

BAROMETR METROHOUSE I CREDIPASS

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 13
II kwartał 2022 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 pozostać 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.

KOLEJNE WYDANIA RAPORTU

Data wydania

Zawartość

II połowa października 2022
II połowa stycznia 2023

omówienie danych z III kw. 2022
omówienie danych z IV kw. 2022

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 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 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 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 Credipass:

- Kredyty hipoteczne: **Andrzej Łukaszewski (Credipass)**
- Rynek pierwotny: **Andrzej Praisnar (RynekPierwotny.pl)**
- Skład graficzny: **Emilia Banacka (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

Jak wiadomo, cykliczność jest stałym elementem rynku nieruchomości. Lata wzrostów cen i intensywnego rozwoju rynku przeplatają się z okresami korekt i stagnacji. Jednak są też czynniki, które bywają nieprzewidywalne. Wojna, pandemia, inflacja, globalne problemy gospodarcze – te i inne zdarzenia odciskają głębokie piętno na lokalnych rynkach nieruchomości. Decyzje banku centralnego dotyczące kolejnych podwyżek stóp procentowych zamykają drogę coraz większej grupie potencjalnych nabywców mieszkań do realizacji planów związanych z zakupem. Rynek mieszkaniowy staje się otwarty dla dobrze sytuowanej klasy średniej, której dochody pozwalają na zaciągnięcie kredytu lub dla klientów gotówkowych, którzy nie muszą posiłkować się przy zakupie zewnętrznym finansowaniem.

Jak w tej sytuacji zareaguje rynek? Na to pytanie poznamy zapewne odpowiedź za kilka miesięcy, ponieważ rynek nieruchomości ze znamienym opóźnieniem reaguje na pojawiające się wszelkiego rodzaju czynniki gospodarczo - rynkowe. Odpływ z rynku klientów powinien w rezultacie wpłynąć na kształtowanie się poziomów cenowych dostępnych na rynku mieszkań. Nie jest to jednak tak oczywiste, ponieważ prawdopodobnym scenariuszem może stać się ograniczenie produkcji przez deweloperów oraz coraz liczniejsze wstrzymywanie się ze sprzedażą klientów indywidualnych, co nie stworzy obszaru dla zjawiska nadpodaży.

Tymczasem w II kw. 2022 r. na rynku pierwotnym odnotowujemy wzrosty cen we wszystkich największych miastach wynoszące od 1 do 4 proc. Ich liderem jest Wrocław (wzrost o 3,9 proc. kw./kw.). Na rynku wtórnym nie ma już takiej jednorodności. Wprawdzie wyraźne wzrosty pojawiły się ponownie w Gdańsku, Krakowie i Warszawie, to już w Poznaniu, Wrocławiu i Łodzi średnie ceny od początku roku nie uległy zmianie. Jak można się było spodziewać, Indeks Popytu notuje swoje rekordowo niskie wartości. Silnie spadła liczba osób aktywnie poszukujących nieruchomości do zakupu. Na wysokim poziomie (41 proc.) utrzymuje się jednak odsetek zakupów inwestycyjnych. Ciekawe, czy coraz wyższe oprocentowanie lokat i rekordowo wysokie zainteresowanie obligacjami wpłynie na osłabienie aktywności klientów lokujących swoje nadwyżki na rynku mieszkań?

Zachęcamy do lektury raportu.

Więcej informacji:

Marcin Jańczuk | Ekspert Metrohouse | Autor Barometru Metrohouse i Credipass

Tel. 668 820 616

mjanczuk@metrohouse.pl

Metrohouse Franchise S.A.

Credipass Sp. z o.o.

Ul. Wołoska 22

02-675 Warszawa

Tel. +48 22 626 26 26



CZY WIESZ ŻE:



Indeks Popytu notuje rekordowo niskie wartości (45 pkt.)?



Na rynku wtórnym w Gdańsku ceny mieszkań wzrosły aż o 30 proc.?



Nadal chętnie kupujemy mieszkania w celach inwestycyjnych (41 proc. sprzedaży).



Liczba kredytów mieszkaniowych wypłaconych w II kw. br. jest najniższa od dwóch lat?

ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

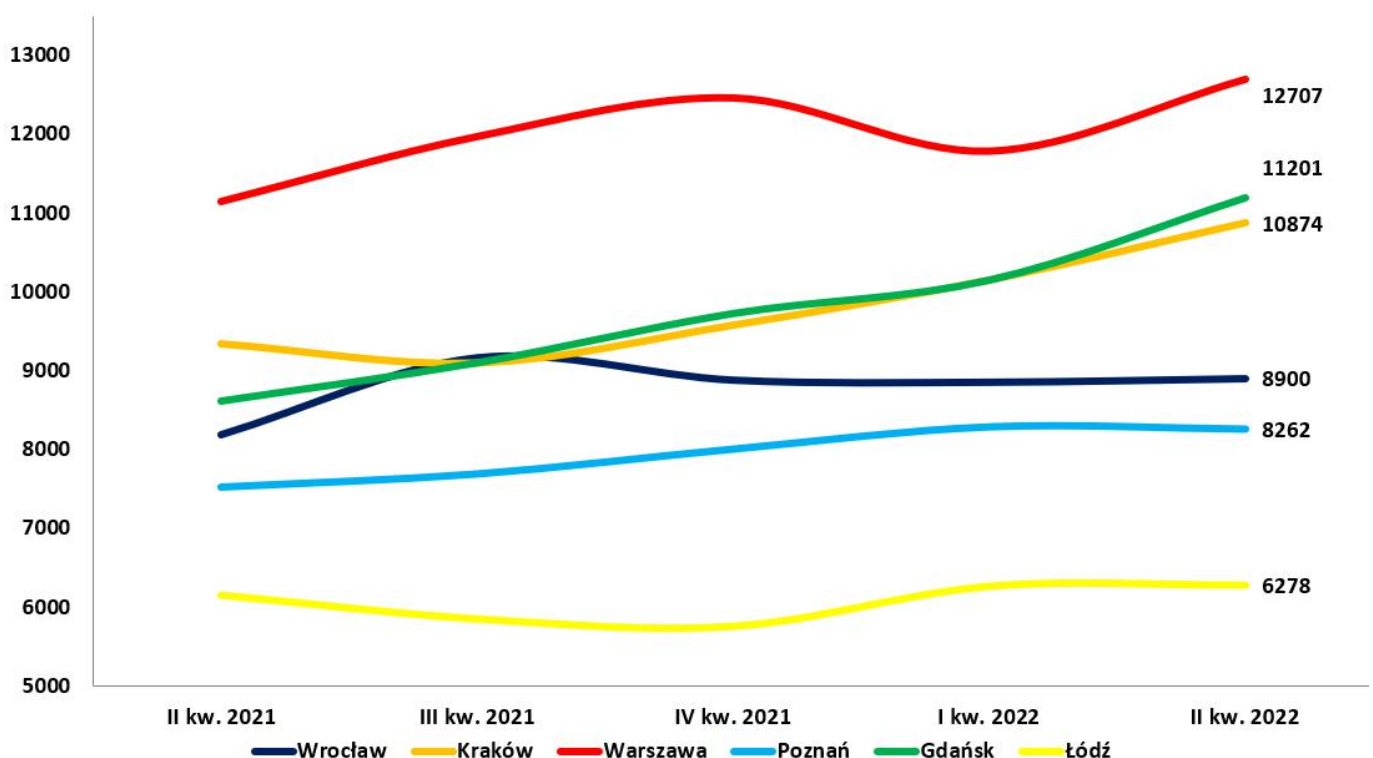
Takiej kumulacji różnorodnych czynników mających wpływ na ceny na rynku mieszkań nie mieliśmy chyba nigdy w historii. Kolejne podwyżki stóp procentowych znacząco zredukowały grupę zainteresowanych zakupem klientów pozostawiając na rynku w zasadzie klientów gotówkowych i ponadprzeciętnie zarabiających, którzy mimo wszystko mogą wykazać się dochodami umożliwiającymi zaciągnięcie kredytu hipotecznego.

W tej sytuacji nie widać jednoznacznego trendu umożliwiającego odpowiedź na pytanie, w jakim kierunku podąża rynek. Wśród analizowanych przez Metrohouse sześciu największych miast widać spore dysproporcje. Pierwsza grupa miast (Wrocław, Poznań, Łódź) to lokalizacje, w których można mówić o porównywalnych cenach do tych sprzed kwartału. W drugiej grupie (Kraków, Warszawa, Gdańsk) transakcje przeprowadzane w II kwartale pokazują silne zwwyżki od 7 do 10 proc. Średnie ceny na rynku wtórnym w Gdańsku przekroczyły 11 tys. zł i są już wyższe od cen w stolicy Małopolski. Natomiast w Warszawie powoli zbliżają się do poziomu 13 tys. zł za m kw.

Najciekawsze obserwacje przynosi jednak analiza wzrostów w skali r/r. Rekordzistą jest Gdańsk, gdzie ceny wprost wyrzeliły i są wyższe o 30 proc. od transakcji sprzed roku. Średnia kwota, jaką wydajemy tam na mieszkanie tylko nieznacznie ustępuje cenom stołecznym. Powyżej 10 proc. wzrosły ceny w Krakowie (16,3 proc.) i Warszawie (14 proc.).

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w II kw. 2022	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
WROCLAW	8 900 zł	0,5%	8,7%	6,4%	-0,7%	519 000 zł	58
KRAKÓW	10 874 zł	7,1%	16,3%	2,7%	1,1%	464 000 zł	44
WARSZAWA	12 707 zł	7,8%	14,0%	3,7%	0,3%	584 000 zł	47
POZNAŃ	8 262 zł	-0,3%	9,8%	2,9%	1,3%	389 000 zł	46
GDAŃSK	11 201 zł	10,3%	30,0%	2,1%	1,1%	575 000 zł	52
ŁÓDŹ	6 278 zł	0,2%	2,0%	2,5%	3,1%	329 000 zł	53

KSZTAŁTOWANIE SIĘ ŚREDNICH CEN TRANSAKCYJNYCH MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM W OKRESIE II KW. 2021 - II KW. 2022



PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

Coraz wyższe ceny mieszkań i specyfika obecnej sytuacji powoduje, że widoczne są dość istotne zmiany w parametrach nabywanych lokali. W Warszawie 67 proc. nabywanych w II kw. 2022 r. mieszkań ma powierzchnię nie większą niż 50 m kw. To aż 19 pkt. proc. mniej niż rok temu. Wyraźnie więc widać, że w stolicy kupujemy coraz mniejsze mieszkania. Dwie trzecie sprzedawanych mieszkań mieści się w przedziale 400-600 tys. zł i jest to najchętniej wybierany segment cenowy przez nabywców. Niespełna co czwarte mieszkanie kupiono przy cenach metra poniżej 10 tys. zł. Warto zwrócić uwagę, że już 31 proc. transakcji przeprowadzono z ceną powyżej 14 tys. zł za m kw. podczas, gdy przed rokiem było ich tylko 11 proc.

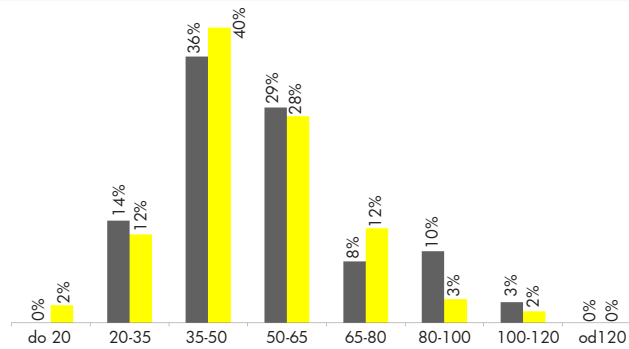
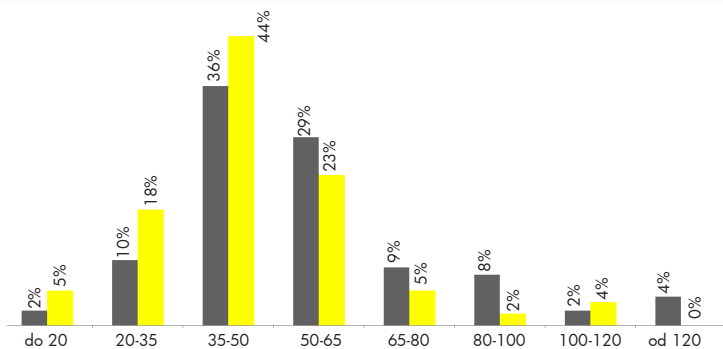
W koszyku innych największych miast również popularne są lokale do 50 m kw. (54 proc.), choć częściej niż w stolicy w transakcjach pojawiają się większe metraże. Charakterystyczny jest wykres dotyczący przekroju cenowego nabywanych mieszkań. Przed rokiem prym wiodły mieszkania do 400 tys. zł., które występowały w 70 proc. transakcji. Obecnie w tych widełkach cenowych znajduje się zaledwie co trzecia transakcja.

WARSZAWA

5 MIAST

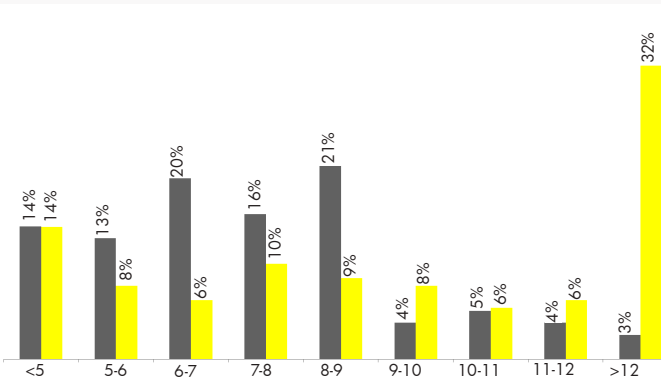
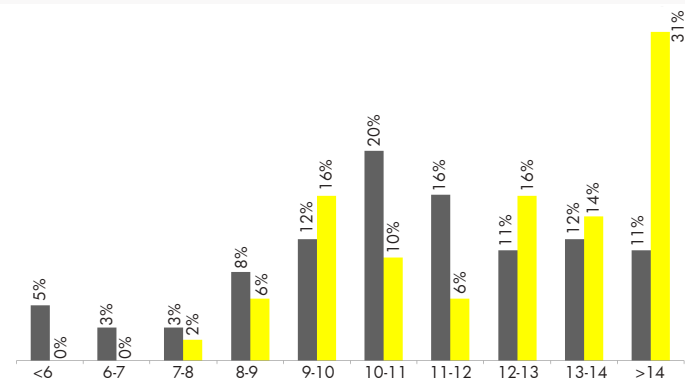
powierzchnia (m2)

powierzchnia (m2)



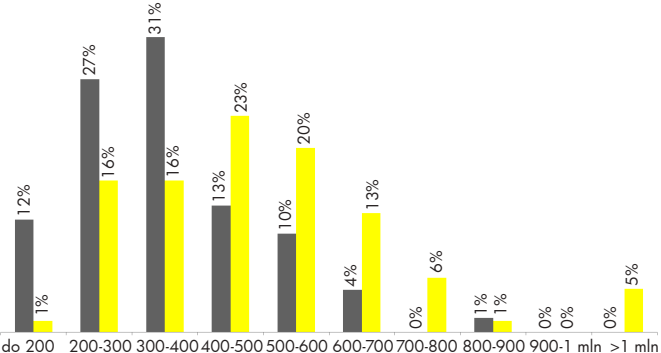
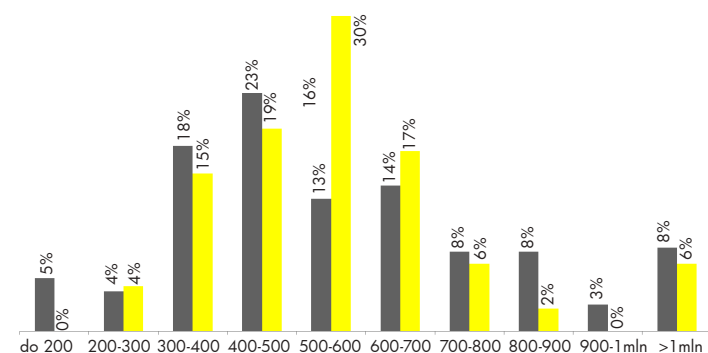
cena za m2 (w tys. PLN)

cena za m2 (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)

cena całkowita (w tys. PLN)



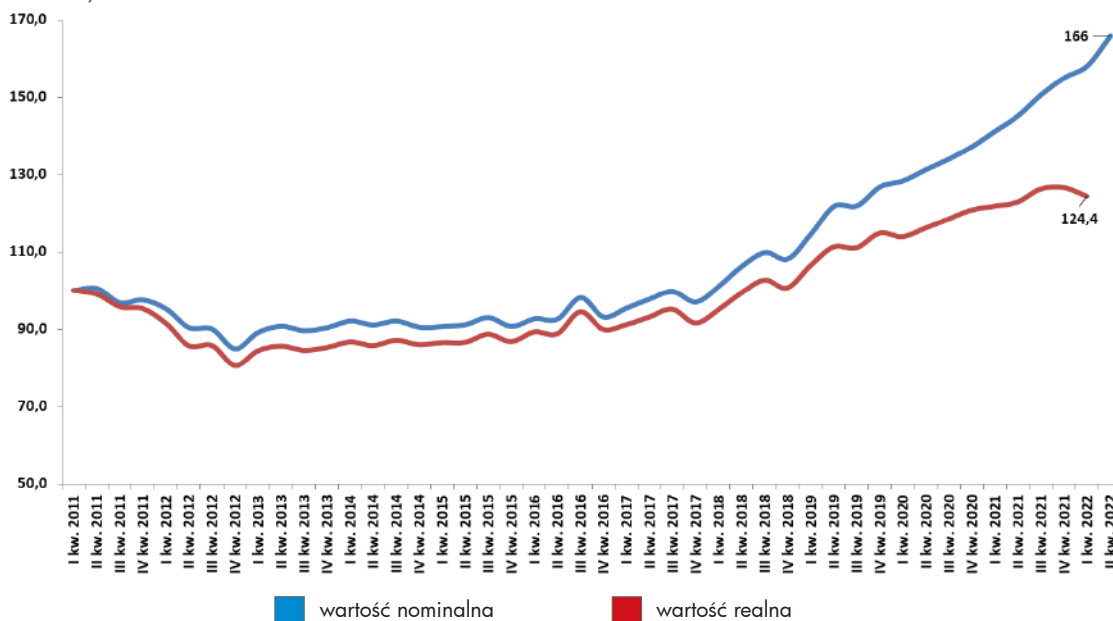
■ 2021 kw. II
■ 2022 kw. II

Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

Wyższe ceny mieszkań to coraz wyższe odczyty Indeksu Cen Mieszkań, który tym razem osiągnął poziom 166 pkt. Galopująca inflacja sprawia, że realny wzrost tego wskaźnika jest jednak znacznie niższy. Wysokie wzrosty wskaźnika urzeczywistniły się w momencie, kiedy tak naprawdę zaobserwowaliśmy podwyżki (za to dość silne) jedynie w trzech miastach.

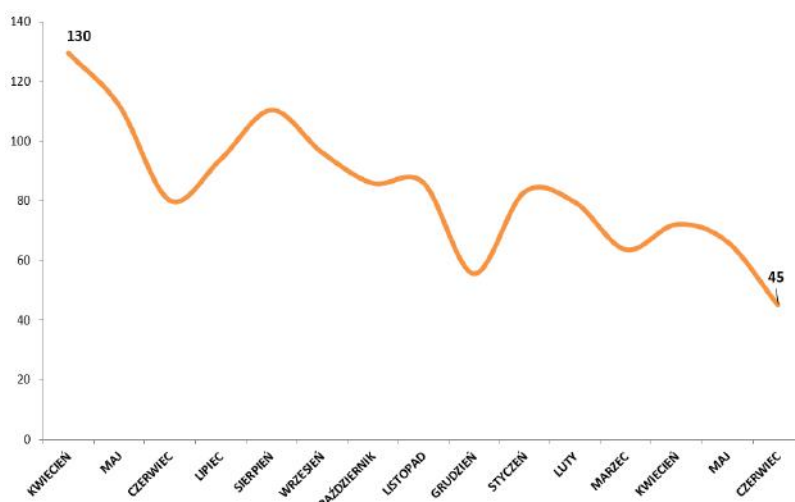
Nadal silny impuls zakupowy dotyczy klientów, którzy nabywają nieruchomości za gotówkę w celach inwestycyjnych. Choć otrzymują oni dodatkowe możliwości lokowania nadwyżek finansowych np. w coraz atrakcyjniej oprocentowanych obligacjach, czy na lokatach terminowych, mimo wszystko uważają rynek nieruchomości za stabilną platformę do inwestowania. Związane jest to również z przekonaniem inwestorów, że w sytuacji wzrastającej inflacji sama gotówka czy to na lokacie czy w obligacjach traci bardziej na wartości niż w przypadku nabycia 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

Ograniczenia w dostępie do finansowania powodują, że w naturalny sposób zmniejsza się grono potencjalnych nabywców mieszkań. W prezentowanym przez nas Indeksie Popytu ostatni czerwcowy odczyt wynosi 45 pkt i jest to jeden z najniższych w ostatnich latach poziomów tego wskaźnika. Jest on dwukrotnie niższy niż w czerwcu 2021 r. Oznacza to, że sukcesywnie maleje grupa nowych klientów wkraczających na rynek nieruchomości - osób, które decydują się aktywnie poszukiwać nieruchomości do zakupu i umawiają się na prezentację ofert z rynku wtórnego. Deficyt klientów może mieć swoje konsekwencje w kształtowaniu się sytuacji w mieszkaniówce. Rynek kupującego powraca wielkimi krokami. Zarówno deweloperzy, ale i indywidualni sprzedający muszą liczyć się z tym, że coraz trudniej będzie znaleźć oferenta, który zaakceptuje warunki sprzedażowe i nie tak łatwo jak wcześniej będzie sprzedawać nieruchomość, której cena bywa oderwana od rzeczywistości.



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

Paradoksalnie turbulencje na rynku nie przekładają się w istotny sposób na czas sprzedaży mieszkań. W Warszawie na sprzedaż mieszkania czeka się średnio 112 dni. Z jednej strony są to prawie cztery miesiące, ale na początku roku średnia wyniosła aż 129 dni. Można więc mówić o całkiem rozsądnym wyniku, mając na uwadze obecną sytuację rynkową. Krócej, bo 106 dni, czekamy na oferenta w grupie największych pięciu miast, natomiast nadal najszybciej realizowane są transakcje poza metropoliami – średnio 99 dni. Wy tłumaczeniem takiego stanu rzeczy może być fakt, że obniżonemu popytowi towarzyszy też wolne tempo pojawiania nowych ofert na rynku. Większa aktywność zbywców, a co za tym idzie szersza oferta rynkowa, może w rezultacie oznaczać potrzebę dłuższego niż zwykle oczekiwania na nabywcę.

	Czas sprzedaży/dni		
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
II kwartał 2021	100	127	104
II kwartał 2022	112	106	99

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

ZAINTERESOWANIE DZIELNICAMI WARSZAWY

Trzy z warszawskich dzielnic cieszą się szczególnym zainteresowaniem internautów oglądających oferty na portalu metrohouse.pl – są to Praga Południe (12,9 proc.), Mokotów (12,1) i Wola (12). Są to jednocześnie trzy dzielnice, które jako jedyne przekroczyły próg 10 proc. Wszystkie one występują też na czołowych miejscach w wyborach transakcyjnych klientów Metrohouse. W zestawieniu sprzedażowym wygrywa Wola, która nieznacznie wyprzedza Pragę Południe. Na trzecim miejscu znajduje się Mokotów, a zaraz za podium Bielany. Dość zaskakująca jest mniejsza liczba transakcji w popularnych dotąd dzielnicach: na Ursynowie i Białołęce.



DZIELNICA	II KW 2021	II KW 2022	ODSETEK TRANSAKCJI W II KW 2022 R.
Bemowo	5,8%	5,4%	5,6%
Białołęka	7,2%	8,0%	3,7%
Bielany	3,7%	8,6%	11,1%
Mokotów	15,3%	12,1%	12,6%
Ochota	4,9%	4,2%	5,6%
Praga Północ	2,7%	2,0%	1,9%
Praga Południe	10,0%	12,9%	14,8%
Rembertów	1,1%	1,7%	<1,0%
Śródmieście	5,9%	8,3%	3,7%
Targówek	5,9%	4,5%	5,6%
Ursus	3,7%	2,9%	1,9%
Ursynów	9,8%	4,6%	3,7%
Wawer	2,0%	2,1%	5,6%
Wesoła	0,7%	2,5%	<1%
Wilanów	4,5%	3,2%	3,7%
Włochy	2,3%	1,2%	<1%
Wola	10,6%	12,0%	15,7%
Żoliborz	3,8%	3,8%	3,7%

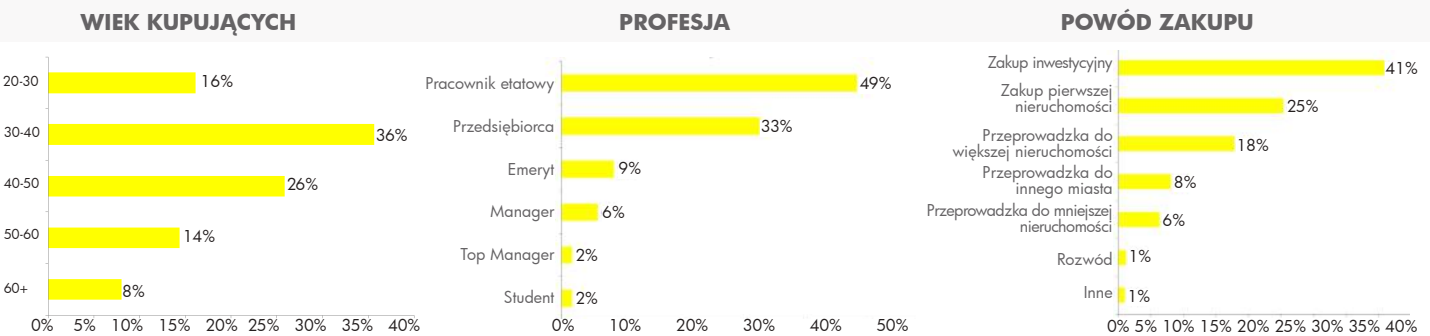
Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

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

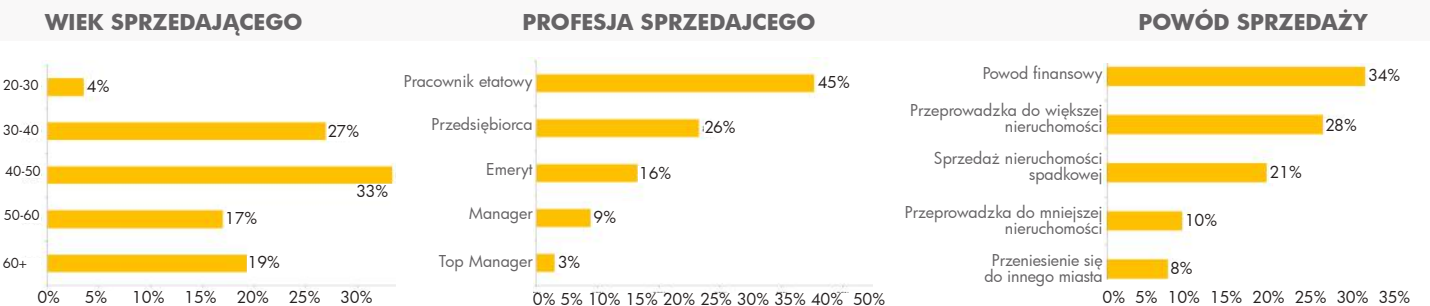
Można by oczekiwać, że wysokie ceny nieruchomości skutecznie odstraszą od lokowania gotówki w tym sektorze, ale jak pokazują statystyki 41 proc. zakupów dokonywanych przez klientów Metrohouse ma właśnie podłoże inwestycyjne. Jak zwykle w takich przypadkach deklaratywność w tym obszarze może być zaniżona. Najczęściej nabywali mieszkania klienci w wieku 30-40 lat – stanowili 36 proc. kupujących. Do 16 proc. wzrósł udział w zakupach grupy poniżej 30 roku życia (poprzednio 11 proc.). Dla co czwartego nabywcy zakup mieszkania był pierwszą taką transakcją w życiu.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	370 000	50	Emeryt	396 000	53	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	364 000	55
30-40	379 000	59	Manager	592 000	62	Przeprowadzka do większej nieruchomości	510 000	70
40-50	388 000	56	Pracownik etatowy	360 000	52	Rozwód	338 000	40
50-60	384 000	51	Przedsiębiorca	348 000	58	Zakup inwestycyjny	319 000	48
60+	387 000	51	Top Manager	692 000	64	Zakup pierwszej nieruchomości	396 000	56
			Student	473 000	52	Przeniesienie się do innego miasta	367 000	56

PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Co trzeci sprzedający mieszkanie dzięki pośrednikom Metrohouse znajduje się w grupie wiekowej 40-50 lat. Zaraz potem dużą grupę stanowią osoby między 30 a 40 rokiem życia. Najczęstszym powodem sprzedaży są różnego rodzaju kwestie związane z potrzebą innego przeznaczenia środków zamrożonych w nieruchomościach, ale dla istotnego odsetka klientów sprzedaż mieszkania jest bezpośrednio związana z zakupem kolejnej, większej nieruchomości. Nadal więc widoczne jest dążenie Polaków do poprawy sytuacji mieszkaniowej.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	465 000	48	Emeryt	359 000	52	Powód finansowy	378 000	57
30-40	378 000	50	Manager	442 000	52	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	468 000	67
40-50	381 000	61	Pracownik etatowy	356 000	52	Przeprowadzka do większej nieruchomości	412 000	53
50-60	353 000	53	Przedsiębiorca	412 000	63	Przeniesienie się do innego miasta	350 000	47
60+	410 000	54	Top Manager	554 000	51	Sprzedaż nieruchomości spadkowej	334 000	51

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

Oslabienie popytu na nowe mieszkania w II kw. 2022 r. to zmiana, która nie podlega dyskusji. Dane z systemu analitycznego BIG DATA RynekPierwotny.pl wskazują, że od początku kwietnia do końca czerwca br. deweloperzy na terenie sześciu największych miast sprzedali 8161 nieruchomości mieszkaniowych. To o 14% mniej w porównaniu do analogicznego I kw. 2022 r. Zainteresowanie na pewno może wzbudzać wpływ mniejszego popytu na ceny nowych lokali.

Średnia cena metrażu, mimo swoich niedoskonałości, nadal jest bardzo często analizowanym wskaźnikiem. Warto zatem sprawdzić, jak w II kw. 2022 r. wyglądała taka średnia ofertowa stawka dotycząca nowych mieszkań z sześciu największych miast. Według danych portalu RynekPierwotny.pl, najnowsze średnie ofertowe ceny 1 mkw. mieszkań deweloperskich prezentują się następująco:

- » Warszawa - wzrost o 3,0% (do 13 412 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 2,2% (do 11 831 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 1,8% (do 8 695 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 3,9% (do 10 847 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 0,8% (do 9 765 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 1,3% (do 11 332 zł/mkw.)

Uwagę zwraca fakt, że dla wszystkich analizowanych rynków, portal RynekPierwotny.pl odnotował kwartalne wzrosty średniej ceny. Podwyżki dotyczące Warszawy oraz Wrocławia, na pewno należy określić jako znaczące. Stolica Dolnego Śląska już w najbliższym czasie może „przebić” kolejny próg cenowy. Tym razem chodzi o stawkę 11 000 zł/mkw. na rynku pierwotnym. Mimo cenowej pogoni, wrocławski rynek mocno ustępuje krakowskiemu i gdańskiemu pod względem oferty najdroższych mieszkań deweloperskich.

Mowa o lokalach kosztujących ponad 15 000 zł/mkw. Najwięcej takich drogich „M” znajdziemy oczywiście w cennikach stołecznych deweloperów. Na warszawskim rynku już co czwarte nowe mieszkanie kosztuje więcej niż 15 000 zł/mkw. (zobacz wykres na sąsiedniej stronie).

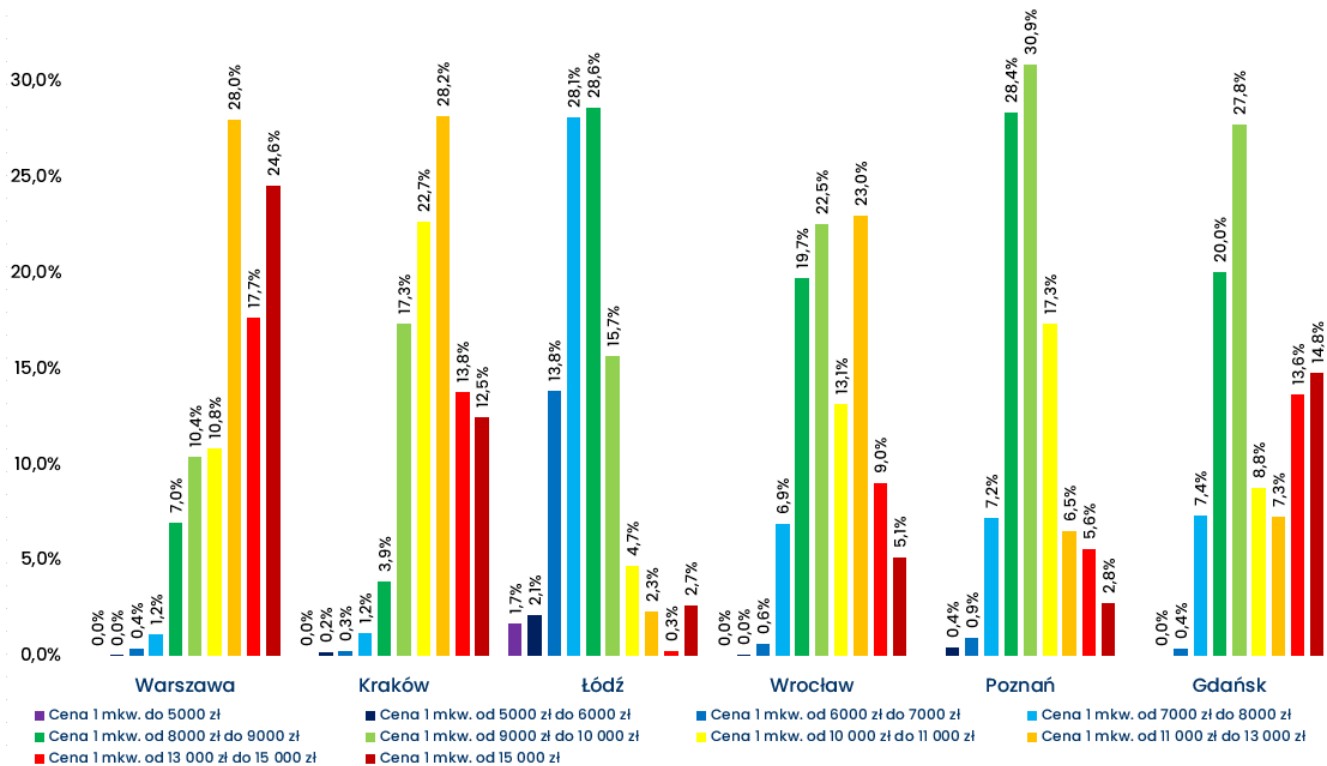
ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (I KW. 2022 R./II KW. 2022 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - II KW. 2022 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - I KW. 2022 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	13 412 zł	13 020 zł	3,0%
KRAKÓW	11 831 zł	11 573 zł	2,2%
ŁÓDŹ	8 695 zł	8 545 zł	1,8%
WROCŁAW	10 847 zł	10 440 zł	3,9%
POZNAŃ	9 765 zł	9 691 zł	0,8%
GDAŃSK	11 332 zł	11 182 zł	1,3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl



ROZKŁAD OFERTOWYCH CEN NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (II KW. 2022 R.)



Zawsze w warunkach zmiany popytu, kosztów budowy lub podaży dochodzi do ciekawych przesunięć struktury cenowej. To właśnie wspomniane przesunięcia odpowiadają za kolejne podwyżki średniej ofertowej stawki za 1 mkw.

Poniższa tabela przygotowana przez ekspertów portalu RynekPierwotny.pl informuje, jak struktura cenowa na rynku nowych lokali zmieniła się względem I kw. 2022 r. Taka analiza dotycząca sytuacji z końca II kw. 2022 r. wskazuje między innymi, że w Warszawie rósł udział jedynie tych mieszkań, które kosztowały ponad 11 000 zł/mkw.

Bardzo podobna sytuacja dotyczyła Krakowa. Po sprawdzeniu kwartalnych zmian udziału mieszkań z ceną powyżej 10 000 zł/mkw. widzimy, że w niemal wszystkich miastach wyraźnie wzrosła popularność takich „M”. Wyjątek stanowi Gdańsk, gdzie deweloperzy wyraźnie skupili się na ofertach z przedziału 9 000 zł/mkw. - 10 000 zł/mkw.

ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZEŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (I KW. 2022 R. - II KW. 2022 R.)

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

RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

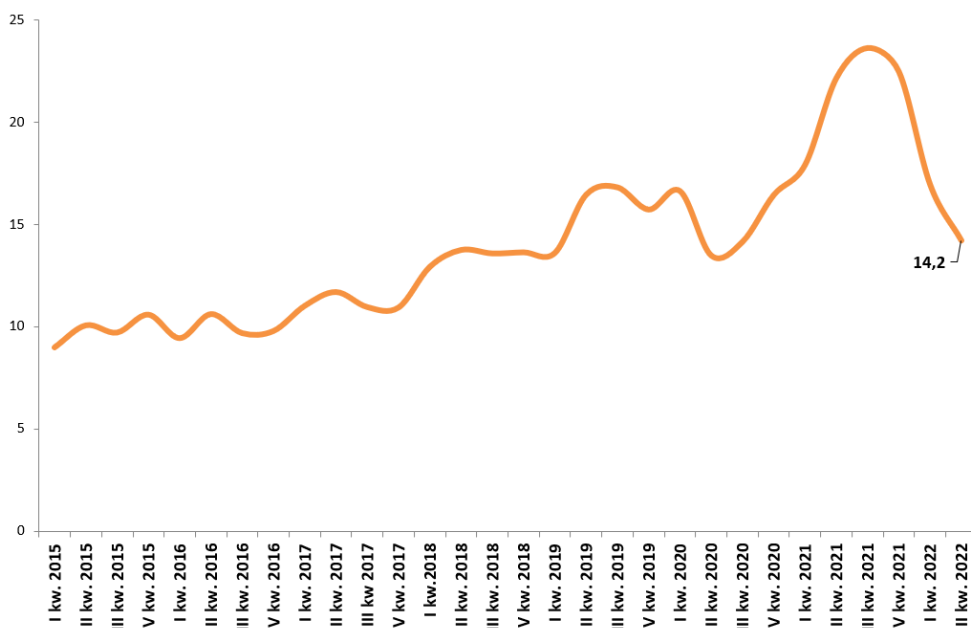
Kiedy publikowaliśmy ostatni Barometr stopy procentowe zatrzymały się na poziomie 4,5%. Dziś, na początku lipca, jesteśmy już po dziesiątej podwyżce stóp procentowych. Aktualnie wynosi ona 6,5%. Patrząc na odczyt czerwcowej inflacji, który wyniósł 15,6%, nie widać, żeby podnoszenie stóp przynosiło wyczekiwany rezultat. Według projekcji inflacji NBP szczyt powinniśmy osiągnąć na początku 2023 roku i w najgorszym scenariuszu przebije on 26% a opanowanie inflacji nastąpi dopiero pod koniec 2024. Wszyscy podkreślają, że są to tylko projekcje i jest wiele czynników, które mogą zmienić ten obraz.

Nie wiemy, czy czekają nas jeszcze kolejne podwyżki stóp procentowych i na ten moment trudno jest prognozować do jakiego poziomu możemy dojść. Ciekawą sytuację obserwujemy na początku lipca na notowaniach stawek WIBOR, które symbolicznie od kilku dni zaczynają spadać. Może być to chwilowe wahnięcie lub sygnał, że dotknęliśmy już „dna” i sytuacja zaczyna się stabilizować. Do tego dochodzi fakt, że w ostatnich tygodniach ING oraz Santander obniżyły oprocentowanie stałe swoich kredytów hipotecznych, a na początku lipca zakomunikowały to także Pekao S.A. oraz mBank. Aktualnie średnie oprocentowanie kredytu przy 20% wkładzie własnego ze zmienną stopą procentową wynosi 9,09% a ze stopą stałą 9,16%, co też świadczy o pewnej stabilizacji ofert.

Temat, o którym było głośno w ostatnich miesiącach to tzw. „wakacje kredytowe” (WK). Co one tak naprawdę oznaczają i czy będą korzystne z punktu widzenia klienta? Ustawa będzie dawała klientom możliwość zawieszenia spłaty raty kredytu na 4 miesiące w 2022 (po 2 w III i IV kwartale) roku oraz na 4 miesiące w przyszłym roku raz na kwartał. Dotyczy to osób, które zaciągnęły kredyt w PLN na własny cel mieszkaniowy. W momencie skorzystania z WK długość trwania kredytu wydłuża nam się o okres na jaki zawiesiliśmy ratę, ale nie są za niego obliczane odsetki. Jest to realna pomoc dla osób, które już w tym momencie mają ogromny problem z regulowaniem swoich należności, ale także okazja dla osób, które są w stanie zapłacić ratę. Gdybyśmy wpłacali (pomimo zawieszenia raty) jej równowartość na konto kredytu, to spłatalibyśmy czysty kapitał kredytu. Pomniejszy to przyszłe odsetki naliczane od pozostałego salda kredytu. Wykonując tę operację regularnie zgodnie z ustawą, jesteśmy w stanie mocno ograniczyć koszt odsetkowy kredytu. To rozwiązanie wydaje się bardzo korzystne, ale pojawiła się wiadomość, że ta informacja będzie raportowana przez banki do BIK. Możliwe, że będzie to wpływać na naszą ocenę punktową wiarygodności kredytowej i w przyszłości będzie miało znaczenie na zaciągnięcie kolejnych zobowiązań.

Dużo się także mówiło o likwidacji parametru WIBOR-u i zastąpienie go innym wskaźnikiem. Została nawet powołana do tego celu Narodowa Grupa Robocza ds. reformy wskaźników referencyjnych w skład której wchodzi wszystkie najważniejsze instytucje regulujące rynek finansowy w Polsce. Według zapowiedzi nowy wskaźnik miałby obowiązywać od 1 stycznia 2023 roku. Do tej pory wskazywano, że nową stawką będzie wskaźnik „Polonia overnight”, który jest niższy o ok. 1% od stawki WIBOR’u. Zobaczmy już pewnie niedługo jakim finalnie wskaźnikiem będziemy się posługiwać od przyszłego roku.

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

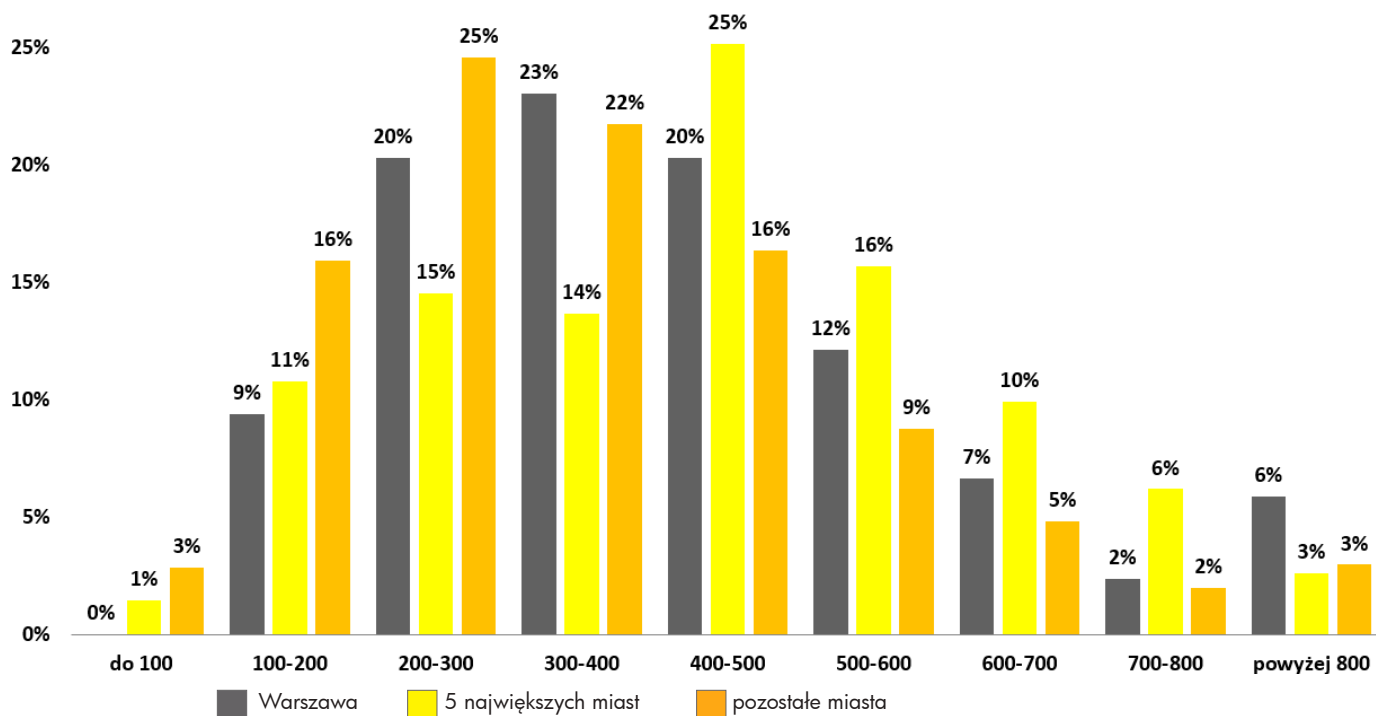


To nie jest dobry czas dla rynku kredytów hipotecznych. Wraz z cyklicznymi wzrostami stóp procentowych zmniejsza się popyt na te produkty. Szacujemy, że w II kw. 2022 r. wypłacono kredyty o łącznym wolumenie ok. 14,2 mld zł, co jest najniższym wynikiem od dwóch lat i jednocześnie o 8 mld zł gorszym rezultatem niż w analogicznym okresie zeszłego roku.

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 Credipass w wolumenie nowo udzielonych kredytów hipotecznych.

LICZBA KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W PODZIALE WEDŁUG ICH WYSOKOŚCI (W TYS. ZŁ.)



Kredytobiorcy z Warszawy mimo najwyższych cen nieruchomości nie zaciągają wcale tak wysokich zobowiązań, jak mogłoby się to wydawać. W zestawieniach ekspertów finansowych Credipass najczęściej udzielonych kredytów dotyczy zakresów cenowych od 200 do 500 tys. zł. Jest to 63 proc. wszystkich uzyskanych za pośrednictwem Credipass kredytów. Podobnie sytuacja wygląda w koszyku pozostałych pięciu największych miast. Tu także ponad połowa udzielonych kredytów dotyczy tego przekroju wartości. Co ciekawe przy kredytach wyższych niż 600 tys. zł pojawia się nawet proporcjonalnie więcej takich kredytów niż w stolicy. Jak widać po wykresie do rzadkości należą kredyty hipoteczne niższe niż 100 tys. zł. Zwykle brakujące kwoty kilkudziesięciu tysięcy złotych klienci „dobierają” przez zaciągnięcie kredytu gotówkowego.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021	IV kw. 2021	I kw. 2022	II kw. 2022
Warszawa	394 215	406 140	430 454	460 799	444 789	430 566
5 największych miast	336 961	310 985	349 709	364 636	393 196	366 264
pozostałe miejscowości	293 417	304 148	300 519	303 630	310 178	331 514

Dość stabilnie wygląda średnia wartość udzielonego kredytu w zależności od lokalizacji. W Warszawie jest to 430 tys. zł, co biorąc pod uwagę stołeczne ceny nieruchomości jest dość niską kwotą. Jednak należy pamiętać, że ograniczenia w zdolność kredytową sprawiają, że klienci kupują nieruchomości nie takie, jakie pierwotnie zaplanowali, ale takie, na jakie ich stać. Znacząca część nabywców posiada też zasoby gotówkowe przeznaczone na wkład własny, które powodują, że uzyskanie kredytu traktują w kategoriach uzupełnienia brakującej kwoty do zakupu nowej nieruchomości.

Dane źródłowe:

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

ŚREDNIA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA

Kredytobiorca	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021	IV kw. 2021	I kw. 2022	II kw. 2022
RODZINA 2+2	683 000	629 000	611 000	492 000	301 000	246 000
PARA nieformalny związek	839 000	827 000	810 000	632 000	464 000	369 000
SINGIEL	518 000	487 000	485 000	395 000	291 000	240 000

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

Kiedy przed miesiącem publikowaliśmy nasze wzorcowe średnie zdolności kredytowe dla trzech wybranych grup potencjalnych kredytobiorców, zwracaliśmy szczególną uwagę na duże spadki wynikające zarówno z Rekomendacji KNF, jak i wzrostu stóp procentowych. Obecne szacunki również nie napawają optymizmem, bo jak można się spodziewać średnia zdolność kredytowa w każdej z tych grup uległa dalszej redukcji. Rodzina z dwójką dzieci przy łącznych dochodach 8000 zł może liczyć średnio na zaledwie 246 tys. zł. Jeszcze mniej, bo 240 tys. zł otrzyma średnio singiel zarabiający 5000 zł netto. Jak widać, warto wnioskować o kredyt jako para. Uzyskamy najwięcej, bo średnio 369 tys. zł.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	II kw. 2021		III kw. 2021		IV kw. 2021		I kw. 2022		II kw. 2022	
		zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	
300 000	921 zł	983 zł	1 179 zł	1 276 zł	1 406 zł	1 686 zł	1 645 zł	1 946 zł	1 958 zł	
500 000	1 536 zł	1 639 zł	1 965 zł	2 127 zł	2 344 zł	2 810 zł	2 742 zł	3 244 zł	3 264 zł	

Kredyt na 30 lat, do II kw. 2021 zmienne oprocentowanie kredytu, wkład własny 20 proc. W wyliczeniach oparto się na koszyku banków: Citi Handlowy, mBank, ING, Millennium, Pekao S.A. i Santander.

Kolejne podwyżki stóp procentowych oznaczają, że przyjdzie nam zapłacić jeszcze więcej za miesięczną ratę kredytu. Proste porównanie wysokości raty w III kw. 2021 r. do obecnych wartości pokazuje, że uległy one podwojeniu. Przy 20-proc. wkładzie własnym przy cenie mieszkania 300 tys. zł. zapłacimy 1946 zł (rata zmienna), a przy mieszkaniu za 500 tys. zł – 3244 zł. Obecne wysokości rat kredytowych są szczególnie dotkliwe dla kredytobiorców, którzy zaciągali swoje zobowiązania przy rekordowo niskich stópach procentowych.



goldfinance
eksperci finansowi

ZMIENIAMY SIĘ W...

credipass

W ramach Grupy Duna House oferujemy usługi pośrednictwa finansowego realizowane na terenie kilku krajów Europy (Włochy, Węgry, Polska).

Nasi eksperci finansowi liczą już łącznie ponad 5000 osób (z czego ponad 1000 osób w Polsce), a łączny wolumen udzielonych kredytów w 2021 r. przekroczył 2,5 mld euro (prawie 12 mld zł).

W naszym kraju usługi pośrednictwa finansowego realizowane były dotychczas przez ekspertów działających pod marką Gold Finance.

Nadszedł jednak czas, aby stworzyć silną, rozpoznawalną w całej Europie markę pośredników finansowych, dlatego podjęliśmy decyzję, że zmieniamy nazwę na **Credipass**. Tak jak to robimy od 15-stu lat, ale tym razem pod zupełnie nowym szyldem, nadal będziemy rzetelnie i profesjonalnie wspierać klientów w doborze produktów finansowych, dostosowanych do ich indywidualnych potrzeb. Oferta obejmuje kredyty (gotówkowe, hipoteczne, firmowe), ubezpieczenia oraz inne produkty adresowane do klientów indywidualnych i przedsiębiorców.

Zmieniamy się dla Was!

metrohouse

credipass 

**METROHOUSE FRANCHISE S.A.
CREDIPASS SP. Z O.O.**

ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa

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