

BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 8
I kwartał 2021 r.



POLITYKA PRYWATNOŚCI

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

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

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

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

KOLEJNE WYDANIA RAPORTU

Data wydania

Zawartość

II połowa lipca 2021

omówienie danych z II kw. 2021

II połowa października 2021

omówienie danych z III 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

Mija pierwsza rocznica ogłoszenia pandemii – wydarzenia, którego nikt nie zdołał uwzględnić w żadnym ze scenariuszy rozwoju rynku nieruchomości. Tym bardziej nikt też nie potrafił przewidzieć krótko i długoterminowych konsekwencji ekonomicznych towarzyszącym turbulencjom na rynku mieszkań i kredytów hipotecznych. Większość prognoz, o ile ktokolwiek próbował w tym czasie oceniać możliwe następstwa tej sytuacji, dotyczyła możliwego osłabienia koniunktury, a wręcz zapaści na rynku mieszkaniowym. Rzeczywiście marzec i kwiecień 2020 r. upłynął pod znakiem spadków w sprzedaży i oczekiwania na rozwój sytuacji. Jednak już kolejne miesiące to gwałtowne nasilenie popytu, które urzeczywistniło się pojawieniem nowych grup inwestorów lokujących swój kapitał na rynku nieruchomości. Wzmożone zainteresowanie rynkiem widoczne jest do dziś. Deweloperzy odnotowują rekordową sprzedaż, a rynek wtórny cieszy się niestabnym zainteresowaniem klientów i to nie tylko w segmencie mieszkań oddanych do użytkowania w ostatniej dekadzie, ale co ciekawe także w relatywnie tańszej wielkiej płyty, czy wybudowanych w innych starszych technologiach.

Wszystko to dzieje się przy rosnących cenach. W przeprowadzanych przez doradców Metrohouse transakcjach ceny r/r wzrosły od 7 do 13 proc. Najwyższe wzrosty cen widoczne były w Gdańsku, Łodzi i we Wrocławiu. W tych miastach przekroczyły 10 proc. Wzrosty kontynuowane były w ostatnim kwartale, a jedyną lokalizacją spośród największych miast, gdzie pojawiły się spadki jest Warszawa. W stolicy są to obniżki średnio o 2,3 proc. Cały czas dość symptomatyczny jest wysoki odsetek zakupów inwestycyjnych, który w dalszym ciągu przekracza 30 proc. wszystkich transakcji na rynku. Indeks Popytu wskazuje, że napływ na rynek nowych klientów zainteresowanych zakupem mieszkania utrzymuje się na wysokim poziomie, co pozwala prognozować, że pod względem sprzedażowym II kw. br. będzie równie satysfakcjonujący co I. W ujęciu kwartalnym w dalszym ciągu wzrosty widoczne są również na rynku nowych mieszkań. Jak wskazują analizy serwisu RynekPierwotny.pl w porównaniu do poprzedniego kwartału ceny rosły od 0,3 proc. w Poznaniu nawet do ponad 3 proc. w Krakowie i Łodzi.

W następstwie dużego popytu na mieszkania, rośnie też zainteresowanie finansowaniem tych zakupów. W marcu 2021 r. Polacy złożyli najwięcej zapytań kredytowych od 10-ciu lat. Pomogły też powracające kredyty na 90 proc. LTV w kilku bankach. Zainteresowanie rośnie mimo podwyżek marż. Przy kredycie z wkładem na poziomie 10 proc. poziomy marż mogą przekraczać 3 proc., nieco niższe (2,0-2,2 proc.) spotkamy w przypadku wyższego, 20 proc. wkładu własnego.

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:



34 proc. zakupów mieszkań ma cel inwestycyjny



Najdroższe mieszkania nabywamy w Warszawie – średnio 603 tys. zł



Największe kwartalne wzrosty cen na rynku wtórnym odnotowaliśmy w Gdańsku (6,8 proc.)



Średnio na nabywcę mieszkania czeka się od 91 do 104 dni

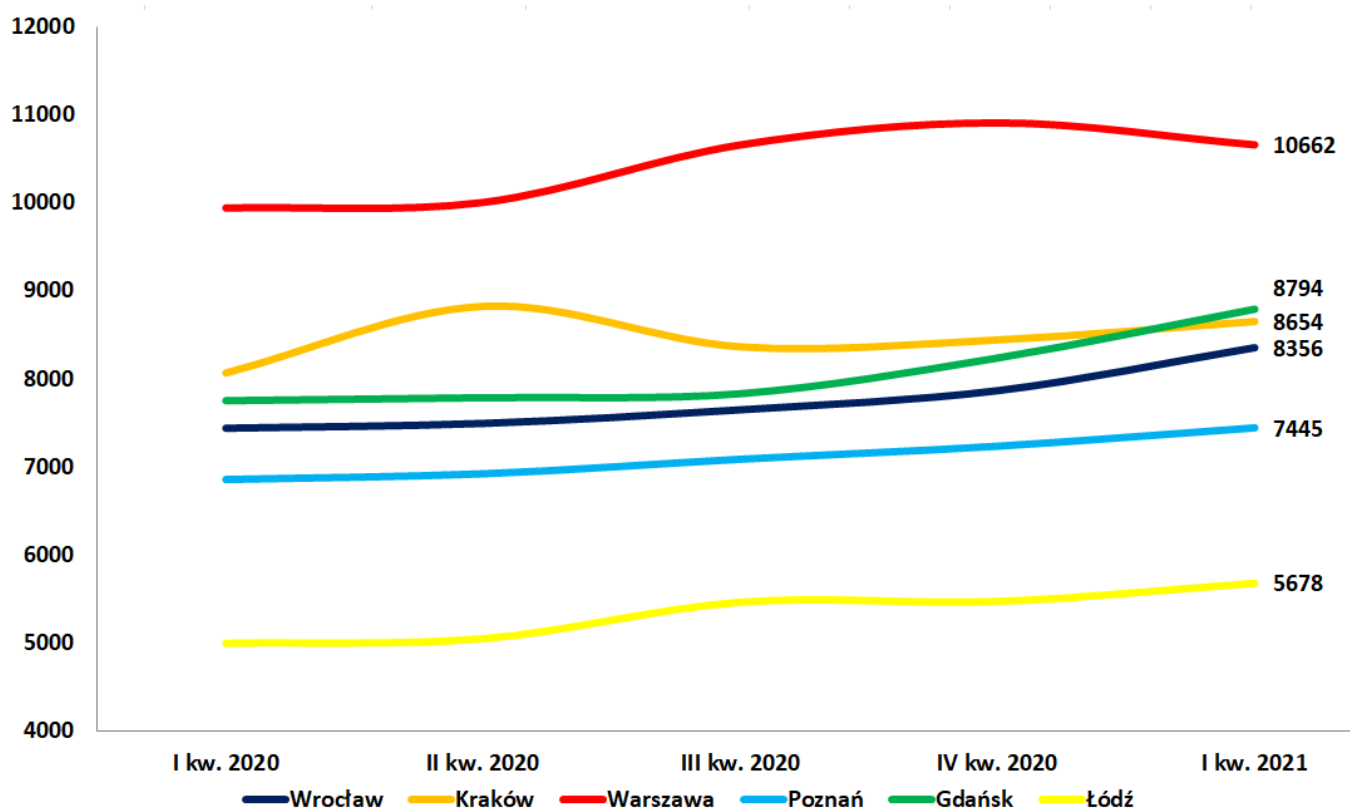
ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

Pierwszy kwartał każdego roku jest okresem, który nie charakteryzuje się znaczącą aktywnością rynku. W tym roku sytuacja jednak była zupełnie odmienna, co w perspektywie obfitującego zwykle w transakcje okresu wiosennego jest dobrym prognostykiem na kontynuację zainteresowania zakupami. Podczas, gdy poprzedni rok, mimo pandemii, upłynął pod znakiem wzrostów cen, także i na początku 2021 r. w większości analizowanych miast widoczne są kolejne podwyżki. Jedynym miastem, gdzie wzrost cen został zahamowany jest Warszawa. W stolicy średnia cena m kw. spadła do poziomu 10662 zł i jest niższa o 2,3 proc. niż w IV kw. 2020 r. Liderami wzrostów są Gdańsk i Wrocław, gdzie średnie wzrosty wyniosły odpowiednio 6,8 i 6,2 proc. W porównaniu do sytuacji sprzed 12-stu miesięcy, a więc jeszcze sprzed pandemii, najwyższe, bo ponad 13 proc. wzrosty widoczne są w Łodzi i Gdańsku, zaś najniższe (7,2 - 7,3 proc.) w Warszawie i Krakowie.

Interesującą kwestią dla przyszłych nabywców mieszkań jest poziom negocjacji cen. W raporcie Barometr, mierzymy ten wskaźnik w dwóch różnych kontekstach. Pierwszy z nich to różnica pomiędzy pierwszą a ostatnią ceną ofertową, która obecnie wynosi od 2 do 4 proc. Drugi kontekst to klasyczne negocjacje stron transakcji, gdzie można dodatkowo osiągnąć od 0,9 do 2,6 proc. ostatniej ceny ofertowej.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w I kw. 2021	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
WROCLAW	8 356 zł	6,2%	12,3%	3,0%	1,7%	406 000 zł	48
KRAKÓW	8 654 zł	2,5%	7,3%	3,6%	2,6%	435 000 zł	51
WARSZAWA	10 662 zł	-2,3%	7,2%	3,1%	0,9%	603 000 zł	58
POZNAŃ	7 445 zł	2,9%	8,6%	2,0%	1,9%	437 000 zł	61
GDAŃSK	8 794 zł	6,8%	13,4%	3,8%	2,1%	460 000 zł	55
ŁÓDŹ	5 678 zł	3,8%	13,7%	2,0%	2,2%	309 000 zł	55

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



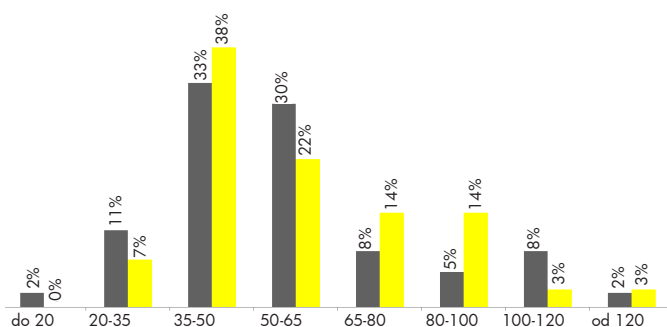
PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

Wśród nabywanych mieszkań nadal przeważa segment lokali o metrażach popularnych bez względu na koniunkturę i zmiany na rynku. Są to mieszkania między 35 a 50 m kw. W Warszawie sprzedaż takich lokali na rynku wtórnym to aż 38 proc. wszystkich transakcji. Warto jednak podkreślić, że ostatnie transakcje przynoszą nam coraz więcej sprzedaży w grupach powyżej 80 m kw. Rok temu odsetek takich transakcji wynosił 15 proc. podczas gdy w I kw. 2021 wzrósł o kolejne 5 pkt. proc. Podwyżki cen bardzo dobrze widać na wykresie przedstawiającym udział transakcji w poszczególnych zakresach cen za m kw. Jeszcze rok temu 60 proc. transakcji w Warszawie charakteryzowało się cenami poniżej 10 tys. zł za m kw. Obecnie jest to 43 proc. Coraz więcej mieszkań nabywamy w cenach powyżej 12 tys. zł. za m kw. – 28 proc. vs. 19 proc. przed rokiem.

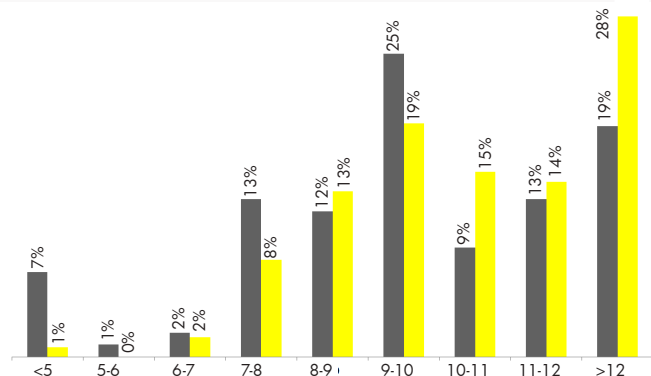
W przypadku pozostałych największych miast preferencje zakupowe także skupiają się na metrażach pomiędzy 35 a 50 m kw. (35 proc.). Znacznie więcej niż zwykle, bo 11 proc. transakcji, dotyczy mieszkań o metrażach 80-100m kw. Jeszcze rok temu 16 proc. transakcji dotyczyło mieszkań nabywanych w cenach poniżej 200 tys. zł. Obecnie znalezienie takiego mieszkania w największych miastach jest znacznie trudniejsze. Tylko 2 proc. transakcji dotyczyło lokali o takich parametrach cenowych.

WARSZAWA

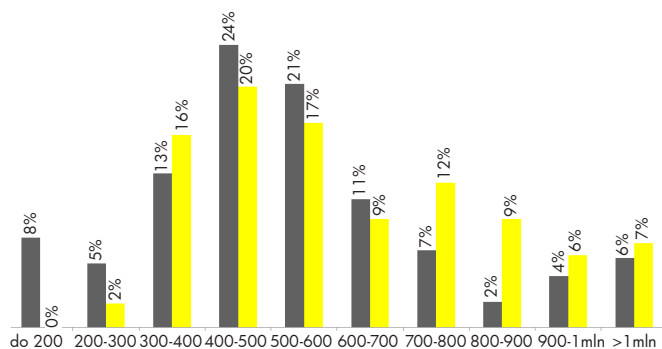
powierzchnia (m2)



cena za m2 (w tys. PLN)

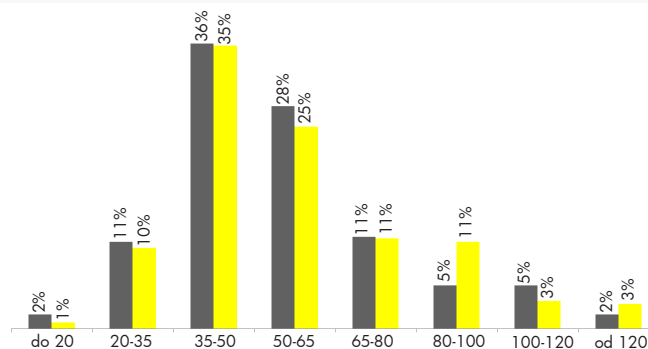


cena całkowita (w tys. PLN)

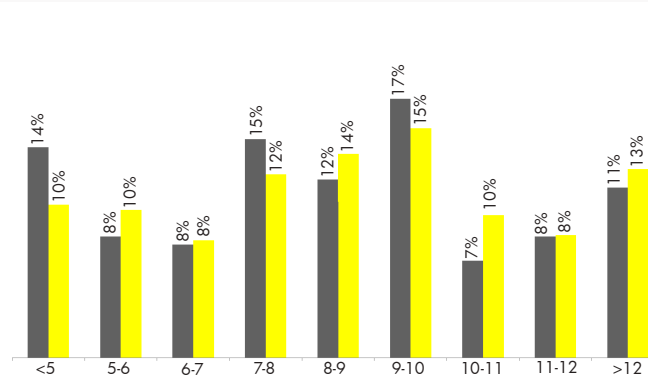


5 MIAST

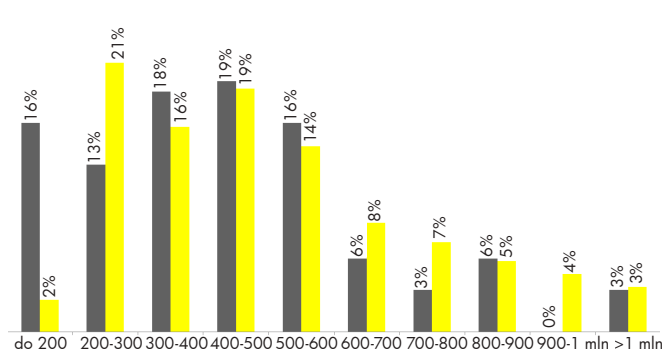
powierzchnia (m2)



cena za m2 (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)

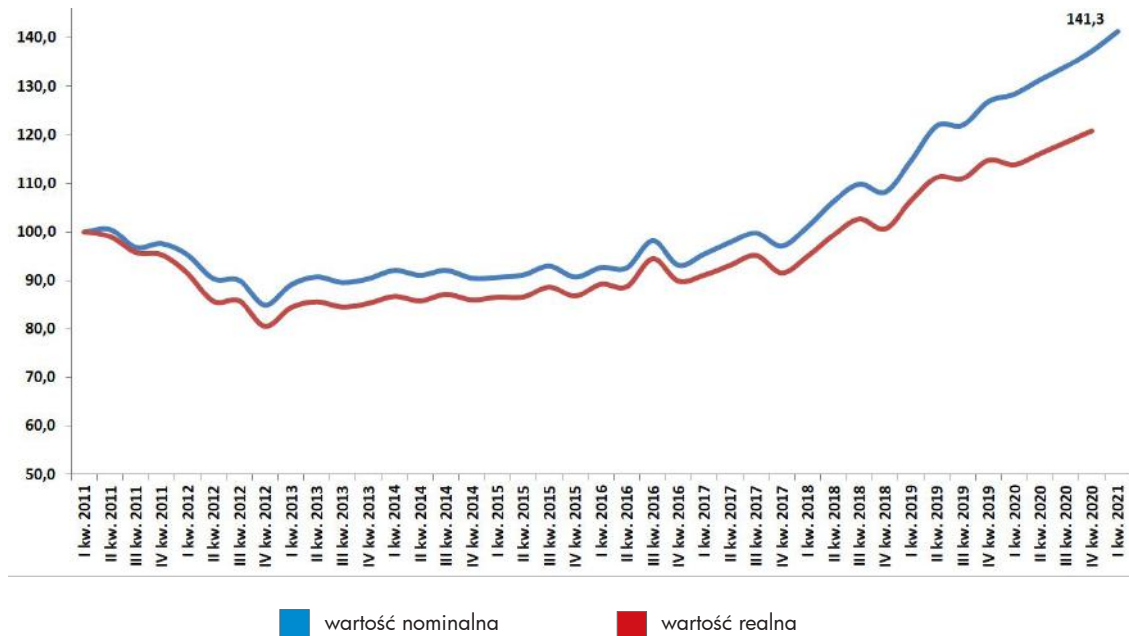


■ 2020 kw. I
■ 2021 kw. I

Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

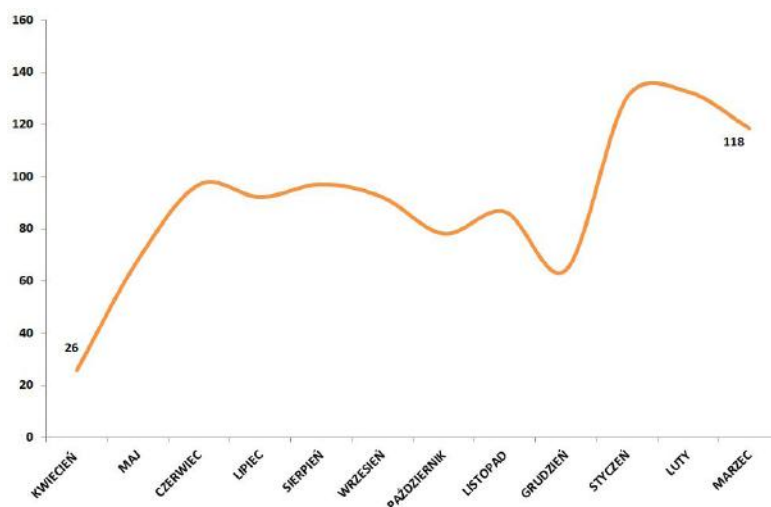
Mimo pandemii ceny, po jakich zawierane są transakcje coraz bardziej pną się w górę. Nie jest zaskoczeniem, że kolejne wzrosty cen wnoszą Indeks Cen Mieszkań na rekordowe poziomy. W porównaniu do poprzedniego kwartału odczyt Indeksu jest wyższy o 4 pkt proc. i wynosi 141,3 pkt. Coraz wyższa inflacja powoduje, że realny wzrost wskaźnika coraz bardziej różni się od wartości nominalnych. Zagrożenie inflacyjne stoi też u podstaw tak dużego zainteresowania rynkiem nieruchomości, które w dalszym ciągu stanowi miejsce lokowania nadwyżek finansowych. Zapotrzebowanie na mieszkania jest też podsyćane informacjami z sektora finansowego, gdzie klientów banków straszy się wprowadzeniem opłat od depozytów. Taki scenariusz może spowodować kolejną falę napływu inwestorów na rynek nieruchomości.



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 pokazują, jak duże zapotrzebowanie na nieruchomości zgłaszane jest obecnie na rynku. Przypomnijmy, że odczyt Indeksu z analogicznego okresu 2020 r. przyniósł również bardzo wysokie wskaźniki – zwłaszcza w styczniu i lutym, które wyniosły odpowiednio 144 i 134 pkt. Jednak już pamiętny marzec, kiedy ogłoszono stan pandemii spowodował szybki odpływ zainteresowanych zakupem mieszkań – jak się okazuje tylko chwilowy. Tymczasem 2021 r. zaczęliśmy od wysokich odczytów – 130 i 132 pkt. Takie wyniki należy uznać za dobry prognostyk dla rynku. Mimo postępującego wzrostu cen mieszkań, nie słabnie zainteresowanie zakupem, co w perspektywie kolejnych miesięcy powinno mieć odzwierciedlenie w wysokich wolumenach sprzedaży.



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

Pytanie o szacowany czas sprzedaży mieszkania, to jedno z najczęstszych pytań zadawanych przez klientów. Z pomocą przychodzą statystyki z bazy Metrohouse. Według nich najszybciej sprzedamy obecnie mieszkanie w lokalizacjach wcale nie największych miast, ale właśnie m.in. miast powiatowych. Średni czas sprzedaży wynosi tam 91 dni. Nieznacznie dłużej, bo średnio 94 dni czekamy na nabywcę lokalu w Warszawie, a w przypadku innych największych polskich miast czas sprzedaży wydłuża się do 104 dni. Czas sprzedaży jest w dużej mierze pochodną oczekiwanej ceny. Przy właściwej ocenie sytuacji rynkowej i korekcie w oparciu o walory mieszkania i kwestie lokalizacji sprzedaż mieszkania w czasie trzech miesięcy jest jak najbardziej możliwa.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
I kwartał 2020	100	96	94
I kwartał 2021	94	104	91

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 dalszym ciągu nabywcy mieszkań w Warszawie polują na lokale położone na Mokotowie. Zainteresowanie generowane na stronie metrohouse.pl przekłada się na podobny odsetek transakcji. W I kw. 2021 r. 16,9 proc. wszystkich transakcji na rynku wtórnym przeprowadzonych za pośrednictwem agentów Metrohouse miało miejsce właśnie na Mokotowie. Przeglądając statystyki transakcyjne naprawdę trudno będzie zdeklasować tę dzielnicę. Na pewno próby podejmie Wola, gdzie odsetek transakcji wyniósł 10,8 proc. Nie można odbierać też szans Białoleka i Pradze Południe (po 9,2 proc.). Te dwie dzielnice położone na prawym brzegu Wisły mają swoich gorących zwolenników, a liczba nowych inwestycji wskazuje, że w kolejnych latach transakcje na rynku wtórnym utrzymać się tam będą na wysokich poziomach. Taki sam odsetek transakcji notujemy na Ursynowie, który bardzo często znajduje się na liście wymarzonych miejsc do zamieszkania w Warszawie.



DZIELNICA	I KW 2020	I KW 2021	ODSETEK TRANSAKCYJ W I KW 2021 R.
Bemowo	5,7%	6,2%	6,4%
Białoleka	9,8%	8,2%	9,2%
Bielany	4,1%	4,2%	5,4%
Mokotów	16,7%	15,8%	16,9%
Ochota	4,9%	4,9%	3,1%
Praga Północ	2,3%	3,5%	5,0%
Praga Południe	11,1%	9,7%	9,2%
Rembertów	0,9%	0,7%	<1,0%
Śródmieście	7,2%	5,4%	3,8%
Targówek	2,6%	4,6%	3,3%
Ursus	3,1%	4,1%	5,4%
Ursynów	8,6%	8,8%	9,2%
Wawer	3,2%	2,6%	3,1%
Wesoła	0,8%	0,7%	1,5%
Wilanów	4,1%	5,2%	2,3%
Włochy	2,8%	2,5%	2,3%
Wola	8,8%	10,0%	10,8%
Żoliborz	3,3%	2,9%	2,3%

Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

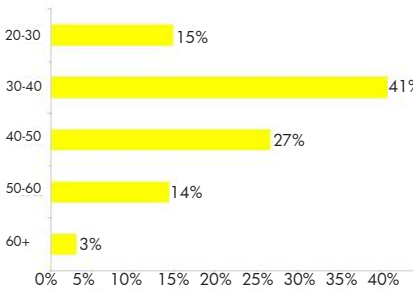
największe zainteresowanie najmniejsze zainteresowanie

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

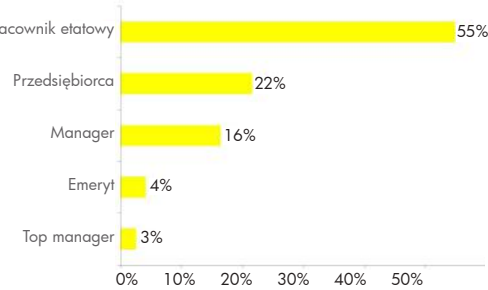
PROFIL KUPUJĄCYCH

Analiza ankiet przeprowadzonych wśród agentów po transakcjach jest istotna z kilku względów. Ten najważniejszy dotyczy powodów, dla których kupujący decydują się na zakup. Podobnie jak przed kwartałem, największy odsetek zakupów został przeprowadzony w celach inwestycyjnych. Wprawdzie odnotowujemy nieco niższy udział takich transakcji (34 proc. vs. 35 proc. w IV kw. 2020 r.), ale jednak cały czas Polacy bardzo chętnie lokują swoje nadwyżki finansowe na rynku nieruchomości. Wśród nabywców cały czas przeważają osoby w wieku 30-40 lat stanowiący 41 proc. wszystkich kupujących mieszkania. Jednak to wcale nie oni kupują największe mieszkania. Niespodzianką jest, że największe metraże były nabywane przez klientów z najstarszego segmentu wiekowego.

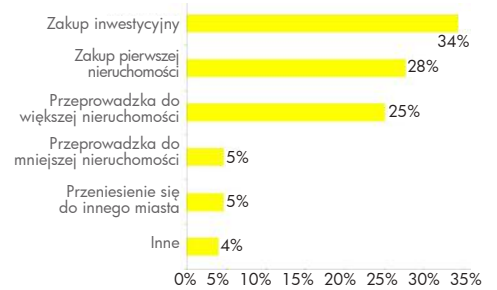
WIEK KUPUJĄCYCH



PROFESJA



POWÓD ZAKUPU

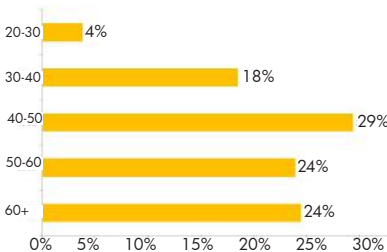


WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	355 000	57	Emeryt	411 000	60	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	460 000	58
30-40	374 000	53	Manager	353 000	51	Przeprowadzka do większej nieruchomości	355 000	54
40-50	378 000	55	Pracownik etatowy	366 000	54	Zakup inwestycyjny	362 000	51
50-60	341 000	50	Przedsiębiorca	383 000	53	Zakup pierwszej nieruchomości	390 000	58
60+	495 000	66	Top Manager	466 000	57	Przeniesienie się do innego miasta	333 000	48

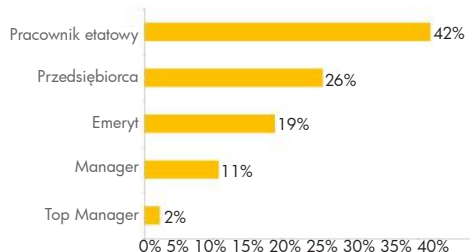
PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Wśród powodów sprzedaży mieszkania w I kw. 2021 r. najczęściej wymieniano kwestie finansowe (35 proc.). Jest to czasem związane z odblokowaniem środków na inne inwestycje poza rynkiem nieruchomości, ale także np. są to sprzedaże realizowane przez przedsiębiorcę, który zawodowo zajmuje się handlem nieruchomościami. Zakres tej odpowiedzi jest naprawdę szeroki. Co czwarta transakcja związana jest z przeprowadzką do większej nieruchomości – w tym do popularnych ostatnio domów w zabudowie szeregowej. Tym razem to nie sprzedający między 30-stym a 40-stym rokiem życia stanowili największą grupę naszych klientów. Były to osoby między z przedziału wiekowego 40-50 lat.

WIEK SPRZEDAJĄCEGO



PROFESJA SPRZEDAJĄCEGO



POWÓD SPRZEDAŻY



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	301 000	41	Emeryt	394 000	59	Powód finansowy	389 000	56
30-40	357 000	52	Manager	416 000	54	Przeprowadzka do większej nieruchomości	408 000	54
40-50	390 000	53	Pracownik etatowy	375 000	54	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	333 000	51
50-60	379 000	57	Przedsiębiorca	362 000	51	Przeniesienie się do innego miasta	364 000	58
60+	405 000	56	Top Manager	462 000	57	Sprzedaż nieruchomości spadkowej	395 000	52

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

W poprzednich kwartałach doniesienia z rynku pierwotnego rozmięły się z oczekiwaniami potencjalnych nabywców nowych mieszkań. Eksperti portalu RynekPierwotny.pl na podstawie swojej, największej w Polsce bazy ofert informowali o kolejnych wzrostach średnich ofertowych cen lokali deweloperskich. Warto sprawdzić, czy dodatnie zmiany cenowe były widoczne również na początku 2021 roku. To ciekawa kwestia, bo analizowany okres był dość trudny gospodarczo (m.in. ze względu na trzecią falę pandemii koronawirusa).

Kwartalne raporty cenowe portalu RynekPierwotny.pl zawsze zaczynają się od analizy średnich ofertowych cen nowych mieszkań w metropoliach. Warto sprawdzić, jak wspomniane ceny zmieniły się w I kw. 2021 r. (względem IV kw. 2020 r.). Dane RynekPierwotny.pl mówią nam o następujących kwartalnych wzrostach i poziomach średniej ofertowej ceny 1 mkw. nowych „M”:

- » Warszawa - wzrost o 1,0% (do 10 602 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 3,1% (do 10 131 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 3,5% (do 6 983 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 3,0% (do 9 225 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 0,3% (do 7 683 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 1,6% (do 9 220 zł/mkw.)

Powyższe informacje, które potwierdza tabela wskazują, że tak samo, jak rok wcześniej wzrosty cen nowych mieszkań odnotowano we wszystkich analizowanych metropoliach. Uwagę zwracają duże kwartalne zmiany dotyczące Łodzi, Krakowa oraz Wrocławia. Na terenie Stolicy Małopolski trudno już znaleźć nowe mieszkania z ceną ofertową poniżej 7000 zł/mkw., które stanowią jedynie 4% rynku (zobacz wykres na 11 stronie). Analogiczny wynik z Warszawy okazuje się dwukrotnie mniejszy. Najtańsze lokale są o wiele bardziej popularne we Wrocławiu (udział rynkowy: 13%), Gdańsku (9%) i Poznaniu (26%). Analizowane mieszkania stanowią niemal dwie trzecie oferty łódzkich deweloperów, ale warto podkreślić, że chodzi przede wszystkim o „M” z ceną od 6000 zł do 7000 zł za 1 mkw.

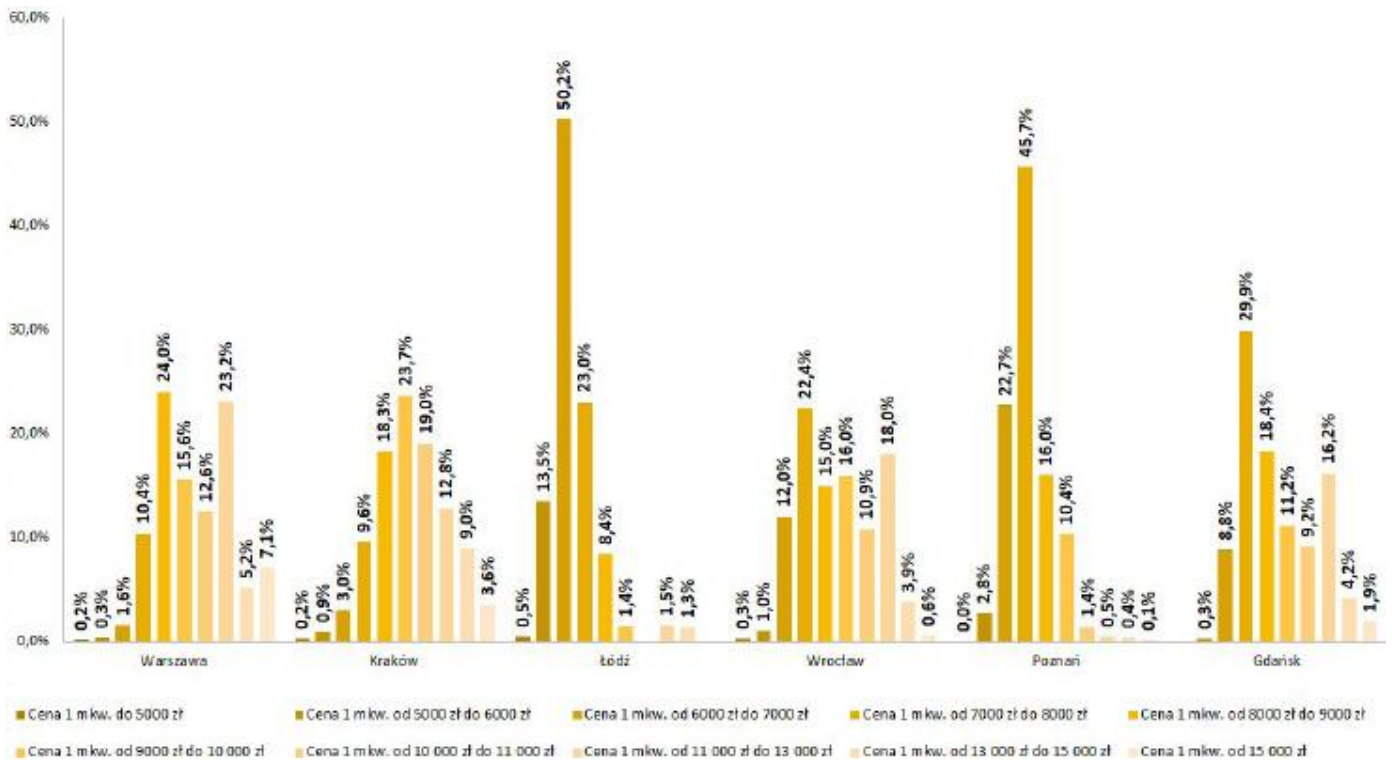
ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (IV KW. 2020 R./I KW. 2021 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - I KW. 2021 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - IV KW. 2020 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	10 602 zł	10 495 zł	1,0%
KRAKÓW	10 131 zł	9 830 zł	3,1%
ŁÓDŹ	6 983 zł	6 749 zł	3,5%
WROCŁAW	9 225 zł	8 960 zł	3,0%
POZNAŃ	7 683 zł	7 662 zł	0,3%
GDAŃSK	9 220 zł	9 075 zł	1,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl



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



Sytuacja łódzkiego rynku pierwotnego jest bardzo ciekawa również dlatego, że odnotowano na nim największy kwartalny spadek udziału mieszkań w jednej z grup cenowych. Mowa o odsetku łódzkiej „M” za 5000 zł/mkw. - 6000 zł/mkw., który skurczył się aż o 11,3 punktu procentowego na początku bieżącego roku. Poniższa tabela informuje również o innych ciekawych zmianach. Przykładowo we Wrocławiu wyraźnie spadł udział nowych mieszkań za 6000 zł/mkw. - 7000 zł/mkw. oraz 10 000 zł/mkw. - 11 000 zł/mkw.

ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZEŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (IV KW. 2020 R. - I KW. 2021 R.)

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

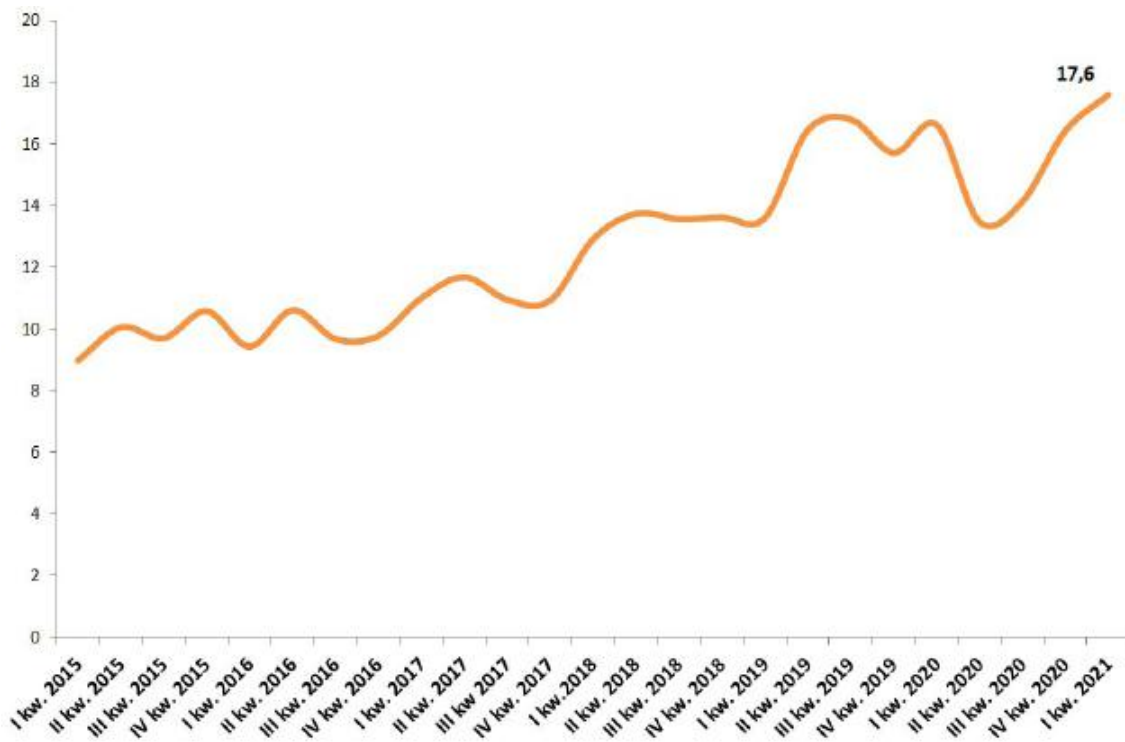
RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Rośnie popyt na kredyty mieszkaniowe. W marcu 2021 Polacy złożyli najwięcej zapytań kredytowych od 10 lat. Wyraźnie widać to po ilości wniosków kredytów, jakie nasi eksperci procesują aktualnie w bankach oraz po coraz bardziej wydłużającym się czasie, w którym musimy czekać na decyzje kredytowe. Mimo wciąż trwającej pandemii, Polacy cały czas chętnie kupują mieszkania i nie boją się zaciągać nowych zobowiązań kredytowych. Nic nie wskazuje, żeby ten trend miałby się zatrzymać. Pomogły też powracające do oferty kredyty na 90% LTV w PKO BP, Pekao S.A. i Santanderze dla klienta zewnętrznego.

Początek roku to utrzymanie ofert kredytów hipotecznych na podobnym poziomie jak to było w IV kwartale 2020, jednak koniec I kwartału 2021 to w większości banków początek podwyżek marż. W tym momencie przy kredycie z 20% wkładem własnym będziemy musieli się liczyć z marżami na poziomie 2,0-2,2%, a przy kredycie z 10% wkładem własnym będzie to poziom nawet powyżej 3,0%. Możemy wymienić dwa główne powody podwyżek marż przez banki. Po pierwsze, Rada Polityki Pieniężnej spotykała się I kwartale 2021 kilka razy, ale za każdym razem decydowali o utrzymaniu stóp procentowych na niezmiennym historycznie najniższym poziomie. W związku z tym, podwyższanie marż może być chęcią zwiększenia zysku przez banki przy mocno rozpędzonym rynku. Po drugie, jest to próba rozładowania ogromnych korków w procesie decyzyjnym poprzez zniechęcenie części klientów do składania wniosków na mniej korzystnych warunkach i udrożnienie w ten sposób procesu przyznawania kredytów hipotecznych.

W grudniu 2019 Komisja Nadzoru Finansowego wydała Rekomendację S nakazującą bankom posiadanie w swojej ofercie kredytów hipotecznych ze stałym oprocentowaniem. Banki dostały czas na wdrożenie do swojej oferty tych kredytów do końca 2020 roku, jednak ze względu na pandemię zostało to wydłużone do 30 czerwca 2021 roku i 31 grudnia 2022 dla banków spółdzielczych. Na rynku widzimy, że kolejne banki wprowadzają kredyty ze stałym oprocentowaniem na okres pierwszych pięciu lat trwania kredytu (jest ich już na ten moment 6). Widzimy też coraz większe zainteresowanie tą formą finansowania zakupu nieruchomości po ilości zapytań kierowanych do ekspertów Gold Finance.

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

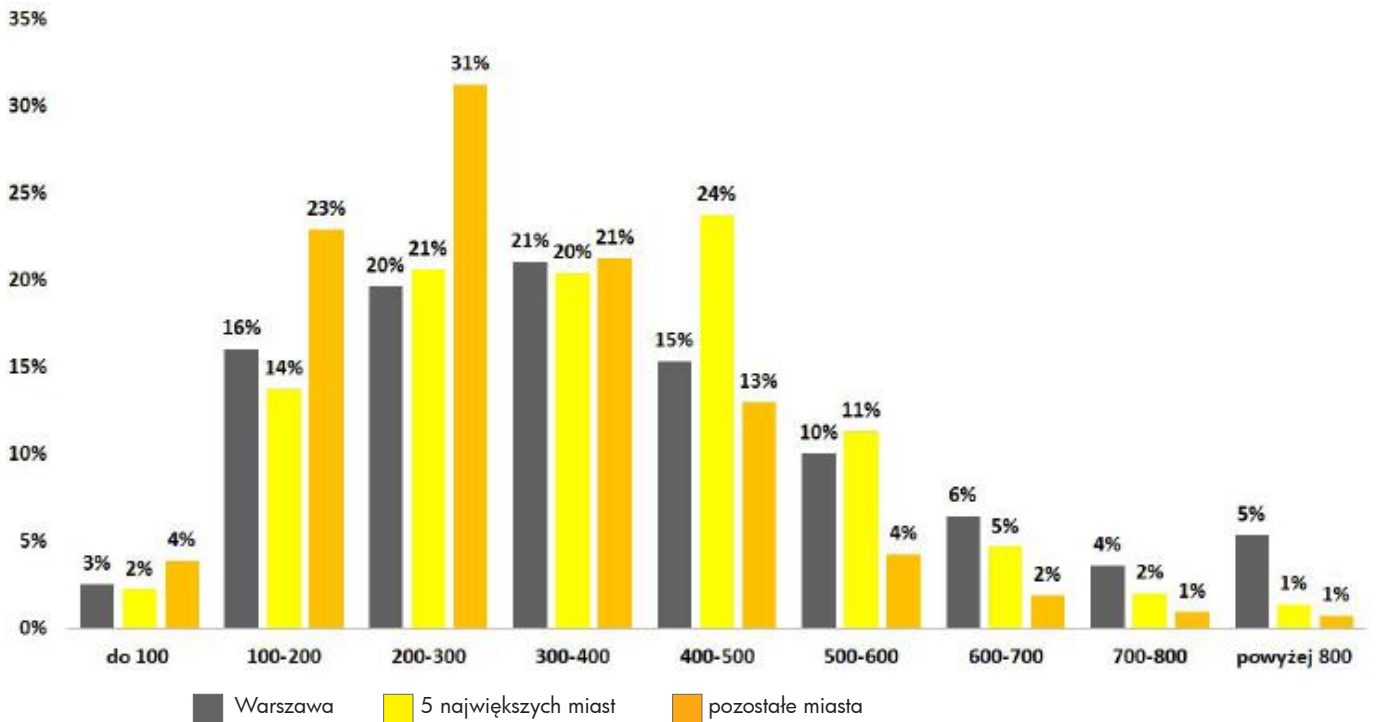


I kw. 2021 r. można uznać za bardzo dobry na rynku kredytów hipotecznych. Duże zapotrzebowanie na nieruchomości generuje też potrzebę poszukiwań finansowania tych zakupów, tym bardziej, że w porównaniu do sytuacji sprzed roku banki dość znacząco poluzowały politykę udzielania kredytów. Wyniki w I kw. 2021 r. mogą być więc nawet nieco lepsze niż z IV kw. 2020 r. Szacujemy, że wolumen udzielonych w tym czasie kredytów mieszkaniowych może wynieść ok. 17,6 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.)



W Warszawie najczęściej spotykane wolumeny kredytów hipotecznych rozkładają się bardzo podobnie w grupach między 200 a 300 tys. zł oraz 300 a 400 tys. zł. Takie kredyty stanowią łącznie 41 proc. ogółu. Jeśli skorelujemy te dane z informacją, że średnia cena nabywanego mieszkania w stolicy przekroczyła 600 tys. zł, można domniemywać, że wiele zakupów odbywa się ze znacznym udziałem gotówki. Nieco mniej kredytów dotyczyło kwot najwyższych – powyżej 500 tys. zł. W końcu 2020 r. było to 26 proc., podczas gdy obecnie jest to o 1 pkt. proc. mniej. W innych największych miastach w Polsce także najczęściej wnoskujemy o kredyty pomiędzy 200 a 400 tys. zł. Co ciekawe, większy niż w Warszawie odsetek kredytów dotyczy poziomu 400-500 tys. zł. Jednak jeśli weźmiemy pod uwagę ceny mieszkań np. w Gdańsku, Wrocławiu, czy Krakowie nie jest to wynik zaskakujący. Poza największymi rynkami najczęstszymi wnioskowanymi kwotami były te w przedziale między 100 a 300 tys. zł (54 proc.).

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021
Warszawa	404 807	411 205	364 753	377 617	408 387	394 215
5 największych miast	340 689	355 833	342 837	329 371	332 348	336 961
pozostałe miejscowości	264 119	270 775	279 584	289 417	296 557	293 417

Pomimo coraz wyższych sum wydawanych na lokale w Warszawie, w I kw. 2021 r. eksperci Gold Finance odnotowali nieznaczny spadek średniej kwoty wypłaconego kredytu - było to 394 tys. zł. Jak widać Polacy przy zakupach nadal wspierają się oszczędnościami, a kredyt służy często jako uzupełnienie brakującej kwoty nabywanego mieszkania. W największych miastach poza Warszawą obserwujemy nieznaczne wzrosty średniej kwoty kredytu. Średnio wynosi ona 336 tys. (o 4 więcej niż w poprzednim kwartale).

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	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021
RODZINA 2+2	612 000 zł	620 000	648 000	703 000	696 000	683 000
PARA nieformalny związek	768 000 zł	740 000	807 000	877 000	873 000	839 000
SINGIEL	478 000 zł	442 000	503 000	547 000	549 000	518 000

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

Jak co kwartał porównujemy uśrednione kwoty, jakie mogą nam pożyczyć banki na zakup nieruchomości. W przypadku rodziny z dwójką dzieci zarabiającej 8000 zł netto, możemy oczekiwać 683 tys. zł. Jest to mniej o 13 tys. zł niż w zeszłym kwartale. Tymczasem para bez dzieci może liczyć na znacznie wyższą kwotę kredytu – 839 tys. zł i w tym przypadku jest to kwota niższa niż w poprzednim raporcie aż o 34 tys. zł. Porównując poprzedni kwartał do obecnego, nieco mniej kredytu otrzyma też singiel zarabiający 5000 zł netto. Obecnie może liczyć średnio na 518 tys. zł, w IV kw. 2020 r. było to 549 tys. zł.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021
300 000	1 300 zł	1 204 zł	928 zł	916 zł	918 zł	927 zł
500 000	2 166 zł	2 001 zł	1 547 zł	1 528 zł	1 531 zł	1 546 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 wycienieniach oparto się na koszyku banków: Citi Handlowy, mBank, ING, Millennium, Pekao S.A. i Santander.

Zmiana marż oraz poziomu wkładu własnego w spowodowały kolejną zmianę w koszyku banków uwzględnionych w naszej analizie. W aktualnym porównaniu znalazły się: Citi Handlowy, mBank, ING, Millennium, Pekao S.A. oraz Santander. W związku z powyższym zaszły też nieznaczne zmiany w wysokości średniej raty kredytu hipotecznego. Przy założeniu, że kupujemy mieszkanie za 300 tys. zł i posiadamy 20 proc. wkładu własnego, miesięczna rata wyniesie średnio 927 zł. Przy zakupie mieszkania za 500 tys. zł rata miesięczna to 1546 zł. Są to oczywiście uśrednione wysokości raty. Za każdym razem dokładne wycienienia przedstawi ekspert kredytowy Gold Finance.





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