

# BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane  
z rynku mieszkaniowego  
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 4  
I kwartał 2020 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 lipca 2020 r.

omówienie danych z II kw. 2020 r.

II połowa października 2020 r.

omówienie danych z III kw. 2020 r.

Ten i następane wydania raportów dostępne są do pobrania na [barometr.metrohouse.pl](http://barometr.metrohouse.pl)

## 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 Prajsnar (RynekPierwotny.pl)**

Za analizę rynku pierwotnego w niniejszym raporcie odpowiada portal [RynekPierwotny.pl](http://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

Koronawirus, COVID-19, pandemia – nowe w naszych słownikach określenia odmieniane na wszelkie możliwe sposoby wpłynęły nie tylko na organizację naszego życia codziennego, ale i całą gospodarkę. Dokonując analizy pierwszego kwartału 2020 r. na rynku mieszkaniowym nie zauważymy znaczących zmian w trendach, które byłyby następstwem pojawienia się globalnego wirusa i co za tym idzie narzuconych nam przez rząd reżimów sanitarnych i rygorystycznych obostrzeń. To, że takie następstwa się pojawią, możemy być pewni.

W niniejszym raporcie Metrohouse i Gold Finance, który przygotowujemy przy współudziale portalu RynekPierwotny.pl nie znajdziemy więc spektakularnych danych, które pokazałyby, w jaki sposób rynek zareagował na pojawienie się wirusa. Na to jest jeszcze zbyt wcześnie. Są jednak dwa elementy, które sprawiają, że raport jest naznaczony obecną sytuacją. Pierwszy to Indeks Popytu, który jest pochodną zgłaszanego zainteresowania klientów ofertą rynku wtórnego. Podczas, gdy w końcu 2019 r. wyniósł 120 pkt, a na początku 2020 r. ponad 140 pkt., w marcu spadł do poziomu 77 pkt. Nie jest to jednak zaskakujące w kontekście tego, że druga połowa marca to apogeum paniki wywołanej pojawieniem się wirusa i potrzeba zapewnienia najbliższym bezpieczeństwem na najbliższy okres. Poszukiwanie nowego lokum zeszło na dalszy plan. Drugi symptom znajdziemy w części poświęconej kredytom hipotecznym. Banki bardzo szybko zareagowały na zmiany na rynku i szybko wycofały oferty promocyjne podwyższając marże swoich produktów, chcąc w ten sposób znacząco obniżyć akcję kredytową. Dodatkowym obostrzeniem było podwyższenie wkładu własnego w niektórych z banków oferujących dotychczas finansowanie 90 proc. ceny zakupu. Dziś wiele z instytucji oferuje już możliwość finansowania przy wymaganym minimum 20-procentowym wkładzie kredytobiorcy. Zmieniają się też zasady scoringu przyszłych klientów banków. Niezbyt mile widziane są osoby prowadzące działalność gospodarczą oraz przedstawiciele branż, które w istotny sposób ucierpiały w obliczu masowej kwarantanny.

Tymczasem w przededniu koronawirusa ceny na rynku pierwotnym nadal wykazywały trend wzrostowy - od 2,5 do 6,7 proc. w porównaniu do IV kw. 2019 r. Rynek wtórny wykazał się większą stabilnością. Wprawdzie w części miast ponownie widoczne były zakupy po wyższych cenach, ale w Krakowie, Warszawie i Gdańsku ceny w transakcjach były nieco niższe niż w końcu 2019 r. Na uwagę zasługuje wysoki odsetek deklarowanych zakupów inwestycyjnych, który w I kw. 2020 sięgał 39 proc.

Więcej informacji:

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

Tel. 668 820 616

mjanczuk@metrohouse.pl

Metrohouse Franchise S.A.

Gold Finance Sp. z o.o.

Ul. Żelazna 28/30

00-832 Warszawa

Tel. +48 22 626 26 26



### CZY WIESZ ŻE:



Koronawirus znacząco przyczynił się w marcu do osłabienia popytu na mieszkania (Indeks Popytu na poziomie 77 pkt.).



Ceny w części miast uległy stabilizacji, jednak nie widać na razie wyraźnych wahań w dół.



Polacy w I kw. 2020 r. szturmowali banki w poszukiwaniu kredytów. Świadczy o tym rekordowe ponad 17 mld zł nowych kredytów hipotecznych.



Coraz więcej banków przy staraniach o kredyt mieszkaniowy wymaga przynajmniej 20 proc. wkładu własnego.

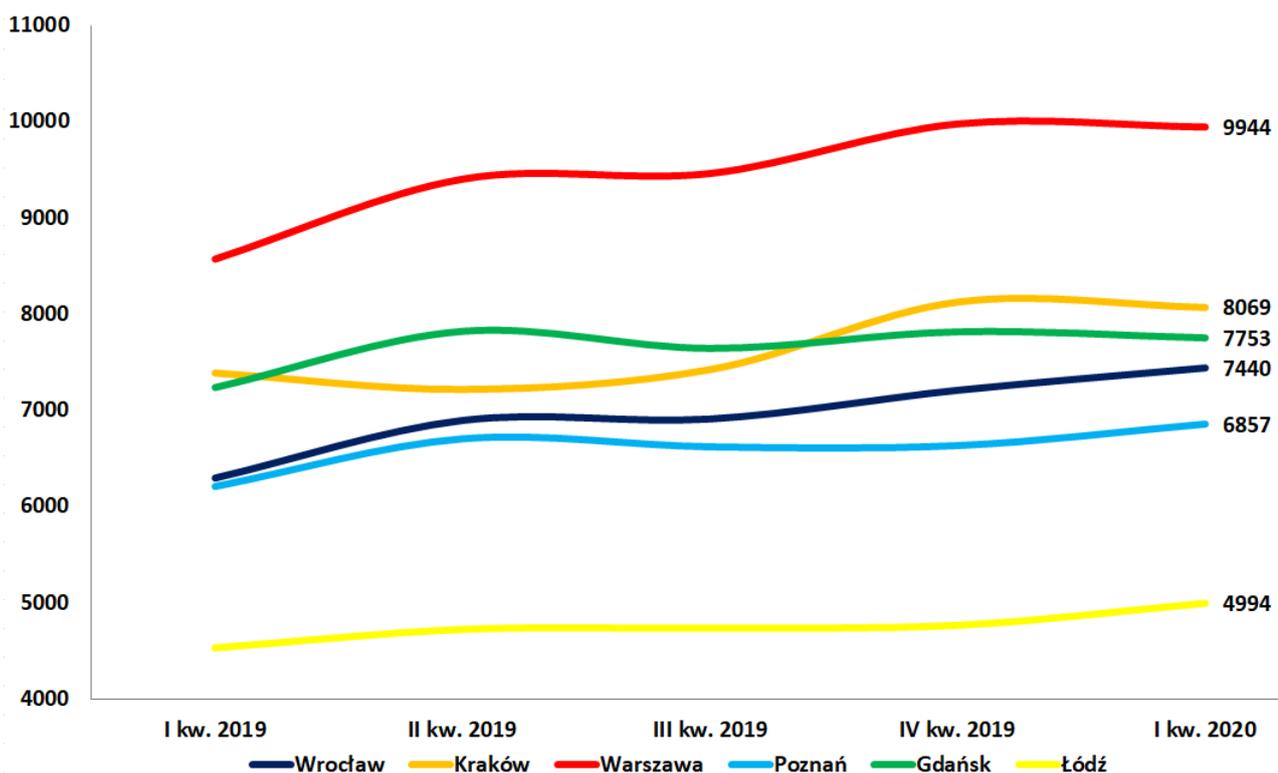
## ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

Transakcje w pierwszym kwartale 2020 r. pokazały, że silny wzrost cen z ostatnich kilkunastu miesięcy ulega stopniowemu osłabieniu. Spośród analizowanych przez Metrohouse pięciu największych rynków w trzech miastach pojawiły się niewielkie, ale warte odnotowania spadki nie przekraczające 1 proc. w porównaniu do IV kw. 2019 r. Niższe ceny odnotowujemy w Gdańsku, gdzie za m kw. płaciliśmy 7753 zł, w Krakowie (8069 zł) oraz w Warszawie (9944 zł). W stolicy nie doczekaliśmy się jak na razie przekroczenia magicznej granicy 10 tysięcy złotych za m kw. Wśród miast, w których kontynuowane były wzrosty cen są Wrocław (o 3,2 proc.) i Poznań (3,4 proc.). Najbardziej jednak widoczne wzrosty miały miejsce w Łodzi, gdzie średnia cena m kw. zbliża się do 5000 zł.

W większości analizowanych miast można było wynegocjować więcej niż w poprzednich kwartałach. Zwykle było to ok. 3 proc. ostatniej ceny ofertowej, ale w Poznaniu negocjacje dochodziły nawet do 5 proc. Również w trakcie ekspozycji oferty na rynku sprzedający obniżali pierwotnie założone ceny ofertowe. Przedłużająca się sprzedaż powodowała obniżki cen o 2-3 proc.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w IV kw. 2019	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
WROCLAW	7 440 zł	3,2%	18,2%	2,3%	2,9%	380 000 zł	53
KRAKÓW	8 069 zł	-0,7%	9,2%	2,3%	2,8%	393 000 zł	49
WARSZAWA	9 944 zł	-0,3%	16%	2,5%	1,8%	536 000 zł	55
POZNAŃ	6 857 zł	3,4%	10,5%	3,5%	4,9%	257 000 zł	42
GDAŃSK	7 753 zł	-0,8%	7,1%	3,5%	3%	400 000 zł	51
ŁODŹ	4 994 zł	4,8%	10,2%	3,2%	3%	268 500 zł	57

## KSZTAŁTOWANIE SIĘ ŚREDNICH CEN TRANSAKCYJNYCH MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM W OKRESIE I KW. 2019 - I KW. 2020



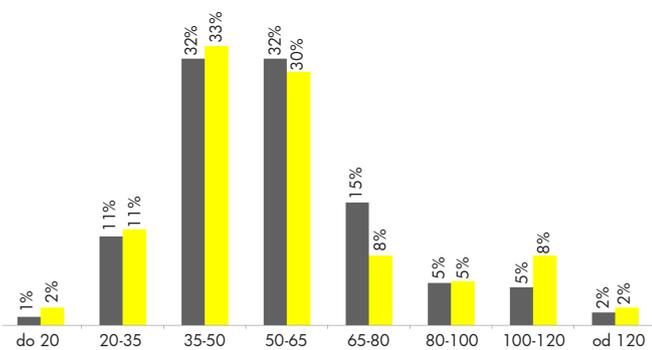
## PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

W dalszym ciągu największym zainteresowaniem w stolicy cieszą się mieszkania o metrażach pomiędzy 35 a 65 m kw., które stanowią 63 proc. wszystkich transakcji. Większy ruch transakcyjny dotyczy mieszkań o powierzchni 100-120 m kw. W przypadku innych największych polskich miast proporcje są zbliżone. Tutaj również największe zapotrzebowanie dotyczy lokali do 65 m kw. Zwykle są to mieszkania dwupokojowe lub niewielkie trzy pokojowe.

Dość istotne zmiany widoczne są w przypadku kwot całkowitych, jakie przeznaczamy na zakup mieszkania. W Warszawie najczęstsze widełki cenowe to 400-600 tys. zł. Coraz częściej dochodzi też do transakcji przekraczających milion złotych. W przypadku pozostałych dużych miast ponad połowa (57 proc.) transakcji zamyka się w kwotach od 200 do 500 tys. zł. Jak widać, w stolicy zakup mieszkania w cenie poniżej 6 tys. za m kw. należy do rzadkości (jedynie 2 proc. transakcji), natomiast w innych największych miastach, głównie za sprawą łodzi, transakcje w tej cenie stanowią 23 proc. wszystkich analizowanych sprzedaży.

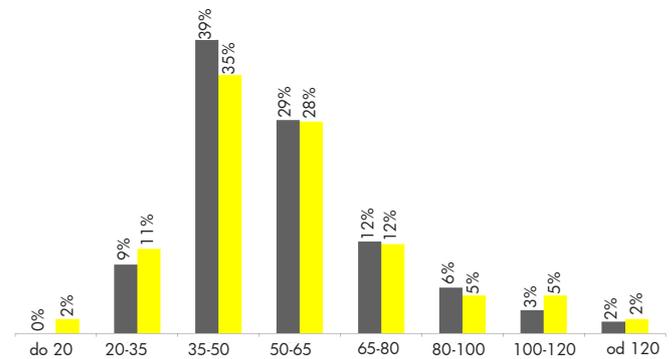
### WARSZAWA

powierzchnia (m<sup>2</sup>)

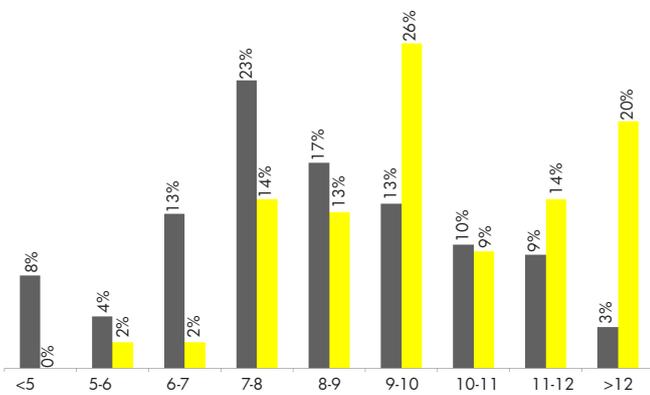


### 5 MIAST

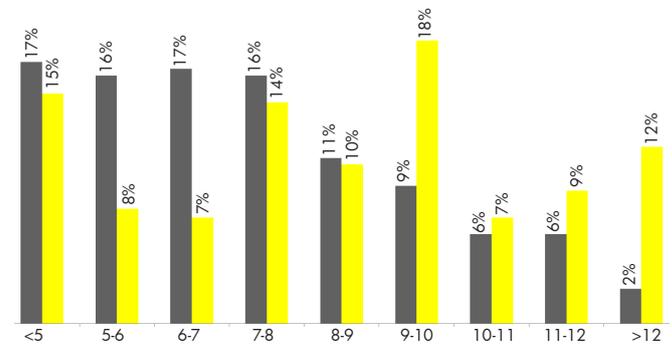
powierzchnia (m<sup>2</sup>)



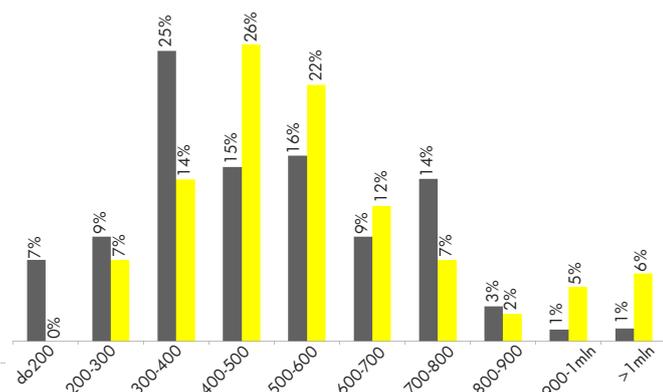
cena za m<sup>2</sup> (w tys. PLN)



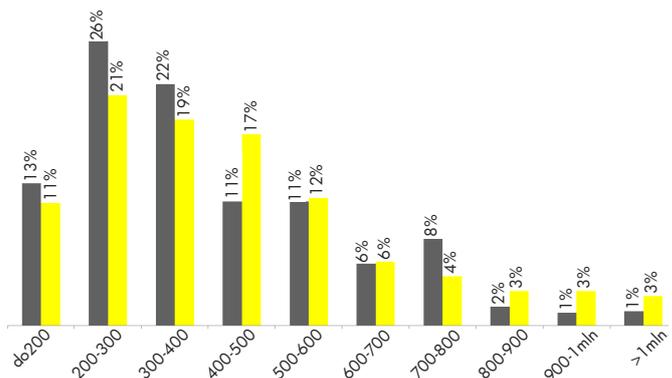
cena za m<sup>2</sup> (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)

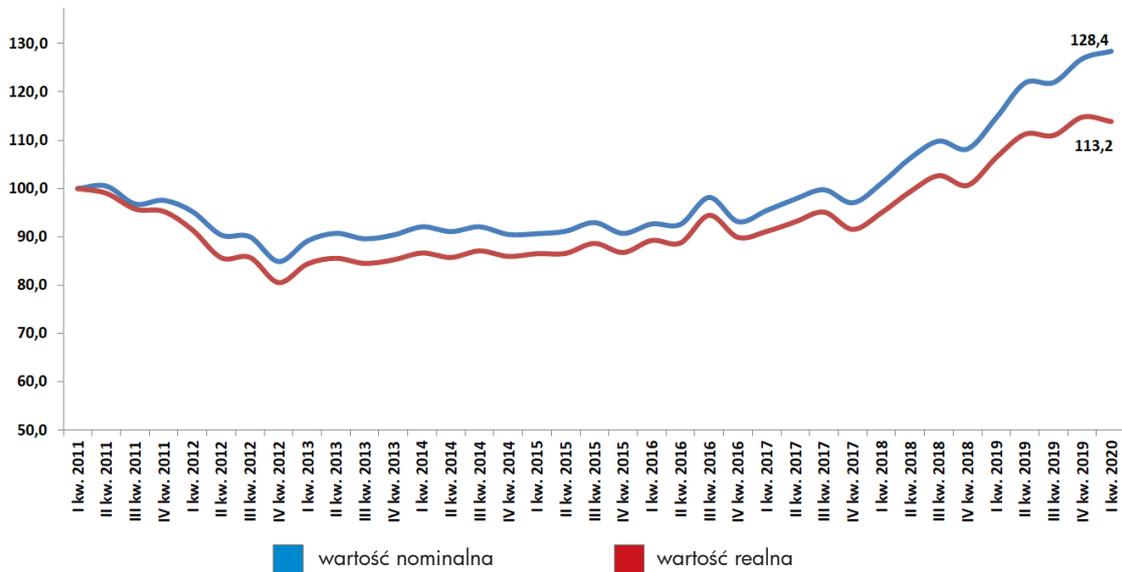


■ 2019 kw. I  
■ 2020 kw. I

Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

## INDEKS CEN MIESZKAŃ

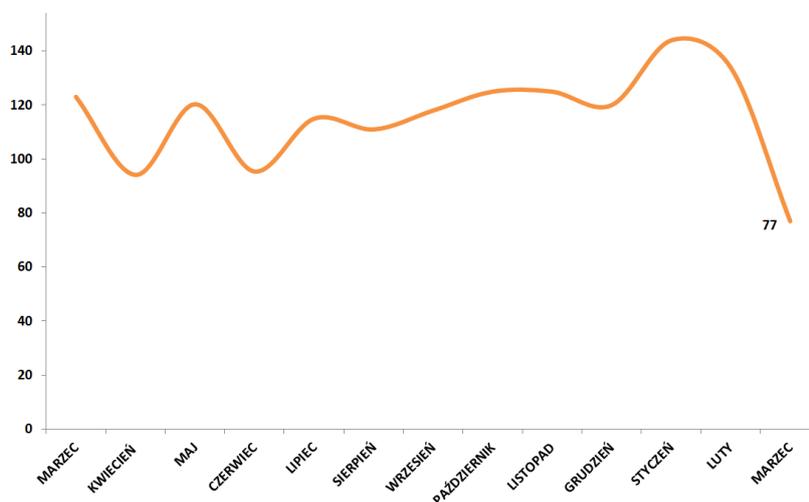
Mimo niewielkich korekt cen w kilku miastach indeks Cen Mieszkań nadal pnie się w górę osiągając największą od 2011 r. wartość 128,4 pkt. Jednocześnie, wraz z postępującą inflacją, zwiększa się różnica pomiędzy wartością realną a nominalną indeksu. Nasuwa się pytanie, czy w kolejnym notowaniu Barometru indeks będzie miał szanse na nowe rekordy. Jak wiadomo, rynek nieruchomości ze sporym opóźnieniem reaguje na zmiany w gospodarce, więc nie jest wykluczone, że kolejny kwartał nie przyniesie oczekiwanych istotnych spadków. Osłabienie popytu na nieruchomości w wyniku ograniczeń związanych z kwarantanną, a także niepewność związana z sytuacją na rynku oraz coraz wyżej stawiana przez banki poprzeczka dla nowych kredytobiorców może jednak w dłuższej perspektywie przyczynić się do korekt na rynku.



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

O ile na płaszczyźnie cen transakcyjnych zbyt wcześnie jest mówić o jakichkolwiek następstwach obecnej sytuacji związanej z pandemią, to odczyty Indeksu Popytu nie pozostawiają złudzeń. Po bardzo dobrym rozpoczęciu roku (Indeks na rekordowym poziomie 144 pkt.) i równie dobrym lutym, marcowy wskaźnik obrazuje, jak bardzo kwarantanna wpłynęła na zainteresowanie rynkiem nieruchomości. W marcu odczyty wskaźnika Indeksu Popytu zatrzymały się na poziomie 77 pkt. Jest to jeden z najniższych wyników miesięcznych w ostatnich latach. Tak niska aktywność klientów poszukujących do zakupu mieszkania jest w prostej linii następstwem nałożonych ograniczeń, ale wynika również z przesłanek ekonomicznych i psychologicznych. Nie dziwi więc fakt, że popyt na nieruchomości uległ osłabieniu w momencie, gdy priorytetem było zapewnienie podstawowych potrzeb wynikających z nowej rzeczywistości.



Metodologia: Podstawą do opracowania Indeksu Popytu jest zarejestrowana przez Agentów Metrohouse aktywność klientów zgłaszających zainteresowanie zakupem mieszkania. Każdorazowo liczba nowych klientów jest poddawana przeliczeniom w oparciu o wskaźnik korygujący obejmujący m.in. liczbę aktywnych agentów oraz dni robocze w analizowanym miesiącu. Indeks Popytu obrazuje reakcję potencjalnych kupujących nieruchomości na decyzje gospodarcze i sytuację w sektorze finansowym. Jest to jednocześnie wskaźnik, który nie ma bezpośredniego przełożenia na zrealizowane lub przyszłe transakcje. Te ostatnie zależą w największym stopniu od otoczenia rynkowego, a także dostępności produktów hipotecznych.

## CZAS SPRZEDAŻY

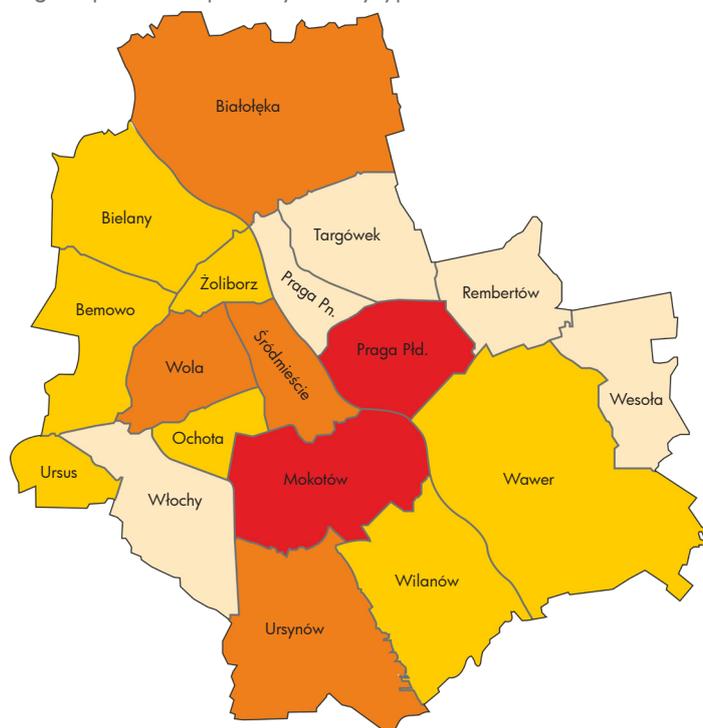
Przed rokiem czas sprzedaży mieszkań był jednakowy niezależnie od wielkości miasta, w którym dochodziło do transakcji i wynosił 90 dni. Obecnie najszybciej sprzedamy mieszkanie w mniejszych miejscowościach – zajmie to średnio 94 dni. O 2 dni dłużej trwa sprzedaż lokalu w największych miastach. Najdłużej, bo średnio 100 dni czekamy na nabywcę w Warszawie. Mając na uwadze sytuację związaną z pandemią koronawirusa można oczekiwać, że następny kwartał przyniesie zmiany w długości oczekiwania na transakcję.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
I kwartał 2019	90	90	90
I kwartał 2020	100	96	94

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

Wśród warszawskich dzielnic najczęściej poszukiwanych do zamieszkania w I kw. 2020 r. znalazły się Mokotów (16,7%), Praga Południe (11,1%), Białołęka (9,8%) oraz Wola (8,8%) i Ursynów (8,6%). Również w transakcjach prym wiodzie Mokotów (17,6%). Na dalszych miejscach znajduje się Białołęka (14,8 proc.) i Ursynów oraz Wola (po 10,2%). Na uwagę zasługuje popularność Białołęki, która przyciąga nowych mieszkańców przede wszystkim niższymi cenami i szerokim wyborem mieszkań zarówno na rynku wtórnym i pierwotnym. Jak zwykle zainteresowaniem cieszy się Wola, która zachęca nie tylko świetną lokalizacją, ale również wieloma nowymi inwestycjami, które są postrzegane jako dobre produkty inwestycyjne.



DZIELNICA	I KW 2019	I KW 2020	ODSETEK TRANSAKCYJ W I KW 2020 R.
Bemowo	6,2%	5,7%	6,5%
Białołęka	11,3%	9,8%	14,8%
Bielany	4,6%	4,1%	5,6%
Mokotów	15,2%	16,7%	17,6%
Ochota	5,5%	4,9%	3,7%
Praga Południe	11,5%	11,1%	5,6%
Praga Północ	2,5%	2,3%	1,9%
Rembertów	<1,0%	<1,0%	<1,0%
Śródmieście	5,3%	7,2%	9,3%
Targówek	3,5%	2,6%	2,8%
Ursus	3,6%	3,1%	3,7%
Ursynów	9,2%	8,6%	10,2%
Wawer	2,4%	3,2%	1,9%
Wesoła	<1,0%	<1,0%	<1,0%
Wilanów	5,5%	4,1%	<1,0%
Włochy	2,4%	2,8%	<1,0%
Wola	7,0%	8,8%	10,2%
Żoliborz	2,7%	3,3%	2,8%

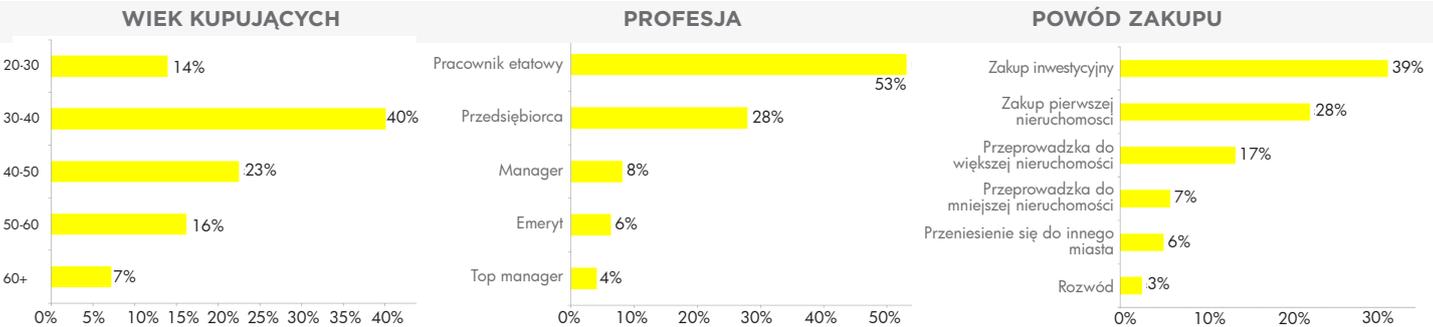
### Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

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 sprawić, że końcowe wyniki prezentowane dzięki analizie strony mogą nieznacznie odbiegać od realnego zainteresowania prezentowanego przez klientów na rynku.

## PROFIL KUPUJĄCYCH

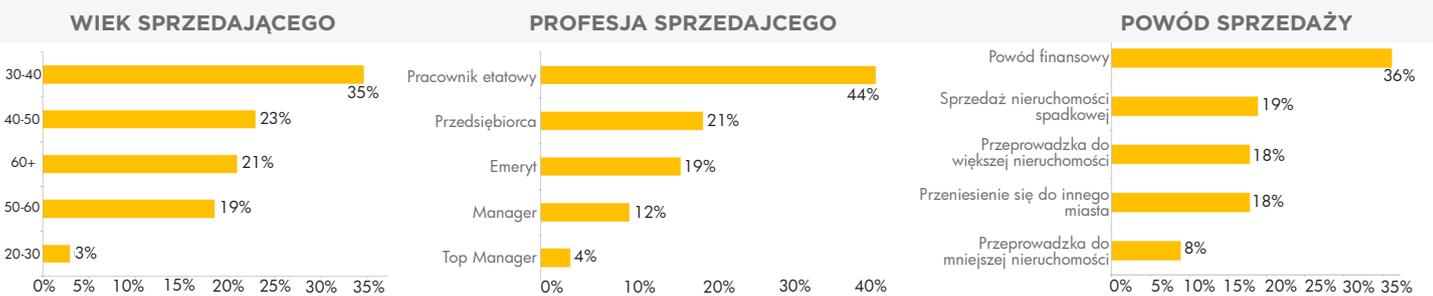
W IV kw. 2019 r. odsetek nabywców deklarujących zakup inwestycyjny wynosił 31 proc. W omawianym I kw. 2020 r. widoczny jest wzrost zakupów mieszkań pod wynajem do 39 proc. Przedmiotem analizy jest rynek wtórny, w przypadku nowych mieszkań szacujemy, że odsetek może być jeszcze wyższy. Przedmiotem takich zakupów w skali całego kraju są lokale o średniej powierzchni 46 m kw., za które średnio płacimy 318 tys. zł. Największą grupę nabywców stanowią osoby pomiędzy 30 a 40 rokiem życia (40 proc.), kupują oni też statystycznie najdroższe mieszkania – średnia wynosi 357 tys. zł. Coraz bardziej aktywna jest także grupa pomiędzy 50 a 60 rokiem życia.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>
20-30	308 000	51	Emeryt	274 000	46	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	284 000	48
30-40	357 000	60	Manager	421 000	55	Przeprowadzka do większej nieruchomości	401 000	72
40-50	304 000	55	Pracownik etatowy	280 000	54	Zakup inwestycyjny	318 000	46
50-60	337 000	43	Przedsiębiorca	370 000	55	Zakup pierwszej nieruchomości	335 000	57
60+	301 000	49	Top Manager	602 000	58	Przeniesienie się do innego miasta	336 000	48

## PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Podobnie, jak w przypadku kupujących, największą grupę (35 proc.) klientów sprzedających stanowią osoby w wieku 30-40 lat. Co piąta sprzedaż dokonywana jest wśród klientów w wieku ponad 60 lat. Jako główny powód sprzedaży ankietowani podają kwestie finansowe. Jest to szeroki katalog zdarzeń, których wspólnym mianownikiem jest odblokowanie środków ze sprzedaży, które zostaną przeznaczone na wyznaczone przez sprzedających cele. Wśród powodów jedynie 8 proc. dotyczy potrzeby zamiany nieruchomości na mniejszą. Ponad dwukrotnie więcej klientów deklaruje odwrotną sytuację – sprzedaż w związku z nabyciem większego mieszkania lub domu.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m <sup>2</sup>
20-30	370 000	46	Emeryt	291 000	52	Powód finansowy	382 000	54
30-40	334 000	51	Manager	548 000	63	Przeprowadzka do większej nieruchomości	330 000	51
40-50	363 000	55	Pracownik etatowy	281 000	52	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	459 000	62
50-60	323 000	57	Przedsiębiorca	394 000	57	Sprzedaż nieruchomości spadkowej	287 000	56
60+	360 000	59	Top Manager	455 000	56	Przeniesienie się do innego miasta	306 000	57

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

Poprzedni kwartał w kontekście rynku pierwotnego można podzielić na dwa okresy. W pierwszej połowie kwartału było widoczne rekordowe zainteresowanie nowymi mieszkaniami. Wynikało ono między innymi z faktu, że okres Świąt Bożego Narodzenia i Nowego Roku nie sprzyjał sprawdzaniu oferty deweloperów. Druga połowa ubiegłego kwartału przyniosła natomiast spadek zainteresowania mieszkaniami (zarówno nowymi, jak i używanymi). Przyczyną tej zmiany była oczywiście epidemia koronawirusa. Eksperti portalu RynekPierwotny.pl postanowili sprawdzić, jak bardzo wydarzenia z minionego kwartału wpłynęły na ofertowe ceny nowych mieszkań.

W ramach swojej kwartalnej analizy, eksperci RynekPierwotny.pl zawsze najpierw sprawdzają zmiany średnich ofertowych cen 1 mkw. nowych mieszkań. Wahanie takich średnich ofertowych stawek można później wyjaśnić przy pomocy bardziej szczegółowych danych. Informacje RynekPierwotny.pl wskazują, że w ujęciu kwartalnym średnia ofertowa cena 1 mkw. nowych mieszkań wzrosła następująco:

- » Warszawa - wzrost o 6,7% względem IV kw. 2019 r. (do 10 418 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 6,2% względem IV kw. 2019 r. (do 9 207 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 2,5% względem IV kw. 2019 r. (do 6 236 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 4,5% względem IV kw. 2019 r. (do 8 455 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 3,6% względem IV kw. 2019 r. (do 7 535 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 3,2% względem IV kw. 2019 r. (do 8 762 zł/mkw.)

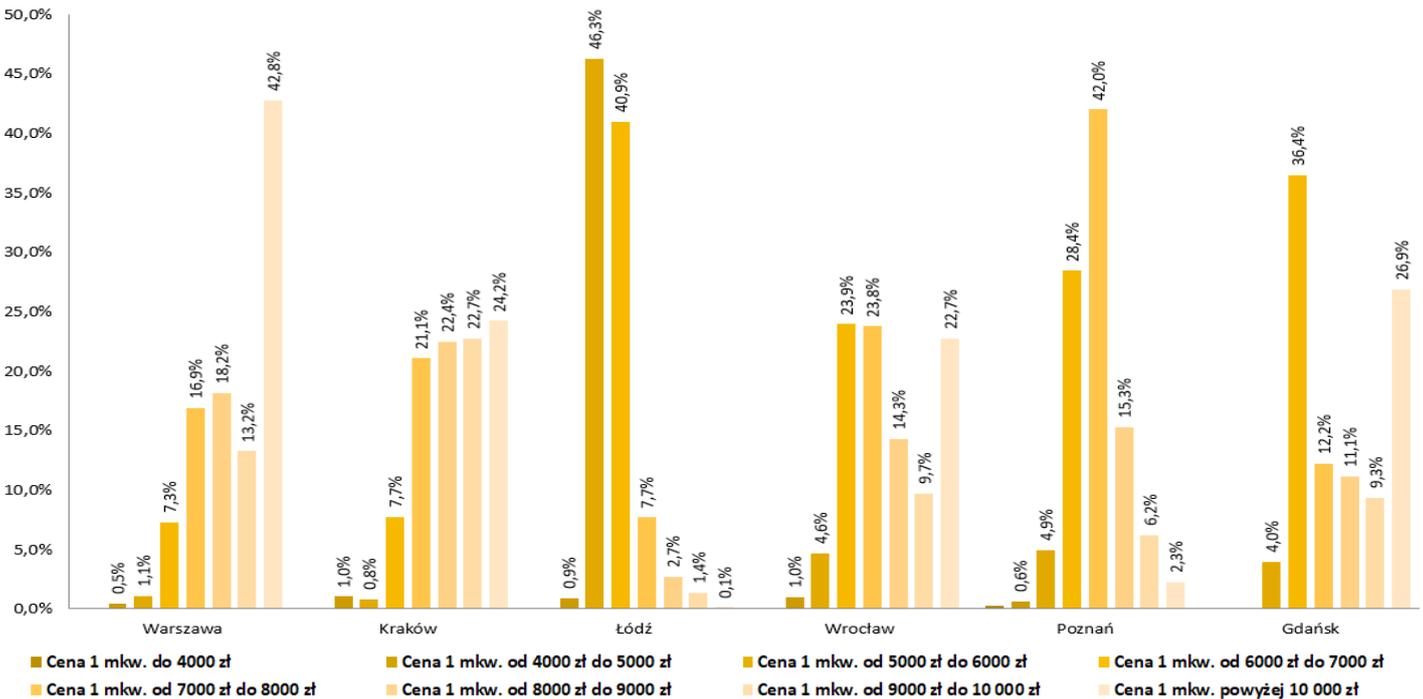
Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że największe wzrosty dotyczyły trzech wiodących rynków deweloperskich (Warszawy, Krakowa oraz Wrocławia). Na wspomnianych rynkach, rozkład cenowy nowych mieszkań mocno przesunął się w stronę droższych ofert. Pod koniec I kw. 2020 r. mieszkania deweloperskie z ceną ofertową ponad 10 000 zł stanowiły już 43% stołecznej oferty. Analogiczny wynik dla Krakowa, Wrocławia i Gdańska wynosił odpowiednio: 24%, 23% oraz 27% (zobacz poniższy wykres). Trzeba również dodać, że warszawskie i krakowskie ceny ofertowe po raz pierwszy przekroczyły symboliczną barierę wynoszącą 10 000 zł/mkw. oraz 9000 zł/mkw. (patrz poniższa tabela).

## ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (IV KW. 2019 R./I KW. 2020 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - I KW. 2020 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - IV KW. 2019 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	10 418 zł	9 766 zł	6,7%
KRAKÓW	9 207 zł	8 669 zł	6,2%
ŁÓDŹ	6 236 zł	6 083 zł	2,5%
WROCŁAW	8 455 zł	8 088 zł	4,5%
POZNAŃ	7 535 zł	7 275 zł	3,6%
GDAŃSK	8 762 zł	8 491 zł	3,2%



## ROZKŁAD OFERTOWYCH CEN NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (I KW. 2020 R.)



Dokładniejsze dane portalu RynekPierwotny.pl pozwalają na wyjaśnienie, dlaczego średnia ofertowa cena 1 mkw. nowych mieszkań wzrosła we wszystkich analizowanych metropoliach. Poniższa tabela z dokładnymi informacjami wskazuje, że od stycznia do marca 2020 r. odsetek lokali posiadających cenę ponad 10 000 zł/mkw. najszybciej powiększał się w Warszawie, Krakowie i Wrocławiu. Taka sytuacja tłumaczy spore wzrosty średniej ofertowej ceny 1 mkw. widoczne na trzech wiodących rynkach.

Duże zmiany struktury cenowej nowych lokali były obserwowalne nie tylko na terenie Warszawy, Krakowa oraz Wrocławia. Na uwagę zasługuje między innymi spadek udziału łódzkiej nowych mieszkań z ceną 5000 zł/mkw. - 6000 zł/mkw. (o 7,6 punktu procentowego względem końca 2019 r.). Spore spadki udziału rynkowego atrakcyjnych cenowo lokali były widoczne również w Poznaniu i Gdańsku (zobacz poniższa tabela). Taka sytuacja potwierdza, że koronawirus na razie nie spowodował poważnych zmian cenowych na największych rynkach pierwotnych.

## ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZĘŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (IV KW. 2019 R. - I KW. 2020 R.)

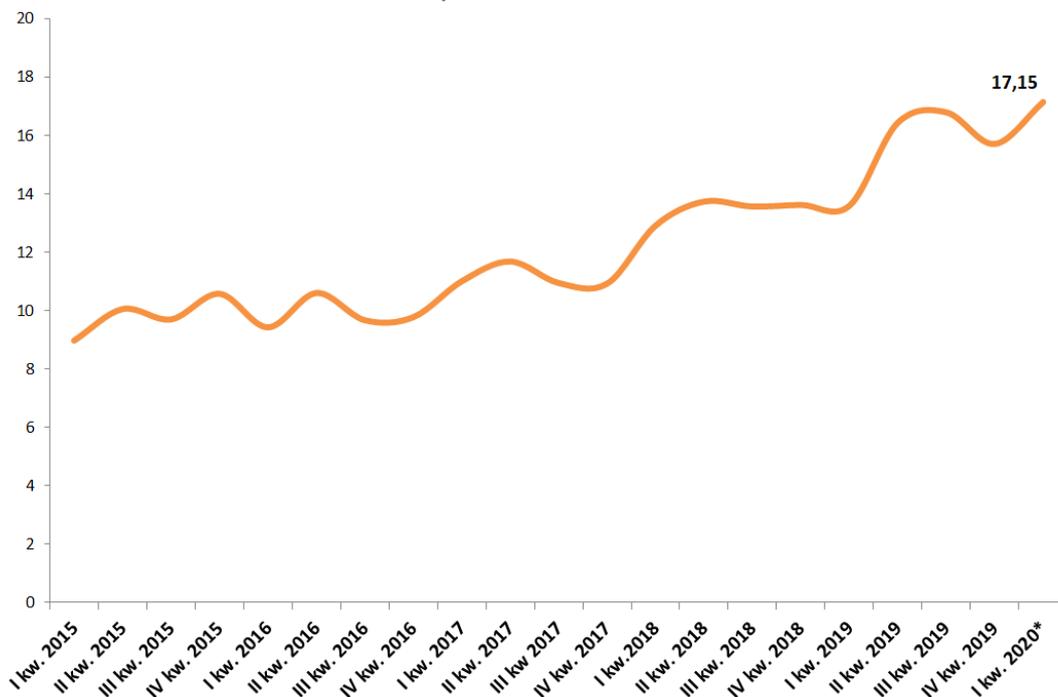
NAZWA MIASTA	WARSZAWA	KRAKÓW	ŁÓDŹ	WROCŁAW	POZNAŃ	GDAŃSK
Cena 1 mkw. do 4 000 zł	-0,3 p.p.	-0,2 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.
Cena 1 mkw. od 4 000 zł do 5 000 zł	+0,2 p.p.	0,0 p.p.	+0,3 p.p.	-0,1 p.p.	0,0 p.p.	-0,2 p.p.
Cena 1 mkw. od 5 000 zł do 6 000 zł	-1,6 p.p.	-1,4 p.p.	<b>-7,6 p.p.</b>	-0,1 p.p.	-1,2 p.p.	-4,5 p.p.
Cena 1 mkw. od 6 000 zł do 7 000 zł	-4,4 p.p.	-5,1 p.p.	+3,4 p.p.	-3,8 p.p.	<b>-8,5 p.p.</b>	+6,0 p.p.
Cena 1 mkw. od 7 000 zł do 8 000 zł	-2,8 p.p.	-6,1 p.p.	+1,6 p.p.	-0,8 p.p.	+2,1 p.p.	-1,4 p.p.
Cena 1 mkw. od 8 000 zł do 9 000 zł	+1,5 p.p.	+0,4 p.p.	+0,9 p.p.	-2,6 p.p.	+3,5 p.p.	-5,5 p.p.
Cena 1 mkw. od 9 000 zł do 10 000 zł	-0,6 p.p.	+3,9 p.p.	+1,3 p.p.	+0,8 p.p.	+2,3 p.p.	+0,5 p.p.
Cena 1 mkw. powyżej 10 000 zł	<b>+7,9 p.p.</b>	<b>+8,6 p.p.</b>	+0,1 p.p.	+6,6 p.p.	+1,8 p.p.	+4,9 p.p.

## RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Przez pojawienie się pandemii COVID-19 jesteśmy w zupełnie innej rzeczywistości niż było to jeszcze parę tygodni temu. W ofercie kredytów hipotecznych zmieniło się wszystko: marże, polityka kredytowa, kontakt z klientami, a do tego doszły obniżki stóp procentowych. Można było się spodziewać, że banki w obliczu kryzysu będą zachowywać się bardziej ostrożnie i tak też zrobiły. W pierwszej kolejności zaczęły ograniczać akcję kredytową poprzez podwyższanie marż kredytów oraz odejście od ofert promocyjnych. Potem część banków wprowadziła wymóg większego wkładu własnego, żeby ograniczyć ryzyko korekty cen na rynku nieruchomości, a co za tym idzie niewystarczające zabezpieczenie dla banku w stosunku do udzielonego kredytu. Kolejnym etapem była zmiana polityki kredytowej poprzez wykluczenie dochodów z działalności gospodarczej i wytypowanie branż podwyższonego ryzyka, które najbardziej ucierpią na aktualnej sytuacji. Nie możemy przewidzieć jak długo banki będą miały takie podejście do udzielania przez nich kredytów hipotecznych, ale na pewno można stwierdzić, że o kredyt hipoteczny jest teraz trudniej, a oczekiwanie na niego jest dłuższe niż zwykle.

Aktualna sytuacja zmusiła Radę Polityki Pieniężnej do obniżki stóp procentowych i to dwukrotnie w ostatnim czasie, w sumie obniżając stopę referencyjną do poziomu 0,5% czyli o 1,0 punkt proc. mniej niż to było przez ostatnie 5 lat. Obniżka stóp procentowych jest elementem pakietu ratunkowego mającego na celu poprawę i stabilizację aktualnej sytuacji finansowej Polaków. Zdecydowana większość kredytów hipotecznych to kredyty oparte na oprocentowaniu zmiennym i ta obniżka spowoduje spadek rat kredytowych. Obniżka WIBOR'u do poziomu 0,70 % powoduje zmniejszenie się raty kredytowej o ok. 50 zł na każde 100 tys. w przypadku kredytu zaciągniętego na 30 lat. Niestety zgodnie z przewidywaniami inflacja w pierwszym kwartale 2020 r. znalazła się mocno powyżej celu inflacyjnego (2,5%) i wyniosła w styczniu 4,3%, w lutym 4,7% i w marcu 4,6%. Naturalnym sposobem na spadek inflacji jest podwyższanie stóp procentowych a jednak RPP wykonała ruch odwrotny. Do tego dochodzi emisja obligacji państwowych na ogromną skalę przy malejących wpływach z podatków do budżetu państwa i zwiększających się wydatkach na ratowanie gospodarki. Jeśli jesteśmy w tej chwili zainteresowani zaciągnięciem kredytu hipotecznego to warto się zastanowić nad kredytem z oprocentowaniem stałym. Sytuacja w najbliższych tygodniach i miesiącach będzie bardzo dynamiczna, a kredyt hipoteczny to z reguły zobowiązania na kilkadziesiąt lat.

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

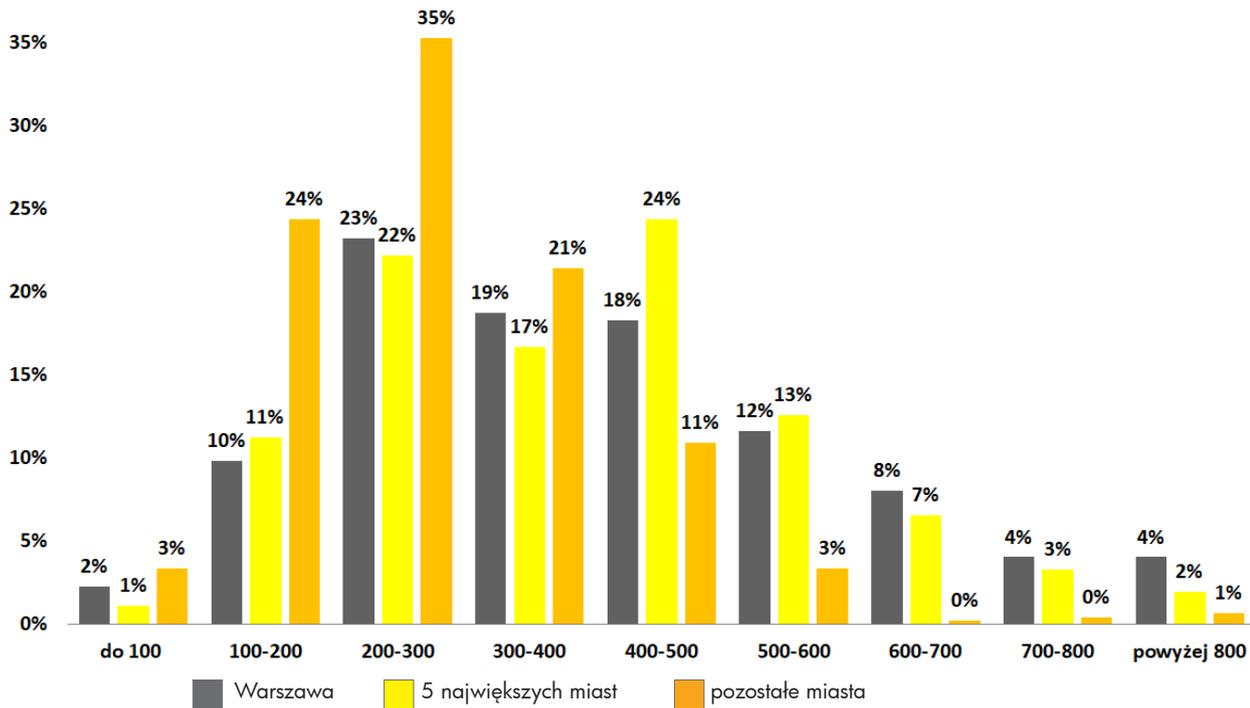


\*Analizując udział Gold Finance w wolumenie nowo udzielanych kredytów hipotecznych można szacować, że I kw. 2020 r. był rekordowy. Według naszych wyliczeń wartość kredytów hipotecznych zaciągniętych w tym okresie może przekroczyć nawet 17 mld zł, więc będzie to wynik o prawie 4 mld zł lepszy niż w analogicznym okresie 2019 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 Gold Finance w wolumenie nowo udzielonych kredytów hipotecznych.

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



W Warszawie niezbyt często zdarzają się kredyty w kwocie poniżej 200 tys. zł. Najczęściej reprezentowany przedział to 200-500 tys. zł (60 proc. wszystkich kredytów hipotecznych). Podobne obserwacje dotyczą pozostałych największych polskich miast. W wyżej wymienionym przedziale znajduje się 63 proc. przyznawanych kredytów hipotecznych. W mniejszych miastach, z racji niższych cen nieruchomości aż 70 proc. kredytów znajduje się w nieco innych przedziałach kwotowych: 100-400 tys. zł. Według statystyk ekspertów Gold Finance i Alex T. Great w mniejszych ośrodkach bardzo rzadko wnioskowaliśmy o kredyty powyżej 600 tys. zł.

## ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	IV kw. 2018	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020
Warszawa	334 346	290 490	221 399	378 953	404 807	411 205
5 największych miast	297 066	251 566	297 936	323 650	340 689	355 833
pozostałe miejscowości	223 421	221 399	251 023	235 556	264 119	270 775

Jak zwykle analizujemy średnią kwotę kredytu hipotecznego w podziale na trzy grupy. W każdej z nich odnotowaliśmy niewielkie wzrosty. W Warszawie średni wypłacany kredyt hipoteczny wynosi już 411,2 tys. zł i jest wyższy o ponad 6 tys. zł od wyniku z IV kw. 2019. Natomiast jeśli weźmiemy pod uwagę koszyk pozostałych pięciu największych miast, przeciętny kredyt jest niższy niż w stolicy o ponad 55 tys. zł i wynosi 355,8 tys. zł. W pozostałych analizowanych miastach kupując nieruchomość zadłużamy się średnio na 270,7 tys. zł.

### Dane źródłowe:

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

## ŚREDNIA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA

Kredytobiorca	ŚREDNIA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA				
	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020
<b>RODZINA 2+2</b>	630 000 zł	623 000 zł	614 000 zł	612 000 zł	620 000
<b>PARA</b>	782 000 zł	778 000 zł	778 000 zł	768 000 zł	740 000
<b>SINGIEL</b>	496 000 zł	473 000 zł	410 000 zł	478 000 zł	442 000

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

W związku z aktualną sytuacją związaną z pandemią koronawirusa dokonaliśmy zmian w koszyku banków, które zostały uwzględnione w wyliczeniach zdolności kredytowej i wysokości rat. W symulacji nie ma już PKO BP i Pekao Banku Hipotecznego, które zwiększyły wymagany wkład własny. Został za to dodany bank Millennium. Wysokość rat kredytowych jest niższa niż to było w 2019 r., jednak składowa oprocentowania jest zupełnie inna. Mamy wyższe marże i niższe stopy procentowe. Do wyliczenia zdolności przyjęty został modelowy klient, do którego bank nie będzie miał żadnych zastrzeżeń. Może się jednak okazać, że przy szczegółowej analizie np. branża w której pracuje klient zostanie uznana za ryzykowną i spotka się on z odmową udzielenia kredytu lub zostanie poproszony o zwiększenie wkładu własnego. Rekomendowane jest więc składanie wniosków kredytowych do większej ilości banków niż to było wcześniej.

Przyjmując powyższe założenia rodzina posiadająca dwójkę dzieci uzyska obecnie średnią zdolność kredytową na poziomie 620 tys. zł, natomiast para bez dzieci – 740 tys. zł. Singiel prowadzący jednoosobowe gospodarstwo domowe może liczyć na 442 tys. zł.

## ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	ŚREDNIA WYSOKOŚĆ RATY KREDYTU HIPOTECZNEGO				
	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020
<b>300 000</b>	1 260 zł	1 301 zł	1 310 zł	1 300 zł	1 204 zł
<b>500 000</b>	2 111 zł	2 169 zł	2 184 zł	2 166 zł	2 001 zł

Założenia: Kredyt na 30 lat, zmienne raty procentowe, wkład własny 10 proc. W wyliczeniach oparto się na koszyku banków złożonych z: mBank, Millennium, Pekao S.A. i Santander.

Jak co kwartał przyglądamy się średniej racie kredytowej przy zakupie mieszkania za 300 i 500 tys. zł. Przy kredycie na 30 lat i wkładzie własnym 10 proc. kupując mieszkanie za 300 tys. zł możemy liczyć na średnią ratę w wysokości 1204 zł, natomiast przy mieszkaniu za pół miliona – nieco ponad 2000 zł. To nieco niższe kwoty niż w poprzednich Barometrach, ale zwracamy uwagę na zmodyfikowany koszyk banków, których ofertę analizujemy w raporcie.





### **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 80-ciu 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](http://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](http://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](http://hmg.pl)



### **Własne biuro Metrohouse/Gold Finance – aby prowadzić dochodowy biznes**

Jeżeli interesujesz się rynkiem nieruchomości, produktów finansowych i myślisz o 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: [metrohouse.pl/franczyza](http://metrohouse.pl/franczyza) i [goldfinance.pl/system-franczyzowy](http://goldfinance.pl/system-franczyzowy)

**metrohouse**

**goldfinance**  
eksperci finansowi

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

ul. Żelazna 28/30  
00-832 Warszawa

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