

metrohouse

goldfinance
eksperti finansowi

BAROMETR METROHOUSE I GOLD FINANCE

Najnowsze dane
z rynku mieszkaniowego
i kredytów hipotecznych.

Wydanie 2
III kwartał 2019 r.



POLITYKA PRYWATNOŚCI

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

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

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

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

KOLEJNE WYDANIA RAPORTU

Data wydania

Zawartość

II połowa stycznia 2020

omówienie danych z IV kw. 2019

II połowa kwietnia 2020

omówienie danych z I kw. 2020

Ten i następane wydania raportów dostępne są do pobrania na 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 Praisnar (RynekPierwotny.pl)**

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



Rynek Pierwotny
znajdź i zamieszkaaj



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

Indeks popytu wskazuje na duże zainteresowanie zakupami mieszkaniowymi. Wrześniowy odczyt indeksu, o 13 proc. wyższy niż przed rokiem, pozwala stwierdzić, że Polacy nadal intensywnie monitorują rynek. Na rynku wtórnym mieszkań średnie roczne wzrosty cen lokali kształtują się od 7 proc. w Poznaniu do 15 proc. w Łodzi. Należy jednak zwrócić uwagę na zahamowanie wzrostów w analizowanym III kwartale bieżącego roku. Poza Krakowem, gdzie w porównaniu do poprzedniego kwartału płacimy za mieszkania o 2,9 proc. więcej, we Wrocławiu, Warszawie i Łodzi podwyżki nie przekroczyły 1 proc., natomiast w Gdańsku i Poznaniu zanotowaliśmy niewielkie korekty w dół. W dalszym ciągu największym zainteresowaniem cieszą się mieszkania o metrażach od 35 do 50 m kw., które nadal nabywane są w celach inwestycyjnych. Duże zainteresowanie rynkiem mieszkaniowym skutkuje skróceniem czasu sprzedaży. Obecnie sprzedający czekają na klienta średnio od 82 dni w mniejszych miastach do 94 dni w Warszawie. Gwarantem szybkiej sprzedaży jest posiadanie mieszkania w najbardziej pożądanym segmencie metrażowym (głównie 2 pokoje) oraz konkurencyjna cena ofertowa. Sprzedający, mimo wysokich cen, nie są zainteresowani zbyt dużymi obniżkami. Podczas ostatecznych negocjacji cena spada zwykle od 2 do 4 proc.

Dane z rynku pierwotnego wskazują, że w porównaniu do II kwartału szybkie wzrosty cen były widoczne tylko na terenie Gdańska, gdzie za m kw. płacimy już średnio 8317 zł. Warto podkreślić, że Stolica Pomorza wyprzedziła Kraków i stała się drugą „najdroższą” metropolią w Polsce. Jednocześnie w Warszawie i Gdańsku bardzo mocno rozbudował się segment nowych mieszkań, które deweloperzy wyceniają na ponad 10 000 zł/m kw. Udział wspomnianych lokali w całej ofercie firm deweloperskich wynosi odpowiednio 31% (Warszawa) oraz 23% (Gdańsk). Tym dwóm miastom mocno ustępuje m.in. Kraków (wynik: 12%) oraz Wrocław (11%).

Oferta kredytów hipotecznych nie uległa znaczącej zmianie w stosunku do poprzedniego kwartału. W pojedynczych przypadkach możemy zobaczyć lekkie podwyżki marż kredytów hipotecznych. Nadal banki mocno promują klientów własnych tworząc dla nich odrębne oferty kredytowe. Prawdopodobnie możemy się jeszcze spodziewać drobnych zmian ofert bankowych w czwartym kwartale, który będzie zamykał wyniki sprzedażowe banków za 2019 r.

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:



Największe wzrosty cen na rynku wtórnym r/r odnotowujemy w Łodzi (15 proc.)?



W Gdańsku na rynku pierwotnym płacimy już średnio 8317 zł za m kw.?



W największych miastach średni czas sprzedaży mieszkania to 86 dni?



Średnia kwota negocjacji przy zakupie mieszkania to 2-4 proc.?



W największych miastach większość kredytów hipotecznych zawiera się między 200 a 500 tys. zł?

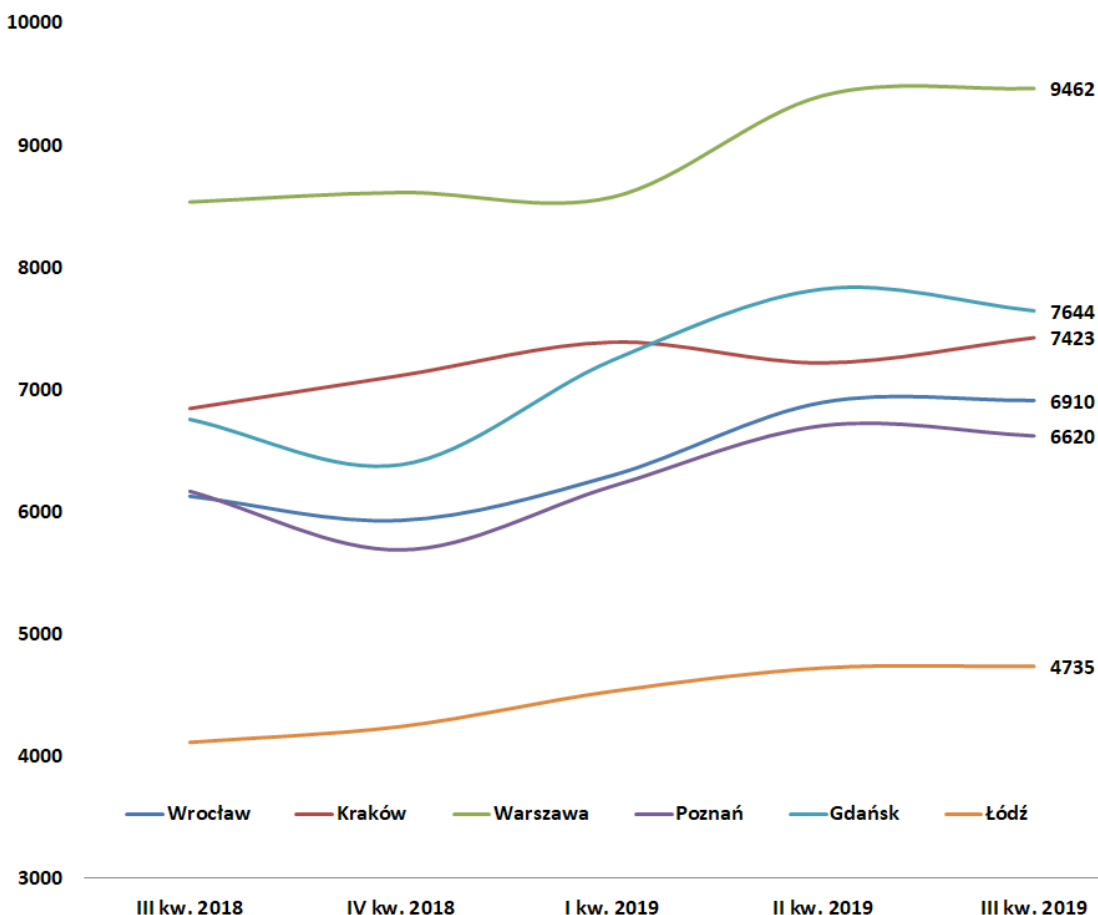
ŚREDNIE CENY TRANSAKCYJNE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

Po dość dużych podwyżkach cen mieszkań na rynku wtórnym w II kw. br., obecne ceny odnotowywane w transakcjach wydają się nieco wyhamowywać. Wyjątkiem jest Kraków, gdzie za mieszkania, w porównaniu do poprzedniego kwartału, płacimy o 2,9 proc. drożej. We Wrocławiu, Warszawie i Łodzi podwyżki były bardzo symboliczne, a w Poznaniu i Gdańsku ceny w transakcjach były nawet nieco niższe niż w poprzednim kwartale. Analizując wzrosty cen rok do roku liderem jest Łódź (15,1 proc.), przez Gdańskiem (13,2 proc.) i Wrocławiem (12,8 proc.).

Najdroższe mieszkania kupujemy w Warszawie, gdzie średnia cena w transakcjach wynosi 527,5 tys. zł. Natomiast w Łodzi, nawet mimo istotnych podwyżek średnia cena nie przekracza 250 tys. zł. W dalszym ciągu amatorzy negocjacji cen mogą czuć się zawiedzeni, ponieważ zwykle można utargować od 2 do 4 proc. ceny ofertowej. Wyjątkiem jest Warszawa, gdzie negocjacje sięgają nawet 5 proc.

MIASTO	Średnia cena transakcyjna w III 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	6 910 zł	0,2%	12,8%	3,9%	3,3%	382 000 zł	56
KRAKÓW	7 423 zł	2,9%	8,5%	2,8%	5,2%	285 000 zł	39
WARSZAWA	9 462 zł	0,6%	10,9%	2,3%	1,3%	527 500 zł	56
POZNAŃ	6 620 zł	-1,3%	7,4%	4,0%	0,5%	340 000 zł	51
GDAŃSK	7 644 zł	-2,3%	13,2%	4,0%	2,2%	298 000 zł	39
ŁODŹ	4 735 zł	0,3%	15,1%	0,7%	4,2%	241 000 zł	51

KSZTAŁTOWANIE SIĘ ŚREDNICH CEN TRANSAKCYJNYCH MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM W OKRESIE III KW. 2018 - III KW. 2019

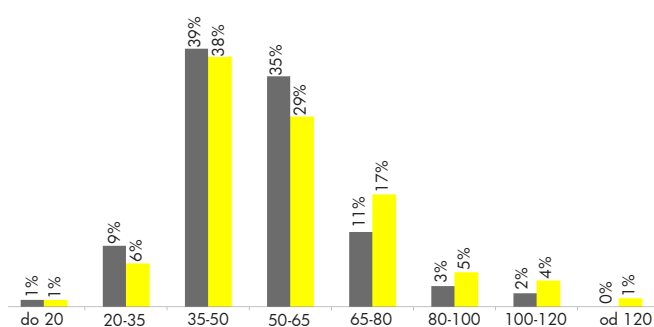


PARAMETRY TRANSAKCI NA RYNKU WTÓRNYM

W stolicy najwięcej zarejestrowanych transakcji dotyczy mieszkań o metrażu od 35 do 50 m kw. Jednak w porównaniu do III kw. 2018 r. widoczne jest zwiększone zainteresowanie lokalami, których metraż przekracza 65 m kw. Bardzo dobrze widać to w segmencie 65-80 m kw., gdzie przed rokiem odnotowano 11 proc. wszystkich transakcji, a obecnie jest to 17 proc. O ile przed rokiem większość transakcji (57 proc.) dotyczyła mieszkań w cenie od 300 do 500 tys. zł, to obecnie odsetek ten spadł do 46 proc. kosztem droższych mieszkań. Drastycznie zmniejszyła się też liczba transakcji w przedziale 6-7 tys. zł. W przypadku 5 pozostałych największych miast najwięcej transakcji (58 proc.) ma miejsce w przedziale 200-500 tys. zł., a 61 proc. nabywanych lokali ma metraż między 35 a 65 m kw., choć coraz większą popularnością cieszą się także większe metraże.

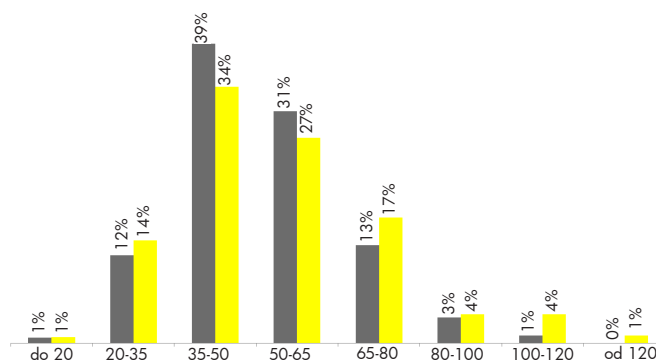
WARSZAWA

powierzchnia (m²)

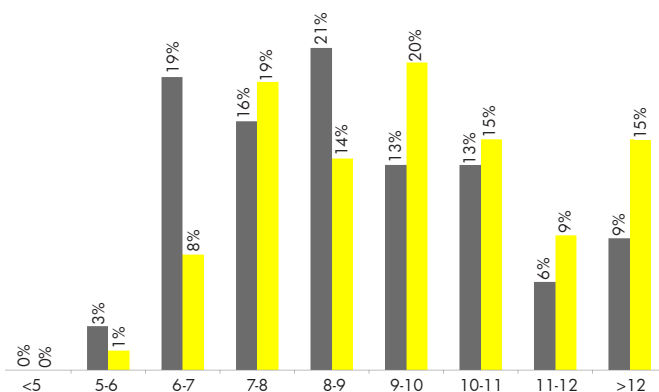


5 MIAST

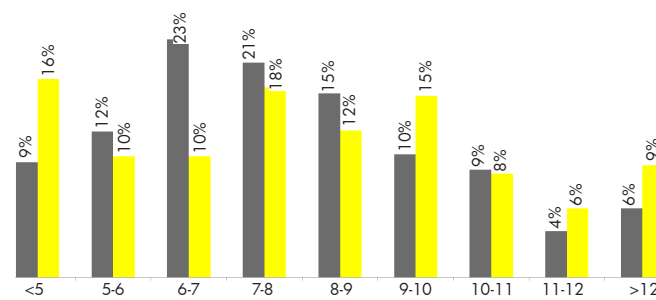
powierzchnia (m²)



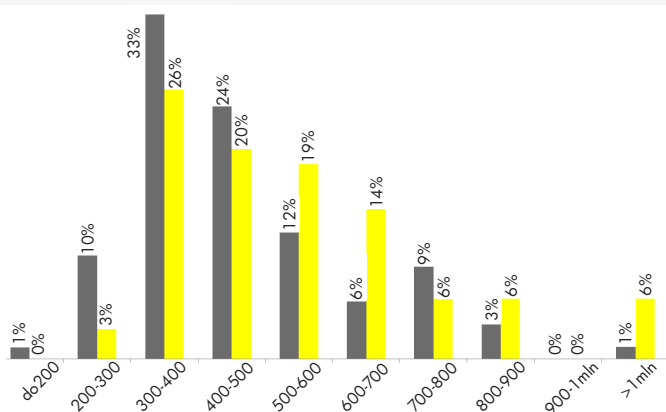
cena za m² (w tys. PLN)



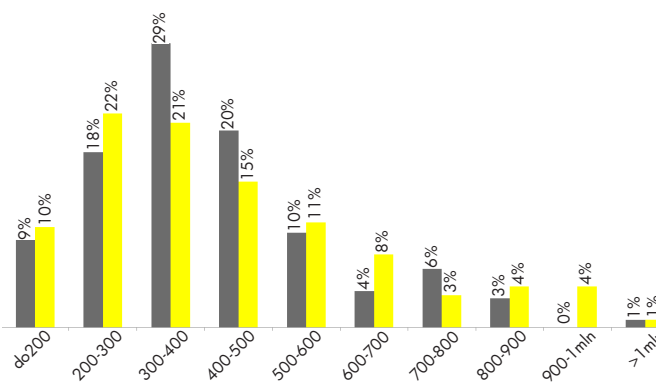
cena za m² (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)



cena całkowita (w tys. PLN)

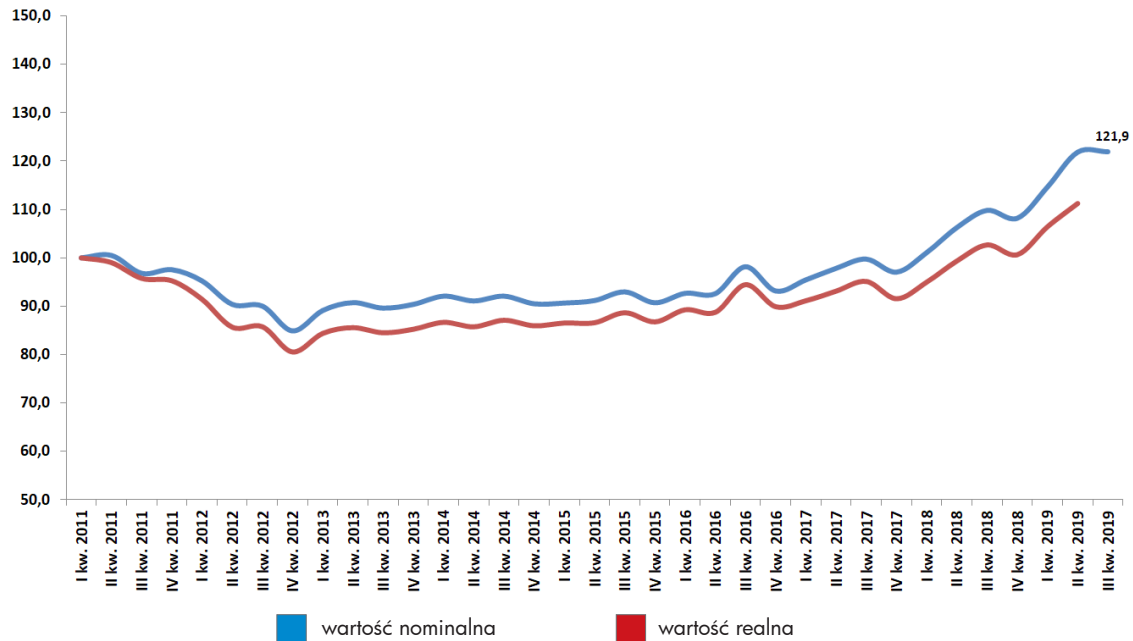


■ 2018 kw. III
■ 2019 kw. III

Na podstawie transakcji Metrohouse Franchise S.A.

INDEKS CEN MIESZKAŃ

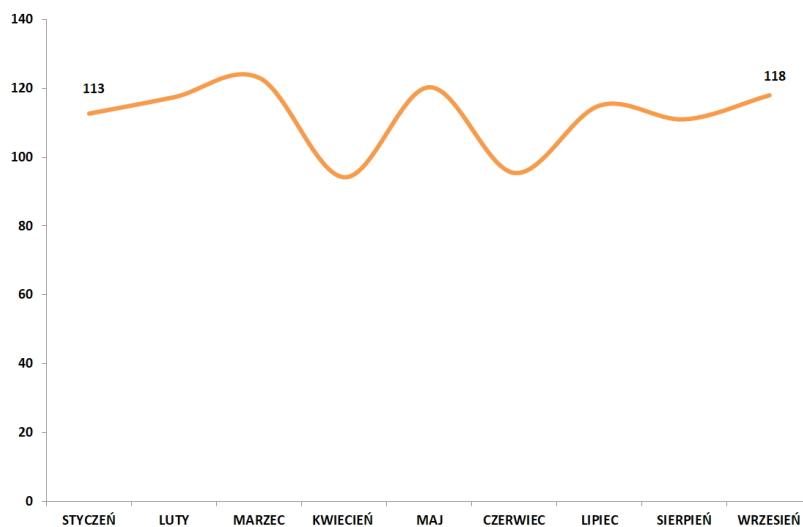
Rekordowy odczyt Indeksu cen mieszkań z II kw. br. został utrzymany także i w obecnym kwartale. Choć można się było spodziewać, że przekroczy on poprzednie wartości, to wyhamowanie cen w transakcjach sprawiło, że nie jesteśmy świadkami kolejnego rekordu. Coraz częściej wysokie ceny ofertowe mieszkań pojawiających się na rynku nie spotykają się z akceptacją strony popytowej, co dobrze widać w pogłębiającej się dysproporcji pomiędzy cenami ofertowymi a cenami, które realnie można spotkać w aktach notarialnych.



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

Lipcowe i sierpniowe odczyty Indeksu popytu są potwierdzeniem zwiększonego ruchu na rynku mieszkaniowym. Mimo coraz wyższych cen mieszkań okres wakacyjny przebiegał pod znakiem dużej aktywności strony kupującej, czego pokłosiem są dość znaczące, jak na tę część roku, wolumeny transakcyjne. Optymistycznie wygląda też odczyt wrześniowy, który jest o 13 proc. wyższy od wskazań w analogicznym okresie zeszłego roku, będąc jednocześnie jednym z najwyższych tegorocznych wyników.



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

CZAS SPRZEDAŻY

W porównaniu do poprzednich kwartałów czas sprzedaży mieszkań uległ skróceniu we wszystkich analizowanych obszarach rynku. W III kw. 2018 r. czas sprzedaży lokalu, niezależnie, czy było to duże miasto, czy mniejsza miejscowość, wyniósł średnio 98 dni. Obecnie, aby sprzedać mieszkanie w Warszawie potrzebujemy średnio 94 dni. To i tak dłużej niż w 5-ciu pozostałych miastach w Polsce, gdzie na kupującego czeka się przeciętnie 86 dni. Szansę na najszybszą sprzedaż mają właściciele mieszkań w mniejszych miejscowościach. Tam średni czas oczekiwania na klienta to 82 dni.

	Czas sprzedaży/dni		
	Warszawa	5 największych miast	pozostałe lokalizacje
III kwartał 2018	98	98	98
III kwartał 2019	94	86	82

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

Osoby poszukujące mieszkania w III kw. 2019 r. najczęściej wybierały Mokotów, Śródmieście, Wólę i Pragę Południe. Poszukiwania jednak rzadko znajdują swoje odzwierciedlenie w ostatecznych zakupach. Wyjątkiem jest Mokotów, który znajduje się w czołówce dzielnic, w których często szukamy lokum i aż 20 proc. kupujących właśnie tam nabywa swoje mieszkania. 12,5 proc. transakcji dotyczy intensywnie rozwijającej się dzielnicy, jaką są Bielany, a trzecie miejsce na podium zajmuje Ursynów (11,4 proc.). Warto podkreślić, że w początkowych poszukiwaniach Bielany wypadają dość przeciętnie, jednak wiele osób decyduje się ostatecznie na zakup właśnie w tej dzielnicy.



DZIELNICA	III KW 2018	III KW 2019	ODSETEK TRANSAKCYJ W III KW 2019 R.
Bemowo	5,7%	4,2%	4,1%
Białołęka	10,9%	7,1%	9,1%
Bielany	4,7%	4,9%	12,5%
Mokotów	14,5%	16,6%	20,0%
Ochota	4,0%	5,7%	3,8%
Praga Północ	1,4%	1,7%	<1,0%
Praga Południe	8,6%	8,1%	10,2%
Rembertów	0,9%	0,8%	1,1%
Śródmieście	10,6%	10,8%	3,2%
Targówek	3,8%	4,4%	3,4%
Ursus	2,8%	2,9%	2,3%
Ursynów	7,9%	7,3%	11,3%
Wawer	5,0%	5,6%	3,4%
Wesoła	1,0%	1,2%	3,6%
Wilanów	4,5%	5,2%	2,3%
Włochy	3,1%	2,4%	<1,0%
Wola	7,8%	8,7%	7,6%
Żoliborz	2,8%	2,3%	1,6%

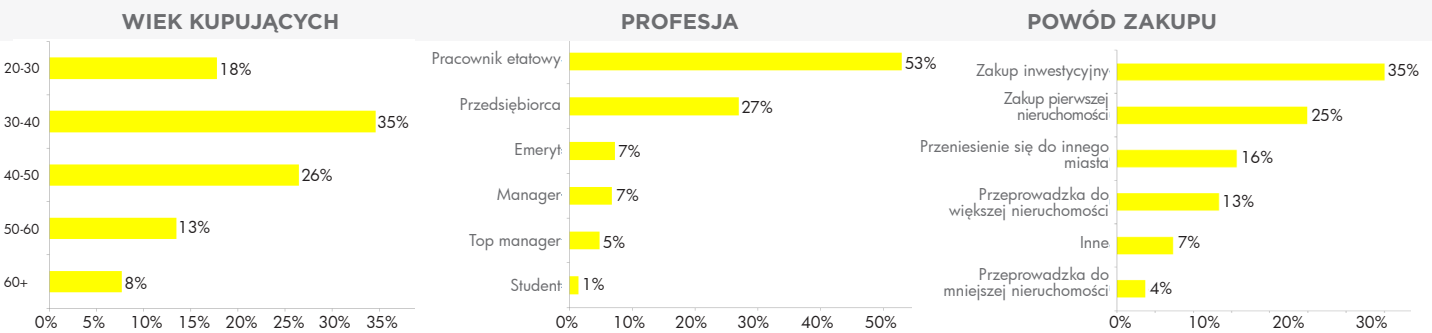
Zainteresowanie w podziale na dzielnice Warszawy

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

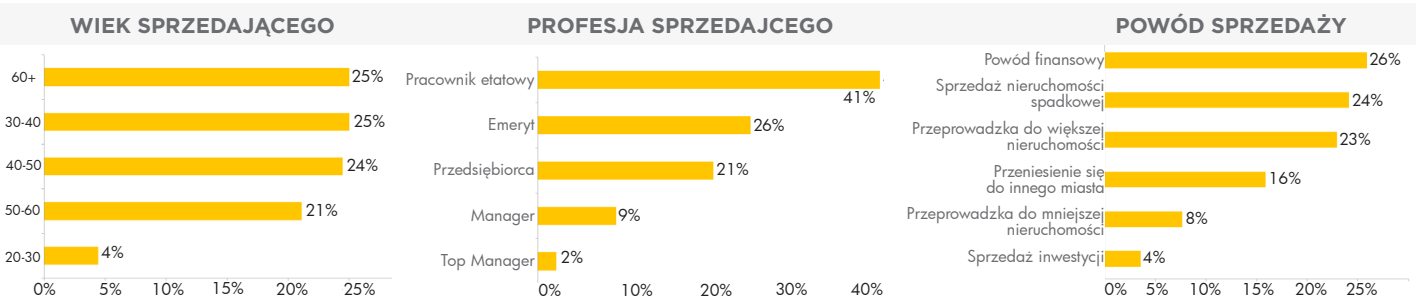
Najczęstszą grupą osób nabywających mieszkania są klienci między 30 a 40 rokiem życia. W skali całej Polski średni nabywany przez nich metraż mieszkania wynosi 51 m kw., a kwota jaką płacą za lokum nieznacznie przekracza 300 tys. zł. Najczęściej wymienianym powodem zakupu jest cel inwestycyjny (35 proc.). Do tej odpowiedzi zaliczamy między innymi zakupy mieszkań dla studiujących dzieci. Ten wątek dość często pojawia się w przededniu nowego roku akademickiego. Dość istotnie zwiększa się grupa osób, które w ostatnim kwartale kupiły swoje pierwsze M. Odpowiedzi ankietowe wskazują, że dla co czwartej osoby był to pierwszy zakup nieruchomości w życiu.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD ZAKUPU	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	283 000	49	Emeryt	275 000	49	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	326 000	45
30-40	301 000	51	Manager	394 000	51	Przeprowadzka do większej nieruchomości	289 000	57
40-50	312 000	49	Pracownik etatowy	248 000	48	Zakup inwestycyjny	261 000	42
50-60	295 000	53	Przedsiębiorca	362 000	53	Zakup pierwszej nieruchomości	298 000	56
60+	318 000	46	Top Manager	471 000	57	Przeniesienie się do innego miasta	290 000	57
			Student	262 000	47			

PROFIL SPRZEDAJĄCYCH

Ciekawostką badań ankietowych klientów sprzedających jest wysoki odsetek osób z przedziału wieku 60+, które w ostatnim kwartale dokonały transakcji na rynku mieszkaniowym. 25 proc. to dokładnie tyle samo, ile najbardziej aktywna grupa z przedziału 30-40 lat oraz bardzo podobnie do grupy wiekowej 40-50 lat (24 proc.). Najpopularniejszym powodem sprzedaży są kwestie finansowe. To bardzo szeroki zakres do którego kwalifikujemy m.in. sprzedaż w związku z rozwodem, różnymi sytuacjami losowymi, czy po prostu potrzebą uzyskania gotówki niezbędnej na inne wydatki. Dość liczną grupą w III kw. były mieszkania spadkowe.



WIEK	ŚREDNIA CENA	m ²	PROFESJA	ŚREDNIA CENA	m ²	POWÓD SPRZEDAŻY	ŚREDNIA CENA	m ²
20-30	324 000	48	Emeryt	299 000	55	Powód finansowy	287 000	50
30-40	283 000	49	Manager	405 000	53	Przeprowadzka do większej nieruchomości	304 000	50
40-50	309 000	50	Pracownik etatowy	255 000	50	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	374 000	64
50-60	304 000	51	Przedsiębiorca	341 000	49	Sprzedaż inwestycji	324 000	49
60+	301 000	56	Top Manager	306 000	48	Przeniesienie się do innego miasta	271 000	48
						Sprzedaż nieruchomości spadkowej	270 000	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.

RYNEK PIERWOTNY MIESZKAŃ

Średnia cena mieszkań to wskaźnik, który dostarcza nam łatwe do zrozumienia informacje na temat sytuacji rynkowej. Warto zacząć od niego najnowszą analizę. Dane portalu RynekPierwotny.pl z poniższej tabeli wskazują, że zmiany średniej ofertowej ceny nowych „M” na terenie metropolii były następujące:

- » Warszawa - wzrost o 0,4% względem II kw. 2019 r. (do 9 600 zł/mkw.)
- » Kraków - wzrost o 1,5% względem II kw. 2019 r. (do 8 169 zł/mkw.)
- » Łódź - wzrost o 0,6% względem II kw. 2019 r. (do 5 902 zł/mkw.)
- » Wrocław - wzrost o 2,5% względem II kw. 2019 r. (do 7 806 zł/mkw.)
- » Poznań - wzrost o 0,5% względem II kw. 2019 r. (do 7 120 zł/mkw.)
- » Gdańsk - wzrost o 4,2% względem II kw. 2019 r. (do 8 317 zł/mkw.)

Informacje dotyczące III kw. 2019 r. sugerują, że szybkie wzrosty cen nowego metrażu były widoczne tylko na terenie Gdańska. Warto podkreślić, że Stolica Pomorza wyprzedziła Kraków i stała się drugą „najdroższą” metropolią w Polsce.

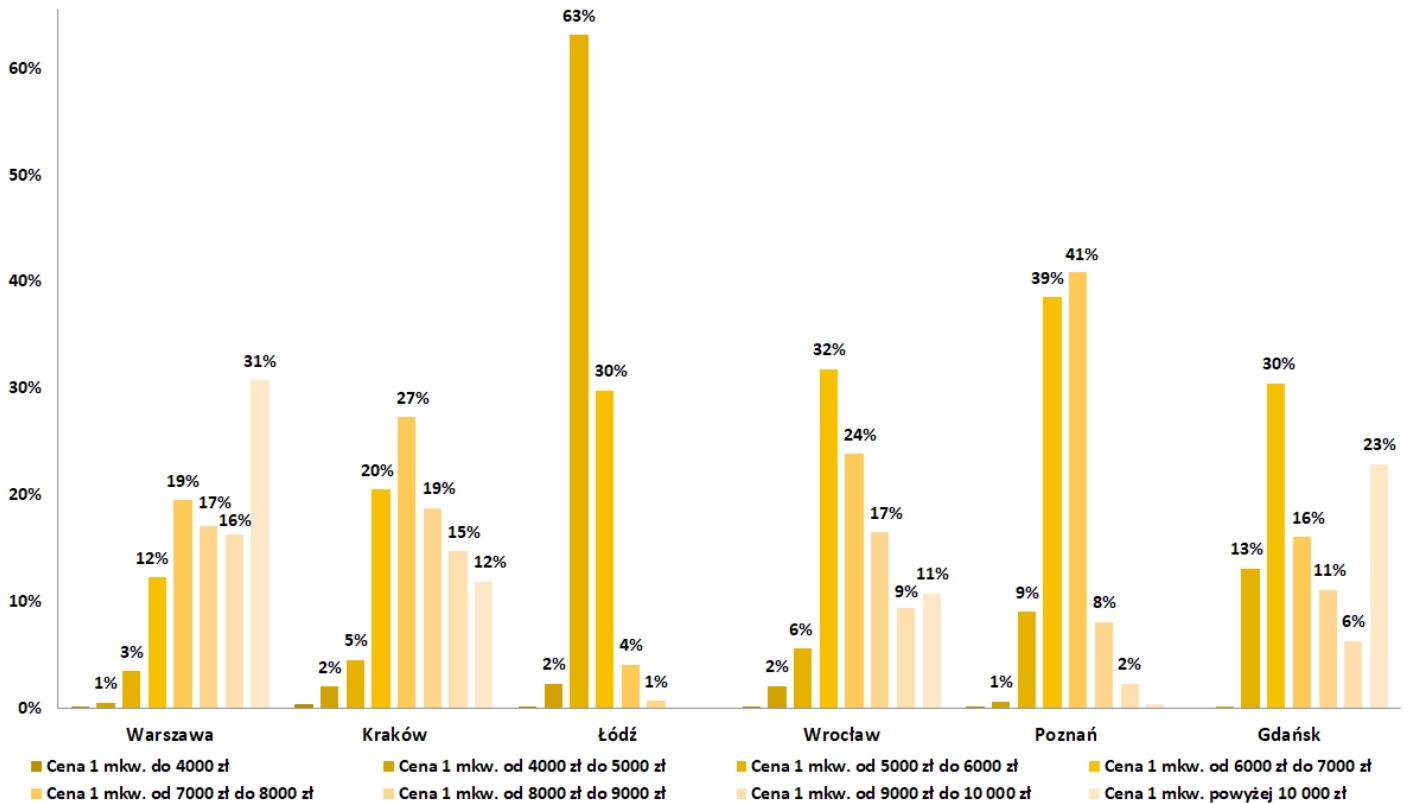
Wykres na stronie 11 prezentuje natomiast rozkład ofertowych cen nowych mieszkań z metropolii pod koniec III kw. 2019 r. Taka prezentacja danych RynekPierwotny.pl potwierdza, że w Warszawie i Gdańsku bardzo mocno rozbudował się segment nowych mieszkań, które deweloperzy wyceniają na ponad 10 000 zł/mkw. Udział wspomnianych lokali w całej ofercie firm deweloperskich wynosi odpowiednio 31% (Warszawa) oraz 23% (Gdańsk). Tym dwóm miastom mocno ustępuje m.in. Kraków (wynik: 12%) oraz Wrocław (11%).

ZMIANY ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (II KW. 2019 R./III KW. 2019 R.)

NAZWA MIASTA	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - III KW. 2019 R.	ŚREDNIA OFERTOWA CENA 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ - II KW. 2019 R.	KWARTALNA ZMIANA ŚREDNIEJ OFERTOWEJ CENY 1 MKW. NOWYCH MIESZKAŃ
WARSZAWA	9 600 zł	9 558 zł	0,4%
KRAKÓW	8 169 zł	8 048 zł	1,5%
ŁÓDŹ	5 902 zł	5 868 zł	0,6%
WROCŁAW	7 806 zł	7 619 zł	2,5%
POZNAŃ	7 120 zł	7 088 zł	0,5%
GDAŃSK	8 317 zł	7 983 zł	4,2%



ROZKŁAD OFERTOWYCH CEN NOWYCH MIESZKAŃ W METROPOLIACH (III KW. 2019 R.)



Poniższe zestawienie przygotowane przez ekspertów portalu RynekPierwotny.pl przedstawia zmiany udziału mieszkań należących do poszczególnych grup cenowych. Większość takich kwartalnych zmian (III kw./II kw. 2019 r.) była niewielka i nie przekroczyła 2,0 punktów procentowych.

Największe zmiany struktury cenowej nowych mieszkań były widoczne na gdańskim rynku pierwotnym. Trudno się temu dziwić, bo Gdańsk jest jedynym miastem, w którym odnotowano szybki wzrost średniej ceny lokali. Informacje napływające ze Stolicy Pomorza wskazują, że udział rynkowy nowych mieszkań za 5000 zł/mkw. - 6000 zł/mkw. przez jeden kwartał zmalał aż o 12,3 punktu procentowego. Na znaczeniu mocno zyskały natomiast gdańskie „M” od deweloperów za 7000 zł/mkw. - 8000 zł/mkw. Gdańszczanie muszą przyzwyczaić się do faktu, że taki przedział cenowy jest już mniejszy od lokalnej średniej.

ZMIANY UDZIAŁU LOKALI Z POSZCZEGÓLNYCH GRUP CENOWYCH NA SZEŚCIU NAJWIĘKSZYCH RYNKACH PIERWOTNYCH (II KW. 2019 R. - III KW. 2019 R.)

NAZWA MIASTA	WARSZAWA	KRAKÓW	ŁÓDŹ	WROCLAW	POZNAŃ	GDAŃSK
Cena 1 mkw. do 4 000 zł	+0,1 p.p.	+0,1 p.p.	0,0 p.p.	-0,1 p.p.	0,0 p.p.	0,0 p.p.
Cena 1 mkw. od 4 000 zł do 5 000 zł	-0,1 p.p.	-0,9 p.p.	-1,1 p.p.	-0,2 p.p.	-0,4 p.p.	0,0 p.p.
Cena 1 mkw. od 5 000 zł do 6 000 zł	-0,8 p.p.	-0,5 p.p.	+1,0 p.p.	-3,2 p.p.	-0,9 p.p.	-12,3 p.p.
Cena 1 mkw. od 6 000 zł do 7 000 zł	+0,2 p.p.	-2,4 p.p.	+0,6 p.p.	-2,5 p.p.	-1,6 p.p.	+2,7 p.p.
Cena 1 mkw. od 7 000 zł do 8 000 zł	+0,4 p.p.	+0,8 p.p.	-0,4 p.p.	+1,3 p.p.	+3,4 p.p.	+7,2 p.p.
Cena 1 mkw. od 8 000 zł do 10 000 zł	-0,7 p.p.	+0,6 p.p.	0,0 p.p.	+2,4 p.p.	+0,3 p.p.	+2,9 p.p.
Cena 1 mkw. powyżej 10 000 zł	-1,3 p.p.	+1,9 p.p.	0,0 p.p.	+0,1 p.p.	-0,4 p.p.	-0,4 p.p.

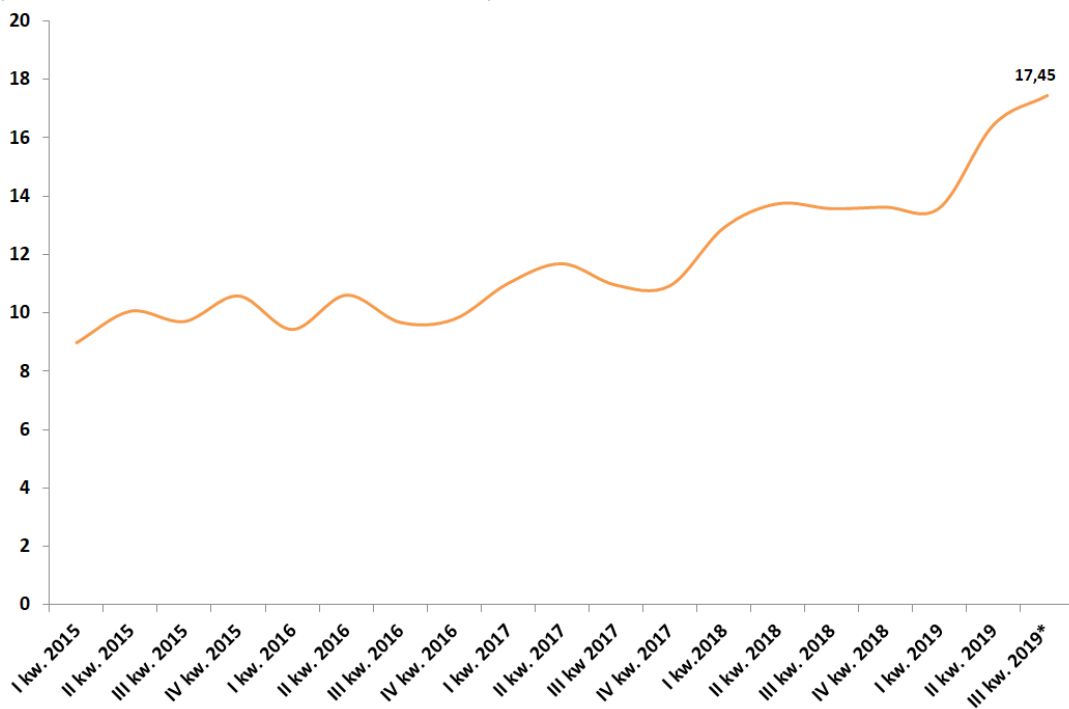
RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Najważniejszym wydarzeniem, na które czekał cały sektor bankowy to ogłoszenie wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawie tzw. kredytów frankowych. Trybunał uznał za nieprawidłowe przepisy znajdujące się w umowach kredytowych dotyczące sposobu indeksacji waluty i nakazał usunięcie tych zapisów z umów kredytowych. Mogłoby się wydawać, że ta decyzja rozwiąże jednoznacznie problemy kredytobiorców, ale niestety spowodowała pojawianie się dodatkowych pytań i możliwych scenariuszy. Na pewno jest to krok do przodu dla kredytobiorców oraz dodatkowe paliwo dla polskich sądów do orzekania na rzecz kredytobiorców posiadających kredyty indeksowane do CHF. Wstępny koszt decyzji TSUE jest szacowany przez Związek Banków Polskich na ok. 60 mld PLN dla całego sektora bankowego. Mieszane nastroje w związku z tą decyzją można było dobrze zobaczyć w dniu ogłoszenia wyroku na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, gdzie kursy banków przeżywały swoje wznioły i upadki.

Rada Polityki Pieniężnej po raz kolejny utrzymała poziom stóp procentowych i była to decyzja, której spodziewał się rynek. Warto jednak odnotować, że w III kwartale 2019 r. odnotowaliśmy przebicie celu inflacyjnego zakładanego na poziomie 2,5%. W lipcu i sierpniu średni wzrost cen osiągnął poziom 2,9%, a wzrost cen żywności i napojów osiągnął już poziom 7,2%. Rada Polityki Pieniężnej na ten moment nie widzi konieczności interwencji, gdyż w założeniach wzrostu inflacji jest bufor na poziomie 1%. Osiągnięcie poziomu inflacji w wysokości 3,5% przewidują już niektórzy analitycy nawet w pierwszym kwartale 2020 r. Z drugiej strony część ekonomistów spodziewa się, że RPP utrzyma stopy procentowe na niezmiennym poziomie do 2022 r., a inflacja będzie się utrzymywać w pobliżu celu inflacyjnego. Przy aktualnym tempie wzrostu cen wydaje się niestety bardzo możliwe, że decyzja o ewentualnych podwyżkach stóp procentowych mogą nas już czekać w 2020 r., a co za tym idzie wzrostu wysokości rat kredytowych oraz spadek zdolności kredytowej.

Oferta kredytów hipotecznych nie uległa znaczącej zmianie w stosunku do poprzedniego kwartału. W pojedynczych przypadkach możemy zobaczyć lekkie podwyżki marż kredytów hipotecznych. Nadal banki mocno promują klientów własnych tworząc dla nich odrębne oferty kredytowe. Prawdopodobnie możemy się jeszcze spodziewać drobnych zmian ofert bankowych w czwartym kwartale, który będzie zamykał wyniki sprzedażowe banków za 2019.

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

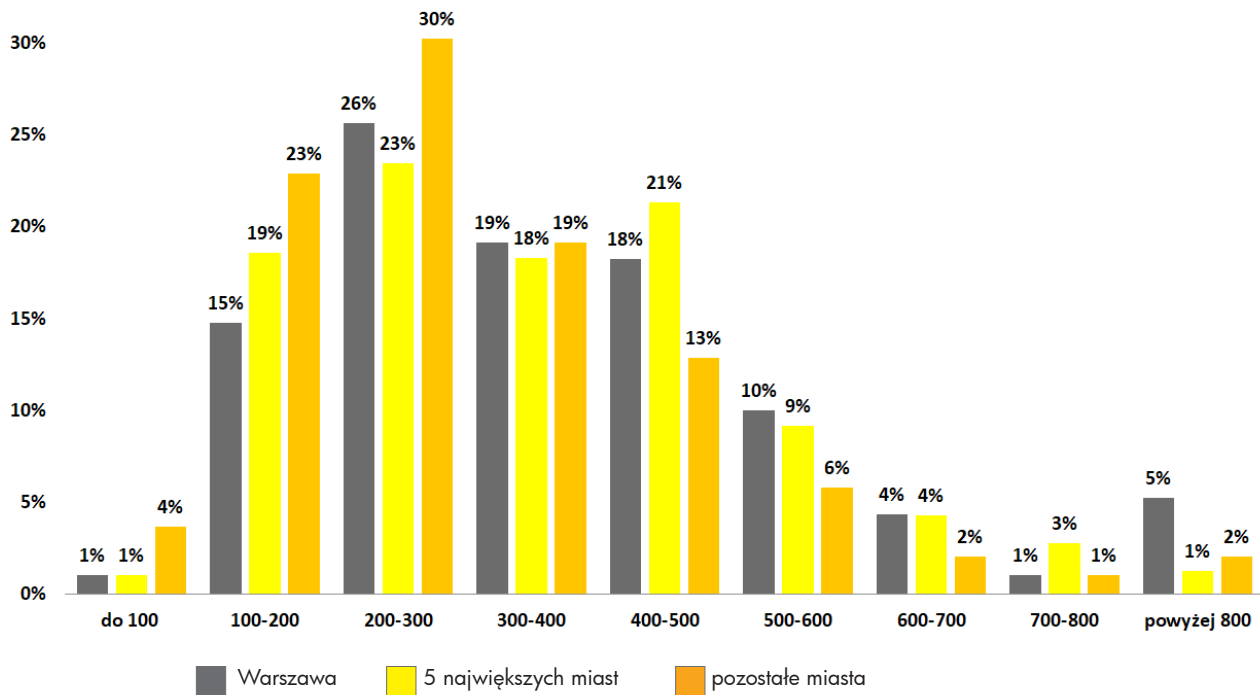


Wiele wskazuje na to, że będziemy mieć do czynienia z kolejnym rekordowym kwartałem na rynku kredytów hipotecznych. Biorąc pod uwagę wartość podpisanych przez ekspertów Gold Finance nowych umów kredytowych szacujemy, że kwartalny wolumen wyniesie ok. 17,4 mld zł.

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.)



Nabywcy nieruchomości w Warszawie najczęściej zainteresowani są kredytami hipotecznymi od 200 do 500 tys. zł. W odróżnieniu od poprzedniego kwartału zwiększyło się zainteresowanie większymi kredytami – od 600 tys. zł wzwyż. W Gold Finance kredyty z tego segmentu cenowego stanowiły 10 proc. całości udzielonego finansowania. W koszyku największych polskich miast również najczęściej pojawiają się w statystykach kredyty między 200 a 500 tys. zł. Stanowią one aż 81 proc. wszystkich kredytów. W pozostałych miastach widoczna jest przewaga kredytowania do kwoty 300 tys. zł, które stanowi 57 proc. wszystkich wniosków.

ŚREDNIA KWOTA KREDYTU HIPOTECZNEGO

	III kw. 2018	IV kw. 2018	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019
Warszawa	391 801	334 346	290 490	221 399	378 953
5 największych miast	321 564	297 066	251 566	297 936	323 650
pozostałe miejscowości	206 630	223 421	221 399	251 023	235 556

W porównaniu do opracowania z poprzedniego kwartału ponownie kwota wnioskowanego kredytu w Warszawie powróciła na obserwowane wcześniej poziomy. Obecnie średnio zaciągamy w stolicy kredyty w wysokości prawie 380 tys. zł. Mimo znacznych wzrostów cen stołecznych mieszkań średnia wysokość kredytu nie jest więc istotnie większa od średniej kwoty z analogicznego okresu zeszłego roku. Także w przypadku pięciu największych miast w Polsce nie widać różnic pomiędzy obecną średnią kwotą kredytów a danymi z 2018 r.

Natomiast analizując pozostałe miasta, obecna kwota 235 tys. zł jest wprawdzie niższa o kilkanaście tysięcy od kwoty z poprzedniego notowania w II kwartale, ale w analogicznym okresie zeszłego roku było to zaledwie 206 tys. zł.

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	ŚREDNIA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA		
	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019
RODZINA 2+2	630 000 zł	623 000 zł	614 000 zł
PARA	782 000 zł	778 000 zł	778 000 zł
SINGIEL	496 000 zł	473 000 zł	410 000 zł

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

Najnowsze dane dla naszych modelowych kredytobiorców przynoszą kilka zmian w przeciętnej zdolności kredytowej. Przede wszystkim zmiany te widoczne są na poziomie singla, który zarabiając 5000 zł netto może liczyć na 410 tys. zł zdolności kredytowej. Taka kwota pozwoli mu na zakup bez problemu dwupokojowego mieszkania nawet na najdroższych rynkach w Polsce. W przypadku pary średnia zdolność pozostanie na tym samym poziomie, a niewielki spadek widoczny jest jeśli kredytobiorcą jest singiel. Nadal są to jednak kwoty, które pozwalają na szeroki wybór ofert w każdej lokalizacji.

ŚREDNIA MIESIĘCZNA RATA KREDYTU HIPOTECZNEGO

CENA MIESZKANIA	ŚREDNIA WYSOKOŚĆ RATY KREDYTU HIPOTECZNEGO		
	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019
300 000	1 260 zł	1 301 zł	1 310 zł
500 000	2 111 zł	2 169 zł	2 184 zł

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

Brak podwyżek stóp procentowych powoduje, że nie obserwujemy istotnej zmienności średniej miesięcznej raty kredytu dla modelowych mieszkań. Kupując mieszkanie za 300 tys. zł należy przygotować się na średnią ratę w wysokości 1310 zł, a przy droższym mieszkaniu za 500 tys. zł – 2184 zł, czyli odpowiednio o kilka i kilkanaście złotych więcej niż w poprzednim kwartale. Są to jak zawsze uśrednione wielkości, ale dla osób będących na etapie pozyskiwania finansowania jest to ważna informacja, mająca wpływ na decyzje o zakupie konkretnej nieruchomości.





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: metrohouse.pl/franczyza i 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