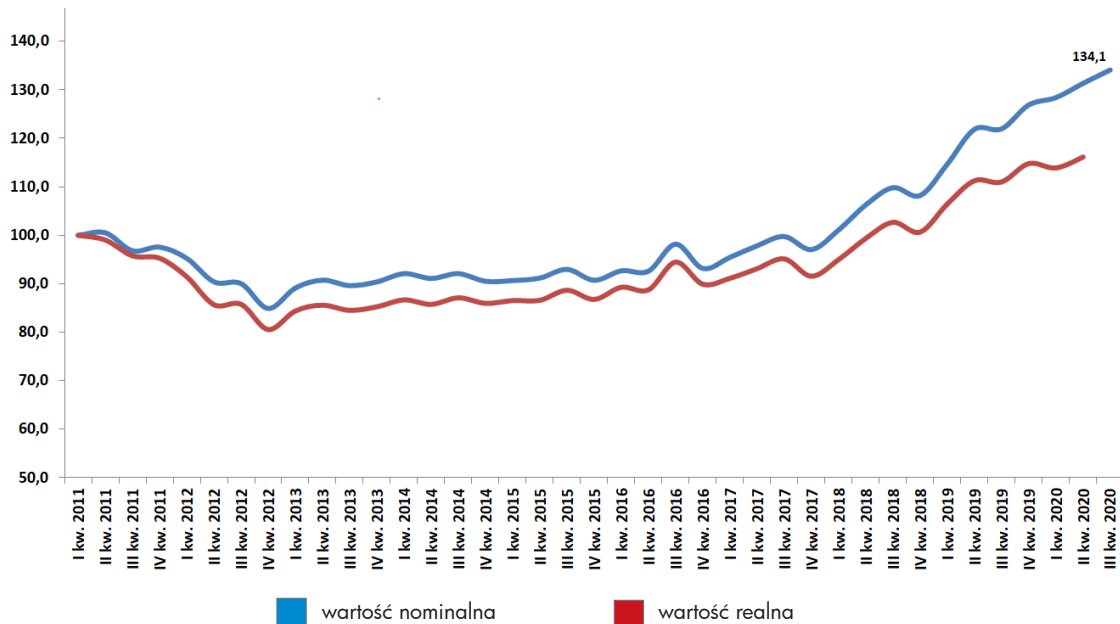
cena całkowita (w tys. PLN)



Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

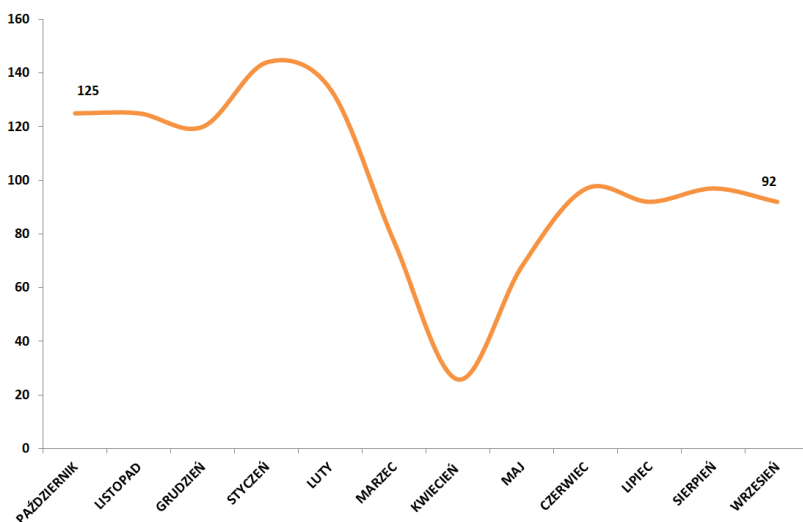
Przedłużająca się pandemia nie stanowi zagrożenia dla trendu wzrostowego Indeksu Cen Mieszkań. Ostatni odczyt wynosi 134,1 pkt i jest wyższy o 2,8 pkt od wyniku z II kw. Mamy więc do czynienia z kolejnym rekordem. W większości analizowanych największych miast w Polsce ceny kolejny kwartał pną się ku górze. Wyjątek stanowi Kraków, gdzie odnotowaliśmy niższe wartości średniej, natomiast w Gdańsku ceny transakcyjne utrzymały się na podobnym poziomie. Zagrożeniem dla dalszego wzrostu indeksu mogą być restrykcje wprowadzane jesienią i zimą w związku z sytuacją epidemiczną w kraju. Choć wiele wskazuje, że nie dojdzie do klasycznego lockdown-u, to gospodarka poprzez wprowadzenie różnego rodzaju obostrzeń dotkliwie odczuje skutki obecnej sytuacji. Pogorszenie nastrojów społecznych, w połączeniu ze słabszą kondycją wielu gospodarstw domowych może stanowić bodziec do osłabienia pozycji sprzedających, która w pespektywie ostatnich przynajmniej kilkunastu miesięcy była wyjątkowo silna.



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

Poziom popytu na mieszkania określanego w ramach Indeksu Popytu nie osiągnął wartości, które notowane były w analogicznym okresie zeszłego roku. W III kw. 2019 r. odczyty indeksu mieściły się w wartościach pomiędzy 111 a 118 punktów. Rok później to tylko 92-97 punktów. Wprawdzie początek lockdown-u obniżył wskaźnik do 26 punktów i można było spodziewać się, że w kolejnych miesiącach może tylko wzrastać, to widać wyraźną różnicę w tempie wchodzenia na rynek nowych klientów. Pandemia spowodowała, że część potencjalnych nabywców odłożyła w czasie decyzję o zakupie własnego M, a inni przestali być dla banków na tyle wiarygodnymi klientami, aby te mogły sfinansować ich zakupy na rynku mieszkaniowym. Choć liczba transakcji na rynku wtórnym realizowana przy pomocy Metrohouse nie wskazuje na pogarszającą się sytuację strony popytowej, to warto zwrócić uwagę, że analizowany poziom zainteresowania rynkiem wśród nowych klientów jest wyraźnie niższy, co może w kolejnych miesiącach przełożyć się na umocnienie pozycji kupujących. To istotna wskazówka dla osób sprzedających nieruchomości, ponieważ taka sytuacja może powodować silniejszą niż dotychczas presję na obniżki cen, a także wydłużać proces ekspozycji ofert na rynku.



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

Choć agenci Metrohouse zwracają uwagę, że klienci przeprowadzający transakcje w III kw. 2020 r. dość szybko podejmowali decyzję w przypadku znalezienia oferty odpowiadającej ich kryteriom zakupowym, to większa podaż na rynku powoduje, że często na nabywcę trzeba poczekać dłużej niż w poprzednich kwartałach. W Warszawie wprawdzie czas sprzedaży mieszkań jest identyczny jak przed rokiem, ale porównując to do wyniku z II kw. (82 dni) widoczne jest istotne wydłużenie czasu oczekiwania na transakcję. W przypadku koszyka pozostałych 5-ciu największych miast czas oczekiwania w porównaniu do poprzedniego notowania zestawienia wydłużył się o 16 dni (10 dni r/r). Także w przypadku innych lokalizacji widoczne jest wydłużenie czasu oczekiwania na nabywcę do 99 dni. Czas sprzedaży jest pochodną wyceny ofertowej mieszkania na sprzedaż. Przy rozsądnie skalkulowanej cenie popularnego segmentu mieszkaniowego można liczyć na przeprowadzenie szybkiej transakcji.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
III kwartał 2019	101	89	89
III kwartał 2020	101	99	99

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

Osoby, które chcą kupić mieszkanie lub dom w Warszawie mają swoje ulubione dzielnice. W III kw. najczęściej wyszukiwanymi lokalizacjami na stronie metrohouse.pl były Mokotów (15,6 proc. wszystkich wyszukiwań), Wola (10 proc.), ale także Wawer, Białołęka i Ursynów (powyżej 8 proc.). W porównaniu do ubiegłego roku nieco mniejsze zainteresowanie dotyczy m.in. Ochoty i Śródmieścia, czyli centralnie zlokalizowanych dzielnic stolicy. Natomiast coraz większy ruch dotyczy Wawra, który także i w poprzednim notowaniu raportu znalazł się w czołówce najchętniej wyszukiwanych dzielnic. Jednak często aktywność Internautów pozostaje bez wpływu na końcowe decyzje zakupowe. Tak jest właśnie z Wawrem, gdzie fakt wyszukiwania nieruchomości z tych okolic nie przekłada się na realne transakcje. W czołówce lokalizacji o najwyższym wskaźniku transakcji znalazły się tym razem Mokotów (18,4 proc.), Białołęka (15,8 proc.) oraz Wola i Bielany (po 12,3 proc.).



DZIELNICA	III KW 2019	III KW 2020	ODSETEK TRANSAKcji W III KW 2020 R.
Bemowo	4,2%	4,4%	1,0%
Białołęka	7,1%	8,6%	15,8%
Bielany	4,9%	5,0%	12,3%
Mokotów	16,6%	15,6%	18,4%
Ochota	5,7%	3,4%	<1,0%
Praga Północ	1,7%	2,1%	1,8%
Praga Południe	8,1%	7,3%	9,6%
Rembertów	0,8%	1,2%	<1,0%
Śródmieście	10,8%	6,8%	5,3%
Targówek	4,4%	2,7%	3,5%
Ursus	2,9%	2,8%	<1,0%
Ursynów	7,3%	8,4%	7,9%
Wawer	5,6%	8,8%	<1,0%
Wesoła	1,2%	1,1%	<1,0%
Wilanów	5,2%	5,4%	1,8%
Włochy	2,4%	3,1%	<1,0%
Wola	8,7%	10,0%	12,3%
Żoliborz	2,3%	3,1%	7,0%

Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

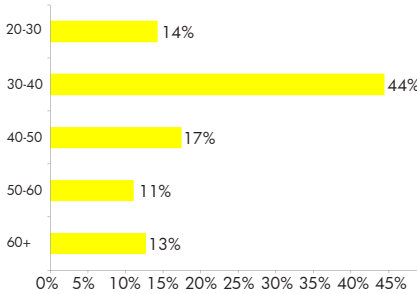
największe zainteresowanie ■ ■ ■ ■ najmniejsze zainteresowanie

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.

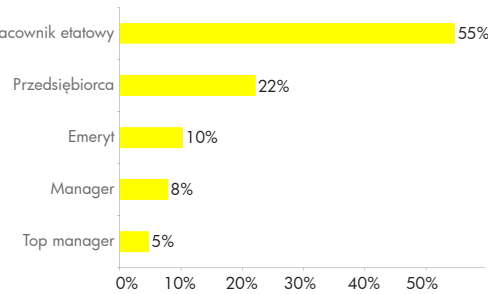
PROFIL KUPUJĄCYCH

Wśród nabywców mieszkań w sieci Metrohouse w III kw. 2020 r. największą grupę stanowiły osoby między 30 a 40 rokiem życia. Niezbyt często (12 proc.) nabywcami są osoby poniżej 30 roku życia, choć patrząc na średnią cenę kupowanego lokum, to właśnie ta grupa wiekowa tym razem nabywała najdroższe mieszkania (średnia 373 tys. zł). Nadal wśród powodów zakupu przeważają cele inwestycyjne (35 proc.) do których zaliczamy nie tylko bezpośrednio odpowiedzi dotyczące zakupu mieszkania pod wynajem, ale również np. zakupy dla dzieci na czas studiów, które można traktować jako pewnego rodzaju lokatę kapitału. Wiele wskazań transakcyjnych dotyczyło zakupu przez klienta większej nieruchomości niż dotychczasowa, co można definiować jako pozytywny trend zakupowy.

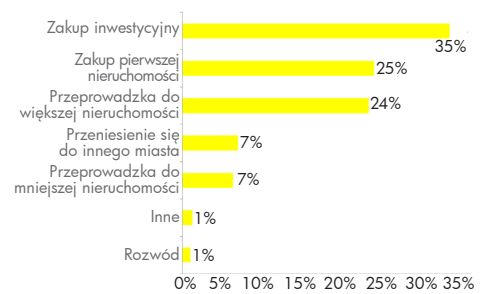
WIEK KUPUJĄCYCH



PROFESJA



POWÓD ZAKUPU

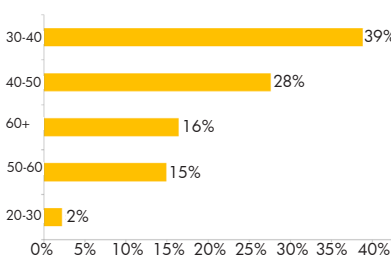


WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	373 000	57	Emeryt	268 000	49	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	302 000	48
30-40	330 000	53	Manager	395 000	53	Przeprowadzka do większej nieruchomości	374 000	65
40-50	327 000	52	Pracownik etatowy	325 000	53	Zakup inwestycyjny	353 000	46
50-60	343 000	44	Przedsiębiorca	356 000	53	Zakup pierwszej nieruchomości	316 000	52
60+	352 000	52	Top Manager	368 000	47	Przeniesienie się do innego miasta	249 000	52
						Rozwód	290 000	43

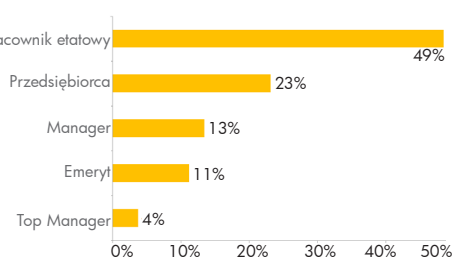
PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Również grupa 30-40-latków jest najbardziej aktywną jeśli chodzi o sprzedaż nieruchomości (39 proc.). Najbardziej transakcje sprzedaży realizują klienci z grupy 20-30 lat – zaledwie 2 proc. Wśród powodów sprzedaży przeważają przesłanki natury finansowej – jest to zarówno potrzeba odblokowania środków zamrożonych w nieruchomościach, jak i sprzedaż inwestycji, jak również inne powody nie związane z późniejszym wykorzystaniem środków na rynku nieruchomości. Powody sprzedaży nieruchomości korespondują z odpowiedziami na temat zakupów. Często (26 proc.) sprzedaż wynika z potrzeby przeprowadzki do większego mieszkania.

WIEK SPRZEDAJĄCEGO



PROFESJA SPRZEDAJCEGO



POWÓD SPRZEDAŻY



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	342 000	51	Emeryt	278 000	57	Powód finansowy	311 000	49
30-40	315 000	50	Manager	423 000	49	Przeprowadzka do większej nieruchomości	345 000	53
40-50	336 000	55	Pracownik etatowy	282 000	51	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	367 000	55
50-60	314 000	49	Przedsiębiorca	355 000	51	Przeniesienie się do innego miasta	292 000	53
60+	339 000	50	Top Manager	499 000	46	Sprzedaż nieruchomości spadkowej	264 000	46

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

Doniesienia napływające z rynku pierwotnego nie do końca odpowiadają wielu wcześniejszym prognozom. Spadki cen nowych mieszkań nie są bowiem powszechne. Ekspert RynekPierwotny.pl w ramach swojej kwartalnej analizy postanowili sprawdzić, czy informacje z największej w Polsce bazy nowych mieszkań potwierdzają dalsze wzrosty cen metrażu. Po podsumowaniu wyników z III kw. 2020 r. okazało się, że w żadnej z sześciu największych metropolii średnie ofertowe ceny 1 mkw. lokali nie spadły. Można było jednak zauważyć zmniejszenie tempa dodatnich zmian cenowych.

W ujęciu kwartalnym, średnie ofertowe ceny dotyczące sześciu największych rynków pierwotnych zmieniły się następująco:

- » Warszawa - wzrost o 0,2% względem II kw. 2020 r. (do 10 365 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 2,7% względem II kw. 2020 r. (do 9 636 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 3,1% względem II kw. 2020 r. (do 6 649 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 0,2% względem II kw. 2020 r. (do 8 707 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 0,8% względem II kw. 2020 r. (do 7 709 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 2,5% względem II kw. 2019 r. (do 9 601 zł/mkw.)

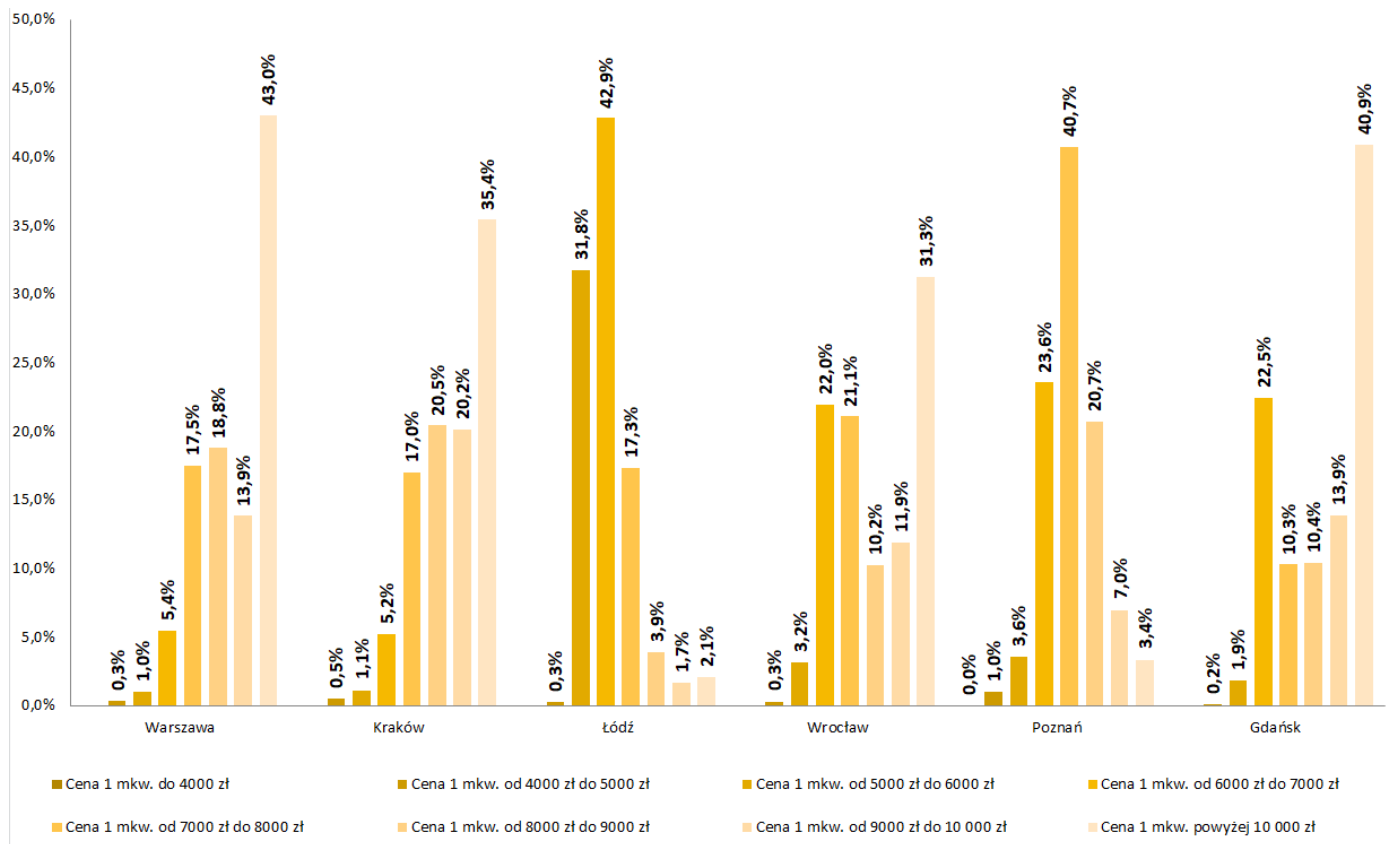
Na uwagę zasługuje nie tylko przypadek Warszawy, w której po raz drugi z rzędu odnotowano cenową stabilizację. Trzeba też dodać, że od lipca do września br. nowe mieszkania praktycznie nie drożały już we Wrocławiu. Łódź powtórzyła natomiast swój wynik z II kw. 2020 roku (+3,1%), co wystarczyło do zajęcia pierwszej pozycji w rankingu podwyżek. Tempo wzrostu cen ofertowych nowego metrażu niewiele spadło w Poznaniu. Jeżeli zaś chodzi o Gdańsk, to tamtejsza podwyżka była w III kw. 2020 r. dwa razy mniejsza niż poprzednio. Podobny wynik (+2,7%) odnotowano również dla Krakowa. Stolica Małopolski to jedyna metropolia, która wyróżnia się znacznie szybszym wzrostem cen nowych „M” niż kwartał wcześniej. Wykres na stronie 11 wskazuje, że pod koniec września 2020 r. już ponad 35% nowych krakowskich lokali w ujęciu ofertowym kosztowało ponad 10 000 zł/mkw.

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

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - III KW. 2020 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - II KW. 2020 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	10 365 zł	10 343 zł	0,2%
KRAKÓW	9 636 zł	9 384 zł	2,7%
ŁÓDŹ	6 649 zł	6 451 zł	3,1%
WROCŁAW	8 707 zł	8 690 zł	0,2%
POZNAŃ	7 709 zł	7 649 zł	0,8%
GDAŃSK	9 601 zł	9 367 zł	2,5%



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



Druga tabela przygotowana przez ekspertów RynekPierwotny.pl ma charakter uzupełniający i dobrze tłumaczy analizowane wcześniej zmiany średnich cen nowego metrażu. Wspomniane zestawienie pokazuje między innymi, że w Łodzi od lipca do września 2020 r. mocno spadł udział nowych „M” z ceną ofertową 5000 zł/mkw. - 6000 zł/mkw. To zła wiadomość dla łodzian szukających niedrogo lokum od dewelopera.

Warto także zwrócić uwagę na zmiany udziału najdroższych nowych mieszkań, które kosztują ponad 10 000 zł/mkw. W Warszawie odsetek takich lokali przestał już szybko rosnąć. Zupełnie inna sytuacja w III kw. dotyczyła Krakowa, Wrocławia oraz Gdańska, czyli miast na terenie których odnotowano największe wzrosty udziału drogiej lokali deweloperskich. Powyższy wykres potwierdza, że pod względem odsetka nowych mieszkań kosztujących ponad 10 000 zł/mkw. Gdańsk prawie dogonił już Warszawę.

ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZEŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (II KW. 2020 R. - III KW. 2020 R., PUNKTY PROCENTOWE - P.P.)

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

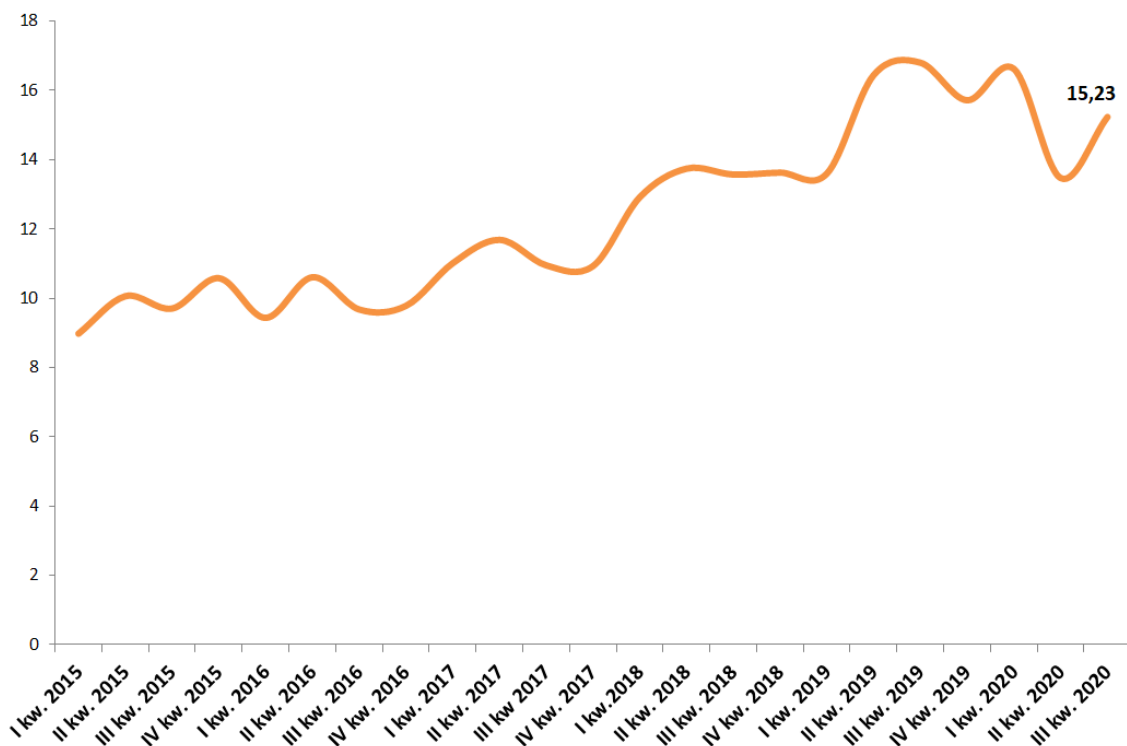
RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Trzeci kwartał 2020 r. na rynku kredytów hipotecznych to przede wszystkim stopniowe poluzowywanie przez banki swojej polityki kredytowej w stosunku do drugiego kwartału. Po ciężkim okresie w pierwszej fazie pandemii, gdzie banki wprowadziły szereg restrykcji, widzimy stabilizację ofert i wyłączenie wcześniej wprowadzonych obostrzeń. Trend łagodzenia polityki kredytowej banków najwyraźniej możemy zobaczyć w zakresie liczenia zdolności kredytowej dla osób prowadzących działalność gospodarczą. Banki, które wycofały możliwość akceptacji takiego dochodu powoli do niego powracają lub poszerzają listę branż (według PKD), których dochód będą akceptowały. Kolejną pozytywną informacją jest obniżenie wymaganego wkładu własnego do wartości sprzed wybuchu pandemii koronawirusa. Wysokość marż i większość elementów kosztowych kredytu hipotecznego nie uległa istotnych zmianom. Oferty bankowe są na podobnym poziomie, jak to było w drugim kwartale 2020 r.

Nie wiemy czy pozytywny trend poluzowywania polityki kredytowej się utrzyma. Kolejne wyniki finansowe banków pokazują, że sytuacja sektora bankowego jest nadal trudna. Banki zaczęły tworzyć odpisy i rezerwy w związku z pogorszeniem się jakości ich portfela kredytowego czyli spłacalności zobowiązań przez klientów. Bankom nie pomagają również najniższe w historii stopy procentowe. Specjaliści nie wykluczają poważnego kryzysu w sektorze bankowym oraz konieczność uruchomienia rządowych programów naprawczych. Może to na jakiś czas zmienić politykę kredytową banków lub nawet wstrzymać częściowo akcję udzielenia nowych kredytów.

Rada Polityki Pieniężnej pomimo dużej ilości posiedzeń w ostatnim kwartale, nie zdecydowała się na zmianę stóp procentowych. Stopa referencyjna wynosi aktualnie 0,1% co przekłada się na stawkę WIBOR-u w zakresie 0,22% do 0,26% w zależności od banku. Pojawiły się informacje o możliwości obniżenia stopy referencyjnej nawet do poziomu 0,01%, ale na razie nie mamy do tego przesłanek. W tym momencie najlepiej widać jak niskie stopy procentowe pozytywnie wpływają na podwyższenie maksymalnej kwoty kredytu, jaką możemy pożyczyć od banków.

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

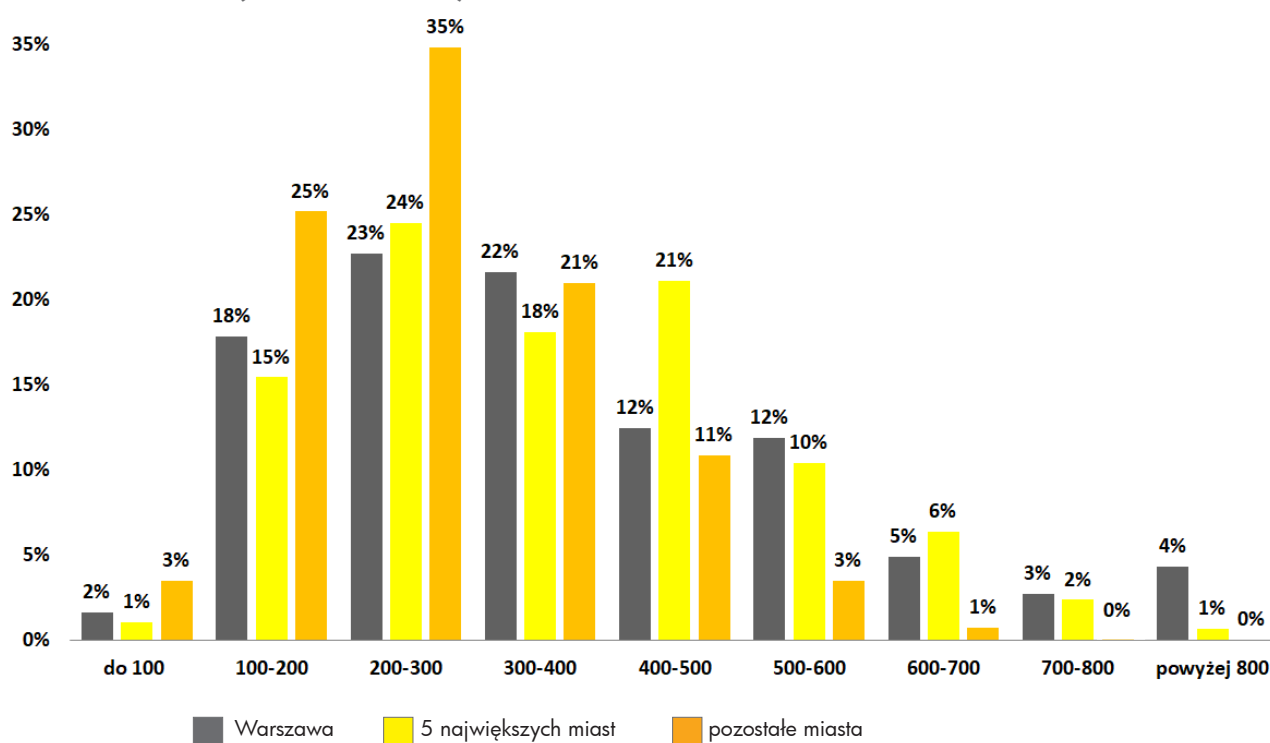


Wartość nowych umów kredytowych w II kwartale 2020 r. (13,47 mld) pozwala stwierdzić, że był to największy kwartał sprzedażowy od 12-stu miesięcy. Jednak nastroje w III kw. uległy znaczącej poprawie w związku z poluzowaniem polityki kredytowej przez banki oraz wzmożonej akcji klientów na rynku nieruchomości. Według szacunków czynionych na bazie wyników sprzedażowych marek Gold Finance i Alex T. Great można ocenić, że wartość nowych umów kredytowych w III kw. br. przekroczy 15 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.)



Nabywcy mieszkań w Warszawie zaciągają coraz wyższe zobowiązania kredytowe. Odsetek udzielonych kredytów powyżej 500 tys. zł wzrósł z 21 proc. w II kw. do 24 proc. Z drugiej strony stołeczni kredytobiorcy są zainteresowani także niższymi pułapami kredytów. Co piąty wypłacony kredyt był w wysokości niższej niż 200 tys. zł. W wielu przypadkach niska wartość wnioskowanego kredytu świadczy o wysokim wkładzie własnym przy zakupie nieruchomości. W koszyku pięciu największych miast kredyty ponad 500 tys. zł stanowią 19 proc., a w przypadku pozostałych lokalizacji zaledwie 4 proc. udziału. W mniejszych lokalizacjach aż 63 proc. wypłacanych kredytów stanowią te w wysokości do 300 tys. zł. W 5-ciu największych miastach (oprócz Warszawy) odsetek takich kredytów wynosi 40 proc.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	II kw. 2019	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020
Warszawa	221 399	378 953	404 807	411 205	364 753	377 617
5 największych miast	297 936	323 650	340 689	355 833	342 837	329 371
pozostałe miejscowości	251 023	235 556	264 119	270 775	279 584	289 417

Choć w Warszawie średnia kwota udzielanego kredytu wzrosła w porównaniu do poprzedniego kwartału o kilkanaście tysięcy złotych, to nadal nie przekracza 400 tys. zł. Średnio na zakup nieruchomości pożyczamy tu 377 tys. zł. Jest to o ponad 48 tys. więcej niż w przypadku zakupów w innych największych miastach w kraju. W pozostałych miejscowościach kwota kredytu jest nieco wyższa od średniej sprzed miesiąca i wynosi 289 tys. zł. Jest to najwyższy wynik odkąd prowadzimy wyliczenia w tym zakresie.

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				
	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020
RODZINA 2+2	614 000 zł	612 000 zł	620 000	648 000	703 000
PARA	778 000 zł	768 000 zł	740 000	807 000	877 000
SINGIEL	410 000 zł	478 000 zł	442 000	503 000	547 000

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

Jak widać, zdolność kredytowa wzrosła w każdej analizowanej przez nas grupie potencjalnych kredytobiorców. Rodzina z dwójką dzieci przy założeniu miesięcznych dochodów w wysokości 8000 zł może liczyć już na ponad 700 tys. zł. zdolności kredytowej. W przypadku związku bez dzieci średnia zdolność wyliczana dla naszego koszyka banków wynosi już 877 tys. zł i jest wyższa o 70 tys. zł niż w poprzednim kwartale. Natomiast singiel zarabiający 5000 zł może liczyć na prawie 550 tys. zł, co mając na uwadze ceny nieruchomości w dużych miastach, daje to mu dość nieograniczone pole manewru przy wyborze lokalu do zakupu. Należy jednak pamiętać, że bank nie sfinansuje nam całości zakupu. Musimy być przygotowani na co najmniej 20-procentowy wkład własny.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	ŚREDNIA WYSOKOŚĆ RATY KREDYTU HIPOTECZNEGO				
	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020
300 000	1 310 zł	1 300 zł	1 204 zł	928 zł	916 zł
500 000	2 184 zł	2 166 zł	2 001 zł	1 547 zł	1 528 zł

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

Od poprzedniego zestawienia podstawą naszych założeń jest zakup mieszkania z wkładem własnym równym 20 proc. ceny zakupu nieruchomości. Ma to swoje przełożenie na średnią wysokość rat kredytu. Przy mieszkaniu za 300 tys. zł. możemy szacować, że średnia miesięczna rata wyniesie 916 zł, czyli o kilkanaście złotych mniej niż przed kwartałem. Mając w perspektywie zakup mieszkania za pół miliona złotych domowy budżet stanie się co miesiąc lżejszy średnio o 1528 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: franczyza.metrohouse.pl 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