



Forbes

3/2021

 morizon.pl

gratka

RAPORT

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

3/2021



Od deski do deski

Okres wakacyjny to dla wielu branż tzw. sezon ogórkowy – mało się dzieje, popyt zamiera, można bujać w obłokach albo myśleć o niebieskich migdałach. Ale stanu tego bez wątpienia nie da się odnieść do obecnej sytuacji na rynku nieruchomości, który rozgrzany jest do czerwoności i dużo się na nim dzieje.

Przede wszystkim nie słabnie popyt – chętnych do zakupu mieszkań, domów, działek wciąż jest więcej niż tych, którzy chcą je sprzedać. Ucieczka Polaków od gotówki trwa w najlepsze. Dlaczego? Jak to wpływa na rynek? O tym m.in. piszemy w najświeższej analizie rynku przygotowanej w oparciu o dane nt. struktury popytu i Indeksu Cen Mieszkań.

Przełom II i III kwartału to także początek sezonu na rynku najmu mieszkaniowego. Ten, jak wiadomo, został mocno doświadczony przez epidemię i dopiero wraca formy. Jak bardzo ucierpiał w ciągu ostatniego roku? Czy zmiany, które na nim zaszły, są trwałe czy mają charakter przejściowy? Czy po wakacjach można spodziewać się gwałtownego wzrostu popytu? – na te tematy wypowiedzieli się pośrednicy nieruchomości, którzy w swoich firmach na co dzień zajmują się wynajmem mieszkań. Zdecydowanie warto poznać ich opinie i prognozy na najbliższe miesiące.

Ponieważ z racji pory roku temat najmu zaczyna się wysuwać na czoło, postanowiliśmy zająć się nim szerzej. Dlatego w Raporcie piszemy też m.in. o inwestowaniu w nieruchomości na wynajem krótkookresowy (turystyczny), o rosnącej popularności w Polsce projektów mieszkaniowych typu Built-to-Rent oraz o przygotowaniu idealnej oferty mieszkania do wynajęcia.

O tym, że na piłce nożnej, polityce i medycynie znają się w Polsce wszyscy wiadomo nie od dziś. Przy okazji spraw związanych z kupnem lub sprzedażą nieruchomości okazuje się, że „ekspertem” w tej dziedzinie też jest niemal każdy, zwłaszcza wujek, teściowa i szwagier. Jednak, kiedy przychodzi zmierzyć się z rzeczywistym wyzwaniem, uznanych w rodzinie teoretyków lepiej zastąpić doświadczonym praktykiem, czyli pośrednikiem z krwi i kości. Kto taki? Jak go znaleźć? Jak podjąć z nim współpracę? – o tym nie tylko przeczytasz w niniejszym Raporcie, ale też dowiesz się ze specjalnego nagrania wideo.

Na zakończenie zaś wspólnie z Lendi przygotowaliśmy przejrzystą analizę aktualnej sytuacji na rynku kredytów hipotecznych. Jeśli więc ten temat też jest dla Ciebie interesujący, to nie pozostaje nic innego, jak przeczytać Raport od deski do deski, do czego gorąco zapraszamy!

KONTAKT:

Redakcja serwisów Morizon.pl i Gratka.pl: redakcja@morizon-gratka.pl

Redakcja Forbes Polska: redakcja@forbes.pl



SPIS TREŚCI

- 4 Zmiany cen mieszkań w największych miastach Polski
- 8 Jakich nieruchomości szukają Polacy?
- 10 Rynek najmu mieszkaniowego w Polsce – prognozy
- 18 Budowa mieszkań do wynajęcia w Polsce
- 24 Idealna oferta mieszkania do wynajęcia – jak ją przygotować?
- 30 Najem turystyczny – jak wybrać dobrą inwestycję?
- 42 Kim jest polski agent nieruchomości?
- 48 Obecna sytuacja na rynku kredytowym po I połowie 2021 r.



ZMIANY CEN MIESZKAŃ W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI



MARCIN
DROGOMIRECKI

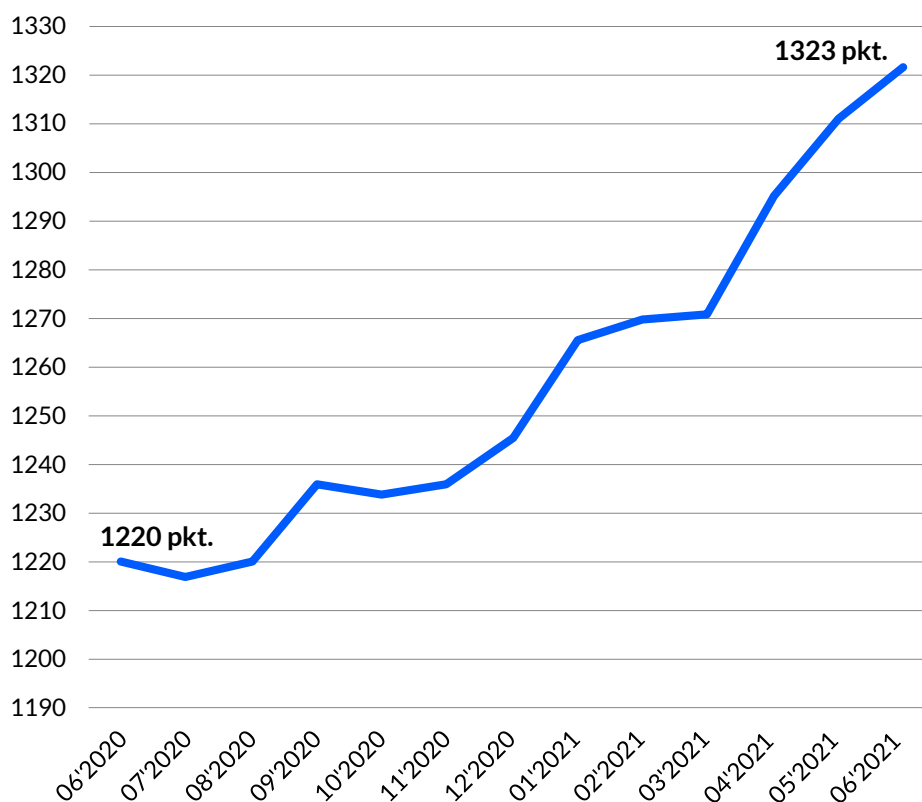
Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Autor artykułu

Drugi kwartał br. nie przyniósł istotnych zmian na krajowym rynku nieruchomości. Relatywnie wysoka inflacja konsekwentnie uszczuplająca oszczędności Polaków, nikłe - praktycznie zerowe - oprocentowanie lokat, które zniechęca do deponowania środków w bankach, szeroka dostępność niskooprocentowanych kredytów hipotecznych oraz niemal powszechne wiara w to, że nieruchomości będą tylko drożeć - wszystko to sprawia, że popyt na mieszkania utrzymuje się na wysokim poziomie. Niewystarczająca podaż skutkuje zaś rosnącymi oczekiwaniami prowadzącymi do wzrostu cen.

Nierówną walkę popytu z podażą doskonale odzwierciedla wykres Indeksu Cen Mieszkań Morizon.pl - wskaźnik trendu cenowego na wtórnym rynku mieszkaniowym. Tylko w ciągu ostatniego kwartału jego wartość wzrosła o 50,5 pkt., tj. o blisko 4%. W porównaniu z analogicznym okresem ub. roku wartość ICM wzrosła aż o 101,9 pkt., tj. aż o 8,3%.

Indeks Cen Mieszkań





Choć wartości procentowe są duże, to skalę wzrostów cen lepiej obrazują przykłady z konkretnymi kwotami. I tak w przypadku 50-metrowego mieszkania w średniej wielkości mieście oferowanego przed rokiem za 300 000 zł cena ofertowa wzrosła w ciągu roku średnio o ok. 25 000 zł. Większe, np. 100-metrowe mieszkanie, w dużym mieście, które w ubiegłym roku oferowane było za 750 000 zł, dziś jest droższe o ponad 60 000 zł – czyli kwotę, która przewyższa sumę średnich zarobków w Polsce z całego roku.

W dalszym ciągu jednak nic nie wskazuje na to, by sytuacja na rynku mieszkaniowym miała się istotnie zmienić. Wzrost wynagrodzeń, zapowiadane przez rząd gwarancje kredytowe mające zastąpić wkład własny wymagany przy zakupie mieszkania oraz niewielki wachlarz innych, powszechnie uznawanych za bezpieczne sposobów bezpiecznego lokowania/inwestowania kapitału wciąż będą stymulatorami popytu. Głównymi przeszkodami do jego zaspokojenia pozostaną niewystarczająca podaż i rosnące, dla części klientów już nieakceptowalne, ceny.

WIĘKSZE WZROSTY W MNIEJSZYCH MIASTACH

Z przeprowadzonej przez serwis Morizon.pl analizy cen mieszkań wystawionych do sprzedaży na rynku wtórnym wynika, że w 16 największych polskich miastach stawki ofertowe wciąż rosną. Na przestrzeni ostatniego roku najbardziej wzrosły ceny lokali w Kielcach (11,2%), Szczecinie (11%) i Gdyni (10,4%). Najmniejsze roczne wahania cen zanotowała Bydgoszcz (3,2%), Katowice (4,4%) i Gdańsk (4,7%).

W tym samym czasie w Warszawie i Krakowie, czyli na dwóch największych rynkach mieszkaniowych w Polsce, wzrosty średnich cen wyniosły odpowiednio 8,4% i 7,3%, co plasuje je w środku stawki. Może to oznaczać, że fala dynamicznych wzrostów cen w największych miastach po osiągnięciu kulminacyjnego poziomu powoli zaczyna opadać, przesuując się w stronę mniejszych, relatywnie tańszych ośrodków. Te – z punktu widzenia inwestorów – dają dziś szansę na większe zyski z inwestycji w sektorze mieszkaniowym. W dalszej perspektywie zjawisko to zwiastuje nadejście stabilizacji cen.

11,2% Wzrost cen mieszkań w Kielcach r/r.



MIASTO	średnia cena zł/m2		zmiana rdr	
	1 kw. 2020	1 kw. 2021	%	zł
Białystok	6 324	6 944	9,8	620
Bydgoszcz	6 159	6 355	3,2	197
Gdańsk	9 909	10 370	4,7	462
Gdynia	8 567	9 458	10,4	892
Katowice	6 199	6 473	4,4	274
Kielce	5 460	6 069	11,2	609
Kraków	9 937	10 663	7,3	725
Lublin	6 940	7 546	8,7	606
Łódź	5 883	6 240	6,1	357
Olsztyn	6 072	6 547	7,8	475
Opole	5 922	6 200	4,7	279
Poznań	7 515	7 940	5,7	425
Rzeszów	6 998	7 384	5,5	386
Szczecin	6 521	7 238	11,0	717
Warszawa	11 396	12 358	8,4	962
Wrocław	8 447	9 036	7,0	589

8,4% Wzrost cen mieszkań w Warszawie r/r.

7,3% Wzrost cen mieszkań w Krakowie r/r.



**JAKICH
NIERUCHOMOŚCI
SZUKAJĄ POLACY?**

**MARCIN
DROGOMIRECKI**Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Autor artykułu

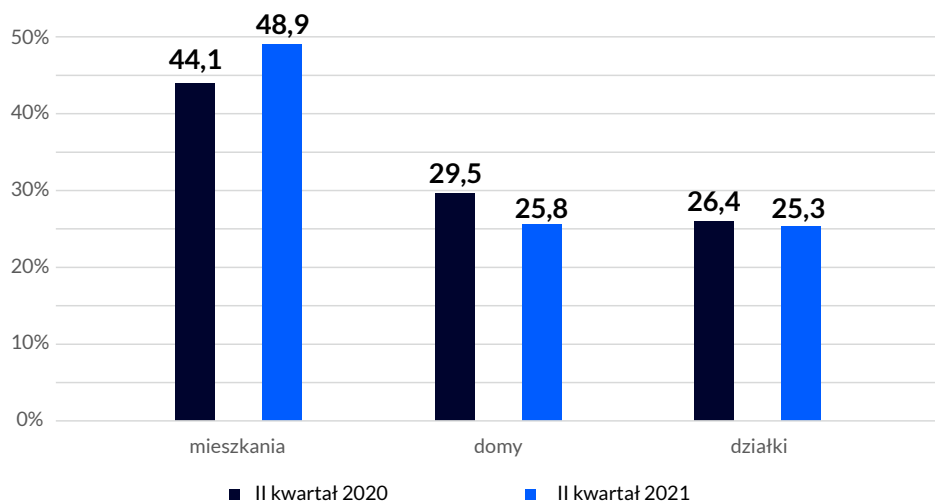
STRUKTURA POPYTU NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Na przestrzeni ostatniego roku niewielkie, ale warto odnotowania zmiany zaszły w strukturze popytu na nieruchomości. W drugim kwartale 2020 roku, a więc tuż po wybuchu epidemii koronawirusa, wyraźnie spadło zainteresowanie klientów ofertami sprzedaży mieszkań. Początkowo przyczyną tego (pomijając kwestię lockdownu i przejściowego załamania popytu w całym sektorze) było pojawienie się głosów wieszczących rychłe załamanie rynku i nieuchronny spadek cen. W oczekiwaniu na ziszczenie się tego scenariusza część klientów wstrzymała się z decyzjami zakupowymi. Dodatkowo, czas upływający pod znakiem licznych ograniczeń i zakazów (w tym wchodzenia do lasów, parków czy podróżowania) uzmysłowił wielu osobom, jak dużą wartość stanowi możliwość nieskrępowanego korzystania z własnego kawałka działki, wypoczywania we własnym ogrodzie. To sprawiło, że część klientów planujących pierwotnie kupno mieszkania zrewidowała swoje plany i skierowała swoje zainteresowanie na domy i działki budowlane.

Z biegiem czasu (i nagłym wzrostem cen domów i działek) sytuacja zaczęła się normować - popyt na mieszkania ponownie wzrósł. W drugim kwartale 2021 roku ofertami z tego segmentu zainteresowanych było 48,9% klientów (przed rokiem - 44,1%). Jednocześnie zmniejszyło się grono zainteresowanych domami - z 29,5% przed rokiem do 25,8% w tym roku - oraz działkami - z 26,4% do 25,3%.

Można zakładać, że dalsze postępy w walce z epidemią zmniejszające prawdopodobieństwo wprowadzenia kolejnych lockdownów, tj. zamykania się we własnych czterech ścianach, będą sprzyjać utrzymaniu tego trendu.

Struktura popytu na rynku sprzedaży nieruchomości - porównanie r/r



Źródło: Morizon.pl



RYNEK NAJMU MIESZKANIOWEGO W POLSCE – PROGNOZY NA NAJBLIŻSZE MIESIĄCE



Wbrew niepokojącym sygnałom z I kwartału 2020 r. i pesymistycznym przewidywaniom rynek nieruchomości dość dobrze zniósł okres obostrzeń pandemicznych i spowolnienia gospodarczego. Wprowadzone restrykcje epidemiczne najsilniej wpłynęły na rynek najmu mieszkaniowego w szczytowym okresie, czyli od kwietnia do czerwca ubiegłego roku. Poluzowanie obostrzeń stopniowo ożywia rynek najmu, ale czy prognozy ekspertów rynku nieruchomości na najbliższe miesiące także są optymistyczne?

SYTUACJA NA RYNKU NAJMU MIESZKANIOWEGO WOBEC EPIDEMICZNYCH RESTRYKCJI I OSTUDZENIA GOSPODARKI

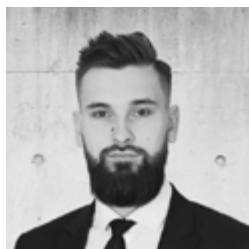
W II i III kwartale 2020 r. odnotowano gwałtowny spadek popytu na lokale do wynajęcia. Zamknięcie granic i wprowadzenie nauki zdalnej na uczelniach wyższych przyczyniły się do wzrostu liczby rozwiązanych umów najmu. Mniejsze zainteresowanie najmem lokali mieszkalnych wśród studentów i pracowników napływowych wpłynęło na spadek liczby nowych umów najmu krótko- i długoterminowego. Na rynku pojawiło się zatem znacznie więcej ofert nieruchomości do wynajęcia.



AGATA
SZOPA

„Podczas pandemii zaobserwowaliśmy zdecydowane zwiększenie liczby ofert nieruchomości na wynajem. Równolegle odnotowaliśmy spadek kwot czynszu najmu. Ze względu na wprowadzenie nauki zdalnej, wielu studentów zrezygnowało z najmu. Z kolei przez obostrzenia pracownicy z zagranicy wrócili w swoje rodzinne strony i również rozwiązywali umowy. W konsekwencji podczas pandemii dużo mieszkań na wynajem stało pustych, a najem krótkoterminowy całkowicie zamarł

– relacjonuje Agata Szopa, pośrednik nieruchomości z gdańskiego oddziału Tyszkiewicz Nieruchomości.



ADAM
STAWOWY

Na wzrost podaży wpłynęło także wprowadzenie przez inwestorów kolejnej puli mieszkań nowych oraz mieszkań dotychczas wynajmowanych krótkookresowo – właściciele zdecydowali o przekwalifikowaniu najmu na długoterminowy. O takim zjawisku opowiada Adam Stawowy, pośrednik nieruchomości z krakowskiego oddziału Nowodworski Estates:

„Dla Krakowa, który jest miastem turystycznym, ograniczenia związane z podróżami oraz zamknięcie restauracji spowodowały znaczący wzrost podaży mieszkań na rynku



KATARZYNA
PIETRZYK

najmu. Lokale, które przed pandemią były przeznaczone na najem krótkoterminowy, w 2020 r. w dużej mierze trafiły na rynek jako mieszkania na dłuższy wynajem.

Słaba koniunktura wymusiła na wielu wynajmujących korektę stawek najmu w dół. Szacuje się, że wynajmujący obniżyli ceny oferowanych lokali mieszkalnych o kilkanaście procent (dokładne wartości zależą od lokalnego rynku).

” W najbardziej krytycznym momencie, stosunek popytu do podaży był całkowicie zachwiany, zaś liczba ofert wynajmu przewyższała dwukrotnie liczbę potencjalnych najemców. Wynikową zaistniałej sytuacji był spadek cen najmu. W IV kwartale 2020 r. ceny czynszów spadły o 30-40% w porównaniu do fazy początkowej. Największy spadek można było zaobserwować w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu i Trójmieście, gdzie rynek najmu jest mocno powiązany z pracownikami korporacji. W II kwartale 2021 r. podpisaliśmy o 30-40% więcej umów najmu niż w tym samym okresie roku ubiegłego – to napawa optymizmem

– opowiada Katarzyna Pietrzyk, pośrednik nieruchomości z warszawskiego oddziału Nowodworski Estates.

” Zauważona przeze mnie korekta stawek najmu to minimum 10% czynszu w stosunku do cen przed pandemią. Teraz spadek cen ofertowych znacznie wyhamował

– zapewnia z kolei Anna Gołąb, pośrednik nieruchomości z biura Z Miłości do Nieruchomości.

Pomimo spadku zysków z najmu właściciele nie wystawiali masowo lokali na sprzedaż, aczkolwiek pewna część zdecydowała się na taki krok, co nakreśla Katarzyna Pietrzyk, pośrednik z biura nieruchomości Nowodworski Estates:

” Część klientów, którzy przekazali nam swoje mieszkania w celu wynajmu z perspektywy czasu postanowiła zbyć nieruchomość. W mojej ocenie na taki zabieg zdecydowało się około 10-15% właścicieli. To przede wszystkim klienci, którzy nie mogli osiągnąć ciągłości najmu – a co za tym idzie – zwrotu z inwestycji. Powzięli decyzję o sprzedaży nierentownych mieszkań będących lokatą ich kapitału. Ostatecznie większość właścicieli mieszkań na wynajem ma świadomość, że na ich posiadaniu nie tracą nawet wtedy, gdy stoją one puste. Dynamiczny wzrost cen nieruchomości rekompensuje te straty.



Podobnymi spostrzeżeniami dzieli się Adam Stawowy, pośrednik z biura Nowodworski Estates:

” Po rozwiązaniu umów najmu część właścicieli zdecydowała się na sprzedaż nieruchomości. Powodem decyzji o sprzedaży najczęściej były: obawa przed spadkiem cen mieszkań, utrata płynności finansowej, niezdolność do spłaty kredytu. Po poluzowaniu obostrzeń popyt na mieszkania na wynajem wzrósł, zatem część mieszkań przeznaczonych na sprzedaż powróciła na nowo na rynek najmu.

Nieruchomości stanowią bowiem atrakcyjną alternatywę wobec znikomo oprocentowanych bankowych produktów depozytowych.

” Podczas pandemii wielu wynajmujących zostało pozbawionych głównego źródła dochodu. Czołowe lokalizacje trójmiejskie – mieszkania w pasie nadmorskim czy usytuowane nieopodal uczelni i szkół – nagle straciły najemców. Studenci wrócili w rodzinne strony, wypowiadając tym samym umowy najmu. Również obcokrajowcy, którzy stanowili liczną grupę napędzającą popyt na mieszkania, w wyniku zamknięcia granic, restrykcji kwarantannowych i rozdzielenia z rodzinami, wyjechali do swoich krajów. Z powodu zamrożenia turystyki krajowej i problemów z przemieszczaniem się wynajmujący mieszkania krótkoterminowo musieli zweryfikować swoje plany finansowe. W konsekwencji właściciele nieruchomości decydowali się na sprzedaż mieszkań pod wynajem

– opowiada Anna Lenczewska, pośrednik nieruchomości z oddziału gdańskiego Tyszkiewicz Nieruchomości.

AKTUALNA KONIUNKTURA NA RYNKU NAJMU – CO SIĘ ZMIENIŁO?

Koniec roku 2020 i I kwartał 2021 r. to zdecydowany wzrost aktywności na rynku mieszkaniowym, zwłaszcza w sektorze sprzedaży nieruchomości deweloperskich i z rynku wtórnego. Jak podaje w cyklicznej publikacji Narodowy Bank Polski w I kwartale 2021 r. oddano do użytkowania w Polsce historycznie wysoką liczbę mieszkań, z czego 57% to mieszkania na sprzedaż i wynajem.

Poluzowanie obostrzeń, odblokowanie granic, otwarcie lokali gastronomicznych, centrów handlowych, klubów sportowych i instytucji kulturalnych, a następnie prawdopodobny powrót studentów na uczelnie z początkiem nowego roku akademickiego to wyraźny



i namacalny wzrost zainteresowania ofertami najmu lokali mieszkalnych, co potwierdza Agata Szopa, pośrednik nieruchomości z biura Tyszkiewicz Nieruchomości:

„Obecnie obserwujemy wzmożone zainteresowanie wynajmem nieruchomości. Mimo że ceny czynszu poszły w górę, nie ma problemów ze znalezieniem najemców. Chętnych nie brakuje. Średnio na jedno mieszkanie do wynajęcia przypada dwóch zainteresowanych najemców. Właściciele mogą zatem wybierać, komu wynajmą lokal.

Potrzeby mieszkaniowe, styl życia pokolenia wkraczającego na rynek nieruchomości, większa mobilność, możliwości finansowe w konfrontacji z rosnącymi cenami transakcyjnymi nieruchomości również wpływają na wzrost popularności mieszkań do wynajęcia.

„W ostatnich tygodniach ceny najmu zależą zdecydowanie od decyzji rządowych w sprawie lockdownu, przywrócenia stacjonarnego trybu pracy w firmach oraz powrotu studentów na zajęcia stacjonarne. Na początku pandemii koszty najmu zmalały, ponieważ wynajmujący chcieli zachować płynność finansową i szli na rękę najemcom, obniżając w miarę możliwości czynsze. Od miesiąca widać ogromne poruszenie na rynku nieruchomości, a mieszkania wynajmują się ekspresowo. Zdarzają się nawet listy oczekujących. Obecnie mieszkania w Gdańsku na Przymorzu kształtują się w granicach 1400–1800 zł za lokal o powierzchni 30–35 m², a większe – 45–50 m² to koszt rzędu 2200–2500 zł, doliczając opłaty. Za mieszkania w wysokim standardzie i z prywatnym miejscem parkingowym najemcy są w stanie zapłacić więcej

– przyznaje Anna Lenczewska z biura Tyszkiewicz Nieruchomości.

O widocznej zmianie preferencji i oczekiwań względem nieruchomości wśród najemców mówi Adam Stawowy, pośrednik nieruchomości z Nowodworski Estates:

„Przed 1 marca 2020 r. najpopularniejszymi lokalami na wynajem były kawalerki i mieszkania dwupokojowe. Teraz ci sami najemcy zmieniają mieszkania na większe, z dodatkowym pokojem do pracy zdalnej oraz balkonem lub tarasem. Teraz lokalizacja nie ma aż tak dużego znaczenia jak wcześniej, gdy konieczny był dobry dojazd do miejsca pracy. Obecnie preferowane są mieszkania o lepszym standardzie lub większej powierzchni kosztem lokalizacji.



JAK BĘDZIE KSZTAŁTOWAŁ SIĘ RYNEK NAJMU MIESZKAŃ W NAJBLIŻSZYCH MIESIĄCACH? – PROGNOZY EKSPERTÓW RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Dynamiczne rozprzestrzenianie się kolejnych wariantów koronawirusa za granicą zapowiada niechybną czwartą falę pandemii także w Polsce. Pomimo obecnie stabilnej sytuacji w kraju, intensywnie wzrasta udział wariantu Delta w ogólnej liczbie zakażeń COVID-19.

Najprawdopodobniej na przełomie kwartałów III i IV 2021 r. zauważalnie wzrośnie liczba zachorowań, choć jak przewiduje Wiceminister zdrowia Waldemar Kraska, nie będzie to tak silna fala jak trzecia.

Trudno zatem przewidzieć, jaki będzie zakres, charakter i długość wprowadzonych restrykcji, a w konsekwencji, jak wpłyną one na koniunkturę na rynku nieruchomości i ogólnie na gospodarkę. Uczelnie wyższe przewidują powrót studentów na zajęcia stacjonarne, a pracownicy napływowi już od kilkunastu tygodni odważniej powracają do pracy – do otwieranych restauracji, klubów sportowych, punktów usługowych i handlowych. Zatem odblokowują się największe drogi popytu, ale na jak długo i na jaką skalę?



KAROLINA
GRUBBA

„Przez wiele lat tendencja w przypadku stawek najmu była zdecydowanie wzrostowa. Pandemia zastopowała ten trend. Znaczne ożywienie rynku najmu zaobserwowaliśmy pod koniec maja tego roku. W obecnej sytuacji stawki są nadal niższe niż przed pandemią, ale stopniowo zaczynają rosnąć. Konkretny wzrost popytu na najem będzie zależny od uruchomienia zajęć stacjonarnych na uczelniach wyższych, przywrócenia pracy w trybie stacjonarnym i zwiększonego napływu zagranicznych pracowników

– zapowiada Karolina Grubba, pośrednik nieruchomości z oddziału gdyńskiego biura Tyszkiewicz Nieruchomości.

Właściciele nieruchomości na wynajem obawiają się o płynność najmu, zainteresowanie lokalem i wypłacalność najemców, dlatego zabezpieczają się odpowiednimi umowami. Podobnie najemcy – oni także nie kryją niepokoju związanego z podpisywaniem umów najmu. Chcą mieć możliwość rozwiązania umowy najmu przed czasem czy stosunkowo krótkiego okresu wypowiedzenia, by zabezpieczyć swoją sytuację finansową. O wszystkich niepokojach opowiada Katarzyna Pietrzyk, pośrednik nieruchomości z Nowodworski Estates:



” Najemcy obawiają się, iż stracą stałe zatrudnienie i tym samym pozostanie w stosunku najmu będzie dla nich nieekonomiczne. Właściciele nieruchomości obawiają się zaś utraty stabilnego najemcy, drastycznego spadku cen, czyli de facto nierentowności swoich inwestycji mieszkaniowych i potencjalnych strat. Zaniepokojenie klientów obrazuje również zwiększone zainteresowanie umowami na czas nieoznaczony, które dają możliwość rozwiązania stosunku najmu na podstawie ustawowego okresu wypowiedzenia – tego komfortu nie daje umowa na czas oznaczony.

Karolina Grubba, pośrednik z Tyszkiewicz Nieruchomości, opowiada o większej nieufności i rozwadze klientów:

” Zarówno wynajmujący, jak i najemcy, obawiają się kolejnej fali pandemii. Klienci często pytają nas o zdanie w tej sprawie, jednak na chwilę obecną nie możemy udzielić wiążącej odpowiedzi. Właściciele mieszkań na wynajem przy nowych klientach są bardziej ostrożni i wnikliwi, gdyż obawiają się utraty przez nich płynności finansowej. Starają się zabezpieczać odpowiednimi zapisami w umowie. Niebawem powszechnym standardem stanie się Certyfikat Najemcy, który najemca będzie mógł uzyskać dzięki weryfikacji przed podpisaniem umowy najmu, co z kolei uchroni wynajmującego przed ewentualnymi problemami z lokatorami. Potencjalni najemcy zwyczajowo pytają o rodzaj podpisywanej umowy, o możliwość rozwiązania jej przed upływem terminu lub zawarcia jej na czas nieokreślony. Interesuje ich również kwota kaucji i okres wypowiedzenia.

Z kolei Anna Gołąb, pośrednik z biura Z Miłości do Nieruchomości, opowiada o mniejszym zdezorientowaniu i nerwowości wśród właścicieli lokali mieszkalnych, którzy zdążyli już przywyknąć do niepewnej pozycji i znaleźć rozwiązanie na największe bolączki:

” Jeśli inwestor podjął ryzyko zakupu mieszkania na wynajem, posiłkując się kredytem, a przez pandemię nie radzi sobie ze spłatą rat, może zdecydować się takie mieszkanie sprzedać i robi to na pewno bez większego problemu i bez straty finansowej. Jeśli właściciel nie chce dostosować ceny do rynku i może sobie pozwolić na utrzymywanie pustego lokalu, robi to i nie jest to grupa marginalna. Zdecydowana większość wynajmujących dopasowuje ceny najmu do aktualnych okoliczności, uatrakcyjnia ofertę i po wydłużonym czasie poszukiwania najemcy wciąż zarabia na wynajmie.

” Aktualna sytuacja na rynku najmu jest porównywalna do tej sprzed pandemii, ale odnośnie najbliższych miesięcy – wszystko zależy od przebiegu zachorowalności. Aspektem przemawiającym za poprawą i stabilizacją sytuacji na rynku najmu jest stopniowa rezygnacja uczelni z zajęć w systemie hybrydowym, czyli powrót studentów do większych



ANNA
GOŁĄB



aglomeracji. Dodatkowo wznowiona współpraca z korporacjami obrazuje, iż relokacja pracowników powróciła do standardów funkcjonowania dużych firm. Jeżeli w Polsce dojdzie do kolejnej, czwartej już fali wirusa, nie wszystkie optymistyczne założenia będą miały zastosowanie. Nie oznacza to, że ceny najmu znów spadną o 30-40%, ale zmniejszony popyt zawsze odbija się negatywnie na podaży

– przewiduje Katarzyna Pietrzyk, pośrednik nieruchomości z Nowodworski Estates.

Jak będzie kształtował się rynek najmu mieszkań w najbliższych miesiącach? Anna Gołąb, pośrednik z biura Z Miłości do Nieruchomości przypuszcza, że:

” Rynek będzie się zapełniał najemcami, ale bardzo powoli. Tym samym stawki najmu nie będą rosły. Część gospodarki zmieniła się bezpowrotnie. Część pracowników będzie pracowała zdalnie, inni nie wrócą do Warszawy, a pozostali wciąż czekać będą na to, co przyniosą miesiące jesienne i zimowe. Warszawski rynek najmu na cele mieszkalne jest największy w Polsce – to maszyna, która nie ruszy z dnia na dzień. Potrzebujemy dobrych prognoz odnośnie zatrudnienia i otwartego rynku usług, wtedy będzie większe zapotrzebowanie na wynajem. Zatem pomimo krótkotrwałego trendu wzrostowego, odpowiedzialne prognozy powinny być bardzo ostrożne.

O trudnym prognozowaniu dla rynku najmu mieszkaniowego opowiada Adam Stawowy, pośrednik nieruchomości z Nowodworski Estates:

” Mogłoby się wydawać, że sytuacja z miesiąca na miesiąc wygląda coraz lepiej, jednak powstrzymałbym się od jakichkolwiek przewidywań. Koniunktura jest bardzo zmienna, nadejście czwartej fali może spowodować ponowne zmniejszenie popytu, ale już w mniejszym stopniu niż w 2020 roku. Długoterminowo sytuacja na pewno ulegnie poprawie, a wynajem mieszkań nadal uważany będzie za najlepszą formę lokowania kapitału.

autor: Paulina Gajewicz

10-15%

Odsetek inwestorów zainteresowanych
zbyciem mieszkania.



BUDOWA MIESZKAŃ DO WYNAJĘCIA W POLSCE



Zawrotnego tempa nabiera realizacja projektów Built to Rent. Do 2025 roku ma powstać 24 tysięcy lokali abonamentowych. To nadal mało, biorąc pod uwagę, jak prężnie rozrasta się ten segment w innych częściach Europy. Inwestorzy masowo wykupią mieszkania, coraz częściej przejmują nawet całe spółki deweloperskie. Jednak potencjał polskiego rynku mieszkaniowego nie został jeszcze wyczerpany.

Pierwsza transakcja polegająca na sprzedaży całego budynku wielorodzinnego z przeznaczeniem na wynajem odbyła się nie tak dawno, bo w 2015 roku. Od tego czasu sektor najmu instytucjonalnego (PRS) dynamicznie się rozwija. W ostatnim roku można zaobserwować zmiany w modelu współpracy. Mniej popularne stało się kupowanie gotowców, a szczególnego znaczenia nabrały projekty typu Built to Rent. Polegają one na budowaniu wielorodzinnych budynków od podstaw, z zamiarem wynajmowania.

SKĄD TEN POPYT?

W Polsce borykamy się z problemem ogromnego niedoboru mieszkań (deficyt - 1,5 mln). Nawet gdy pojawia się nowa pula atrakcyjnych mieszkań, są one oferowane w wysokich cenach. Problem dotyczy głównie młodych osób, które nie chcą zaciągać długoterminowego kredytu, bo nie wiedzą jeszcze gdzie i kiedy osiedlą się na stałe. Dla nich najem jest oczywistą alternatywą zakupu nieruchomości w kredycie.

Na znaczeniu zyskuje najem świadczony profesjonalnie, który nie implikuje niespodziewanych problemów. Takie mieszkania znajdują się w nowym budownictwie, w atrakcyjnych lokalizacjach, zazwyczaj są urządzone w nowoczesnym stylu. Co więcej, mają dodatkową obsługę, która może okazać się przydatna np. podczas nagłej awarii. Zasady najmu są precyzyjnie określone – co stanowi największą zaletę. Dlatego chętnych na taką współpracę, nie brakuje.

LICZBY NIE KŁAMIA

Z raportu „Budowane na wynajem” przygotowanego przez ekspertów ThinkCo dowiadujemy się, że największą grupę najemców stanowią osoby młode – w wieku od 25 do 29 lat. To aż 37,5% wszystkich najemców. Kolejną grupę z udziałem 27% stanowią osoby w wieku 20-24 lat. To oznacza, że grupą docelową inwestorów są zdecydowanie studenci i osoby wkraczające na rynek pracy.



Szczegółowe dane zaś wskazują, że:

- 86,2% najemców to osoby poniżej 39. roku życia,
- 61,4% to single lub pary bezdzietne
- 40,3% to osoby pracujące,
- 22,6% to obcokrajowcy.

Wiemy, w takim razie, jaki jest profil najemców, a jak wygląda oferta mieszkań na wynajem? Z raportu ThinkCo można dowiedzieć się, że w pierwszym roku obowiązywania zryczałtowanego podatku od przychodów z najmu – w 2003 roku - rozliczyło się w ten sposób 39 tys. podatników. W 2018 już ponad 775 tys. mieszkań było oferowanych na najem w całej Polsce. Oczywiście nie są tu wykazane mieszkania z szarej strefy.

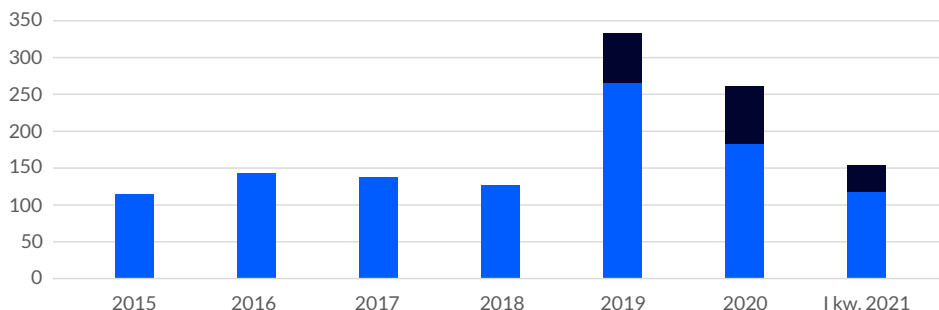
Rosnące zainteresowanie najmem prowadzi do jego profesjonalizacji. Tu kilka lat temu pojawiła się nisza, którą wypełniają właśnie obecne mieszkania z sektora PRS.

PRS W POLSCE I W EUROPIE

Według szacunków JLL obecnie w Polsce jest niespełna 6 tysięcy mieszkań oferowanych na zasadzie mieszkań abonamentowych. Zapowiedzi deweloperów i funduszy prognozują wzrost aż do 24 tysięcy takich lokali, w ciągu najbliższych czterech lat.

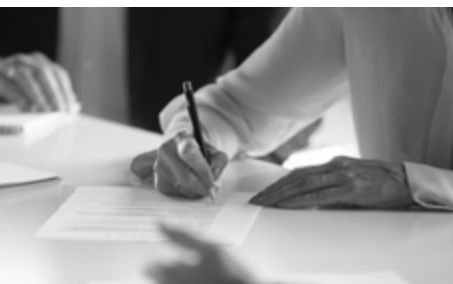
Wolumen transakcji w sektorze living w Polsce

mln EURO



Źródło: Raport „Polski sektor living 2.0” - przygotowany przez JLL, TPA Poland i Baker Tilly Legal Poland.

Według szacunków JLL wartość inwestycji w sektor PRS w 2020 r. wyniosła 190 mln euro. W kolejnych latach można oczekiwać dalszego dynamicznego rozwoju, na wzór krajów z zachodu. Jak u nich wygląda rynek najmu instytucjonalnego? Dane pochodzą z 2018 roku



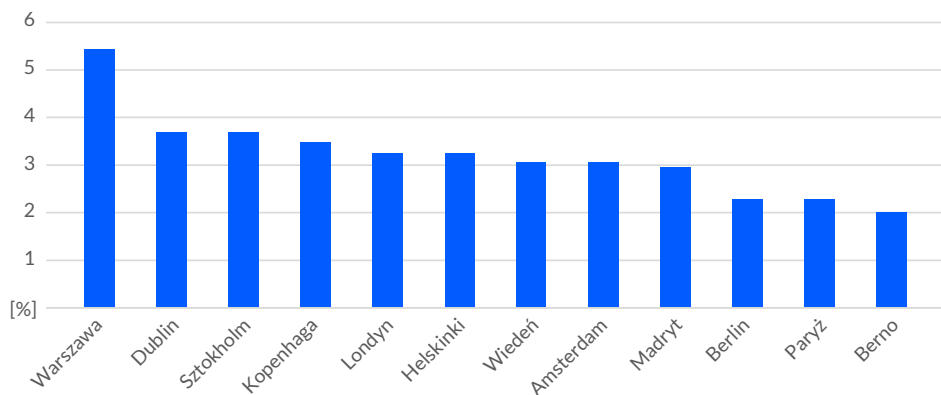
i zostały opublikowane w raporcie Think CO. W nawiasach wskazana jest liczba mieszkań, zarządzanych przez największych operatorów.

- Niemcy: Vonovia (363 500), Deutsche Wohnen (163 100), LEG Immobilien (130 200)
- Holandia: Vesteda (27 809), Bouwinvest DIRF (17 174), Heimstaden (9675)
- Szwajcaria: Swiss Life AM (35 000), UBS (30 550), Adimora (13 173)
- Szwecja: Rikshem (28 500), Willhem (26 500), HSB (25 500)
- Wielka Brytania: London & Quadrant (7232), Sigma Capital (7173), Get Living (6873)

KORONNY ARGUMENT – RENTOWNOŚĆ

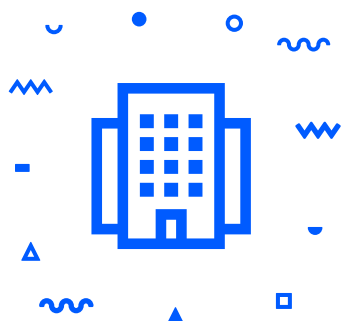
Z raportu CBRE „Rynek Mieszkaniowy w Polsce w 2030 roku” wynika, że nasz rynek mieszkaniowy jest atrakcyjny dla inwestorów instytucjonalnych, ze względu na korzystne prognozy. Dodatkowym atutem jest wysoki poziom szacunkowych stóp zwrotu na tle innych regionów w Europie. Prognozowana jest dalsza kompresja stóp zwrotu, co będzie stanowiło dodatkową nagrodę dla pionierów rynku. Nowe transakcje w tym segmencie z pewnością trwale zmieniają obraz polskiego rynku mieszkaniowego i inwestycyjnego.

Stopy kapitalizacji w sektorze Built to Rent - nieruchomości o wysokim standardzie w wybranych miastach europejskich

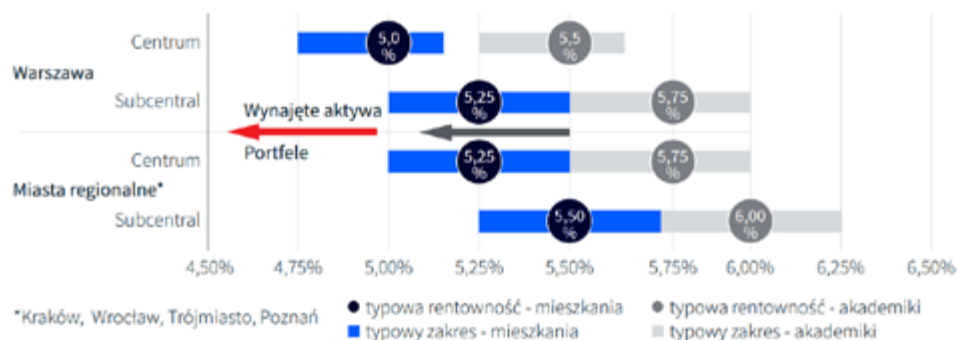


Źródło: CBRE, 10.2020

Z najnowszego raportu JLL „Polski Sektor living 2.0”, wynika, że w I kwartale 2021 r. stopy kapitalizacji dla najlepszych projektów objętych transakcjami typu forward funding w segmencie instytucjonalnego najmu mieszkań wyniosły w Warszawie 5%, a w głównych miastach regionalnych 5,25%.



Stopy zwrotu w sektorze living w Polsce w I kwartale 2021 r.



Źródło: Raport „Polski sektor living 2.0” - przygotowany przez JLL, TPA Poland i Baker Tilly Legal Poland.

JAK INWESTORZY WCHODZĄ NA RYNEK?

Inwestorzy mają różne metody pozyskiwania mieszkań. Najprościej jest kupić pakiet mieszkań w tym samym budynku, co ułatwia późniejsze zarządzanie. Nie jest to jednak takie proste. Okazuje się, że deweloperzy wolą sprzedawać mieszkania indywidualnym klientom. Niektórzy inwestorzy idą więc o krok dalej i decydują się przejąć spółki deweloperskie. W ten sposób oszczędzają na marżach, zapewniają sobie dostęp do mieszkań na wyłączność, a jednocześnie zyskują banki ziemi, wiedzę i doświadczenie. Dodatkowo skracają czas trwania inwestycji oraz uzyskują atrakcyjniejszy zwrot z inwestycji.

Zdaniem ekspertów JLL w najbliższych latach polski rynek deweloperski czeka fala konsolidacji i przejęć zarówno ze strony dużych polskich firm deweloperskich szukających możliwości wzrostu, ale także przez kapitał międzynarodowy doceniający potencjał i atrakcyjność polskiego rynku mieszkaniowego, w tym także rynku czynszowego.

” Fundusze inwestycyjne są na tyle zainteresowane inwestycjami w rynek czynszowy w Polsce, że gotowe są w tym celu kupować firmy deweloperskie z myślą o przekształceniu ich – przynajmniej częściowo – w firmy budujące i zarządzające portfelem mieszkań na wynajem. Przykładem takiej transakcji może być przejęcie wrocławskiego VANTAGE Development przez niemieckie TAG Immobilien

- wyjaśnia Paweł Szejter, ekspert JLL (z opinią można zapoznać się na stronie www.jll.pl).

Natomiast pionierem prywatnego najmu instytucjonalnego w Polsce jest platforma Re-si4Rent, gdzie za realizację inwestycji odpowiada Echo Investment. To jeden z najważniejszych deweloperów w Polsce, notowanych na giełdzie. Obecnie prowadzą inwestycje



w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Gdańsku, Poznaniu i Łodzi – łącznie do 2025 r. planują zrealizować budowę 10 tys. mieszkań.

Z badania „European Living Investor Survey” przeprowadzonego na początku 2021 roku przez JLL we współpracy z Aberdeen Standard, wynika, że blisko 60% globalnych inwestorów planuje zwiększenie swoich inwestycji w sektorze living, co stanowi wzrost o ponad 55% w stosunku do 2019 roku.

Atrakcyjnym wyborem, okazuje się polski rynek. Wyjaśnia to Paweł Szejter, ekspert JLL:

” Inwestorzy zainteresowani są zakupami w Polsce ze względu na ogromny potencjał naszego rynku mieszkaniowego, możliwości dalszego rozwoju oraz rentowność branży deweloperskiej. Warto przypomnieć, że przeciętna rentowność firm notowanych na WGPW wyniosła w 2020 roku ponad 25%.

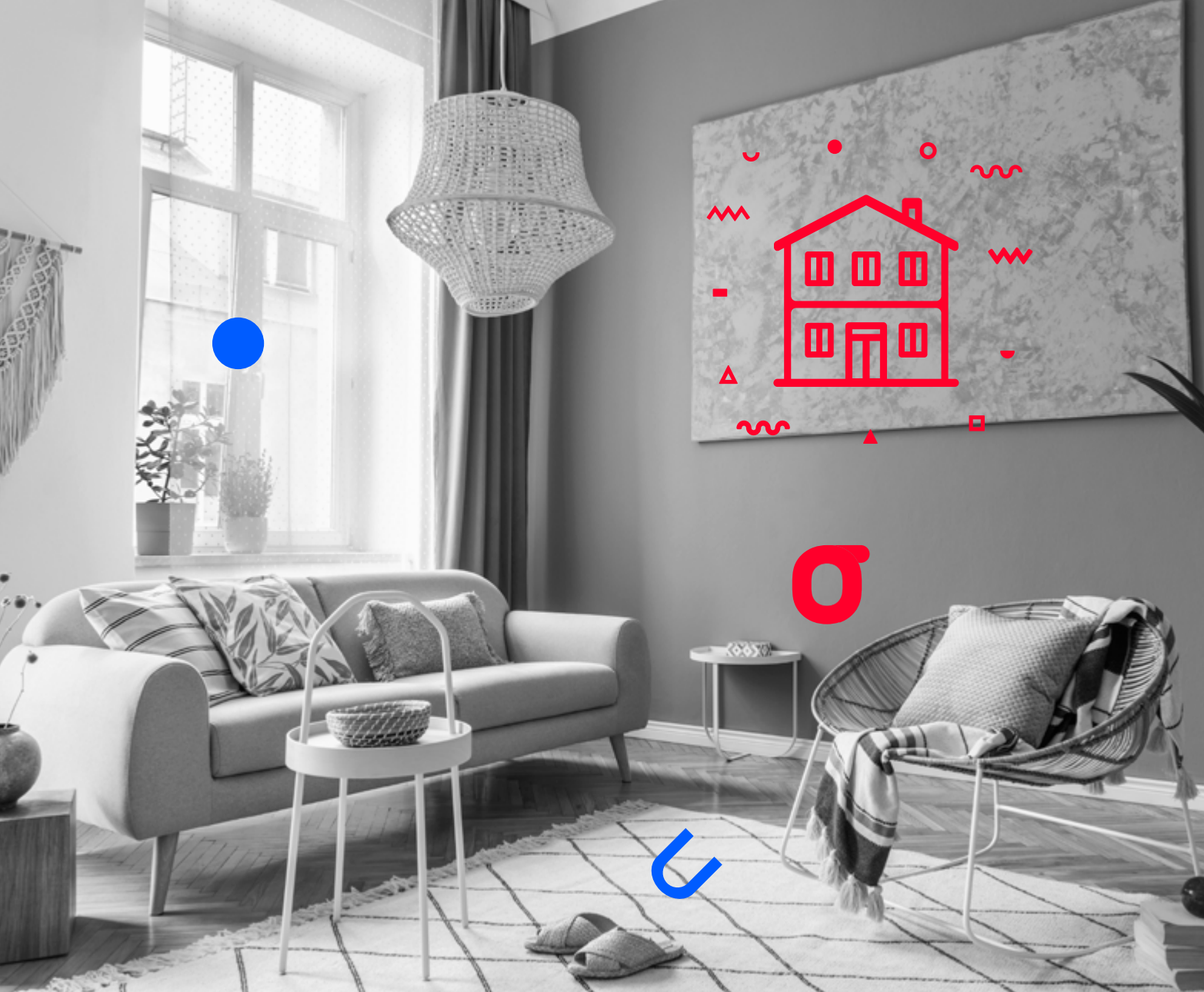
NOWE TRENDY

Zarówno trendy społeczne, jak i zmiany demograficzne przyczynią się do przemiany rynku mieszkaniowego. Z raportu „Rynek Mieszkaniowy w Polsce w 2030 roku” przygotowanego przez CBRE, wyłania się obraz rynku za 10 lat. Projekty Built-to-Rent będą wyznaczały nowe standardy obsługi najemcy, a rozdrobniony rynek prywatnych właścicieli może czekać powolna konsolidacja.

” Tymczasem w Stanach Zjednoczonych udział inwestycji w budynki wielorodzinne (lub obiekty typu kampus) we wszystkich inwestycjach komercyjnych należących do inwestorów instytucjonalnych wzrósł z 9% w 1990 do 26% w 2019 roku. W bazowym scenariuszu, opracowanym przez CBRE, w 2030 roku wartość inwestycji w obiekty wielorodzinne na całym świecie wzrośnie w porównaniu z 2019 niemal o połowę i zajmą one 3 miejsce, za obiektami przemysłowymi (magazynowymi) i biurowymi. Jednak scenariusz bardziej odważny zakłada, że nieruchomości wielorodzinne mogą się stać nawet najbardziej popularną klasą aktywów

– czytamy w raporcie CBRE.

Mieszkania na wynajem abonamentowy to nisza, którą zauważyli inwestorzy. Można prognozować, że branżę czeka dynamiczny rozwój, nieustannie zmierzający w kierunku jego profesjonalizacji. Potencjał jest kształtowany przez ogromną barierę wejścia – dostępną tylko dla gigantów. Dla większości inwestorów ten segment nie jest dostępny. Co nie znaczy, że w przyszłości się to nie zmieni. Jesteśmy w początkowym etapie rozwoju, ale patrząc na dynamikę zmian, jest szansa, że dogonimy zachodnie kraje.



**IDEALNA OFERTA
MIESZKANIA DO
WYNAJĘCIA – JAK
JĄ PRZYGOTOWAĆ?**



Przed wyborem odpowiedniego mieszkania najemcy przeglądają serwisy ogłoszeniowe w poszukiwaniu oferty spełniającej ich wymagania. Zwracają uwagę na propozycje z dobrymi zdjęciami, konkretyzujące ich oczekiwania – od podstawowych dotyczących metrażu, liczby pokoi, ceny czy lokalizacji, po szczegółowe, odnoszące się do sposobu rozliczania, akceptacji zwierząt czy wyposażenia.

Pierwszym elementem, który wzbudza ciekawość są zdjęcia – na ich odpowiednie przygotowanie trzeba poświęcić trochę czasu. Po drugie – ważne są rzetelne informacje, zwłaszcza te mówiące o kosztach najmu. Poza tym istotna będzie również deklaracja o sposobach komunikacji z właścicielem (coraz częściej właściciele ograniczają spotkania z najemcami do jednego – na podpisanie umowy najmu). Przygotowanie rzetelnej i atrakcyjnej oferty mieszkania do wynajęcia to metoda na szybkie znalezienie najemcy.

ZGROMADŹ DOKUMENTY DOTYCZĄCE NIERUCHOMOŚCI – PRZYDADZĄ SIĘ DO OPISU W OGŁOSZENIU

Przygotowanie solidnej oferty opiera się na zebraniu dokładnych informacji o nieruchomości. Można wprawdzie przewidzieć oczekiwania konkretnych grup najemców, ale nigdy nie wiadomo, jaki drobiazg może zaważyć przy wyborze mieszkania.

Komponowanie ogłoszenia zacznij od doboru informacji, które chcesz w nim przekazać. Podstawowe informacje warto wzbogacić starannym, ale zrozumiałym i czytelnym opisem, szczegółowe dane można wypunktować. Opracowując opis, nie opieraj się wyłącznie na pamięci, bo ta w kwestii dokładnego metrażu czy roku budowy bloku może zawieść. Najważniejsze dane o lokalu mieszkalnym można znaleźć w księdze wieczystej nieruchomości.

PRZYGOTUJ OPIS MIESZKANIA DO WYNAJĘCIA

Charakteryzując mieszkanie, podkreśl jego metraż, rozkład, wystawienie okien względem stron świata, liczbę pokoi, układ toalety i łazienki czy kuchni – **to wszystko wpływa na funkcjonalność i użyteczność lokalu.**

Przyjrzyj się rynkowi najmu, przeanalizuj podstawowe raporty dotyczące potrzeb i preferencji konkretnych grup najemców względem nieruchomości. Zebrane informacje dopasuj do własnego mieszkania. Jeśli oferujesz kawalerkę, celuj w studenta, singla czy młode małżeństwo; z kolei dwupokojowe mieszkania najczęściej najmują rodziny z dzieckiem; M4 i większe nadają się do najmu na pokoje dla studentów czy pracowników napływowych.



Opis zacznij od informacji ogólnych, następnie skup się na drobiazgach. Publikując ogłoszenie w serwisie nieruchomości, trzeba uzupełnić konkretne dane, które służą z kolei poszukującym nieruchomości do selekcji ofert. **Warto rzetelnie wypełnić parametry, by mieć pewność, że po filtracji użytkownikom wyświetli się oferowane mieszkanie.** Dzięki temu również nie zniknie ono w gąszczu tysięcy innych anonsów.

Nie przejmuj się, że w opisie powtórzysz wszystkie informacje – teraz przekazesz je bowiem w sposób rozwinięty. Przy formułowaniu ogłoszenia nie warto koloryzować czy opierać się na opiniach i własnym wrażeniu. Zdecydowanie lepiej podkreślać atuty mieszkania, używając obiektywnych sformułowań. Elementy perswazyjne, które mają przekonać potencjalnych najemców do wyboru oferty wydają się niezbędne – wskazuj korzyści płynące z wyboru Twojego mieszkania.

Do podstawowych informacji na temat mieszkania do wynajęcia należą:

- lokalizacja;
- powierzchnia mieszkania, liczba pokoi i dodatkowe pomieszczenia;
- rozkład mieszkania (przechodnie, rozkładowe, w amfiladzie);
- piętro (dostęp do windy);
- typ budownictwa i rok budowy (kamienica, blok, wieżowiec, nowe osiedle);
- dostęp do parkingu/miejsca postojowego;
- stan techniczny mieszkania;
- wyposażenie;
- czynsz (z wyszczególnieniem opłaty za najem, czynszem administracyjnym, opłatami za media (według liczników czy ryczałtem), dodatkowymi opłatami, wysokością kaucji);
- dostępność.

Dodatkowe informacje na temat dokładnego wykończenia mieszkania, jego aranżacji, dostępnych mebli, urządzeń i sprzętu w kuchni czy łazience, rodzaju okien i drzwi, przystosowania dla osób z niepełnosprawnościami czy seniorów, okolicy i infrastruktury z pewnością wzbogacą ogłoszenie i przybliżą ofertę poszukującym.

Ogłoszenie można zapisać równoważnikami zdań, np.

Do wynajęcia kawalerka 30 m²., na parterze bloku wielorodzinnego na Śródmieściu. Aneks kuchenny z salonem, łazienka (w pełni wyposażona), ogródek. 200 m do stacji metra, 10 min pieszo do centrum. Mieszkanie wyremontowane w 2020 r.

Opłaty: 1500 zł opłata za najem + 500 zł czynsz administracyjny + opłaty za media (wg. faktycznego zużycia). Kaucja 1500 zł.

Dostępne od zaraz, bezpośrednio od właściciela, kontakt pod nr telefonu 0 100 200 300 – Aniela.



Ale te same informacje można również przekazać w rozwiniętej formie, z jednej strony mówiąc więcej o mieszkaniu, a z drugiej eksponując atrakcyjność propozycji i zachęcając do reakcji ze strony wyszukujących, np.

Kawalerka 30 m kw. na osiedlu ogrodzonym, z monitoringiem. Nowocześnie urządzone wnętrze w skandynawskim stylu, usytuowane na parterze, z własnym kameralnym ogródkiem.

Funkcjonalny rozkład i optymalne wykorzystanie przestrzeni na ścianach dzięki szafom w zabudowie. Salon połączony z otwartym aneksem kuchennym – w pełni wyposażonym w sprzęt i akcesoria kuchenne. Łazienka wyposażona w nowoczesną armaturę i nową ceramikę, po kapitalnym remoncie, z niezbędnym sprzętem.

Mieszkanie usytuowane na północny-wschód, dzięki czemu poranne słońce subtelnie budzi, a po południu, nawet w największy upał, jest przyjemnie. Kawalerka wykończona w wysokim standardzie – na podłogach drewniany parkiet, terakota, nowe drewniane okna. Wnętrza słoneczne i dobrze doświetlone. Mieszkanie ciche.

Osiedle zlokalizowane jest w Śródmieściu, w pobliżu zadbane park z trasami rowerowymi, siłownią na powietrzu i placem zabaw dla dzieci. 10 min pieszo do zamkniętego placu wybiegowego dla psów. 10 min pieszo do centrum, a 200 m do najbliższego przystanku metra oraz autobusu. W okolicy drobne punkty handlowo-usługowe, 10 min autem do pasażu handlowego.

Opłaty rozliczane co miesiąc, płatne na rachunek bankowy: 1500 zł opłata za najem + 500 zł czynsz administracyjny + opłaty za faktyczne zużycie wody, gazu i prądu z odczytu liczników, TV i Internet + bezpłatnie miejsce postojowe na parkingu podziemnym. Kaucja w wysokości jednego czynszu najmu – 1500 zł, płatna przy podpisaniu umowy, umowa najmu na czas nieokreślony.

Mieszkanie dostępne od zaraz. Kontakt pod nr telefonu 0 100 200 300 – Aniela lub email: aniela.aniela@poczta.pl

Jeśli chcesz stworzyć rzetelny opis, pamiętaj o kilku ważnych wskazówkach:

- unikaj zbędnych zdrobnień i infantylnych określeń;
- umiejętnie i z wyczuciem stosuj określenia emocjonalne i perswazję;
- nie przytłaczaj komunikatu niepotrzebnymi zdaniem;
- unikaj pustych przymiotników, które nic konkretnego potencjalnym najemcom nie mówią;
- przekazuj tylko prawdziwe informacje – zaoszczędzisz czas na rozmowach z klientami, którzy poczuja się rozczarowani i urażeni nieuczciwością.

Koszt najmu to bardzo ważny aspekt, który niejednokrotnie decyduje o wyborze konkretnej oferty. Stawki czynszu najmu uzależnione są od wielkości i lokalizacji mieszkania, jego



stanu technicznego i rodzaju budownictwa. Zanim podejmiesz decyzję o tym, jakiej wysokości opłaty za najem oczekujesz, zweryfikuj lokalny rynek nieruchomości. W ogłoszeniu podaj dokładne informacje na temat kosztów z wykazem opłat za najem i czynsz administracyjny. Poinformuj krótko, w jaki sposób rozliczane są media – według liczników czy ryczałtem, oraz inne opłaty.

PRZYGOTUJ ZDJĘCIA, KTÓRE PRZEKONAJĄ POTENCJALNYCH NAJEMCÓW

Kluczowym elementem całej oferty są zdjęcia. Wzmacniają przekaz słowny i pobudzają wyobraźnię, równocześnie mobilizując do działania. To one mają zainteresować i przekonać użytkowników serwisu nieruchomości, że warto poświęcić ogłoszeniu więcej uwagi niż tylko ułamek sekundy. Poza tym, że obrazują wygląd mieszkania – kolory ścian, dostępne meble i sprzęty, wykończenie, ukazują też ustawność i funkcjonalność przestrzeni.

Fotografie powinny przedstawiać mieszkanie dokładnie takie, jakie chcesz je wynająć. Nie pokazuj mebli i sprzętów, których nie udostępniasz – to niepotrzebne wprowadzanie w błąd potencjalnych najemców. Jeśli wynajmujesz mieszkanie puste, a zdjęcia pokazują je w pełni umeblowane i zaaranżowane, wyraźnie poinformuj o tym w ogłoszeniu.

Profesjonalne sesje zdjęciowe nieruchomości poprzedzone są zwykle home stagingiem, ale przygotowaniem wnętrza do wykonania dobrych ujęć można zająć się samodzielnie, pamiętając o kilku fundamentalnych zasadach. Przed wykonaniem zdjęć wszystkie pomieszczenia należy dokładnie posprzątać (łącznie z umyciem okien, podłóg, luster, frontów szafek, sprzętów kuchennych, ceramiki i armatury w łazience, włączników światła), a naczynia i drobne sprzęty pochować do szafek.

Na ujęciach powinno być czysto, schludnie i przyjemnie. Unikaj fotografowania przedmiotów osobistych, swojego odbicia w lustrze i wszystkiego, co w kadrze wydaje się przeszkadzać. Zdjęcia warto wykonać w pogodny dzień, najlepiej w porze, gdy światło słoneczne naturalnie rozświetla pomieszczenia. Wykonanie poprawnych ujęć technicznie sprowadza się do zachowania pionów i poziomów oraz odpowiednich proporcji, unikania perspektywy z góry bądź z dołu oraz nietypowych kadrów. Odpowiednie zdjęcia wykonuje się z pozycji siedzącej, w centrum umieszczając to, co istotne. Wykonuj ujęcia wnętrza, pokazując jego ustawność i przestrzeń, natomiast wystrzegaj się bezsensownych i nieużytecznych widoków.

DODAJ OGŁOSZENIE W SERWISIE NIERUCHOMOŚCI

Po przygotowaniu niezbędnych danych, zdjęć i opisu można przystąpić do publikacji oferty w serwisie nieruchomości. Optymalnie skomponowane ogłoszenie zaczyna się interesu-



jącym tytułem i dobrze wykonanym zdjęciem wnętrza, i prowadzi do oferty z dokładnymi informacjami o nieruchomości, profesjonalnie wykonanymi i umieszczonymi w logicznej sekwencji fotografiami, rzetelnym opisem i notką o możliwości kontaktu z właścicielem bądź pośrednikiem nieruchomości. Dołączenie innych form przedstawienia mieszkania – rzuty, wirtualny spacer, wideo – ożywi ofertę i wzmocni jej przekaz.

Narzędzie do publikacji ofert w serwisie nieruchomości krok po kroku prowadzi przez kolejne elementy ogłoszenia i pola do wypełnienia, czytelnie informując, jakie dane należy podać. Graficzne symbole przy polach podpowiadają, które parametry muszą być obowiązkowo wypełnione. Pamiętaj o wyborze właściwej kategorii – „sprzedam” lub „wynajmę”, a następnie – „dom”, „mieszkanie” czy „pokój”.

Warto kierować się zasadą, że im więcej konkretnych, obiektywnych i rzeczowych informacji o mieszkaniu znajdzie się w ogłoszeniu, tym mniej przypadkowych osób na nie odpowie. Już sam tytuł powinien pokazywać użytkownikom serwisu, czego można oczekiwać po ofercie. Powinien być to komunikat konkretny, krótki i treściwy, ale jednocześnie obiecujący, może nawet podkreślający nietypowy atrybut nieruchomości.

Przygotowanie oferty mieszkania do wynajęcia wymaga od właściciela nieruchomości czy pośrednika nieco kreatywności. Konkurencja na rynku najmu jest duża, dlatego marnie sporządzone oferty znikają w gąszczu tysięcy ogłoszeń. Wykorzystanie dostępnych dziś wiedzy, możliwości technicznych i narzędzi wizualnych pomoże stworzyć ofertę w pełni zasługującą na uwagę i skutecznie doprowadzającą do znalezienia najemcy.

autor: Paulina Gajewicz

10 Tyle zdjęć minimum powinna posiadać oferta wynajmu mieszkania



NAJEM TURYSTYCZNY – JAK WYBRAĆ DOBRAŁ INWESTYCJĘ?



Historycznie niskie stopy procentowe w połączeniu z rosnącą inflacją skłaniają do inwestowania środków pieniężnych w alternatywne dla produktów bankowych przedsięwzięcia. Wzrost atrakcyjności Polski wśród turystów ożywia popyt na najem krótkookresowy, na czym skorzystać mogą inwestorzy z wolnym kapitałem. Zakup mieszkania w celach inwestycyjnych może okazać się strzałem w dziesiątkę, ale jak wybrać dobrą inwestycję pod najem turystyczny? Czy condo hotele są realnie dobrym rozwiązaniem? Kiedy lepiej ulokować kapitał w klasyczny lokal mieszkalny?

CO SKŁANIA DO INWESTOWANIA W NIERUCHOMOŚCI POD NAJEM KRÓTKOTERMINOWY?

Kiepsko oprocentowane lokaty bankowe nie uchronią oszczędności przed spadkiem siły nabywczej pieniądza, a rynek nieruchomości, który relatywnie dobrze zniósł okres pandemicznych restrykcji, wydaje się dość odporny i stabilny, a tym samym bezpieczny do lokowania wolnych środków.

Poza motywacją do zakupu mieszkania bądź domu o większym metrażu, w wyższym standardzie, nowszym budownictwie czy w lepszej lokalizacji, czyli po prostu w celu poprawy aktualnych warunków bytowych, najczęściej kupowane są nieruchomości na wynajem.

Z analiz PKO BP* wynika, że w ostatnich latach ok. 25% transakcji na rynku mieszkaniowym miało charakter inwestycyjny, a zatem był to zakup na wynajem albo z zamiarem dalszej odsprzedaży. W 2018 r. 19% zakupów nieruchomości przeznaczonych było na wynajem, w roku 2019 – tyle samo, a w trudnym roku 2020 procent ten spadł niewiele – do 18, co wynikało z ogólnego spadku popytu na najem nieruchomości, zwłaszcza krótkoterminowy, wynikający z wprowadzonych obostrzeń epidemicznych. Z zamiarem odsprzedaży z zyskiem kupuje tylko 3% klientów.

Narodowy Bank Polski w ostatnim raporcie** podaje, że w I kwartale 2021 r. oddano do użytkowania w Polsce historycznie wysoką liczbę mieszkań – o 7,4% więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. 57% oddanych mieszkań przeznaczone było na sprzedaż i wynajem.



Wysoki popyt na nieruchomości wraz z rosnącymi cenami wskazują na wysokie stopy zwrotu z projektów mieszkaniowych, co ewidentnie skłania deweloperów do rozpoczynania kolejnych inwestycji. Na popularności zyskują nieruchomości budowane z przeznaczeniem na sprzedaż inwestycyjną, a zatem dalszy najem. Rynek pierwotny jest równie chętnie wybierany przez klientów, co wtórny.

Deweloperzy różnie odpowiadają na potrzeby nabywców lokujących własny kapitał, realizując całe inwestycje typowo przeznaczone na najem (condo hotele, apartamenty wakacyjne) bądź typując konkretne lokale na najem na osiedlach mieszkaniowych.

JAKIE SĄ MOŻLIWOŚCI INWESTOWANIA W NAJEM TURYSTYCZNY?

Rynek nieruchomości jako najmniej wywrotny i podatny na zmiany koniunktury stał się atrakcyjnym celem wielu inwestorów, aczkolwiek należy pamiętać, że inwestycje w nieruchomości obarczone są ryzykiem, także w przypadku najmu. Nikt nie może zagwarantować zwrotu, a wpływa na to wiele czynników – od silnej konkurencji w lokalizacjach turystycznych, po zmiany pogody i niewielkie zainteresowanie turystów daną miejscowością.

Zanim więc podejmie się decyzję dotyczącą inwestowania kapitału w zakup nieruchomości na najem, warto dokładnie zbadać rynek, lokalizację, dewelopera i oczywiście samą inwestycję. Jest kilka możliwości rozdysponowania środków finansowych z myślą o czerpaniu z nich zysku – zakup lokalu mieszkalnego w bloku, kamienicy czy na nowym osiedlu z myślą o najmie długoterminowym, zakup lokalu mieszkalnego z przeznaczeniem na najem turystyczny, zakup lokalu w budynku hotelowym (condo hotel, apart hotel).

CONDO HOTELE, APART HOTELE I APARTAMENTY WAKACYJNE

Condo hotelem i apart hotelem nazywa się budynek w formie hotelu, w którym deweloper sprzedaje pokoje hotelowe, czyli poszczególne jednostki mieszkalne jako nieruchomości odrębne indywidualnym inwestorom czy przedsiębiorcom. Z zasady są to obiekty luksusowe oferujące gościom wysokiej jakości obsługę, wyposażenie i dostęp do atrakcji wypoczynkowych. W Polsce pierwsze tego typu inwestycje powstały dziesięć lat temu w pasie nadmorskim.



” *Apart hotel to dużo bardziej czasochłonne przedsięwzięcie, również relatywnie droższe od deweloperki mieszkaniowej. Architektura i materiały najwyższej jakości muszą iść w parze z topową lokalizacją. Już na etapie projektowania wprowadzamy rozwiązania bliższe hotelom – bezkluczkowy dostęp do apartamentów, system zarządzania najmem czy usługę kompleksowego sprzątnia po najemcach*

– wylicza Mariusz Szymanowski, Prezes Zarządu Sudovia.

Jedną z największych zalet tego typu inwestycji jest możliwość czerpania zysku bez konieczności aktywnego uczestniczenia w przedsięwzięciu i zarządzania najmem, co doceniają zwłaszcza przedsiębiorcy. Nie muszą być na miejscu inwestycji i doglądać sytuacji, mogą zająć się innymi obowiązkami, a zysk będzie spływał na rachunek w banku.

Oceny dotyczące zakładanych i realnych zarobków z inwestycji w tego typu hotele są rozbieżne. Często prawdziwy zysk (4-6%) ma niewiele wspólnego z szacowanymi przez deweloperów procentami rocznie (8-10%). Różnice wynikają choćby z tego, że deweloperzy nie wliczają dodatkowych kosztów ponoszonych przez inwestorów. Trzeba przy tym pamiętać, że poza realnym kosztem zakupu lokalu, czyli w tym także jego wykończenia, wyposażenia i przygotowania do najmu, trzeba liczyć się z kosztami podatków, ubezpieczenia, utrzymania lokalu i miejsca postojowego, reklamy, obsługi, remontów, napraw, sprzątnia (część obowiązków może przejąć operator).

Inwestycja w condo sprowadza się do zakupu lokalu mieszkalnego w hotelu, w pakiecie z umową zarządzania. Jeśli operator, czyli firma obsługująca najem będzie, miała kłopoty finansowe, mogą one odbić się na inwestorach. Ogłoszenie upadłości przez zarządcę, nie oznacza, że inwestorzy poszczególnych lokali będą pociągani do odpowiedzialności, ale pozostaną z własnymi pokojami hotelowymi – i cóż z nimi począć dalej? Z pewnością sprzedaż apartamentu w condo hotelu będzie trudniejsza niż sprzedaż kawalerki własnościowej w mieście. Ale zawsze zarządzaniem można zająć się osobiście bądź zlecić taką usługę doświadczonej firmie.

Kluczowe w bezpieczeństwie inwestycji jest finansowanie budowy obiektu. Dużym ryzykiem obarczone jest lokowanie środków w zakup pokoju w hotelu, którego budowa dopiero jest w planach i od dewelopera bez doświadczenia. Najbezpieczniej jest kupować już wybudowane i przygotowane pokoje hotelowe. Warto podkreślić, że inne wymogi spełnić musi budynek zakwalifikowany jako obiekt świadczący usługi hotelowe, a inne wielorodzinny budynek mieszkalny.

PIOTR
TARKOWSKI

Piotr Tarkowski, członek zarządu ALLCON wyjaśnia z kolei, czym jest apartament inwestycyjny i co go odróżnia od condo hotelu czy mieszkania:

„Apartament inwestycyjny to pełnowymiarowe mieszkanie, ale z przeznaczeniem pod usługi zakwaterowania turystycznego. Taki lokal można wykorzystać na własne potrzeby, wynajmować go lub współpracować z operatorem. Istnieje pełna dowolność w dysponowaniu lokalem. Co istotne, tak jak w przypadku condo i apart hotelów podatek VAT wynosi 23%, a nie 8% jak w lokalach mieszkaniowych. Apartamenty inwestycyjne w praktyce projektowane są podobnie do budynków mieszkaniowych, ale muszą spełniać inne warunki techniczne.

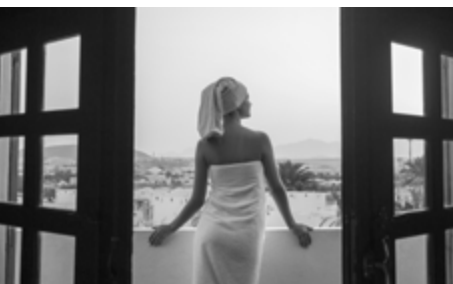
LOKAL MIESZKALNY NA OSIEDLU

Deweloperzy coraz chętniej przeznaczają część lokali w inwestycjach mieszkaniowych na zakup pod wynajem. Wyliczają przy tym szacunkową stopę zwrotu przy zakupie konkretnego lokalu na poziomie 4-8% w skali roku. Inwestor kupuje mieszkanie w stanie deweloperskim (odrębna własność z własnością gruntu), zostaje jego właścicielem i decyduje o jego przeznaczeniu. Jeśli zamierza lokal wynajmować, samodzielnie zarządza tym najmem (ewentualnie zleca obsługę najmu firmie zewnętrznej). Z reguły tego typu inwestycje dedykowane są najmowi długoterminowemu, ale nie jest to konieczność.

Właściciele wynajmujący mieszkania powinni płacić odpowiednie podatki i rozliczać najem. Mieszkanie prywatne nie musi spełniać takich warunków jak hotel, ale też może nie być w stanie zagwarantować turystom tego wszystkiego, co otrzymają w usługach hotelowych, np. posiłków. Za to oferuje domową atmosferę, z reguły większy metraż, dostęp do w pełni urządzonej kuchni i łazienki. Właściciel mieszkania, samodzielnie zarządzając najmem krótkoterminowym, musi zorganizować reklamę, gości i zająć się obsługą, sprzątnięciem, remontami, itd. Tego typu nieruchomości na wakacyjny wypoczynek kierowane są do innych klientów niż apartamenty wakacyjne w cztero- czy pięciogwiazdkowych condo hotelach. Inne będą stawki najmu.

JAKIE INWESTYCJE MAJĄ NAJWIĘKSZY POTENCJAŁ POD WZGLĘDEM NAJMU KRÓTKOTERMINOWEGO?

Polskę rocznie odwiedza ponad 30 milionów turystów (dane GUS), z czego ponad 6 milionów to podróżni z zagranicy. Najwięcej przybywa do nas turystów z Niemiec, Królestwa Niderlandów, Wielkiej Brytanii, Ukrainy, Białorusi, Francji, USA i Włoch.



Należy mieć jednocześnie na uwadze fakt, że turystyka jest sektorem, który bezpośrednio ucierpiał na sytuacji epidemicznej, podobnie jak edukacja na uczelniach wyższych.

W marcu 2020 r., w porównaniu miesiąc do miesiąca z rokiem ubiegłym, liczba turystów korzystających z noclegów spadła o 65%. W pierwszym kwartale 2021 r., a więc w momencie, kiedy w Polsce nadal obowiązywały ograniczenia w działalności obiektów noclegowych w związku z COVID-19, odnotowano spadek liczby turystów korzystających z noclegów o 71,9% k/k. Dane te dotyczą obiektów oferujących przynajmniej 10 miejsc noclegowych (dane GUS***).

Niepewna sytuacja za granicą – przy stosunkowej stabilizacji w kraju i poluzowaniu wielu restrykcji epidemicznych – sprawia, że Polacy niechętnie wyjeżdżają na wypoczynek poza Polskę. Mariusz Szymanowski, Prezes Zarządu Sudovia zauważa korzyści płynące z tej sytuacji dla krajowej turystyki:

” Po roku 2020 – roku pandemii – klienci wykazują ogromne zainteresowanie zakupem nieruchomości. Nie chodzi jedynie o zakup i późniejszą sprzedaż z dużym zyskiem, ale o stały przyrływ gotówki. Apart hotel daje możliwość najmu krótko- i długoterminowego. Aby w pełni korzystać z bardziej opłacalnego w wysokim sezonie najmu krótkoterminowego, warto wybrać miejsce, które będzie gwarantowało aktywny wypoczynek w pobliskiej okolicy. Ostatnie poluzowanie restrykcji z pewnością wpływa na wzmożony obecnie ruch turystyczny. Z uwagi na ewentualne obostrzenia i problemy w podróżowaniu za granicę, wielu klientów wybiera odpoczynek w kraju.

POPULARNA LOKALIZACJA JAKO WARUNEK KONIECZNY UDANEJ INWESTYCJI

Zarówno Polacy, jak i goście zagraniczni najchętniej odwiedzają województwa: mazowieckie, małopolskie, dolnośląskie, śląskie, zachodniopomorskie i pomorskie. Celem podróży są głównie duże miasta bądź regiony atrakcyjne turystycznie. Ale nie zawsze przybywają z zamiarem wypoczynku, często są to wyjazdy służbowe, szkoleniowe.

” Przy wyborze odpowiedniej inwestycji ważna jest lokalizacja, położenie w interesującym miejscu. Na Mazurach będzie to bliskość jezior, rzek, atrakcji turystycznych. Równie istotne są jakość wykonania i materiałów zastosowanych do budowy i wykończenia budynku. Ważna jest dostępność infrastruktury zapewniającej atrakcyjne formy spędzania czasu na wypadek złej pogody. Właścicielom apartamentów zapewniamy obsługę architektów wewnątrz i wsparcie w całym procesie inwestycji i najmu, od pozyskania najemcy, przez usługi sprzątające aż po obsługę rozliczeń



– podkreśla Mariusz Szymanowski, Prezes Zarządu Sudovia.

Piotr Tarkowski, członek zarządu ALLCON, zauważa:

”Tereny górskie są popularne ze względu na możliwość przyjazdu i wypoczyniania niezależnie od pory roku. Od kilku lat obserwujemy rozwój pozasezonowej turystyki również nad morzem. Coraz częściej wybierane są miejscowości, które posiadają całoroczną infrastrukturę handlowo-usługową i znajdują się blisko dużych aglomeracji.

Wybierając inwestycję z myślą o najmie turystycznym, powinno się brać pod uwagę popularność danej lokalizacji, oferowane atrakcje turystyczne, potencjał. Jak podaje PKO BP, na przestrzeni ostatnich lat szczególnie intensywny popyt inwestycyjny notuje się w Trójmieście, Wrocławiu, Szczecinie, potem w Warszawie, Krakowie, Poznaniu i Katowicach. Ze względu na walory geograficzne i mikroklimatyczne powodzeniem cieszą się miejscowości w pasie nadmorskim i górkim oraz nad jeziorami.

”Przy inwestycjach w najem turystyczny liczy się przede wszystkim dobra lokalizacja. Poszukiwane są małe mieszkania dwupokojowe – 34-36 m kw. oraz kawalerki. Inwestorzy szukają także projektów z dobrym wyposażeniem, z możliwością obsługi mediów przez Internet czy wprowadzenia klienta zdalnie, bez fizycznej obecności. 20% klientów chce skorzystać z nieruchomości przygotowanych pod klucz do najmu

– podkreśla Robert Urbański, Prezes Zarządu Baltic Estate.

Poza zaletami wynikającymi z położenia geograficznego – krajobrazem, przyrodą, kąpieliskami, plażami, ścieżkami górskimi – turyści, wybierając miejsce noclegowe, biorą pod uwagę także takie czynniki, jak: lokalna kultura, zabytki, dostęp do infrastruktury i punktów gastronomicznych, natężenie ruchu, atrakcje turystyczne w najbliższej okolicy – parki rozrywki, sporty wodne, jazda konna, ścianki wspinaczkowe, stacje narciarskie; pieszy dostęp do punktów strategicznych, miejsce postojowe dla auta, udogodnienia dodatkowe, np. widok z okna, wifi, aneks kuchenny, lodówka, basen, strefa relaksu, itp.

”Tworząc inwestycję budowlaną z przeznaczeniem na wynajem krótkoterminowy, dobieramy najciekawsze miejsca pod względem lokalizacji oraz atrakcji, jakich przyszły najemca może doświadczać, goszcząc w apartamencie. Niezależnie od pory roku apartamentowiec musi przyciągać

– zwraca uwagę Mariusz Szymanowski, Prezes Zarządu Sudovia.

WIOLETTA
LIPSKA

Do projektu nieruchomości przeznaczonej na najem turystyczny trzeba podchodzić nieszablonowo. Opowiada o tym Wioletta Lipska, Dyrektor Działu Marketingu Green House Development:

„Już sam wybór lokalizacji jest czynnikiem, który determinuje cały proces projektowania. Szalenie istotna jest dbałość o szeroki wachlarz usług i atrakcji, z jakich będą mogli korzystać przyszli mieszkańcy naszych nadmorskich inwestycji. To jest duża różnica w podejściu do projektowania w porównaniu z klasycznym osiedlem mieszkaniowym. Stawiamy na bogactwo atrakcji – strefy wellness z basenami, jacuzzi i saunarium, SPA z gabinetami zabiegowymi, świetnie wyposażone siłownie wewnątrz budynku, strefy kids zone będące królestwem zabawy dla najmłodszych gości, restauracje, strefy z beach barem i leżakami na plaży.

Obiekt noclegowy, który będzie spełniał lokalizacyjnie podstawowe warunki i oferował jak najwięcej elementów dodatkowych, ma największy potencjał na zysk. Pamiętać przy tym należy, że innymi prawami będą się rządziły obiekty agroturystyczne niż te zlokalizowane w dużych miastach czy popularnych miejscowościach turystycznych. Dużo zależy również od tego, czy inwestor zakłada najem całoroczny czy skłania się ku działalności sezonowej.

Przed wyborem lokalu w condo hotelu, apart hotelu czy na nowym osiedlu mieszkaniowym warto zorientować się, jak wygląda okolica i jakie są plany na jej dalszy kształt. Może się okazać, że w bezpośrednim sąsiedztwie zaplanowano budowę magazynów logistycznych, fabryki czy trasy szybkiego ruchu. Jeśli deweloper nie dysponuje takimi informacjami, można je zweryfikować w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego w urzędzie gminy.

METRAŻ LOKALU Z NAJWIĘKSZYM POTENCJAŁEM

PKO BP na podstawie analizy wniosków kredytowych wyliczył, że mieszkania dwupokojowe i lokale mieszkalne o powierzchni od 40 do 60 m kw. cieszą się największym popytem inwestycyjnym. 17% wszystkich transakcji inwestycyjnych stanowiły kawalerki, a 27% M4 lub więcej. 30% inwestycji to mieszkania do 40 m kw., 40% – 40-60 m kw.

Decydujące w wyborze konkretnego metrażu lokalu inwestycyjnego będzie preferowany rodzaj najmu oraz płynność nieruchomości. Mieszkania 3- i 4-pokojowe można wynajmować na pokoje studentom czy pracownikom napływowym, zwykle długoterminowo. Kawalerki, małe mieszkania 2-pokojowe, pokoje w condo hotelach czy apartamenty wakacyjne preferowane są przez turystów na kwaterek krótkookresowy.



Inwestycja w najem turystyczny z natury rzeczy powinna być projektem całorocznym i długoterminowym. Nie jesteśmy jednak w stanie przewidzieć pogorszenia sytuacji finansowej i konieczności sprzedaży nieruchomości. Przygotowując się na różne koleje losu, warto decydować się na zakup takiej nieruchomości, na którą jest duży popyt na rynku i którą można będzie łatwo sprzedać i odzyskać zainwestowane środki. Przy ofercie sprzedaży kawalerki własnościowej z dużym prawdopodobieństwem będzie większy odzew niż przy próbie zbycia lokalu w condo czy apart hotelu.

STAN PRAWNY I KWALIFIKACJA OBIEKTU A WYBÓR INWESTYCJI

Inwestor powinien zwrócić szczególną uwagę na stan prawny nieruchomości, bez względu na to, czy będzie to lokal z rynku wtórnego czy mieszkanie od dewelopera. Osoba sprzedająca nieruchomość winna być jej właścicielem, a w stosunku do mieszkania nie mogą toczyć się postępowania sądowe, egzekucyjne bądź administracyjne. Nie powinny być także zgłoszone żadne roszczenia własnościowe.

W przypadku nieruchomości nowej, dobrze jest zweryfikować pozwolenie na budowę obiektu. W dokumencie tym znajduje się istotna informacja dotycząca przeznaczenia budynku – do zamieszkania zbiorowego okresowego (hotel) lub stałego (budynek wielorodzinny). Sam lokal powinno się sprawdzić pod kątem możliwości jego użytkowania (czy lokal mieszkalny czy użytkowy).

Inwestując w condo hotel czy apart hotel, trzeba zbadać, co dokładnie oferuje deweloper – czy kupujesz lokal mieszkalny, lokal użytkowy, udział we własności czy udział w spółce realizującej inwestycję.

STAN TECHNICZNY I UDOGODNIENIA DLA NAJEMCÓW

Wyposażenie lokalu mieszkalnego przygotowanego pod najem powinno odpowiadać potrzebom danej grupy klientów – inne będą wymagania najemców długoterminowych, inne turystów, inne rodzin z dziećmi, a jeszcze inne biznesmenów. Bez względu na to, w jakim stanie technicznym kupimy nieruchomość (do remontu czy w stanie deweloperskim do wykończenia), trzeba ją doprowadzić do warunków odpowiadających najemcom i zachęcających do wyboru właśnie tego lokalu, a nie innego spośród konkurencji.



Z zasady lokale hotelowe wykańczane są w ustandaryzowanym stylu, wszystkie według pewnego schematu, kolorystyki, z konkretnym wyposażeniem i odpowiednimi systemami obsługi. Zanim zainwestuje się środki w zakup takiego mieszkania, warto zebrać dokładny wywiad, co obejmuje cena. Czy w koszt transakcyjny lokalu w condo hotelu wliczone jest już wykończenie i wyposażenie, stanowisko postojowe albo garaż, możliwość bezpłatnego korzystania z atrakcji w częściach wspólnych, np. strefy spa, basenu, siłowni, sal konferencyjnych.

”Dziś inwestor oczekuje kompleksowości. Chce skorzystać z nowoczesnych rozwiązań przygotowanych przez specjalistów. Wykończenie apartamentów w bardzo wysokim standardzie i świetny design są czynnikami, które w perspektywie mocno wpływają na decyzje gości szukających miejsc do wypoczynku

– przypomina Wioleta Lipska, Dyrektor Działu Marketingu Green House Development.

JAKIE JEST ZAINTERESOWANIE ZAKUPEM NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWEJ W CELACH INWESTYCYJNYCH NA PRZESTRZENI OSTATNICH LAT?

W Polsce od kilku lat utrzymuje się nadwyżka zasobów mieszkaniowych. Z raportu Ministerstwa Rozwoju „Stan mieszkalnictwa w Polsce” dowiadujemy się, że na koniec 2019 r. było o 424 tys. mieszkań więcej niż gospodarstw domowych. Dane te pozwalają narysować pewien obraz – z jednej strony pozostawiamy pustostany i przenosimy się do lepszej lokalizacji, z drugiej nabywamy nieruchomości w celach inwestycyjnych bądź domy wakacyjne na terenach atrakcyjnych turystycznie.

”Apartamenty inwestycyjne co do zasady kupowane są w celu zarabiania na wynajmie bądź wakacyjnego second home na własny użytek, lub połączenia tych dwóch rozwiązań. Jest jeszcze grupa klientów, która dziś kupuje w wymienionych celach, ale z myślą o tym, żeby w przyszłości, na emeryturze regularnie przebywać w tym miejscu

– podkreśla Piotr Tarkowski, członek zarządu ALLCON.

Synergia popytu konsumpcyjnego i popytu inwestycyjnego napędza inwestycje deweloperskie, ale wraz z rosnącą liczbą nowych mieszkań w górę idą ich ceny. Najnowsze analizy GUS informują, że ceny lokali mieszkalnych w 1 kwartale 2021 r. wzrosły o 2,0%



w stosunku do 4 kwartału 2020 r., ale w porównaniu z 1 kwartałem 2020 r. ceny wzrosły o 7,2%. W pierwszych trzech miesiącach 2021 roku oddano do użytkowania 53 051 mieszkań.

” W pierwszym półroczu 2021 r. 40% nieruchomości zakupiono w celach inwestycyjnych. Notujemy wzrost sprzedaży we wszystkich rodzajach projektów, także w mieszkaniach inwestycyjnych. Zakupem zainteresowani są zarówno inwestorzy indywidualni jak i korporacyjni

– opowiada Robert Urbański, Prezes Zarządu Baltic Estate.

JAK PANDEMIA WPŁYNĘŁA NA POPYT NA NIERUCHOMOŚCI INWESTYCYJNE?

Szacowane stopy zwrotu z wynajmu mieszkania są relatywnie wyższe od stóp zwrotu z depozytów bankowych, co sprzyja, mimo pandemii, zainteresowaniu zakupem inwestycyjnym nieruchomości. Utrzymująca się wysoka rentowność najmu wynika z rosnącego popytu na ten segment rynku, migracji zarobkowej i edukacyjnej, turystyki krajowej i zagranicznej.

” Wpływ pandemii możemy zaobserwować we wszystkich sektorach rynku. Co ciekawe, trudna sytuacja ostatniego roku korzystnie wpłynęła na zainteresowanie nieruchomościami inwestycyjnymi. Projekty realizowane w wysokim standardzie są przedmiotem dużego zainteresowania wśród inwestorów. Z jednej strony nieruchomości w dłuższej perspektywie zyskują na wartości, z drugiej jawią się jako bezpieczna przystań w trudnych czasach. Ten trend widoczny był już wcześniej, ale sytuacja epidemiczna wzmocniła popyt na lokale przeznaczone na wynajem

– opowiada Wioleta Lipska, Dyrektor Działu Marketingu Green House Development.

Pandemia przyczyniła się do chwilowego gwałtownego spadku zainteresowania najmem, a w konsekwencji korekty w dół stawek czynszu najmu. W drugiej połowie 2020 r. ceny się ustabilizowały, a jak wynika z raportu Expander.pl i Rentier.io****, od stycznia 2021 stawki najmu wzrosły w 9 z 16 miast. Co ciekawe, Łódź, spośród grupy dużych miast, nie odnotowała spadku stawek najmu w trakcie pandemii, jest więc rynkiem stosunkowo odpornym, aczkolwiek na ten moment nie cieszy się popularnością w kwestii zakupów inwestycyjnych.



Z informacji kwartalnej NBP wynika, że w czasie pandemii rynek najmu mieszkań nowych poradził sobie całkiem dobrze. Spadek stawek transakcyjnych był mniejszy niż w przypadku starszych lokali mieszkalnych. Mimo wszystko właściciele nie decydowali się na odsprzedaż nieruchomości, nawet przy nagłym wzroście liczby ofert na najem i utrzymującej się nadpodaży.

Znaczne poluzowanie obostrzeń od czerwca wpłynęło na gwałtowny wzrost zainteresowania najmem turystycznym, zwłaszcza w rejonach typowo wypoczynkowych.

Autor: Paulina Gajewicz

*PKO BP Analizy sektorowe/Budownictwo i nieruchomości/Puls Nieruchomości: Jak wygląda popyt inwestycyjny na rynku nieruchomości mieszkaniowych?

**Cykliczne materiały analityczne NBP/Rynek nieruchomości - Informacja kwartalna/Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce - I kwartał 2021

*** GUS: Wykorzystanie turystycznych obiektów noclegowych w I kwartale 2021 roku

**** Raport Expandera i Rentier.io – Najem mieszkań, maj 2021

4-6% Realna stopa zwrotu przy zakupie nieruchomości turystycznej



**KIM JEST
POLSKI AGENT
NIERUCHOMOŚCI?**



Wbrew pozorom obrót nieruchomościami to nie jest łatwa sprawa. Sprzedający musi przeanalizować rynek, sporządzić ofertę i spotykać się z potencjalnymi nabywcami. Kupujący zaś zanim zdobędzie upragnioną nieruchomość, powinien dokładnie zweryfikować jej stan prawny i techniczny. W wielu przypadkach jest to zadanie karkołomne. Dlatego warto podpisać umowę z doświadczonym agentem nieruchomości. Jak wygląda taka współpraca?

DOBRY AGENT NIERUCHOMOŚCI – KIM JEST I JAK GO ZNALEZĆ?

Do 2014 r. aby zostać agentem nieruchomości, trzeba było uzyskać licencję zawodową. Taka osoba, jeśli nie miała wykształcenia kierunkowego, musiała spełnić następujące kryteria: mieć wykształcenie średnie, odbyć kurs oraz półroczną praktykę, a na końcu zdać egzamin państwowy.

W 2014 r. weszła w życie tzw. ustawa deregulacyjna, która zniósła obowiązek posiadania licencji agenta nieruchomości. Od tego czasu, każdy może wykonywać ten zawód. Jedynym wymogiem jest wykupienie ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Pomimo tego, nadal wiele osób stara się o uzyskanie nieobowiązkowej licencji. Do jej wydania uprawniona jest Polska Federacja Rynku Nieruchomości (PFRN).

JAK WYBRAĆ WŁAŚCIWEGO AGENTA?

Podstawowym źródłem wiedzy są lokalne stowarzyszenia oraz baza PFRN. To w nich warto zweryfikować czy dana osoba jest zrzeszona. Członkostwo w takiej instytucji daje możliwości podnoszenia swoich kwalifikacji oraz dostęp do systemu wymiany ofert na wyłączność MLS.

Jednak o profesjonalizmie agenta nie świadczą tylko formalności.

” Trzeba pamiętać, że pośrednik jest niejako przedłużeniem właściciela. To on w jego imieniu przedstawia nieruchomość i odpowiada na pytania potencjalnych kupców. Dlatego trzeba go sprawdzić. Najprostszym sposobem jest wykonanie telefonu i wysłuchanie tego, jak opowiada o nieruchomościach, jakie ma w swojej ofercie. Jeśli odpowiada nam jego styl – wybierzmy go

- mówi Piotr Jaskulski z Biura Nieruchomości Jaskulski Nieruchomości w Warszawie.



**PIOTR
JASKULSKI**

BARBARA
CHALIŃSKA

”Dobry pośrednik powinien współpracować z innymi agentami. To znaczy, że jeśli reprezentuje klienta sprzedającego nieruchomość, to pokazuje jego ofertę potencjalnym nabywcom, którzy są obsługiwani przez inne biuro. Natomiast gdy ogranicza się tylko do klientów, których on sam znajdzie, może to nam znacznie zawęzić pulę osób zainteresowanych nieruchomościami. To jest to, co powinien nam zagwarantować nasz pośrednik

– wyjaśnia Barbara Chalińska z Biura Nieruchomości Moje Nowe M w Poznaniu i Warszawie.

Jak podkreśla Piotr Jaskulski praca agenta to konfrontacja z różnymi emocjami i zachowaniami. Jedni obawiają się, że dużo tracą, inni ekscytują się, że sporo zyskają. Do tego dochodzi mieszanina ludzkich charakterów. Pośrednik musi odpowiednio poruszać się pomiędzy nimi, tak aby obie strony były zadowolone.

”Moim zdaniem dobry agent, zanim zdecyduje się na pracę z danym klientem, powinien zrozumieć, co się dzieje. Czym jest powodowana chęć kupna lub sprzedaży nieruchomości. Zdarza się, że osoby zbywają mieszkanie, ponieważ muszą szybko zapłacić ratę deweloperowi. Takie informacje pośrednik powinien zdobyć od klienta. Cechą dobrego agenta jest profesjonalne doradztwo. Mnie nie zależy na tym, aby za wszelką cenę dokonać transakcji z klientem. Nie chciałbym, aby potem miał poczucie, że może to jednak nie było najlepsze rozwiązanie, tylko pomóc mu znaleźć optymalne wyjście

– opowiada Tomasz Nowak z Biura Nieruchomości Nowak Estate w Krakowie.

TOMASZ
NOWAK

WSPÓŁPRACA POŚREDNIKA Z KLIENTEM SPRZEDAJĄCYM

Wielu osobom wydaje się, że wystarczy podpisać umowę z agentem, a nieruchomość się sprzeda sama. Nic bardziej mylnego. Aby zbyć dom albo mieszkanie z odpowiednim zyskiem, trzeba włożyć w to wiele pracy.

”Zadaniem agenta jest przeprowadzenie analizy rynku; przygotowanie oferty, czyli zrobienie profesjonalnych zdjęć i opisu; wypromowanie jej w internecie oraz w MLS; prezentacja nieruchomości przed klientami; przygotowanie dokumentacji; zorganizowanie transakcji oraz wydanie nieruchomości po zawartej sprzedaży. Oczywiście zakres działań pośrednika zależy od tego, na co się z nim umówimy. Dla sprzedającego bardzo istotne jest, czy agent współpracuje z innymi biurami. To daje gwarancję, że oferta dotrze do jak najszerszego grona potencjalnych klientów. Ważne jest też, czy agent ma plan na sprzedaż naszej nieruchomości

– opisuje Tomasz Nowak.



”Dobry agent powinien być odpowiedzialny i to nie tylko w kwestiach formalnych, ale i doradczych. Często klienci nie mają pojęcia, czy lepiej szybko sprzedać nieruchomość i kupić nową, czy jeszcze poczekać, albo najpierw kupić mieszkanie, a potem sprzedać dom. Doświadczony agent wie, kiedy jest właściwy moment na sprzedaż i dlatego jest w stanie dobrze odpowiedzieć klientowi. Na przykład czy teraz należy sprzedać dany lokal, bo jest trudny, i lepiej jest wziąć pieniądze i szukać nowego, czy zrobić wręcz odwrotnie?

– opowiada Piotr Jaskulski.

”Sprzedaż nieruchomości wymaga wiele wysiłku i pracy. W obecnych czasach nie wystarczy zrobić zdjęcia telefonem i wrzucić je do internetu. Nieruchomość trzeba odpowiednio przygotować, tak aby ją sprzedać, jak najlepiej. Bardzo ważny jest aspekt wizualny, tak samo, jak w przypadku samochodu. Auto, zanim wystawimy na sprzedaż, dokładnie myjemy i polerujemy, tak samo trzeba postąpić z mieszkaniem albo domem. Często agent, przyjeżdża do danego miejsca przed prezentacją, aby np. umyć i odkurzyć korytarz. Ponieważ nikt w tym lokalu nie przebywa, a trzeba go przygotować przed wizytą potencjalnych kupców

– wyjaśnia Barbara Chalińska.

”Współpraca pośrednika z klientem sprzedającym polega też na tym, aby spojrzeć na nieruchomość obiektywnie. Czasem trzeba uświadomić właścicielowi wady lokalu i oszacować właściwą do uzyskania cenę. Zasadniczo dla dobrego agenta nie ma rzeczy niesprzedawalnych

– mówi Piotr Jaskulski.

UMOWA Z POŚREDNIKIEM – KTÓRA JEST NAJLEPSZA?

Na rynku obrotu nieruchomościami funkcjonują 2 rodzaje umów:

- kontrakt typu otwartego, kiedy to sprzedający może zawrzeć umowy z wieloma agentami;
- umowa tzw. na wyłączność.



” Przy formule współpracy na wyłączność interes klienta jest spójny z interesem agenta. Pośrednikowi zależy, aby o ofercie, którą dysponuje, dowiedziało się jak najwięcej osób. Tym samym zwiększa szanse na jej sprzedaż. W przypadku umów otwartych właściciel zwykle ma podpisane kontrakty z kilkoma biurami i często sam też ma swoją ofertę. W takim przypadku agentowi nie zależy na rozpowszechnieniu informacji o nieruchomości. Ponieważ zwiększa się ryzyko, że zostanie pominięty przy transakcji. Na przykład mieszkanie zostanie sprzedane przez innego agenta. Inaczej jest przy umowach na wyłączność. Mając zaufanie właściciela, pośrednik robi wszystko by zbyć nieruchomość po jak najkorzystniejszej cenie

– wyjaśnia Tomasz Nowak.

” Podpisanie oferty na wyłączność sprawia też, że agent w pełni angażuje się w sprzedaż. Nie zajmuje się 20 ofertami, tylko ma pod opieką kilka, którym poświęca swój czas. Wtedy nie tylko może odpowiednio przygotować lokal, ale i udzielić wszystkich niezbędnych informacji klientowi. Na przykład opowiedzieć jak przebiegły spotkania oraz jak zareagowali na ofertę potencjalni kupcy.

– mówi Barbara Chalińska.

KIM JEST POŚREDNIK KUPUJĄCEGO?

O ile przy sprzedaży nieruchomości umowa z agentem wydaje się niejako oczywistym wyborem, to już w przypadku kupna budzi wątpliwości. Co nam daje taka kooperacja?

” Współpraca z pośrednikiem przede wszystkim pozwoli nam oszczędzić czas. Nie tracimy cennych godzin na przeglądanie ofert w internecie. Agent robi to za nas. Poza tym jest w stanie pomóc w sprawdzeniu stanu technicznego i prawnego nieruchomości oraz negocjować w naszym imieniu cenę zakupu

– twierdzi Tomasz Nowak.

” Pośrednik kupującego to osoba, która ma nam pomóc nabyć odpowiednią nieruchomość. Nie chodzi tu, aby ją tylko znaleźć, ale i bezpiecznie kupić. Do tego w cenie najkorzystniejszej dla kupującego. Zdarza się, że trafia do nas klient już z upatrzoną nieruchomością. Naszym zadaniem jest zweryfikować, czy sprzedający jest uczciwy. Przecież



na zakup mieszkania nierzadko wydajemy oszczędności całego życia. Doświadczony pośrednik pomoże zweryfikować stan prawny i podjąć właściwą decyzję.

– wyjaśnia Barbara Chalińska.

” Pośrednik jest często też głosem rozsądku, który przeprowadza klienta przez cały proces zakupowy. Nie zawsze pozytywnym rozstrzygnięciem jest sprzedaż nieruchomości. Niejednokrotnie jest nim powstrzymanie klienta, aby czegoś nie kupował

– podkreśla Piotr Jaskulski.

” Kupujący najczęściej przeżywają wielkie emocje związane z nabyciem nieruchomości, szczególnie jeśli jest to ich pierwszy dom albo mieszkanie. Obecność pośrednika pozwoli je ostudzić, na tyle, aby obiektywnie spojrzeć na lokal i dostrzec jego wady i zalety. Co z pewnością wpłynie na negocjacje ceny

– dodaje Barbara Chalińska.

Warto pamiętać, że pośrednicy współpracują ze sobą, zatem są w stanie przedstawić oferty, które nigdy nie ukazują się w internecie.

**obejrzyj
wywiad!**





OBECNA SYTUACJA NA RYNKU KREDYTOWYM PO I POŁÓWIE 2021 R.



**PIOTR
BORKOWSKI**

Ekspert kredytowy Lendi.pl
Autor artykułu

Pierwsza połowa 2021 już za nami. Największe zmiany dotyczące kredytów mieszkaniowych dotyczyły liberalnej polityki kredytowej banków, wzmożonego popytu na finansowanie nieruchomości kredytem hipotecznym, wzrostu średniej wnioskowanej kwoty kredytu oraz dalszych powrotów do standardów przedcovidowych. Wraz z nowym półroczem zmieniła się także obecna sytuacja na rynku finansowym. Doświadczamy zwiększonej liczby ofert kredytowych ukierunkowanych na okresowe oprocentowanie stałe na skutek Rekomendacji S wydanej przez Komisję Nadzoru Finansowego oraz zmianę podejścia do liczenia zdolności z dochodów mieszanych klientów (tj. tych w walucie i w złotych).

PRZEGLĄD AKCEPTOWANYCH ŹRÓDEŁ DOCHODU

Na początku 2021 – podczas drugiej fali pandemii – coraz więcej banków powracało do akceptowania wykluczonych wcześniej źródeł dochodów klientów. Dzisiaj bez problemu przeprocesowane zostaną m.in.:

- umowy o pracę na czas nieokreślony,
- umowy o pracę na czas określony (często jeśli jest kolejną umową z danym pracodawcą),
- kontrakty menadżerskie i żołnierskie,
- dochód z działalności gospodarczej (przy założeniu że nie występuje na liście branż wykluczonych numerów PKD),
- umowy cywilnoprawne.

W okresie pandemii najbardziej dotknięte zostały dochody z działalności gospodarczej – których akceptacja chwilowo została nawet wstrzymana. Z czasem banki ostrożnie zaczęły powracać do uznawania tego źródła dochodu.

Umowy cywilnoprawne (umowy zlecenia / umowy o dzieło) również zostały nieco gorzej potraktowane. Wydaje się to dość oczywiste, ze względu na uznanie tego rodzaju dochodu za niestabilny w porównaniu do standardowych umów o pracę – to często zbyt wysokie ryzyko dla banku.

Od początku 2021 r. większość banków (tj. BNP Paribas, Citi Handlowy, PKO BP, mBank, BPS dla wybranych wolnych zawodów, Millennium Bank oraz Alior Bank) akceptuje tego rodzaju umowy. Dwa ostatnie z wymienionych powyżej banków akceptuje ten dochód tylko jako dochód dodatkowy.



Warto także pamiętać, że w bankach wciąż występują listy branż wykluczonych, zagrożonych lub tylko preferowanych jeśli dochód pochodzi z działalności gospodarczej. Banki od początku roku złagodziły swoje restrykcje i dziś spotykamy coraz więcej instytucji finansowych, które zdroworozsądkowo podchodzą do źródeł pochodzenia dochodów. Obecnie funkcjonuje ich na rynku na tyle dużo, że pozwala to potencjalnemu klientowi znaleźć odpowiednią ofertę kredytową w przynajmniej jednym z nich, niezależnie od źródła pochodzenia dochodu.

POZIOM WKŁADU WŁASNEGO

Klienci w 2021 roku mogli wykazać niższe poziomy wkładu własnego przy zakupie nieruchomości na kredyt w porównaniu z rokiem 2020. Na poniższym zestawieniu przedstawiono jak zmieniała się wysokość wkładu własnego wymaganego do otrzymania kredytu hipotecznego w poszczególnych okresach pandemii.

BANK	Przed okresem pandemii (I 2020)	Po pierwszej fali pandemii (VIII 2020)	Po drugiej fali pandemii (XII 2020)	Po trzeciej fali pandemii (VIII 2021)
ALIOR BANK	10 %	10 %	10%	10%
BNP PARIBAS	20 %	20 %	20%	20%
BOŚ BANK	20 %	30 %	20%	20%
BPS	10 %	30 %	10%	10%
CITI HANDLOWY	15 %	20 % (30% ¹)	20%	20%
ING BANK ŚLĄSKI	20 %	30 %	20%	20%
MBANK	10 %	10 % (20% ²)	10 % (20% ²)	10 % (20% ²)
MILLENNIUM BANK	10 %	10 % (20% ³)	10 % (20% ³)	10 % (20% ³)
PEKAO BANK HIPOTECZNY	10 %	20 %	20%	20%
PEKAO SA	10 %	15% (20% ⁴)	15% (20% ⁴)	10%
PKO BP	10 %	20 %	20%	10%
BANK POCZTOWY	20 %	20 %	20%	20%
SANTANDER BANK	10 %	20 % (10% ⁵)	20 % (10% ⁵)	10% ⁶

1) wysokość wkładu własnego w Citi Handlowym na poziomie 30 % dla osób prowadzących działalność gospodarczą.

2) wysokość wkładu własnego w mBanku na poziomie 20 % dla kredytu bez zabezpieczenia dla typowych nieruchomości

3) wysokość wkładu własnego w Millennium Banku na poziomie 20 % dla a) nieruchomości wartych powyżej 750 tys. z miast powyżej 250.000 mieszkańców, tj.: Białystok, Bydgoszcz, Katowice, Kraków, Lublin, Łódź, Poznań, Szczecin, Warszawa, Wrocław oraz Trójmieście, b) nieruchomości wartych powyżej 500 tys. z pozostałych miast.

4) wysokość wkładu własnego w Pekao SA na poziomie 20 % jeśli zabezpieczeniem kredytu będzie dom o dowolnej powierzchni albo lokal o powierzchni przekraczającej 80 m².

5) wysokość wkładu własnego w Santander Banku na poziomie 10 % tylko dla klientów wewnętrznych (czyli takich, którzy mają konto osobiste w tym banku od 4 miesięcy i min. 1 wpływ na konto).

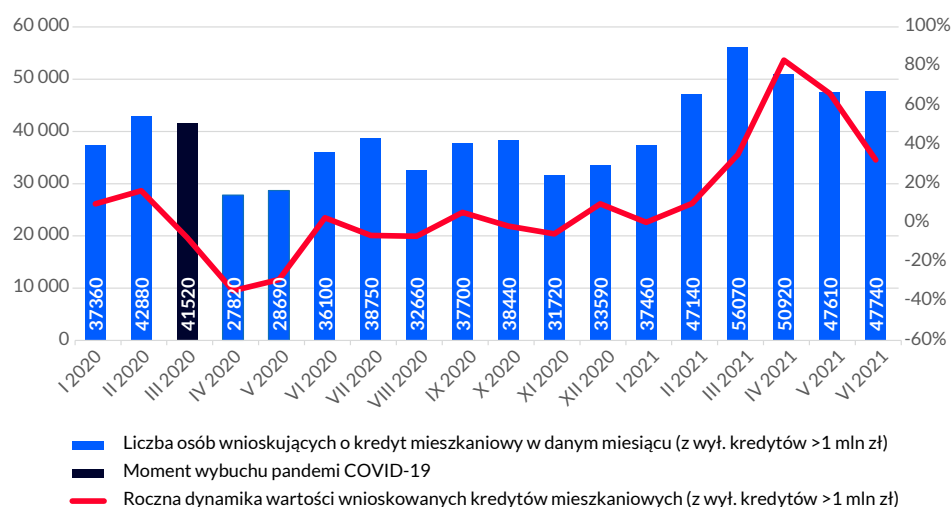
6) wysokość wkładu własnego w Santander Banku na poziomie 10 % dla klientów wewnętrznych bez dodatkowych warunków i zewnętrznych gdy zabezpieczeniem kredytu jest lokal mieszkalny lub dom jednorodzinny na rynku wtórnym lub pierwotnym (z wyłączeniem domów w budowie systemem gospodarczym), położony w granicach administracyjnych miast wojewódzkich oraz powiatów przyległych do tych miast.



Koniec pierwszego półrocza 2021 pokazuje, że banki wróciły już do swoich standardowych wymagań, które obowiązywały w I kwartale 2020 – czyli przed okresem pandemii COVID-19. Cieszy fakt, iż mimo drugiej i trzeciej fali pandemii banki nie zdystansowały się na klientów i zdroworozsądkowo podeszły także do wymaganych wkładów własnych, oszczędzając przy tym swoich potencjalnych kredytobiorców. Dzisiaj aż 7 banków oferuje kredyty z 10% wkładem własnym i są to: Alior Bank, BPS, Millennium Bank, mBank i Santander Bank, PKO BP oraz Santander Bank.

BIK INDEKS

Jak wypadł koniec pierwszego półrocza 2021 w perspektywie półtorarocznej (styczeń 2020 – czerwiec 2021) z punktu widzenia potrzeb finansowania zakupu nowego mieszkania - prezentuje zestawienie przygotowane na podstawie materiałów prasowych BIK.



Źródło: Zestawienie na podstawie: media.bik.pl - BIK Indeks – Popytu na Kredyty Mieszkaniowe – dane od stycznia 2020 do czerwca 2021

W czerwcu br. popyt na kredyty mieszkaniowe w ujęciu wartościowym nadal jest w silnym trendzie wzrostowym zapoczątkowanym w listopadzie 2020 r.

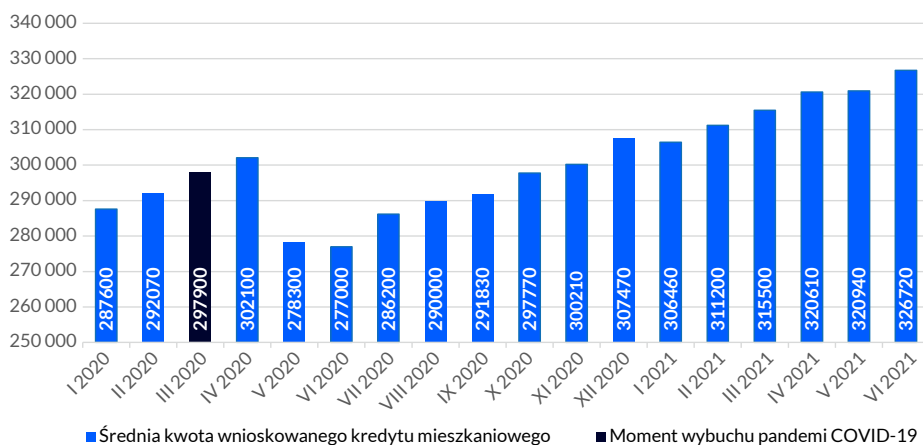
Na wartość Indeksu pozytywnie wpłynęły m.in. wzrost liczby wnioskodawców w porównaniu do czerwca 2020 r. - o kredyt wnioskowało 11,61 tys. osób więcej. Analizując obecną wartość Indeksu trzeba jednak pamiętać, że w czerwcu 2020 r. mieliśmy nadal do czynienia z niepewnością co do przebiegu i skutków pandemii. Banki zwiększyły wówczas swoje wymagania odnośnie wysokości wkładu własnego, co bezpośrednio wpłynęło na spadek wartości wnioskowanego kredytu



- podkreśla główny analityk Biura Informacji Kredytowej.

ŚREDNIA KWOTA WNIOSKOWANEGO KREDYTU

Na wartość Indeksu BIK pozytywnie wpłynął również wzrost średniej kwoty wnioskowanego kredytu. Ponownie rekordowa w całej historii jest wartość średniej kwoty wnioskowanego kredytu. W czerwcu 2021 r. średnia kwota wnioskowanego kredytu jest o 49,7 tys. zł wyższa niż rok temu i wynosi 326,72 tys. zł.



Źródło: Zestawienie na podstawie: media.bik.pl - BIK Indeks - Popytu na Kredyty Mieszkaniowe - dane od stycznia 2020 do czerwca 2021

Jak czytamy w najnowszym raporcie BIK - w stosunku do początku roku, średnia kwota wnioskowanego kredytu wzrosła o 20,23 tys. zł (6,6%). Wzrost średniej kwoty wnioskowanego kredytu do rekordowej kwoty 326,72 tys. zł, odzwierciedla obecną sytuację na rynku mieszkaniowym, wzrost średniej ceny PUM-u (Powierzchnia Użytkowa Mieszkalna) oraz zakup większych nieruchomości. Ponadto coraz więcej nieruchomości nie jest kupowanych na własne cele mieszkaniowe, lecz w celach inwestycyjnych. Zarówno w celach spekulacyjnych - oczekiwanie wzrostu wartości nieruchomości, jak i otrzymywania stałych strumieni pieniężnych z wynajmu.

STOPY PROCENTOWE

Pandemiczny szok w 2020 r. przyniósł rekordowo niskie stawki stóp procentowych, które przyjmują dzisiaj wartości bliskie zeru. Rada Polityki Pieniężnej zdecydowała, że odciąży tym miesięczne obciążenie obywateli zaciągających kredyty w tych trudnych czasach. Decyzje te spowodowały w bankach wiele różnych zmian, co z drugiej strony skłoniło instytucje finansowe do podniesienia marż, by zrekompensować poniesione straty.



Stopy procentowe obowiązujące w Polsce przed okresem pandemii oraz w trakcie jej trwania:

STOPY PROCENTOWE NBP	05.03.2015	18.03.2020	09.04.2020	29.05.2020
STOPA REFERENCYJNA	1,50%	1,00%	0,50%	0,10%
STOPA LOMBARDOWA	2,50%	1,50%	1,00%	0,50%
STOPA DEPOZYTOWA	0,50%	0,50%	0,00%	0,00%
STOPA REDYSKONTOWA WEKSLI	1,75%	1,05%	0,55%	0,11%
STOPA DYSKONTOWA WEKSLI	-	1,10%	0,60%	0,12%

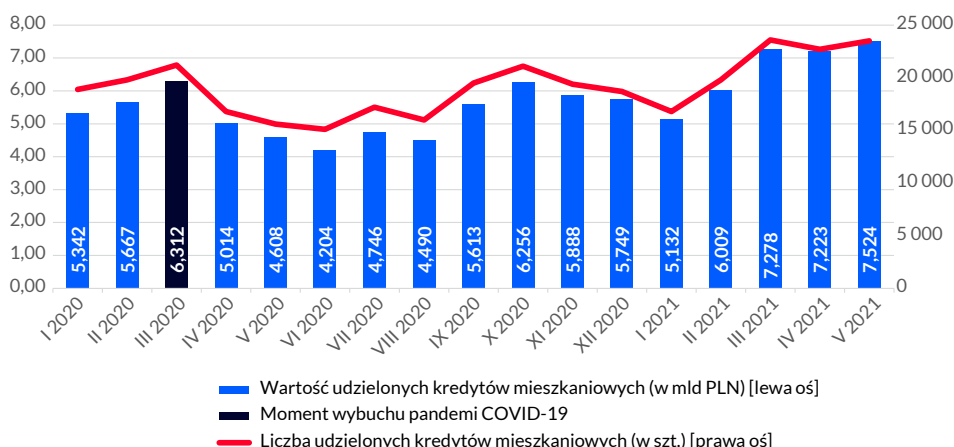
Źródło: opracowane na podstawie: www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm

Przyglądając się obecnej sytuacji powstaje poważne pytanie - czy mamy realne szanse na ujemne stopy procentowe? Jak informuje RPP wpływ na ujemne stopy mają przede wszystkim nastroje konsumenckie, a więc nastawienie społeczeństwa do obecnie panującej sytuacji. Przy zachowaniu wewnętrznego spokoju, kolejna obniżka stóp procentowych nie będzie potrzebna.

SYTUACJA NA RYNKU KREDYTÓW MIESZKANIOWYCH W LICZBACH W 2021 ROKU

Jak informują eksperci AMRON-Sarfin - I kwartał bieżącego roku zgodnie z przewidywaniami przyniósł dalsze zwiększenie aktywności na rynku mieszkaniowym. Banki zamknęły I kwartał większą liczbą nowo udzielonych kredytów o większej wartości - zarówno w ujęciu kwartalnym, jak i rocznym. Ponownie wzrosła przeciętna wartość kredytu, a łączna kwota zadłużenia z tytułu kredytów mieszkaniowych przekroczyła 480 mld zł. Zwiększenie aktywności odnotowano także w segmencie deweloperskim, a średni poziom cen transakcyjnych mieszkań w większości aglomeracji wzrósł kolejny kwartał z rzędu. Pomimo trwającego zagrożenia pandemicznego, rynek zarówno mieszkaniowy, jak i kredytowy pozostawały w kwartale 2021 roku we wzrostowym trendzie. W dalszym ciągu rosta też średnia wartość nowo udzielanego kredytu mieszkaniowego.

Czekając na najnowszy raport AMRON-Safrin podsumowujący II kwartał 2021, mamy już wgląd w aktualną sytuację na rynku kredytów mieszkaniowych. Dane pochodzą z miesięcznych raportów Biura Informacji Kredytowej.



Źródło: media.bik.pl/informacje-prasowe [dane za miesiąc styczeń 2020 – maj 2021]

Do tej pory maj 2021 był rekordowy pod względem udzielonych kredytów mieszkaniowych zarówno w ujęciu wartościowym (7,524 mld PLN) jak i ilościowym (23,5 tys. sztuk). W porównaniu z majem 2020 doświadczyliśmy wzrostu o blisko 3 mld PLN.

Sytuacja na rynku kredytów hipotecznych w ostatnim czasie nabrała dynamicznego tempa. Rekomendacja S czyli rekomendacja Komisji Nadzoru Finansowego dla banków, zawierająca dobre praktyki zarządzania ekspozycjami kredytowymi zabezpieczonymi hipotecznie, wprowadza nowe wymogi do sektora finansowego a w nich m.in.:

- bank musi posiadać w ofercie kredyt z oprocentowaniem stałym,
- bank powinien umożliwić zmianę formuły oprocentowania ze zmiennego na oprocentowanie z okresową stałą stopą procentową, także w przypadku kredytów już udzielonych,
- wprowadzenie zmiany w zakresie liczenia zdolności kredytowej - w przypadku wnioskowania o kredyt powyżej 25 lat (np. na 30 lat), zdolność kredytowa będzie wyliczana przy założeniu okresu kredytowania na 25 lat,
- wprowadzenie zmiany poziomu deprecjacji dochodu uzyskiwanego na podstawie umowy o pracę na czas nieokreślony z zagranicy w przypadku, gdy dochody uzyskiwane są w kilku walutach – możliwe jest udzielenie kredytu, wyłącznie gdy udział sumy dochodów uzyskiwanych w PLN w łącznym dochodzie przyjmowanym do kalkulacji zdolności kredytowej przekracza 50%. W takiej sytuacji dla dochodów innych niż PLN, przyjmowanych do kalkulacji zdolności kredytowej, Bank zakłada ich deprecjację o 50%.



RANKING KREDYTÓW HIPOTECZNYCH (POCZĄTEK 2020 – I POŁOWA 2021)

W ramach podsumowania przygotowany został ranking kredytów hipotecznych na wybranych wartościach przed okresem pandemii (styczeń 2020), na koniec roku (grudzień 2020) oraz obecnie na początku drugiego półrocza 2021.

- Cel: Kredyt hipoteczny na zakup mieszkania (kawalerka 30m2)
- Wartość kredytu: 200 000 PLN
- Wartość zabezpieczenia: 250 000 PLM
- LTV: 80%
- Okres kredytu: 25 lat

Źródło dochodu: dwóch kredytobiorców z umową o pracę na czas nieokreślony

Ranking kredytów hipotecznych (stan na styczeń 2020 – przed okresem pandemii)

Lp	Bank	Oferta	Marża	Prowizja	WIBOR	Wysokość raty*
1	Pekao SA	Kredyt hipoteczny w pakiecie Mieszkam Spokojnie	1,64 %	1,25 %	1,71 %	999 zł
2	Citi Handlowy	Kredyt Mieszkaniowy – segment Citi Gold	1,74 %	1 %	1,71 %	1 007 zł
3	mBank	Kredyt hipoteczny w promocji „Zacznij nowy rok ze swoim M” – Inensive	1,9 %	0 %	1,71 %	1 014 zł
4	ING Bank Śląski	Noworoczna wyprzedaż – łatwy start	1,89 %	0 %	1,79 %	1 021 zł
5	Bank BPS	Kredyt Mój Dom	1,79 %	3 %	1,71 %	1 032 zł

*bez kosztów ubezpieczenia

Źródło: porównywarka kredytowa finpack.pl



Ranking kredytów hipotecznych (stan na grudzień 2020 – po II fali pandemii)

Lp	Bank	Oferta	Marża	Prowizja	WIBOR	Wysokość raty*
1	BOŚ	Ekologiczny Kredyt Hipoteczny	1,6 %	1,75 %	0,25 %	833 zł
2	BNP Paribas	Kredyt Hipoteczny z zieloną hipoteką	1,8 %	0 %	0,21 %	868 zł
3	Citi Handlowy	Kredyt Mieszkaniowy – segment Citi Gold	1,89 %	0,5 %	0,21 %	869 zł
4	Pekao SA	Kredyt Hipoteczny ze stałym oprocentowaniem przez 5 lat	3,07 % (przez 5 lat) 2,1% (po 5 latach)	1,99 %	0,25 %	882 zł
5	ING Bank	„Zima na swoim” – Lekka rata	1,95 %	1,95 %	0,25 %	886 zł

*bez kosztów ubezpieczenia

Źródło: porównywarka kredytowa finpack.pl

Ranking kredytów hipotecznych (stan na lipiec 2021 – po III fali pandemii)

Lp	Bank	Oferta	Marża	Prowizja	WIBOR	Wysokość raty*
1	Santander Bank	Kredyt mieszkaniowy - klient wewnętrzny - Select	1,79 %	2 %	0,21 %	848 zł
2	BOŚ	Ekologiczny Kredyt Hipoteczny	1,9 %	1,8 %	0,25 %	861 zł
3	BNP Paribas	Kredyt hipoteczny i budowlany - Bank at Work III - WAKACJE 2021	1,75 %	0 %	0,21 %	863 zł
4	Citi Handlowy	Kredyt Mieszkaniowy - dla segmentu Citi Gold / Citi Gold Private Client - z prowizją	1,89 %	0,5 %	0,21 %	869 zł
5	Pekao SA	KH - EKOkredyt - bez CPI/1.99% prowizja	2,09%	1,99 %	0,25 %	881 zł

*bez kosztów ubezpieczenia

Powyższy ranking prezentuje TOP 5 ofert bankowych w chronologii od najniższej docelowej raty kredytu bez ubezpieczenia (ze względu na ewentualną możliwość i dostępność ubezpieczenia na życie z rynku, które przyjmują indywidualne wartości) do najwyższej raty. W zestawieniu pominięto podobne oferty tego banku, który w danym zestawieniu już raz się pojawił.



Zestawienie powyższych rankingów doskonale obrazuje, jak zmieniła się sytuacja na rynku kredytów hipotecznych na przełomie półtora roku oraz jak dostosowała się oferta banków do obecnie panującej sytuacji. W rankingu wystąpiły dwie oferty na tzw. zielone finansowanie nieruchomości, które mogą pochwalić się certyfikatem/świadectwem potwierdzającym proekologiczne rozwiązania energetyczne. Oferty te oferuje BOŚ Bank oraz Pekao SA.

Po raz pierwszy w tym rankingu pojawiła się oferta Santander Banku – w tym przypadku jest to kredyt dedykowany do węższej grupy klientów, a mianowicie do tych, których wysokość miesięcznych zarobków wynosi minimum 10 tys zł i są oni klientami wewnętrznymi Banku.

Oferta BNP Paribas też jest dedykowana pod specjalny profil klienta, dzięki czemu ma on dodatkowo obniżoną marżę o -0,15 p.p. Prezentowana marża uwzględnia również dodatkową obniżkę o 0,1 p.p. ze względu na podpisanie umowy kredytowej w ciągu 15 dni od daty wydania pozytywnej decyzji kredytowej przez Bank.

Niezmienne w każdym przeprowadzonym już cyklicznie rankingu znajduje się oferta Citi Handlowego skierowana dla segmentu Citi Gold – czyli takich klientów, którzy na dzień wypłaty produktu będą posiadać w banku środki łącznie w wysokości min. 400 000 zł. Może okazać się, że jest to produkt dedykowany tylko dla wąskiej grupy kredytobiorców.

Niemniej jednak ostateczne wysokości rat w poszczególnych bankach nie różnią się znacznie – na finalny kształt raty kredytu będzie miała wpływ wysokość ubezpieczenia, które musi dobrać klient, aby uzyskać korzystniejsze warunki cenowe (w ramach oferty x-sell). Część banków dedykuje ubezpieczenia na życie i nieruchomości z oferty danego banku, część natomiast pozwala przynieść swoje ubezpieczenie z rynku przy zachowaniu odpowiedniego obszaru ubezpieczenia.

Najlepszym rozwiązaniem jest konsultacja konkretnej oferty banku z ekspertem finansowym, który dopasuje indywidualny profil i potrzeby klienta do często wyśrubowanej polityki bankowej trudnej do zrozumienia przez zwykłego Kowalskiego.

326 tys. zł

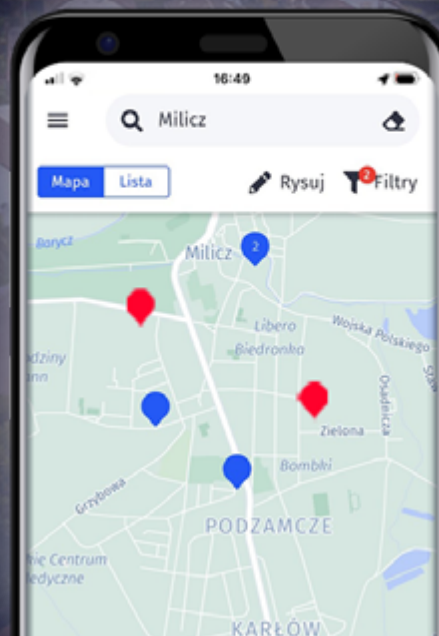
Średnia kwota wnioskowanego
kredytu hipotecznego w czerwcu 2021.



Promocja lokalna dla biur nieruchomości na Morizon.pl i Gratka.pl!

- **Bezpłatna publikacja ogłoszeń** z wybranych lokalizacji przez okres 3 miesięcy.
- **Większe zasięgi Twoich ofert nieruchomości** dzięki sile Grupy Morizon-Gratka oraz serwisów partnerskich.
- **Przejrzyste warunki promocji**
 - brak ukrytych haczyków
 - i dodatkowych formalności.

SKORZYSTAJ



Jesteś już naszym Klientem? To się świetnie składa!

Dodaj ogłoszenia z miejscowości objętych promocją i otrzymaj za nie ekwiwalent w formie Punktów Podbić - do dowolnego wykorzystania!

