

metrohouse

goldfinance
eksperti finansowi

BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 7
IV 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 kwietnia 2021
II połowa lipca 2021

omówienie danych z I kw. 2021
omówienie danych z II 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

Dane sprzedażowe, jakie zebraliśmy dzięki przeprowadzonym przez pośredników Metrohouse transakcjom w 2020 r. nie pozostawiają złudzeń osobom, które w pandemicznej sytuacji upatrywały możliwości korekty cen na rynku mieszkaniowym. Oczekiwania co do spadków cen okazały się mrzonką. Zainteresowanie rynkiem nieruchomości potęgowały zakupy inwestycyjne. Nadal dużo, bo aż 35 proc. nabywców mieszkań dokonuje zakupów nieruchomości, które nie będą służyć zaspokojeniu własnych potrzeb mieszkaniowych. Choć deklaracje odnośnie wykorzystania lokalu bywają bardzo różne, można je umieścić pod wspólnym mianownikiem „zakupów inwestycyjnych”.

W każdym z analizowanych przez nas największych miast w Polsce ceny wzrosły. W przypadku rynku wtórnego największe podwyżki widoczne są w Łodzi (14,9 proc.), a także we Wrocławiu, Warszawie i Poznaniu (ponad 9 proc.). Wyższe ceny dotyczyły też segmentu nowych mieszkań. W Krakowie przekroczyły one 12 proc., a w Łodzi i Wrocławiu 10 proc. W sytuacji wzrostu cen nie może więc dziwić wysoki popyt na domy i grunty budowlane. Potrzeba ochrony kapitału przed inflacją nie jest jedynym wyjaśnieniem takiego stanu rzeczy. Wraz z rosnącymi cenami mieszkań w największych miastach część osób podejmuje decyzję o sprzedaży obecnego lokum i powiększeniu swojej przestrzeni życiowej, więc migracje na obrzeża miast, gdzie jest jeszcze możliwość zakupu niewielkiego domu w zabudowie bliźniaczej lub szeregowej jest dość częstą opcją dla wielu klientów. Potwierdzają to wyniki ankiet Metrohouse. Powodem sprzedaży dla 34 proc. zbywców jest przeniesienie się do większej nieruchomości. Jak widać pandemia nie spowodowała jak na razie sytuacji, w której sprzedawane są mieszkania z chęcią zamiany na mniejsze i tańsze w utrzymaniu. Jest wręcz odwrotnie.

Końcówka roku była też dobrym okresem na rynku kredytów hipotecznych. Jeżeli weźmiemy pod uwagę wartość nowych umów kredytowych podpisanych przez ekspertów kredytowych Gold Finance i Alex T. Great można oszacować, że w ostatnim kwartale 2020 r. mieliśmy do czynienia z rekordowo wysokim wolumenem podpisanych umów kredytowych, których wartość mogła przekroczyć nawet 18 mld zł. Może to być nie tylko najlepszy wynik sprzedażowy w 2020 r., ale także rekordowy rezultat w ostatnich latach. Jeżeli nasze prognozy odnośnie IV kw. potwierdzą się, to wartość nowych umów kredytowych w 2020 r. pokrywa się z wynikiem z 2019 r., co w kontekście towarzyszących warunków (pandemia) należy uznać za świetny rezultat.

Więcej informacji:

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

Tel. 668 820 616

mjanzczuk@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:



Najwięcej za mieszkania płacono w Warszawie – średnio 548 000 zł.



Największe mieszkania kupujemy w Krakowie – średnio 61 m kw.



W każdej z analizowanych lokalizacji nastąpił wzrost średniej kwoty zaciąganego kredytu.



Średni czas oczekiwania na nabywcę mieszkania to, w zależności od lokalizacji od 96 do 112 dni.

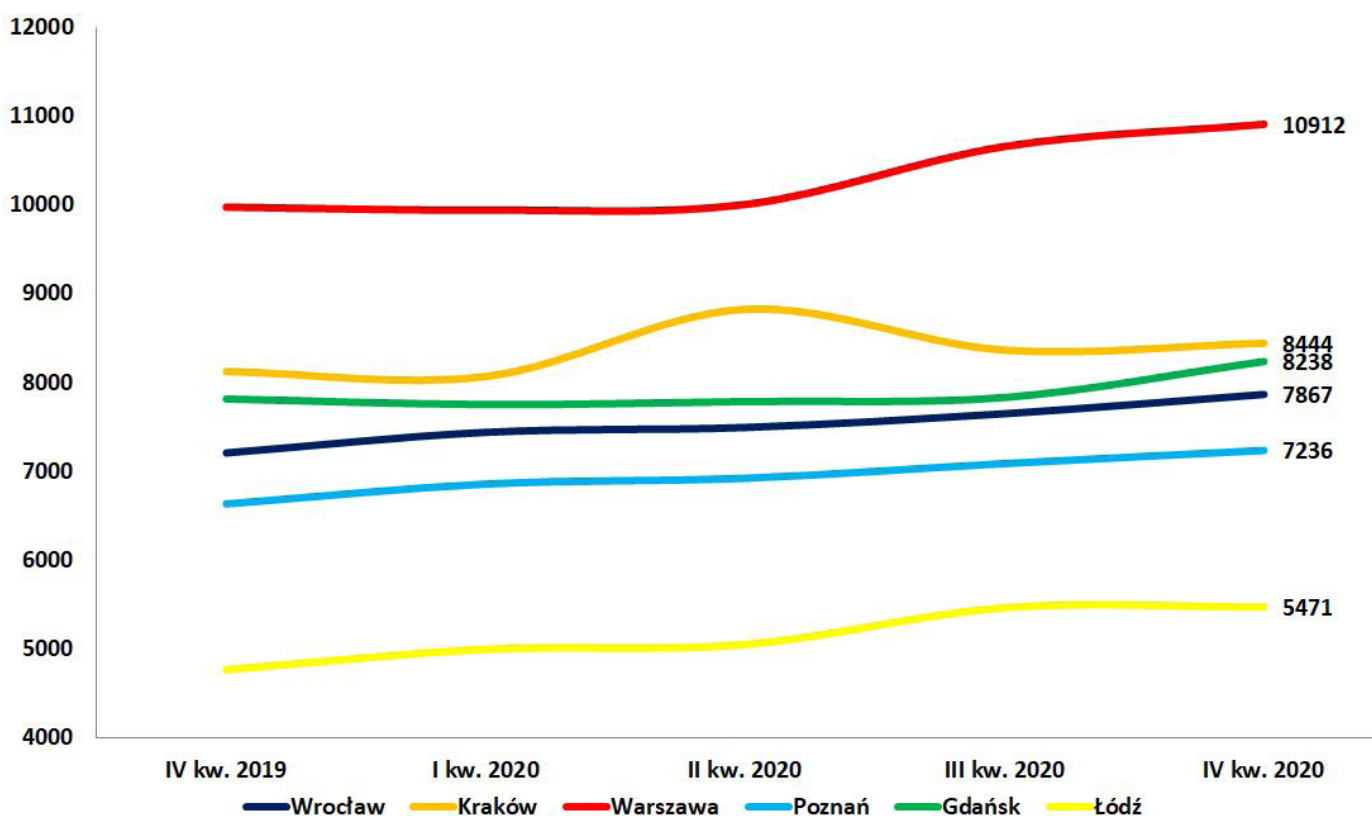
ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

Rynek mieszkaniowy, według wielu prognoz, miał być jednym z sektorów, które mogą dotkliwie odczuć skutki pandemii. Choć właściciele mieszkań na wynajem nie zaliczą 2020 r. do udanych, to już klienci sprzedający lokale nie mają zbyt dużych powodów do narzekań. Wszystko to dzięki utrzymującym się wzrostom cen na rynku wtórnym. Trudno w obecnej sytuacji oczekiwać spektakularnych podwyżek, ale jak wskazują analizowane dane z transakcji, we wszystkich analizowanych największych miastach ceny są wyższe niż w III kw. 2020 r. Największe różnice widoczne są w przypadku Gdańska, gdzie za m kw. płaciliśmy więcej o 5,2 proc. niż w poprzednim kwartale (8238 zł). Na drugim miejscu pod względem podwyżek plasuje się Wrocław (2,9 proc., 7867 zł), a na trzecim Warszawa (2,4 proc., 10912 zł). W Poznaniu za m kw. płaciliśmy średnio 7236 zł (wzrost o 2,1 proc.). Najmniejsze zmiany, nie przekraczające 1 proc. dotyczą Krakowa i Łodzi. W skali ostatnich 12-stu miesięcy największe wzrosty cen dotyczyły Łodzi (14,9 proc.), a we Wrocławiu, Warszawie i Poznaniu przekroczyły 9 proc. Stosunkowo najwolniej rosły ceny mieszkań w Gdańsku (5,4 proc.) i Krakowie (3,9 proc.).

W III kw. 2020 r. nabywaliśmy lokale o dość zbliżonej powierzchni, pomiędzy 51 a 56 m kw. Wyjątkiem jest Kraków, gdzie kupowaliśmy mieszkania o średniej powierzchni 61 m kw. W Warszawie i Krakowie na zakup przeznaczamy ponad pół miliona złotych. Spośród największych polskich miast jedynie w Łodzi średnia cena mieszkania w transakcjach nie przekracza jeszcze 300 tys. zł.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w IV 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	7 867 zł	2,9%	9,1%	3,2%	1,9%	409 000 zł	52
KRAKÓW	8 444 zł	0,9%	3,9%	2,5%	1,8%	516 000 zł	61
WARSZAWA	10 912 zł	2,4%	9,4%	3,6%	1,4%	548 000 zł	51
POZNAŃ	7 236 zł	2,1%	9,1%	3,3%	2,0%	398 000 zł	56
GDAŃSK	8 238 zł	5,2%	5,4%	2,8%	2,0%	464 000 zł	55
ŁODŹ	5 471 zł	0,2%	14,9%	6,0%	3,5%	291 000 zł	56

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



PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

Podobnie jak w analogicznym okresie zeszłego roku największym zainteresowaniem w Warszawie cieszą się mieszkania o powierzchni między 35 a 65 m kw., które występują w 66 proc. transakcji. Wraz ze wzrostami cen maleje udział w transakcjach największych segmentów mieszkań. Na metraże ponad 80 m kw. zdecydowało się zaledwie 5 proc. nabywców. W tym zakresie powierzchni dużą konkurencją dla takich mieszkań stanowi budownictwo szeregowe na obrzeżach miasta. W pozostałych największych polskich miastach również, choć już nie tak wyraźnie, dominują zakupy w ww. zakresie metrażowym. Jednak znacznie częściej niż w stolicy dochodzi tam do transakcji na mieszkaniach o największych powierzchniach (powyżej 80 m kw.), które stanowią 15 proc. ogółu.

W Warszawie trudno jest już kupić mieszkanie w cenie niższej niż 300 tys. zł. Jak pokazują statystyki takich transakcji w IV kw. 2020 r. było zaledwie 7 proc. W największych miastach poza stolicą znalezienie lokum w tej cenie było znacznie prostsze. W grupie największych pięciu miast 40 proc. wszystkich transakcji dotyczyło lokali z tego segmentu cenowego.

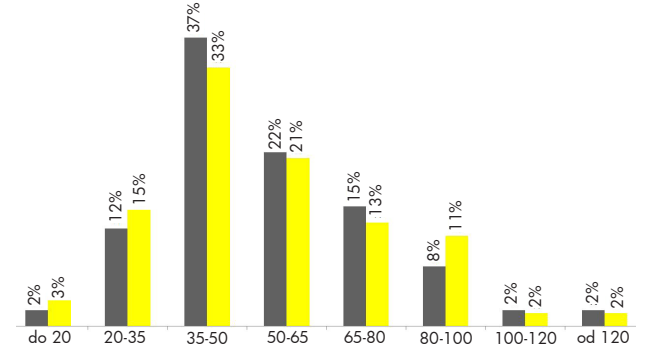
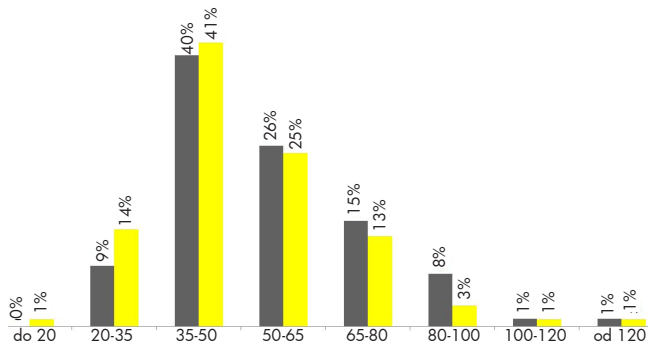
Ciekawe obserwacje przynosi zestawienie cen m kw. w jakich były sprzedawane mieszkania przed rokiem i w ostatnim kwartale 2020 r. O ile w analogicznym okresie 2019 r. 12 proc. transakcji było przeprowadzanych przy cenie m kw. niższej niż 7000 zł, to już rok później był to zaledwie 1 proc. Aż 27 proc. mieszkań miało ceny wyższe niż 12000 zł za m kw. To aż o 13 pkt. proc. więcej niż przed rokiem.

WARSZAWA

5 MIAST

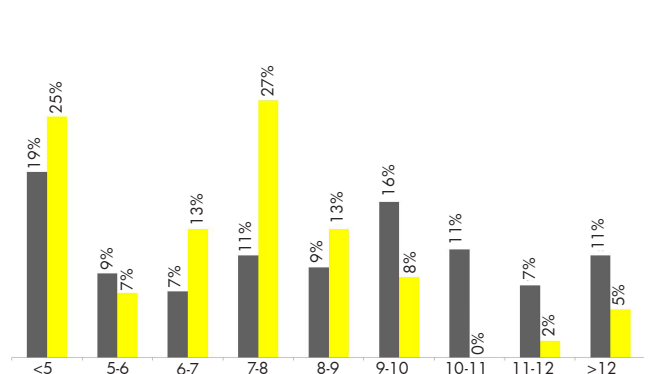
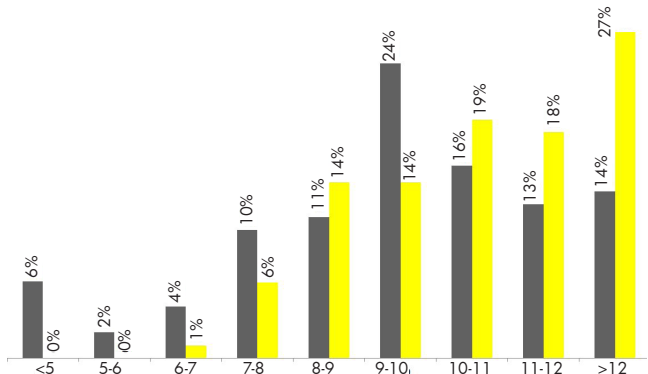
powierzchnia (m2)

powierzchnia (m2)



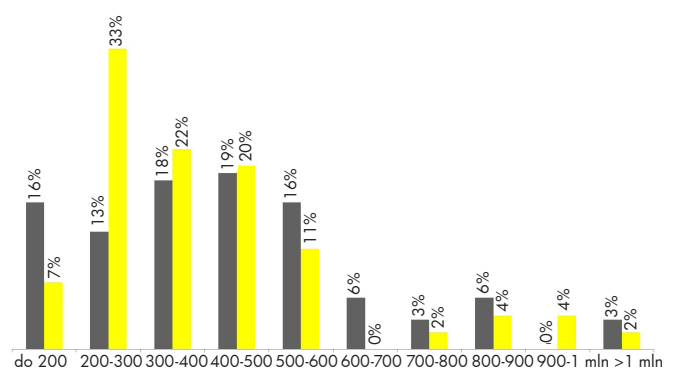
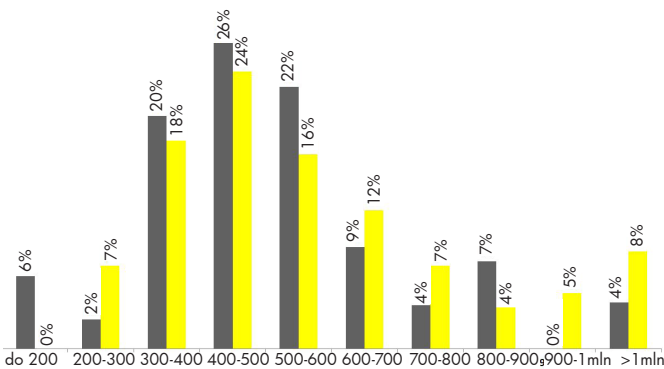
cena za m2 (w tys. PLN)

cena za m2 (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)

cena całkowita (w tys. PLN)

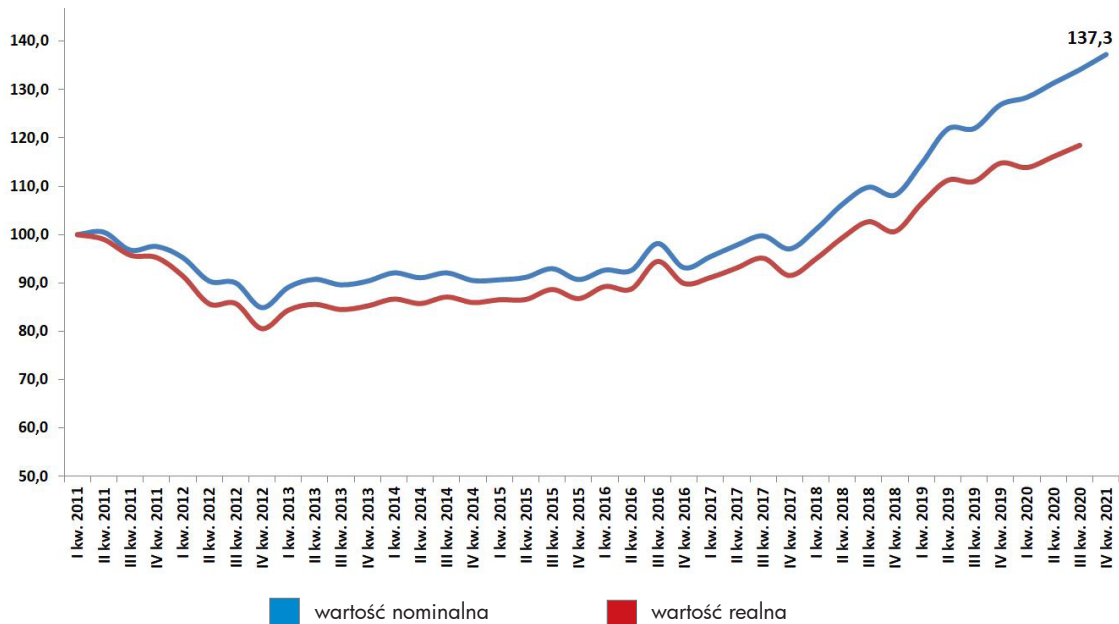


■ 2019 kw. IV
■ 2020 kw. IV

Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

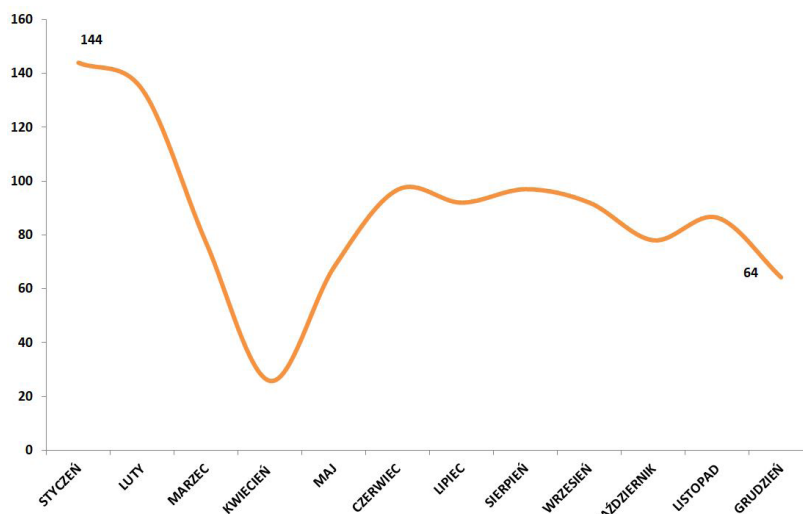
137,3 pkt to nowy rekord odczytu Indeksu Cen Mieszkań. Jest on wyższy o 3,2 pkt. od wyniku z III kw. 2020 r. Kolejne wzrosty cen na lokalnych rynkach pokazują, że pandemia, która towarzyszyła nam przez 10 miesięcy nie odcisnęła silnego piętna na rynku nieruchomości. W dużej mierze sytuacja ta jest wynikiem dalszej aktywności inwestorów, którzy nadal monitorują rynek pod kątem ofert, w które warto ulokować nadwyżki finansowe. Do inwestycji na rynku nieruchomości dopingują nieoprocentowane depozyty i rosnąca inflacja, które wywołują presję na poszukiwanie miejsc dających ucieczkę przed spadkiem wartości naszych oszczędności. Nawet rekordowa niska rentowność z zakupu mieszkań pod wynajem i niepewność związana z rynkiem wynajmu krótkoterminowego nie stanowią istotnej bariery w podejściu Polaków do rynku 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

IV kw. 2020 r., jak można się było spodziewać, nie przyniósł wzrostu aktywności potencjalnych nabywców mieszkań. Paradoksalnie, pod względem sprzedażowym, ostatni kwartał można zaliczyć na rynku do udanych. Choć wysokości Indeksu Popytu za IV kw. 2020 r. są daleko odbiegające od odczytów z analogicznego okresu 2019 r. obecni na rynku klienci wykazywali się większą decyzyjnością i pomimo mniejszego napływu nowych nabywców tempo sprzedaży utrzymywało się na satysfakcjonującym poziomie. Przed rokiem odczyty IV kw. wynosiły od 120 do 125 pkt., w końcowym kwartale 2020 r. to tylko od 64 do 86 pkt. Być może ograniczony przyrost nowych klientów poszukujących mieszkań jest wynikiem przetoczenia się przez rynek w III kw. klientów gotówkowych, którzy poszukiwali sposobu na ulokowanie swoich nadwyżek finansowych.



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

Okazuje się, że czas oczekiwania na nabywcę w stolicy w IV kw. 2020 r. był najkrótszy spośród trzech analizowanych grup lokalizacji. W przeprowadzonych przez agentów Metrohouse transakcjach średni czas sprzedaży wyniósł 96 dni i był o 3 dni dłuższy od czasu odnotowanego w analogicznym okresie 2019 r. Dłużej na klienta czekano w innych największych polskich miastach. Było to średnio 109 dni, a więc 19 dni dłużej niż przed rokiem i 10 dni dłużej niż w III kw. 2020 r. Najdłużej jednak sprzedający mieszkania oczekiwali na transakcję w mniejszych miastach, gdzie transakcja była dokonywana dopiero po ekspozycji trwającej średnio 112 dni.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
IV kwartał 2019	93	90	100
IV kwartał 2020	96	109	112

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

Mokotów królem IV kw. 2020. Tak w największym skrócie można podsumować stopień zainteresowania dzielnicą i przewagę jaką zyskuje nad kolejnymi w zestawieniu warszawskimi lokalizacjami. Pod względem monitorowania ofert na stronie metrohouse.pl Mokotów wygrywa z wynikiem 15,6 proc. Drugie miejsce pod względem zainteresowania należy do Woli (10 proc.), a trzecie, co ciekawe, do Wawra, gdzie intensywnie rozwija się budownictwo jednorodzinne. Jak już zdążyliśmy się przyzwyczaić, zainteresowanie dzielnicami nie przekłada się często na realne zakupy. Mokotów utrzymuje tu pierwszą pozycję – prawie 18 proc. wszystkich transakcji w ostatnim kwartale roku agencji Metrohouse przeprowadzili właśnie w tej dzielnicy. Znamienny jest wysoki odsetek transakcji na Białołęce (11,3 proc.). Mocno też trzyma się Wola i Praga Południe, gdzie przeprowadzono po 10,4 proc. wszystkich transakcji. Pierwszą piątkę dzielnic zamyka Śródmieście, co dowodzi, że nawet w trudnym gospodarczo okresie znajduje się dość duża grupa nabywców lokali w tak drogiej lokalizacji.



DZIELNICA	IV KW 2019	IV KW 2020	ODSETEK TRANSAKCYJ W IV KW 2020 R.
Bemowo	5,1%	4,4%	4,9%
Białołęka	8,2%	8,6%	11,3%
Bielany	4,1%	5,0%	6,6%
Mokotów	15,1%	15,6%	17,9%
Ochota	4,8%	3,4%	5,7%
Praga Północ	1,9%	2,1%	1,9%
Praga Południe	11,2%	7,3%	10,4%
Rembertów	1,4%	1,2%	<1,0%
Śródmieście	6,7%	6,8%	7,5%
Targówek	4,0%	2,7%	2,8%
Ursus	3,4%	2,8%	4,7%
Ursynów	8,0%	8,4%	3,8%
Wawer	6,1%	8,8%	2,8%
Wesoła	1,3%	1,1%	<1,0%
Wilanów	4,9%	5,4%	3,8%
Włochy	2,8%	3,1%	1,0%
Wola	7,5%	10,0%	10,4%
Żoliborz	3,5%	3,1%	2,8%

Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

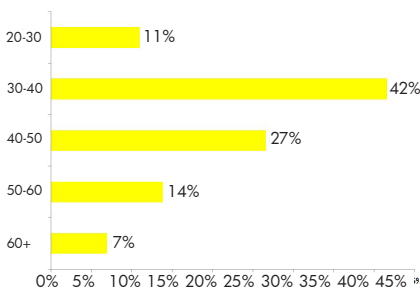
największe zainteresowanie ■ ■ ■ ■ najmniejsze zainteresowanie

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.

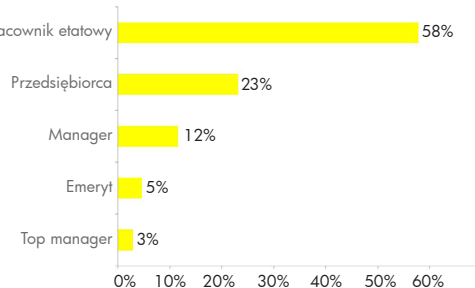
PROFIL KUPUJĄCYCH

W dalszym ciągu największą grupę klientów kupujących mieszkania stanowią osoby pomiędzy 30 a 40 rokiem życia (42 proc.), podczas gdy zmniejsza się odsetek nabywców dokonujących zakupów jeszcze przed 30-stką (11 proc.). Kupujący między 30 a 40 rokiem wybierali mieszkania w średniej cenie 320 tys. zł – czyli tańsze średnio o 10 tys. zł. niż w poprzednim kwartale. Nie ma zmian, jeśli chodzi o zakupy inwestycyjne. Nadal chęć lokowania środków na rynku nieruchomości jest bardzo duża. Podobnie jak przed kwartałem, 35 proc. zakupów mieszkań można zakwalifikować do inwestycyjnych. Z badań klientów wynika, że znacząco wzrasta odsetek zakupów, które można definiować jako drugi dom wakacyjny – np. mieszkania w górach lub nad morzem.

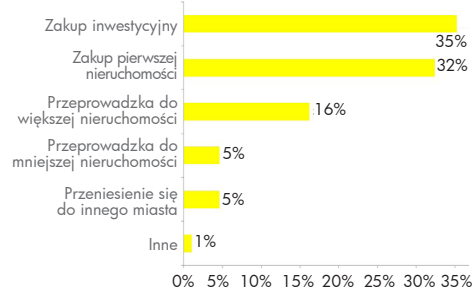
WIEK KUPUJĄCYCH



PROFESJA



POWÓD ZAKUPU

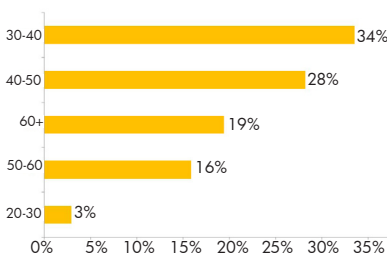


WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	342 000	49	Emeryt	259 000	42	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	343 000	49
30-40	320 000	54	Manager	479 000	59	Przeprowadzka do większej nieruchomości	456 000	70
40-50	387 000	53	Pracownik etatowy	331 000	53	Zakup inwestycyjny	327 000	46
50-60	340 000	54	Przedsiębiorca	345 000	52	Zakup pierwszej nieruchomości	340 000	53
60+	371 000	43	Top Manager	277 000	35	Przeniesienie się do innego miasta	254 000	51

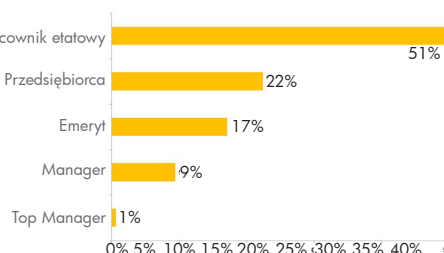
PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Z danych sprzedażowych IV kw. 2020 r. jasno wynika, że sprzedający mieszkania najczęściej czynią to ze względu na poprawę swoich warunków bytowych. Ankiety pokazują, że 34 proc. sprzedających deklaruje sprzedaż mieszkania po to, by w późniejszym okresie dokonać zakupu większej nieruchomości. Jedynie dla 13 proc. sprzedaż nieruchomości oznacza przeniesienie się do mniejszego lokum. To pokazuje, że pandemia koronawirusa nie zmusza nas szczególnie do ograniczeń w zakresie zamieszkiwanego lokum.

WIEK SPRZEDAJĄCEGO



PROFESJA SPRZEDAJĄCEGO



POWÓD SPRZEDAŻY



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	263 000	43	Emeryt	278 000	57	Powód finansowy	311 000	49
30-40	433 000	57	Manager	423 000	49	Przeprowadzka do większej nieruchomości	346 000	53
40-50	321 000	54	Pracownik etatowy	282 000	51	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	367 000	55
50-60	343 000	48	Przedsiębiorca	355 000	51	Przeniesienie się do innego miasta	292 000	53
60+	311 000	47	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

Rynek nieruchomości z pewnym opóźnieniem reaguje na zmiany dotyczące koniunktury gospodarczej. Mimo tego, wiele osób zainteresowanych zakupem nowego „M”, mogło mieć nadzieję, że zawirowania związane z drugą falą koronawirusa zatrzymają wzrost cen nowych mieszkań. Eksperti portalu RynekPierwotny.pl sprawdzili, czy taka sytuacja faktycznie miała miejsce w czwartym kwartale minionego roku. Przy okazji warto dowiedzieć się, jak bardzo ofertowe ceny nowych lokali wzrosły w całym 2020 roku.

Po przeanalizowaniu największej w Polsce bazy ofert nowych lokali można sprawdzić, jak bardzo zmieniły się średnie ofertowe ceny 1 mkw. z sześciu największych metropolii. Takie zmiany w IV kw. 2020 r. wynosiły:

- » Warszawa - wzrost o 0,5% (do 10 495 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 1,6% (do 9 830 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 1,7% (do 6 749 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 3,0% (do 8 960 zł/mkw.)
- » Poznań - spadek o 0,7% (do 7 662 zł/mkw.)
- » Gdańsk - spadek o 6,1% (do 9 075 zł/mkw.)

Uwagę zwraca spory kwartalny spadek dotyczący Gdańska, który nastąpił po długiej serii wzrostów. Zmiany cenowe odnotowane od końca 2019 r. do końca 2020 r. są z kolei następujące:

- » Warszawa - wzrost o 8,0% (z 9 722 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 12,6% (z 8 732 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 10,8% (z 6 092 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 10,6% (z 8 104 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 4,7% (z 7 317 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 7,6% (z 8 435 zł/mkw.)

W świetle wcześniejszych analiz portalu RynekPierwotny.pl fakt, że Kraków jest liderem cenowych wzrostów nie wzbudza zaskoczenia. We wspomnianym mieście pod koniec 2020 r. już 38% nowych lokali miało cenę ofertową ponad 10 000 zł/mkw. Wyższy wynik był notowany tylko na terenie Warszawy (zobacz poniższy wykres).

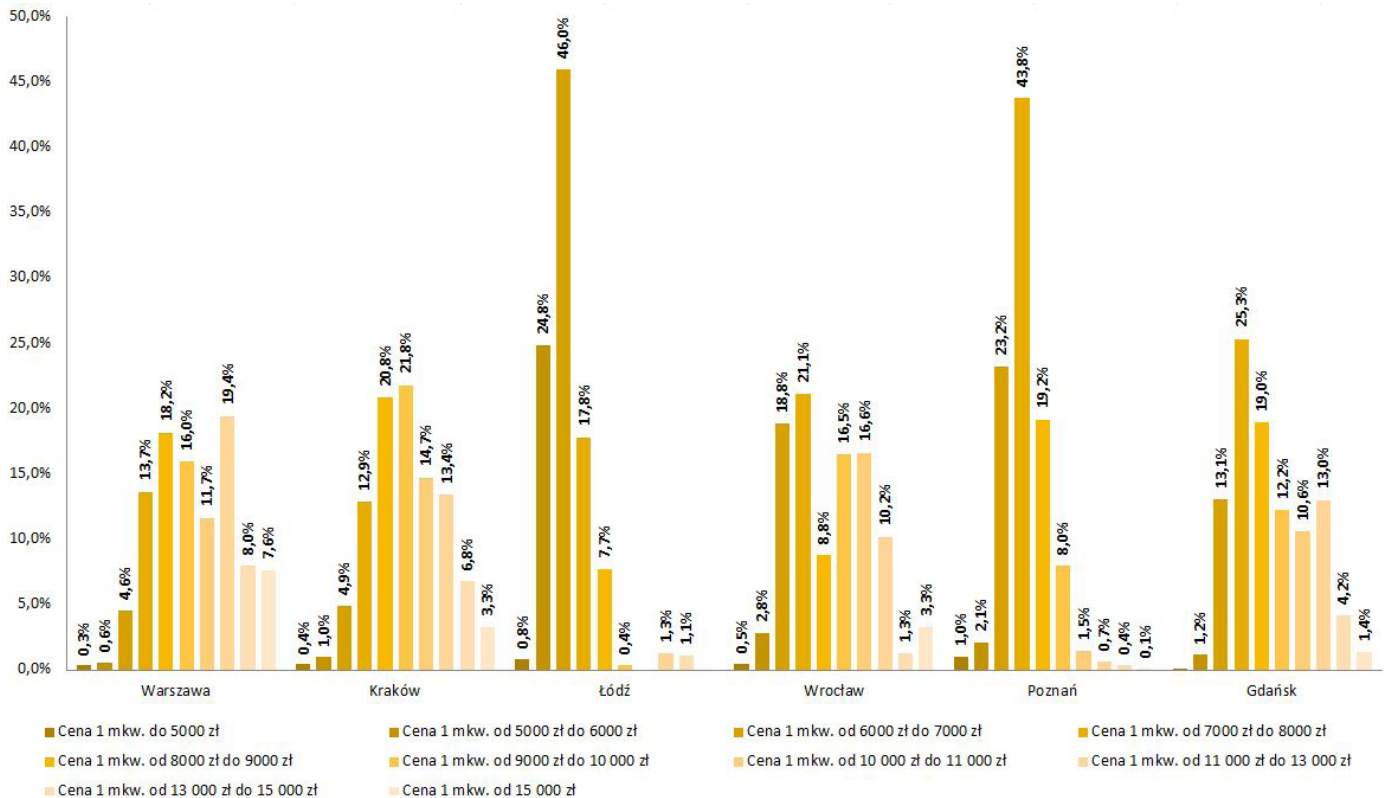
ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (III KW. 2020 R./IV KW. 2020 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - IV KW. 2020 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - III KW. 2020 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	10 495 zł	10 446 zł	0,5%
KRAKÓW	9 830 zł	9 675 zł	1,6%
ŁÓDŹ	6 749 zł	6 638 zł	1,7%
WROCŁAW	8 960 zł	8 696 zł	3,0%
POZNAŃ	7 662 zł	7 714 zł	-0,7%
GDAŃSK	9 075 zł	9 664 zł	-6,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl



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



Poniższa tabela opracowana przez ekspertów RynekPierwotny.pl dobrze tłumaczy, dlaczego w Gdańsku niedawno odnotowano spory spadek średniej ceny za 1 mkw. nowych mieszkań. W IV kw. 2020 r. to nadmorskie miasto cechowało się znaczącym spadkiem udziału lokali kosztujących ponad 10 000 zł/mkw. Jednocześnie gdańscy deweloperzy wprowadzili do oferty sporo nowych mieszkań z przedziału cenowego 7000 zł/mkw. - 9000 zł/mkw. W drugim mieście, gdzie odnotowano największą kwartalną zmianę średniej ceny 1 mkw., czyli we Wrocławiu, uwagę zwraca natomiast rozbudowa oferty najdroższych mieszkań.

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

NAZWA MIASTA	WARSZAWA	KRAKÓW	ŁÓDŹ	WROCŁAW	POZNAŃ	GDAŃSK
Cena 1 mkw. do 5 000 zł	0,3 %	0,4 %	0,8 %	0,5 %	1,0 %	0,0 %
Cena 1 mkw. od 5 000 zł do 6 000 zł	0,6 %	1,0 %	24,8 %	2,8 %	2,1 %	1,2 %
Cena 1 mkw. od 6 000 zł do 7 000 zł	4,6 %	4,9 %	46,0 %	18,8 %	23,2 %	13,1 %
Cena 1 mkw. od 7 000 zł do 8 000 zł	13,7 %	12,9 %	17,8 %	21,1 %	43,8 %	25,3 %
Cena 1 mkw. od 8 000 zł do 9 000 zł	18,2 %	20,8 %	7,7 %	8,8 %	19,2 %	19,0 %
Cena 1 mkw. od 9 000 zł do 10 000 zł	16,0 %	21,8 %	0,4 %	16,5 %	8,0 %	12,2 %
Cena 1 mkw. od 10 000 zł do 11 000 zł	11,7 %	14,7 %	0,0 %	16,6 %	1,5 %	10,6 %
Cena 1 mkw. od 11 000 zł do 13 000 zł	19,4 %	13,4 %	1,3 %	10,2 %	0,7 %	13,0 %
Cena 1 mkw. od 13 000 zł do 15 000 zł	8,0 %	6,8 %	1,1 %	1,3 %	0,4 %	4,2 %
Cena 1 mkw. powyżej 15 000 zł	7,6 %	3,3%	0,0 %	3,3 %	0,1 %	1,4 %

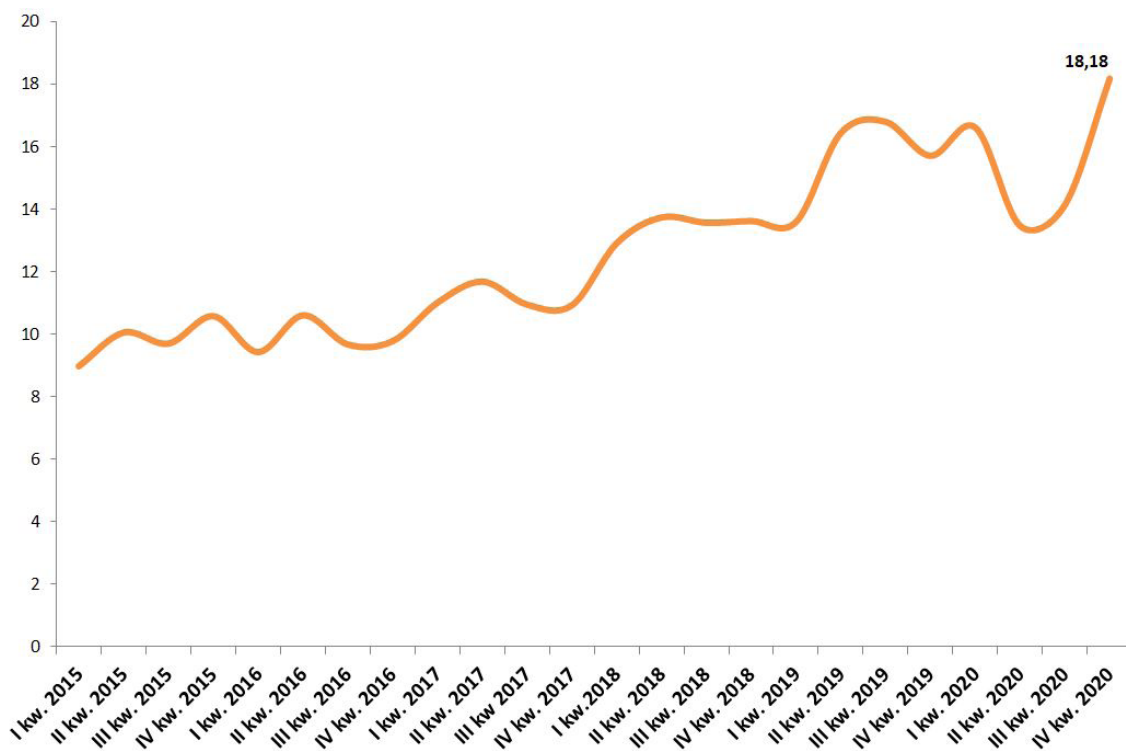
RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Świat, nasze życie, w tym „życie finansowe”, było zupełnie inne w 2020 roku niż mogliśmy sobie to wyobrazić pisząc rok temu „Barometr” podsumowujący IV kwartał 2019 i myśląc, co może się wydarzyć w 2020 roku. Ten rok był inny, pod każdym względem, także pod względem rynku kredytów hipotecznych w Polsce.

Na początku 2020 głównym problemem była rosnąca inflacja, która w lutym osiągnęła poziom aż 4,7% i pojawiało się ryzyko możliwości podniesienia stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej. Wybuch pandemii koronawirusa COVID-19 i lockdown w Polsce sprawiły, że problem rosnącej inflacji sam się rozwiązał, a stopy procentowe zamiast pójść w górę zostały trzykrotnie obniżone do poziomu 0,1%. Banki w tym samym czasie wprowadzały kolejne obostrzenia w polityce udzielania kredytów. Następnie przeszliśmy do okresu, w którym banki zaczęły poluzowywać wcześniej nałożone restrykcje i rynek kredytów hipotecznych powoli wracał do normy. Mimo tej poprawy sytuacji, nie doszło do transakcji sprzedaży mBanku, która była planowana do końca 2020. Commerzbank zdecydował się zostawić mBank w swoich zasobach ze względu na brak zadowalającej oferty kupna. Ostatni kwartał 2020 to już stabilizacja ofert bankowych oraz mniejsza nerwowość wśród banków i klientów.

Ogromnym sukcesem jest fakt, że w żadnym momencie w 2020 roku, banki nie wstrzymały całkowicie możliwości udzielania przez siebie kredytów. Dodatkowo za znacznym obniżeniem poziomu stóp procentowych, nie szły za tym duże podwyżki marż na kredytach hipotecznych. Średnia różnica marż w stosunku do 2019 roku mieści się w przedziale 0,2-0,3%. Pozytywną informacją jest to, że w IV kwartale 2020 dwa banki (BNP Paribas i Santander) wyraźnie zaczęły walczyć o rynek poprawiając cenowo swoją ofertę kredytów hipotecznych. Usłyszeliśmy też od przedstawicieli Rady Polityki Pieniężnej, że do czerwca 2022 roku nie jest planowana podwyżka stóp procentowych a wręcz w I kwartale 2021 rozważana jest możliwość ich dalszej obniżki. Patrząc rok do roku inflacja wyraźnie spadła i w IV kwartale oscyluje stabilnie w okolicy 3,0%.

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

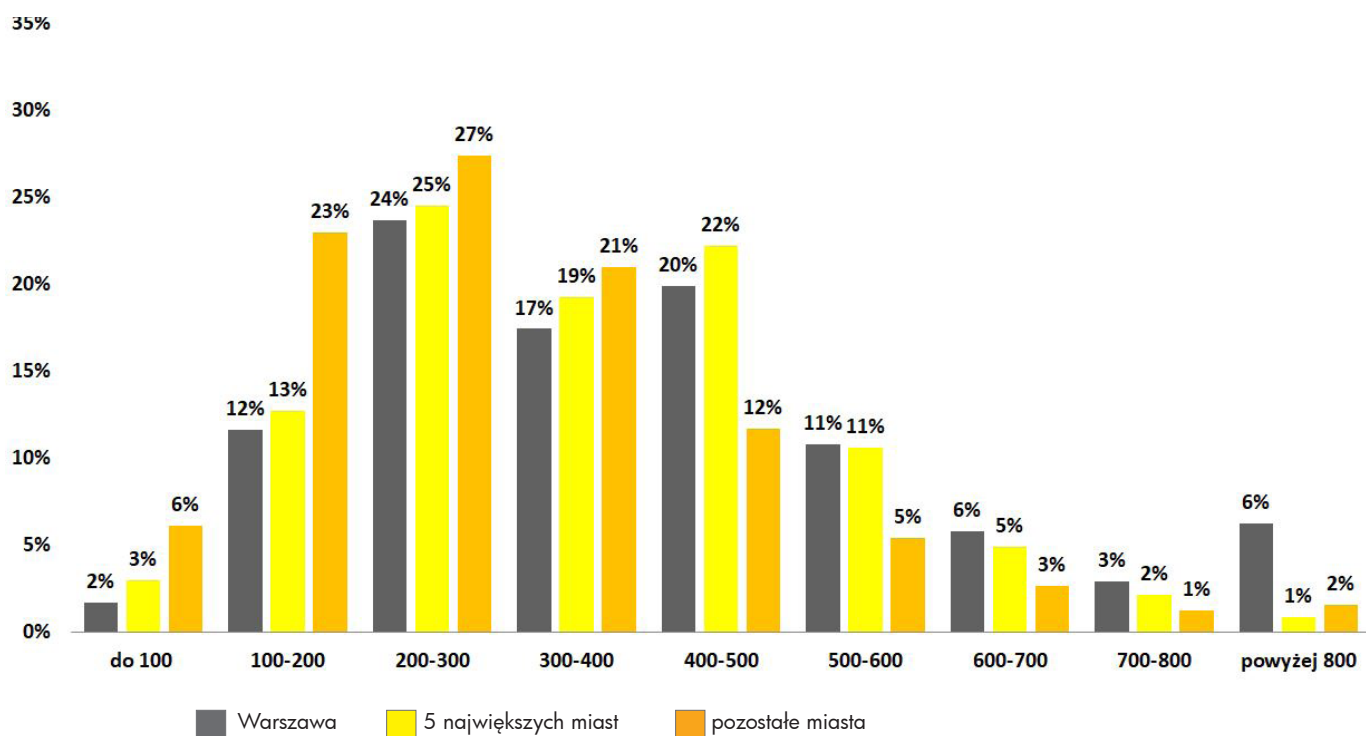


Mając na uwadze wartość nowych umów kredytowych podpisanych przez ekspertów kredytowych Gold Finance i Alex T. Great można oszacować, że w ostatnim kwartale 2020 r. mieliśmy do czynienia z rekordowo wysokimi wynikami, które mogły nawet przekroczyć wolumen 18 mld zł. Może to być nie tylko najlepszy wynik sprzedażowy w 2020 r., ale także rekordowy rezultat w ostatnich latach. Jeżeli nasze prognozy odnośnie IV kw. potwierdzą się, to wartość nowych umów kredytowych w 2020 r. pokrywa się z wynikiem z 2019 r., co w kontekście towarzyszących warunków (pandemia) należy uznać za świetny rezultat.

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 następuje spadek odsetka udzielanych kredytów w kwocie do 200 tys. zł (14 proc. vs. 20 proc. w III kw. 2020 r.), przy jednoczesnym zwiększeniu poziomu kredytów o wartości powyżej 800 tys. zł (6 proc. vs. 4 proc. w III kw. 2020 r.). Najwięcej, bo 61 proc. kredytów w stolicy dotyczy wolumenu między 200 a 500 tys. zł. W pozostałych największych miastach w ww. przedziale znajduje się 66 proc. wypłacanych kredytów, jednak tylko 1 proc. dotyczy największych zobowiązań – powyżej 800 tys. zł. Natomiast w mniejszych lokalizacjach połowa kredytów hipotecznych mieści się w przedziale od 100 do 200 tys. zł. Kredyty powyżej 600 tys. zł należą tu do rzadkości i występowały jedynie w 6 proc. przypadków.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020
Warszawa	378 953	404 807	411 205	364 753	377 617	408 387
5 największych miast	323 650	340 689	355 833	342 837	329 371	332 348
pozostałe miejscowości	235 556	264 119	270 775	279 584	289 417	296 557

W Warszawie widoczny jest zauważalny wzrost średniej kwoty wypłacanego kredytu. W IV. kw. 2020 r. wzrost ten wyniósł ponad 30 tys. Średni wypłacany kredyt miał wartość 408 tys. zł. W grupie największych miast, bez uwzględnienia Warszawy, widoczny jest również wzrost, choć już nie tak duży jak w stolicy. Przeciętny kredyt ma wartość 332 tys. zł. Także poza głównymi rynkami nieruchomości zaciągamy coraz wyższe zobowiązania kredytowe – średnio 296 tys. zł.

Dane źródłowe:

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

ŚREDNIA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA

Kredytobiorca	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020
RODZINA 2+2	614 000 zł	612 000 zł	620 000	648 000	703 000	696 000
PARA	778 000 zł	768 000 zł	740 000	807 000	877 000	873 000
SINGIEL	410 000 zł	478 000 zł	442 000	503 000	547 000	549 000

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

Tym razem analizowane przez nas trzy segmenty potencjalnych kredytobiorców nie odnotowały znaczących zmian, jeśli chodzi o średnią zdolność kredytową niezbędną do zaciągnięcia kredytu hipotecznego. W przypadku rodziny 2+2 o dochodach 8000 zł netto banki średnio pożyczą na zakup nieruchomości 696 000 zł. Jest to mniej o 7 tys. zł niż przed kwartałem. Jeśli wnioskodawcą jest para bez dzieci kwota możliwego do zaciągnięcia kredytu wzrośnie do poziomu 873 000 zł (4 tys. zł mniej). Singiel zarabiający 5000 zł netto może pozwolić sobie na 549 000 zł kredytu, czyli nieznacznie więcej niż przed kwartałem (dokładnie o 2 tys. zł).

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020
300 000	1 310 zł	1 300 zł	1 204 zł	928 zł	916 zł	918 zł
500 000	2 184 zł	2 166 zł	2 001 zł	1 547 zł	1 528 zł	1 531 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: Millennium, BNP Paribas, mBank, Pekao Bank Hipoteczny, CitiBank Handlowy.

Nieduże zmiany dotyczą średniej wysokości raty kredytu hipotecznego dla dwóch obserwowanych w Barometrze kwot nabywanej nieruchomości. W pierwszej symulacji, przy cenie mieszkania 300 tys. zł i 20 proc. wkładzie własnym, średnia rata dla naszego koszyka banków wyniesie 918 zł (2 zł więcej niż w III kw. 2020 r.). Przy droższym mieszkaniu za pół miliona złotych będzie to 1531 zł (3 zł więcej). Są to oczywiście wartości uśrednione dla oferty dostępnej w kilku bankach. Właściwy obraz sytuacji oraz dobór najkorzystniejszej oferty jest możliwy dzięki spotkaniu z ekspertem kredytowym.





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