

metrohouse

goldfinance
eksperti finansowi

BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 9
II 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 października 2021
II połowa stycznia 2022

omówienie danych z III kw. 2021
omówienie danych z IV kw. 2021

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

Minął już ponad rok od ogłoszenia pandemii. Początkowo wszelkie komentarze dotyczące rynku mieszkaniowego ostrzegały przed możliwością wystąpienia trudnych do przewidzenia konsekwencji, które mogą doprowadzić do znaczącego osłabienia popytu na nieruchomości oraz możliwej zmiany koniunktury na rynku. Dość nieoczekiwanie chwilowa stagnacja przerodziła się dość szybko, bo już po 2-3 miesiącach w prawdziwy boom. Nietypowa sytuacja, w której się znaleźliśmy spowodowała wzrost zainteresowania lokowaniem nadwyżek finansowych na rynku nieruchomości. Poza mieszkaniami, które już od dłuższego czasu cieszyły się zainteresowaniem inwestorów, z oferty bardzo szybko zniknęły działki budowlane, a także rekreacyjne. Zwiększony popyt widoczny był także na rynku domów. Problemem stał się niedobór ciekawych ofert, a rynek był w stanie wchłonąć znacznie więcej niż dostarczali klienci indywidualni i deweloperzy. Wysoki popyt, w połączeniu w postępującą inflacją i wzrastającymi kosztami siły roboczej mogły w konsekwencji oznaczać tylko jedno – dalszy wzrost cen niemal każdego segmentu rynku.

Jeśli popatrzymy na wzrosty cen mieszkań w ujęciu rocznym, na rynku pierwotnym wynoszą od 5 do 12 proc. Bardzo podobne wzrosty mają miejsce wśród mieszkań z drugiej ręki - od 6 do 11 proc. Tylko w ostatnim kwartale nowe mieszkania najbardziej podrożały w Gdańsku (o 10,1 proc.) oraz Poznaniu i Krakowie (po 4,5 proc.), natomiast na rynku wtórnym w ostatnim czasie najbardziej drożęją lokale w Łodzi (o 8,4 proc.) oraz w Krakowie (8 proc.). Jednak warto też zauważyć, że w przypadku Gdańska i Wrocławia tym razem odnotowaliśmy niewielkie spadki średnich cen. Jako, że na średnią cenę wpływa w dużym stopniu konstrukcja analizowanego koszyka transakcji, na razie trudno jest mówić o przełamaniu trendu wzrostowego.

Tymczasem na rynku kredytów hipotecznych końcówka II kw. to przystosowywanie oferty bankowej do nowelizacji Rekomendacji S, która wymusza na bankach dołączenie do grona produktów kredytów hipotecznych ze stałym oprocentowaniem. Według ekspertów pojawienie się takich produktów może nie spotkać się z entuzjastycznym przyjęciem klientów, a wszystko to z powodu oprocentowania takich kredytów, które jest wyższe niż produkty kredytowe ze zmienną stopą. Warto też zwrócić uwagę na zmiany dotyczące wyliczania zdolności kredytowej. Zgodnie z nowymi regulacjami bank oblicza zdolność zawsze w takim wariancie, jakby okres kredytowania dotyczył 25 lat. W ten sposób przyszli kredytobiorcy muszą niestety spodziewać się spadku zdolności kredytowej. Jak na razie sytuacja na rynku kredytów hipotecznych napawa optymizmem. Wysoki popyt na kredyty sprawił, że II kw. 2021 r. może okazać się rekordowym, a szacowany wolumen udzielonych kredytów mieszkaniowych może przekroczyć 22 mld zł.

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. Wołoska 22

02-675 Warszawa

Tel. +48 22 626 26 26



CZY WIESZ ŻE:



Na zakup mieszkania w Warszawie przeznaczamy już średnio 627 tys. zł?



Największym zainteresowaniem cieszą się lokale pomiędzy 35 a 50 m kw.?



W porównaniu do poprzednich miesięcy w maju i czerwcu br. aktywność kupujących uległa zmniejszeniu?



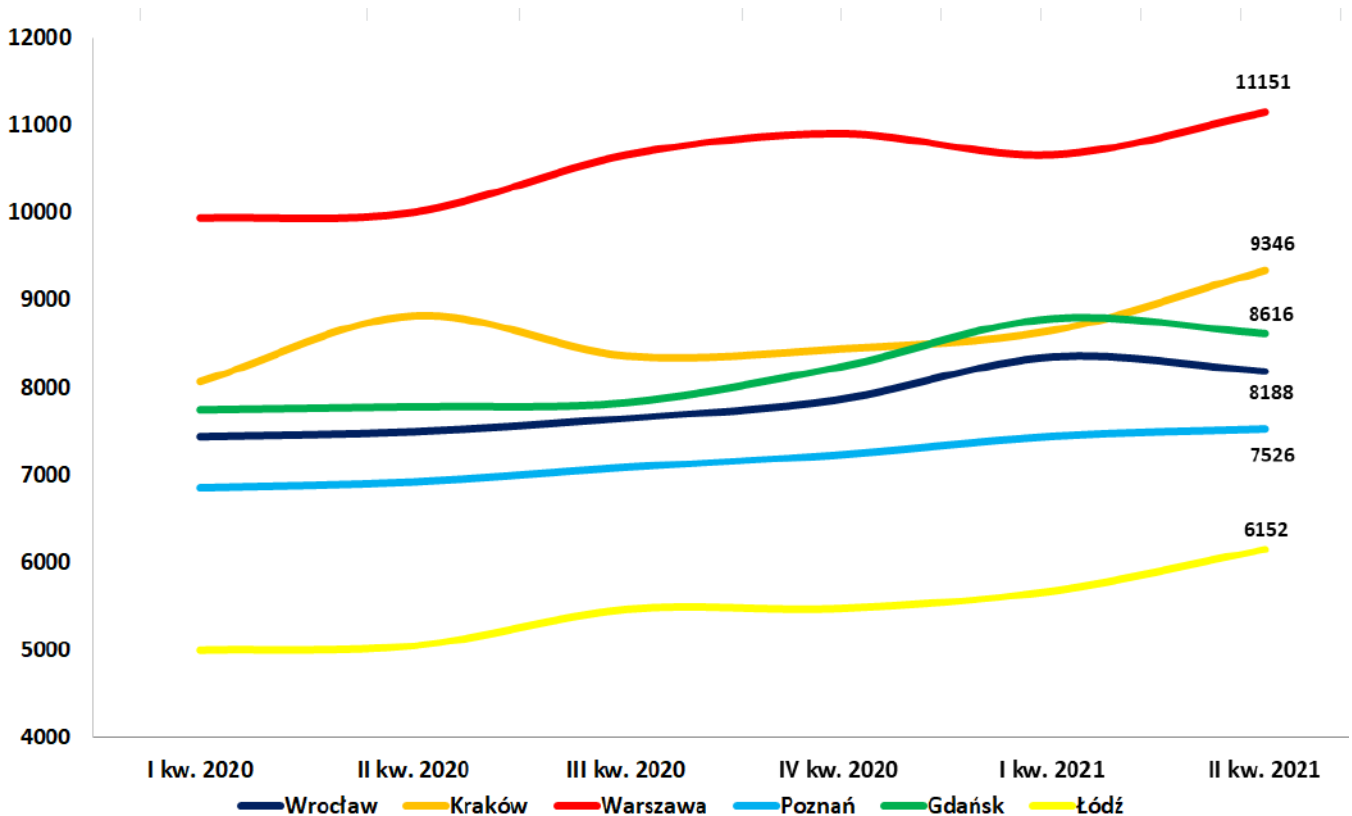
Zainteresowanie kredytami hipotecznymi znajduje się na rekordowo wysokich poziomach?

ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

Jak widać w poniższej tabeli, w II kw. 2021 r. nie mieliśmy już do czynienia z jednolitym wzrostem cen w każdej z analizowanych lokalizacji. W dwóch przypadkach, w porównaniu do poprzedniego kwartału, ceny mieszkań na rynku wtórnym uległy obniżce. Tak było w przypadku Wrocławia, gdzie za m kw. płacono średnio 8188 zł oraz Gdańska, gdzie m kw. lokum to koszt średnio 8616 zł. W obu przypadkach spadki wynoszą 2 proc. W Warszawie, po małej korekcie w I kw., ponownie mieliśmy do czynienia z podwyżkami. Po raz pierwszy w historii średnie ceny przekroczyły 11 tys. zł. Analizując wzrosty cen r./r. widać, że to właśnie w Warszawie ceny wzrosły najbardziej w stosunku do pierwszego pandemicznego kwartału zeszłego roku. Różnica wynosi 11,4 proc. Dość istotna różnica w cenie ma miejsce w Gdańsku i Łodzi (po 10,6 proc.). Zaraz po stolicy są to miejsca, gdzie pandemia ma niebagatelny wpływ na wzrost cen. W dalszym ciągu szybki wzrost cen notowany jest w Krakowie, gdzie za m kw. trzeba już zapłacić średnio 9346 zł.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w II kw. 2021	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
WROCŁAW	8 188 zł	-2,0%	9,2%	3,6%	2,9%	394 000 zł	48
KRAKÓW	9 346 zł	8,0%	5,9%	2,6%	0,3%	473 000 zł	51
WARSZAWA	11 151 zł	4,6%	11,4%	2,1%	-0,7%	627 000 zł	58
POZNAŃ	7 526 zł	1,1%	8,7%	1,9%	1,0%	399 500 zł	52
GDAŃSK	8 616 zł	-2,0%	10,6%	2,2%	1,9%	445 000 zł	50
ŁÓDŹ	6 152 zł	8,4%	10,6%	1,7%	1,2%	322 000 zł	50

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



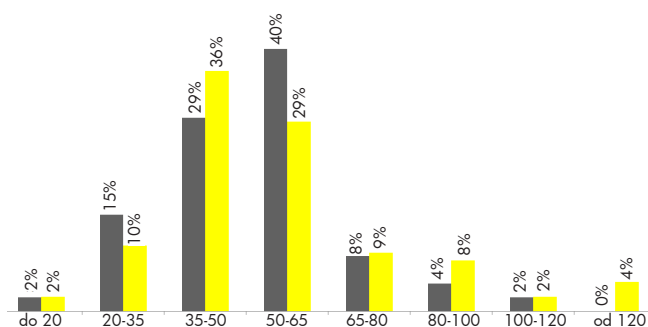
PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

W dalszym ciągu nie ma zmian jeśli chodzi o najbardziej popularne segmenty zakupowe klientów. W Warszawie i największych polskich miastach powodzeniem cieszą się lokale od 35 do 50 m kw., których udział w transakcjach wynosi 36 proc. Na drugim miejscu plasują się nieco większe mieszkania o metrażu 50-65 m kw., które cieszyły się zainteresowaniem 29 proc. nabywców. Wielu klientów dochodzi do wniosku, że w sytuacji wysokich cen na rynku nieruchomości warto jednak dopłacić do choćby niewielkiego mieszkania dwupokojowego niż inwestować w popularne niegdyś kawalerki. Dlatego w statystykach sprzedażowych widać niewielki wzrost zainteresowania takimi mieszkaniami, jest on w dużej mierze generowany przez inwestorów, którzy obracają takimi rodzajami nieruchomości.

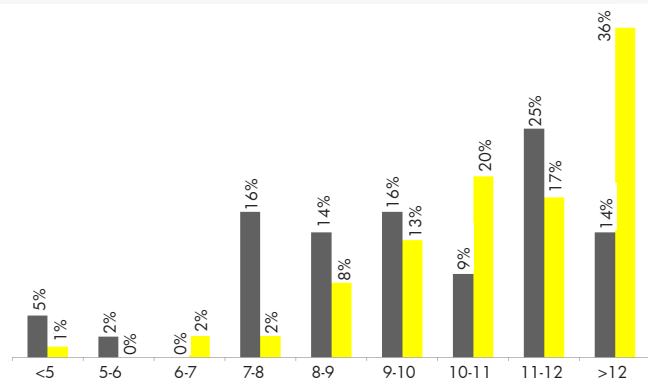
Kwoty, jakie musimy przeznaczyć na zakup wymarzonego M są coraz wyższe. W stolicy najczęściej realizujemy transakcje w zakresie cenowym 300-600 tys. zł (54 proc.), jednak 8 proc. zakupów dotyczy transakcji w cenach powyżej 1 mln. W pozostałych największych miastach dominuje przedział 200-400 tys. zł, a zainteresowanie zakupem spada proporcjonalnie do wyższych poziomów cenowych ofert.

WARSZAWA

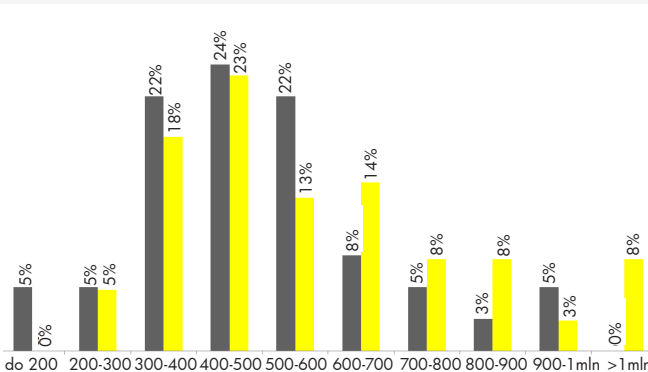
powierzchnia (m2)



cena za m2 (w tys. PLN)

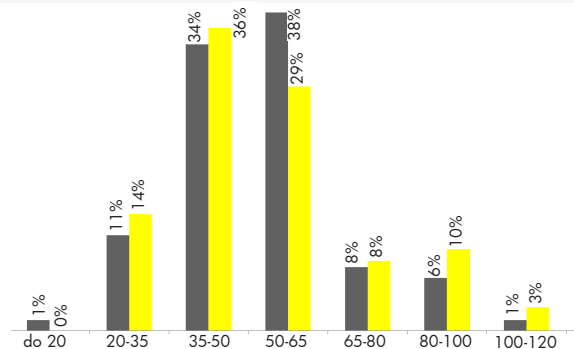


cena całkowita (w tys. PLN)

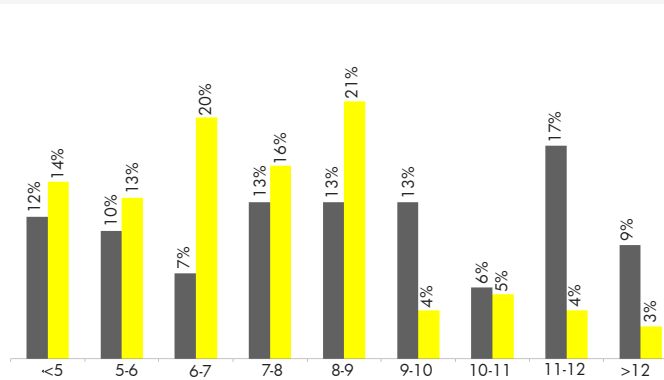


5 MIAST

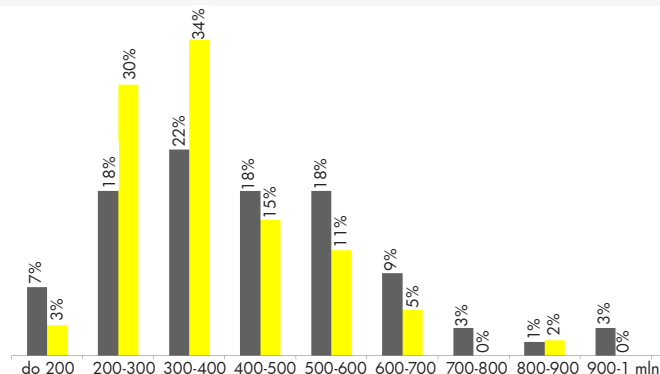
powierzchnia (m2)



cena za m2 (w tys. PLN)



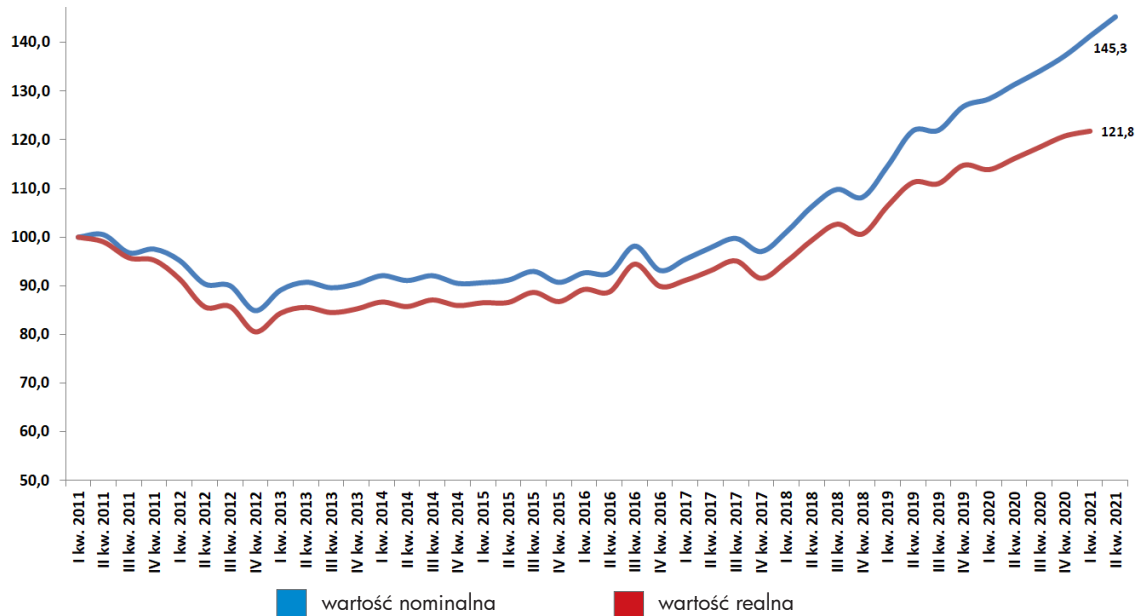
cena całkowita (w tys. PLN)



Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

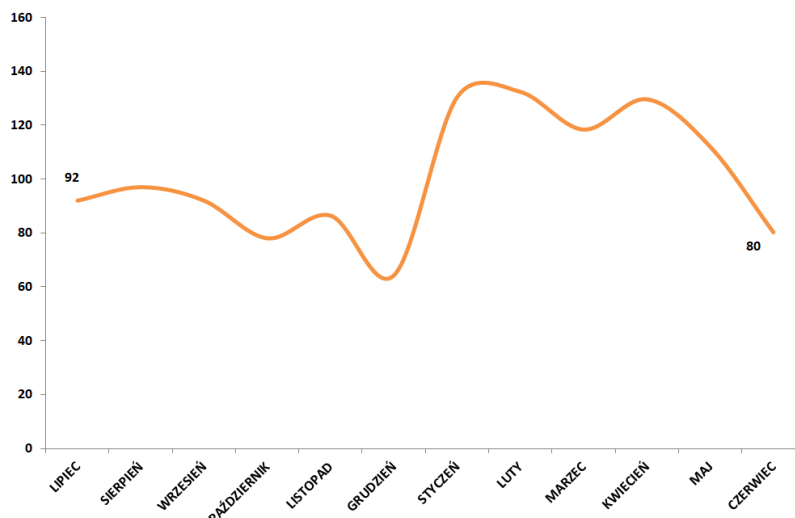
Tradycyjnie wraz ze wzrostem cen mieszkań w większości analizowanych miast, wzrasta też odczyt Indeksu Cen Mieszkań. Obecnie zatrzymał się na poziomie 145,3 pkt., co oznacza różnicę aż o 4 pkt proc. w porównaniu z poprzednim kwartałem. Rosnąca inflacja powoduje, że wskaźnik uwzględniający ten czynnik zaczyna coraz bardziej odbiegać od wartości nominalnej wzrostów. Można spodziewać się, że różnica ta będzie się nadal powiększać. Akceptacja obecnych warunków cenowych jest pochodną dwóch znaczących czynników: silnym trendem inwestowania środków w mieszkania – już nawet nie w celu ich późniejszego wynajmowania, ale jako ochronę kapitału przed inflacją oraz rekordowo wysokim popytem na tanie (dzięki obecnym poziomom stóp procentowych) kredyty.



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

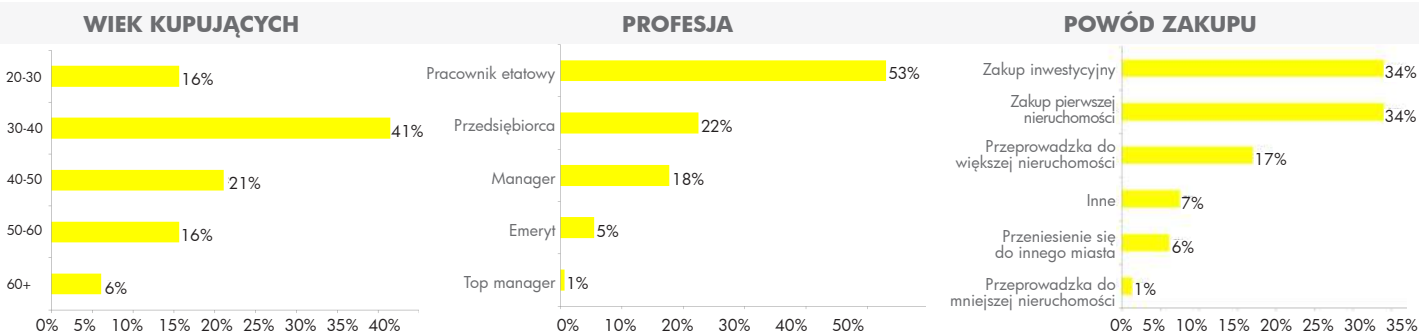
Po bardzo dobrych pierwszych miesiącach 2021 r. odczyty Indeksu Popytu pokazują, że napływ nowych klientów zainteresowanych ofertą rynku nieruchomości został znacząco ograniczony. W ubiegłym roku czerwcowy odczyt wynosił 97 pkt. podczas gdy obecnie jest to zaledwie 80 pkt. Także inne obserwacje rynku wskazują, że po restrykcjach związanych z pandemią Polacy zaczęli dość intensywnie nadrabiać stracony czas, rozpoczynając okres wakacyjny kilka tygodni wcześniej niż zwykle, co przekłada się m.in. na mniejsze zaangażowanie w poszukiwanie nieruchomości. Nie należy też wykluczać sytuacji, w której wzrost cen powoduje stopniowe osłabienie popytu, zwłaszcza w kontekście niepewności co do sytuacji epidemicznej.



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.

PROFIL KUPUJĄCYCH

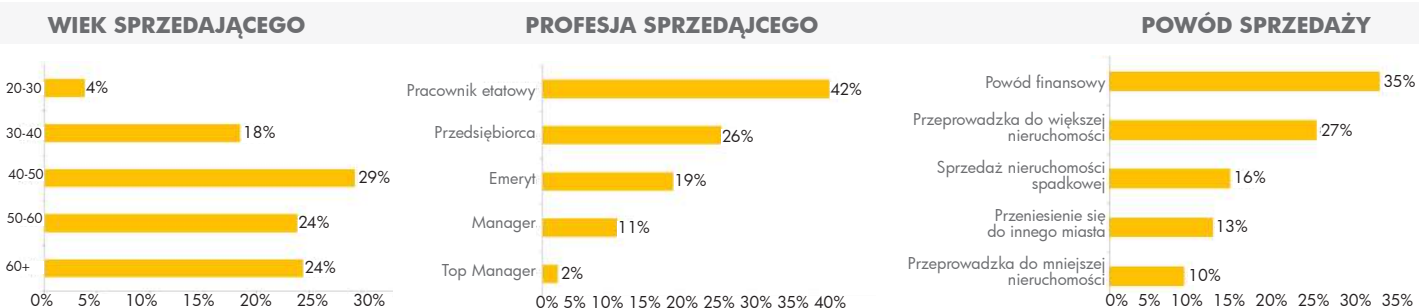
Najczęściej reprezentowaną grupą nabywców mieszkań są osoby w przedziale wiekowym 30-40 lat, którzy pojawiają się w 41 proc. transakcji. W dalszym ciągu zakupy inwestycyjne stanowią jeden z najbardziej istotnych celów przeprowadzenia transakcji. Według ankiet klientów Metrohouse 34 proc. sprzedawanych mieszkań nie służy bezpośrednio zaspokajaniu własnych celów mieszkaniowych. Co ciekawe, wielu klientów poszukując mieszkania nie określa powodu zakupu jako inwestycyjny (np. mieszkanie dla dorastającego dziecka). Przeciętnie na zakup lokalu w celach inwestycyjnych wydajemy 358 tys. zł.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	393 000	52	Emeryt	354 500	67	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	194 000	49
30-40	462 000	58	Manager	552 000	57	Przeprowadzka do większej nieruchomości	569 000	78
40-50	363 000	51	Pracownik etatowy	354 000	51	Zakup inwestycyjny	358 000	43
50-60	352 000	54	Przedsiębiorca	475 000	62	Zakup pierwszej nieruchomości	415 000	56
60+	524 000	69	Top Manager	205 000	36	Przeniesienie się do innego miasta	312 000	54
						Inne	478 000	60

PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

W przypadku zbywców nieruchomości grupa 30-40 lat nie jest już tak silnie reprezentowana. Najczęstszymi klientami sprzedającymi są osoby w wieku 40-50 lat, choć liczba transakcji w innych przedziałach wiekowych jest także dość wysoka. Za najczęstszy powód sprzedaży można uznać kwestie finansowe. Jest to obszerny katalog różnych zdarzeń życiowych, m.in. potrzeba odblokowania środków na inną inwestycję, realizację sprzedaży inwestycyjnej nieruchomości, ale także sprzedaż związana z sytuacjami losowymi. Na uwagę zasługuje fakt, że sprzedaż, której kontynuacją jest nabycie mniejszej nieruchomości występuje tylko w co dziesiątej transakcji. Koresponduje to z wynikami ankiet kupujących, gdzie zakup mniejszej powierzchniowo nieruchomości od poprzednio zamieszkiwanej zdarzał się rzadko.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	369 000	42	Emeryt	383 000	56	Powód finansowy	454 000	59
30-40	423 000	52	Manager	447 000	63	Przeprowadzka do większej nieruchomości	456 000	58
40-50	389 000	59	Pracownik etatowy	363 000	53	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	459 000	61
50-60	412 000	61	Przedsiębiorca	519 000	59	Przeniesienie się do innego miasta	386 000	50
60+	532 000	66	Top Manager	1 145 000	98	Sprzedaż nieruchomości spadkowej	486 000	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

Niedawne wzrosty cen nowych lokali zwróciły większą uwagę mediów na rynek pierwotny mieszkań. Warto sprawdzić, czy II kw. 2021 r. także upłynął pod znakiem cenowych rekordów.

Już od dłuższego czasu, dziennikarze informują o kolejnych cenowych rekordach, które dotyczą przeciętnych cen 1 mkw. nowych mieszkań. W ujęciu nominalnym przekroczyły one już maksymalny poziom z czasów apogeum pierwszego boomu mieszkaniowego (IV kw. 2007 r. - III kw. 2008 r.). Najnowsza kwartalna analiza portalu RynekPierwotny.pl informuje, czy średnie ofertowe ceny nowego metrażu nadal rosły w II kw. 2021 r. Warto nadmienić, że to badanie opiera się na największej w Polsce bazie ofert firm deweloperskich. Po sprawdzeniu wspomnianej bazy okazuje się, że takie czynniki, jak na przykład inflacja oraz wzrost cen gruntów i materiałów budowlanych (m.in. stali) mają spory wpływ na rynek deweloperski.

Kolejną kwartalną analizę RynekPierwotny.pl warto rozpocząć od informacji, które wydają się najbardziej kluczowe. Dane dotyczące II kw. 2021 r. wskazują, że w tym okresie na największych rynkach pierwotnych średnia ofertowa cena 1 mkw. nowego mieszkania prezentowała się następująco:

- » Warszawa - wzrost o 3,9% (do 11 014 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 4,5% (do 10 582 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 3,2% (do 7 205 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 1,2% (do 9 333 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 4,5% (do 8 027 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 10,1% (do 10 148 zł/mkw.)

Dane widoczne w tabeli potwierdzają, że już trzy miasta przekroczyły symboliczną granicę 10 000 zł/mkw. W przypadku Warszawy, duża kwartalna zmiana (niemal 4%) skutkowałą przełamaniem kolejnego progu cenowego - 11 000 zł/mkw. Uwagę zwraca także rekordowo duży wzrost średniej ceny 1 mkw. dotyczący gdańskiego rynku pierwotnego. Obecnie cechuje się on drugim największym udziałem nowych mieszkań, które deweloperzy wycenili na ponad 15 000 zł/mkw. (zobacz wykres na stronie 11). Sytuację nieco równoważy nadal relatywnie duży udział gdańskich mieszkań (22,9%), które w ujęciu ofertowym kosztują 7000 zł/mkw. - 8000 zł/mkw. Na terenie Warszawy, takie lokale stanowią już tylko 8% wszystkich propozycji deweloperów.

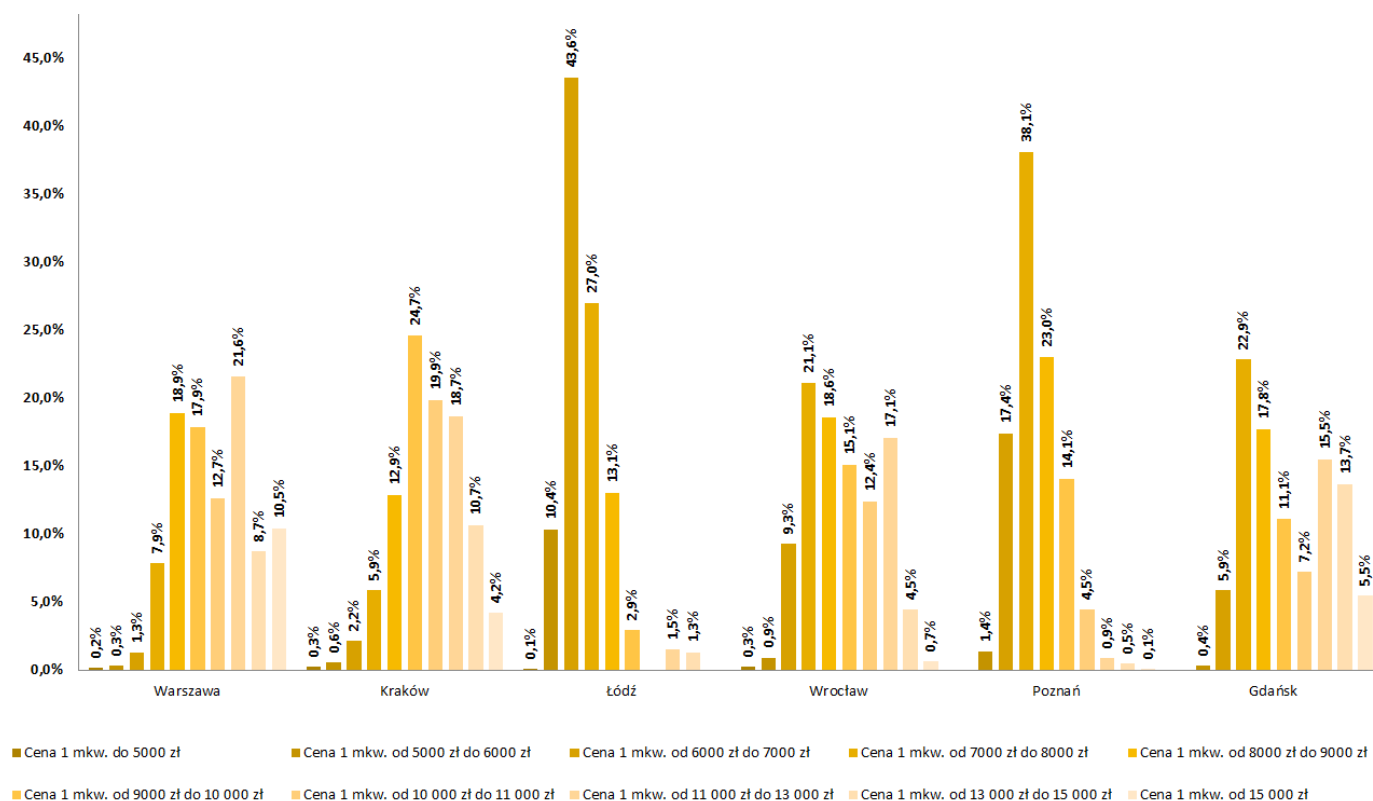
ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (I KW. 2021 R./II KW. 2021 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - II KW. 2021 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - I KW. 2021 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	11 014 zł	10 602 zł	3,9%
KRAKÓW	10 582 zł	10 131 zł	4,5%
ŁÓDŹ	7 205 zł	6 983 zł	3,2%
WROCŁAW	9 333 zł	9 225 zł	1,2%
POZNAŃ	8 027 zł	7 683 zł	4,5%
GDAŃSK	10 148 zł	9 220 zł	10,1%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl



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



Druąa poniższa tabela prezentująca zmiany w obrębie poszczególnych grup cenowych pozwala łatwiej wyjaśnić, dlaczego na obszarze wszystkich analizowanych miast nowy metraż znów podrożał. Jeżeli chodzi o Gdańsk, można dostrzec, że udział mieszkań wycenionych przez deweloperów na 7000 zł/mkw. - 8000 zł/mkw. w ciągu kwartału spadł aż o 7,0 punktu procentowego. Bardzo szybko wzrósł natomiast odsetek nowych „M” kosztujących 13 000 zł/mkw. - 15 000 zł/mkw. Gdańscy deweloperzy prawdopodobnie odpowiadają na popyt widoczny ze strony inwestorów (również zagranicznych). Rozbudowa oferty nowych lokali z ceną 1 mkw. wyższą od średniej (kosztem tańszych „M”) była widoczna również w pozostałych miastach. Na terenie Warszawy wzrosło znaczenie mieszkań deweloperskich z ceną ofertową ponad 13 000 zł/mkw.

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

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

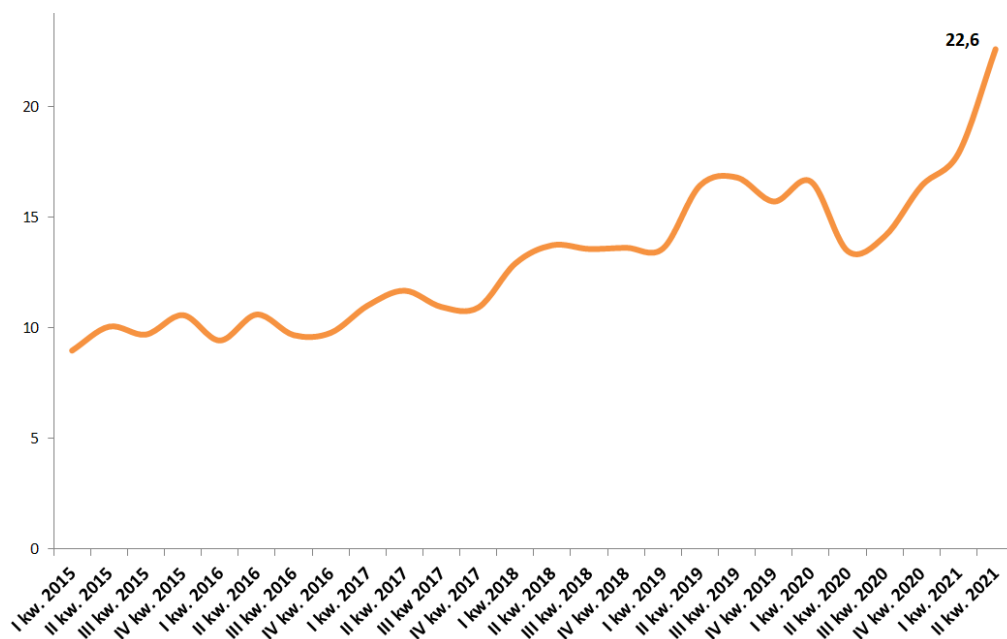
RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Rynek kredytów hipotecznych dawno nie był tak rozgrzany jak w drugim kwartale 2021. Kolejne miesiące przynosiły rekordy w ilości złożonych wniosków kredytowych. Można było to odczuć po kolejkach do wydania decyzji kredytowych, jakie utworzyły się w bankach. Czasy procesowe w ING i Santanderze na przeprowadzenie całego procesu kredytowego zaczęły już dochodzić do 3 miesięcy. Strumień nowych wniosków nadal płynie. Z reguły w takich sytuacjach banki celowo pogarszały swoje oferty, żeby złapać oddech i czasowo ograniczyć akcję kredytową. Dzisiaj tego nie widzimy. Oferty banków utrzymują się na podobnym poziomie, a banki czekają na nowych klientów. Nadal mamy do dyspozycji banki, w których jesteśmy w stanie uzyskać kredyt w 3-4 tygodnie, ale często nie są to instytucje pierwszego wyboru. Dużą skutecznością w usprawnieniu procesu kredytowego w ostatnim kwartale wykazało się BNP Paribas oraz mBank, który wprowadził nową szybszą ścieżkę procesową.

Koniec II kw. zakończył proces przystosowywania się przez banki do oferty kredytów hipotecznych ze stałym oprocentowaniem. Banki mają już w swoich ofertach kredyty z ustalonym oprocentowaniem na okres 5-7 lat, czyli gwarancję dla klienta, że jego rata nie ulegnie w tym czasie zmianie. Dyskusyjne jest oprocentowanie tych kredytów, które jest na ten moment sporo wyższe od kredytów ze zmienną stopą procentową. Różnica pomiędzy najtańszą ofertą ze zmienną stopą procentową a najdroższą ofertą ze stałym oprocentowaniem przy założeniu kredytu na 30 lat, wyniesie przez pierwsze 5 lat ok. 12 tys. zł odsetek na każde 100 tys. zł pożyczonego kredytu na niekorzyść kredytu ze stałą stopą. Stałe oprocentowanie kredytu to na pewno większa stabilność naszych wydatków domowych. Przy bardzo wysokim poziomie inflacji (czyli potencjalnym wzroście stóp procentowych) wydaje się to bardzo rozsądnym rozwiązaniem. Rada Polityki Pieniężnej nie podwyższa jednak stóp procentowych mimo wyraźnych przesłanek rynkowych. Nie ma więc jednoznacznej odpowiedzi, na którym wariantcie wyjdziemy lepiej. Jest to niestety trochę podobne do hazardu, zakładu z bankiem o to, które z nas więcej na tym zyska. Nie jest to jednak gra losowa tylko gra oparta o wiedzę i doświadczenie. Pytanie, kto ma większy dostęp do wiedzy w tym zakresie? Klient czy bank? Decyzja o wyborze sposobu oprocentowania kredytu powinna być bardzo mocno przemyślana.

Dość dużą zmianę możemy odnotować w sposobie wyliczania zdolności kredytowej. Nowa rekomendacja nakazuje bankom liczyć zdolność dla kredytu na 30 lat, w taki sposób jakby okres kredytowania był na 25 lat. Rekomendacja ma na celu ograniczenie ryzyka związanego z udzielaniem kredytów hipotecznych. Wprowadzenie tej rekomendacji spowoduje spadek zdolności kredytowej. Dodatkowo jeśli ktoś zdecyduje się na kredyt ze stałą stopą oprocentowania (czyli na ten moment wyższą ratą), to jego zdolność w aktualnych okolicznościach będzie wyglądać zupełnie inaczej.

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



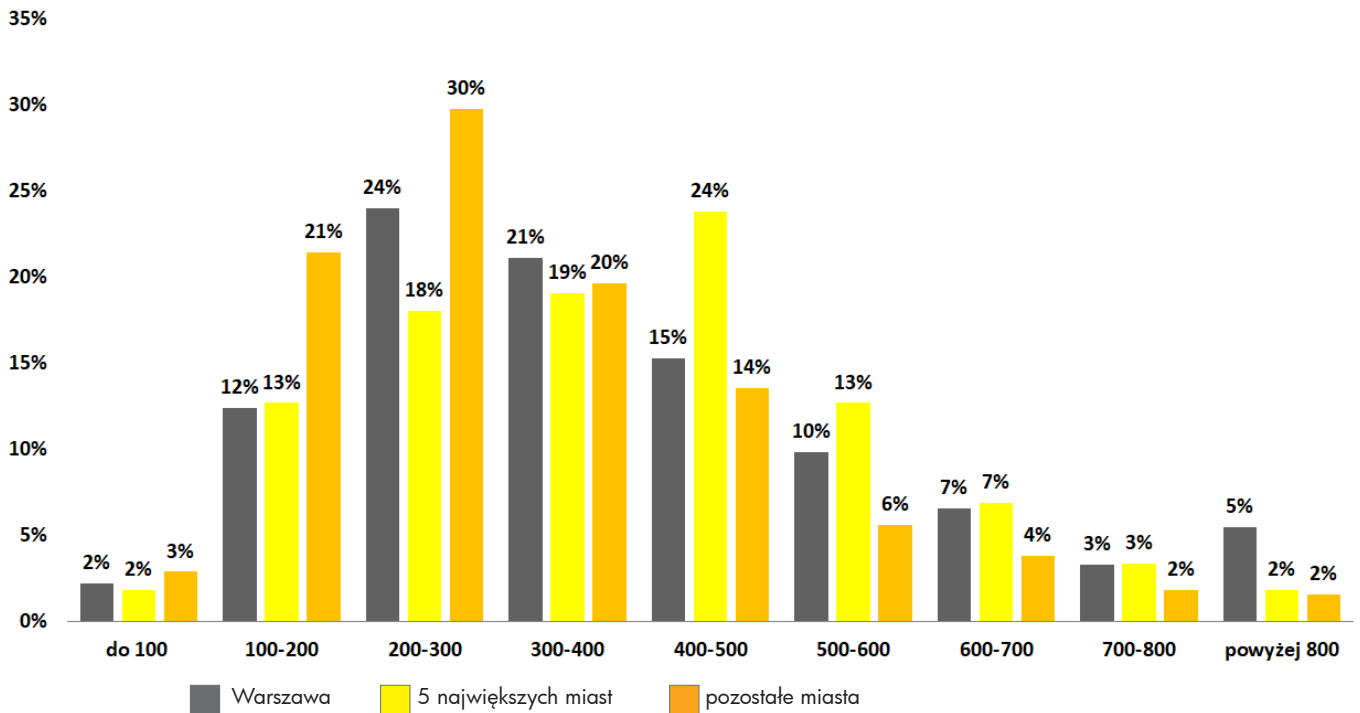
O ile I kw. 2021 roku można było rozpatrywać jako bardzo dobry okres pod względem zainteresowania kredytami hipotecznymi (17,9 mld zł udzielonych kredytów), to wstępne szacunki wyników wskazują, że II kw. okaże się rekordowym.

Oceniamy, że wolumen udzielonych kredytów może wynieść nawet ok. 22 mld złotych, co byłoby tylko potwierdzeniem wyjątkowo wysokiego zainteresowania finansowaniem zakupów kredytami, ale także gorączki na rynku mieszkaniowym.

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.)



Stołeczni kredytobiorcy najczęściej zaciągają kredyty w wysokości od 200 do 400 tys. zł (45 proc.). Biorąc pod uwagę ceny mieszkań w Warszawie można sądzić, że kredyty jedynie wspomagają zakupy, w których przewagę stanowi gotówka. W porównaniu do innych miast, w Warszawie udzielanych jest znacznie więcej kredytów w kwotach przekraczających 800 tys. zł. Natomiast w piątce największych miast kwoty udzielanych kredytów rozkładają się dość równomiernie z nieznaczną przewagą zakresu 400-500 tys. zł. W pozostałych mniejszych lokalizacjach widoczna jest dużo większa dysproporcja w porównaniu do największych miast. Większość kredytów (54 proc.) dotyczy kwot do 300 tys. zł, a kredyty ponad 500 tys. zł dotyczą jedynie 14 proc. klientów.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021
Warszawa	411 205	364 753	377 617	408 387	394 215	406 140
5 największych miast	355 833	342 837	329 371	332 348	336 961	310 985
pozostałe miejscowości	270 775	279 584	289 417	296 557	293 417	304 148

W porównaniu do poprzedniego kwartału średnia kwota kredytu w Warszawie wzrosła o prawie 12 tys. zł. Obecnie jest to 406 tys. zł, co jak na stołeczne ceny przy uwzględnieniu minimalnego wkładu własnego jest kwotą, która umożliwi zakup dwupokojowego mieszkania. Wyższą kwotę kredytu (304 tys. zł) obserwujemy też w przypadku mniejszych lokalizacji. W innych największych miastach w Polsce eksperci Gold Finance odnotowali nieco niższe średnie kwoty kredytów. W II kw. br. było to 310 tys. zł. Pamiętajmy jednak, że w koszyku tych miast znajdziemy m.in. Gdańsk i Łódź, które charakteryzują się znacznie różnymi cenami mieszkań.

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	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021
RODZINA 2+2	620 000	648 000	703 000	696 000	683 000	629 000
PARA nieformalny związek	740 000	807 000	877 000	873 000	839 000	827 000
SINGIEL	442 000	503 000	547 000	549 000	518 000	487 000

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

Jak widać, nowelizacja Rekomendacji S, nie pozostaje bez wpływu na obliczanie średniej zdolności kredytowej dla naszych modelowych trzech wariantów klientów. W przypadku rodziny z dwójką dzieci zdolność kredytowa skurczyła się aż o ponad 50 tys. zł i obecnie wynosi 629 tys. zł. Znacznie korzystniej wygląda opcja, gdy o kredyt stara się para bez dzieci. W takim przypadku mogą liczyć na średnią zdolność w wysokości 827 tys. zł – nieznacznie mniej niż przed kwartałem. W przypadku singla kwota możliwa do osiągnięcia to średnio 487 tys. zł. W pierwszym kwartale 2021 r. było to 518 tys. zł. Należy zwrócić uwagę, że o ile oferty poszczególnych banków są dość zbliżone, to zdolność kredytowa wyliczona przez poszczególne banki może się już znacząco różnić.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	I kw. 2020	II kw. 2020	III kw. 2020	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021
300 000	1 204 zł	928 zł	916 zł	918 zł	927 zł	921 zł
500 000	2 001 zł	1 547 zł	1 528 zł	1 531 zł	1 546 zł	1 536 zł

Kredyt na 30 lat, zmienne raty procentowe, wkład własny 20 proc. (do I kw. 2020 r. wycień dokonywano przy założeniu 10 proc. wkładu własnego). W wycienieniach oparto się na koszyku banków: BNP Paribas, Citi Handlowy, ING, mBank, Millennium, Pekao S.A. i Santander.

Jak co kwartał przyglądamy się średniej racie kredytu hipotecznego przy założeniu, że kredyt udzielany jest na 30 lat, a kredytobiorca posiada wkład własny w postaci 20 proc. ceny nieruchomości. W porównaniu do zeszłego kwartału obserwujemy niewielkie zmiany. Przy zakupie mieszkania w cenie 300 tys. zł należy przygotować się na ratę w wysokości 921 zł. Przy mieszkaniu za pół miliona miesięczna rata wyniesie średnio 1536 zł.





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



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