

metrohouse

credipass

BAROMETR METROHOUSE I CREDIPASS

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 14
III 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 stycznia 2023
II połowa kwietnia 2023

omówienie danych z IV kw. 2022
omówienie danych z I kw. 2023

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





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

W Polsce brakuje jednolitej metodologii, która pozwalałaby przeanalizować rodzimy rynek nieruchomości i odpowiedzieć na pytanie, jak duży jest niedobór lokali mieszkalnych. Dostępne opracowania wskazują, że może to być od jednego do trzech milionów jednostek. Musimy mieć na uwadze jeszcze fakt, że kondycja techniczna istniejącej substancji mieszkaniowej też pozostawia wiele do życzenia, a wskaźniki przeludnienia należą do najwyższych w Europie.

W tym kontekście obecna sytuacja na rynku mieszkaniowym nie napawa optymizmem potencjalnych nabywców, którzy marzą o zakupie mieszkania na własne potrzeby. Wzrastające stopy procentowe przekładają się na coraz większe ograniczenia w dostępie do finansowania kredytem hipotecznym. Często zdarza się, że niska zdolność kredytowa staje się barierą trudną do pokonania dla młodych ludzi, którzy chcą się usamodzielnic i zacząć nowy etap życia „na swoim”.

Statystyki, które publikujemy w niniejszym raporcie pokazują, że zachwianie rynku kredytów hipotecznych (23 mld zł wypłaconych kredytów w III kw. 2021 r. vs. 7 mld w analogicznym okresie 2022 r.) powoduje zmiany w preferencjach nabywczych. Zwiększoną popularnością cieszą się mieszkania do 50 m kw., nabywane poza najbardziej atrakcyjnymi częściami miast. O takie właśnie lokale trwa zażarta rywalizacja pomiędzy nabywcami indywidualnymi a inwestorami, którzy odpowiadają już za prawie połowę wszystkich zakupów na rynku. Najczęściej są to transakcje gotówkowe, co powoduje, że tacy klienci mają bardziej uprzywilejowaną pozycję i większe szanse na uzyskanie satysfakcjonującego rabatu. Wolniejszy rynek nie oznacza jednak wcale wydłużenia się czasu sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym. Odnotowywane wyniki w okolicach trzech miesięcy ekspozycji na rynku należy uznać za całkiem przyzwoite.

W Barometrze warto przyjrzeć się bliżej porównaniu sytuacji na rynku pierwotnym i wtórnym. Podczas, gdy wśród mieszkań z drugiej ręki widać pewne oznaki obniżek średnich cen mieszkań w transakcjach, to rynek pierwotny jakby nie zwracał uwagi na słabnący popyt i w każdej z analizowanych lokalizacji ceny ponownie pną się do góry. Klienci lawirują więc pomiędzy rynkiem nowych mieszkań i dostępnymi lokalami na rynku wtórnym. Wybór najlepszej opcji wymaga jednak wielu analiz i kalkulacji – zwłaszcza w kontekście opłat około transakcyjnych oraz kosztów potencjalnych remontów.

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:



W czterech na sześć największych miast średnie ceny mieszkań na rynku wtórnym uległy zmniejszeniu.



W III kw. br. udzielono zaledwie 7,4 mld zł kredytów hipotecznych.



Na rynku pierwotnym Warszawy, Krakowa, Wrocławia i Gdańska średnia cena m kw. przekracza 11000 zł?



Wzrasta odsetek klientów deklarujących zakupy inwestycyjne (obecnie 45 proc.).

ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

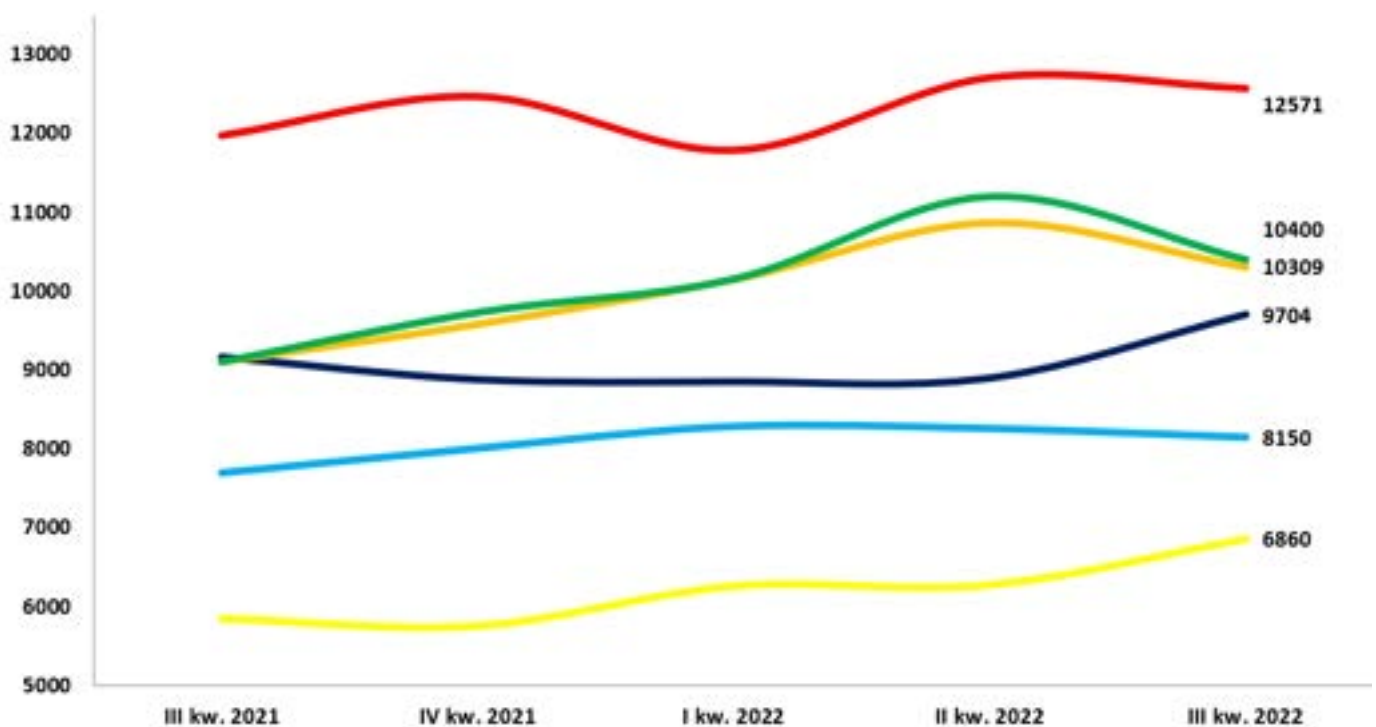
Rynek oczekuje początku trendu spadkowego cen mieszkań. Obserwując transakcje z III kw. 2022 widać, że sytuacja przedstawia się różnie - w zależności od miasta. Największe spadki cen, w porównaniu do poprzedniego kwartału widoczne są w Gdańsku i Krakowie. W pierwszym z tych miast ceny m kw. nabywanych lokali były niższe o 7,2 proc., a średnia cena w transakcjach wynosi 10400 zł za m kw. Nieco taniej jest w Krakowie, gdzie spadki wyniosły średnio 5,2 proc., a mieszkania kupujemy w średniej cenie 10309 zł za m kw. W kolejnych dwóch miastach, czyli w Warszawie i Poznaniu płacimy za mieszkania nieznacznie powyżej 1 proc. mniej przed kwartałem.

Są jednak lokalizacje, gdzie mimo sytuacji na rynku odnotowujemy wzrosty. Są to Wrocław (+9%) oraz Łódź (+9,3%). Wrocław z ceną 9704 zł za m kw. powoli dobija do psychologicznej granicy 10000 zł za m kw. Jednocześnie jest to miasto, gdzie w ostatnim kwartale nabywaliśmy najmniejsze mieszkania (średnio 41 m kw.) – jest to także czynnik powodujący, że średnia cena m kw. rośnie. Natomiast Łódź może pochwalić się najwyższym średniorocznym wzrostem cen, który obecnie przekracza 17 proc.

Warto zwrócić uwagę, że kupujący nie są tak bardzo przywiązani do ceny ofertowej i w przypadku ostatecznych negocjacji są w stanie rozmawiać o obniżkach cen.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w III 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	9 704 zł	9,0%	5,9%	3,1%	1,2%	385 500 zł	41
KRAKÓW	10 309 zł	-5,2%	13,2%	1,6%	3,5%	473 806 zł	48
WARSZAWA	12 571 zł	-1,1%	4,9%	3,7%	1,4%	596 490 zł	49
POZNAŃ	8 150 zł	-1,4%	5,9%	2,0%	1,9%	391 000 zł	48
GDAŃSK	10 400 zł	-7,2%	14,2%	3,7%	7,7%	531 250 zł	51
ŁÓDŹ	6 860 zł	9,3%	17,2%	1,8%	1,6%	319 136 zł	47

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



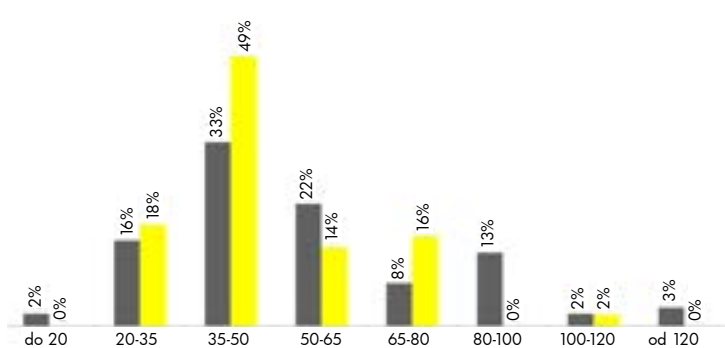
PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

Takiej sytuacji można się było spodziewać. Wskutek obostrzeń na rynku kredytów hipotecznych kupujemy coraz mniejsze mieszkania. Także zakupy gotówkowe dotyczą zazwyczaj niewielkich mieszkań dwupokojowych, a to wszystko sprawia, że obrót mieszkaniami powyżej 80 m kw. staje się marginalny. Transakcje w Warszawie pokazują, że 49 proc. sprzedanych przez pośredników Metrohouse mieszkań mieści się w przedziale 35-50 m kw. Jednocześnie 67 proc. wszystkich lokali ma metraż nie większy niż 50 m kw. W przypadku grupy pozostałych 5-ciu największych miast metraże do 50 m kw. stanowią 60 proc. obrotu.

Co trzecie mieszkanie sprzedawane w Warszawie ma cenę powyżej 14 000 zł za m kw. Jednocześnie zaledwie 4 proc. transakcji na rynku wtórnym dotyczyło transakcji w cenie poniżej 9000 zł za m kw. W koszyku transakcji 5-ciu największych miast w Polsce proporcje są bardziej rozłożone, a 19 proc. transakcji dotyczy najdroższego segmentu mieszkań powyżej 10000 zł za m kw.

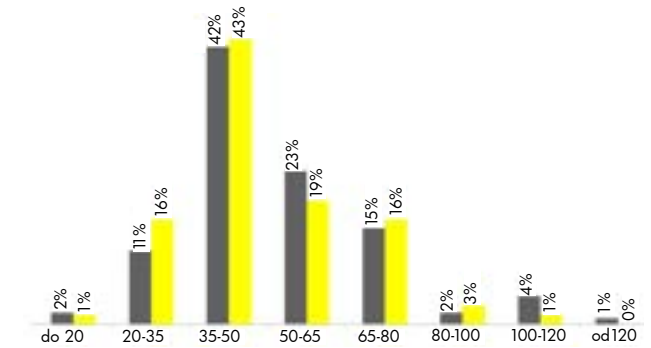
WARSZAWA

powierzchnia (m2)



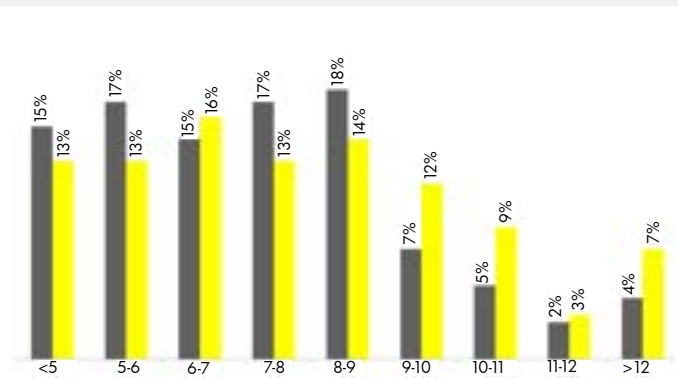
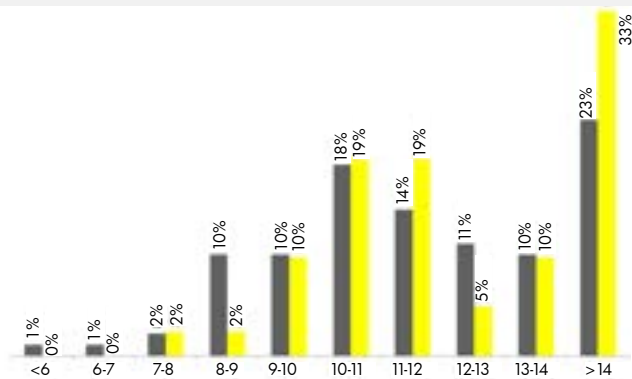
5 MIAST

powierzchnia (m2)



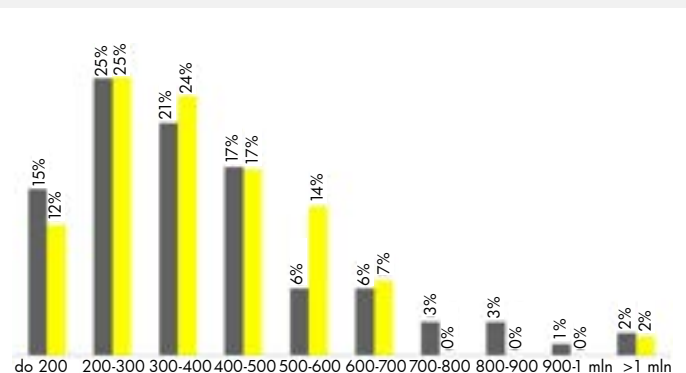
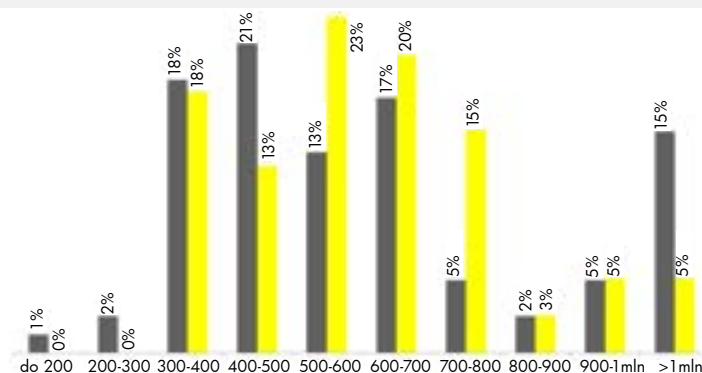
cena za m2 (w tys. PLN)

cena za m2 (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)

cena całkowita (w tys. PLN)



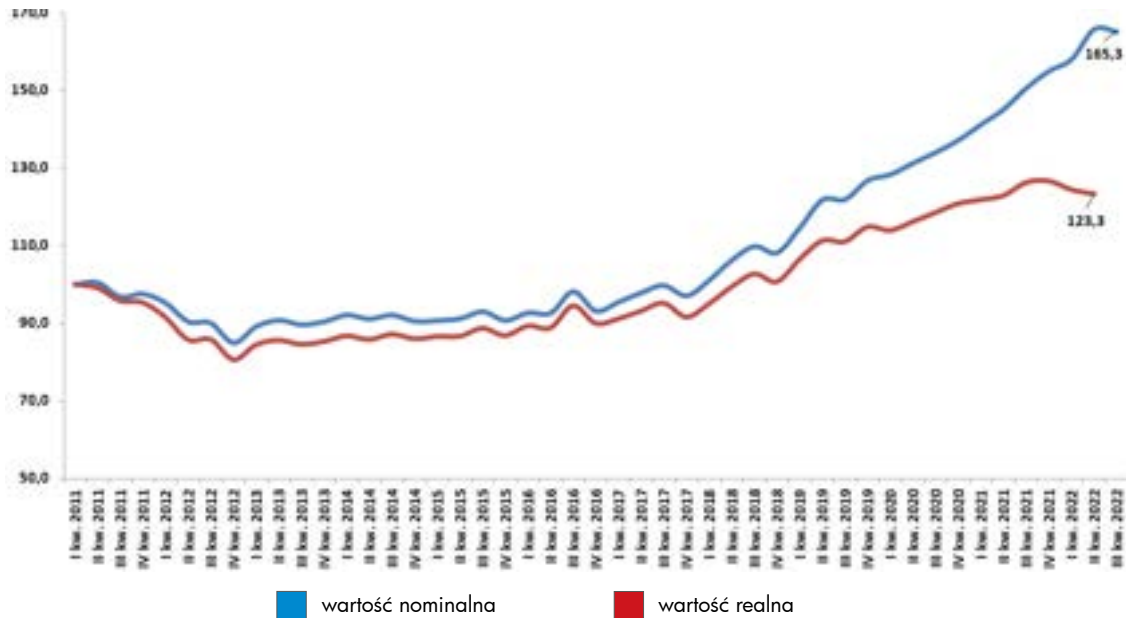
■ 2021 kw. III
■ 2022 kw. III

Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

Po raz pierwszy od początku 2019 r. obserwujemy obniżenie wartości nominalnej Indeksu Cen Mieszkań. Wprawdzie jest to wahanie niemal niezauważalne, bo jedynie o 0,7 pkt, ale jednak symptomatyczne, bo po raz pierwszy od dawna mamy do czynienia z sytuacją kiedy w czterech na sześć analizowanych miastach na rynku wtórnym cena transakcyjna uległa zmniejszeniu. Jeżeli weźmiemy pod uwagę wyjątkowo wysoką inflację, to wartość realna przeciętnego mieszkania także zaczyna coraz mocniej spadać.

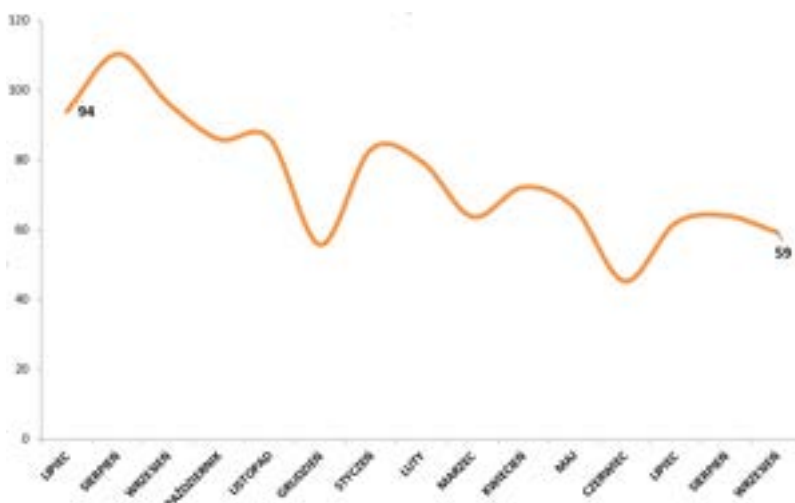
Stabilizacja cen mieszkań, z którą być może zaczynamy mieć do czynienia, skłania kolejnych klientów nabywających mieszkania w celach inwestycyjnych do wzmożonych analiz i poszukiwania także innych możliwości inwestowania nadwyżek finansowych. Na rynku pojawia się szereg propozycji inwestycyjnych w różnego rodzaju nisze z obietnicą szybszego zwrotu zainwestowanego kapitału. Jak zwykle w takich przypadkach „diabeł tkwi w szczegółach” i zwłaszcza teraz należy szczególnie ostrożnie podchodzić do wszelkich tego rodzaju ofert.



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

Podczas gdy odczyty Indeksu Popytu w III kw. 2021 r. wahały się w przedziałach od 94 do 110 pkt., to w analogicznym okresie bieżącego roku najwyższy (sierpniowy) to zaledwie 64 pkt. W praktyce oznacza to, że jesteśmy świadkami silnego obniżenia zainteresowania rynkiem wśród osób, które rozpoczynają właśnie swoje poszukiwania na rynku mieszkaniowym. Coraz niższa dostępność kredytów hipotecznych powoduje, że aktualne transakcje dążą do polaryzacji. Zwykle klienci, którzy pozostali na rynku poszukują niewielkich metraży mieszkań, których zakup (taką mają nadzieję) uda się jeszcze sfinansować kredytem. To już kolejny kwartał z rzędu, kiedy obserwujemy niską aktywność potencjalnych nabywców. Wiele wskazuje na to, że wysokie stopy procentowe oraz niepewność na rynkach mogą przyczynić się do kontynuacji tego trendu.



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 dalszym ciągu odpływ z rynku wielu potencjalnych nabywców mieszkań nie przekłada się na wydłużanie się czasu sprzedaży. Należy jednak podkreślić, że analizowany czas sprzedaży dotyczy rzeczywistych transakcji, podczas gdy w bazach pośredników znajduje się coraz więcej mieszkań, które muszą oczekiwać na kupujących znacznie dłużej, niż wynikałoby to z poniższych statystyk.

Transakcje w III kw. 2022 r. w Warszawie charakteryzowały się skróceniem czasu oczekiwania na nabywcę. Średni czas ekspozycji na rynku mieszkania wynosił 85 dni. Wśród 5-ciu pozostałych największych miast czas ten to 90 dni, a w pozostałych miejscowościach 93 dni. W kontekście obecnej sytuacji rynkowej dane te należy odbierać jako pozytywne dla zbywców.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
II kwartał 2021	97	97	91
II kwartał 2022	85	90	93

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

Dwie ze stołecznych dzielnic mogą w III kw. 2022 r. walczyć o prymat najpopularniejszych wśród klientów. Szczególnym ich zainteresowaniem cieszył się Mokotów (16,8 proc.) oraz Praga Południe (13,7 proc.). Żadna z pozostałych dzielnic nie przekroczyła progu 10 proc. Jednak poszukiwania klientów i transakcje to często dwie różne kwestie. Tym razem agenci Metrohouse odnotowali najwięcej transakcji na Białołęce (11,8 proc.). W kontekście wysokich cen mieszkań w Warszawie, Białołęka odznacza się relatywnie niższymi stawkami za m kw. i to właśnie ceny mieszkań przyciągają do realizacji zakupów w tych okolicach. Prawie 10-proc. udział w transakcjach ma rynek mieszkań na Ursynowie, oraz (co jest swego rodzaju niespodzianką) na Żoliborzu, który w ostatnich latach przeżywa rozkwit budownictwa deweloperskiego.



DZIELNICA	III KW 2021	III KW 2022	ODSETEK TRANSAKCYJ W III KW 2022 R.
Bemowo	4,5%	5,9%	7,8%
Białołęka	6,1%	7,9%	11,8%
Bielany	4,3%	4,7%	7,5%
Mokotów	15,1%	16,8%	7,8%
Ochota	5,0%	5,9%	3,9%
Praga Północ	3,0%	1,2%	3,7%
Praga Południe	10,5%	13,7%	7,8%
Rembertów	1,2%	0,6%	<1,0%
Śródmieście	7,4%	6,9%	8,0%
Targówek	4,0%	6,1%	3,9%
Ursus	3,8%	4,2%	2,0%
Ursynów	11,5%	7,8%	9,8%
Wawer	1,5%	2,5%	2,0%
Wesoła	0,7%	0,7%	<1%
Wilanów	4,1%	2,1%	2,3%
Włochy	2,4%	1,5%	2,0%
Wola	11,7%	7,4%	8,1%
Żoliborz	3,3%	4,1%	9,8%

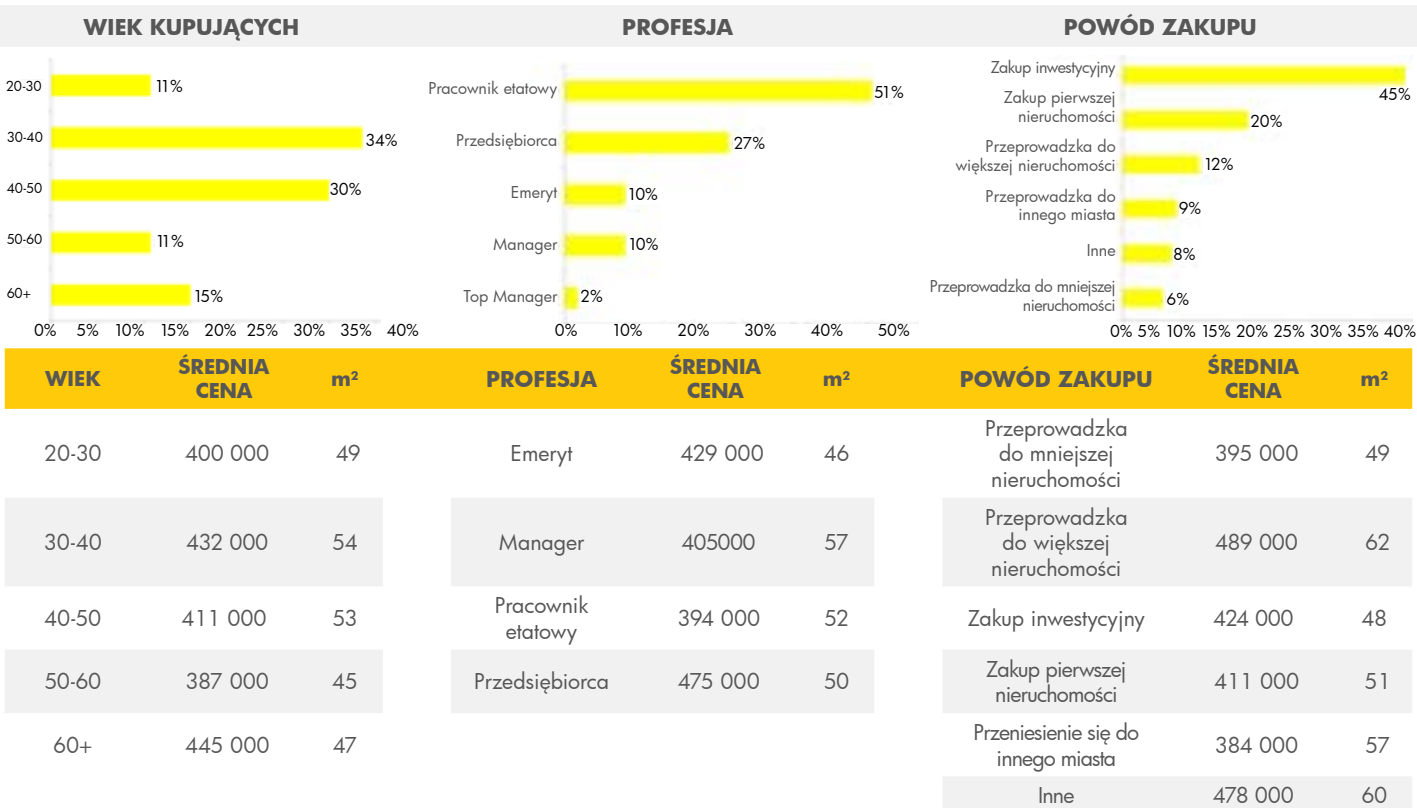
Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

największe zainteresowanie najmniejsze zainteresowanie

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

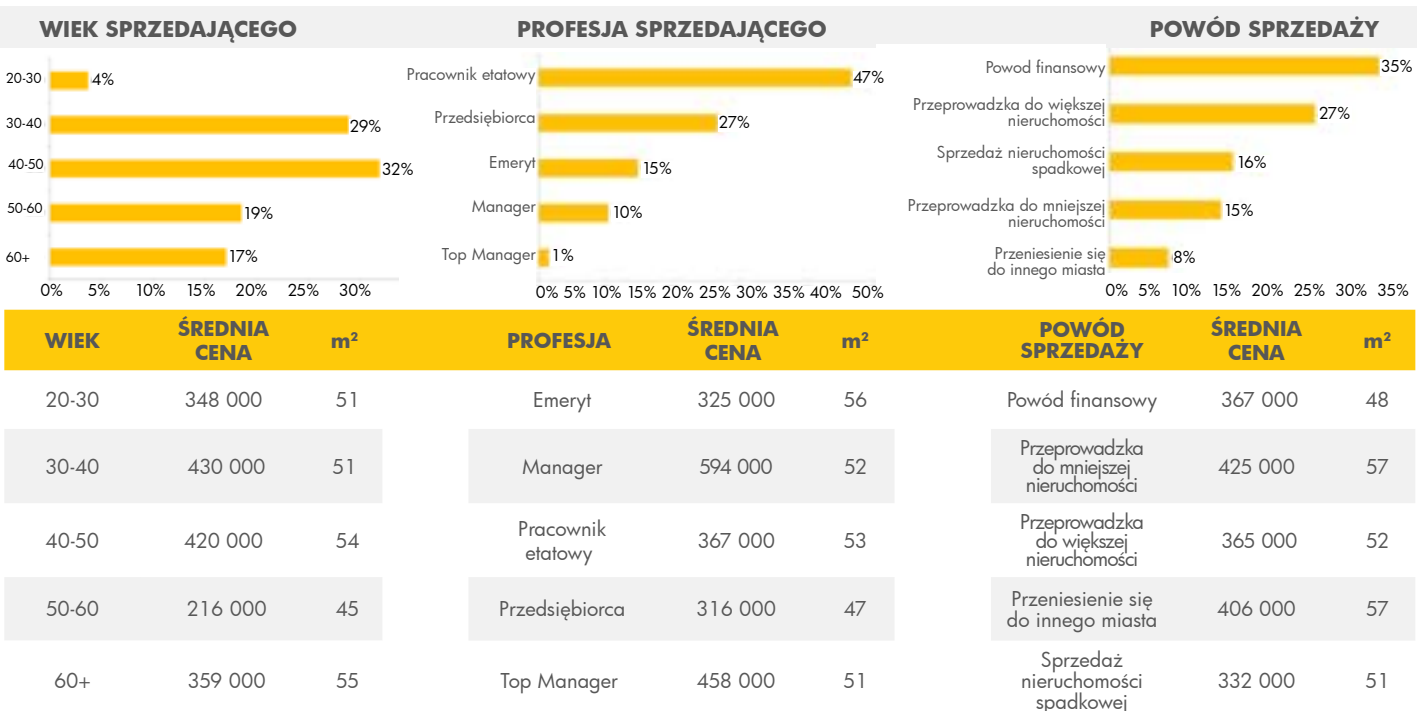
PROFIL KUPUJĄCYCH

Sytuacja, w której dostępność kredytów ograniczona jest do minimum powoduje, że na rynku aktywni są klienci, którzy realizują zakupy na własne potrzeby za gotówkę lub też zasoby gotówkowe przeznaczają na zakupy inwestycyjne. Z analiz Metrohouse wynika, że 45 proc. nabywców mieszkań kupuje mieszkania po to, by ulokować w nieruchomościach swoje nadwyżki finansowe. Jest to o 4 pkt proc. więcej niż w II kw. 2022 r. Jednocześnie widać, że spada udział dwóch najmłodszych grup nabywców. Jeszcze do niedawna kupujący mieszkania w segmencie wieku do 30 lat stanowili 16 proc. wszystkich klientów. Obecnie jest to tylko 11 proc.



PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Najbardziej aktywnymi grupami sprzedających są osoby w przedziale wiekowym 30-40 i 40-50 lat. Najczęściej jako powód sprzedaży podawane są aspekty finansowe. Jest to szeroki katalog różnych zdarzeń, do którego można zaliczyć m.in. finalizację inwestycji w mieszkanie lub np. potrzebę przeznaczenia środków ze sprzedaży mieszkania na zupełnie inny, poza-nieruchomościowy cel. Nadal więcej sprzedających deklaruje sprzedaż z powodu przeprowadzki do większej nieruchomości (niekoniecznie mieszkania, ale także domu) – jest to 27 proc. transakcji. Tylko 8 proc. stanowią transakcje związane ze zmianą dotychczasowego mieszkania na mniejsze. W erze wysokich kosztów utrzymania nieruchomości, ten powód może być coraz bardziej powszechny.



Metodologia: Dane dotyczące profili kupujących i sprzedających są opracowywane w oparciu o wyniki ankiet, które po transakcji wypełniają agenci Metrohouse. Wypełnianie ankiet jest dobrowolne, przez co prezentowane wyniki nie obejmują w pełni wszystkich transakcji dokonywanych w danym okresie przez klientów Metrohouse.

RYNEK PIERWOTNY MIESZKAŃ

W minionym kwartale do Internautów często docierały informacje o dalszym spadku popytu na nowe mieszkania. Te doniesienia są jak najbardziej wiarygodne i znajdują potwierdzenie również w danych z systemu analitycznego BIG DATA RynekPierwotny.pl. W kontekście wspomnianego osłabienia popytu oczywiście rodzi się pytanie o ewentualne spadki cen nowego metrażu. Ekspert portalu RynekPierwotny.pl postanowili na nie odpowiedzieć przy wykorzystaniu danych z całego trzeciego kwartału 2022 r. Te dane wskazują, że na spadki średnich cen nowego metrażu przyjdzie jeszcze poczekać.

Na podstawie informacji o średnich ofertowych cenach 1 mkw. nowych mieszkań z sześciu największych miast, można odpowiedzieć na pytanie o obniżki, które nurtuje wielu czytelników. Dane portalu RynekPierwotny.pl z III kw. 2022 r. wskazują, że sytuacja cenowa na największych rynkach pierwotnych wyglądała następująco:

- » Warszawa - wzrost o 0,7% (do 13 506 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 2,1% (do 12 081 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 3,7% (do 9 020 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 6,8% (do 11 586 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 1,6% (do 9 923 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 2,2% (do 11 583 zł/mkw.)

Jedynie w Warszawie niewielki kwartalny wzrost średniej ceny 1 mkw. może być zakwalifikowany jako przejaw rynkowej stabilizacji. Na terenie stołecznego miasta w III kw. 2022 r. aż 84% nowych mieszkań miało pięciocyfrową ofertową cenę 1 mkw., a więc wynoszącą co najmniej 10 000 zł. Analogiczne wyniki dla pozostałych największych miast były następujące: Kraków - 80% mieszkań z ceną min. 10 000 zł/mkw., Łódź - 15%, Wrocław - 57%, Poznań - 38% i Gdańsk - 52%. Znaczące zmiany z poprzedniego kwartału dotyczyły między innymi Wrocławia, w którym kwartalny wzrost średniej ceny nowego metrażu wyniósł niemal 7%. To wynik przywołujący na myśl czasy niedawnego boomu.

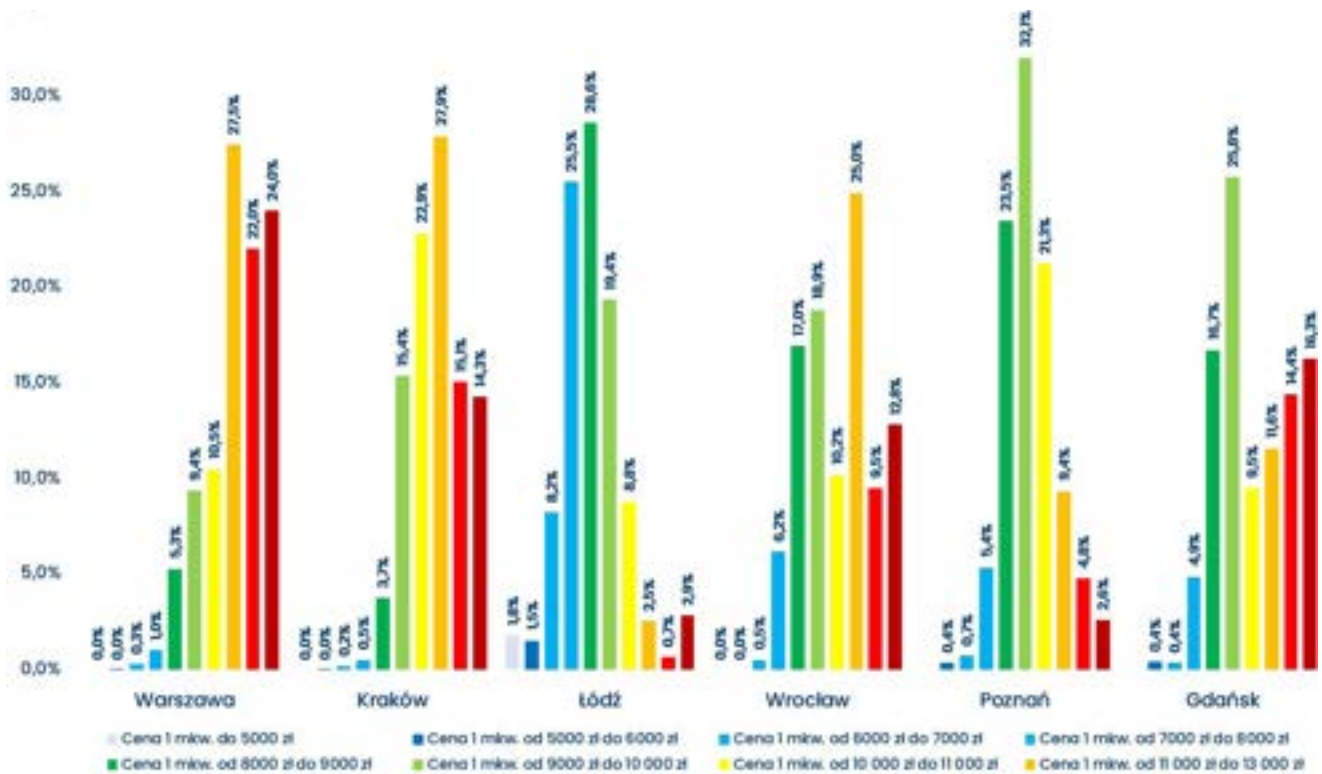
ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (II KW. 2022 R./III KW. 2022 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - III KW. 2022 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - II KW. 2022 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	13 506 zł	13 412 zł	0,7%
KRAKÓW	12 081 zł	11 831 zł	2,1%
ŁÓDŹ	9 020 zł	8 695 zł	3,7%
WROCŁAW	11 586 zł	10 847 zł	6,8%
POZNAŃ	9 923 zł	9 765 zł	1,6%
GDAŃSK	11 583 zł	11 332 zł	2,2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl



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



Kolejne zestawienie przygotowane przez ekspertów portalu RynekPierwotny.pl pokazuje, jak względem II kw. 2022 r. zmienił się udział mieszkań z poszczególnych grup cenowych. We wszystkich badanych miastach można zauważyć istotny wzrost udziału rynkowego nowych lokali z ceną powyżej 11 000 zł/mkw. Najbardziej wyraźna zmiana dotyczyła Wrocławia. W stolicy Dolnego Śląska na rynku pojawiło się sporo lokali kosztujących więcej niż 15 000 zł/mkw. To właśnie dużo większa liczba takich najdroższych „M” z oferty deweloperów skutkowałą prawie siedmioprocentowym kwartalnym wzrostem średniej ceny nowych wrocławskich mieszkań. Pod względem udziału ofert z ceną wyższą niż 15 000 zł/mkw., Wrocław zaczął gonić Kraków i Gdańsk. Do osobnej kategorii należy Warszawa, gdzie już jedna czwarta nowych lokali kosztuje ponad 15 000 zł/mkw.

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

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

RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

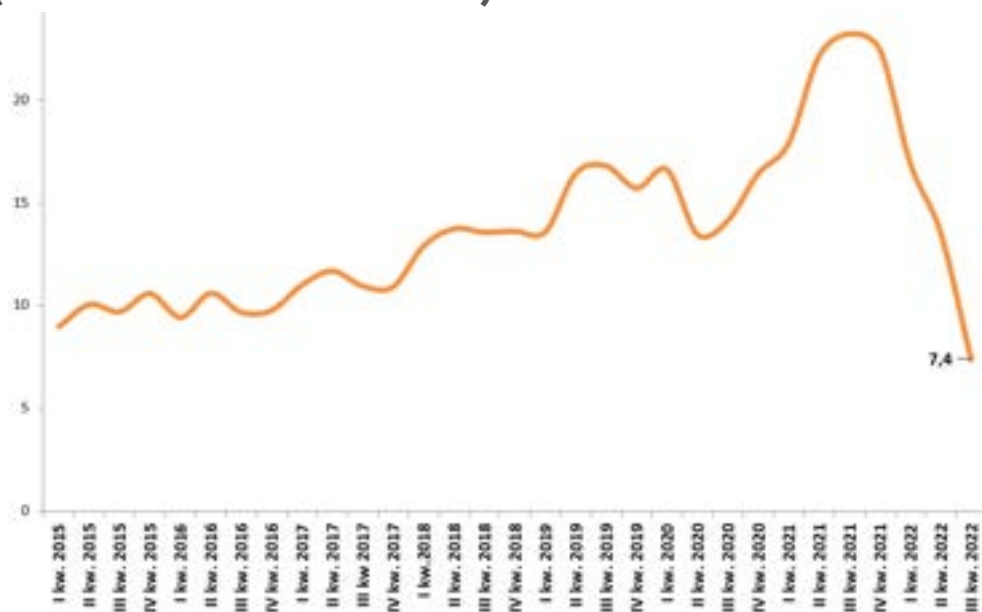
Trzeci kwartał 2022 roku to kolejne podwyżki stóp procentowych, w lipcu o 0,5% i wrześniu o 0,25%, z aktualnym odczytem na poziomie 6,75%. Dokładnie rok temu 7 października 2021 Rada Polityki Pieniężnej rozpoczęła cykl podwyżek stóp procentowych, który miał pomóc zwalczyć rosnącą w Polsce inflację. Odczyt inflacji za wrzesień 2022 wyniósł 17,2% rok do roku i jest to najwyższa wartość od 15 lat. Jeszcze rok temu odczyt inflacji na poziomie 5,9% (wrzesień 2021) wydawał się niepokojący, ale w tym momencie możemy jedynie pomarzyć o takich poziomach. Wtedy już na łamach Barometru ostrzegaliśmy o możliwości dalszych podwyżek stóp procentowych i konieczności przygotowania się na taki scenariusz rynkowy.

Zmiany stóp procentowych oraz dane o inflacji miały ciekawy wpływ na ruchy banków w kwestii oprocentowania stałego kredytów hipotecznych. Na przełomie lipca i sierpnia mogliśmy obserwować wyraźne zachęcanie klientów do oprocentowania stałego, które nominalnie było niższe niż zmienne. Od połowy września obserwujemy już wyrównanie się tych wartości. Aktualnie średnie oprocentowanie kredytu hipotecznego ze stałym oprocentowaniem z 20% wkładem własnym wynosi ok. 9,37%, a z oprocentowaniem zmiennym 9,32%.

Warto zwrócić uwagę, że miniony kwartał przyniósł także pozytywne zmiany na rynku kredytów hipotecznych. Dzięki nowym przepisom, które weszły w życie we wrześniu 2022, uległy zmianie zapisy dotyczące ubezpieczenia pomostowego przy kredycie. Jest to ubezpieczenie do czasu formalnego wpisania przez sąd wieczystoksięgowy banku do hipoteki. W zależności od miejscowości potrafi to trwać do kilku do kilkunastu miesięcy. Kredytobiorcy nie mają żadnego wpływu na czas, w jakim ich hipoteka zostanie wpisana na rzecz banku. Jest to dość duży koszt w początkowym okresie płacenia rat. Nowe przepisy to duży ułkon w stronę kredytobiorców, którzy jeszcze czekają na wpis swojej hipoteki i przyszłych kredytobiorców. Banki zostały zmuszone do zwrotu kosztów ubezpieczenia w formie gotówki lub nadpłaty kredytu. Nowa regulacja spowodowała, że banki dla nowo udzielanych kredytów odeszły od pobierania kosztu ubezpieczenia pomostowego. Otwiera to nowe możliwości dla rynku kredytowego. Klienci mogą od razu odczuć realną korzyść przeniesienia kredytu do innego banku oferującego lepsze warunki, a nie dopiero po ustanowieniu hipoteki na rzecz nowego banku.

Nowością w liczeniu zdolności kredytowej jest uwzględnianie świadczenia „500+”, co przekłada się na wyższą kwotę, którą klient może uzyskać z banku. Już dwa banki PKO BP i ING Bank Śląski przyjmują to świadczenie do obliczeń. Dla przykładu w wyliczeniach dla naszej modelowej rodziny 2+2 różnica z uwzględnieniem „500+” w ING wyniesie aż 81 tys. zdolności. Istotny krok milowy nastąpił także w kwestii zmiany wskaźnika, od którego zależne jest oprocentowanie kredytów. Narodowa Grupa Robocza ds. reformy wskaźników referencyjnych przedstawiła nowy wskaźnik, który ma docelowo zastąpić WIBOR. Będzie nim indeks WIRON (Warsaw Interest Rate Overnight), który ma już w grudniu 2022 wejść do użytku jako wskaźnik stosowany w produktach kredytowych. Na ten moment nowy indeks jest o ok. 1% mniejszy niż dotychczasowy WIBOR.

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

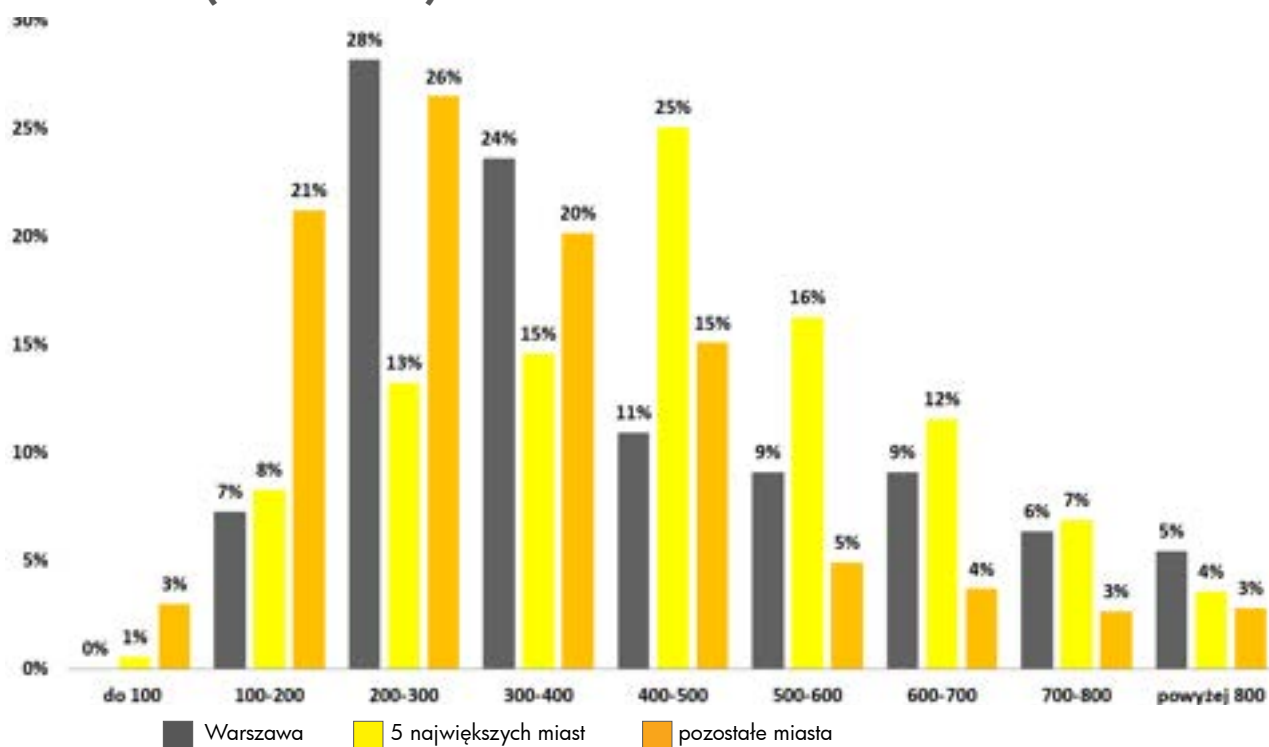


Już w poprzednim kwartale uwidaczniały się negatywne tendencje w wolumenie nowych umów o kredyt hipoteczny. Okazuje się, że może być znacznie gorzej. W odniesieniu do dostępnych danych szacujemy, że III kw. br. zamknął się wartością 7,4 mld zł nowych kredytów. Stanowi to niewiele ponad 50 proc. wyniku z II kw. i zaledwie 31 proc. wolumenu z analogicznego kwartału 2021 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 spółki Credipass w wolumenie nowo udzielonych kredytów hipotecznych.

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



W Warszawie widoczne jest większe niż w poprzednim kwartale zainteresowanie kredytami do 300 tys. zł. Poprzednio odsetek takich kredytów wynosił 29 proc., podczas gdy w III kw. było to już 35 proc. Jednocześnie nieznacznie (z 9 do 11 proc.) wzrósł odsetek najwyższych kredytów – powyżej 700 tys. zł. Ponad połowa stołecznych kredytów (52 proc.) mieści się w zakresie 200-400 tys. zł. Podobnie jak przed kwartałem w koszyku największych 5-ciu miast co czwarty kredyt mieści się w zakresie 400-500 tys. zł. Natomiast z 12 do 9 proc. spadła liczba kredytów o najniższych kwotach, do 200 tys. zł. W pozostałych lokalizacjach nabywając nieruchomości 67 proc. kredytów mieści się z kredytowaniem w zakresie 100-400 tys. zł.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	II kw. 2021	III kw. 2021	IV kw. 2021	I kw. 2022	II kw. 2022	III kw. 2022
Warszawa	406 140	430 454	460 799	444 789	430 566	420 411
5 największych miast	310 985	349 709	364 636	393 196	366 264	414 373
pozostałe miejscowości	304 148	300 519	303 630	310 178	331 514	326 554

Ciekawie przedstawia się obserwacja średniej kwoty kredytu wypłaconego dzięki ekspertom Credipass. W stolicy wyniosła ona 420 tys. zł i była niższa prawie o 10 tys. zł od średniej sprzed kwartału. Natomiast znacznie wyższe kwoty odnotowujemy w 5-ciu największych miastach, gdzie jeszcze w II kw. średnia wynosiła 366 tys. zł, podczas gdy kwartał później to było 414 tys. zł, czyli nieznacznie mniej niż w Warszawie. W dużej mierze jest to efektem wysokich poziomów cenowych w takich miastach jak Gdańsk, Kraków, czy Wrocław, gdzie w wielu lokalizacjach ceny mieszkań nie ustępują znacząco poziomom cen warszawskich.

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	II kw. 2021	III kw. 2021	IV kw. 2021	I kw. 2022	II kw. 2022	III kw. 2022
RODZINA 2+2	629 000	611 000	492 000	301 000	246 000	256 000
PARA nieformalny związek	827 000	810 000	632 000	464 000	369 000	381 000
SINGIEL	487 000	485 000	395 000	291 000	240 000	240 000

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

Kolejne wzrosty stóp procentowych oznaczają, że nie ma mowy o optymizmie związanym z wyliczaniem zdolności kredytowej dla potencjalnych kredytobiorców. Z kwartału na kwartał możliwości uzyskania kredytu dość mocno topniały, a spora część zainteresowanych klientów odchodziła z kwitkiem od ekspertów finansowych, bo maksymalny kredyt daleki był od potrzeb zakupowych. Singlowi zarabiającemu 5000 zł netto bez zmian banki pożyczą średnio 240 tys. zł. Nieznacznie więcej otrzyma rodzina z dwójką dzieci, bo średnio 256 tys. zł. Natomiast na kwotę 381 tys. zł może liczyć para bez dzieci na utrzymaniu. Jak widać, nie są to kwoty, które dają kredytobiorcom duży wybór przy zakupie mieszkania w największych miastach, o ile nie posiadają znaczącego wkładu własnego.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	III kw. 2021		IV kw. 2021		I kw. 2022		II kw. 2022		III kw. 2022	
	zmiennie	stałe	zmiennie	stałe	zmiennie	stałe	zmiennie	stałe	zmiennie	stałe
300 000	983 zł	1 179 zł	1 276 zł	1 406 zł	1 686 zł	1 645 zł	1 946 zł	1 958 zł	1 995 zł	1 986 zł
500 000	1 639 zł	1 965 zł	2 127 zł	2 344 zł	2 810 zł	2 742 zł	3 244 zł	3 264 zł	3 325 zł	3 311 zł

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

W ślad za decyzjami RPP kredytobiorcy w dalszym ciągu są zmuszeni płacić coraz wyższe raty kredytów hipotecznych. Przy 20 proc. wkładzie własnym i kwocie kredytu 300 tys. zł. rata przy oprocentowaniu zmiennym wyniesie średnio 1995 zł, a stałym 1986 zł. Jeżeli kredyt wynosi 500 tys. zł kwoty, które miesięcznie spłacamy do banku przekraczają już 3300 zł.





credipass

FINANSE BEZ GRANIC

Nasi Eksperti finansowi pomogą Ci w wyborze rozwiązań najlepiej dopasowanych do Twoich potrzeb.


ROZWIZANIA DLA FIRM

Prowadzisz swój własny biznes? Skorzystaj z wsparcia najlepszego na rynku zespołu Ekspertów finansowych specjalizujących się w obsłudze mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Znajdziemy dla Ciebie optymalne rozwiązania, dzięki którym będziesz mógł rozwijać swoją firmę. Pomozemy dobrać odpowiednią formę finansowania, przeprowadzimy Cię przez cały proces uzyskania środków. Dzięki nam oszczędzisz czas i unikniesz błędów. Nie czekaj!



KREDYT HIPOTECZNY




Planujesz zakup mieszkania, domu lub działki? Nie wiesz, czy możesz liczyć na kredyt w banku? Sprawdźmy to! Nasi Eksperti pomagają skompletować potrzebne dokumenty i wypełnić wnioski kredytowe do kilku wybranych banków, przeanalizują z Tobą zapisy umowy kredytowej, zanim ją podpiszesz – punkt po punkcie. A może masz już kredyt hipoteczny? Sprawdźmy, czy dzięki refinansowaniu, możliwa jest obniżka Twojej comiesięcznej raty.

KREDYT GOTÓWKOWY

Patrzysz na zastrzyk gotówki? Planujesz remont, wesele lub zakup nowego komputera? Wybierz najtańszy kredyt gotówkowy na rynku, dzięki bezpłatnemu wsparciu Ekspertów finansowych Credipass. Zamiast wypełniać wnioski kredytowe, rozszyfrowywać regulaminy umów i porównywać oferty, będziesz mógł zająć się planowaniem wydatków.



UBEZPIECZENIA



Nasi Eksperti, znając Twoją sytuację, pomogą dobrać odpowiednie ubezpieczenia! Z nami zabezpieczysz swój majątek przed nieprzewidzianymi zdarzeniami. Chcesz chronić swoich najbliższych? Znajdziemy najlepszą ofertę ubezpieczenia majątkowego, komunikacyjnego, na życie czy też podróznego.

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