

metrohouse

goldfinance  
eksperti finansowi

# BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane  
z rynku mieszkaniowego  
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 1  
II kwartał 2019 r.



## POLITYKA PRYWATNOŚCI

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

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

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

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

## KOLEJNE WYDANIA RAPORTU

### Data wydania

### Zawartość

II połowa października 2019  
II połowa stycznia 2020

omówienie danych z III kw. 2019  
omówienie danych z IV kw. 2019

## 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 Prajsnar (RynekPierwotny.pl)**

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

Długo utrzymujący się wzmożony popyt na nieruchomości przekłada się na coraz wyższe ceny mieszkań na rynku wtórnym. W porównaniu do I kw. 2019 r. ceny lokali wzrosły w każdym z największych analizowanych miast. Wyjątkiem jest Kraków, gdzie wzrost cen został nieco zahamowany. Podwyżki są szczególnie widoczne, jeżeli popatrzymy na różnice r/r. W przypadku Gdańska wzrosty wynoszą 22 proc., a w innych miastach mieszczą się w przedziałach 12-16 proc. Duży wpływ na taką sytuację ma nieustający strumień klientów, którzy w nieruchomościach upatrują jedynej możliwości ulokowania swoich nadwyżek finansowych. Z Barometru Metrohouse i Gold Finance wynika, że 28 proc. transakcji na rynku wtórnym można zdefiniować jako zakupy inwestycyjne. Przedmiotem inwestycji są zwykle mieszkania do 40-50 m kw., które najszybciej znikają z rynku. Duży popyt sprawia, że sprzedający niechętnie zgadzają się na negocjacje cen ofertowych. W zależności od miasta można wynegocjować od 1,1 do 3 proc. ceny.

Na rynku pierwotnym najszybsze tempo wzrostu cen mieszkań dotyczy Warszawy i Gdańska. Umiarkowane podwyżki dotyczą Wrocławia, natomiast w Łodzi odnotowano niewielkie wzrosty, w Poznaniu brak jest istotnych zmian, a w Krakowie, podobnie jak na rynku wtórnym, pojawiły się niewielkie spadki. Jak podkreślają analitycy portalu RynekPierwotny.pl charakterystyczny jest wysoki udział warszawskich lokali, które cechują się ceną wyższą od 10 000 zł/m kw. (28% stołecznej oferty). Niewiele gorszy wynik (23%) odnotowano na terenie Gdańska.

Na rynku kredytów hipotecznych większość banków oferujących produkty hipoteczne podwyższyło marżę. Wzrost dotyczy szczególnie kredytów z niskim, 10 proc. wkładem własnym. Pomimo wyraźnego wzrostu cen produktów i usług, inflacja utrzymuje się na umiarkowanym poziomie, co pozwala na zachowanie niskiego oprocentowania kredytów i obecnej wysokości rat kredytowych. Najwięcej kredytów udzielonych w II kw. 2019 r. mieści się w zakresie 300-400 tys. zł w przypadku dużych miast oraz 100-300 tys. zł w pozostałych lokalizacjach.

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:

- Średni czas sprzedaży mieszkania to od 107 do 129 dni?
- Ceny mieszkań w Gdańsku w ciągu ostatnich 12-stu miesięcy wzrosły o 22 proc.?
- Aż 28 proc. zakupów na rynku wtórnym to mieszkania nabywane w celach inwestycyjnych?
- Najpopularniejszym segmentem sprzedawanych mieszkań są lokale między 35 a 50 m kw.?
- Najczęściej zaciągamy kredyty hipoteczne w wysokości od 200 do 400 tys. zł?

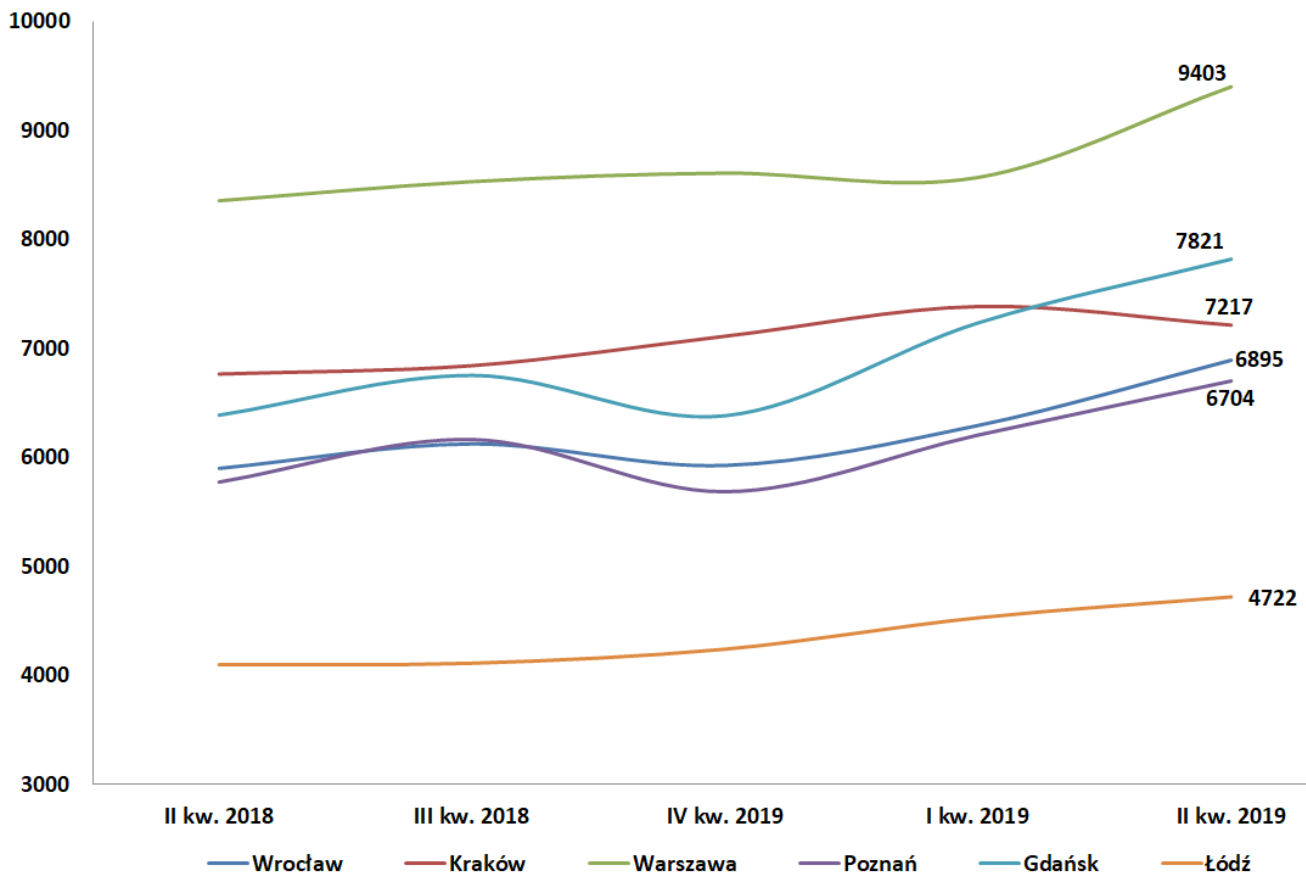
## ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

II kwartał 2019 r. przyniósł kolejne wzrosty cen na rynku wtórnym. Wśród analizowanych miast tylko w Krakowie wzrost cen nieco przyhamował. Jednocześnie w stolicy odnotowana średnia za m kw. jest najwyższa w historii zestawień prowadzonych przez Metrohouse (od 2011 r.) i wynosi już 9403 zł. Istotne wzrosty w porównaniu do I kw. widoczne są w Poznaniu, Wrocławiu i Gdańsku. W tym ostatnim z wymienionych miast tylko w ciągu minionych dwunastu miesięcy wzrosty cen przekroczyły 22 proc. W innych miastach (poza Krakowem) średnioroczne wzrosty przekraczają 12 proc.

W większości miast sprzedający nie są zbyt otwarci na obniżanie cen zarówno na etapie ekspozycji oferty na rynku, jak i w ostatecznych negocjacjach. Najwięcej, bo średnio 3 proc., można było wynegocjować kupując mieszkanie we Wrocławiu. W tym mieście sprzedający są też najbardziej skłonni do korekty cen w dół w przypadku przedłużającego się czasu sprzedaży.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w II kw. 2019	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
WROCLAW	6 895 zł	9,5%	16,8%	5,2%	3,0%	330 000 zł	54
KRAKÓW	7 217 zł	-2,3%	6,6%	1,0%	1,6%	330 000 zł	46
WARSZAWA	9 403 zł	9,7%	12,5%	2,3%	1,1%	516 000 zł	57
POZNAŃ	6 704 zł	8,0%	16,1%	1,0%	2,6%	384 000 zł	59
GDAŃSK	7 821 zł	8,1%	22,4%	1,0%	2,8%	353 000 zł	47
ŁÓDŹ	4 722 zł	4,2%	15,2%	5,0%	2,2%	260 000 zł	56

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

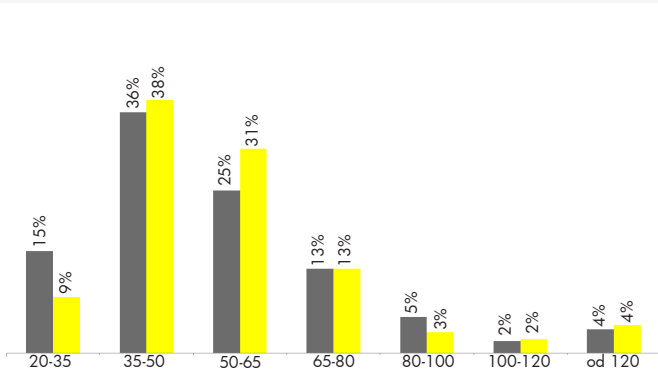


## PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

W przypadku Warszawy największym zainteresowaniem cieszą się mieszkania o metrażu między 35 a 65 m kw. W sumie jest to 69 proc. wszystkich nabywanych lokali. W przypadku innych największych miast sytuacja wygląda podobnie, ale szczególnym zainteresowaniem cieszy się segment 35-50 m kw. Wzrost cen powoduje, że w Warszawie trudno jest o zakup mieszkania w cenie poniżej 6 tys. zł za m kw., a dominującym zakresem cen transakcyjnych jest 8-10 tys. zł za m kw. Już 35 proc. wszystkich transakcji w stolicy zawieranych jest w cenach powyżej 10000 zł za m kw. Natomiast 57 proc. nabywców lokali w Warszawie dokonuje transakcji w cenie poniżej 500 tys. zł. Zupełnie inaczej prezentuje się ten rozkład w przypadku 5-ciu największych miast. Tam ponad połowa transakcji mieści się w kwocie do 300 tys. zł. Takich mieszkań próżno szukać w przypadku Warszawy.

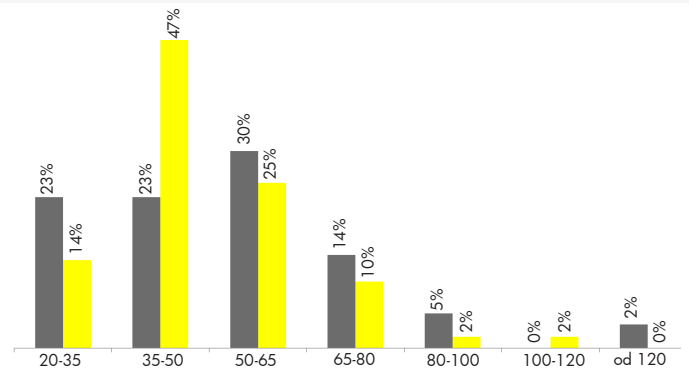
### WARSZAWA

powierzchnia (m2)

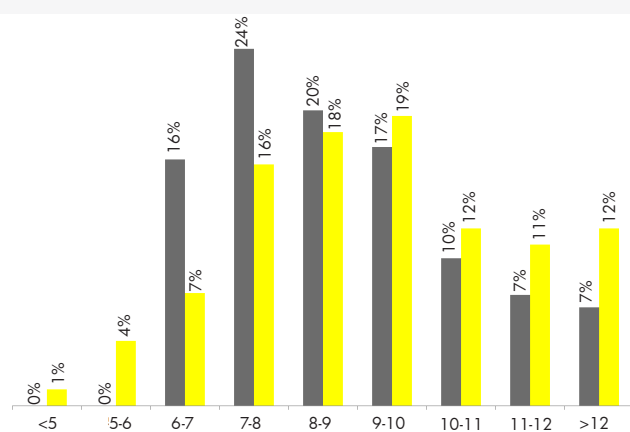


### 5 MIAST

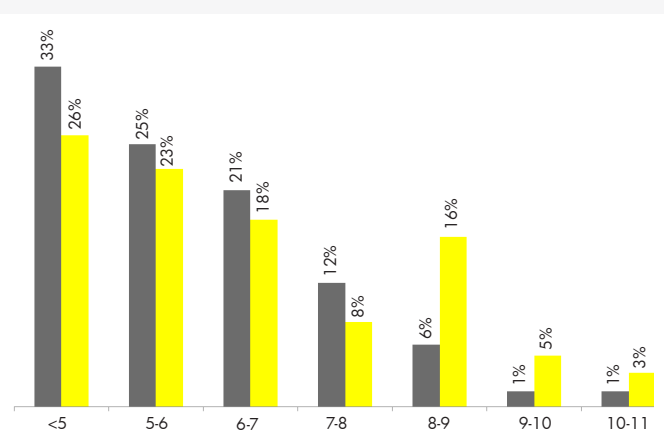
powierzchnia (m2)



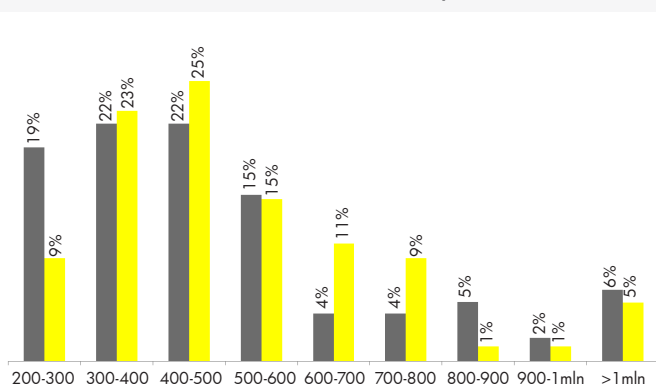
cena za m2 (w tys. PLN)



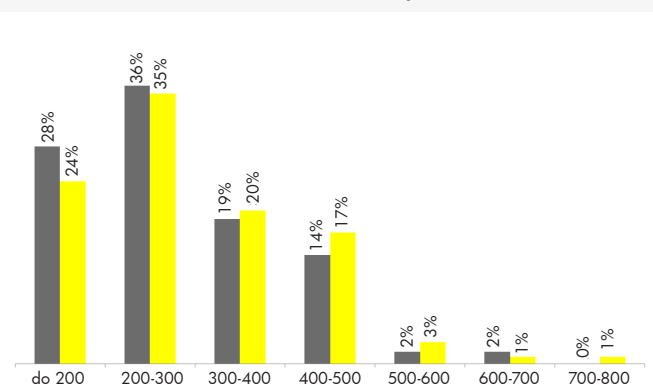
cena za m2 (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)

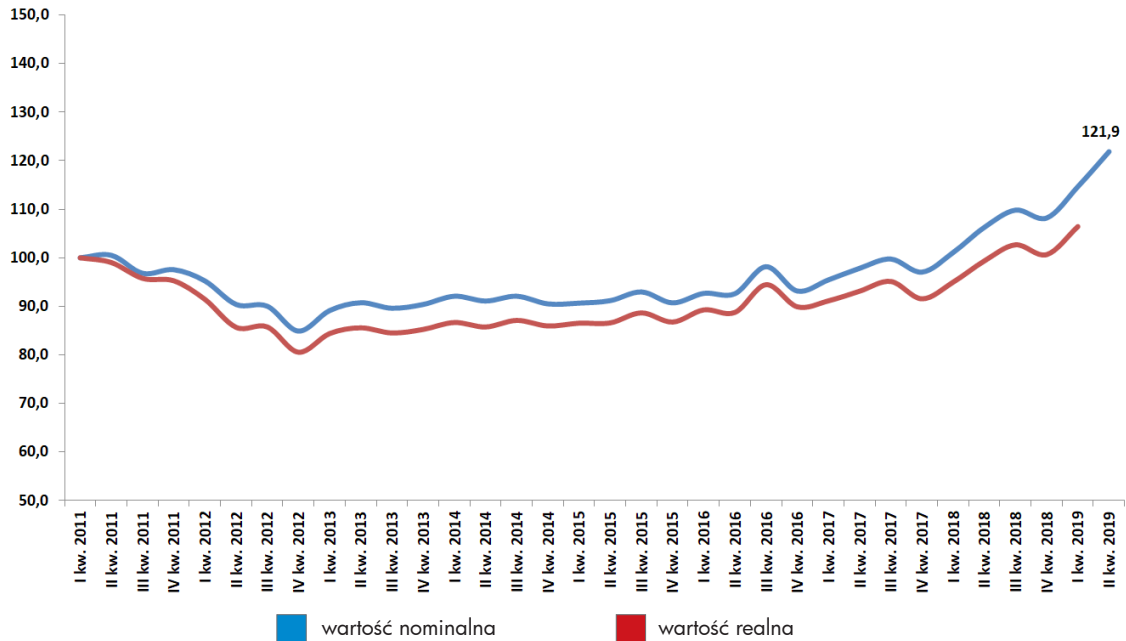


■ 2018 kw. II  
■ 2019 kw. II

Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

## INDEKS CEN MIESZKAŃ

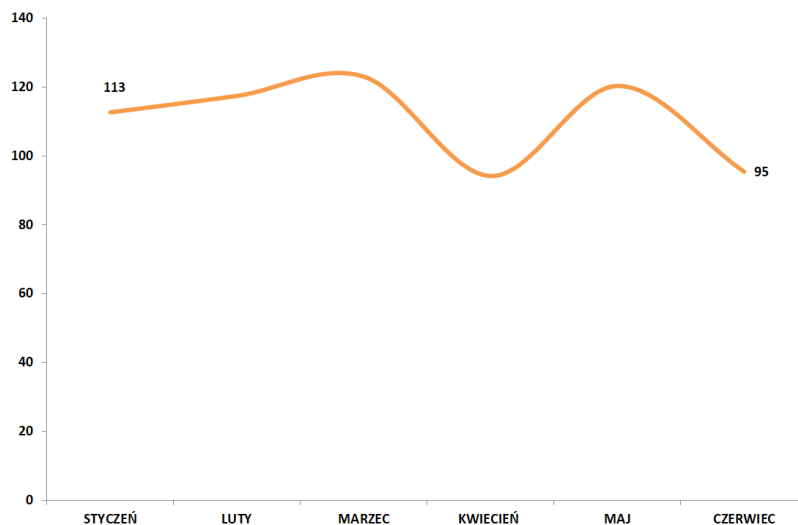
Indeks cen mieszkań osiągnął w II kw. 2019 r. rekordowy odczyt 121,9 pkt. W porównaniu do wyniku z I kw. 2019 r. jest to wzrost o 7,3 pkt. i jednocześnie największy wzrost punktowy indeksu od początku jego utworzenia, czyli od 2011 r. Wysoki odczyt jest następstwem silnych podwyżek cen mieszkań na rynku wtórnym obserwowanych w ostatnich miesiącach na niemal każdym z największych rynków w Polsce. Podwyżki te szczególnie widoczne są w segmencie popularnych mieszkań, które są najczęstszym przedmiotem transakcji w Polsce.



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

W porównaniu do analogicznego okresu zeszłego roku wartość Indeksu Popytu jest nieco niższa i wyniosła w czerwcu 2019 r. 95 pkt. (przy 100 pkt. w czerwcu 2018 r.). Oznacza to, że zgłaszany popyt na zakup mieszkań jest nieco niższy niż przed rokiem. Warto zwrócić uwagę, że mimo długiego weekendu wskaźnik dla maja jest wyjątkowo wysoki, ale tradycyjnie zbliżający się okres wakacyjny osłabia aktywność kupujących. I kw. okazał się znacznie lepszy, jeśli chodzi o aktywność rynkową klientów, z których część zamierzała dokonać zakupu lokalu w okresie wiosennym.



Metodologia: Podstawą do opracowania Indeksu Popytu jest zarejestrowana przez Agentów Metrohouse aktywność klientów zgłaszających zainteresowanie zakupem mieszkania. Każdorazowo liczba nowych klientów jest poddawana przeliczeniom w oparciu o wskaźnik korygujący obejmujący m.in. liczbę aktywnych agentów oraz dni robocze w analizowanym miesiącu. Indeks Popytu obrazuje reakcję potencjalnych kupujących nieruchomości na decyzje gospodarcze i sytuację w sektorze finansowym. Jest to jednocześnie wskaźnik, który nie ma bezpośredniego przełożenia na zrealizowane lub przyszłe transakcje. Te ostatnie zależą w największym stopniu od otoczenia rynkowego, a także dostępności produktów hipotecznych.

## CZAS SPRZEDAŻY

W ciągu ostatniego roku w koszyku największych polskich miast czas sprzedaży mieszkania nie uległ znaczącym zmianom. Właściciele czekali na nabywcę średnio 129 dni. Różnice natomiast są widoczne w Warszawie, gdzie czas oczekiwania na transakcję spadł do 107 dni, czyli jest to prawie tydzień krócej niż w II kw. 2018 r. W mniejszych miejscowościach średnia wynosi 111 dni – o 13 dni krócej niż w analogicznym okresie zeszłego roku.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
II kwartał 2018	113	128	124
II kwartał 2019	107	129	111

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

Największym zainteresowaniem wśród osób poszukujących nieruchomości do zakupu cieszy się Śródmieście Warszawy oraz Mokotów. Dość dużo osób poszukuje też ofert z Pragi Południe, Ursynowa i Woli. W porównaniu do ubiegłego roku zmniejszyło się zainteresowanie m.in. Białołęką, a więcej klientów wyszukuje lokali w Śródmieściu. Ciekawe obserwacje przynosi realny rozkład transakcji klientów Metrohouse. Największa liczba sprzedaży miała miejsce na Mokotowie, Pradze Południe i Woli.



DZIELNICA	II KW 2018	II KW 2019	ODSETEK TRANSAKCYJ W II KW 2019 R.
Bemowo	4,6%	5,0%	5,8%
Białołęka	10,4%	8,3%	7,8%
Bielany	5,3%	5,1%	2,9%
Mokotów	13,9%	13,0%	12,6%
Ochota	4,1%	4,2%	6,8%
Praga Północ	2,2%	1,6%	2,9%
Praga Południe	9,5%	9,8%	11,7%
Rembertów	0,9%	0,8%	<1,0%
Śródmieście	8,6%	13,0%	5,8%
Targówek	4,3%	3,5%	2,9%
Ursus	2,4%	2,6%	1,9%
Ursynów	8,7%	8,5%	9,7%
Wawer	4,9%	5,9%	4,9%
Wesoła	0,9%	1,1%	<1,0%
Wilanów	5,0%	4,9%	4,9%
Włochy	2,4%	2,2%	1,9%
Wola	8,8%	8,2%	11,7%
Żoliborz	3,1%	2,2%	4,9%

### Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

największe zainteresowanie najmniejsze zainteresowanie

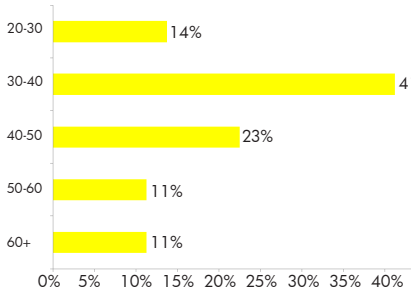
Metodologia: Mapa zainteresowania poszczególnymi dzielnicami Warszawy jest odzwierciedleniem wyników wyszukiwania Internautów na stronie metrohouse.pl. Procentowy wskaźnik przedstawiony w tabeli odzwierciedla udział określonej dzielnicy w wynikach wyszukiwania, a kolumna Odsetek Transakcji odzwierciedla realne transakcje dokonane przez klientów Metrohouse. Należy zauważyć, że pomimo iż w Warszawie Metrohouse posiada kilkanaście zespołów agentów nieruchomości rozmieszczenie placówek nie jest równomierne terytorialnie, co może sprawić, że końcowe wyniki prezentowane dzięki analizie strony mogą nieznacznie odbiegać od realnego zainteresowania prezentowanego przez klientów na rynku.



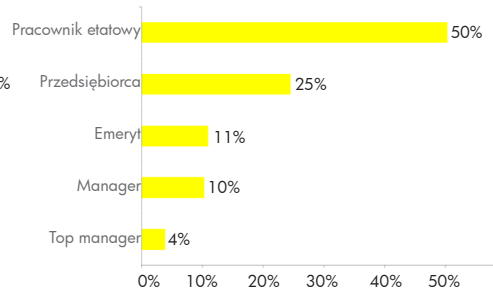
## PROFIL KUPUJĄCYCH

Najwięcej osób kupujących mieszkania mieści się w przedziale wiekowym 30-40 lat (41 proc.) i właśnie klienci z tej grupy nabywają statystycznie największe mieszkania (średnio 59 m kw.) przeznaczając na nie najwięcej, bo średnio 311 tys. zł. Najwięcej transakcji dokonują osoby pracujące na etacie (połowa nabywców w II kw. 2019 r.). W dalszym ciągu klienci inwestyjni stanowią dość dużą grupę nabywców lokali. Aż 28 proc. z nich deklaruje, że zakup mieszkania nie dotyczy zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych (zakup inwestycyjny).

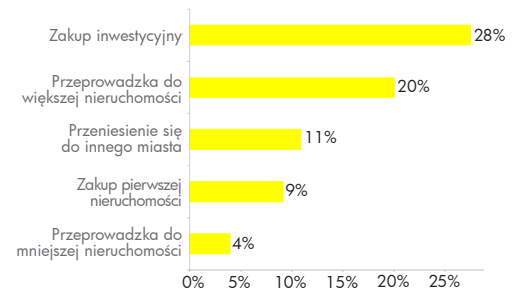
### WIEK KUPUJĄCYCH



### PROFESJA



### POWÓD ZAKUPU

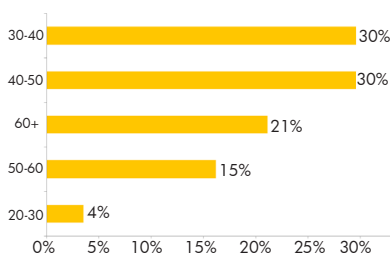


WIEK	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>
20-30	274 198	55	Emeryt	240 566	56	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	326 834	45
30-40	311 521	59	Manager	245 608	41	Przeprowadzka do większej nieruchomości	289 045	57
40-50	290 426	51	Pracownik etatowy	292 100	55	Zakup inwestycyjny	260 897	42
50-60	299 850	47	Przedsiębiorca	292 858	56	Zakup pierwszej nieruchomości	297 681	56
60+	217 122	46	Top Manager	399 167	55	Przeniesienie się do innego miasta	289 868	57

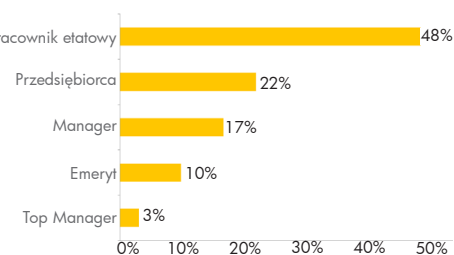
## PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Wśród sprzedających nie ma dominującego przedziału wiekowego klientów. Po 30 proc. sprzedających znajduje się w zakresie 30-40 i 40-50 lat. W grupie klientów sprzedających również dominują osoby pracujące na etacie, emeryci natomiast występują w zaledwie co 10-tej transakcji. Jak widać, Polacy dążą do poprawy standardu mieszkania. Najwięcej transakcji sprzedaży jest związana z nabyciem większego lokalu dla swojej rodziny. Warto zwrócić uwagę, że co czwartą transakcję można zakwalifikować jako obrót inwestycyjny. Część z tej kategorii to mieszkania sprzedawane w formie cesji (coraz bardziej popularny jest flipping).

### WIEK SPRZEDAJĄCEGO



### PROFESJA SPRZEDAJĄCEGO



### POWÓD SPRZEDAŻY



WIEK	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>
20-30	300 800	53	Emeryt	246 962	46	Powód finansowy	235 194	39
30-40	327 336	51	Manager	370 806	61	Przeprowadzka do większej nieruchomości	208 636	43
40-50	300 976	55	Pracownik etatowy	282 538	53	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	393 593	67
50-60	325 487	55	Przedsiębiorca	333 017	56	Sprzedaż inwestycji	279 285	47
60+	243 200	57	Top Manager	383 799	53	Przeniesienie się do innego miasta	378 132	58
						Sprzedaż nieruchomości spadkowej	250 667	44

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

Wiele osób zadaje sobie pytanie, kiedy nowe mieszkania wreszcie przestaną drożeć. Właśnie dlatego informacje napływające z największych rynków pierwotnych wzbudzają spore zainteresowanie. Dane portalu RynekPierwotny.pl z II kw. 2019 r. wskazują, że w części metropolii zaobserwowano stabilizację cen. Powodów do zadowolenia raczej nie mają osoby planujące zakup nowego „M” na terenie Warszawy lub Gdańska.

Już tradycyjnie, kwartalną analizę RynekPierwotny.pl warto rozpocząć od zmian średnich ofertowych cen nowych lokali. Informacje zaprezentowane w poniższym zestawieniu wskazują, że te zmiany wyglądały następująco:

- » Warszawa - wzrost o 4,6% względem I kw. 2019 r. (do 9 558 zł/mkw.)
- » Kraków - spadek o 0,4% względem I kw. 2019 r. (do 8 048 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 0,9% względem I kw. 2019 r. (do 5 868 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 2,1% względem I kw. 2019 r. (do 7 619 zł/mkw.)
- » Poznań - brak zmian względem I kw. 2019 r. (7 088 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 6,9% względem I kw. 2019 r. (do 7 983 zł/mkw.)

Powyższe wyniki wyraźnie wskazują, że od początku kwietnia do końca czerwca br. dwa miasta wyróżniały się szybkim tempem wzrostu średnich ofertowych cen nowych mieszkań. Mowa o Warszawie oraz Gdańsku. Umiarkowana podwyżka była widoczna na terenie Wrocławia. Pozostałe metropolie cechowały się niewielkim wzrostem średniej stawki za 1 mkw. (Łódź), brakiem kwartalnej zmiany (Poznań) lub małym spadkiem (Kraków).

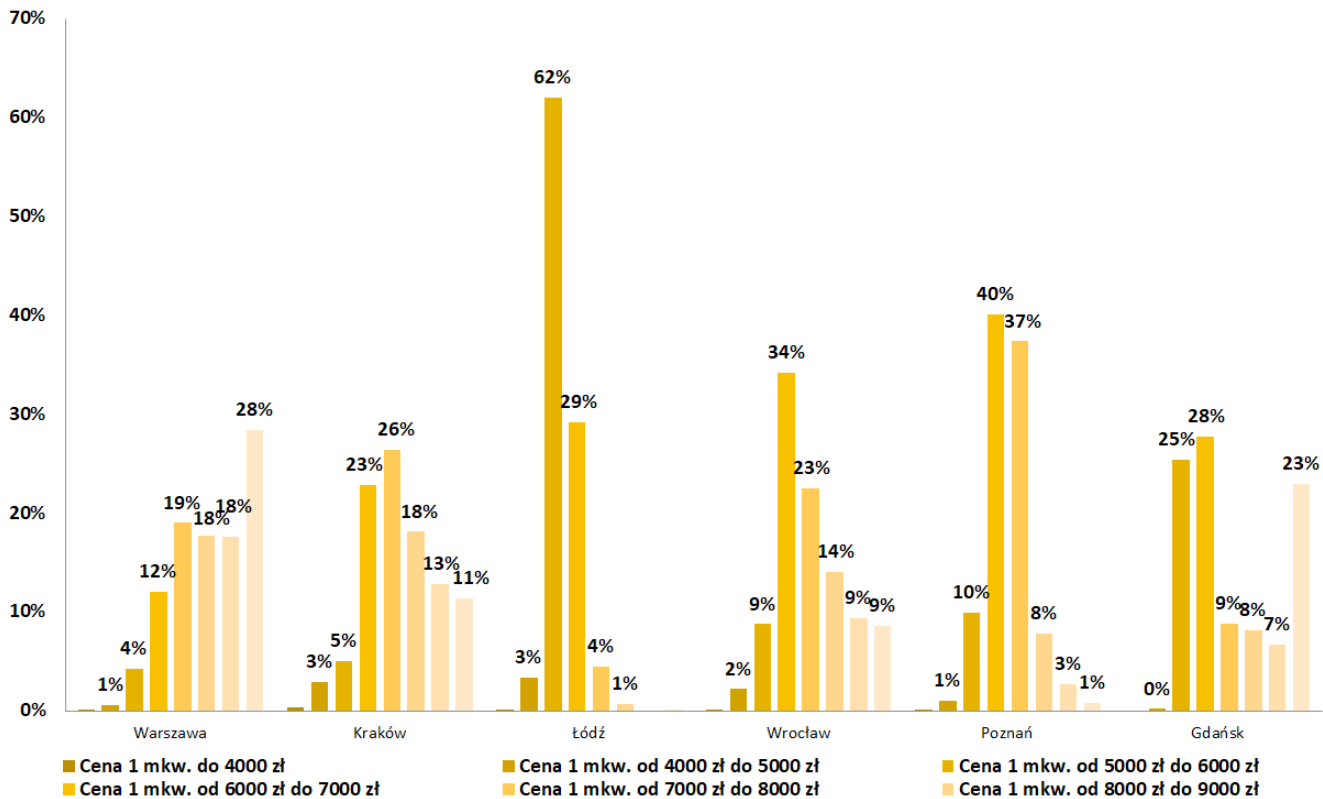
Poniższe dane pokazują, jak zmiany widoczne w II kw. 2019 r. przełożyły się na rozkład cen 1 mkw. nowych mieszkań z metropolii. Uwagę zwraca przede wszystkim wysoki udział warszawskich lokali, które cechują się ceną wyższą od 10 000 zł/mkw. Takie nowe „M” pod koniec czerwca 2019 r. stanowiły już 28% stołecznej oferty. Co ciekawe, niewiele mniejszy wynik (23%) odnotowano na terenie Gdańska.

## ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (I KW. 2019 R./II KW. 2019 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - II KW. 2019 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - I KW. 2019 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	9 558 zł	9 142 zł	4,6%
KRAKÓW	8 048 zł	8 083 zł	-0,4%
ŁÓDŹ	5 868 zł	5 817 zł	0,9%
WROCŁAW	7 619 zł	7 465 zł	2,1%
POZNAŃ	7 088 zł	7 088 zł	0,0%
GDAŃSK	7 983 zł	7 466 zł	6,9%



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



Eksperti RynekPierwotny.pl w ramach poszerzonej analizy postanowili sprawdzić, jak w II kw. 2019 r. zmienił się udział nowych mieszkań z poszczególnych grup cenowych. Wyniki tej analizy są widoczne w poniższej tabeli. Wspomniane zestawienie wskazuje, że na terenie Warszawy dość znacząco zwiększył się udział najdroższych mieszkań z ceną powyżej 10 000 zł/mkw. (zmiana kwartalna: +2,8 punktu procentowego - p.p.). Względem I kw. 2019 r. ubyło natomiast stołecznych nowych lokali o cenie 1 mkw. od 6000 zł do 7000 zł (spadek udziału o 3,3 p.p.). Powodów do zadowolenia nie mają też mniej zamożni klienci gdańskich deweloperów. W stolicy Pomorza udział nowych „M” kosztujących 5000 zł/mkw. - 6000 zł/mkw. przez kwartał spadł aż o 9,9 p.p. To była zdecydowanie największa zmiana widoczna w II kw. 2019 r.

## ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZEŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (I KW. 2019 R. - II KW. 2019 R.)

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

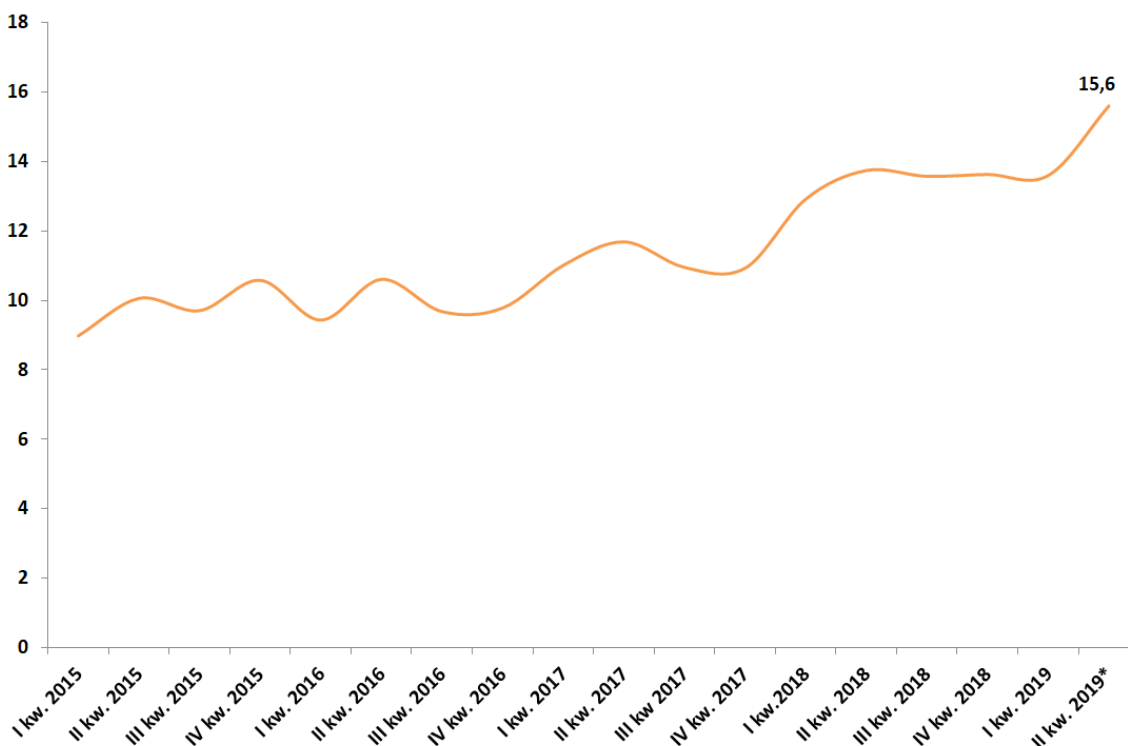
## RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

W drugim kwartale 2019 r. wbrew oczekiwaniom rynku, większość banków podwyższyła warunki cenowe dla udzielanych przez siebie kredytów. Obserwujemy lekki wzrost marż kredytowych i coraz mocniejsze promowanie przez banki klientów korzystających z dodatkowych produktów bankowych tzw. cross-sell'u. Nowością na rynku jest także uzależnienie wysokości marży od lokalizacji nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie kredytu, które wprowadziło PKO BP. Najbardziej zauważalny wzrost marż dotyczy kredytów z najniższym 10% wkładem własnym. W przypadku kredytów z 20% lub większym wkładem własnym warunki cenowe są niemal identyczne kwartał do kwartału.

Z rynku kredytowego powoli zaczynają odpływać klienci inwestyjni, którzy kredytowali zakup nieruchomości pod wynajem przy minimalnym wkładzie własnym. Wynika to głównie z aktualnych warunków cenowych kredytów hipotecznych i rosnących kosztów zakupu nieruchomości. Rata takiego kredytu często zaczyna przewyższać przychody z najmu.

Rada Polityki Pieniężnej już kolejny kwartał pozostawiła stopy procentowe na niezmiennym poziomie. Inflacja utrzymuje się na umiarkowanym poziomie pomimo wyraźnego wzrostu cen. Możemy jednak w niedalekiej przyszłości dotknąć celu inflacyjnego, co może spowodować wzrost stóp procentowych. Na razie kredytobiorcy nadal mogą cieszyć się z niskiego oprocentowania ich kredytów i niezmienniej wysokości rat kredytowych.

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

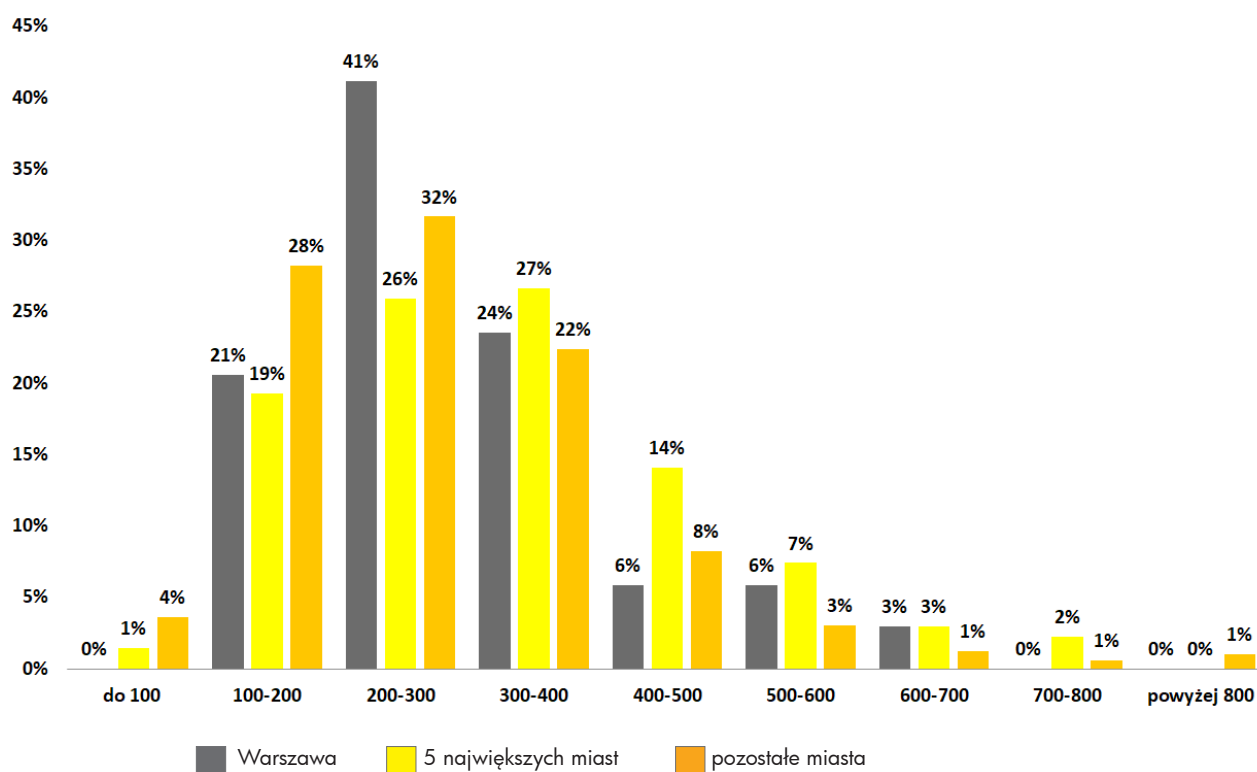


II kwartał 2019 r. na rynku kredytów hipotecznych był wyjątkowo udany. Zwykle wiosenne miesiące są lepsze pod względem wolumenu nowych umów kredytowych od I kwartału, ale analizowany okres może być rekordowy. Biorąc pod uwagę wartość podpisanych umów przez ekspertów kredytowych Gold Finance można założyć, że kwartalny wolumen przekroczył nawet 15,5 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 65 proc. kredytów udzielonych za pośrednictwem ekspertów Gold Finance mieści się w zakresie 200-400 tys. zł, choć w stolicy najczęściej wnioskowaliśmy o kwoty od 200 do 300 tys. zł (41 proc.). W koszyku 5-ciu największych metropolii nie ma dominującego zakresu. Najwięcej kredytobiorców z tych miast zgłasza zainteresowanie kredytami od 200 do 400 tys. zł. Ciekawostką jest dość wysoki odsetek kredytów pomiędzy 400 a 500 tys. zł (14 proc.). W pozostałych lokalizacjach 60 proc. kredytów mieści się w przedziale 100-300 tys. zł.

## ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	III kw. 2018	IV kw. 2018	I kw. 2019	II kw. 2019
Warszawa	391 801	334 346	290 490	221 399
5 największych miast	321 564	297 066	251 566	297 936
pozostałe miejscowości	206 630	223 421	221 399	251 023

Ciekawe obserwacje przynosi analiza średniej kwoty kredytu udzielanego za pośrednictwem Gold Finance. W II kw. 2019 w Warszawie średnia spadła do bardzo niskiego poziomu 221 tys. zł podczas, gdy jeszcze przed rokiem nabywcy nieruchomości w Warszawie zadłużali się na średnim poziomie 391 tys. zł. Wy tłumaczeniem tej sytuacji jest wysoki udział wkładu własnego przy zaciąganiu kredytu, zmienny zwłaszcza dla Warszawy, gdzie gotówki w obrocie na rynku nieruchomości jest najwięcej.

W koszyku największych polskich miast średni nowy kredyt hipoteczny jest bliski poziomowi 300 tys. zł., a w pozostałych miastach nieznacznie przekracza 250 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

ŚREDNIA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA		
Kredytobiorca	I kw. 2019	II kw. 2019
<b>RODZINA 2+2</b>	630 000 zł	623 000 zł
<b>PARA</b>	782 000 zł	778 000 zł
<b>SINGIEL</b>	496 000 zł	473 000 zł

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

W porównaniu do I kwartału 2019 r. średnia zdolność kredytowa liczona dla przykładowej rodziny w modelu 2+2 oraz dla pary uległa niewielkiemu obniżeniu. W obu przypadkach jest to 7 tysięcy złotych, co raczej ma znikomy wpływ na zmiany w decyzjach zakupowych kredytobiorców. Jednak w przypadku singla zdolność kredytowa uległa obniżeniu już o 23 tysiące złotych.

## ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	ŚREDNIA WYSOKOŚĆ RATY KREDYTU HIPOTECZNEGO	
	I kw. 2019	II kw. 2019
<b>300 000</b>	1 260 zł	1 301 zł
<b>500 000</b>	2 111 zł	2 169 zł

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

Kupując mieszkanie należy przygotować się, że zapłacimy nieco wyższe raty niż w I kw. 2019 r. Przy mieszkaniu w cenie 300 tys. zł rata miesięczna kredytu wyniesie 1301 zł, a gdy cena mieszkania wyniesie 500 tys. zł miesięczny koszt kredytu to 2169 zł. Oczywiście nasze wyliczenia oparte są na uśrednionych wartościach, ale jednocześnie dają pogląd na poziom kosztów, na jaki należy przygotować się kupując mieszkanie w określonej cenie.





### **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](http://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](http://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](http://hmg.pl)



### **Własne biuro Metrohouse/Gold Finance – aby prowadzić dochodowy biznes**

Jeżeli interesujesz się rynkiem nieruchomości, produktów finansowych i myślisz rozpoczęciu własnego biznesu, zapraszamy do zapoznania się z ofertą franczyzową Metrohouse i Gold Finance. Otwórz własne biuro nieruchomości i pośrednictwa finansowego. Podchodzimy kompleksowo do procesu sprzedaży/zakupu nieruchomości, dlatego dzięki współpracy z Metrohouse i Gold Finance masz możliwość zarabiania zarówno na transakcjach na rynku nieruchomości, ale też na kredytach hipotecznych. Udostępniamy niezbędne szkolenia, wdrożenia i know-how oraz wsparcie w procesach biznesowych. Więcej informacji znajdziesz na naszych stronach: [metrohouse.pl/franczyza](http://metrohouse.pl/franczyza) i [goldfinance.pl/system-franczyzowy](http://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