

BAROMETR METROHOUSE I CREDIPASS

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 15
IV 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 kwietnia 2023

omówienie danych z I kw. 2023

II połowa lipca 2023

omówienie danych z II 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 Prajsnar (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

Choć jeszcze do niedawna niemal wszyscy w branży byli przekonani, że pandemia koronawirusa była przełomowym momentem, który doprowadził do znaczących zmian na rynku, to dopiero 2022 r. pokazał, że prawdziwe turbulencje przed nami. Ponadprzeciętne nagromadzenie negatywnych czynników takich jak wybuch wojny w Ukrainie, szybko rosnąca inflacja i stopy procentowe, nowe zalecenia KNF, a wraz z nimi znaczące obniżenie możliwości finansowania zakupów kredytem przełożyły się na dzisiejszy obraz rynku nieruchomości.

Obecnie mamy do czynienia przede wszystkim z dużym osłabieniem akcji kredytowej, która w rezultacie prowadzi do spadku transakcji na rynku mieszkaniowym. Dziś klientami są osoby posiadające zasoby gotówkowe oraz kredytobiorcy posiłkujący się znacznie niższymi kwotami kredytów, pozwalającymi jedynie na uzupełnienie brakujących środków do zakupu. Zresztą widać to po średniej kwocie zaciąganego kredytu. W przypadku stolicy wynosi on 372 tys. zł i jest niższy o 88 tys. zł od wyniku sprzed 12-stu miesięcy.

Jak wskazują dane Metrohouse prawie połowa nabywców mieszkań dokonuje transakcji w celach inwestycyjnych. Większość z nich zapewne już wkrótce wystawi zakupione lokale na rynek najmu, który w dalszym ciągu cieszy się wysokim zainteresowaniem wśród klientów. Do grupy rodzimych najemców dołączyli uchodźcy z Ukrainy, coraz częściej Białorusini i przedstawiciele innych nacji, często z dalekiej Azji. Zapaść na rynku kredytów sprawia, że wynajem mieszkania to jedyna droga do zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych wśród grupy osób, która jeszcze do niedawna planowała zakup mieszkania. Jak pokazuje Indeks Popytu (strona 7) klienci zdają się oczekiwać na lepszy moment do wejścia na rynek. Liczba aktywnych uczestników rynku pozostaje na niskim poziomie.

Tymczasem ceny nominalne na rynku wtórnym mieszkań spadły w czterech na sześć analizowanych miast. Trwa polowanie na okazje cenowe, choć te pojawiają się raczej sporadycznie. Nieco inaczej wygląda sytuacja na rynku nowych mieszkań, gdzie spadki zostały odnotowane tylko w Warszawie, a w pozostałych miastach trwa trend wzrostowy – maksymalnie 3,5 proc. kw./kw. Najszybciej wyprzedają się mieszkania z segmentu do 50 m kw., a prawdopodobieństwo szybkiej sprzedaży spada proporcjonalnie do zwiększania się metrażu lokalu.

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:



Na rynku pierwotnym nadal przeważają wzrosty cen.



Już 48 proc. lokali nabywanych jest w celach inwestycyjnych.



Klienci coraz ostrożniej podchodzą do nowych zobowiązań kredytowych. Spada średnia kwota kredytu.



Rekordowo niski odczyt Indeksu Popytu oznacza silny spadek zainteresowania rynkiem mieszkań.

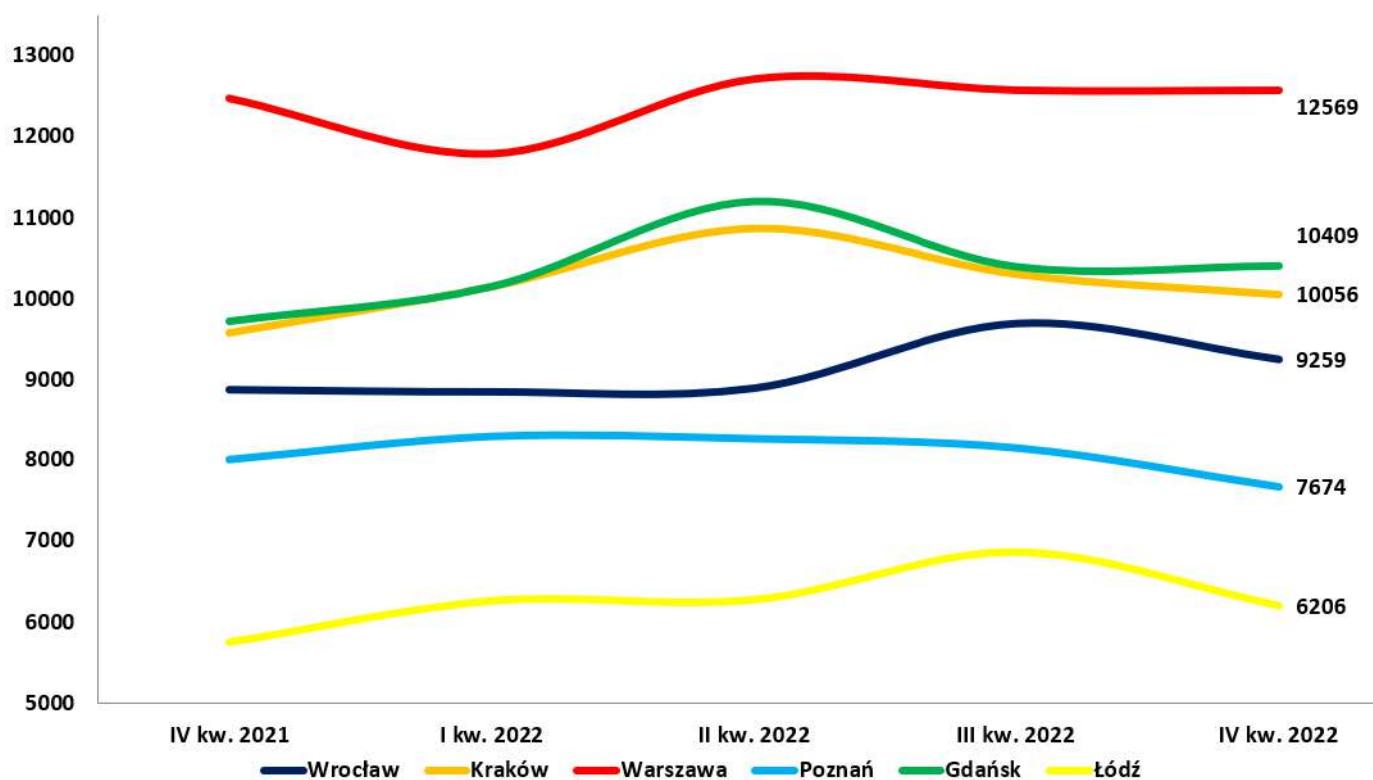
ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

Nagromadzenie wielu niekorzystnych czynników na rynku mieszkaniowym prowadzi do spadku cen nominalnych. Taką sytuację zaobserwowaliśmy w czterech na sześć obserwowanych przez Metrohouse największych miast w Polsce. W pozostałych dwóch miastach (Warszawa, Gdańsk) ceny pozostały na bardzo zbliżonym poziomie do obserwowanego w III kw. 2022 r. Znaczenie tańsze mieszkania, bo o 9,5 proc., nabywamy w Łodzi, gdzie za m kw. płaciliśmy ostatnio 6206 zł. Warto zwrócić uwagę, że w tym mieście sprzedający znacząco schodzą z ceny już na etapie ekspozycji oferty (średnio o ponad 6 proc.). W porównaniu do sytuacji sprzed 12 miesięcy największe wzrosty cen zachowane są właśnie w Łodzi (7,7 proc.), natomiast w Poznaniu średnia jest niższa niż przed rokiem. Pamiętajmy jednak, że wraz z ograniczeniem w dostępie do kredytów szczególnym powodzeniem w ostatnich miesiącach cieszą się mieszkania o niższym standardzie, z niższej półki cenowej, co także może mieć wpływ na kształtowanie się średnich cen.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w IV 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	9 259 zł	-4,6%	4,2%	1,8%	4,0%	394 000 zł	44
KRAKÓW	10 056 zł	-2,5%	4,9%	2,8%	2,8%	473 000 zł	48
WARSZAWA	12 569 zł	0,0%	0,8%	3,6%	2,4%	665 000 zł	53
POZNAŃ*	7 674 zł	-5,8%	-4,2%	2,0%	1,9%	363 000 zł	46
GDAŃSK	10 409 zł	0,1%	7,0%	3,0%	2,1%	495 000 zł	49
ŁODŹ	6 206 zł	-9,5%	7,7%	6,6%	3,3%	293 000 zł	48

* W przypadku Poznania obliczenia zostały dokonane w oparciu o ograniczoną bazę transakcji.

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



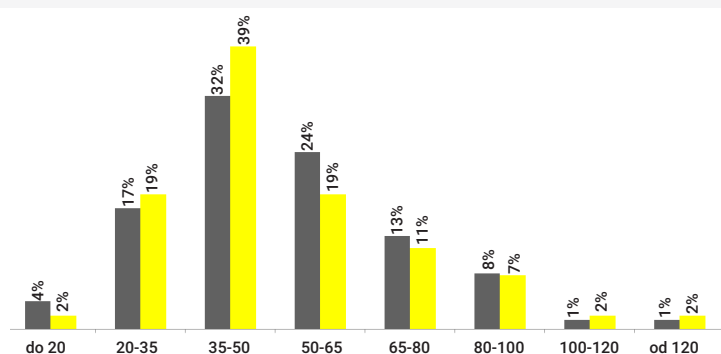
PARAMETRY TRANSAKCJI NA RYNKU WTÓRNYM

W dalszym ciągu największym powodzeniem klientów cieszą się w stolicy mieszkania o metrażu 35-50 m kw. Można powiedzieć, że takie lokale to swoiste „evergreeny”, które sprzedają się bardzo dobrze niezależnie od sytuacji na rynku. Odsetek transakcji o takim metrażu to 39 proc. W ogóle stołecznych sprzedaży 60 proc. mieszkań miało powierzchnię mniejszą niż 50 m kw. Jedynie 4 proc. to lokale największe – ponad 100 m kw. Jest to lepszy wynik niż przed rokiem (2 proc.). Pierwszy raz od momentu publikacji raportu (to już 15-ste wydanie) warszawscy pośrednicy Metrohouse nie sprzedali mieszkania w cenie niższej niż 300 tys. zł. Natomiast bardzo chętnie kupowane były lokale w cenach między 300 a 500 tys. zł (41 proc.).

W pozostałych największych miastach prym wiodą mieszkania do 65 m kw. Wystarczy popatrzeć na statystyki, aby przekonać się, że jedynie co 10 sprzedawane mieszkanie miało większy metraż. Taka kompozycja koszyka transakcyjnego powinna być wzięta pod uwagę przez osoby, które przygotowują się do sprzedaży dużego mieszkania. W obecnej sytuacji rynkowej czas sprzedaży może być dłuższy niż zazwyczaj.

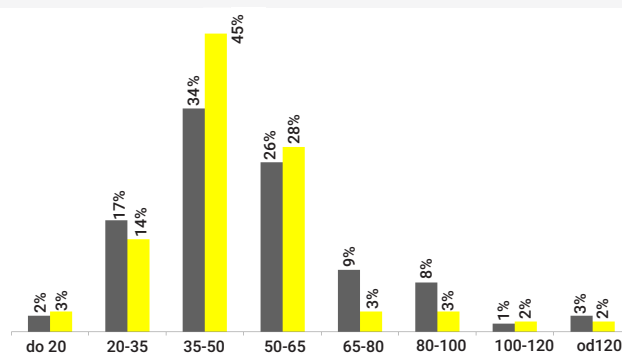
WARSZAWA

powierzchnia (m2)

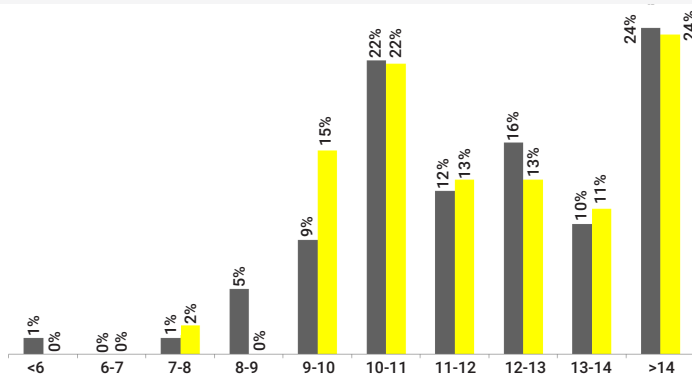


5 MIAST

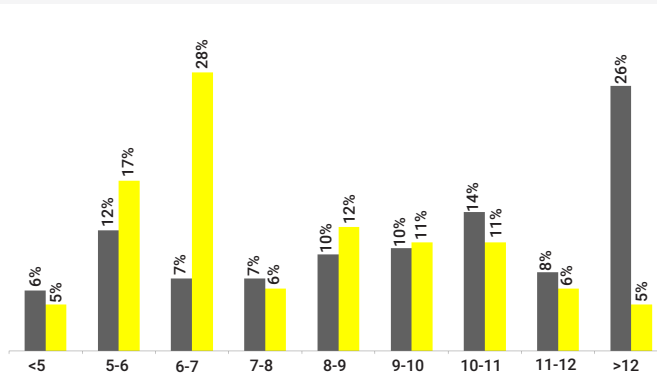
powierzchnia (m2)



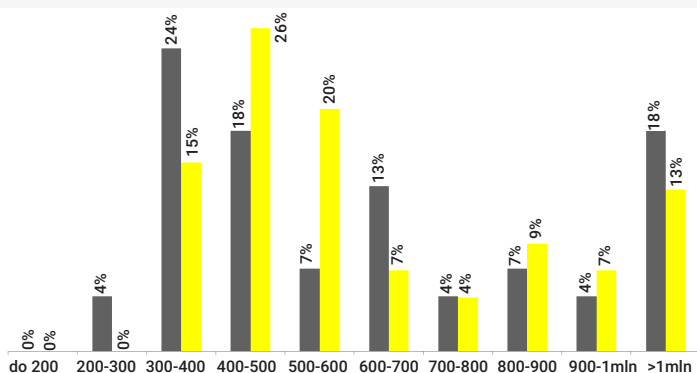
cena za m2 (w tys. PLN)



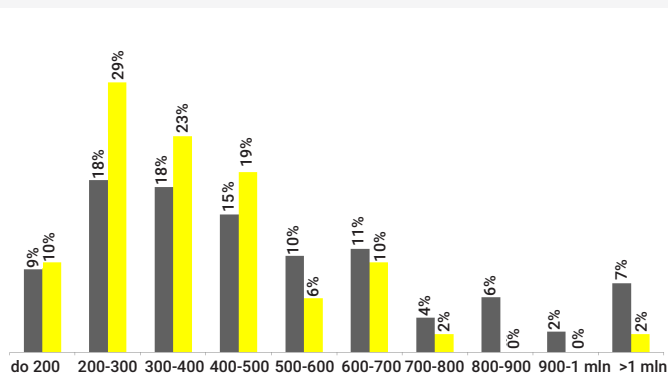
cena za m2 (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)

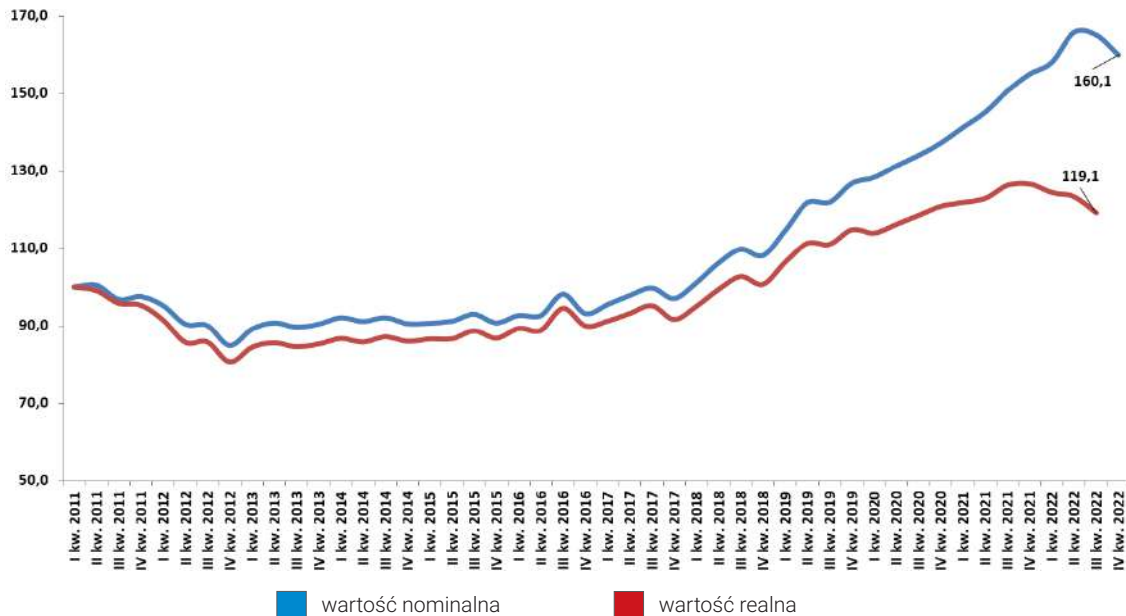


■ 2021 kw. IV
■ 2022 kw. IV

Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

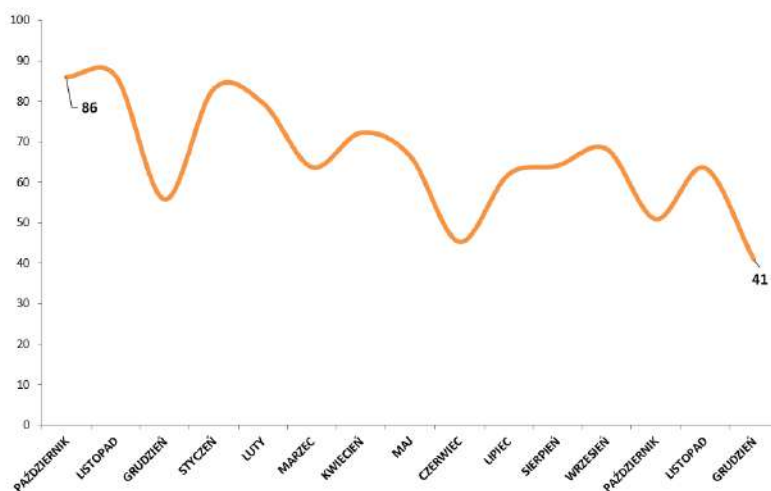
Tworzony na bazie średnich cen mieszkań z rynku wtórnego w największych polskich miastach Indeks Cen Mieszkań już drugi raz pod rząd odnotowuje spadki. Wprawdzie przed kwartałem obniżki były bardzo niewielkie, ale już tym razem w odniesieniu do II kw. 2022 spadek wskaźnika wynosi już 5,8 pkt. Wysoka inflacja sprawia, że realna wartość nieruchomości również tonieje. W analizowanych przez nas miastach średnie roczne wzrosty cen są dalekie od odnotowywanej inflacji, więc teza inwestorów dotycząca ochrony środków finansowych przed skutkami inflacji w erze wysokich podwyżek cen nie jest do końca prawdziwa. Nie oznacza to jednak braku zainteresowania inwestycjami na rynku mieszkaniowym. Wręcz przeciwnie. 2023 i 2024 r. może należeć do klientów inwestycyjnych, którzy będą podtrzymywać niski, wobec braku możliwości finansowania, popyt na 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

Tak jak można było oczekiwać, mamy do czynienia z dalszym odpływem klientów zainteresowanych zakupem mieszkań. Przed rokiem, kiedy znajdowaliśmy się w zupełnie innej sytuacji odczyty wskaźnika za IV kwartał wynosiły między 56 a 86 pkt. Obecnie jest to poziom między 41 a 64 pkt. Grudniowy odczyt (41 pkt.) jest najniższym wynikiem od momentu publikacji naszego raportu, czyli od 2018 r. Możliwości nabywcze większości klientów są uzależnione od sytuacji na rynku kredytów hipotecznych. Drogie, a przede wszystkim niedostępne kredyty, skutecznie zablokowały drogę do własnego M kolejnym potencjalnym nabywcom.



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

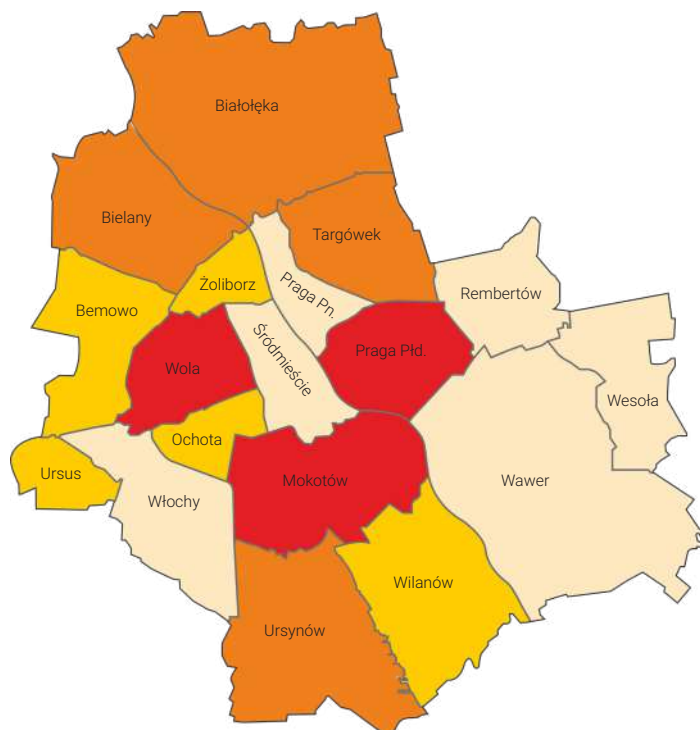
Sporym zaskoczeniem jest obserwacja czasu ekspozycji oferty sprzedaży na rynku. Dużo niższy popyt nie ma korelacji z tempem sprzedaży. W przypadku Warszawy sprzedaż mieszkania trwa ok. 3 miesiące, podczas gdy przed rokiem było to o miesiąc dłużej. W przypadku innych największych miast jest to nieco ponad 100 dni. Warto jednak zadać sobie pytanie – co sprawia, że to właśnie teraz można sprzedać mieszkanie szybciej niż przed rokiem? Odpowiedź kryje się w koszyku transakcji. Kupujący skupiają się właściwie na niewielkich lokalach dwupokojowych, które przy rozsądnie wykonanej wycenie szybko znikają z baz pośredników. Im większa cena całościowa za mieszkanie, tym na transakcję trzeba poczekać znacznie dłużej, chyba że, zbywca zdecyduje się przyjąć ofertę, która dość znacznie odbiega od jego pierwotnych zamierzeń odnośnie warunków transakcji.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
IV kwartał 2021	123	109	89
IV kwartał 2022	89	102	90

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 ostatnim kwartale 2022 r. najczęściej wyszukiwań mieszkań na metrohouse.pl dotyczyło Mokotowa (14,6 proc.), Pragi Południe (12,7 proc.) oraz Woli (10,4 proc.). W porównaniu do podobnej statystyki sprzed roku z pierwszej trójki najczęściej oglądanych dzielnic wypadł Ursynów, który jednak nadal znajduje się w ścisłej czołówce. W przypadku Mokotowa, jest to dzielnica, w której agenci Metrohouse przeprowadzili w IV kw. 2022 r. najwięcej transakcji sprzedaży mieszkań (14,8 proc.). Mokotów nieznacznie wyprzedził Wolę (14,5 proc.), a trzecie miejsce (11,2 proc.) zajęła Białołęka. Chętnie wybierane były też Ursynów i Ochota.



DZIELNICA	IV KW 2021	IV KW 2022	ODSETEK TRANSAKCJI W IV KW 2022 R.
Bemowo	3,9%	4,8%	5,5%
Białołęka	6,8%	9,5%	11,2%
Bielany	5,9%	7,3%	3,6%
Mokotów	15,9%	14,6%	14,8%
Ochota	4,5%	5,3%	7,3%
Praga Północ	1,9%	2,3%	3,6%
Praga Południe	7,6%	12,7%	5,5%
Rembertów	1,6%	0,5%	<1,0%
Śródmieście	6,7%	2,1%	5,5%
Targówek	3,2%	6,9%	3,6%
Ursus	4,0%	3,4%	5,5%
Ursynów	13,4%	9,3%	7,5%
Wawer	1,7%	1,6%	1,8%
Wesoła	0,5%	0,8%	<1%
Wilanów	4,9%	2,9%	3,6%
Włochy	1,8%	2,0%	1,0%
Wola	12,5%	10,4%	14,5%
Żoliborz	3,1%	3,8%	4,6%

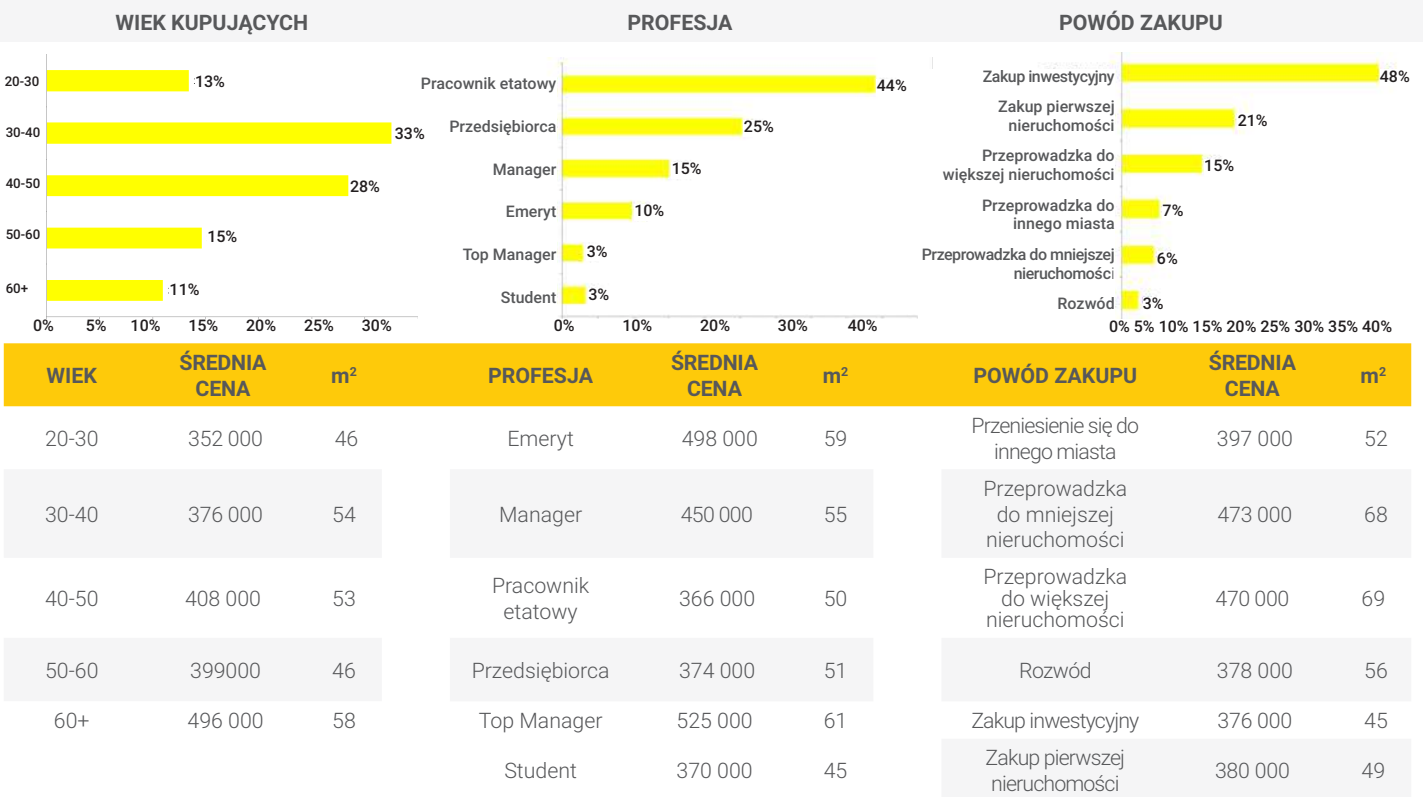
Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

największe zainteresowanie najniższe 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.

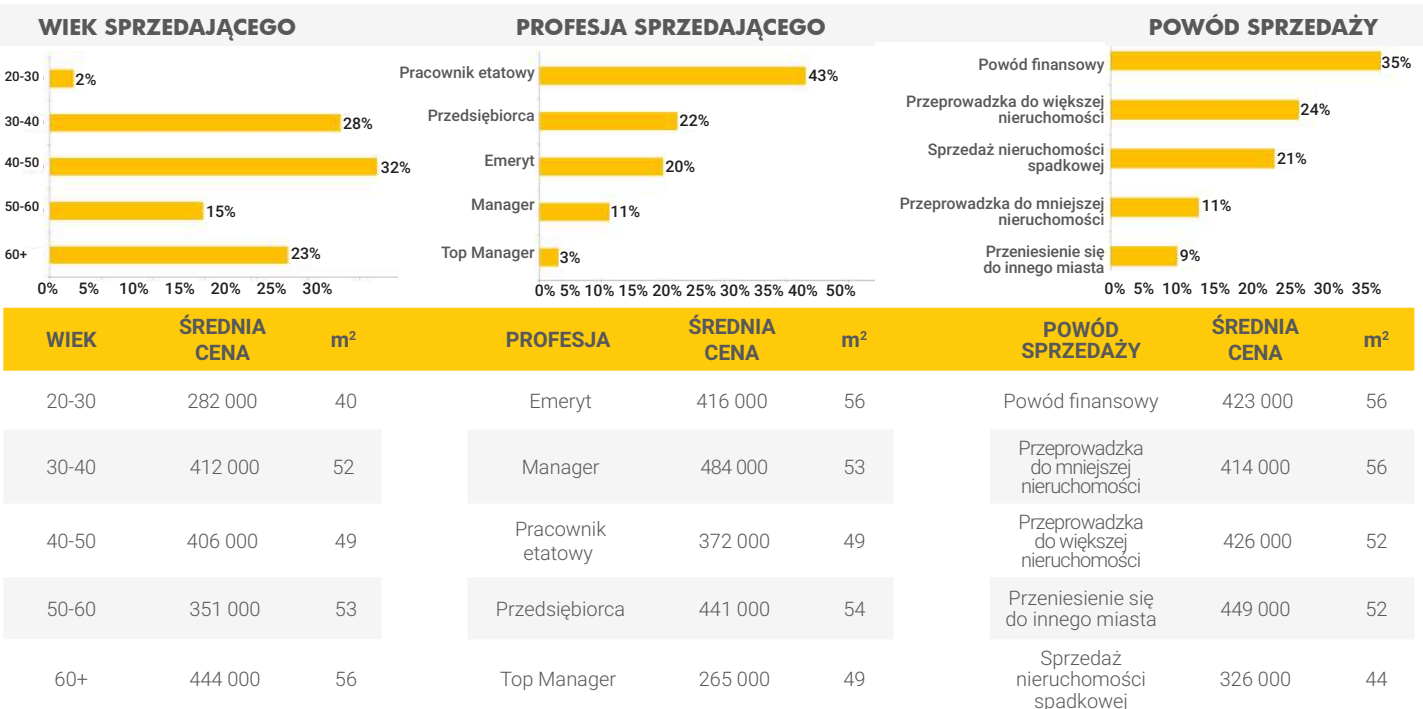
PROFIL KUPUJĄCYCH

Brak możliwości wsparcia zakupów kredytami hipotecznymi spowodował jeszcze silniejszą ekspansję inwestorów nabywających mieszkania w celach inwestycyjnych. W omawianym okresie takie zakupy stanowiły 48 proc. wszystkich transakcji przeprowadzonych przez pośredników Metrohouse. W rzeczywistości zapewne odsetek ten jest jeszcze wyższy, ponieważ klienci nie zawsze ujawniają swoje intencje zakupowe. Jak widać inwestorzy wybierają lokale po średnim metrażu 45 m kw., które najłatwiej jest wynająć. Nie jest zaskoczeniem utrzymujący się niski poziom zakupów wśród osób poniżej 30-ego roku życia (jedynie 13 proc.).



PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Najwięcej, bo 32 proc. sprzedających mieszkania, znajduje się w wieku 40-50 lat. Dość wielu klientów sprzedających to osoby powyżej 60-ciu lat. W grupie zbywców mamy więc do czynienia ze zwiększaniem się wieku osób, które decydują się na sprzedaż. Najczęstszym deklarowanym powodem sprzedaży są powody finansowe. Zwykle chodzi tu o uwolnienie środków finansowych na kolejne inwestycje, finalizację zakupów inwestycyjnych, czy inną potrzebę ekonomiczną. Warto zwrócić uwagę na wysoki wskaźnik sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym, które pochodzą ze spadku (21 proc.).



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

Ewentualne spadki cen mieszkań to jeden z najczęściej poruszanych tematów, które dotyczą rynku nieruchomości. Trendami cenowymi interesują się również osoby nieposiadające aktualnie odpowiedniej zdolności kredytowej. Wspomniane zainteresowanie wzmaga perspektywa uruchomienia rządowego programu Bezpieczny Kredyt 2%. Ekspert portalu RynekPierwotny.pl w ramach odpowiedzi na popularność tematów związanych z cenami mieszkań postanowili sprawdzić, jak pod tym względem w IV kw. 2022 r. wyglądały rynki deweloperskie z największych miast. Wyniki tej analizy mogą zanieść osoby spodziewające się dużych zmian w cennikach deweloperów.

Przegląd sytuacji cenowej z metropolii warto rozpocząć od najpopularniejszego wskaźnika, czyli średniej ofertowej ceny za 1 mkw. mieszkań deweloperskich. Taka przeciętna cena metrażu z IV kw. 2022 r. wyglądała następująco:

- » Warszawa - spadek o 1,9% (do 13 357 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 0,6% (do 12 156 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 0,4% (do 9 228 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 3,1% (do 11 908 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 2,0% (do 10 158 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 3,5% (do 11 883 zł/mkw.)

Wynik dotyczący Warszawy może wzbudzać spore zainteresowanie, ponieważ tak wyraźne spadki średniej ofertowej ceny 1 mkw. nie były widziane w stolicy od dość dawna. Warto wspomnieć, że już III kw. 2022 r. przyniósł spadkowy trend dotyczący Warszawy. Dokładniejsza analiza danych studzi jednak nadzieje osób czekających na obniżki cen stołecznych „M”. Okazuje się bowiem, że spadkowe zmiany z IV kw. 2022 r. były spowodowane przede wszystkim wyprzedają warszawskich nowych lokali kosztujących ponad 15 000 zł/mkw.

Zupełnie inna sytuacja dotyczyła Gdańska i Wrocławia, czyli dwóch miast, gdzie odnotowano największe kwartalne wzrosty cenowe. Te duże ośrodki miejskie w IV kw. 2022 r. cechowały się znacząco wyższym niż poprzednio odsetkiem nowych lokali kosztujących ponad 12 000 zł/mkw. Wspomniany wzrost wynosił około 5 punktów procentowych względem III kw. 2022 r.

Ekspert portalu RynekPierwotny.pl sprawdzili również, jak pod koniec 2022 r. wyglądał rozkład cenowy lokali, które deweloperzy sprzedali na terenie sześciu największych miast. Dane z platformy analitycznej BIG DATA RynekPierwotny.pl wskazują, że w ujęciu kwartalnym (IV kw. względem III kw. 2022 r.) łączna sprzedaż deweloperów z sześciu metropolii wzrosła o 4% - pomimo słabego wyniku odnotowanego w grudniu.



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

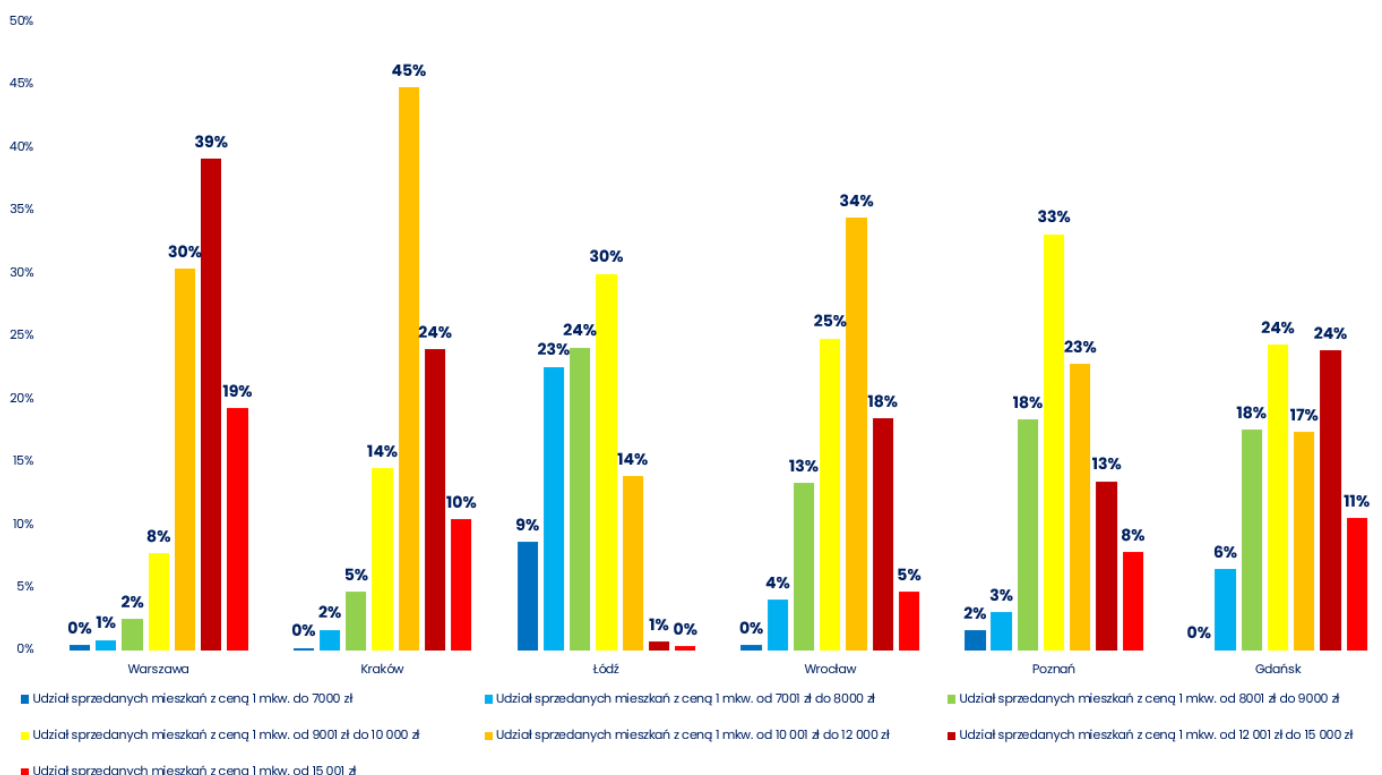
NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - IV KW. 2022 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - III KW. 2022 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	13 357 zł	13 611 zł	-1,9%
KRAKÓW	12 156 zł	12 083 zł	0,6%
ŁÓDŹ	9 228 zł	9 193 zł	0,4%
WROCŁAW	11 908 zł	11 550 zł	3,1%
POZNAŃ	10 158 zł	9 963 zł	2,0%
GDAŃSK	11 883 zł	11 483 zł	3,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

We wszystkich analizowanych miastach poza Krakowem i Wrocławiem względem III kw. 2022 r. widoczny był bowiem wzrost udziału przeciętnych cenowo i droższych lokali deweloperskich w sprzedaży. Mowa o mieszkaniach kosztujących ponad 10 000 zł/mkw. Część takich lokali mogła być kupowana w celach typowo inwestycyjnych. Znaczenie ma również fakt, że zdolności finansowe do realizowania transakcji z deweloperami zachowały przede wszystkim zamożniejsze osoby.

Poniższy wykres potwierdza, że spadek zdolności kredytowej nie jest przeszkodą dla wielu zamożnych klientów firm deweloperskich. W przypadku Warszawy, niemal jedna piąta mieszkań sprzedanych przez deweloperów od października do grudnia 2022 r. kosztowała ponad 15 000 zł/mkw. Analogiczne wyniki z Krakowa i Gdańska były zbliżone do 10%. Zaskakiwać może fakt, że pod względem udziału sprzedażowego najdroższych nowych mieszkań, Stolica Wielkopolski wyraźnie wyprzedziła Wrocław.

ROZKŁAD CEN 1 MKW. SPRZEDANYCH LOKALI DEWELOPERSKICH W METROPOLIACH (IV KW. 2022 R.)



RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

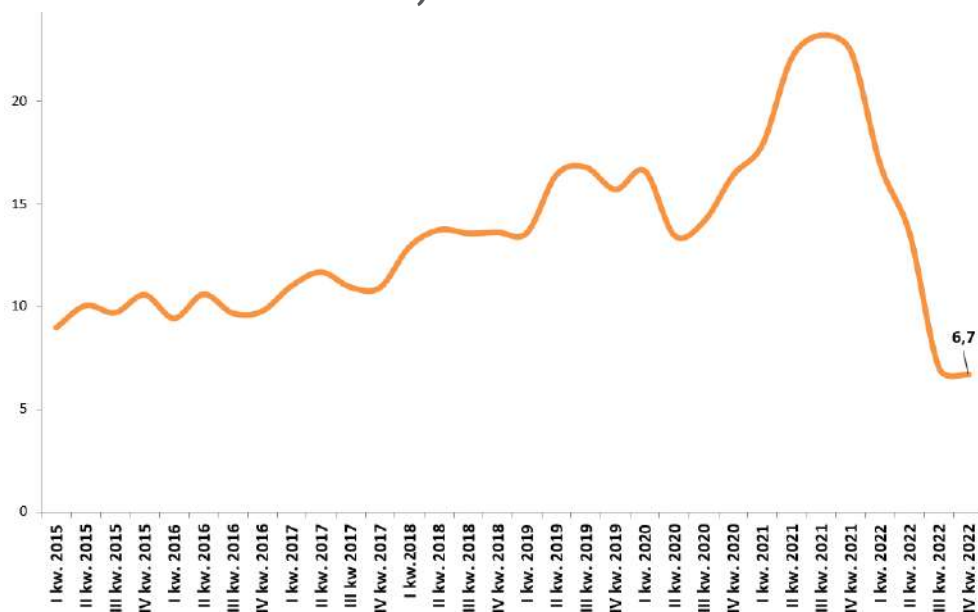
Rok 2022 był bardzo trudny na rynku kredytów hipotecznych. Doświadczaliśmy aż ośmiu podwyżek stóp procentowych, a wliczając te z końca 2021 r. to była to seria aż jedenastu podwyżek. Osłabiło to możliwości finansowe klientów do pożyczania pieniędzy z banków. Wielu klientów niestety „odbiło się” od drzwi banków, ze względu na niewystarczającą zdolność kredytową i musiało zmienić swoje plany zakupu nieruchomości. Efekt? Drastyczny, spadek sprzedaży porównując r/r.

Perspektywy na rok 2023 są bardziej optymistyczne. Wiele wskazuje, że sytuacja powinna ulec zmianie na lepsze. Rada Polityki Pieniężnej już od czterech posiedzeń nie wykonała ruchu w górę ze stopami procentowymi, co mogło by wskazywać na pewną stabilizację ich poziomu. Z tego powodu Komisja Nadzoru Finansowego zaczęła się zastanawiać nad zmniejszeniem bufora w liczeniu przez banki zdolności kredytowej. Dodatkowo banki rozpoczęły już proces zmiany stawki referencyjnej w oprocentowaniu kredytu na parametr WIRON, który jest niższy niż poprzedni WIBOR. Trwają również prace nad programem rządowym tanich kredytów hipotecznych i kont gromadzących wkład własny. Te oraz wiele innych czynników może sprawić, że czeka nas znacznie lepszy rok od mijającego.

Zmiana stawki referencyjnej oraz brak podwyżek stóp procentowych spowodował, że aktualnie tańszym rozwiązaniem wydaje się zaciągnięcie kredytu ze stałym oprocentowaniem. Średnio taki kredyt jest oprocentowany o 0,82% mniej niż kredyt ze zmiennym oprocentowaniem. Należy jednak zawsze pamiętać, że jest to zablokowanie sobie poziomu oprocentowania na okres min. 5 lat. Trzeba mieć tego świadomość szczególnie teraz, kiedy nie ma jednoznacznych prognoz co do sytuacji gospodarczej czy geopolitycznej.

Na rynku bankowym widzimy powrót polityki premiowania klientów własnych banków. Już od połowy roku bank BNP Paribas Bank Polska umożliwiał zaciągnięcie kredytu hipotecznego tylko dla stałych klientów banku. Do tego grona dołączył ostatnio mBank, który ofertę standardową dla klienta zewnętrznego ma całkowicie nierynkową i jedynie klienci banku mogą liczyć na rynkowe warunki. Ciekawostką jest też to, że część banków nie zdążyła przygotować się do zmiany stawki referencyjnej na WIRON i musiały ograniczyć swoją akcję kredytową tylko i wyłącznie do kredytów ze stałym oprocentowaniem.

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

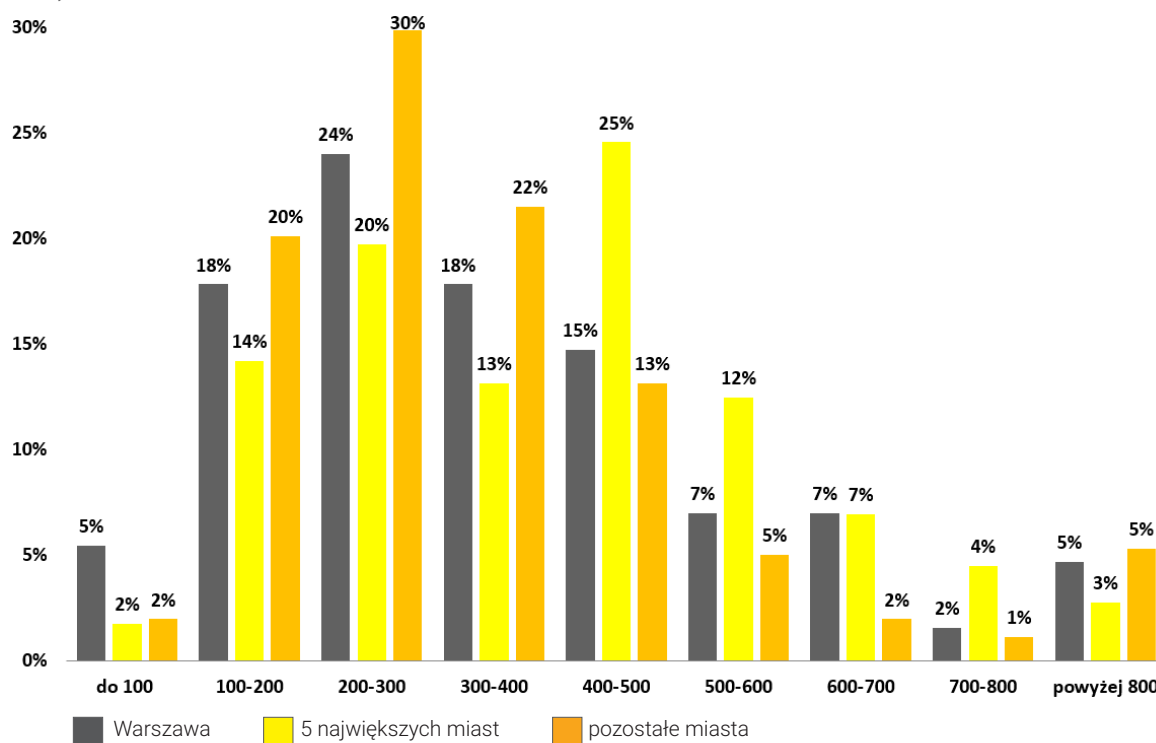


Cały 2022 r. zamknął się kwotą 45 mld zł wypłaconych kredytów hipotecznych. Jest o połowę mniej niż przed rokiem. Oczekiwania względem 2023 r. dotyczą przede wszystkim poluzowania polityki KNF w kontekście regulacji dotyczących badania zdolności kredytowej klientów. Duże znaczenie będą mieć także kształtowanie się stóp procentowych, a także poziomy cen na rynku nieruchomości.

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.)



Rezultatem niskiej dostępności kredytów hipotecznych jest zmiana struktury zaciąganych zobowiązań. Doskonale jest to widoczne w przypadku Warszawy, gdzie jeszcze w poprzednim kwartale kredyty do 200 tys. zł. dotyczyły zaledwie 7 proc. transakcji, podczas gdy w ostatnim kwartale 2022 r. było to już 23 proc. Pokazuje to, że w dużej mierze kredyt hipoteczny jest traktowany nie jako podstawowe źródło pozyskiwania finansowania, ale jako uzupełnienie brakujących środków. W stolicy odsetek kredytów powyżej 500 tys. zł spadł tym samym z 29 proc. na 21 proc. W koszyku pozostałych największych miast co czwarty kredyt dotyczy kwoty 400-500 tys. zł. 36 proc. kredytów dotyczy wartości niższych niż 300 tys. zł. W pozostałych miastach 72 proc. kredytów zamyka się w kwotach 100-400 tys. zł.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	III kw. 2021	IV kw. 2021	I kw. 2022	II kw. 2022	III kw. 2022	IV kw. 2022
Warszawa	430 454	460 799	444 789	430 566	420 411	372 811
5 największych miast	349 709	364 636	393 196	366 264	414 373	355 302
pozostałe miejscowości	300 519	303 630	310 178	331 514	326 554	347 556

IV kw. 2022 r. pokazał kontynuację obniżania średniej kwoty wypłacanego kredytu. Wystarczy spojrzeć na dane z Warszawy, gdzie jeszcze w III kw. 2022 r. średni kredyt wynosił 420 tys. zł podczas gdy IV kw. przyniósł spadek do 372 tys. zł. W innych największych miastach, gdzie średnia przed kwartałem wynosiła 414 tys. zł, w IV kw. średnia spadła do 355 tys. zł. Jedynie w koszyku mniejszych miast odnotowujemy wyższe średnie kwoty kredytów – średnio o 21 tys. zł.

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	III kw. 2021	IV kw. 2021	I kw. 2022	II kw. 2022	III kw. 2022	IV kw. 2022
RODZINA 2+2	611 000	492 000	301 000	246 000	256 000	253 000
PARA nieformalny związek	810 000	632 000	464 000	369 000	381 000	379 000
SINGIEL	485 000	395 000	291 000	240 000	240 000	254 000

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

W porównaniu do III kw. 2022 r. nie ma widocznych zmian jeśli chodzi o zdolność kredytową dla poszczególnych grup potencjalnych kredytobiorców. W przypadku rodziny 2+2 jest ona niższa o 3 tys. zł. Jest to zaledwie 253 tys. zł, co w zasadzie, przy minimalnym wkładzie własnym nie daje nadziei na zakup mieszkania w dużym mieście o metrażu dającym komfort czteroosobowej rodzinie. Bardzo podobne średnie parametry zdolności kredytowej zyska singiel bez dzieci. W jego przypadku można już mówić o możliwości zakupu niewielkiej kawalerki w wybranych miastach. Para bez dzieci może liczyć na znacznie większą przychylność banków, które średnio pożyczą 379 tys. zł.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	IV kw. 2021		I kw. 2022		II kw. 2022		III kw. 2022		IV kw. 2022	
	zmiennie	stałe	zmiennie	stałe	zmiennie	stałe	zmiennie	stałe	zmiennie	stałe
300 000	1 276 zł	1 406 zł	1 686 zł	1 645 zł	1 946 zł	1 958 zł	1 995 zł	1 986 zł	1 925 zł	1 786 zł
500 000	2 127 zł	2 344 zł	2 810 zł	2 742 zł	3 244 zł	3 264 zł	3 325 zł	3 311 zł	3 209 zł	2 927 zł

Kredyt na 30 lat, wkład własny 20 proc. W wyliczeniach oparto się na koszyku banków: Citi Handlowy, mBank, ING, Millennium, Pekao S.A. i Santander.

Obecnie znacznie korzystniej wygląda rata kredytu zaciągniętego na oprocentowaniu stałym. Przy zakupie mieszkania za 300 tys. zł i wkładzie własnym w wysokości 20 proc. różnica na korzyść oprocentowania stałego wynosi miesięcznie 139 zł. W przypadku zakupu mieszkania w cenie różnica ta wynosi już 233 zł. Jeżeli mielibyśmy szukać optymistycznych elementów, to zapewne jest to fakt, że w III kw. średnia wyliczona rata była w każdym z tych przypadków wyższa. Jest to jednak słabe pocieszenie, mając na uwadze, że w dalszym ciągu utrzymują się wysokie stopy procentowe.





credipass

FINANSE BEZ GRANIC

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


ROZWIĄZANIA 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. Pomożemy 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 Eksperci 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

Potrzebujesz zastrzyku 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 Eksperci, znając Twoją sytuację, pomogą dobrać odpowiednie ubezpieczenie! Z nami zabezpieczysz swój majątek przed nieprzewidywanymi 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