

BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 10
III kwartał 2021 r.



POLITYKA PRYWATNOŚCI

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

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

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

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

KOLEJNE WYDANIA RAPORTU

Data wydania

Zawartość

II połowa stycznia 2022
II połowa kwietnia 2022

omówienie danych z IV kw. 2021
omówienie danych z I 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 Gold Finance sp. z o.o.

Wszystkie dane statystyczne, informacje oraz komentarze w publikacji są opracowywane na podstawie danych uzyskanych z działalności operacyjnej biur nieruchomości funkcjonujących pod marką Metrohouse oraz Gold Finance, jak również oparte na doświadczeniu i wiedzy osób będących autorami komentarzy. Mając na względzie, iż analiza rynku dotyczy największych miast w Polsce oraz miejscowości, w których Metrohouse Franchise S.A. posiada biura nieruchomości, zastosowanie wniosków z raportu do całego rynku nieruchomości w Polsce wymaga dodatkowych analiz i komentarzy.

O ile nie zaznaczono inaczej, źródłem danych jest baza prowadzona przez Metrohouse Franchise S.A. oraz Gold Finance sp. z o.o., która opracowywana jest na podstawie bieżącej działalności członków sieci. Autor raportu nie ponosi odpowiedzialności za kompletność danych.

Współpraca przy opracowaniu Barometru Metrohouse i Gold Finance:

- Kredyty hipoteczne: **Andrzej Łukaszewski (Gold Finance)**
- Rynek pierwotny: **Andrzej Praisnar (RynekPierwotny.pl)**
- Skład graficzny: **Emilia Jabłońska (Metrohouse Franchise)**

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



Rynek Pierwotny
znajdź i zamieszkać



SPIS TREŚCI:

2. Polityka prywatności. Ogólne informacje o raporcie
4. Podsumowanie
5. Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym
6. Parametry transakcji na rynku wtórnym
7. Indeks cen mieszkań. Indeks popytu
8. Czas sprzedaży. Zainteresowanie dzielnicami Warszawy
9. Profil kupujących i sprzedających
10. Rynek pierwotny: Podsumowanie
11. Rynek pierwotny: Rozkład cen
12. Kredyty hipoteczne: Wartość nowych umów kredytowych
13. Kredyty hipoteczne: Wysokość kredytów hipotecznych i średnia kwota kredytów
14. Kredyty hipoteczne: Średnia zdolność kredytowa i rata kredytu

PODSUMOWANIE

Sytuacja osób nabywających mieszkania, niezależnie od tego, czy przedmiotem zainteresowania jest rynek wtórny, czy inwestycje deweloperskie, nie jest zbyt dobra. Pandemiczne oczekiwania na spadki cen okazały się nietrafne i wszyscy ci, którzy zdecydowali się na zakup mieszkania jeszcze przed czasem COVID-19 mogą cieszyć się transakcjami opiewającymi na kwoty niższe o przynajmniej kilkanaście procent od obecnie notowanych cen na rynku. Jednak w obliczu coraz silniej postępującej inflacji i globalnych czynników powodujących utrudnienia w procesach produkcyjnych, wzrosty cen nie są niczym nadzwyczajnym. Rosnące koszty pracy, lawinowe podwyżki cen materiałów budowlanych i coraz wyższe kwoty, jakie należy płacić za grunty budowlane znajdują swoje odzwierciedlenie w cennikach deweloperów. Jak na razie pierwsze od dawna podwyżki stóp procentowych nie wpłynęły na kształtowanie się popytu na nieruchomości, ale istnieje zagrożenie, że kolejne takie działania ze strony Rady Polityki Pieniężnej mogą osłabić zainteresowanie zakupem mieszkań, zwłaszcza w kontekście transakcji inwestycyjnych. Jak na razie takie zakupy są nadal bardzo powszechne. W III kw. br. wyniki ankiet posprzedażowych pokazują, że odsetek takich sprzedaży wynosi 36 proc.

Analizy portalu RynekPierwotny.pl wskazują, że w sześciu największych miastach w Polsce nadal widoczny jest trend wzrostowy cen. Szybkie zmiany w cennikach deweloperów doprowadziły do sytuacji, w której w czterech z tych miast średnia cena przekracza już 10 tys. zł. za m kw. Średnie ceny w Krakowie (11 012 zł za m kw.) nie odbiegają już znacząco od stołecznych (11 492 zł). Z kolei we Wrocławiu odnotowany został wyjątkowo wysoki kwartalny wzrost sięgający 9,1 proc. (10 178 zł). Szybkie tempo wzrostów cen we Wrocławiu widoczne jest też na rynku wtórnym, gdzie w porównaniu do poprzedniego kwartału średnia cena w transakcjach wzrosła o prawie 12 proc. i wynosi 9166 zł. Jednocześnie na rynku mieszkań z drugiej ręki pojawiły się dwie korekty w dół. Nieco mniej za mieszkania płaciliśmy w Łodzi i rekordowo drogim Krakowie. Ceny używanych mieszkań w Warszawie zbliżają się do średniego poziomu 12 000 zł za m kw.

W ofertach kredytów hipotecznych nie ma istotnych zmian parametrów w stosunku do poprzedniego kwartału. Marże i koszty dodatkowe kredytu są na bardzo zbliżonych poziomach. Zmieniły się natomiast, co jest pozytywną informacją, czasy operacyjne banków. Widzimy wyhamowanie ilości składanych wniosków, co bezpośrednio przekłada się na czasy wydawania decyzji w bankach. Trzeci kwartał 2021 roku to pierwszy okres obowiązyującego oprocentowania stałego kredytów hipotecznych. Oferta banków ze stałym oprocentowaniem, mimo widma wzrostu stóp procentowych, nie cieszy się na razie zbyt dużą popularnością wśród klientów.

Więcej informacji:

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

Tel. 668 820 616

mjaniczuk@metrohouse.pl

Metrohouse Franchise S.A.

Gold Finance Sp. z o.o.

Ul. Wołoska 22

02-675 Warszawa

Tel. +48 22 626 26 26



CZY WIESZ ŻE:



Na rynku wtórnym w Warszawie jesteśmy bliscy osiągnięcia 12 000 zł za m kw.



36 proc. mieszkań sprzedawanych jest w celach inwestycyjnych.



W czterech na sześć największych miast w Polsce na rynku pierwotnym cena m kw. przekracza już 10 000 zł.



Szacujemy, że wolumen nowych kredytów hipotecznych osiągnął w III kw. 2021 r. rekordowe 24,8 mld zł.

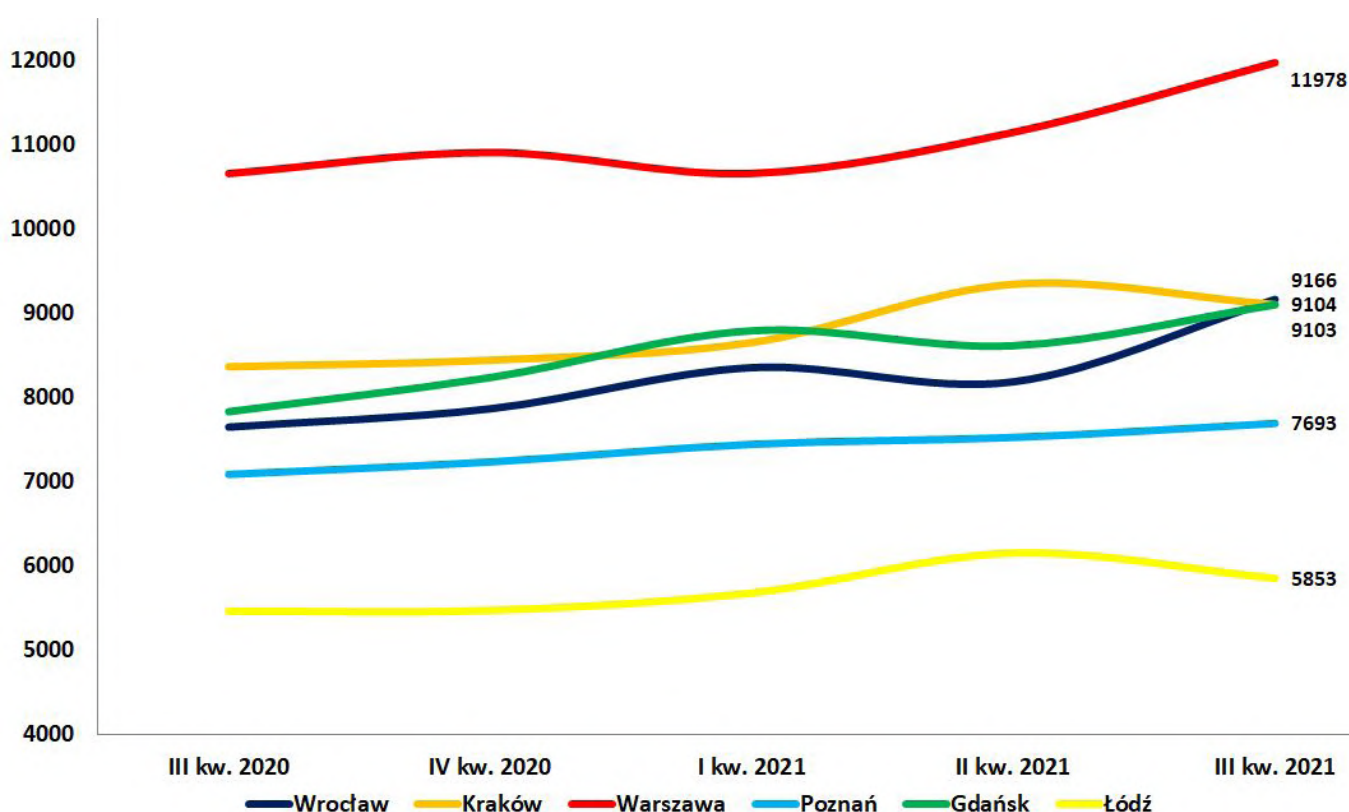
ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

W dalszym ciągu nasz raport nie może napawać optymizmem potencjalnych zainteresowanych zakupem mieszkania. W kolejnym już kwartale ceny mieszkań na rynku wtórnym ulegają wzrostom. Transakcje dokonane przy udziale pośredników sieci Metrohouse pokazują, że najbardziej podrożały lokale we Wrocławiu (11,9 proc.), które osiągnęły średnią cenę 9166 zł za m kw. W dalszym ciągu rosną ceny mieszkań w Warszawie. Tym razem wzrosty wyniosły 7,4 proc., a średnia cena m kw. lada moment przekroczy 12000 zł. Coraz drożej jest w Gdańsku, gdzie za m kw. płacimy średnio 9103 zł. Wyhamowanie wzrostów zauważalne było w dwóch lokalizacjach: w Krakowie (obecnie 9104 zł za m kw.) i Łodzi (5853 zł).

Warto zwrócić uwagę, że zarówno w Warszawie, jak i we Wrocławiu ostateczna cena za mieszkania była nieco wyższa od ostatniej ceny ofertowej. W niektórych przypadkach może to oznaczać, że zainteresowanie lokalem było na tyle istotne, że dochodziło do podbijania ostatecznej ceny przez oferentów. Średnio najmniej na zakup mieszkania przeznaczamy w Łodzi (302 tys. zł), a najwięcej w Warszawie (659 tys. zł).

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w III kw. 2021	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
WROCLAW	9 166 zł	11,9%	19,8%	2,7%	-0,6%	502 000 zł	56
KRAKÓW	9 104 zł	-2,6%	8,8%	4,9%	1,5%	470 000 zł	52
WARSZAWA	11 978 zł	7,4%	12,4%	4,2%	-1,0%	659 000 zł	56
POZNAŃ	7 693 zł	2,2%	8,5%	2,0%	1,9%	371 500 zł	53
GDAŃSK	9 103 zł	5,7%	16,2%	0,7%	2,8%	426 000 zł	47
ŁODŹ	5 853 zł	-4,9%	16,2%	1,2%	2,6%	302 000 zł	53

KSZTAŁTOWANIE SIĘ ŚREDNICH CEN TRANSAKCYJNYCH MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM W OKRESIE III KW. 2020 - III KW. 2021



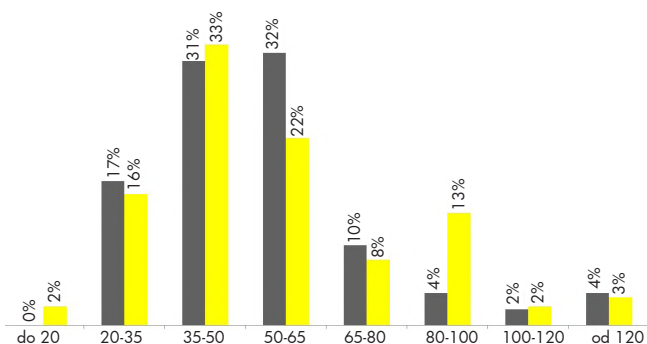
PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

W przypadku Warszawy w obecnym Barometrze zmieniliśmy nieco układ skali rozpoczynając od cen za m kw. poniżej 6 tys. zł. O ile jeszcze przed rokiem 6 proc. transakcji mieściło się w tym limicie, to przy obecnych cenach ani jedna stołeczna transakcja przeprowadzana przy udziale pośredników z Metrohouse nie miała tak niskiej ceny za m kw. Warto jednak zauważyć, że 12 miesięcy temu transakcje, w których cena za m kw. wynosiła ponad 14 tys. zł stanowiły tylko 5 proc. ogółu. W III kw. br. takie ceny miało 24 proc. sprzedawanych ofert. To mówi wiele o tym, co się działo w czasie pandemii na rynku mieszkaniowym.

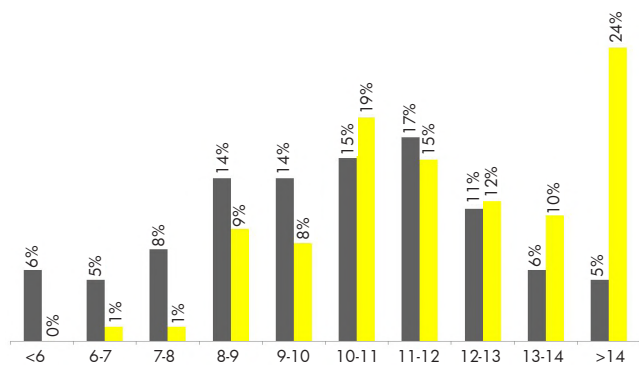
W stolicy sprzedaż mieszkań w cenie powyżej miliona złotych stanowi 14 proc. wszystkich transakcji. W koszyku pozostałych pięciu największych miast jest to nadal zaledwie 2 proc. Jednak to, co łączy wszystkie lokalizacje to ulubiony segment zakupowy klientów. Nadal dużym zaufaniem cieszą się mieszkania między 35 a 50 m kw. W zasadzie niezależnie od koniunktury na rynku takie lokale znajdują zawsze swoich nabywców. Stosunkowo niska podaż mieszkań o największych powierzchniach powoduje, że także transakcji sprzedaży jest tu niewiele. Niezależnie od lokalizacji jest to 5 proc. wszystkich transakcji.

WARSZAWA

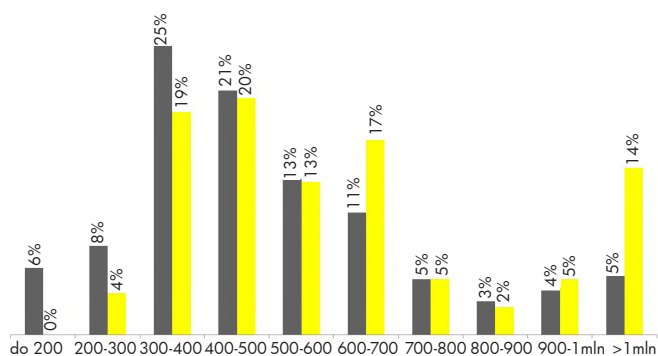
powierzchnia (m2)



cena za m2 (w tys. PLN)



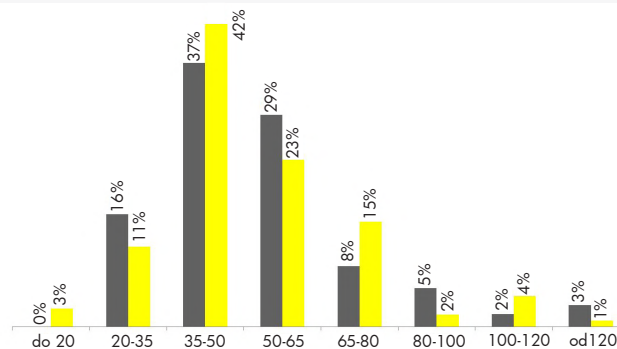
cena całkowita (w tys. PLN)



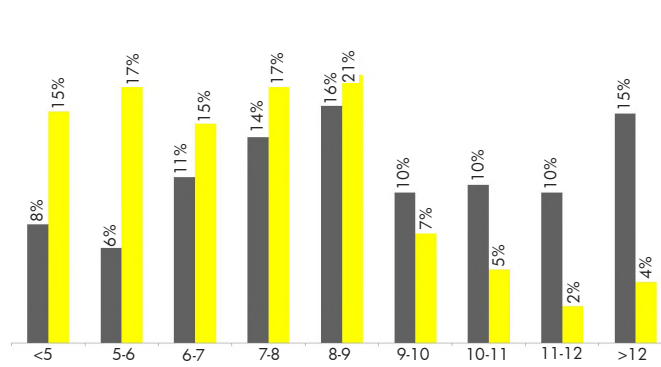
■ 2020 kw. III
■ 2021 kw. III

5 MIAST

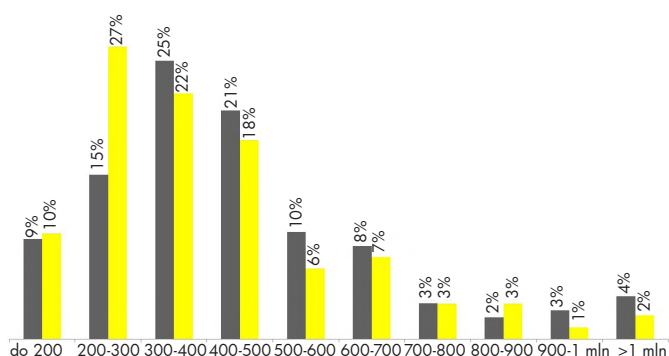
powierzchnia (m2)



cena za m2 (w tys. PLN)



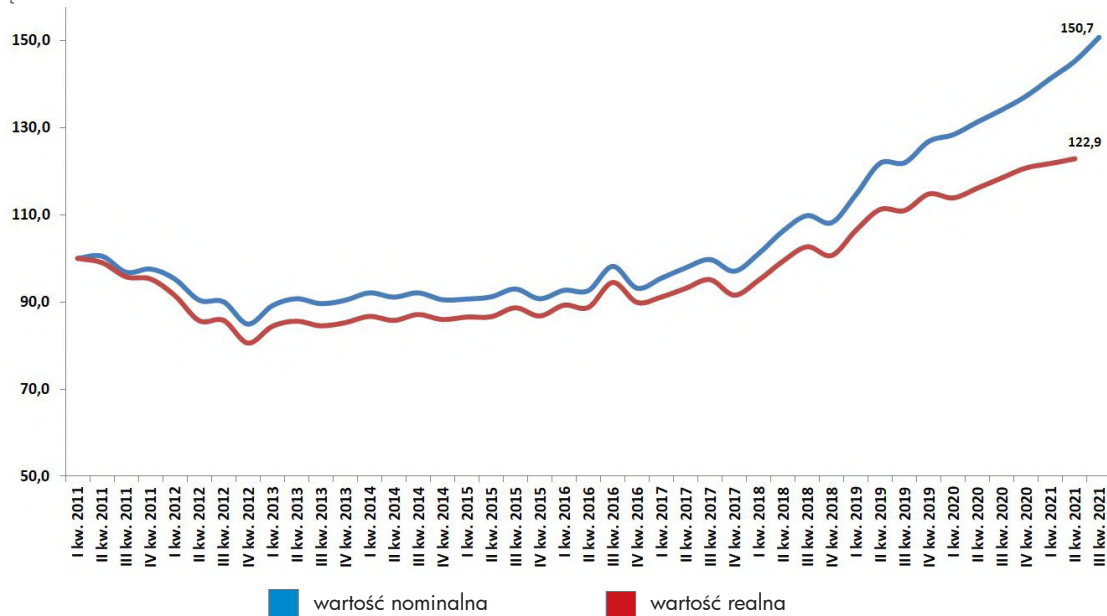
cena całkowita (w tys. PLN)



Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

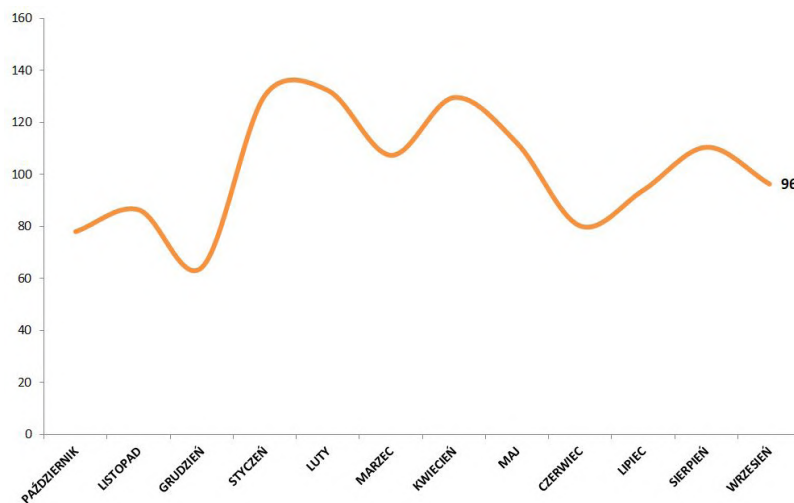
Wystarczy spojrzeć na ostatnie odczyty wykresu, aby zdać sobie sprawę z jak silnymi trendami wzrostowymi na rynku mieszkań mamy obecnie do czynienia. Po raz pierwszy Indeks Cen Mieszkań przekroczył 150 pkt. Praktycznie od końca 2019 r. pnie się górę – na przekór pandemii i pozornie niekorzystnym trendom w gospodarce. Jeśli odniesiemy go do II kw. 2020 r., kiedy pierwszy raz dotkliwie odczuliśmy skutki pandemii, jest on wyższy o 14 proc. Także o kilkanaście procent w tym czasie wzrosły nominalne ceny mieszkań w większości analizowanych miast. W dalszym ciągu popyt na nieruchomości jest napędzany przez gotówkę płynącą szerokim strumieniem od osób nabywających mieszkania w celach inwestycyjnych – zakup mieszkania stał się już nie tyle szansą na uzyskiwanie dochodów pasywnych, co ochroną kapitału przed inflacją.



Metodologia: Indeks cen mieszkań jest skonstruowany na podstawie koszyka średnich cen transakcyjnych dla sześciu największych miast w Polsce. Za każdym razem analizie poddawane są typowe transakcje dla rynku mieszkaniowego, z pominięciem transakcji znacznie wykraczających poza typowe parametry dotyczące standardu, ceny i powierzchni mieszkania.

INDEKS POPYTU

W ramach Indeksu popytu analizujemy aktywność generowaną przez nowych klientów zainteresowanych zakupem mieszkania. Jeżeli punktem odniesienia do porównań miałyby być analogiczny okres zeszłego roku, to 3 kwartał 2021 r. charakteryzuje się wyższą miesięczną średnią wynoszącą 100 pkt., podczas gdy przed rokiem średnia wynosiła 6 pkt. mniej. Miesięczne odczyty między 94 a 110 pkt. utrzymują się w średnich wartościach Indeksu Popytu. Daleko im do rekordów odnotowywanych na przełomie 2019 i 2020 r. (nawet powyżej 140 pkt.). Szybkie tempo wzrostu cen mieszkań powoduje, że zainteresowanie rynkiem, choć nadal dość duże, nie przejawia obecnie trendów wzrostowych. Decyzje Rady Polityki Pieniężnej o podnoszeniu stóp procentowych mogą powodować w najbliższej przyszłości potencjalne zmniejszenie aktywności nabywców.



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 3 kwartale 2021 r. wśród mieszkań wystawionych do sprzedaży obserwowaliśmy skrócenie czasu oczekiwania na transakcję. Najkrócej, bo 91 dni czekały na nabywców lokale w najmniejszych lokalizacjach. W poprzednim wydaniu raportu ten czas był o prawie dwa tygodnie dłuższy. W największych miastach wynik wynosi 97 dni. To także znacznie lepiej niż w poprzednim kwartale br. i o kilka dni krócej niż w analogicznym okresie przed rokiem. Na średni czas sprzedaży wpływa nie tylko cena mieszkania, ale także jego rodzaj i lokalizacja. W przypadku sprzedaży lokalu z tzw. popularnego segmentu, przy dobrze skalkulowanej cenie możemy liczyć na znacząco krótszy czas ekspozycji na rynku.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
III kwartał 2020	101	99	94
III kwartał 2021	97	97	91

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

W przypadku zainteresowania ofertami na stronie metrohouse.pl najwyższe wyniki oglądalności mieszkań odnotowaliśmy na Mokotowie (15,1%), Woli (11,7%), Ursynowie (11,5%) oraz na Pradze Południe (10,5%). Te cztery stołeczne dzielnice wiodą prym jeśli chodzi o aktywność internautów poszukujących lokali do zakupu. W przypadku realnie przeprowadzonych transakcji najwięcej, bo aż 18,4 proc. pośrednicy Metrohouse odnotowali na Mokotowie, który nieznacznie ustępował Woli (17,2%). Stawkę TOP3 uzupełnia Praga Południe (10,5%). Jak widać te trzy dzielnice dość mocno wyprzedzają w statystykach sprzedażowych pozostałe lokalizacje. W porównaniu do zeszłego roku na popularności zyskały m.in. Ursynów i Praga Południe. Dość ciekawa jest niższa niż zwykle aktywność kupujących na Białołęce, co ma odzwierciedlenie zarówno w oglądalności ofert w tej dzielnicy, jak i liczbie transakcji.



DZIELNICA	III KW 2020	III KW 2021	ODSETEK TRANSAKcji W III KW 2021 R.
Bemowo	4,4%	4,5%	6,9%
Białołęka	8,6%	6,1%	3,4%
Bielany	5,0%	4,3%	1,1%
Mokotów	15,6%	15,1%	18,4%
Ochota	3,4%	5,0%	5,7%
Praga Północ	2,1%	3,0%	2,3%
Praga Południe	7,3%	10,5%	12,6%
Rembertów	1,2%	1,2%	<1,0%
Śródmieście	6,8%	7,4%	4,6%
Targówek	2,7%	4,0%	5,7%
Ursus	2,8%	3,8%	4,6%
Ursynów	8,4%	11,5%	4,6%
Wawer	8,8%	1,5%	2,3%
Wesoła	1,1%	0,7%	<1,0%
Wilanów	5,4%	4,1%	4,6%
Włochy	3,1%	2,4%	3,4%
Wola	10,0%	11,7%	17,2%
Żoliborz	3,1%	3,3%	1,1%

Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

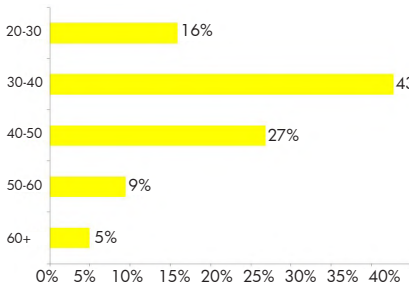
największe zainteresowanie ■ ■ ■ ■ najmniejsze zainteresowanie

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.

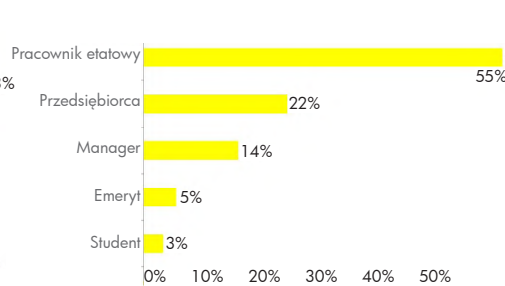
PROFIL KUPUJĄCYCH

Ponad 40 proc. klientów nabywających mieszkania za pośrednictwem agentów Metrohouse mieści się w przedziale wiekowym 30-40 lat, choć należy podkreślić, że aktywną grupę stanowią również osoby między 40-tym a 50-tym rokiem życia. Jednocześnie nie ustaje zainteresowanie zakupami inwestycyjnymi. Według deklaracji po transakcjach 36 proc. kupujących nabywa lokale nie po to, aby w nich mieszkać, ale jako lokatę kapitału. Jest to o 2 pkt. proc. więcej niż w II kw. Niezmiennie popularnością inwestorów cieszą się lokale do 50 m kw.

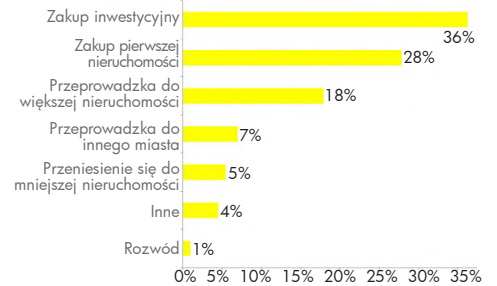
WIEK KUPUJĄCYCH



PROFESJA



POWÓD ZAKUPU

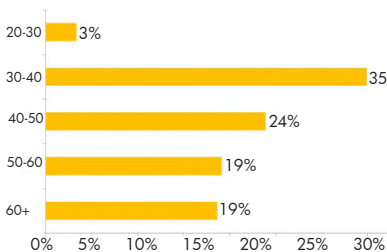


WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	319 000	52	Emeryt	289 000	45	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	277 000	47
30-40	438 000	61	Manager	526 000	60	Przeprowadzka do większej nieruchomości	534 000	70
40-50	407 000	51	Pracownik etatowy	368 000	55	Zakup inwestycyjny	345 000	48
50-60	334 500	45	Przedsiębiorca	413 000	54	Zakup pierwszej nieruchomości	387 000	55
60+	296 000	51	Student	255 000	43	Przeniesienie się do innego miasta	407 000	59

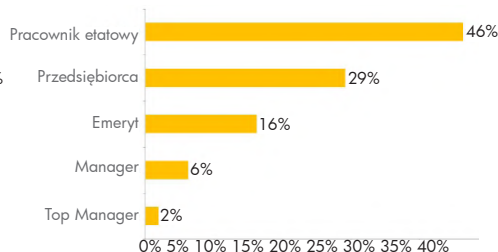
PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Głównym powodem sprzedaży mieszkań deklarowanym przez klientów w III kw. 2021 r. były kwestie finansowe (32 proc.). W tej kategorii znajdują się różnorakie sytuacje, których punktem wspólnym jest uwolnienie środków na realizację np. innego zakupu (nie tylko na rynku mieszkaniowym), potrzeba sfinansowania jakiegoś przedsięwzięcia lub różne inne sytuacje życiowe. Duży odsetek sprzedających (30 proc.) deklaruje przeprowadzkę do nieruchomości o większym metrażu. Nadal największą grupę klientów dokonujących sprzedaży stanowią osoby pomiędzy 30-tym a 40-tym rokiem życia.

WIEK SPRZEDAJĄCEGO



PROFESJA SPRZEDAJCEGO



POWÓD SPRZEDAŻY



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	346 000	46	Emeryt	381 000	57	Powód finansowy	399 000	58
30-40	435 000	57	Manager	581 000	638	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	423 000	57
40-50	389 000	54	Pracownik etatowy	343 000	53	Przeprowadzka do większej nieruchomości	417 000	56
50-60	368 000	58	Przedsiębiorca	465 000	58	Przeniesienie się do innego miasta	436 000	63
60+	403 000	57	Top Manager	481 000	51	Sprzedaż nieruchomości spadkowej	431 000	50

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 III kw. 2021 r. trend wzrostowy nadal był widoczny na rynku nowych lokali. Warto sprawdzić, czy średnie ofertowe ceny mieszkań deweloperskich mocno wzrosły we wszystkich miastach.

W minionym kwartale eksperci portalu RynekPierwotny.pl kilkakrotnie sygnalizowali, że średnie ceny nowych lokali nadal rosną. Teraz przyszedł czas na podsumowanie kwartalnych statystyk, które pochodzą z największej w Polsce bazy ofert firm deweloperskich. Takie dane dotyczące sześciu miast o największej liczbie ludności (Warszawa, Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań i Gdańsk) potwierdzają, że wzrostowy trend nadal był widoczny na lokalnych rynkach pierwotnych. Szybkie zmiany w cennikach deweloperów doprowadziły do tego, że już w czterech analizowanych miastach średnia cena metrażu przekracza 10 000 zł/mkw.

Przed zaprezentowaniem bardziej szczegółowych informacji, warto sprawdzić, jak w III kw. 2021 r. zmieniły się średnie ofertowe ceny nowych mieszkań z największych miast. Dane RynekPierwotny.pl mówią o następujących wynikach:

- » Warszawa - wzrost o 4,3% (do 11 492 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 4,1% (do 11 012 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 6,0% (do 7 635 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 9,1% (do 10 178 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 3,4% (do 8 301 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 0,6% (do 10 208 zł/mkw.)

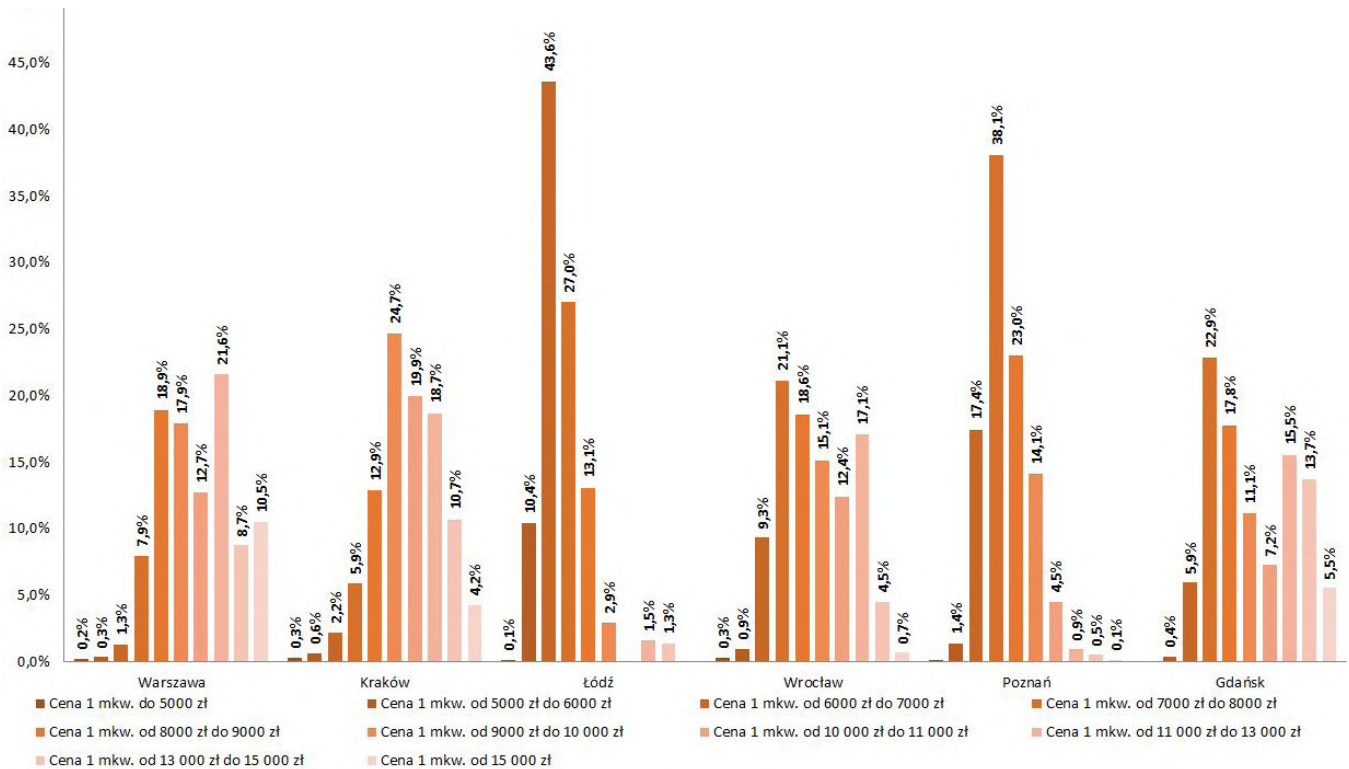
Uwagę zwraca fakt, że na terenie Wrocławia średni kwartalny wzrost cen był rekordowo duży. Na pewno miało to związek z wysoką sprzedażą. Od początku lipca do końca września 2021 roku sprzedaż wrocławskich nowych „M” stanowiła około 50% całej ich oferty. Poniższy wykres informuje, że pod koniec III kw. 2021 r. już tylko 5,3% nowych lokali wrocławscy deweloperzy wyceniali na mniej niż 7000 zł/mkw. Analogiczne wyniki z pozostałych miast to 1,4% (Warszawa), 1,5% (Kraków), 36,6% (Łódź), 14,3% (Poznań) oraz 4,4% (Gdańsk).

ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (II KW. 2021 R./III KW. 2021 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - III KW. 2021 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - II KW. 2021 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	11 492 zł	11 014 zł	4,3%
KRAKÓW	11 012 zł	10 582 zł	4,1%
ŁÓDŹ	7 635 zł	7 205 zł	6,0%
WROCŁAW	10 178 zł	9 333 zł	9,1%
POZNAŃ	8 301 zł	8 027 zł	3,4%
GDAŃSK	10 208 zł	10 148 zł	0,6%



ROZKŁAD OFERTOWYCH CEN NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (III KW. 2021 R.)



Poniższa tabela odpowiada na pytanie, dlaczego we Wrocławiu średnia cena metrażu rośnie bardzo szybko. Duży wpływ na tę sytuację miała rozbudowa oferty najdroższych mieszkań deweloperskich, które kosztują ponad 15 000 zł/mkw. Udział rynkowy wspomnianych lokali na terenie Stolicy Dolnego Śląska wzrósł z 0,7% do 4,4% w ciągu zaledwie kwartału. Znaczenie najdroższych „M” zwiększyło się też w innych miastach (poza Poznaniem). Warto także odnotować, że we wszystkich analizowanych miastach spadł udział lokali wycenionych na 6000 zł/mkw. - 7000 zł/mkw. Taka zmiana była rekordowo szybka na terenie Łodzi. Udział łódzkiej nowych „M” za 6000 zł/mkw. - 7000 zł/mkw. spadł o 17,8 punktu procentowego przez trzy miesiące (zmiana z 43,6% do 25,8%).

ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZEŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (II KW. 2021 R. - III KW. 2021 R.)

NAZWA MIASTA	WARSZAWA	KRAKÓW	ŁÓDŹ	WROCLAW	POZNAŃ	GDAŃSK
Cena 1 mkw. do 5 000 zł	0,0 %	-0,3 %	2,5 %	-0,2 %	0,0 %	0,0 %
Cena 1 mkw. od 5 000 zł do 6 000 zł	0,0 %	-0,1 %	-2,1 %	-0,4 %	-0,1 %	-0,4 %
Cena 1 mkw. od 6 000 zł do 7 000 zł	-0,3 %	-1,2 %	-17,8 %	-4,6 %	-4,5 %	-1,5 %
Cena 1 mkw. od 7 000 zł do 8 000 zł	-2,2 %	-1,7 %	2,7 %	-5,4 %	-9,8 %	0,1 %
Cena 1 mkw. od 8 000 zł do 9 000 zł	-3,8 %	-2,4 %	7,5 %	2,6 %	8,9 %	5,5 %
Cena 1 mkw. od 9 000 zł do 10 000 zł	-1,1 %	-5,8 %	5,5 %	0,0 %	3,5 %	-0,8 %
Cena 1 mkw. od 10 000 zł do 11 000 zł	1,2 %	1,8 %	0,8 %	1,0 %	1,6 %	0,5 %
Cena 1 mkw. od 11 000 zł do 13 000 zł	2,9 %	6,8 %	-0,3 %	1,0 %	0,5 %	-6,4 %
Cena 1 mkw. od 13 000 zł do 15 000 zł	1,6 %	1,8 %	0,1 %	2,4 %	0,0 %	0,8 %
Cena 1 mkw. powyżej 15 000 zł	1,7 %	1,0%	1,1 %	3,7 %	-0,1 %	2,1 %

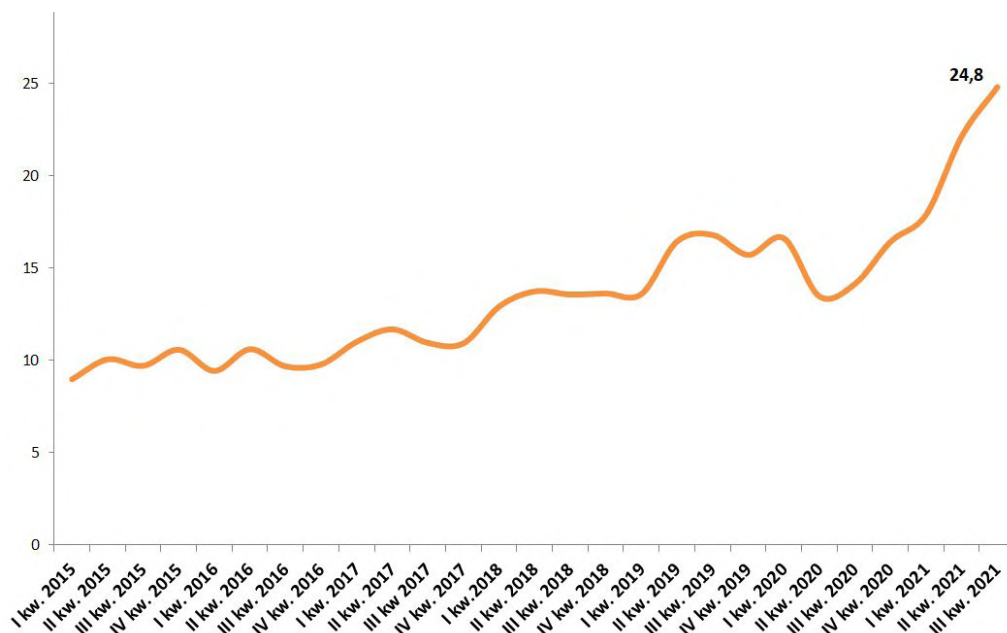
RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Aż 17 miesięcy mogliśmy cieszyć się najniższymi w historii stopami procentowymi. Perspektywa podwyżek weszła w życie i możemy się spodziewać kolejnych. Na pewno żadna gospodarka nie lubi działań nagłych i radykalnych, ale przy rozpędzonej inflacji wszystko jest możliwe. W lipcu inflacja wyniosła 4,7%, w sierpniu 5,2% a we wrześniu już 5,5%. Nieuchronnie zmierzamy do przebicia poziomu 6%. Pamiętajmy, że stopy procentowe zależą od wielu czynników gospodarczych i ich monitorowanie należy m.in. do zadań Rady Polityki Pieniężnej. Niestety dopiero za parę tygodni/miesięcy zobaczymy, jaki efekt przyniosło podniesienie stóp procentowych do poziomu zaledwie 0,5%. W obliczu mocno przyspieszającej inflacji możemy się spodziewać kolejnych podwyżek. Dla przypomnienia, pod koniec 2019 roku inflacja także nabierała rozpędu, a w lutym 2020 roku doszła do najwyższego poziomu 4,7%. Tego pędu nie były w stanie powstrzymać stopy procentowe na poziomie 1,5%. Późniejszy spadek inflacji był w głównej mierze wywołany pandemią COVID-19. Jeśli przy inflacji 4,7% i stopach 1,5% nie radziliśmy sobie z inflacją, to pytanie jak sobie poradzimy z inflacją 5,5% przy stopach 0,5%? Należy więc przygotować się na scenariusz kolejnych podwyżek stóp procentowych.

W ofertach kredytów hipotecznych nie ma istotnych zmian jeśli chodzi o ich parametry w stosunku do poprzedniego kwartału. Marże i koszty dodatkowe kredytu są na bardzo zbliżonych poziomach. Zmieniły się natomiast – pozytywnie – czasy operacyjne banków. Widzimy wyhamowanie ilości składanych wniosków, co bezpośrednio przekłada się na czasy wydawania decyzji w bankach.

Trzeci kwartał 2021 roku to pierwszy okres obowiązyującego w bankach oprocentowania stałego kredytów hipotecznych. Na taką ofertę mogą jeszcze poczekać klienci banków spółdzielczych, które mają czas na wprowadzenie stałego oprocentowania do 31.12.2022 roku. Oferta banków ze stałym oprocentowaniem, mimo widma wzrostu stóp procentowych, nie cieszy się na razie zbyt dużą popularnością wśród klientów. Średnie oprocentowanie kredytu ze zmienną stopą procentową przy 20% wkładzie i wartości WIBOR-u po podwyżce stóp procentowych wynosi 2,78%. Dla porównania średnia dla kredytów ze stałym oprocentowaniem przez pierwsze 5 lat to 4,24%. Koszt różnicy 1,46% przy porównaniu rat w obydwu kredytach to ok. 81 zł miesięcznie na każde 100 tys. kredytu zaciągniętego na 30 lat.

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

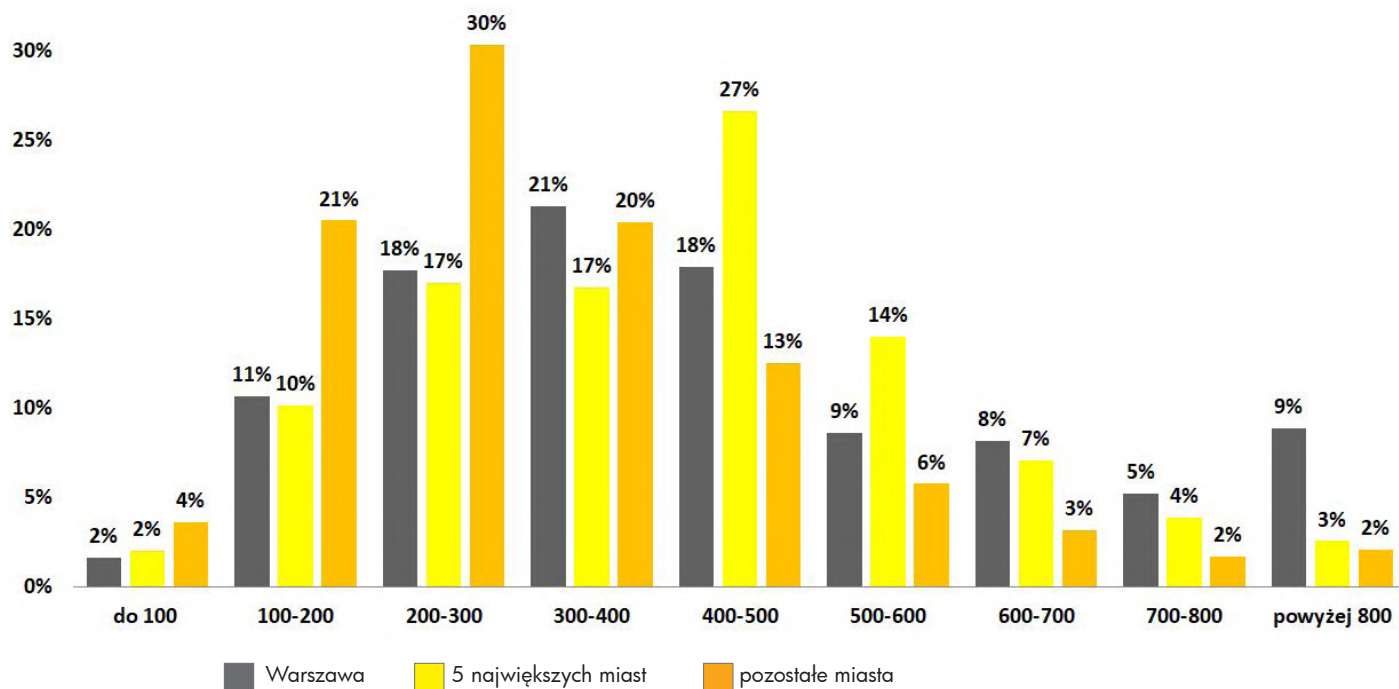


Zainteresowanie finansowaniem nieruchomości nadal utrzymuje się na wyjątkowo wysokim poziomie. Symulacja przygotowana w oparciu o wyniki ekspertów finansowych działających w sieci Gold Finance pozwala przypuszczać, że mamy do czynienia z kolejnym rekordem kwartalnym. Szacujemy, że w lipcu, sierpniu i wrześniu wolumen udzielonych kredytów mógł wynieść nawet prawie 25 mld złotych, co czyni ten okres najbardziej pracowitym dla ekspertów kredytowych.

Dane źródłowe:

Dane dotyczące okresów historycznych zostały zaczerpnięte z kwartalnych Raportów AMRON-SARFIN. Prognoza dla kwartału będącego przedmiotem analizy została obliczona na podstawie szacowanego udziału rynkowego spółki Gold Finance w wolumenie nowo udzielonych kredytów hipotecznych.

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



W Warszawie wzrasta odsetek kredytów o wartości powyżej 800 tys. zł. W poprzednim kwartale stanowiły one ponad 5 proc. wszystkich udzielanych kredytów, podczas gdy w III kw. 9 proc. Jednocześnie w innych dużych miastach wzrost kredytów w takich kwotach wzrósł z 2 do 3 proc. Najpopularniejsze wolumeny kredytów w stolicy to przedziały między 200 a 500 tys. zł, które stanowią 57 proc. wszystkich zaciąganych kredytów. W przypadku koszyka największych miast sytuacja wygląda podobnie, z tą różnicą, że w ww. przedziale mieści się nieco więcej, bo 61 proc. wszystkich kredytów. W mniejszych miejscowościach, najwięcej, bo aż 71 proc. kredytów dotyczy przedziału 100 - 400 tys. zł.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021
Warszawa	364 753	377 617	408 387	394 215	406 140	430 454
5 największych miast	342 837	329 371	332 348	336 961	310 985	349 709
pozostałe miejscowości	279 584	289 417	296 557	293 417	304 148	300 519

W większości lokalizacji w dalszym ciągu wzrastają średnie kwoty nowych kredytów. W stolicy średnia wielkość kredytu zaciąganego przy wsparciu ekspertów Gold Finance wynosi 430 tys. zł., czyli o 24 tys. zł. więcej niż w poprzednim kwartale. W przypadku innych największych miast średnia kwota zbliża się do 350 tys., co jest wynikiem o prawie 40 tys. wyższym niż w poprzednim zestawieniu. Na podobnym poziomie pozostają średnie wielkości w pozostałych miastach.

Dane źródłowe:

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

ŚREDNIA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA

Kredytobiorca	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021
RODZINA 2+2	648 000	703 000	696 000	683 000	629 000	611 000
PARA nieformalny związek	807 000	877 000	873 000	839 000	827 000	810 000
SINGIEL	503 000	547 000	549 000	518 000	487 000	485 000

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

W porównaniu do poprzedniego kwartału zdolność kredytowa liczona dla rodziny 2+2 o dochodzie miesięcznym 8 tys. zł. netto wynosi obecnie nieco mniej, bo 611 tys. zł. O ile taka kwota pozwala co prawda na zakup ok. 50 m kw. w Warszawie, to bez większego zaangażowania własnych środków trudno będzie o zakup komfortowego mieszkania dla całej rodziny. O takim komfortowym mieszkaniu w Warszawie może natomiast pomyśleć para bez dzieci, której banki przy podobnych dochodach proponują średnio 810 tys. zł. Singiel może liczyć na bardzo zbliżoną kwotę, jak w ubiegłym kwartale – 485 tys. zł.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021	
						zmiennie	stałe
300 000	928 zł	916 zł	918 zł	927 zł	921 zł	983 zł	1 179 zł
500 000	1 547 zł	1 528 zł	1 531 zł	1 546 zł	1 536 zł	1 639 zł	1 965 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 naszym zestawieniu ofert, jeśli chodzi o banki, nie ma zmiany w stosunku do zeszłego kwartału. Porównanie obejmuje BNP Paribas, Citi Handlowy, ING, mBank, Millennium, Pekao S.A. i Santander. Dodatkowym elementem jest rata kredytu z oprocentowaniem stałym pokazująca aktualną różnicę w wysokości raty w stosunku do kredytu ze zmiennym oprocentowaniem. Możemy zauważyć, że zdolność kredytowa lekko spadła, a raty kredytowe lekko wzrosły w stosunku do ostatniego zestawienia. Bezpośrednie przełożenie na to miały podwyżki stóp procentowych. Raty kredytów i zdolność zostały obliczone przy założeniu już nowych wartości WIBOR-u.





Metrohouse – aby kupić/sprzedać nieruchomość

Metrohouse to największa sieciowa agencja nieruchomości w Polsce. Obecnie w bazie posiadamy ponad 30 tysięcy ofert nieruchomości. Każdego roku z naszych usług korzysta kilkadziesiąt tysięcy klientów poszukujący do zakupu lub chcących sprzedać swoją nieruchomość. Zapraszamy do jednego z naszych prawie 100 oddziałów w całej Polsce, gdzie nasi agenci zapewniają obsługę na najwyższym poziomie zgodnie ze standardami Metrohouse. Pełną listę placówek oraz aktualne oferty można znaleźć na stronie metrohouse.pl



Gold Finance – aby znaleźć najlepsze na rynku finansowanie zakupu nieruchomości

Gold Finance to czołowy pośrednik kredytów hipotecznych. Poszukując najlepszego na rynku kredytu warto spotkać się z ekspertem Gold Finance, który przedstawi aktualną ofertę kredytową kilkunastu instytucji finansowych i pomoże wybrać najlepszy wariant finansowania. Aby ułatwić naszym klientom obsługę kredytową, dostęp do usług ekspertów kredytowych Gold Finance jest możliwy w każdej placówce Metrohouse. Gold Finance to także kredyty gotówkowe, firmowe, ubezpieczenia i leasing. Zapraszamy na stronę goldfinance.pl



Home Management by Metrohouse – aby powierzyć mieszkanie na wynajem prawdziwym profesjonalistom

Czasem warto powierzyć obsługę mieszkania na wynajem specjalistom. Home Management to grupa ekspertów działających w ramach Metrohouse w obszarze zarządzania nieruchomościami na wynajem. Oferują kompleksową obsługę w zakresie pozyskiwania najemców, obsługi technicznej nieruchomości oraz wszelkich kwestii związanych z opieką nad powierzoną nieruchomością. Zakres działania Home Management obejmuje obecnie Warszawę i okolice. Zapraszamy na stronę hmg.pl



Własne biuro Metrohouse/Gold Finance – aby prowadzić dochodowy biznes

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

metrohouse

goldfinance
eksperci finansowi

**METROHOUSE FRANCHISE S.A.
GOLD FINANCE SP. Z O.O.**

ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa

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