

Barometr

Metrohouse & Credipass

credipass

metrohouse



Nr 21
II kw. 2024 r.

Polityka prywatności

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

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 Credipass Polska S.A.

Wszystkie dane statystyczne, informacje oraz komentarze w publikacji są opracowywane na podstawie danych uzyskanych z działalności operacyjnej biur nieruchomości funkcjonujących pod marką Metrohouse oraz Credipass, 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 Credipass Polska S.A., która opracowywana jest na podstawie bieżącej działalności członków sieci. Autor raportu nie ponosi odpowiedzialności za kompletność danych.

Współpraca przy opracowaniu Barometru Metrohouse i Credipass:

- Kredyty hipoteczne:
Andrzej Łukaszewski, Jolanta Grzechca-Meissner (Credipass)
- Rynek pierwotny:
Andrzej Prajsnar (RynekPierwotny.pl)
- Skład graficzny:
Emilia Banacka (Metrohouse Franchise)

Za analizę rynku pierwotnego w niniejszym raporcie odpowiada portal RynekPierwotny.pl



Kolejne wydanie raportu:

Data wydania:

- II połowa października 2024
- II połowa stycznia 2025

Zawartość:

- omówienie danych z III kw. 2024
- omówienie danych z IV kw. 2024

Więcej informacji:

Metrohouse Franchise S.A.
Credipass Polska S.A.
ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa
Tel. +48 22 626 26 26

Spis treści:

2	Polityka prywatności
2	Ogólne informacje o raporcie
4	Słowem wstępu

Rynek wtórny

6	Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym
6	Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań na rynku wtórnym w okresie I kw. 2020 - II kw. 2024
7	Parametry transakcji na rynku wtórnym
8	Indeks cen mieszkań
8	Indeks popytu
9	Czas sprzedaży
9	Zainteresowanie dzielnicami Warszawy
10	Profil kupujących
10	Profil sprzedających

Rynek pierwotny

12	Ceny lokali na rynku pierwotnym
13	Rozkład cen w metropoliach

Rynek kredytów hipotecznych

15	Podsumowanie
16	Liczba kredytów hipotecznych w podziale wg ich wysokości
16	Średnia kwota kredytu hipotecznego
17	Wysokość raty kredytu, zdolność kredytowa

18	Okiem Zarządu
----	----------------------

Słowem wstępu

O ile kształtowanie się cen na rynku deweloperskim jest pochodną wielu czynników związanych choćby z kosztami wytworzenia mieszkania, środowiskiem konkurencyjnym, albo też wielkością popytu i podaży, to rynek wtórny rządzi się nieco innymi prawami. Właściciele mieszkań na sprzedaż zwykle, niezależnie od cyklu koniunktury, zbyt optymistycznie podchodzą do wyceny swoich nieruchomości, co w rezultacie ma wpływ na przedłużającą się sprzedaż, ale też wiąże się z odrzuceniem, wydawałoby się mniej atrakcyjnych ofert zakupu. Coraz dłuższa sprzedaż prowadzi jednak do uświadomienia sobie, że nieruchomość, aby doszło do transakcji, powinna mieć skorygowaną cenę.

Dlaczego zatem w Barometrze raportujemy jednak wyższe ceny transakcyjne? Dzieje się tak, ponieważ do głosu doszli klienci, którzy albo nabywają nieruchomości za gotówkę, albo posiłkują się kredytem na standardowych warunkach.

W ten sposób dochodzimy do ciekawego zjawiska, kiedy w raportach dotyczących cen ofertowych pojawiają się, wprawdzie jeszcze niezbyt znaczące, ale spadki cen. Jednocześnie w obecnym wydaniu raportu Barometr Metrohouse i Credipass dane transakcyjne dowodzą, że trend wzrostowy jest kontynuowany. Wy tłumaczeniem takiego stanu rzeczy jest fakt, że wiele cen ofertowych jest zupełnie oderwanych

od sytuacji na rynku. Wydaje się, że właściciele mieszkań jakby zapomnieli o tym, że rządowe programy dopłat, jak na razie nie są czynnikiem cenotwórczym i sprzedaż mieszkań w atrakcyjnej cenie na przełomie roku nie gwarantuje, że obecnie będziemy w stanie powtórzyć ten wynik. Dlatego zatem w Barometrze raportujemy jednak wyższe ceny transakcyjne? Dzieje się tak, ponieważ do głosu doszli klienci, którzy albo nabywają nieruchomości za gotówkę, albo posiłkują się kredytem na standardowych warunkach. W przeciwieństwie do kredytów w ramach Bezpiecznego Kredytu 2% beneficjenci musieli zwracać uwagę na całkowitą kwotę transakcji. W normalnych warunkach rynkowych takie ograniczenia nie istnieją, przez co w koszyku transakcji możemy spotkać m.in. większą reprezentację mieszkań klasy premium i bardziej rozproszone terytorialnie transakcje niż tylko te ograniczone do tańszych osiedli na peryferiach miasta.

W części kredytowej niniejszego raportu wspominałyśmy o nowym programie kredyt mieszkaniowy #naStart, który zanim jeszcze się pojawił, wzbudza liczne kontrowersje i pytania o potrzebę takiej formy stymulowania rynku nieruchomości. To będzie jednak zupełnie inny program od tego, który poznaliśmy w ubiegłym roku. Wielokrotnie zwraca się uwagę, że w odróżnieniu od poprzednika nie będzie już tak dostępny dla szerokiego grona beneficjentów, a niektóre grupy (np. single) skorzystają z niego tylko w minimalnym stopniu. Niski poziom Indeksu Popytu (str. 8) sugeruje, że rynek zastygł w oczekiwaniu. Pytanie na co? Na niższe ceny, czy właśnie na nowy program wsparcia kredytobiorców?

Czy wiesz, że:



Singiel zarabiający 7500 zł netto może liczyć średnio na 480 tys. zł kredytu.



Na rynku pierwotnym liderem wzrostów cen jest Wrocław.



Na rynku wtórnym mieszkania w Łodzi są niemal dokładnie średnio dwa razy tańsze niż w Warszawie.

Rynek wtórny



Marcin Jańczuk

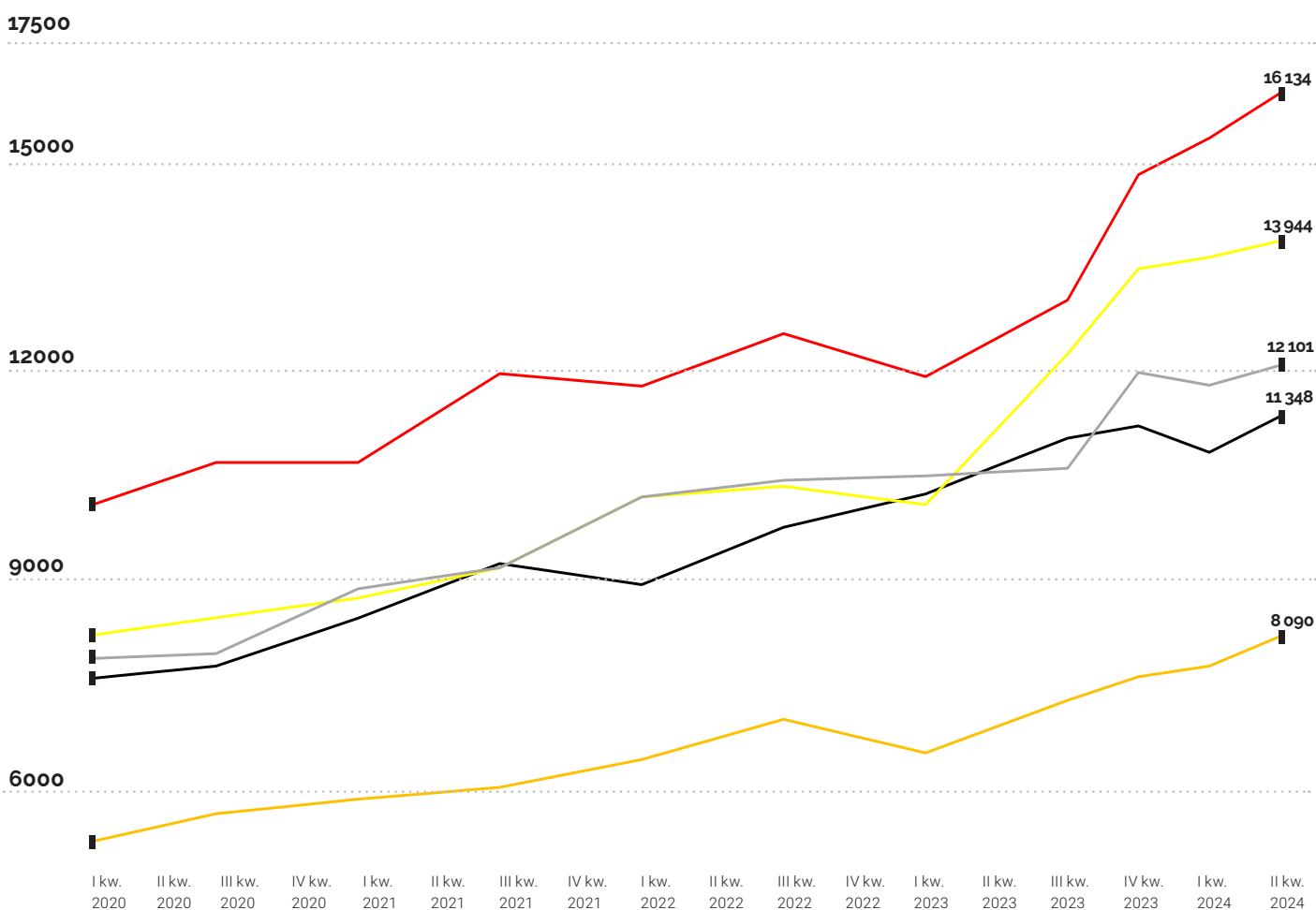
Ekspert Metrohouse
Autor Barometru Metrohouse i Credipass
pr@metrohouse.pl

Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym

Pozornie spokojny II kw., niewspierany już żadnymi programami dopłat do kredytów, w dalszym ciągu przynosi coraz wyższe ceny mieszkań w transakcjach. Na podstawie sprzedaży zawartych za pośrednictwem agentów Metrohouse widzimy, że największe procentowe wzrosty dotyczą Łodzi, gdzie w ciągu kwartału ceny wzrosły o 5,7 proc. do poziomu przekraczającego 8 000 zł za m kw. Natomiast spośród

analizowanych miast najwyższe średnioroczne podwyżki cen miały miejsce w Krakowie i wynoszą 30,9 proc., a średnia cena w transakcjach dochodzi do poziomu 14 000 zł za m kw. W Warszawie sprzedawane mieszkania miały średnie ceny przekraczające nieznacznie 16 000 zł za m kw. W dalszym ciągu zachowana jest więc proporcja, w ramach której ceny w stolicy są średnio 2 razy wyższe niż w Łodzi.

Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań

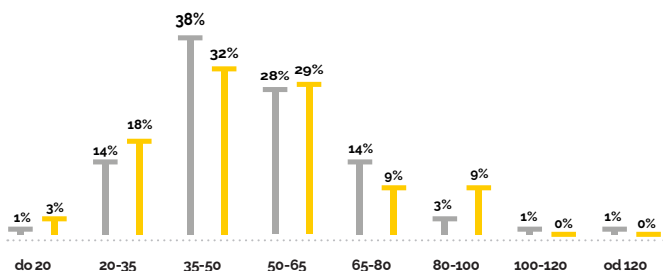


MIASTO	Średnia cena transakcyjna w II kw. 2024	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
Wrocław	11 348 zł	4,9%	10,7%	6,4%	2,4%	579 200 zł	57
Kraków	13 944 zł	1,8%	30,9%	1,8%	3,0%	682 200 zł	49
Warszawa	16 134 zł	4,3%	28,3%	1,5%	1,8%	818 800 zł	51
Gdańsk	12 101 zł	2,5%	25,2%	3,6%	2,3%	670 500 zł	58
Łódź	8 090 zł	5,7%	23,6%	1,1%	0,5%	398 000 zł	50

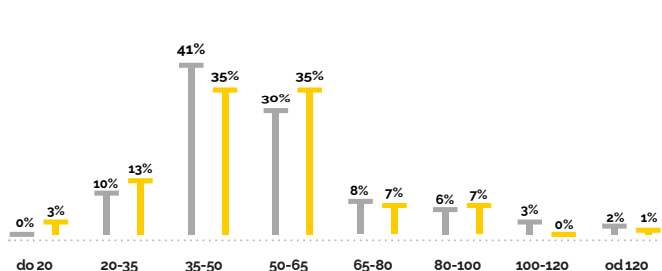
Powierzchnia (m²)

2023 kw. II 2024 kw. II

Warszawa

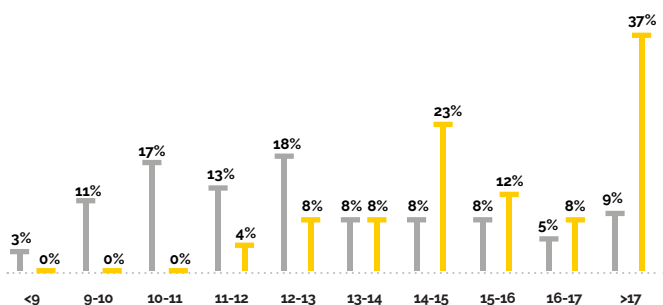


5 MIAST

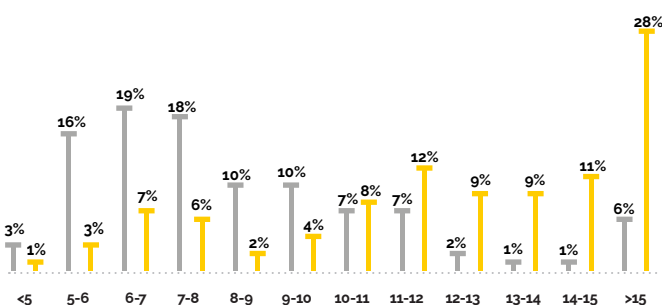


Cena za m² (w tys. PLN)

Warszawa

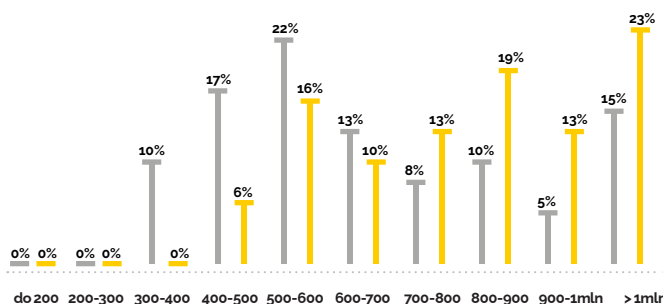


5 MIAST

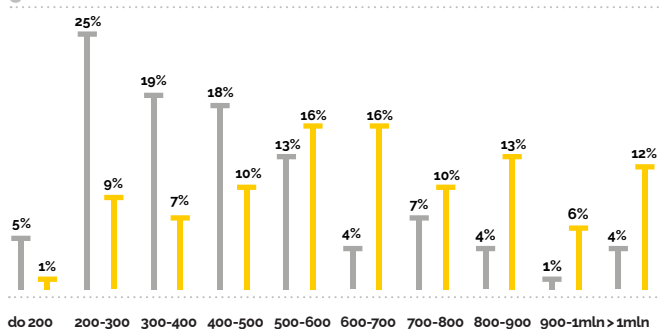


Cena całkowita (w tys. PLN)

Warszawa



5 MIAST

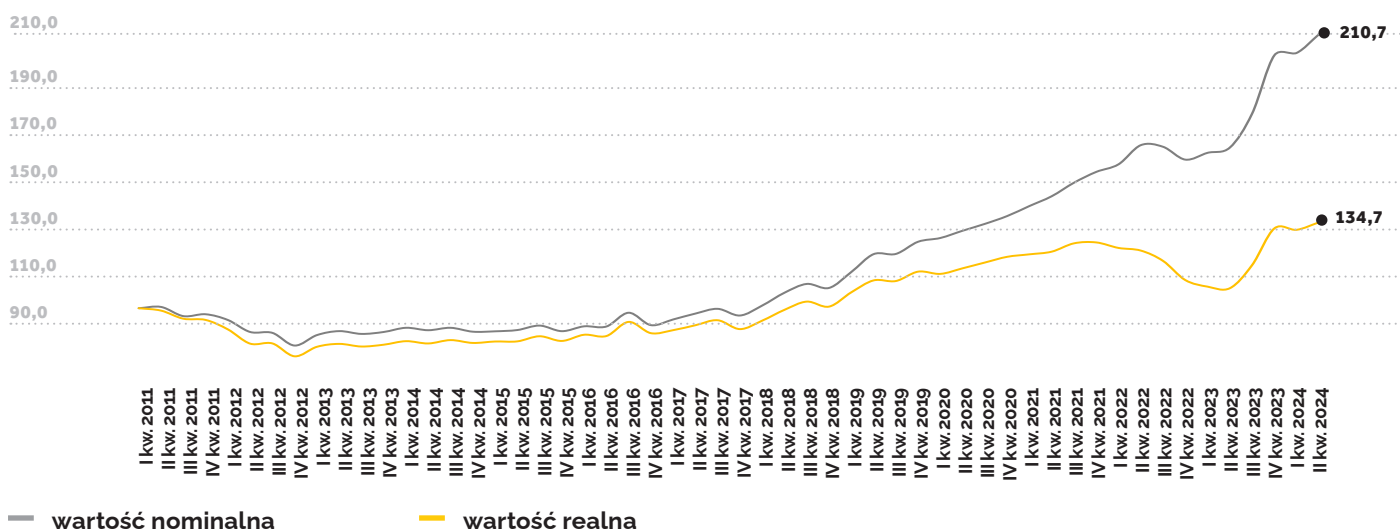


Parametry transakcji na rynku wtórnym

Coraz trudniej w Warszawie jest znaleźć mieszkanie w cenie poniżej 500 tys. zł. Takie transakcje stanowiły jedynie 6 proc. wszystkich sprzedaży pośredników Metrohouse. Jeszcze przed rokiem transakcje te stanowiły 27 proc. ogółu, a co 10-ta miała cenę niższą niż 400 tys. zł. 57 proc. sprzedawanych lokali w stolicy miało cenę wyższą niż 15 tys. zł za m kw. Przed rokiem takich transakcji było zaledwie 22 proc.

W innych największych miastach, podobnie jak w stolicy, zainteresowanie klientów skupia się na mieszkaniach od 35 do 65 m kw. (70 proc.). Wzrosty cen dobrze obrazuje towarzyszący wykres – 28 proc. mieszkań sprzedano w cenie powyżej 15 000 zł za m kw. Spada też wyraźnie odsetek mieszkań w cenie do pół miliona zł. Rok temu takich lokali w transakcjach było 67 proc., a obecnie 27 proc.

Indeks cen mieszkań



Skoro we wszystkich analizowanych w Barometrze miastach średnie ceny mieszkań nadal rosną, Indeks Cen także pnie się w górę, przekraczając poziom 210 pkt. Jak widać, brak rządowego wsparcia nie stanowił znaczącej bariery dla dokonywania transakcji po wyższych cenach niż w poprzednim kwartale. Nabywcy starają się odnaleźć w nowej rzeczywistości cenowej i choć wolumeny transakcji mogą nie

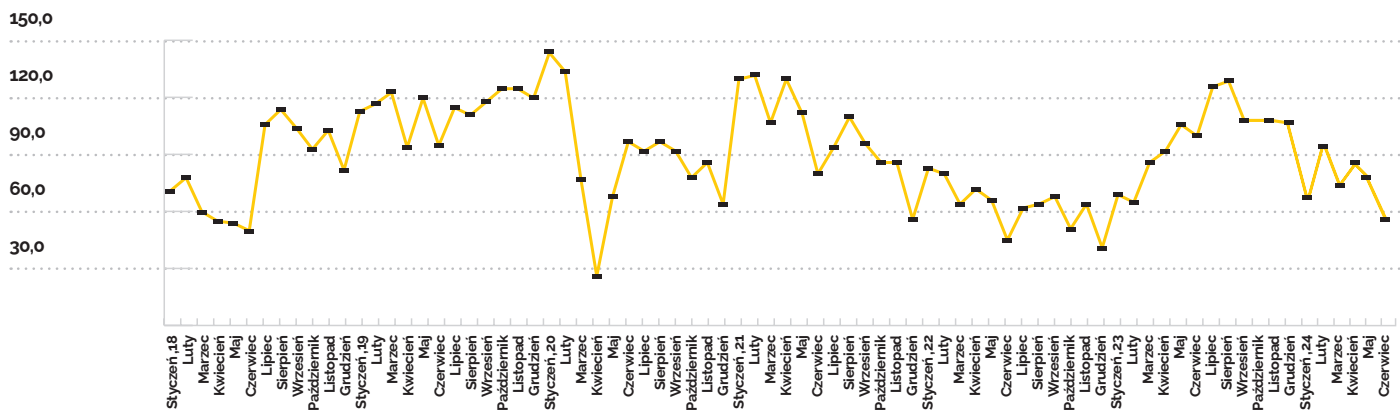
wydawać się satysfakcjonujące, to ci, którzy zdecydowali się na zakup, akceptują obecne ceny, o czym świadczą rosnące w największych miastach średnie. Z pewnością obawy wśród wielu potencjalnych klientów może budzić plan wprowadzenia dopłat do kredytów, który, jak już wiemy, znacząco wpłynął na kształtowanie się cen lokali w ubiegłym roku.

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

Indeks Popytu jest wskaźnikiem, który wyznacza zainteresowanie rynkiem mieszkaniowym nowych potencjalnych nabywców wchodzących na rynek. Sprawdzamy zarówno ilościowe parametry nowych klientów na rynku, ale też to jak bardzo te osoby są aktywne w oglądaniu ofert do zakupu. II kw. 2024 r. w porównaniu do poprzednich kwartałów można uznać za okres postępującej stagnacji. Mieliśmy do czynienia zarówno z mniejszą liczbą osób zainteresowanych

ofertami wystawionymi na sprzedaż, ale też dużo niższą ich chęcią do dokładniejszego zapoznania się z bieżącą ofertą rynkową. O ile jeszcze rok temu odczyt czerwcowy był na poziomie 100 pkt, to czerwiec 2024 r. pokazuje niemal połowę wysokości tego wskaźnika (56 pkt). Należy jednak pamiętać o dużej bazie w zeszłym roku. Popyt na mieszkania spotęgował wtedy start Bezpiecznego Kredytu 2%.



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

Spowolnienie na rynku mieszkaniowym nie musi wcale oznaczać znaczących zmian w średnim czasie oczekiwania na transakcje. Dość zaskakujące dane przynoszą statystyki średniego czasu sprzedaży mieszkań w II kw. 2024. W Warszawie w porównaniu do analogicznego okresu zeszłego roku oferta w bazie Metrohouse oczekiwała na sprzedaż średnio 73 dni. To o 6 tygodni krócej niż przed rokiem. W innych dużych miastach czas oczekiwania na transakcję także nie jest bardzo długi – to niecałe 3 miesiące. Najdłużej na nabywcę czekały lokale położone poza głównymi aglomeracjami – średnio 101 dni.

	II kw. 2023	II kw. 2024
Warszawa	117	73
5 największych miast	117	86
pozostałe miasta	113	101

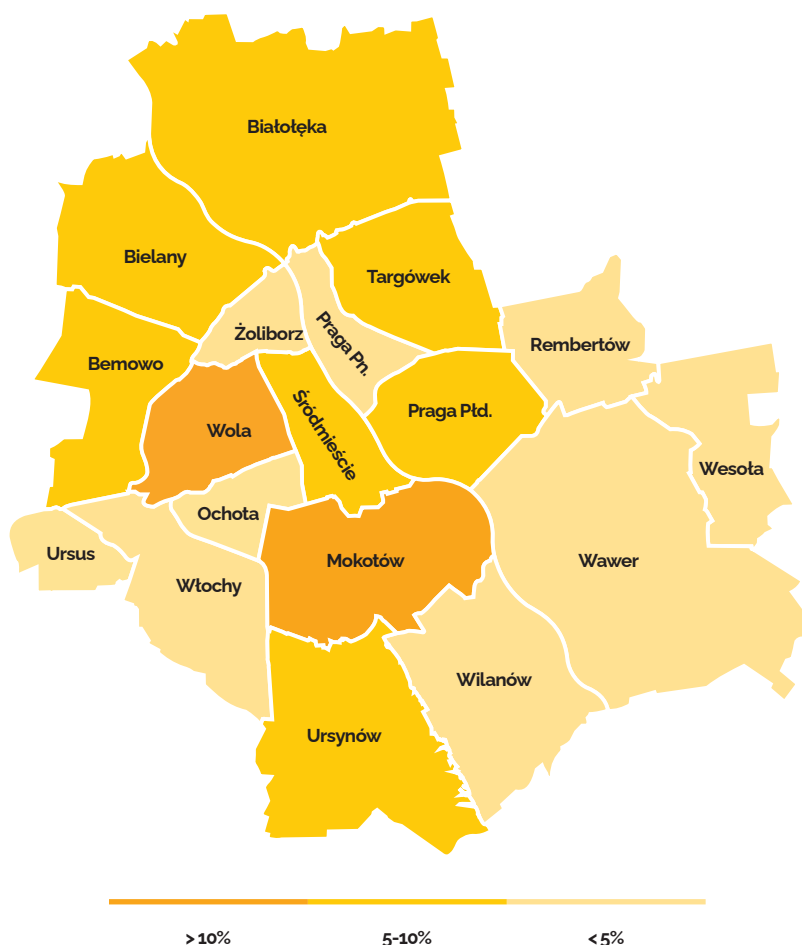
Metodologia: Dane dotyczące czasu sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym są oparte na transakcjach dokonywanych przez biura Metrohouse. Czas sprzedaży oferty jest liczbą dni, jaka upłynęła od chwili pierwszej jej ekspozycji na rynku a pozytywną decyzją oferenta o zakupie oferty po uzgodnionej cenie. Mając na uwadze, że klienci często podejmują próby samodzielnej sprzedaży przed podpisaniem umowy pośrednictwa z agencją, realny czas ekspozycji może być dłuższy.

Zainteresowanie dzielnicami Warszawy

Podobnie jak w analogicznym okresie zeszłego roku największe zainteresowanie ofertą mieszkań dotyczyło Mokotowa. To w tej dzielnicy najchętniej przeglądaliśmy oferty wystawione do sprzedaży. Drugie miejsce pod względem zainteresowania zajęła Wola, a trzecie Bielany, które nieznacznie wyprzedziły Targówek. Ostatnia z wymienionych dzielnic jest coraz częściej wymieniana przez przyszłych na-

bywców mieszkań. Atutem stało się metro, które powoduje, że dzielnica znacząco zyskuje na popularności. Tym razem spory spadek zainteresowania odnotowuje Białołęka (12 vs. 6,7 proc.). Jest to ciekawe zjawisko w kontekście cen mieszkań w tej dzielnicy, które są bardzo konkurencyjne w porównaniu do innych lokalizacji.

Dzielnica	II kw. 2023	II kw. 2024
Bemowo	5,1%	5,4%
Białołęka	12,0%	6,7%
Bielany	6,5%	9,2%
Mokotów	16,1%	15,5%
Ochota	5,1%	2,9%
Praga-Południe	10,1%	7,0%
Praga Północ	1,9%	1,7%
Rembertów	1,1%	1,3%
Śródmieście	4,9%	7,9%
Targówek	3,4%	9,1%
Ursus	3,9%	4,8%
Ursynów	10,2%	6,7%
Wawer	2,0%	2,3%
Wesoła	0,8%	0,4%
Wilanów	2,5%	1,2%
Włochy	2,6%	3,7%
Wola	6,8%	11,52%
Żoliborz	4,9%	2,8%

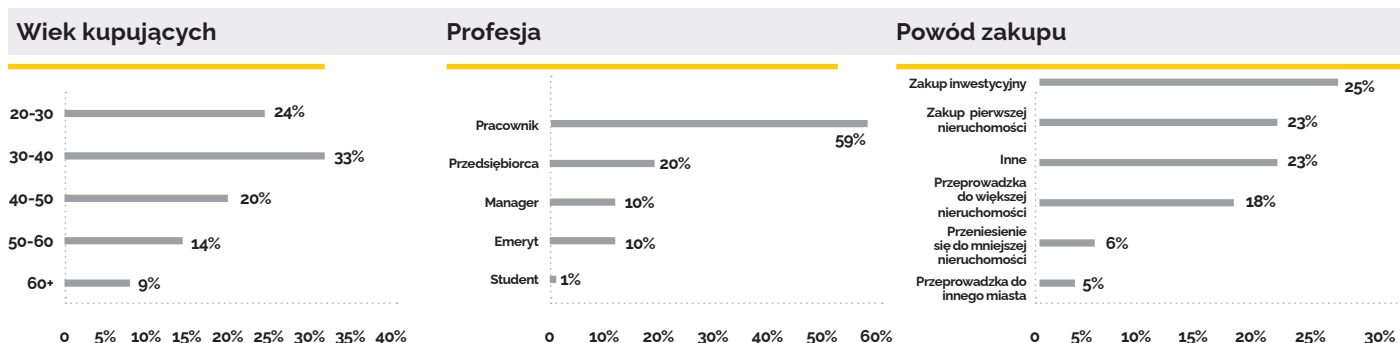


Metodologia: Wyniki opracowano w oparciu o dane statystyczne strony metrohouse.pl

Profil Kupujących

Co trzeci nabywca mieszkań w II kw. 2024 r. ma między 30 a 40 lat. Zazwyczaj klienci z tej grupy wiekowej stanowią najczęściej reprezentowaną grupę osób przeprowadzających transakcje na rynku mieszkaniowym. W porównaniu do poprzedniego kwartału z 20 do 24 proc. wzrosła grupa najmłodszych nabywców mieszkań. Zakup pierwszej nieruchomości

deklaruje 23 proc. klientów Metrohouse. Ciekawostką jest stosunkowo niski odsetek osób deklarujących zakup inwestycyjny. Jest to jednak pochodną braku jasnych odpowiedzi na temat powodów zakupów – odpowiedź „inne” została wybrana przez dużą grupę osób, które dokonały transakcji.

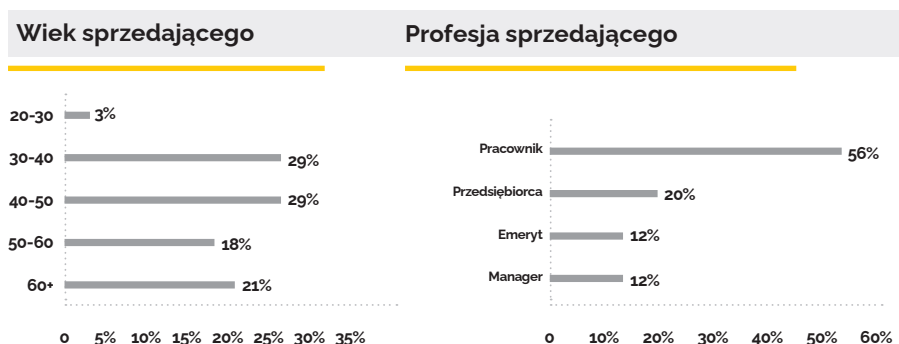


Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	374 000 zł	50	Emeryt	444 000 zł	54	Przeniesienie się do innego miasta	732 000 zł	49
30-40	507 000 zł	54	Manager	542 000 zł	49	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	321 000 zł	52
40-50	489 000 zł	52	Pracownik	402 000 zł	51	Przeprowadzka do większej nieruchomości	612 000 zł	67
50-60	446 000 zł	48	Przedsiębiorca	617 000 zł	54	Rozwód	431 000 zł	52
60+	547 000 zł	60	Student	450 000 zł	37	Zakup inwestycyjny	403 000 zł	46
						Zakup pierwszej nieruchomości	458 000 zł	51

Profil Sprzedających

Grupa nabywców mieszkań jest dość różnorodna. Poza osobami poniżej 30-tego roku życia, najwięcej transakcji dokonują klienci w wieku między 30 a 50 rokiem życia (58 proc.).

Na uwagę zasługuje zwiększony odsetek osób sprzedających w wieku 60+ (21 proc. – o 6 pkt proc. więcej niż w poprzednim kwartale).



Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	423 000 zł	48	Emeryt	409 000 zł	54
30-40	523 000 zł	50	Manager	760 000 zł	54
40-50	469 000 zł	51	Pracownik etatowy	381 000 zł	51
50-60	445 000 zł	52	Przedsiębiorca	533 000 zł	52
60+	445 000 zł	56	Top Manager	830 000 zł	53

Metodologia: Profil Kupującego i Sprzedającego powstaje na bazie ankiet potransakcyjnych prowadzonych wśród agentów Metrohouse.



Rynek pierwotny



Andrzej Prajsnar

Ekspert RynekPierwotny.pl
Autor Barometru Metrohouse i Credipass
pr@rynekpierwotny.pl

Ceny lokali na największych rynkach pierwotnych - II kw. 2024 r.

W II kw. 2024 r. program Bezpieczny Kredyt 2% już nie wpływał bezpośrednio na rynek. Mimo tego, ofertowe ceny mieszkań od deweloperów wzrosły.

Dane ZBP oraz BIK wskazują, że na początku bieżącego roku udzielono jeszcze całkiem sporo kredytów mieszkaniowych

z programu BK 2%. Można zatem powiedzieć, że dopiero II kw. 2024 r. był pierwszym trzymiesięcznym okresem, w którym wspomniany program nie wpływał już bezpośrednio na rynek mieszkaniowy. Warto sprawdzić, jak zachowywały się ceny mieszkań deweloperskich w takich warunkach.

Wiosną Wrocław przestał już być stabilny cenowo

Jeszcze przed zaprezentowaniem bardziej złożonych statystyk, warto przyjrzeć się średnim ofertowym cenom

1 mkw. nowych mieszkań. Takie stawki z II kw. 2024 roku, w przypadku największych miast wyglądały następująco:

Warszawa	Kraków	Łódź
17 688 zł/wzrost o 1,1%	16 285 zł/wzrost o 1,6%	11 257 zł/wzrost o 3,8%
Wrocław	Poznań	Gdańsk
13 996 zł/wzrost o 4,8%	13 071 zł/wzrost o 2,0%	15 349 zł/wzrost o 2,5%

Powyższe informacje potwierdzają, że wzrosty średnich ofertowych cen 1 mkw. nowych mieszkań były widoczne w każdym z największych miast. Natomiast skala tych kwartalnych zmian okazała się zróżnicowana. Przykładowo, warszawski rynek pierwotny można było określić jako względnie stabilny cenowo w II kw. 2024 r. Tego samego nie można powiedzieć o Wrocławiu, który zaczął „drożeć”

po dłuższym okresie stabilizacji cenowej. Dane BIG DATA RynekPierwotny.pl wskazują, że w minionym kwartale na wrocławskim rynku pojawiło się sporo nowych mieszkań kosztujących 12 001 zł/mkw. - 15 000 zł/mkw. i 15 001 zł/m kw. - 20 000 zł/mkw. Wyraźnie ubyło natomiast lokali deweloperskich za 10 001 zł/mkw. - 12 000 zł/mkw. Ten czynnik też wpłynął na skalę wrocławskich podwyżek.

Zmiany średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań w metropoliach (II kw. 2024 r./I kw. 2024 r.)

Miasto	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - II kw. 2024 r.	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - I kw. 2024 r.	Kwartałna zmiana średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań
Warszawa	17 688 zł	17 500 zł	+1,1%
Kraków	16 285 zł	16 030 zł	+1,6%
Łódź	11 257 zł	10 843 zł	+3,8%
Wrocław	13 996 zł	13 359 zł	+4,8%
Poznań	13 071 zł	12 809 zł	+2,0%
Gdańsk	15 349 zł	14 981 zł	+2,5%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Kraków liderem sprzedaży najdroższych mieszkań

Poniższy wykres prezentujący rozkład cen 1 mkw. sprzedanych lokali deweloperskich w metropoliach potwierdza, że z ciekawą sytuacją mieliśmy do czynienia również w Krakowie. Chodzi o to, że krakowski rynek pierwotny od kwietnia do czerwca 2024 r. cechował się największym udziałem ofert z ceną ponad 20 000 zł/mkw. w całej sprzedaży deweloperów. Pod względem odsetka takich sprzedanych najdroższych mieszkań (16%) Kraków wyprzedził Warszawę (13%) i zdystansował na przykład

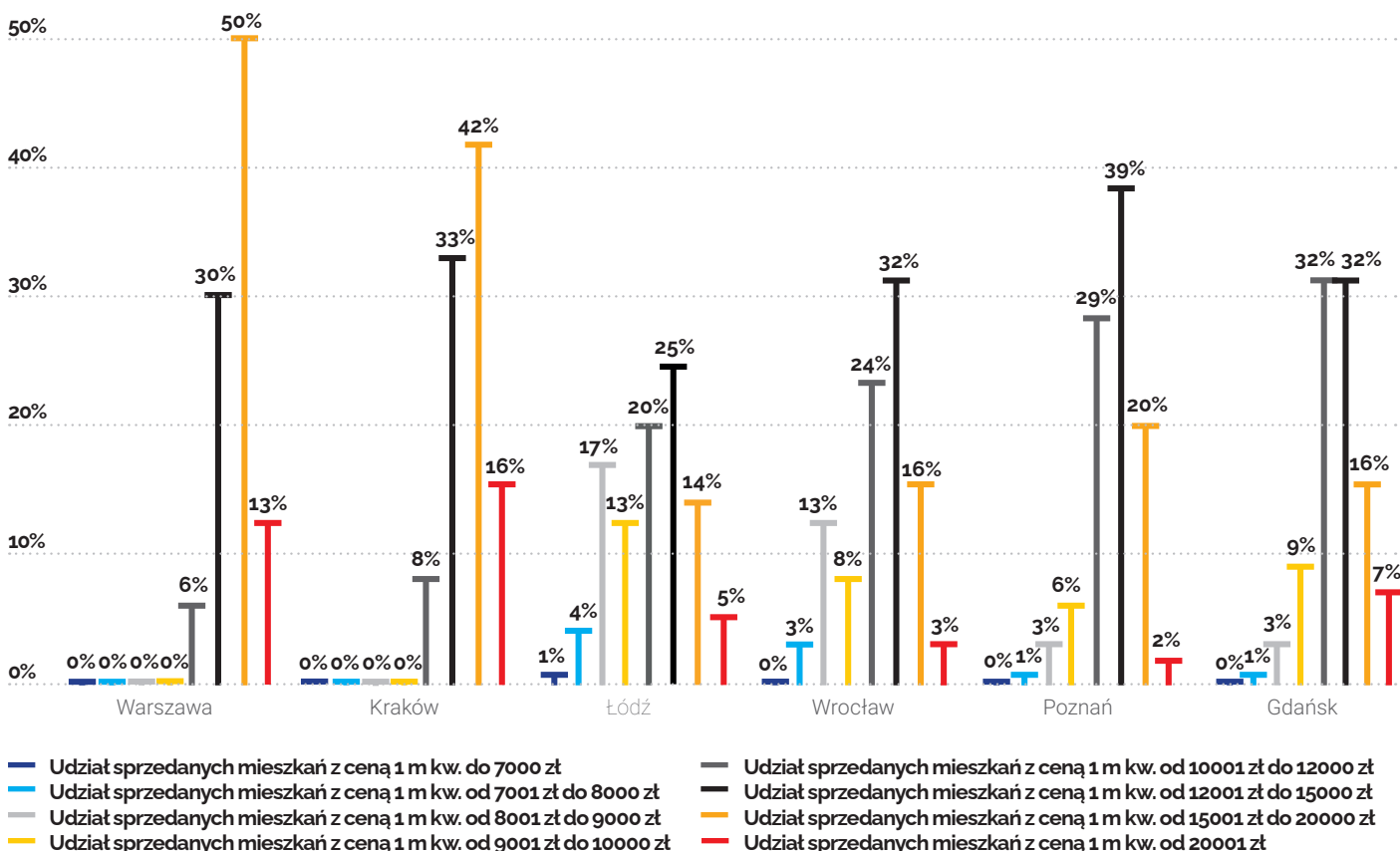
Gdańsk (7%). Zaskoczeniem może być też wynik Łodzi (5%) wyższy od wrocławskiego (3%) oraz poznańskiego (2%). Dane BIG DATA RynekPierwotny.pl wskazują, że w ujęciu kwartalnym struktura krakowskiej sprzedaży mocno przesunęła się w kierunku mieszkań kosztujących u deweloperów ponad 15 000 zł/mkw. Udział takich ofert w sprzedaży wzrósł aż o 15 punktów procentowych (do 58%), czyli do poziomu niewiele mniejszego niż warszawski (63%).

Struktura oferty lokali wyraźnie zmieniła się w Łodzi

W kontekście zmian z ostatniego kwartału, na uwagę zasługuje również Łódź. To miasto nadal pozostaje wyraźnie najtańsze w grupie sześciu największych metropolii, choć niemal czteroprocentowa kwartalna podwyżka zmniejszyła dystans w stosunku na przykład do Poznania. Ta zmiana średniej ofertowej ceny była efektem wyraźnych przesunięć w strukturze cenowej. Przez trzy miesiące, na łódzkim rynku pierwotnym wyraźnie ubyło mieszkań z ceną ofertową wynoszącą od 8001 zł/mkw. do

9000 zł/mkw. (spadek udziału o 4,0 punkty procentowe). Podobna zmiana, ale o przeciwnym charakterze (+ 4,0 punkty procentowe) dotyczyła udziału łódzkich nowych lokali za 12 001 zł/mkw. - 15 000 zł/mkw. Oczywiście, Łódź nie była w II kw. jedynym miastem, w którym doszło do przesunięcia oferty deweloperów w kierunku wyższych stawek za 1 mkw. Wzrosty średnich cen 1 mkw. z sześciu miast to efekt właśnie takiej zmiany.

Rozkład cen 1 m kw. sprzedanych lokali deweloperskich w metropoliach (I kw. 2024 r.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Rynek kredytów hipotecznych



Andrzej Łukaszewski

Ekspert finansowy Credipass
Autor Barometru Metrohouse i Credipass
marketing@credipass.pl

Rynek kredytów hipotecznych

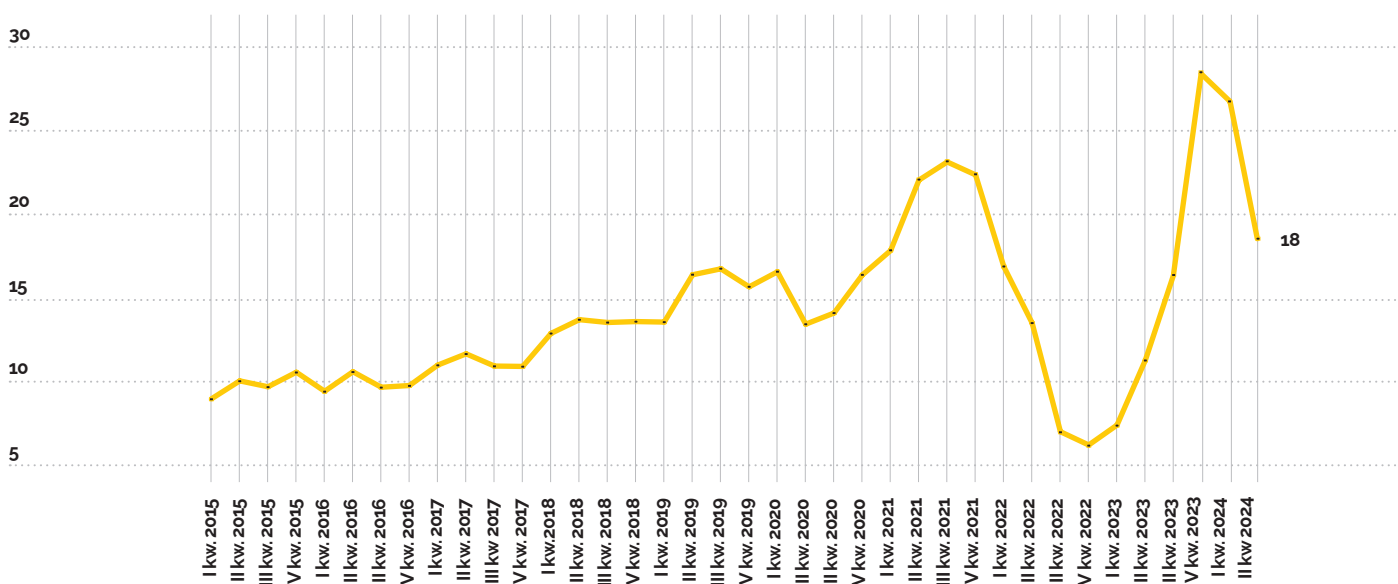
W drugim kwartale 2024 r. światło dzienne w końcu ujrzał projekt nowego programu rządowego wsparcia kredytobiorców, czyli kredyt mieszkaniowy #naStart. Konstrukcja programu, według wstępnych założeń, będzie zupełnie inna niż wszystkie poprzednie programy. Powszechnie nazywano go „kredytem 0%”. Jednak już wiemy, że kredyt z takim oprocentowaniem będzie dotyczył tylko rodzin co najmniej pięcioosobowych. Program będzie o wiele bardziej złożony. Aby móc skorzystać z dopłat należy „mieścić się” w odpowiednich kryteriach związanych z wysokością dochodu oraz maksymalną kwotą kredytu możliwą do uzyskania z dopłatą. Co ważne, maksymalne kwoty zależą od liczby osób w gospodarstwie domowym oraz ilości posiadanych dzieci. Ustawodawca wprowadził możliwość uzyskania dopłat do osób, które przekroczą limity – wówczas zmniejsza się kwota dopłaty. Nowością jest możliwość przystąpienia do programu osób w związkach nieformalnych (w poprzednim programie pary musiały mieć akt ślubu) oraz brak ograniczenia maksymalnej kwoty kredytu (bez wsparcia) i wartości nieruchomości. Termin wejścia programu wielokrotnie był przesuwany, ale z ostatnich znanych informacji wynika, że będzie to styczeń 2025 roku. Klienci, którzy czekają na ten program i planowali zakup na jesieni, będą więc musieli poczekać.

Wszyscy zastanawiają się, jak nowy program rządowy wpłynie na rynek kredytowy i mieszkaniowy. Ze względu

na jego konstrukcję, może to nie być tak silnie zmieniający realia rynkowe program, jak było to w przypadku Bezpiecznego Kredytu 2%. Dla przykładu singiel będzie mógł otrzymać maksymalnie 200 tys. zł kredytu ze wsparciem, ale jednocześnie nie będzie mógł zarabiać więcej niż ok. 7 tys. zł netto (wg limitów na 2025 rok, w kolejnych latach limit ma być aktualizowany). Oznacza to, że będzie mógł pożyczyć jeszcze dodatkowo około 250 tys. zł na warunkach standardowych. Jeśli jego dochód będzie przekraczał ten próg, to środki z dopłaty będą pomniejszane. Może się okazać, że ten program wiele nie zmienia w tej sytuacji i łatwiej byłoby zaciągnąć standardowy kredyt bez obwarowań. Warto o tym pamiętać i przeanalizować możliwe scenariusze.

Nie znamy jeszcze sposobu wyliczenia zdolności kredytowej w programie i czy będzie on się różnił, tak jak było to w przypadku Bezpiecznego Kredytu 2%, gdzie zdolność potrafiła być o ok. 30-40% wyższa niż standardowa. Bardzo ważnym elementem kredytu mieszkaniowego #naStart będzie limit liczby wniosków, jakie będą mogły być składane w ramach tego programu. Prawdopodobnie będzie to 15 tys. wniosków kwartalnie, co też nie wywoła dużej rewolucji na rynku. Może się bowiem okazać, że pula będzie się wyczerpywać w ciągu pierwszych 2 tygodni nowego kwartału. Na start programu przewidziane są zwiększone limity wniosków - w I kw. 2025 r. ma wynieść 25 tys. sztuk, a w II kw. 2025 r. 20 tys. sztuk.

Wartość nowo podpisanych umów o kredyt hipoteczny (kwartalnie w mld zł)

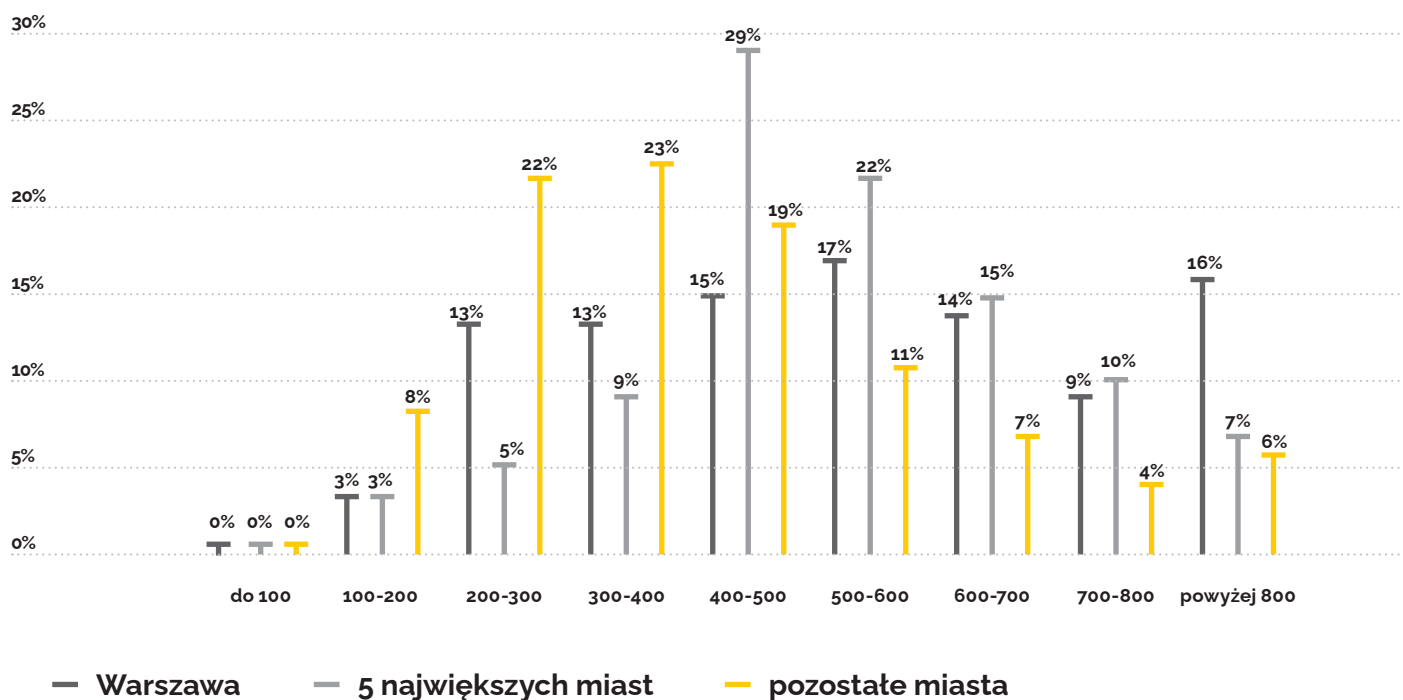


Można było się spodziewać, że wyniki II kw. na rynku kredytów nie będą już tak dobre jak rozpoczęcie roku. Na bazie danych sprzedażowych szacujemy, że wolumen kredytów

wyniósł ok. 18 mld zł. To i tak o prawie 7 mld złotych więcej niż w analogicznym okresie 2023 r.

Dane Źródłowe: Dane dotyczące okresów historycznych zostały zaczerpnięte z kwartalnych Raportów AMRON-SARFIN. Prognoza dla kwartału będącego przedmiotem analizy została obliczona na podstawie szacowanego udziału rynkowego Credipass Polska S.A. w wolumenie nowo udzielonych kredytów hipotecznych.

Liczba kredytów hipotecznych w podziale według ich wysokości (w tys. zł)



Ponad połowa kredytów (56 proc.) udzielonych za pośrednictwem ekspertów finansowych Credipass w Warszawie miała wartość powyżej pół miliona złotych. W innych największych miastach odsetek jest bardzo podobny i wynosi 54 proc., jednak najbardziej znaczącą grupą są kredyty pomiędzy 400 a 500 tys. zł.

Poza największymi lokalizacjami najwyższy odsetek kredytów można znaleźć w widełkach pomiędzy 200 a 500 tys. zł. (64 proc.). Najwyższe kredyty są domeną Warszawy, gdzie obecnie 16 proc. wszystkich wypłaconych kredytów w II kw. 2024 r. miało wartość powyżej 800 tys. zł. Dla porównania, przed kwartałem było to 8 proc., co można powiązać z transakcjami w ramach Bezpiecznego Kredytu 2 proc., gdzie popularnością cieszyły się najtańsze segmenty rynku.

Średnia kwota kredytu hipotecznego

Miasto	IV kw. 2022	I kw. 2023	II kw. 2023	III kw. 2023	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024
Warszawa	372 811 zł	450 234 zł	445 030 zł	471 019 zł	454 252 zł	466 345 zł	557 872 zł
5 największych miast	355 302 zł	395 836 zł	418 078 zł	409 712 zł	411 061 zł	450 122 zł	518 388 zł
pozostałe miasta	347 556 zł	351 032 zł	351 910 zł	345 017 zł	383 202 zł	357 900 zł	378 220 zł

II kw. 2024 r. był pierwszym od połowy 2023 r. kwartałem, w którym przeprowadzono transakcje bez wsparcia rządowych programów. Bardzo dobrze widać to po znacznych zmianach w średnich kwotach zaciąganych kredytów. W Warszawie średnia kwota to 557 tys.

zł, czyli o ponad 100 tys. zł więcej niż w poprzednim kwartale. W przypadku innych największych miast jest to 518 tys. zł – prawie 70 tysięcy więcej niż przed kwartałem. Najmniejsze różnice dotyczą lokalizacji poza największymi miastami.

Wysokość raty kredytu

Pomimo bardzo dobrych danych o inflacji w Polsce, Rada Polityki Pieniężnej na kolejnych swoich spotkaniach nie zdecydowała się na obniżenie poziomu stóp procentowych i utrzymuje je od października 2023 roku na niezmiennym poziomie 5,75%. Inflacja w kwietniu wyniosła 2,4%, w maju 2,5% i w czerwcu 2,6%. Mimo tych danych Narodowy Bank Polski nadal w swojej projekcji inflacji wskazuje możliwy wzrost inflacji w drugiej połowie 2024 r. ze szczytem inflacyjnym w pierwszym kwartale 2025 r. mogącym dochodzić nawet do poziomu 10%. Z tego zapewne wynika wstrzeżliwość Rady Polityki Pieniężnej do ruchu obniżającego stopy procentowe w Polsce.

Na rynku ofert kredytów mieszkaniowych widać stabilizację i nie ma dużych różnic w stosunku do poprzedniego kwartału. Na uwagę zasługuje odejście Banku ING od

oferowania kredytu ze zmiennym oprocentowaniem. Jest to najprawdopodobniej związane z kolejnymi zawirowaniami odnośnie przejścia na nową stawkę bazową w oprocentowaniu kredytów i wątpliwości, czy stawka WIRON jest najlepszym wyborem. Prace Narodowej Grupy Roboczej ds. reformy wskaźników referencyjnych nadal w tej kwestii trwają. Pozytywną zmianę oferty kredytowej możemy zauważyć w ofercie mBanku, który przez bardzo długi okres mocno faworyzował dotychczasowych klientów banku. Aktualna oferta jest też dostępna dla klientów, którzy dopiero mają zamiar związać się z bankiem. Wyraźnie gorsza jest natomiast oferta banku BNP Paribas w stosunku do oferty z pierwszego kwartału, gdzie bank w końcu otworzył się na klienta zewnętrznego. Mimo tej zmiany jest to nadal jedna z lepszych ofert na rynku.

Średnia miesięczna rata kredytu hipotecznego

Cena mieszkania	III kw. 2023		IV kw. 2023		I kw. 2024		II kw. 2024	
	zienne	stałe	zienne	stałe	zienne	stałe	zienne	stałe
800 000 zł	4 633 zł	4 305 zł	4 718 zł	4 335 zł	4 696 zł	4 431 zł	4 709 zł	4 496 zł
500 000 zł	2 896 zł	2 690 zł	2 949 zł	2 709 zł	2 935 zł	2 769 zł	2 943 zł	2 810 zł

Założenia: Kredyt na 30 lat, wkład własny 20 proc. W wyliczeniach oparto się na koszyku banków współpracujących z siecią Credipass.

Jeśli chodzi o średnią miesięczną ratę kredytu, to w analizowanych przez nas przypadkach nabywca mieszkania za 500 tys. zł zapłacił średnio w II kw. 2024 r. 2 943 zł raty kredytu przy racie zmiennej, a przy racie okresowo stałej 2 810 zł. Wartości te są nieco wyższe w porównaniu do

poprzedniego kwartału. Z kolei kupując mieszkanie za 800 tys. zł miesięczne zobowiązania wyniosą odpowiednio 4 709 zł i 4 496 zł. Tu także nie zanotowano istotnych różnic porównując kwartał do kwartału.

Zdolność kredytowa

W analizowanych przez nas przypadkach średnia zdolność kredytowa wyniosła dla rodziny 2+2 771 tys. zł (przy założeniu, że miesięczny dochód wynosi 12 tys. zł). W pierwszym kwartale 2024 roku wartość ta kształtowała się na poziomie 753 tys. zł. Widać więc, że zdolność kredytowa sukcesywnie rośnie.

Niewiele na zdolności straciły pary i związki nieformalne – średnia zdolność kredytowa wyniosła 742 tys. zł w porównaniu do 746 tys. zł w I kwartale 2024 r. W przypadku osób samodzielnie starających się o kredyt sytuacja lekko poprawiła się - 480 tys. zł versus 469 tys. zł w I kwartale 2024 r.

Średnia zdolność kredytowa

Kredytobiorca	III kw. 2023	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024
Rodzina 2+2	715 000 zł	711 000 zł	753 000 zł	771 000 zł
Para nieformalny związek	760 000 zł	755 000 zł	746 000 zł	742 000 zł
Singiel	472 000 zł	470 000 zł	469 000 zł	480 000 zł

Założenia: miesięczny dochód gospodarstwa domowego rodziny i pary to 12000 zł netto, singla 7500 zł netto.



Marta Żótkowska

Country Manager
Metrohouse Franchise S.A.

Z analiz opartych na cenach ofertowych można dowiedzieć się, że ceny mieszkań spadają. Tymczasem raport Metrohouse i Credipass wskazuje na zupełnie inne trendy. Różnica tkwi w danych. Podczas gdy dla większości autorów opracowań z rynku mieszkaniowego odniesieniem są ceny ofertowe (czyli ceny, po jakich nieruchomości są wystawiane na rynek), my swoje wyliczenia przygotowujemy w oparciu o ceny z transakcji. Dzięki temu jesteśmy bliżej tego, co dzieje się naprawdę na rynku.

II kw. był kolejnym kwartałem, w którym odnotowujemy coraz wyższe średnie wskazania cen w transakcjach. W kontekście zakończenia dopłat w ramach Bezpiecznego Kredytu 2% nie jest to zaskakujący wynik, bo wraz z końcem programu zmienił się koszyk transakcji. Klienci coraz częściej sięgają po nierucho-

mości o lepszym standardzie, położone w bardziej korzystnych lokalizacjach, ale też o większym metrażu. W efekcie zwiększa się średnia cena m kw. w dokonywanych transakcjach. W II kw. stronę popytową przestali reprezentować beneficjenci programu dopłat, dlatego nie obowiązywały też bariery zakupowe w postaci progu kwotowego, którego przekroczenie automatycznie eliminowało z możliwości udziału w programie.

Warto zwrócić uwagę, że sygnalizowana w Barometrze mniejsza aktywność klientów nie przełożyła się wcale na spadek tempa sprzedaży ofert z rynku wtórnego. To świadczy o tym, że klienci, którzy poważnie podchodzą do zakupu, są zdeterminowani i posiadają odpowiednie zasoby/zdolność kredytową, która umożliwia przeprowadzenie transakcji, nawet pomimo relatywnie wysokich cen w ostatnich miesiącach.



Tomasz Przyrowski

Prezes Zarządu
Credipass Polska S.A.

Drugi kwartał 2024 roku na rynku kredytów hipotecznych przyniósł pewne spowolnienie w porównaniu do dynamicznego pierwszego kwartału, który był napędzany jeszcze przez program Bezpieczny Kredyt 2%. Główne czynniki wpływające na obecną sytuację to przede wszystkim utrzymujące się wysokie ceny nieruchomości, które stanowią barierę dla wielu potencjalnych nabywców zainteresowanych zaciągnięciem kredytu hipotecznego. Dodatkowo, stopy procentowe utrzymujące się na relatywnie wysokim poziomie bezpośrednio wpływają na wysokość rat kredytowych, co zniechęca niektórych klientów.

Obecnie rynek kredytów hipotecznych wszedł w fazę stabilizacji. Ceny kredytów i nieruchomości nie ulegają gwałtownym zmianom, a popyt jest umiarkowany przy jednocześnie dość

wysokiej podaży. Wzrost wynagrodzeń, w połączeniu ze stabilnymi stopami procentowymi, skutkuje wyższą zdolnością kredytową klientów. To sprawia, że ci klienci, którzy nie będą mogli skorzystać z zapowiadanego programu dopłat do rat kredytów, w obawie przed kolejnymi podwyżkami cen nieruchomości, decydują się na zakup już teraz.

Rynek oczekuje na decyzje Rady Polityki Pieniężnej w kierunku obniżenia stóp procentowych oraz na ostateczny kształt nowego rządowego programu kredyt mieszkaniowy #naStart. Te czynniki mogą niewątpliwie pobudzić popyt i ożywić rynek, umożliwiając klientom realizację zamierzeń o zakupie własnego mieszkania.

credipass

NASI EKSPERCI
FINANSOWI
POMOGĄ CI
W WYBORZE
ROZWIĄZAŃ
NAJLEPIEJ
DOPASOWANYCH DO
TWOICH POTRZEB



Jesteśmy
**międzynarodowym
zespołem Ekspertów
finansowych** działającym
w Polsce, a także na rynku
włoskim i węgierskim.



Pomagamy Klientom
w uzyskaniu
**najkorzystniejszego
kredytu hipotecznego
i gotówkowego**. W naszej
ofercie znajdują się także
ubezpieczenia.



Nasi Eksperci finansowi
**specjalizują się także
w obsłudze mikro, małych
i średnich przedsiębiorstw**.
Znajdują optymalną formę
finansowania.

FINANSE BEZ GRANIC

**Współpracujemy z ponad
50 instytucjami
finansowymi**, w tym
z największymi bankami
i towarzystwami
ubezpieczeniowymi.



Eksperci finansowi
Credipass to ponad
650 profesjonalistów
gotowych, aby pomóc
klientom.



Nasi Eksperci **działają na
terenie całej Polski**. Adresy
biur znajdziesz na
credipass.pl



@credipass.pl



credipass.pl



metrohouse

credipass

**METROHOUSE FRANCHISE S.A.
CREDIPASS POLSKA S.A.**

ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa

T: +48 22 626 26 26
E: pr@metrohouse.pl