metrohouse | credipass

BAROMETR METROHOUSE I CREDIPASS

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 12
I 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 lipca 2022	**omówienie danych z II kw. 2022**
II połowa października 2022	**omówienie danych z III kw. 2022**

OGÓLNE INFORMACJE DOTYCZĄCE TREŚCI NINIEJSZEJ PUBLIKACJI

Uwaga! Niniejsza publikacja nie może służyć jako podstawa do szacowania wyników finansowych lub wyciągania wniosków odnośnie działań oraz rentowności firm Metrohouse Franchise S.A. oraz 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

Mieszkanie jest podstawowym dobrem społecznym, którego posiadanie determinuje warunki życia człowieka i zaspakaja potrzebę jaką jest posiadanie schronienia. W tym kontekście dostępność mieszkań powinna być priorytetem w kształtowaniu szeroko pojętej polityki mieszkaniowej. Jest to o tyle istotne, że dla wielu potencjalnych nabywców mieszkań obecne warunki rynkowe ograniczają, a wręcz uniemożliwiają zakup mieszkania na zasadach komercyjnych. Grupą, która w najbardziej istotny sposób odczuje splot niekorzystnych zjawisk gospodarczych, które dotykają w znaczącym stopniu rynek mieszkaniowy są młodzi ludzie. Dążą oni do usamodzielnienia, zakładają własne gospodarstwa domowe i potrzebują własnego lokum, aby urzeczywistniać swoje marzenia – zarówno zawodowe, jak i osobiste.

Jeżeli przyjrzymy się bliżej prezentowanym w niniejszym raporcie statystykom związanym z przekrojem wiekowym nabywców mieszkań, widoczny jest spadek odsetka klientów kupujących w wieku 20-30. Dziś jest to 11 proc. wszystkich nabywców. Rosnące stopy procentowe, a co za tym idzie spadająca zdolność kredytowa dotyczą w największym stopniu osób, które rozpoczynają swoją aktywność zawodową i nie mogą wykazać dochodów pozwalających na zakup choćby niewielkiego mieszkania. O ile stanowiło to problem znaczenie wcześniej, dziś w dużym stopniu można mówić o wykluczeniu tej grupy z segmentu potencjalnych nabywców mieszkań. Przy braku dostatecznych form budownictwa społecznego, czy komunalnego pozostaje najem na warunkach rynkowych, który obecnie staje się coraz większym wyzwaniem z uwagi na wzrosty cen i niewielką liczbę dostępnych ofert.

Dodatkowo ceny mieszkań cały czas rosną. Ostatnie dane z rynku pierwotnego, które opracowuje dla nas portal RynekPierwotny.pl wskazują, że we wszystkich analizowanych miastach ceny mieszkań wzrosły od 2 do 8 proc. w skali kwartału. Spośród największych miast jedynie w Łodzi i Poznaniu ceny nie przekraczają jeszcze 10 tys. zł za m kw. Dane Metrohouse pokazują, że wzrosty widoczne są także na rynku wtórnym. Wprawdzie w Warszawie i Wrocławiu podwyżki zostały nieco zahamowane, ale w pozostałych miastach wyniosły od 3 do 8 proc. Już dziś wysokie ceny przekładają się na mniejsze zainteresowanie zakupem (co widać choćby po odczytach naszego Indeksu Popytu) oraz na wydłużenie czasu sprzedaży mieszkań.

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:

- Indeks Cen Mieszkań odnotowuje rekordowe odczyty (158,2 pkt.)?
- Spada odsetek nabywców mieszkań w celach inwestycyjnych (32 proc.)?
- Zdolność kredytowa w ciągu roku spadła nawet o ponad 50 proc.?
- Na rynku pierwotnym średnia cena mieszkań w Warszawie przekroczyła poziom 13.000 zł za m kw.?

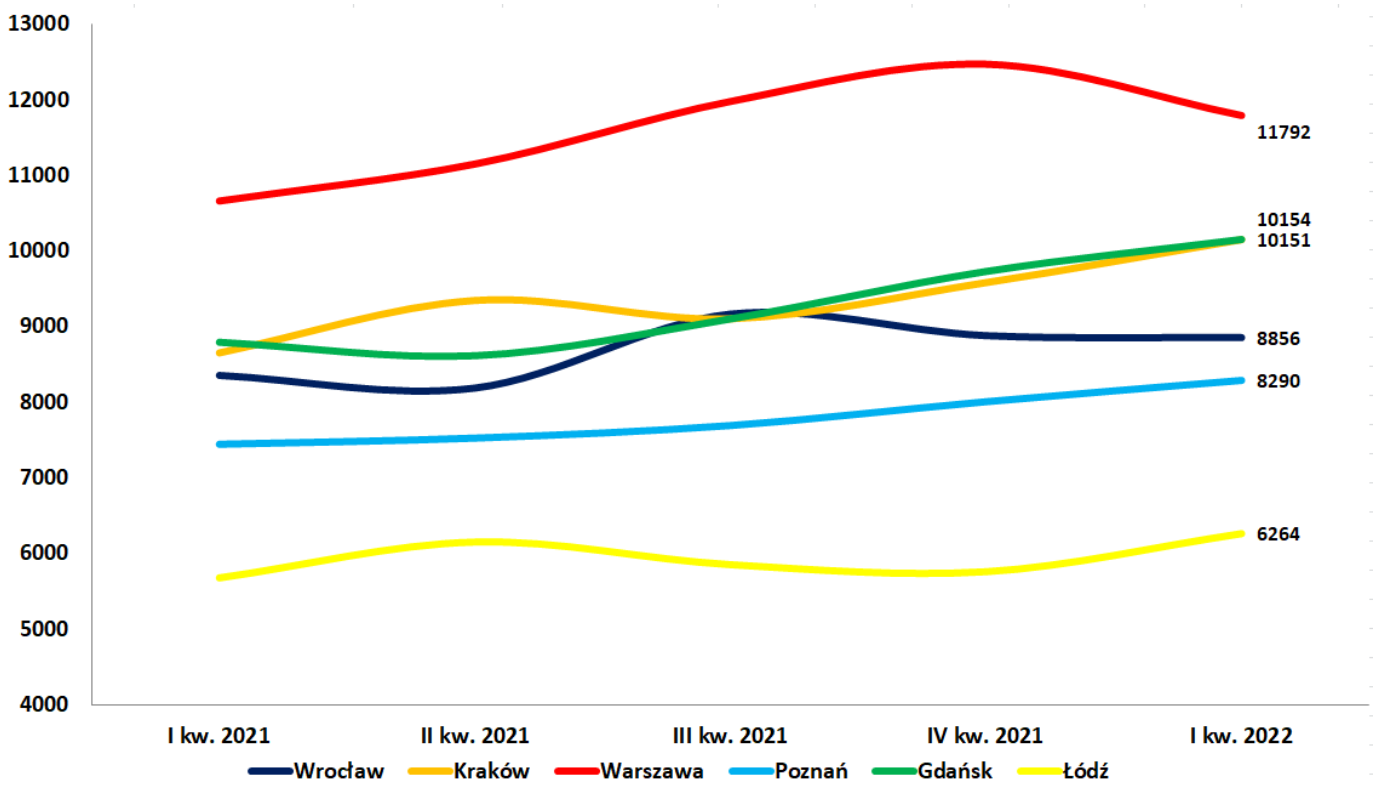
ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

Sytuację na rynku wtórnym mieszkań należy rozpatrywać w kontekście zachodzących zdarzeń, które nie są bez znaczenia dla kształtowania się popytu i cen nieruchomości. Podwyżki stóp procentowych oraz niepewna sytuacja na rynku będąca wynikiem wojny za naszą wschodnia granicą nie sprzyjają podejmowaniu decyzji o zakupie. Coraz bardziej rynek mieszkaniowy zamyka się też na klientów kredytowych, których zdolność do finansowania zakupu spada z każdym kwartałem.

W tym kontekście warto przyjrzeć się cenom, które pojawiły się w transakcjach w I kw. 2022 r. Pierwsza i szczególnie ciekawa obserwacja to spadek średniej ceny transakcyjnej w Warszawie, która znów nie przekracza 12 000 zł za m kw. i jest niższa o 5,4 proc. w odniesieniu do IV kw. 2021 r. Z kolei w dwóch miastach – Krakowie i Gdańsku dzięki wzrostom cen po raz pierwszy w naszym zestawieniu udało się przebić barierę 10 000 zł za m kw. Średnie ceny mieszkań w tych dwóch lokalizacjach są niemal identyczne, choć dane historyczne wskazują, że zwykle Stolica Małopolski charakteryzowała się wyższymi cenami niż w Gdańsku. Kolejne miasto z wysokimi cenami mieszkań to Wrocław, lecz tutaj nie odnotowaliśmy znaczących zmian w porównaniu do poprzedniego kwartału, a średnia cena zbliża się do 9000 zł za m kw. Kilkaset złotych taniej za m kw. jest w Poznaniu. Rekordzistą wzrostów jest jednak Łódź, gdzie kwartalne tempo wzrostów imponuje (8,8 proc.). Obecnie za m kw. lokalu w tym mieście płacimy ponad 6200 zł. Podobnie jak w Gdańsku wzrosty r/r wynoszą 15,5 proc. Nie są to jednak rekordy roczne podwyżek. Liderem jest Kraków, gdzie ceny wzrosły o ponad 17 proc.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w I kw. 2022	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
WROCŁAW	8 856 zł	-0,3%	6,0%	4,8%	2,1%	460 000 zł	53
KRAKÓW	10 151 zł	5,9%	17,3%	4,1%	1,2%	458 000 zł	55
WARSZAWA	11 792 zł	-5,4%	10,6%	4,5%	1,7%	642 000 zł	55
POZNAŃ	8 290 zł	3,5%	11,3%	2,0%	1,9%	402 000 zł	50
GDAŃSK	10 154 zł	4,4%	15,5%	0%	1,7%	514 000 zł	52
ŁODŹ	6 264 zł	8,8%	15,5%	2,4%	1,7%	316 000 zł	51

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



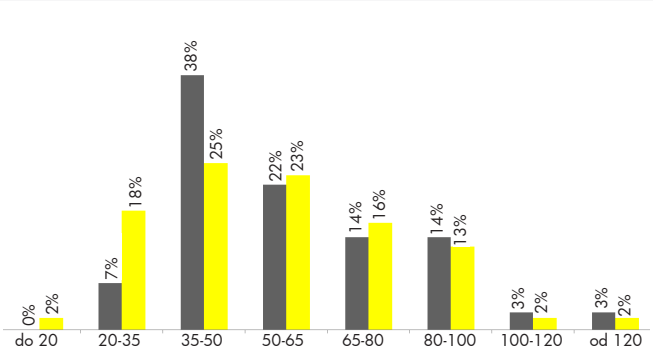
PARAMETRY TRANSAKCJI NA RYNKU WTÓRNYM

Co czwarte mieszkanie sprzedawane na rynku wtórnym w Warszawie ma powierzchnię między 35 a 50 m kw. Nieco rzadziej wybierane są lokale o większym metrażu – pomiędzy 50 a 65 m kw. (23 proc.) oraz pomiędzy 20 a 35 m kw. (18 proc.). W porównaniu do sytuacji sprzed 12-stu miesięcy nastąpił dość duży rozdźwięk, gdyż obecnie decyzje zakupowe klientów rozkładają się na szeroki zakres metrażowy lokali podczas gdy przed rokiem znaczącą dominantę stanowiły mieszkania o metrażu 35-50 m kw. Największą popularnością cieszą się mieszkania między 400 a 500 tys. zł., a najczęściej spotykanym przedziałem ceny za m kw. jest 11-12 tys. zł.

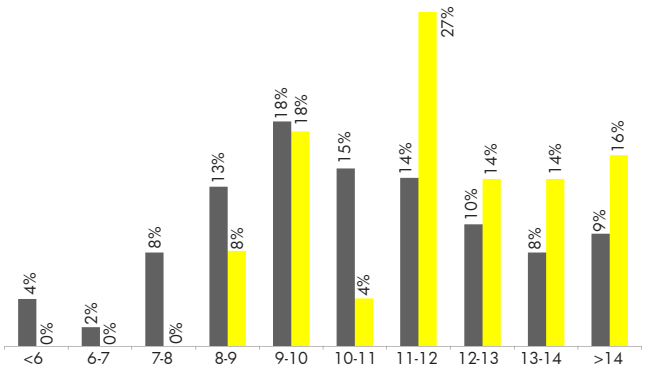
W innych największych polskich miastach prawie trzy czwarte wszystkich transakcji dotyczy metraży między 35 a 65 m kw. a 69 proc. transakcji lokali w cenie 200-500 tys. zł. W przeciwieństwie do Warszawy, gdzie nie odnotowaliśmy transakcji w cenie m kw. niższej niż 8 000 zł, w pozostałych największych miastach, głównie za sprawą Łodzi, można jeszcze spotkać wiele ofert mieszczących się w tych przedziałach kwotowych.

WARSZAWA

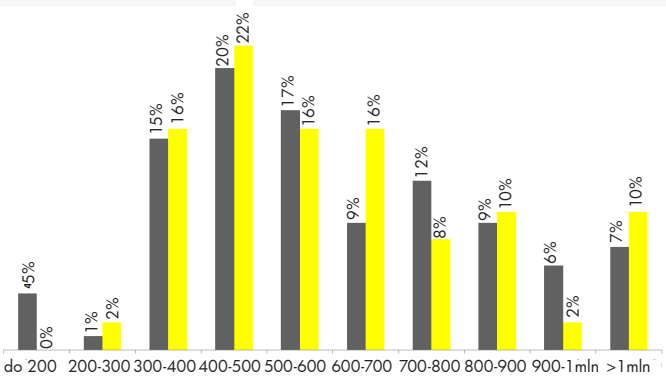
powierzchnia (m2)



cena za m2 (w tys. PLN)

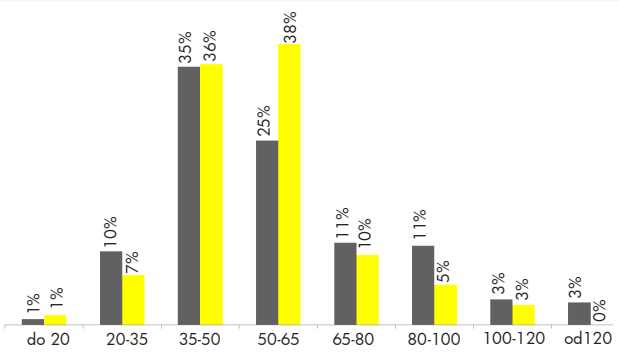


cena całkowita (w tys. PLN)

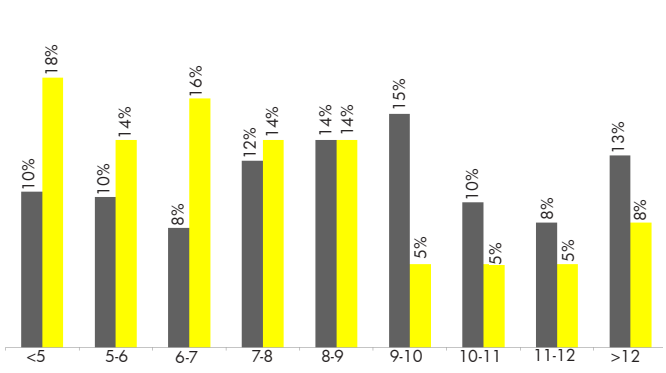


5 MIAST

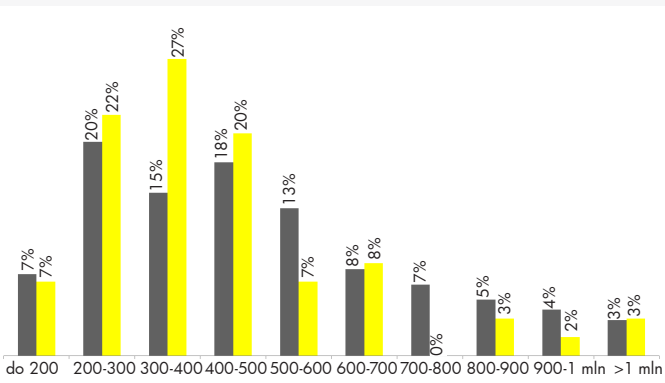
powierzchnia (m2)



cena za m2 (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)

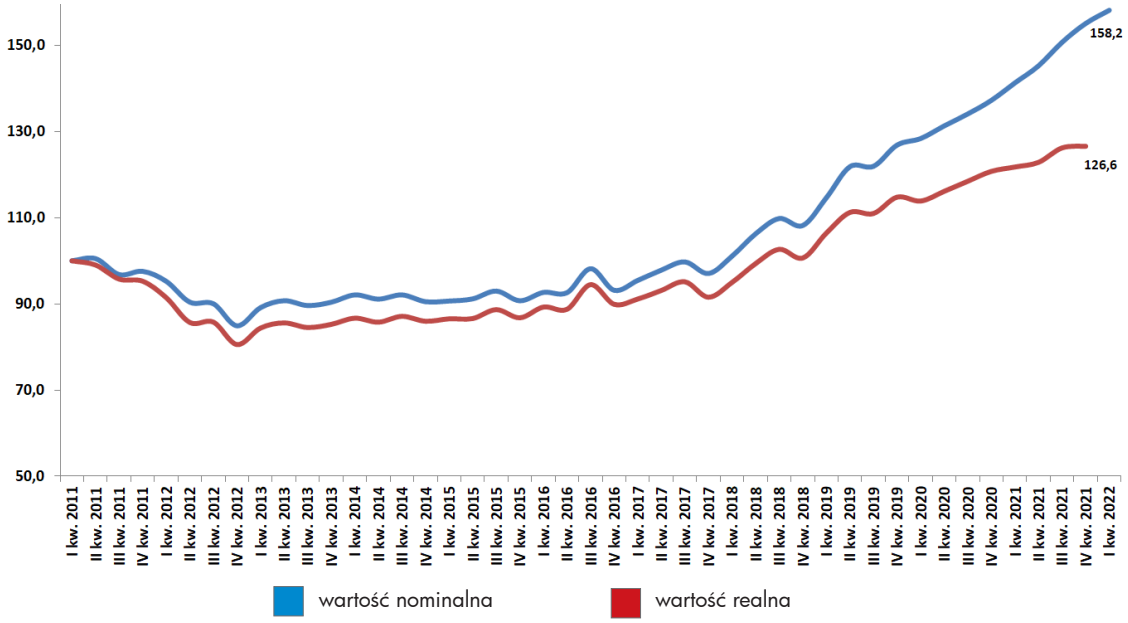


2021 kw. I
2022 kw. I

Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

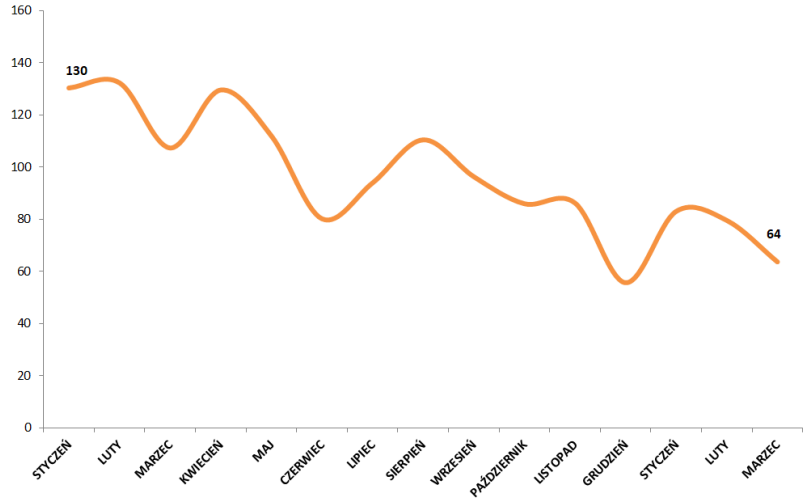
Kolejne podwyżki cen mieszkań w większości analizowanych miast spowodowały, że ponownie mamy do czynienia z rekordowym odczytem Indeksu Cen Mieszkań, który obecnie wynosi 158,2 pkt. Pomijając korekty cen lokali w Warszawie oraz stabilizację cen we Wrocławiu, w innych lokalizacjach średnie ceny odnotowane w transakcjach są wyższe niż przed kwartałem. Rynek wtórny jest mocno uzależniony od sytuacji na rynku deweloperskim, a tam próżno szukać obniżek. Galopująca inflacja, rosnące ceny robocizny i materiałów budowlanych to tylko niektóre czynniki, które sprawiają, że jak na razie możliwość zakupu tańszych mieszkań od dewelopera pozostaje na poziomie życzeniowym potencjalnych klientów. Być może dopiero kolejne podwyżki stóp procentowych mogą wpłynąć na spadek zainteresowania zakupami. Jednak pamiętajmy, że mimo odpływu z rynku klientów kredytowych, nadal silną grupę stanowią klienci realizujący zakupy wyłącznie za gotówkę.



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

Nasz indeks co kwartał pokazuje stopień zainteresowania rynkiem mieszkaniowym wśród nowych klientów. Pierwsze miesiące roku nie były czasem szczególnej aktywności potencjalnych nabywców mieszkań. Jak widać, w porównaniu do analogicznego okresu z 2021 r. widoczny jest znaczący spadek odczytów indeksu. Rok temu kształtował się on w zakresach 107-132 pkt., by w tym roku osiągnąć maksymalny odczyt w styczniu wynoszący zaledwie 83 pkt. Klientów odstraszają nie tylko wysokie ceny, ale i pozostałe czynniki takie jak wysokość stóp procentowych, które „wypychają" z rynku kolejne grupy osób marzących o zakupie mieszkania. Na rynku jest też coraz bardziej ograniczona liczba nabywców gotówkowych, którzy dotychczas stanowili silny segment popytowy. Wiele wskazuje na to, że kolejne miesiące będą należeć do kupujących, którzy być może nie będą jeszcze dyktować warunków na rynku, ale o ich względy coraz silniej będą zabiegać zarówno indywidualni sprzedający, jak i deweloperzy.



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.

metrohouse

CZAS SPRZEDAŻY

Ponownie mamy do czynienia z wydłużeniem czasu sprzedaży mieszkań w Warszawie. W poprzednim kwartale były to 123 dni, a obecnie 129. Na największym w Polsce rynku mieszkaniowym sprzedaż mieszkania staje się coraz bardziej długotrwałym procesem. Wzrosty stóp procentowych ograniczyły popyt na lokale, a wysokie ceny stoją u podstaw coraz słabszej aktywności klientów, którzy w tym roku zdecydowali się wejść na rynek w poszukiwaniu lokum. Oczywiście nadal mamy do czynienia z szybkimi transakcjami – są mieszkania, które sprzedały się w zaledwie dzień czy dwa. Wydłużający się czas sprzedaży jest jednak elementem, który powinien być brany pod uwagę przez sprzedających przy ustalaniu ceny ofertowej. W pozostałych miastach mamy do czynienia z krótszym czasem sprzedaży. W koszyku 5-ciu największych miast czas oczekiwania na nabywcę wynosi średnio 93 dni, a w pozostałych lokalizacjach 80 dni. Jak widać, najszybciej sprzedamy mieszkanie poza największymi ośrodkami.

Czas sprzedaży/dni			
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
I kwartał 2021	94	104	91
I kwartał 2022	129	93	80

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

Użytkownicy strony metrohouse.pl przeglądając oferty mieszkań na sprzedaż w stolicy największą uwagę przywiązują do lokali z Mokotowa (aż 17,2 proc.) i Pragi Południe (11,7 proc.). Obserwując jednak przekrój transakcji największy odsetek klientów decyduje się na zakup mieszkania na Woli (15,5 proc.), Ursynowie (12,8 proc.), Pradze Południe (12,1 proc.) oraz na Bielanach (11,1 proc.). W porównaniu do poprzedniego zestawienie dość duży spadek odnotowała Białołęka, która zwykle była jedną z najczęściej wybieranych dzielnic do zamieszkania. Widocznie zyskują za to Bielany. Jak można się było spodziewać, coraz bliższy termin otwarcia stacji metra na Bródnie powoduje wzrost odsetka transakcji na Targówku.

Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

największe zainteresowanie — najmniejsze zainteresowanie

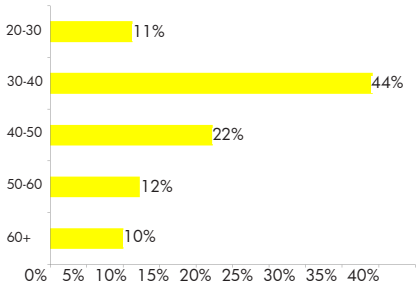
DZIELNICA	I KW 2021	I KW 2022	ODSETEK TRANSAKCJI W I KW 2022 R.
Bemowo	6,2%	6,3%	6,9%
Białołęka	8,2%	6,4%	8,6%
Bielany	5,0%	8,4%	11,1%
Mokotów	15,8%	17,2%	6,9%
Ochota	4,9%	5,2%	5,2%
Praga Północ	3,5%	<1%	3,4%
Praga Południe	9,7%	11,7%	12,1%
Rembertów	<1%	<1%	<1,0%
Śródmieście	5,4%	6,1%	1,7%
Targówek	4,6%	5,0%	6,9%
Ursus	4,1%	4,1%	3,4%
Ursynów	8,8%	8,2%	12,8%
Wawer	2,6%	1,7%	<1%
Wesoła	<1%	1,1%	<1%
Wilanów	5,2%	3,3%	3,4%
Włochy	2,5%	2,9%	<1%
Wola	10,0%	8,3%	15,5%
Żoliborz	2,9%	1,1%	<1%

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.

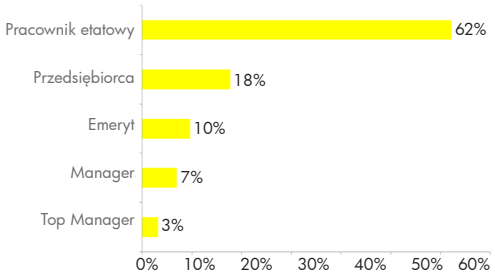
PROFIL KUPUJĄCYCH

44 proc. wszystkich klientów nabywających mieszkania w sieci Metrohouse mieści się w przedziale wiekowym 30-40 lat. W ostatnim czasie z 15 do 11 proc. zmalał odsetek najmłodszych klientów do 30 roku życia. Może to mieć związek z rosnącymi stopami procentowymi i spadkiem zdolności kredytowej, która w tej grupie wiekowej może być szczególnie bolesna. Jak można było oczekiwać droższy pieniądz przełożył się na mniejsze zainteresowanie zakupami inwestycyjnymi. Po koniec 2021 r. zakup inwestycyjny deklarowało 41 proc. klientów podczas gdy w I kw. 2022 r. wskaźnik ten spadł do 32 proc. Najczęściej kupujemy mieszkania w celu zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych, a wśród nabywców przeważają osoby dokonujące transakcji pierwszy raz w życiu.

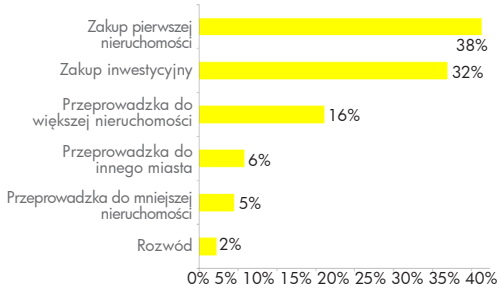
WIEK KUPUJĄCYCH



PROFESJA



POWÓD ZAKUPU



WIEK	ŚREDNIA CENA	m²
20-30	295 000	51
30-40	366 000	59
40-50	331 000	51
50-60	345 000	48
60+	412 000	55

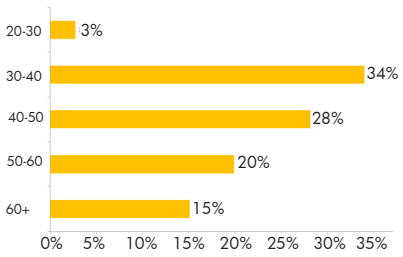
PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m²
Emeryt	372 000	49
Manager	354 000	56
Pracownik etatowy	320 000	53
Przedsiębiorca	412 000	62
Top Manager	577 000	65

POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m²
Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	263 000	46
Przeprowadzka do większej nieruchomości	440 000	64
Zakup inwestycyjny	359 000	50
Zakup pierwszej nieruchomości	332 000	57
Przeniesienie się do innego miasta	335 000	55
Rozwód	261 000	40

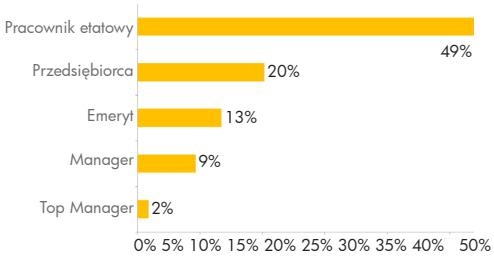
PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

W przypadku klientów podażowych, największą ich grupę stanowią osoby w wieku 30-40 lat. Jest to 34 proc. wszystkich zbywców mieszkań w Metrohouse. Dość licznie reprezentowana jest też grupa wiekowa 40-50 lat (28 proc.). Prawie co trzeci sprzedający deklaruje, że sprzedaż związek z zakupem większej nieruchomości, co może stanowić dość istotny kierunek dla deweloperów, którzy po erze budowy małych mieszkań muszą nastawić się na falę zainteresowania także w segmentach większych niż te, do których nas przyzwyczaili.

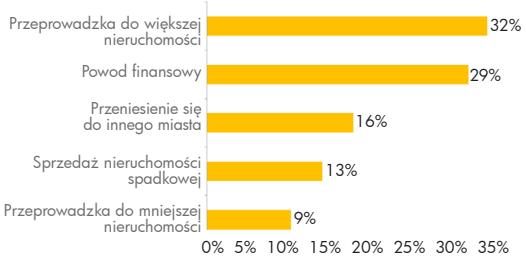
WIEK SPRZEDAJĄCEGO



PROFESJA SPRZEDAJCEGO



POWÓD SPRZEDAŻY



WIEK	ŚREDNIA CENA	m²
20-30	286 000	58
30-40	337 000	53
40-50	343 000	54
50-60	389 000	55
60+	311 000	57

PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m²
Emeryt	311 000	56
Manager	392 000	55
Pracownik etatowy	309 000	54
Przedsiębiorca	435 000	54
Top Manager	375 000	48

POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m²
Powód finansowy	364 000	55
Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	350 000	64
Przeprowadzka do większej nieruchomości	312 000	52
Przeniesienie się do innego miasta	355 000	55
Sprzedaż nieruchomości spadkowej	361 000	53

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.

metrohouse

RYNEK PIERWOTNY MIESZKAŃ

Miniony kwartał upłynął pod znakiem mniejszej sprzedaży nowych mieszkań. Warto dowiedzieć się, czy ceny „M" od deweloperów zareagowały na ograniczony popyt.

Poprzedni kwartał z całą pewnością nie był szczególnie pozytywny dla firm deweloperskich. Już w styczniu dała znać o sobie ograniczona zdolność kredytowa Polaków. Dodatkowym czynnikiem były obawy związane z wybuchem wojny za wschodnią granicą. Dane portalu RynekPierwotny.pl wskazują, że marcowa sprzedaż nowych mieszkań z sześciu największych miast była o 6% mniejsza od styczniowego wyniku. Równocześnie miał miejsce dalszy wzrost kosztów budowy lokali deweloperskich. Warto dowiedzieć się, jak w pierwszym kwartale bieżącego roku średnie ceny nowych mieszkań reagowały na zmiany popytowe i kosztowe.

Dobrym wprowadzeniem do analizy na pewno są informacje na temat zmian średnich ofertowych stawek za 1 mkw. nowego mieszkania. Dane z największej w Polsce bazy ofert deweloperów wskazują, że kwartalne wzrosty notowane w największych miastach wyglądały następująco:

- Warszawa - wzrost o 8,3% (do 13 020 zł/mkw.)
- Kraków - wzrost o 6,9% (do 11 573 zł/mkw.)
- Łódź - wzrost o 5,5% (do 8 545 zł/mkw.)
- Wrocław - wzrost o 2,2% (do 10 440 zł/mkw.)
- Poznań - wzrost o 7,5% (do 9 691 zł/mkw.)
- Gdańsk - wzrost o 3,5% (do 11 182 zł/mkw.)

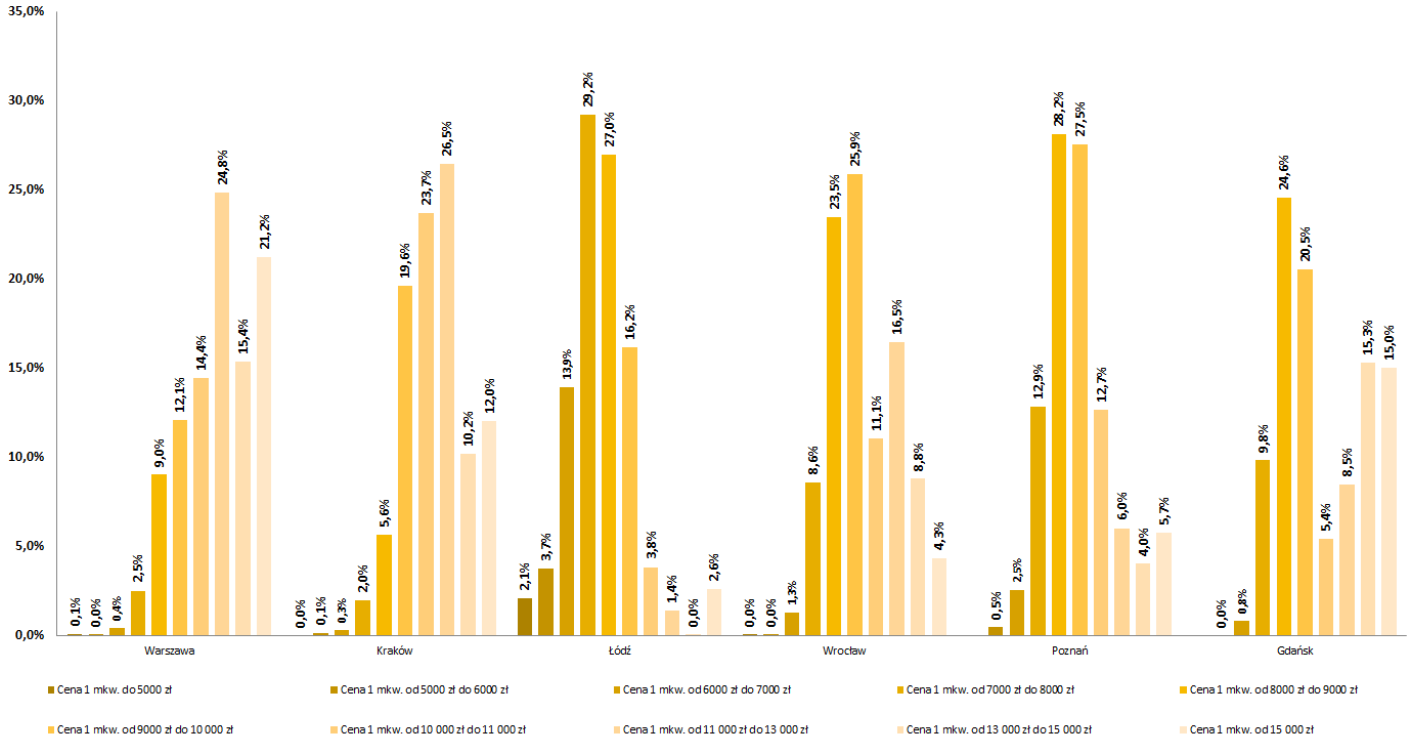
Bardzo sugestywny wydaje się fakt, że podwyżki względem IV kw. 2021 r. odnotowano na terenie wszystkich badanych metropolii. Wyniki dotyczące Warszawy, Krakowa, Łodzi oraz Poznania są szczególnie istotne (zobacz poniższa tabela). W marcu Stolica Wielkopolski bardzo zbliżyła się już do poziomu 10 000 zł/mkw. i wszystko wskazuje, że zostanie on przekroczony. Warto pamiętać, że w Poznaniu popyt na nowe „M" od grudnia 2021 r. do marca 2022 r. utrzymywał się na stabilnym i dość wysokim poziomie. Był to wyjątek w grupie analizowanych miast. Znaczenie może mieć fakt, że Poznań wciąż cechuje się dość dużym udziałem nowych „M" z ceną ofertową nie większą niż 8000 zł/mkw.

ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (IV KW. 2021 R./I KW. 2022 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - I KW. 2022 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - IV KW. 2021 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	13 020 zł	12 020 zł	8,3%
KRAKÓW	11 573 zł	10 830 zł	6,9%
ŁÓDŹ	8 545 zł	8 096 zł	5,5%
WROCŁAW	10 440 zł	10 217 zł	2,2%
POZNAŃ	9 691 zł	9 016 zł	7,5%
GDAŃSK	11 182 zł	10 801 zł	3,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

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



Druga z tabel odpowiada na pytanie o przyczyny zaobserwowanych podwyżek średniej ceny nowego metrażu. Wspomniane zestawienie pokazuje, jak w ujęciu kwartalnym zmienił się udział nowych lokali z poszczególnych grup cenowych. Na uwagę zasługuje między innymi rozbudowa oferty krakowskich mieszkań kosztujących ponad 15 000 zł/mkw. Jednocześnie zmniejszało się znaczenie rynkowe nowych lokali z ceną ofertową na poziomie 7000 zł/mkw. - 9000 zł/mkw. Podobne zjawisko było widoczne na terenie Poznania. Zmiany cenowe w dwóch wymienionych miastach mogą przyspieszyć proces, który jest już wyraźny pod Warszawą. Mowa o rozbudowie oferty tańszych mieszkań położonych w gminach niedaleko metropolii. Część takich „M" będzie można kupić w ramach rządowego programu gwarancji niskiego wkładu własnego.

ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZEŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (IV KW. 2021 R. - I KW. 2022 R.)

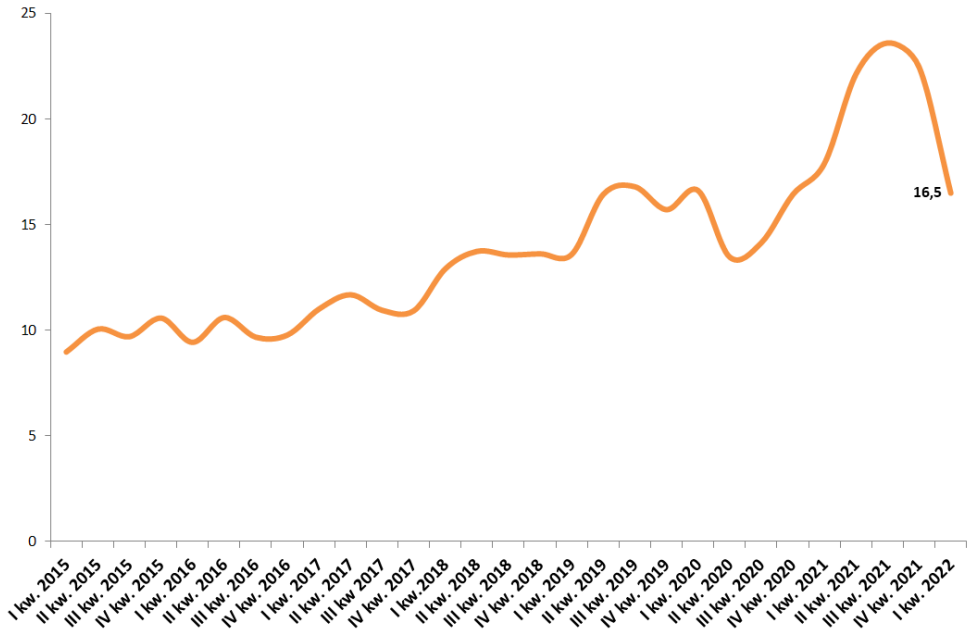
NAZWA MIASTA	WARSZAWA	KRAKÓW	ŁÓDŹ	WROCŁAW	POZNAŃ	GDAŃSK
Cena 1 mkw. do 5 000 zł	0,1 p.p.	0,0 p.p.	0,5 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.
Cena 1 mkw. od 5 000 zł do 6 000 zł	-0,1 p.p.	-0,4 p.p.	-0,1 p.p.	-0,1 p.p.	-0,1 p.p.	0,0 p.p.
Cena 1 mkw. od 6 000 zł do 7 000 zł	-0,4 p.p.	0,0 p.p.	-0,9 p.p.	-2,1 p.p.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

credipass

RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Na moment pisania tego tekstu jesteśmy już po ósmej podwyżce stóp procentowych. Po ostatniej podwyżce stopa referencyjna NBP została podwyższona do poziomu 5,25%. Jeszcze parę miesięcy temu rynek spekulował, że poziom do którego dojdziemy to 3,5-4,0% w ciągu pierwszego półrocza 2022. Najnowsze prognozy mówią o poziomie 5,5-6,0% do końca 2022. Główną przyczyną podwyżek będzie próba gaszenia już dwucyfrowej inflacji, która za marzec 2022 wyniosła aż 11%. Na ten moment nie widać, aby podnoszenie stóp procentowych przez RPP powodowało wyhamowanie inflacji, ponieważ efekty tych działań widoczne są w dłuższej perspektywie. Szczyt inflacji jeszcze przed nami, a kluczowy w tym wszystkim jest wzrost cen surowców i żywności związany z agresją Rosji na Ukrainę.
Podwyżki stóp procentowych to odczuwalny dla wszystkich wzrost aktualnych rat kredytowych oraz spadek zdolności kredytowej dla nowych kredytobiorców. Analizując rok do roku widzimy spadek zdolności w zależności od banku o 45% do nawet 65%. Przyczyną tego spadku jest również rekomendacja Komisji Nadzoru Finansowego, która weszła w życie 1 kwietnia 2022, zalecająca liczenie zdolności z buforem 5,0% czyli zakładając wzrost oprocentowania kredytu o taką wartość. Dotychczasowe założenia rekomendowały liczenie zdolności z buforem 2,5%. W ciągu ostatnich 12-stu miesięcy raty kredytów wzrosły już o około 80%. Przyjmując pod uwagę projekcje wzrostu stóp, pewnie niedługo przekroczymy dwukrotność wysokości raty przed serią podwyżek.
Pierwszy kwartał 2022 to czas znaczącego zwiększenia zainteresowania klientów oprocentowaniem stałym kredytów. Banki w tym okresie głównie zajmowały się podpisywaniem aneksów do istniejących już umów, które zmieniały oprocentowanie zmienne na stałe. Pierwszy raz w historii mamy przypadek, gdzie średnie oprocentowanie kredytu ze stopą stałą jest niższe niż ze stopą zmienną. Wynika to z tego, że część banków nie zaktualizowała jeszcze swojej oferty o ostatnią dużą podwyżkę stóp procentowych. Aktualnie średnie oprocentowanie kredytu ze zmienną stopą procentową wyniosło ok. 7,55% a ze stopą stałą ok. 7,3%. Dla przypomnienia, jeszcze dwa kwartały temu ta różnica wynosiła 1,46% na niekorzyść oprocentowania stałego.
Pozytywną informacją płynącą z rynku jest widoczna obniżka marż kredytu. Już praktycznie każdy bank obniżył mniej lub więcej swoje marże w stosunku do wartości jakie były w zeszłym roku. W aktualnie trudnych realiach rynku kredytowego banki będą starały się przyciągnąć do siebie klientów właśnie przez obniżanie marż. To dobry moment na poszukanie wraz z ekspertem finansowym możliwości refinansowania kredytu hipotecznego zaciągniętego jakiś czas temu przy wyższej marży. Dodatkowo przy wzroście wartości nieruchomości być może jesteśmy w stanie uzyskać o wiele lepszą marżę, ponieważ wartość zabezpieczenia dla banku wzrosła.

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

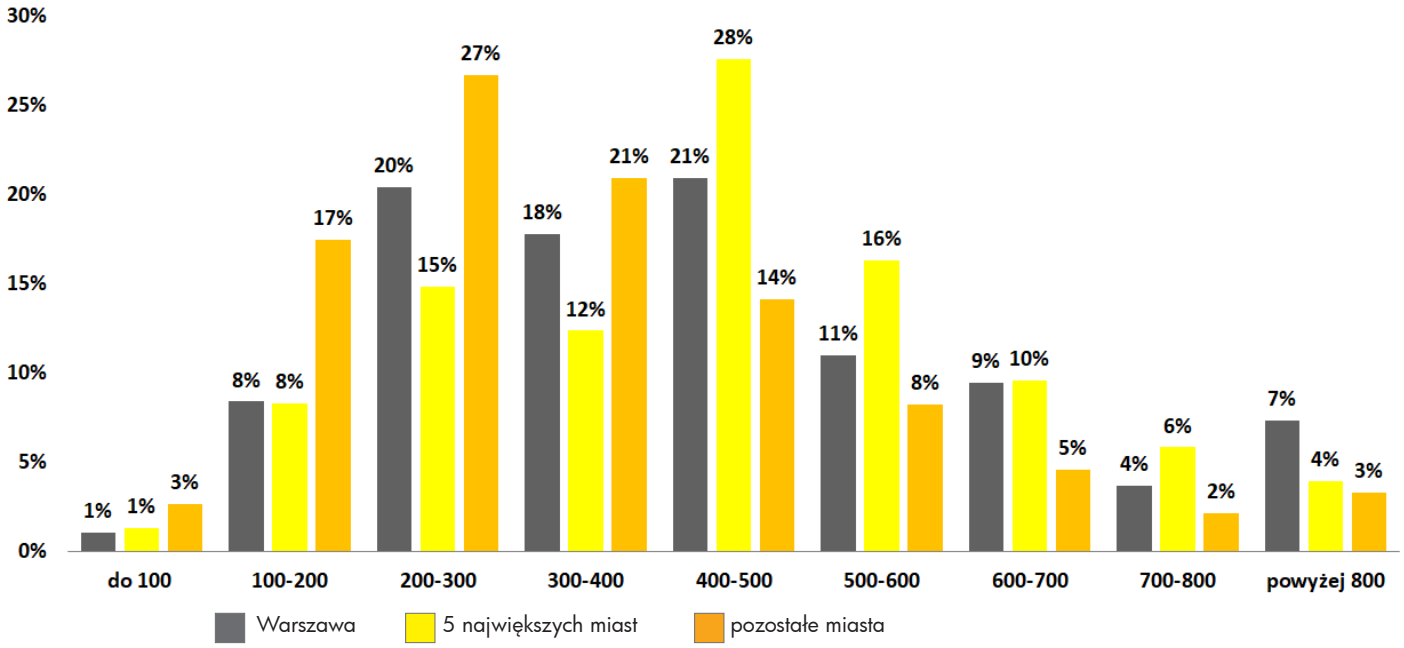


Kolejne rekordy na rynku kredytów mieszkaniowych nie pojawią się raczej szybko w naszych zestawieniach. I kw. 2022 r. pokazuje, że decyzje RPP w połączeniu z kilkoma innymi czynnikami sprawiają, że zmniejsza się popyt na kredyty na zakup nieruchomości. Według naszych szacunków I kw. 2022 r. może zamknąć się wartością ok. 16,5 mld zł udzielonych kredytów hipotecznych, co jest wynikiem o prawie 6 mld słabszym niż w poprzednim kwartale.

Dane źródłowe:

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

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



W I kw. 2022 r. w stolicy zauważalne jest nieznaczne zmniejszenie udziałów kredytów hipotecznych o najwyższych wartościach. W ubiegłym kwartale odsetek kredytów udzielonych na kwoty powyżej 600 tys. zł wyniósł 23 proc., a obecnie jest to 20 proc. Co ciekawe, jest to dokładnie tyle samo ile w koszyku pozostałych największych miast w Polsce. Z 46 do 50 proc. wzrósł natomiast w Warszawie odsetek kredytów od 300 do 600 tys. zł. Kredyty do 100 tys. zł są dość dużą rzadkością na rynku hipotek, natomiast znacznie bardzie popularne są już kredyty o wartości 100-200 tys. zł. W lokalizacjach poza największymi metropoliami to 17 proc. wszystkich kredytów udzielonych dzięki wsparciu ekspertów Credipass.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021	IV kw. 2021	I kw. 2022
Warszawa	408 387	394 215	406 140	430 454	460 799	444 789
5 największych miast	332 348	336 961	310 985	349 709	364 636	393 196
pozostałe miejscowości	296 557	293 417	304 148	300 519	303 630	310 178

W Warszawie średnia kwota udzielanego kredytu tylko nieznacznie, bo o kilkanaście tysięcy, różni się od wyliczeń sprzed kwartału. Z jednej strony nieco niższa kwota kredytu może wydawać się zaskakująca, ale musimy też brać pod uwagę zmienność koszyka transakcyjnego, którego konstrukcja ma znaczący wpływ na kształtowanie się średnich kwot kredytu. W przypadku innych dużych miast średni kredyt wzrósł o ponad 28 tys. zł, a w przypadku pozostałych lokalizacji o 6,5 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.

credipass

ŚREDNIA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA

Kredytobiorca	IV kw. 2020	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021	IV kw. 2021	I kw. 2022
RODZINA 2+2	696 000	683 000	629 000	611 000	492 000	301 000
PARA nieformalny związek	873 000	839 000	827 000	810 000	632 000	464 000
SINGIEL	549 000	518 000	487 000	485 000	395 000	291 000

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

To pierwsze tego typu zestawienie, kiedy jesteśmy obserwatorami tak istotnych zmian w zdolności kredytowej trzech naszych modelowych grup klientów. Jest to jeden z efektu cyklicznych wzrostów stóp procentowych oraz zmian w Rekomendacji KNF. Przy rodzinie 2+2 spadek zdolności wynosi 191 tys. zł. Jeśli przyszłymi kredytobiorcami jest para bez dzieci zdolność zmniejsza się o 168 tys. zł, a przy singlu o 104 tys. zł. Kwoty, które mogą pożyczyć banki nie napawają zatem optymizmem. Wystarczy porównać je ze średnimi cenami mieszkań w największych miastach, żeby stwierdzić, że znalezienie mieszkania do zakupu w tych widełkach cenowych może być misją ciężką do realizacji.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA								
	I kw. 2021	II kw. 2021	III kw. 2021		IV kw. 2021		I kw. 2022	
			zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe
300 000	927 zł	921 zł	983 zł	1 179 zł	1 276 zł	1 406 zł	1 686 zł	1 645
500 000	1 546 zł	1 536 zł	1 639 zł	1 965 zł	2 127 zł	2 344 zł	2 810 zł	2 742

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

Decyzje RPP mają też istotne przełożenie na wysokość rat naszych kredytów. Jeśli obecnie zaciągniemy kredyt na zakup mieszkania w cenie 300 tys. zł i posiadamy wkład własny w wysokości 20 proc. ceny zakupu musimy nastawiać się na średnią ratę w wysokości 1686 zł przy zmiennym oprocentowaniu i 1645 zł przy oprocentowaniu stałym. Przy mieszkaniu za pół miliona rata wyniesie odpowiednio 2810 zł i 2742 zł. Przypomnijmy, że w przypadku pierwszego z mieszkań rok temu rata nie przekraczała 1000 zł, a w przypadku drugiego z nich było to nieco ponad 1500 zł.

goldfinance
eksperci finansowi

ZMIENIAMY SIĘ W...

credipass

W ramach Grupy Duna House oferujemy usługi pośrednictwa finansowego realizowane na terenie kilku krajów Europy (Włochy, Węgry, Polska).
Nasi eksperci finansowi liczą już łącznie ponad 5000 osób (z czego ponad 1000 osób w Polsce), a łączny wolumen udzielonych kredytów w 2021 r. przekroczył 2,5 mld euro (prawie 12 mld zł).

W naszym kraju usługi pośrednictwa finansowego realizowane były dotychczas przez ekspertów działających pod marką Gold Finance.

Nadszedł jednak czas, aby stworzyć silną, rozpoznawalną w całej Europie markę pośredników finansowych, dlatego podjęliśmy decyzję, że zmieniamy nazwę na **Credipass.** Tak jak to robimy od 15-stu lat, ale tym razem pod zupełnie nowym szyldem, nadal będziemy rzetelnie i profesjonalne wspierać klientów w doborze produktów finansowych, dostosowanych do ich indywidualnych potrzeb. Oferta obejmuje kredyty (gotówkowe, hipoteczne, firmowe), ubezpieczenia oraz inne produkty adresowane do klientów indywidualnych i przedsiębiorców.

Zmieniamy się dla Was!

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