

RAPORT 4/2021

# RYNEK NIERUCHOMOŚCI

**Agnieszka Rosolińska**

Freedom Nieruchomości

**Agnieszka Łuczak**

Lendi.pl

**PERSPEKTYWY NA RYNKU  
NIERUCHOMOŚCI NA  
NAJBLIŻSZE PÓŁ ROKU**



# SPIS TREŚCI

Zmiany cen mieszkań w największych miastach w Polsce	4
Jakich nieruchomości szukają Polacy?	8
Perspektywy na rynku nieruchomości na najbliższe pół roku	10
Ile trwa kupowanie nieruchomości – plany i rzeczywistość	17
Podział nieruchomości – co musisz wiedzieć?	25
Czynniki wyboru nieruchomości na rynku wtórnym i pierwotnym	30
Jak deweloperzy wyróżniają swoje inwestycje?	36
Jak chcemy sfinansować zakup nieruchomości?	42
Sytuacja na rynku kredytowym w 3 kwartale 2021 r.	45

**Wydawca Raportu:**

Grupa Morizon-Gratka Sp. z o.o.  
FORBES Polska

**Korekta:**

Marta Kłosek  
Natalia Peta

**Skład:**

Julia Wilman



## Rynek nieruchomości - co przyniosą najbliższe miesiące?

Ostatnie dwa lata w branży nieruchomości były niezwykle intensywne - od chwilowego zastoju wywołanego pandemią, po względne uspokojenie, a na gwałtownych wzrostach cen kończąc. Co przyniosą kolejne miesiące? O to spytaliśmy ekspertów - m.in. Agnieszkę Rosolińską z Freedom Nieruchomości oraz Agnieszkę Łuczak z Lendi.pl. Jak rozwinie się sytuacja na rynku nieruchomości w perspektywie najbliższego pół roku?

W najnowszej edycji naszego Raportu znajdują Państwo również szereg przydatnych wniosków z badania, które jako Grupa Morizon-Gratka przeprowadziliśmy w połowie roku wśród osób poszukujących nieruchomości - również tych, którzy mają już proces zakupu bądź najmu za sobą.

Które czynniki mają kluczowe znaczenie przy zakupie wymarzonego M? Na co zwracamy szczególną uwagę przy wyborze mieszkania na rynku pierwotnym, a na co, jeżeli planujemy nabyć lokal na rynku wtórnym? Ile średnio trwa zakup nieruchomości i jak szacujemy czas, jaki poświęcimy na ten proces? Jak chcemy finansować zakup mieszkania, domu lub działki - kredytem, gotówką? A jeżeli kredytem, to w jakiej części?

Odpowiedzi na te i na wiele więcej pytań znajdziecie w najnowszej edycji Raportu z Rynku Nieruchomości, który jak każdego kwartału przygotowaliśmy wspólnie z redakcją Forbes.

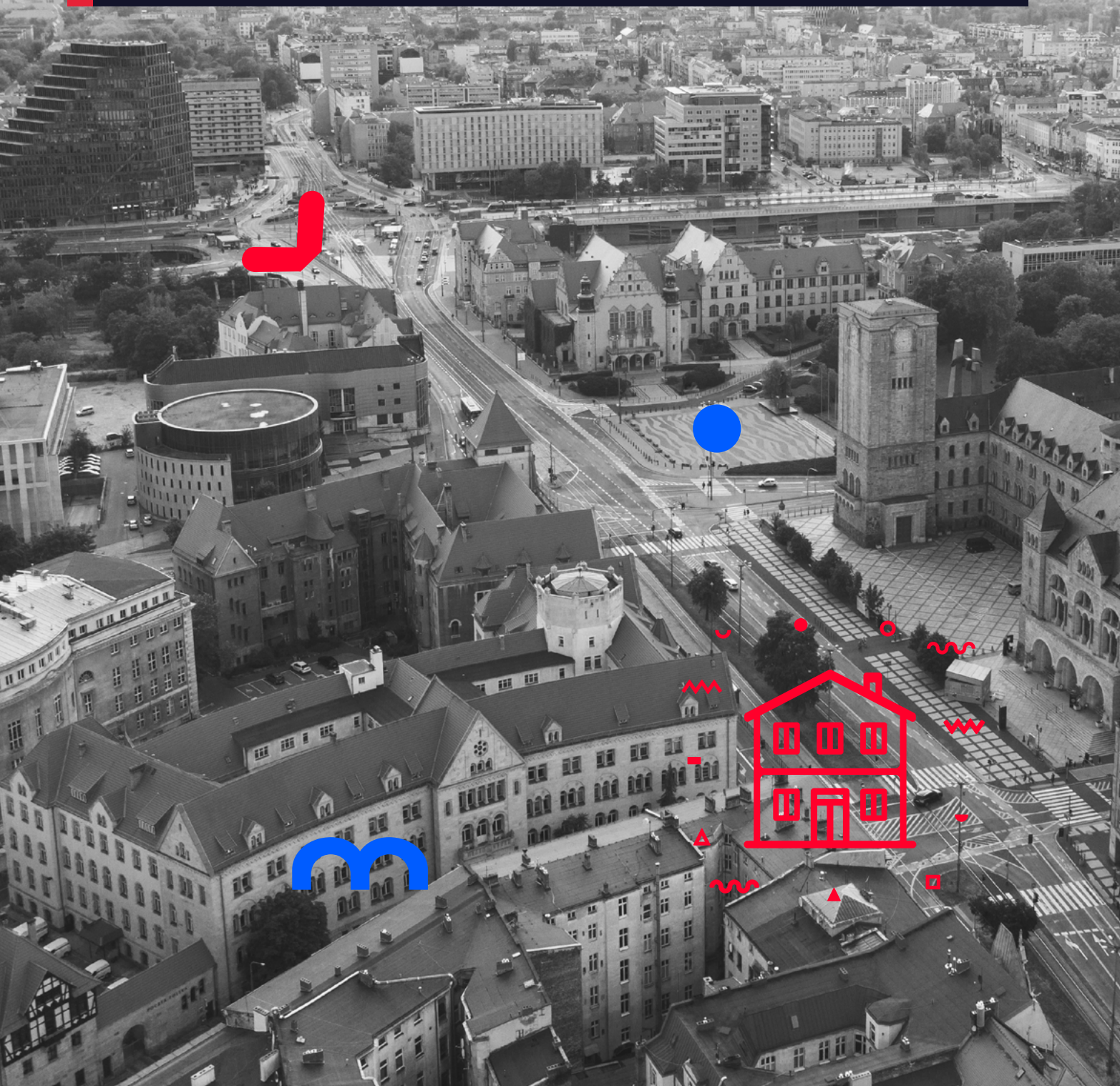
Zapraszamy do lektury!  
Redakcja

Kontakt do redakcji:  
redakcja@morizon-gratka.pl

Adres redakcji:  
ul. Domaniewska 49,  
02-672 Warszawa

[www.morizon-gratka.pl](http://www.morizon-gratka.pl)

# ZMIANY CEN MIESZKAŃ W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH W POLSCE





**MARCIN  
DROGOMIRECKI**

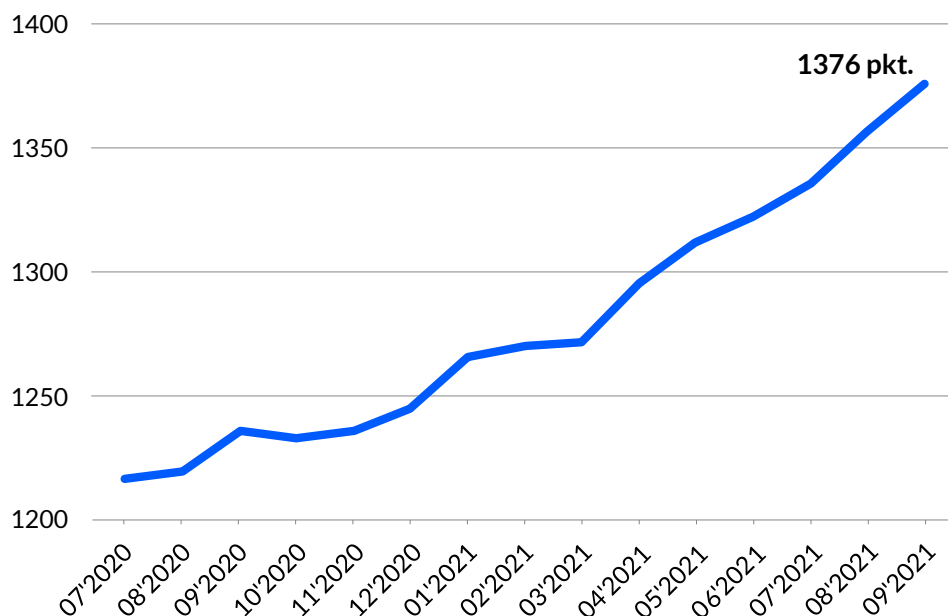
Ekspert ds. Rynku Nieruchomości  
Grupa Morizon-Gratka

Autor artykułu

Z najnowszych danych opublikowanych 15 października przez GUS wynika, że w mniejszym lub większym stopniu w Polsce drożeje w zasadzie wszystko. Na krótkiej liście wyjątków obejmującej książki, sprzęt audiowizualny, fotograficzny i informatyczny, sprzęt telekomunikacyjny i odzież, próżno szukać nieruchomości.

Ceny działek, domów, nieruchomości komercyjnych oraz mieszkań konsekwentnie pną się w górę. Potwierdzają to kolejne odczyty Indeksu Cen Mieszkań - wskaźnika trendu cenowego na wtórnym rynku mieszkaniowym publikowanego cyklicznie przez serwis Morizon.pl. W ciągu ostatnich 12 miesięcy jego wartość urosła aż o 139,2 pkt. - z poziomu 1236,8 pkt. do 1376 pkt.; oznacza to, że ceny ofertowe mieszkań w Polsce wzrosły w ciągu roku aż o 10,5%.

### Indeks Cen Mieszkań



Źródło: Morizon.pl

Przyglądając się wykresowi Indeksu Cen Mieszkań warto zwrócić uwagę, że mamy do czynienia z rekordowym w historii notowań tempem wzrostu jego wartości. W okresie między lutym a wrześniem br. średniomiesięczny wzrost indeksu wynosił aż 17,3 pkt. To więcej niż w okresie boomu mieszkaniowego, który obserwowaliśmy tuż przed wybuchem epidemii koronawirusa; średniomiesięczny wzrost notowany między październikiem 2019 roku a marcem 2020 roku wynosił 14,9 pkt.



Ostatni kwartał br. najprawdopodobniej nie przyniesie znaczących zmian na wtórnym rynku sprzedaży mieszkań, tzn. podaż nie wzrośnie na tyle, by zaspokoić wysoki popyt, a ceny nie spadną. Klienci popytowi, zarówno inwestycyjni, świadomi pożerania oszczędności przez szalejącą inflację, jak i ci, których celem jest zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych, obawiający się wprowadzenia ograniczeń w udzielaniu kredytów hipotecznych, będą intensyfikować poszukiwania i dążyć do zrealizowania planów zakupowych jeszcze przed końcem roku. Klienci podaźowi będą starali się tę sytuację maksymalnie wykorzystać dalej zwiększając oczekiwania cenowe.

## NIE MA WYJĄTKÓW - MIESZKANIA DROŻEJĄ WSZĘDZIE

W dobie galopującego wzrostu cen wszelkich dóbr i usług doniesienia o rosnących cenach mieszkań stały się już normalnością. Stawki wywoławcze cały czas pną się w górę i jedynym pytaniem, na które można szukać wiarygodnej odpowiedzi, jest: o ile?. To, jak długo ten trend się utrzyma, wciąż pozostaje niewiadomą.

### Średnie ceny ofertowe mieszkań na rynku wtórnym

MIASTO	średnia cena zł/m <sup>2</sup>		zmiana rdr	
	3 kw. 2020	3 kw. 2021	%	zł
Białystok	6 341	7 089	11,8	748
Bydgoszcz	6 058	6 463	6,7	405
Gdańsk	9 842	10 864	10,4	1 022
Gdynia	8 511	9 992	17,4	1 481
Gorzów Wlkp.	4 579	5 197	13,5	618
Katowice	6 055	6 613	9,2	557
Kielce	5 614	6 407	14,1	793
Kraków	9 936	10 995	10,7	1 059
Lublin	6 860	8 010	16,8	1 150
Łódź	5 836	6 546	12,2	711
Olsztyn	6 020	6 820	13,3	800
Opole	5 889	6 377	8,3	488
Poznań	7 590	8 066	6,3	476
Rzeszów	6 957	7 612	9,4	656
Szczecin	6 595	7 620	15,5	1 025
Warszawa	11 498	12 785	11,2	1 287
Wrocław	8 528	9 258	8,6	730

Źródło: Morizon.pl



Wzrost cen ofertowych mieszkań na rynku wtórnym nie omija żadnego miasta w Polsce. W 3 kwartale br. w aż 11 z 17 miast poddanych analizie ceny były o ponad 10% wyższe niż przed rokiem. Liderką wzrostów jest Gdynia, w której stawki w porównaniu rok do roku wzrosły aż o 17,4%. Tuż za nią plasuje się Lublin (16,8%), a trzecim ośrodkiem z największym rocznym wzrostem cen jest Szczecin, w którym stawki są o 15,5% wyższe niż przed rokiem.

Najmniejsze zmiany stawek ofertowych w porównaniu z 3 kwartałem ub. roku zaszyły w Poznaniu (6,3%), Bydgoszczy (6,7%) i w Opolu (8,3%).

Analizując zmiany cen w ujęciu kwotowym aż w 6 miastach, średnie stawki ofertowe za metr kwadratowy używanego mieszkania wzrosły w ciągu roku o ponad 1000 zł. Oprócz największych miast – Warszawy i Krakowa, w których wzrosty wyniosły odpowiednio 1287 zł i 1059 zł – ponad 1000 zł więcej za każdy metr wystawianego na sprzedaż lokalu oczekują oferenci w Gdańsku (1022 zł), Szczecinie (1025 zł), Lublinie (1150 zł) i wspomnianej już wcześniej, nowej „gwiazdzie Trójmiasta” - Gdyni (1481 zł). |

**11,2%** Wzrost cen mieszkań w Warszawie r/r.

**10,7%** Wzrost cen mieszkań w Krakowie r/r.



**JAKICH  
NIERUCHOMOŚCI  
SZUKAJĄ POLACY?**





**MARCIN  
DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości  
Grupa Morizon-Gratka

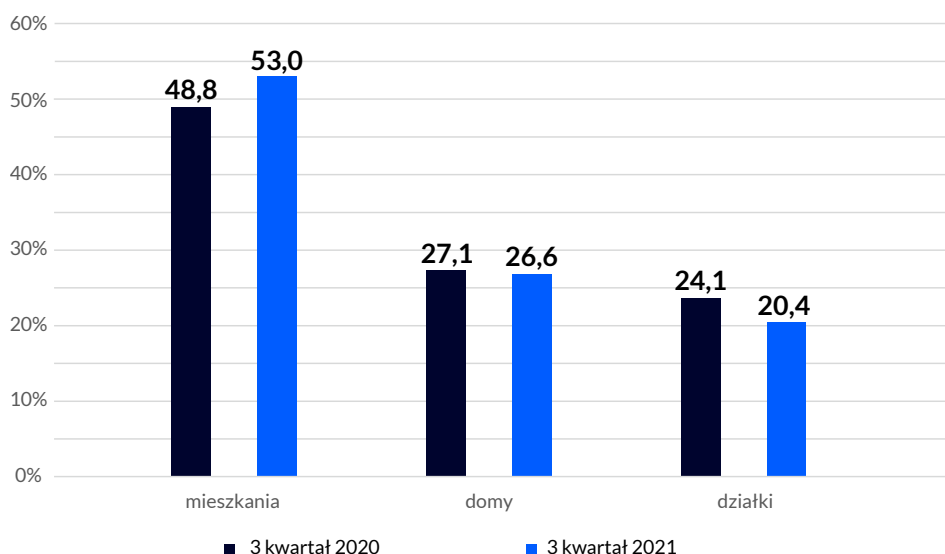
Autor artykułu

Mimo ciągłych doniesień o przybierającej na sile czwartej fali epidemii koronawirusa w Polsce jej wpływ na strukturę popytu na rynku nieruchomości zdaje się konsekwentnie maleć. Jeszcze rok temu, mimo zniesienia sporej części obowiązujących w II kwartale 2020 roku ograniczeń i obostrzeń, wyraźnie było widać, że długotrwała izolacja domowa przekładała się na wzmożone zainteresowanie klientów działkami i domami.

Z analizy danych gromadzonych przez serwis Morizon.pl wynika, że w 3 kwartale ub. roku ponad połowa klientów zainteresowanych zakupem nieruchomości kontaktowała się w sprawie ofert sprzedaży domów (27,1%) i działek (24,1%). Mieszkania, które wg prognoz niektórych analityków i komentatorów rynku miały wkrótce tanieć, były przedmiotem zainteresowania 48,8% klientów popytowych.

Z biegiem czasu epidemia „spowszedniała” i struktura popytu zaczęła się normować. Wraz ze zwiększającym się dostępem kredytów hipotecznych ułatwiającym spełnienie marzenia o własnym M oraz rosnącym popytem inwestycyjnym wynikającym z coraz powszechniej odczuwanej potrzeby ochrony oszczędności przed inflacją, udział klientów zainteresowanych zakupem mieszkań rósł. W trzecim kwartale br. stanowili oni już 53% ogółu klientów zainteresowanych kupnem nieruchomości (z trzech wspomnianych segmentów). W strukturze popytu udział klientów szukających domu spadł w tym czasie nieznacznie z – 27,1% do 26,6%. Wyraźnie natomiast skurczył się udział klientów na zakup działek. O ile przed rokiem chęć zakupu kawałka gruntu wykazywał niemal co czwarty klient (24,1%), o tyle w trzecim kwartale br. już tylko co piąty (20,4%).

### Struktura popytu na rynku sprzedaży nieruchomości - porównanie r/r



Źródło: Morizon.pl

# PERSPEKTYWY NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI NA NAJBLIŻSZE PÓŁ ROKU





Wioleta Szczudlińska  
Autorka artykułu



AGNIESZKA  
ROSOLIŃSKA



AGNIESZKA  
ŁUCZAK

Ceny mieszkań rosną z miesiąca na miesiąc, a mimo to chętnych na zakup nie brakuje. Wiele decyzji jest podyktowanych potrzebą inwestycyjną i tzw. flipowaniem. Część klientów postanawia nabyć swoje pierwsze mieszkanie, posiłkując się kredytem. Jak mądrze podejść do tak ważnych decyzji? Czy teraz jest dobry moment na zakup domu?

## JAK WYGLĄDA OBECNIE RYNEK NIERUCHOMOŚCI?

Jak podaje Główny Urząd Statystyczny ceny lokali mieszkalnych w Polsce w 2. kwartale 2021 r. wzrosły o 3,1% w stosunku do 1. kwartału (w tym na rynku pierwotnym – o 2,5% i na rynku wtórnym – o 3,6%). Porównując je z analogicznym okresem w 2020 r., wzrost kształtuje się na poziomie 8,3% (w tym na rynku pierwotnym – o 8,6% i na rynku wtórnym – o 8,3%).

W Warszawie, w październiku, wg danych serwisów Morizon.pl i Gratka.pl, średnia cena ofertowa mieszkań wyniosła 12 901 zł. Wprawdzie jest to spadek w stosunku do poprzedniego miesiąca o 87 zł, ale wzrost do roku ubiegłego wyniósł aż 1 216 zł, czyli 10,41%.

Pomimo tak wysokich cen Polacy nadal chętnie inwestują w nieruchomości. Jak wynika z ostatniego raportu NBP, na siedmiu największych rynkach w Polsce (Gdańsk, Gdynia, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa i Wrocław) deweloperzy w pierwszej połowie tego roku sprzedali lokale za ok. 20 mld zł, z czego połowa kupiona była za gotówkę.

W co inwestujemy?

„Aktualnie nadal obserwujemy ożywienie w segmencie domów i działek. Ten trend utrzymuje się już od dłuższego czasu. Nasze statystyki sprzedaży pokazują, że w porównaniu do mieszkań, tym typem nieruchomości jest zainteresowanych o 6-8% więcej osób niż w roku ubiegłym

– mówi Agnieszka Rosolińska, Prezes Zarządu i Dyrektor Finansowy Freedom Nieruchomości.

Duża aktywność występuje również na rynku kredytowym.

„W ostatnim czasie widzimy znaczny wzrost kwot kredytów powyżej 500 tys. zł, w I połowie 2021 r. jest to skok o 68% w porównaniu do 2020 r. Ta tendencja wynika poniekąd z faktu, że klienci kupują domy i działki, które są z zasady droższe niż mieszkania

– wyjaśnia Agnieszka Łuczak, zastępca dyrektora firmy Lendi, pośrednika kredytowego.



## CZY TERAZ JEST DOBRY CZAS NA INWESTYCJE W NIERUCHOMOŚCI?

To, kiedy zainwestować w nieruchomości, w dużej mierze zależy m.in. od jej przeznaczenia, sytuacji rodzinnej kupującego oraz budżetu domowego. Podwyższenie stóp procentowych oraz wysokie ceny nieruchomości sprawiają, że kwota kredytu, a tym samym wartość miesięcznej raty, może być sporym obciążeniem dla domowych finansów. Szczególnie jeśli w perspektywie mamy 30 lat spłacania hipoteki.

”Dlatego tak ważna jest rozważa i zadawanie pytań, np. pośrednikom. Zawsząd zalewają nas informacje, a często są one ze sobą sprzeczne. Bardzo łatwo pogubić się w ich natłoku, a już szczególnie przy tak dynamicznym rynku. To np. agenci mogą właściwie doradzić nie tylko, jaka nieruchomość jest odpowiednia, ale i czy teraz jest odpowiedni czas na jej zakup, ewentualnie na sprzedaż

- mówi Agnieszka Rosolińska.

Warto pamiętać, że obrót nieruchomościami obarczony jest wysokim ryzykiem - transakcje przeprowadzane są na wysokie kwoty, dlatego warto zadbać o właściwe zabezpieczenie transakcji. Szczególnie teraz, kiedy jest duży popyt na nieruchomości, klienci powinni bacznie przyglądać się m.in. wątpliwym zapisom w umowach, a także nieściśłościom w prawie własności nieruchomości. Profesjonalista zna przepisy prawa, dlatego potrafi właściwie przeprowadzić klienta przez proces zakupu, tak by odpowiednio zabezpieczyć transakcję i uniknąć niepotrzebnego ryzyka i stresu.

”Kiedy chcemy ulokować środki w mieszkanie na wynajem, a jednocześnie planujemy sfinansować całość albo część tego zakupu kredytem, warto porównać pełen koszt kredytu oraz dodatkowe obciążenia związane z jego utrzymaniem (czynsz, media i in.) z możliwą do uzyskania kwotą najmu. Na ten moment rynek wynajmu się ustabilizował i powoli wraca do stanu sprzed pandemii. Jednak zawsze trzeba dokładnie skalkulować zyski i straty, czyli porównać wszystkie koszty/nakłady z możliwymi do uzyskania korzyściami

- dodaje Agnieszka Rosolińska.

## CZEGO MOŻNA SIĘ SPODZIEWAĆ W NAJBLIŻSZYM PÓŁROCZU

Według wstępnych danych GUS w okresie styczeń-wrzesień 2021 r. oddano do użytkowania 164,4 tys. mieszkań, tj. o 5,2% więcej niż przed rokiem. Przeciętna powierzchnia użytkowa 1 mieszkania osiągnęła poziom 93,7 m<sup>2</sup>.

Szacuje się, że na koniec września 2021 r. w budowie było 880,6 tys. mieszkań, tj. o 5,3% więcej niż w analogicznym miesiącu roku 2020. Natomiast liczba lokali, na których budowę



wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym, wzrosła w tym czasie o 32,4% w porównaniu do roku ubiegłego.

” *Pandemia spowodowała, że zaczęliśmy zabiegać o większą przestrzeń życiową. Nie tylko wzrosło zainteresowanie domami czy działkami, ale i rynek mieszkaniowy również przeszedł metamorfozę. Powodzeniem zaczęły cieszyć się większe metraże. Z 15% do blisko 20% (rok do roku) wzrósł odsetek poszukiwań mieszkań od 50 do 65 m<sup>2</sup>. Co ciekawe, oprócz standardowej lokalizacji, czy liczby pokoi, co 4. poszukujący wskazuje balkon czy taras jako kluczowe kryterium wyboru mieszkania*

- dodaje Agnieszka Rosolińska.

### Inflacja i wzrost cen

Istotną kwestią jest stan gospodarki, inflacja i idące za nią wzrosty cen. Na koniec października inflacja wyniosła 6,8% w stosunku do roku ubiegłego oraz o 1% wzrosła w porównaniu z wrześniem. Niektórzy eksperci przewidują nawet, że z końcem roku inflacja przekroczy 8%.

W październiku pierwszy raz od 9 lat Rada Polityki Pieniężnej podniosła stopy procentowe NBP. Jednak już na początku listopada RPP zdecydowała się na kolejny krok – na dzień 4.11.2021 r. stopa referencyjna NBP wynosi 1,25%. Takie działanie ma na celu spowolnienie rosnącej inflacji i drastycznie rosnących cen. Na rynku nieruchomości oznacza to, że zdrożeją kredyty hipoteczne.

” *Inwestorzy, którzy zamierzają zakup finansować kredytem, muszą liczyć się z dalszym podniesieniem stóp procentowych. Dlatego oceniając ryzyko i rentowność inwestycji, należy wziąć pod uwagę wzrost wysokości rat. Co bezpośrednio przełoży się na mniejszy zysk*

- wyjaśnia Agnieszka Łuczak.

Wysoka inflacja odbija się również na cenach materiałów budowlanych i robociznie. Wstępne dane GUS wskazują, że we wrześniu 2021 r. koszty produkcji budowlano-montażowej w porównaniu z analogicznym miesiącem ubiegłego roku wzrosły o 4,9%, a w porównaniu z sierpniem 2021 r. – o 0,7%. W porównaniu z wrześniem 2020 r. podniesiono ceny budowy budynków o 5,5%, budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej – o 5,0%, a robót budowlanych specjalistycznych – o 4,1%.

Zwyżki odnotowała również w swoim raporcie Grupa PSB Handel S.A. – największa w Polsce sieć hurtowni materiałów budowlanych oraz marketów z segmentu „dom i ogród”. Raport pokazuje że ceny we wrześniu 2021 r., w stosunku do września 2020 r., średnio podniosły się o 21,7%. Wzrosty odnotowano we wszystkich 20 grupach towarowych. Najwięcej urosły ceny płyt OSB (+124,7%), materiałów z grupy suchej zabudowy (+60,1%) oraz izolacji termicznej (+53,1%).

Patrząc na dane historyczne, nic nie zapowiada, aby ceny materiałów w najbliższym czasie miały spaść, szczególnie, że za chwilę czekają nas podwyżki gazu oraz prądu, a hurtownie

# Freedom

nieruchomości

- ◆ Szukasz **mieszkania**, a jednocześnie sprzedajesz stare?
- ◆ Chcesz **szybko i bezpiecznie** sprzedać swoją nieruchomość?
- ◆ A może interesuje Cię **zainwestowanie kapitału w bezpieczny rynek?**

## Freedom to **pewny wybór** na rynku nieruchomości.

Skorzystaj z usług wybranego doradcy w jednym z 64 biur w Polsce.

[freedom-nieruchomosci.pl](http://freedom-nieruchomosci.pl)





dalej borykają się z płynnością dostaw. Wszystkie wspomniane czynniki sprawiają, że budowa własnego domu może kosztować znacznie więcej, niż zakładał kosztorys.

### Polityka kredytowa banków

Po pandemii banki zaczęły powoli rozluźniać swoją politykę. Wcześniej ciężko było dostać drugi i kolejny kredyt hipoteczny. Obecnie wiele instytucji umożliwia posiadanie się większą liczbą pożyczek. Jednak czy w sytuacji, kiedy RPP podwyższa stopy procentowe, Polacy dalej będą chętnie zaciągali kredyty?

Jak wynika z danych Biura Informacji Kredytowej (BIK), w październiku 2021 r. o kredyt mieszkaniowy wnioskowało łącznie 38,96 tys. potencjalnych kredytobiorców, w porównaniu do 38,42 tys. w analogicznym okresie rok temu - jest to wzrost o 1,4%. Jednocześnie w stosunku do września było ich mniej o 5,6%. Spadek zainteresowania kredytami to prawdopodobnie efekt bardzo wysokich cen mieszkań oraz obawa o znaczne podwyżki stóp procentowych.

Do tego dochodzi wdrożenie przez instytucje finansowe nowelizacji Rekomendacji S. KNF zaleca w niej, aby banki rekomendowały klientom okres spłaty zobowiązań nie dłuższy niż 25 lat. Natomiast w przypadku kiedy kredytobiorca zdecyduje się wziąć kredyt np. na 30 lat, bank powinien obliczyć jego zdolność kredytową, tak jakby był on udzielony na maksimum 25 lat. W konsekwencji rata kapitałowa jest wyższa, a zdolność kredytowa mniejsza.

Pomimo tych trudności, inwestycja kapitału w nieruchomości nadal będzie znaczne korzystniejsza niż trzymanie środków na lokacie w banku. Nawet jeśli RPP podniesie jeszcze kilka razy stopy procentowe, to lokaty i tak nie będą konkurencyjne wobec nieruchomości.

### Programy rządowe

Analizując czynniki, jakie mogą wpłynąć na funkcjonowanie rynku nieruchomości w najbliższym półroczu, nie można pominąć programów rządowych wymienionych w Polskim Ładzie.

Pod koniec października prezydent Andrzej Duda podpisał ustawę ułatwiającą formalności związane z budową domu do 70 m kw. Zgodnie z założeniami ustawy obiekty mają być niewielkie, o prostej konstrukcji, co ma ułatwiać zachowanie wymagań bezpieczeństwa. Budynek ma być wolnostojący i najwyżej dwukondygnacyjny. Nie trzeba zatrudniać kierownika budowy oraz prowadzić dziennika budowy, aczkolwiek w takim przypadku inwestor będzie musiał przejść za niego odpowiedzialność. Budowa domu będzie wymagała zawiadomienia organów nadzoru budowlanego o planowanej dacie rozpoczęcia prac.

Za około pół roku wejdzie w życie ustawa o gwarantowanym kredycie mieszkaniowym, która jest częścią Nowego Ładu. Według przepisów Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) będzie udzielał gwarancji do 20% kwoty kredytu, nie więcej niż 100 tys. zł, przez okres co najmniej 15 lat. Natomiast po urodzeniu się drugiego lub kolejnego dziecka w rodzinie, BGK spłaci część tego kredytu. Wprawdzie ustawodawca ma zamiar wprowadzić górny limit ceny nieruchomości, jaką można nabyć za kredyt z gwarancją, to jednak nie uspokaja



analityków. Eksperti NBP w opinii wystosowanej do Sejmu szacują, że to rozwiązanie zwiększy i tak wysoki popyt na mieszkania oraz spowoduje wzrost cen.

Nadal w procesie legislacyjnym jest ustawa o bonie mieszkaniowym na budowę domu albo zakup mieszkania.

” Nie bez znaczenia dla rynku nieruchomości będą z pewnością miały przepisy Nowego Ładu dotyczące m.in. opodatkowania w zakresie najmu czy sprzedaży nieruchomości

- dodaje Agnieszka Rosolińska.

## CENY ZAKUPU NIERUCHOMOŚCI – BĘDZIE DROŻEJ CZY TANIEJ?

Każdy chciałby wiedzieć, jak będą wyglądały ceny za miesiąc, dwa albo za pół roku.

Niestety jest to jeden z najmniej pewnych elementów. Na ten moment nikt nie potrafi oszacować, za jaki czas i czy w ogóle nieruchomości będą tańsze. Biorąc pod uwagę ograniczoną liczbę działek pod budownictwo, rosnącą inflację oraz wysoki popyt, spadek cen w najbliższym półroczu jest mało prawdopodobny, aczkolwiek nie niemożliwy.

” Wobec tak dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku, tak wielu sił działających na kupujących i sprzedających, tak dużej niepewności cen, czy wreszcie dodatkowych obciążeń dla przedsiębiorców (które od 2022 roku przyniosą nowe przepisy) zanim przystąpimy do transakcji, nie bójmy się pytać, sięgajmy po fachowe doradztwo. Pozwoli to zminimalizować ryzyko transakcji na rynku nieruchomości i podjąć decyzje, których skutki będziemy potrafili bezpiecznie przewidzieć i świadomie ponieść

- podsumowuje Agnieszka Rosolińska. |

Zapraszamy  
do obejrzenia  
wywiadu!

ZOBACZ VIDEO



PERSPEKTYWY NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI  
NA NAJBLIŻSZE PÓŁ ROKU





**ILE TRWA KUPOWANIE  
NIERUCHOMOŚCI – PLANY  
I RZECZYWISTOŚĆ**



Paulina Gajewicz  
Autorka artykułu

**Zakup nieruchomości jest procesem względnie czasochłonnym, aczkolwiek na indywidualny czas od planów po zamknięcie transakcji ma wpływ wiele czynników: aktualne potrzeby na danym etapie życia, sposób finansowania zakupu czy segment rynku. Nie bez znaczenia pozostaje także doświadczenie przyszłego nabywcy w zakresie poszukiwania nieruchomości.**

Ponad 1/3 badanych, którzy jeszcze nie kupili nieruchomości zakłada, że poszukiwania idealnej oferty potrwać do 3 miesięcy. Więcej, bo 4 na 10 osób, które zakup nieruchomości mają już za sobą, szacuje, że tyle właśnie trwały poszukiwania w ich przypadku. Aczkolwiek pamiętać należy, że osoby, które zamknęły już transakcję, mogą postracjonalizować czas całego procesu bądź brać pod uwagę jedynie ostatni etap poszukiwań.

## POSZUKIWANIE NIERUCHOMOŚCI JAKO NIEODZOWNY ETAP PROCESU ZAKUPU

Zakup wymarzonego mieszkania po raz pierwszy wiąże się nie tylko z wielkimi oczekiwaniami wobec nowego domu, ale również wzmocnionymi i dłuższymi poszukiwaniami nieruchomości spełniającej owe pragnienia i potrzeby. Zwłaszcza, że brak doświadczenia związanego z wcześniejszym zakupem nieruchomości przekłada się na większą niechęć do zmiany postawionych wstępnie założeń względem rynku i wymarzonego M. Z badań wynika, że udział procentowy osób planujących znaleźć nieruchomość do 3 miesięcy i od 3 do 6 miesięcy jest dość wyrównany, będzie to odpowiednio 34,7% i 35,5%.

**”** *Zakup nieruchomości jest dość złożonym procesem, na który składa się szereg czynności inicjujących działania potencjalnego nabywcy. Od chwili decyzji o zakupie mieszkania rozpoczynamy wstępny monitoring ofert w sieci, rozpoznajemy swoje możliwości finansowe, porównujemy oferty, jeszcze na razie online. Pierwszy kontakt z deweloperem, pośrednikiem, czy sprzedającym następuje niejednokrotnie po kilku tygodniach obserwacji rynku. Sam proces wyboru właściwej oferty, przy założeniu, że jesteśmy świadomym klientem i realnie podchodzimy do możliwości, jakie oferuje rynek, trwa średnio kilka do kilkunastu tygodni. Oczywiście są pewne odstępstwa od tej normy*

– komentuje Marcin Jańczuk, Dyrektor ds. Marketingu i PR Metrohouse Franchise.

Większość kupujących szuka idealnej oferty z punktu widzenia własnych oczekiwań, a potencjalny problem z jej znalezieniem wynika z sytuacji na rynku nieruchomości, braku adekwatnych nieruchomości. W miarę upływu czasu, gdy na horyzoncie nie pojawia się żadna atrakcyjna oferta, wzrasta skłonność do weryfikacji oczekiwań. Osoby, którym zależy na czasie chętniej zmieniają kryteria wyszukiwania. Podobnie poszukujący, którzy do zakupu nieruchomości przymierzają się po raz kolejny i mają już pewną wiedzę, praktykę.



MARCIN  
JAŃCZUK



## Jak długo szukamy nieruchomości?

Czas poszukiwań	Planowany	Rzeczywisty
Do 3 miesięcy	34,7%	40,9%
Do 6 miesięcy	35,5%	30,9%
Do 12 miesięcy	23,0%	19,6%
Powyżej 12 miesięcy	6,7%	8,6%

Badanie CIVITTA, N=951 na zlecenie Grupy Morizon-Gratka.

Nastroje wśród badanych są optymistyczne - najmniej, bo niespełna 7 na 100 osób, zakłada, że czas poszukiwań może potrwać ponad rok. Nieruchomości ponad 12 miesięcy szukało w rzeczywistości blisko 9 na 100 nabywców.

” Zakup nieruchomości trwa średnio od jednego do sześciu miesięcy. Rekordziści szukają kilka lat. Single, którzy kupują nieruchomość po raz pierwszy, potrzebują na to zwykle od miesiąca do pół roku. Wybierają mieszkania najmniejsze - jedno lub dwupokojowe, które w zupełności odpowiadają ich potrzebom. Kolejna grupa klientów to fliperzy. Oni reagują bardzo szybko, a zakup najczęściej jest gotówkowy. Cały proces trwa kilka dni. Klienci indywidualni, którzy kupują mieszkania pod wynajem również wyczekują dobrych okazji, ale bardzo często kredytują swój zakup.

Jednorazowy duży wydatek ma im przynosić długoterminowy zysk, dlatego głównym kryterium przy wyborze inwestycji jest lokalizacja. W przypadku młodych małżeństw lub pary proces decyzyjny trwa dłużej - minimum sześć miesięcy. Wybór musi pogodzić oczekiwania dwóch stron i odpowiadać możliwościom finansowym. Główną wytyczną przy zakupie jest cena nieruchomości. Pojawienie się kolejnego dziecka w powiększającej się rodzinie znacznie przyspiesza decyzję o zakupie większej nieruchomości niż dwupokojowe mieszkanie, które do tej pory w pełni zaspokajało potrzeby domowników

- opowiada Agnieszka Piotrowska, Dyrektor Sprzedaży w Maxon Nieruchomości.



AGNIESZKA  
PIOTROWSKA

## JAKIE ELEMENTY WPŁYWAJĄ NA CZAS POSZUKIWANIA NIERUCHOMOŚCI - PERFEKCYJNEJ I TEJ AKCEPTOWALNEJ?

Z przeprowadzonych badań wynika, że największy odsetek wśród badanych, którzy nie dokonali jeszcze zakupu nieruchomości i są na różnych etapach jej poszukiwania, zakłada, że czas na znalezienie tej odpowiedniej nie powinien być krótszy niż 3 miesiące i dłuższy niż pół roku (35,5%). Ale już dwie osoby na dziesięć planują poświęcić na ten cel od 6 miesięcy do roku.



Przesłanki, dla których podejmujemy decyzję o zakupie nieruchomości i zmianie dotychczasowej sytuacji bytowej są różne i w odmiennym stopniu wpływają na tempo i intensywność poszukiwań optymalnej oferty.

Narodziny dziecka, nowa praca w innym mieście, wyjazd dziecka na studia, ślub czy postanowienie wspólnego zamieszkania to bodźce, które skłaniają do szybkiego zamknięcia poszukiwań. Dorastające dzieci czy poprawa sytuacji finansowej to impulsy, które dają pewną swobodę czasową. Nie są tak przełomowe, by zmuszały do szybkiego podjęcia decyzji. Zakładany dłuższy okres poszukiwań może się wiązać jednocześnie z mniejszą skłonnością do zmiany pierwotnych założeń.

” Punktem wyjściowym tego, jak wygląda proces i ile trwa poszukiwanie nieruchomości jest przeznaczenie nieruchomości. Osoby poszukujące mieszkania z przeznaczeniem na własne potrzeby lub potrzeby swoich bliskich (np. dzieci) analizują samą nieruchomość (lokalizację, stan techniczny, wyposażenie, stan prawny etc.) oraz to, jak ta nieruchomość wpisuje się w pejzaż ich potrzeb, gdy pozostają poza mieszkaniem (odległość do pracy, linie komunikacyjne, bliskość szkół, sklepów itp.). Dodatkowe aspekty to np. bezpieczeństwo w okolicy

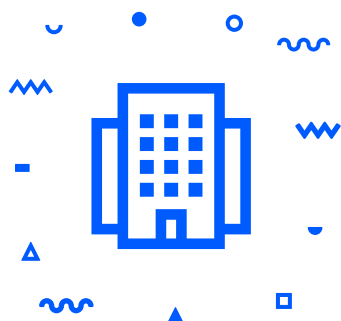
– opowiada Tomasz Gorzycki, Country Manager w Kodit.io Polska.

Określenie potrzeb gospodarstwa domowego przebiega na zasadzie skomponowania listy życzeń względem nowej nieruchomości, rzadziej to zdroworozsądkowe i świadome oczekiwania. Dopiero zderzenie z rzeczywistością weryfikuje pewne poglądy. Trudno jednoznacznie stwierdzić, kto będzie dłużej szukał akceptowalnej nieruchomości – czy małżeństwo, które ma już własne mieszkanie, ale spodziewa się dziecka i planuje kupić większy lokal, czy małżeństwo, które dotychczas wynajmuje mieszkanie, ale poprawa sytuacji finansowej i zgromadzone oszczędności pozwalają im spełnić marzenia o własnym domu. Zderzenie doświadczenia i pilności aktualnych potrzeb zmienia sposób podejścia do całego procesu zakupu nieruchomości.

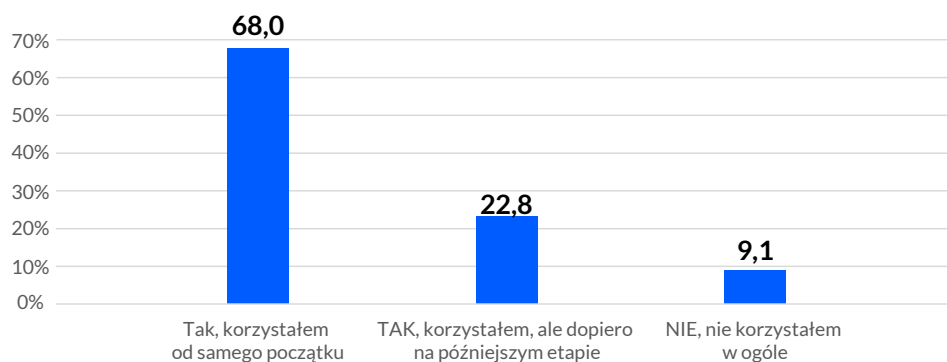
” Czas poszukiwania nieruchomości zależy od rodzaju nieruchomości i jej dostępności na rynku, typologii klienta, jego oczekiwań, możliwości finansowych i nagłości potrzeby

– zauważa Agnieszka Piotrowska, Dyrektor Sprzedaży w Maxon Nieruchomości.

Bezwzględnie wpływ na to, jak szybko rozpoczną się właściwe poszukiwania nieruchomości ma sytuacja finansowa. Okoliczności sprzyjające – stabilna sytuacja zawodowa, oszczędności na pokrycie wkładu własnego bądź po prostu zakup za gotówkę, przekładają się na poczucie bezpieczeństwa i możliwość bezwłocznego przystąpienia do poszukiwania ofert. Zdarza się, że po przeprowadzeniu wstępnego rekonesansu na rynku i zorientowaniu się w dostępnych ofertach i ich cenach poszukiwania zostaną zawieszane i przełożone na czas, gdy sytuacja życiowa się poprawi, a domowy budżet będzie w lepszej kondycji.



## Z serwisów ogłoszeniowych korzysta ponad 90% osób poszukujących nieruchomości



Badanie CIVITTA, N=951 na zlecenie Grupy Morizon-Gratka.

## CZAS NA GŁĘBOKI ODDECH, CZYLI PRZERWY W POSZUKIWANIACH

Blisko 9 osób na 100, które kupiły nieruchomość w pierwszym półroczu 2021 r. deklaruje, że poszukiwania nieruchomości trwały powyżej 12 miesięcy. Trzypięć razy więcej osób zapewniło, że ich poszukiwania trwały nie dłużej niż pół roku.

Trzeba brać pod uwagę fakt, że utrzymanie stałej wysokiej intensywności poszukiwań jest mało prawdopodobne. W trakcie przeglądania serwisów nieruchomościowych, lokalnych gazet i ogłoszeń czy pytania wśród znajomych pojawiają się momenty zmęczenia i zwątpienia. Brak odpowiednich ofert studzi zapał i emocje. Przerwy, podobnie jak cykle poszukiwań, trwają do kilku miesięcy.

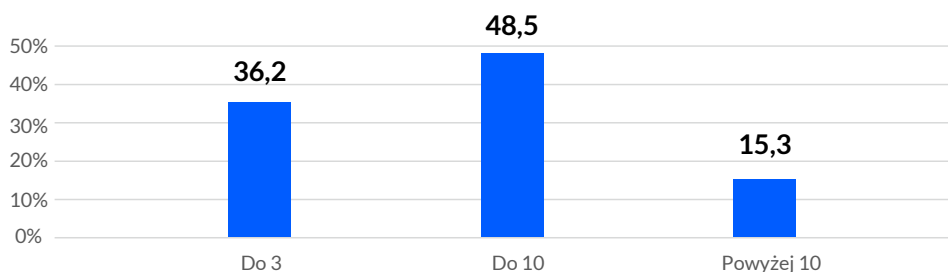
”Najważniejsze etapy procesu kupowania nieruchomości na rynku wtórnym to poszukiwanie, rezerwacja i umowa przedwstępna, oczekiwanie na kredyt, jeśli w ten sposób finansowana jest nieruchomość oraz końcowa umowa przeniesienia własności. W zależności od przeznaczenia nieruchomości oraz indywidualnych preferencji klienta, poszukiwanie nieruchomości może trwać wiele miesięcy lub kilka dni. Zwykle osoby, które szukają mieszkania dla własnych potrzeb mieszkaniowych inwestują w ten etap najwięcej czasu.

Osoby, które traktują zakup mieszkania na rynku wtórnym jako inwestycję, najczęściej podejmują decyzję szybciej. Trzeci etap to oczekiwanie na kredyt. W zależności od banku obserwujemy, że ten okres może wynosić nawet dwa miesiące, ale zdarzają się chlubne wyjątki, gdzie decyzja o udzieleniu kredytu wydawana jest w ciągu dwóch tygodni. Końcowa umowa to krótki etap trwający do dwóch godzin, aczkolwiek zebranie niezbędnych do transakcji dokumentów może trwać nawet dwa tygodnie

– zwraca uwagę Tomasz Gorzycki, Country Manager w Kodit.io Polska.



## Ile nieruchomości odwiedzamy przed zakupem?



Badanie CIVITTA, N=951 na zlecenie Grupy Morizon-Gratka.

## OGLĄDANIE NIERUCHOMOŚCI – REZULTAT I JEDNOCZEŚNIE NIEZBĘDNY ETAP POSZUKIWAŃ

Przewartościowanie założeń może przekładać się na znaczną rozbieżność między początkowo poszukiwaną nieruchomością a tą zakupioną. Zwłaszcza, że kupujący deklarują oszczędne korzystanie z filtrów w serwisach ogłoszeniowych, by przypadkiem nie odrzucić oferty, która mogłaby ich zainteresować. Obserwuje się więc swobodny i naturalny przepływ między różnymi segmentami rynku w trakcie takich poszukiwań.

Blisko połowa badanych, którzy od stycznia do czerwca 2021 dokonali transakcji, przyznała, że oglądała na żywo najczęściej od 4 do 10 nieruchomości. Uczestnicy wywiadu tak dużą liczbę wizyt tłumaczyli słabą jakością ofert - mało szczegółowymi opisami i brakiem dobrej jakości zdjęć. Do odwiedzenia powyżej 10 nieruchomości przyznał się blisko co 7 badany z grona wszystkich kupujących.

” Współpracowałem z klientami, którzy oglądając pierwszą nieruchomość do zakupu, zrezygnowali z kolejnych ofert i nie mając żadnego porównania, zdecydowali się na zakup. Wielu nabywców wychodzi jednak z założenia, że należy obejrzeć i porównać kilkanaście nieruchomości, co pozwoli im podjąć najlepszą decyzję. Wadą takiej strategii jest to, że w momencie poważniejszego zainteresowania oglądaną w przeszłości ofertą okazuje się, że często jest ona nieaktualna. Obecnie mniejsza podaż mieszkań na rynku powoduje presję do szybszego niż zwykle podejmowania decyzji o zakupie

– analizuje Marcin Jańczuk, Dyrektor ds. Marketingu i PR Metrohouse Franchise.

” Osoby po raz pierwszy kupujące nieruchomość traktują zakup jako inwestycję na długi czas. Zazwyczaj to ich pierwsza z poważniejszych decyzji w życiu. Pierwszemu zakupowi towarzyszy wiele emocji, które wynikają często z wysokiego zobowiązania finansowego na wiele lat, ale także z niepewności w kwestii otrzymania kredytu. Single wybierają zazwyczaj kawalerki ze świadomością, że za parę lat podejmą kolejną decyzję zakupową. Inaczej jest z parami, które zdecydowały się na wspólne mieszkanie. Osoby te będą traktowały zakup nieruchomości jako inwestycję długoterminową

– podkreśla Agnieszka Piotrowska, Dyrektor Sprzedaży w Maxon Nieruchomości.



WARSZAWSKIE  
STOWARZYSZENIE  
POŚREDNIKÓW W OBRODIE  
NIERUCHOMOŚCIAMI

# Sprawdzony pośrednik na rynku nieruchomości?

Poszukaj takiego, który należy do eksperckiej społeczności, jak na przykład WSPON.

Eksperti Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami.

**WIEDZA. BEZPIECZEŃSTWO. SKUTECZNOŚĆ.**

Zapytaj o Eksperta → [wspn.org.pl](https://wspn.org.pl)





Zauważa się, że to osoby doświadczone, dla których będzie to trzeci bądź kolejny już zakup nieruchomości, częściej niż niedoświadczeni oglądają powyżej 10 nieruchomości przed sfinalizowaniem transakcji. Osoby mniej doświadczone, dla których jest to pierwszy bądź drugi zakup nieruchomości, przodują w grupie wszystkich kupujących, którzy odwiedzili do 10 nieruchomości.

” Osoby, które kupowały już mieszkania i mają więcej doświadczenia w tym temacie, wiedzą, że różne nieruchomości odpowiadają ich potrzebom w różnych okresach życia. Dotyczy to głównie osób zamożnych, ale nie tylko ich. W przypadku większej swobody finansowej łatwiej jednak dostosowywać rodzaj posiadanej nieruchomości do swoich aktualnych wymagań

– podsumowuje Agnieszka Piotrowska, Dyrektor Sprzedaży w Maxon Nieruchomości.

Blisko co 3 osoba kupująca nieruchomość zadeklarowała, że przed zakupem obejrzała maksymalnie trzy nieruchomości. W tej grupie badanych nieznacznie, ale przodują osoby niedoświadczone, które dysponują miesięcznym budżetem domowym powyżej 8 000 PLN.

” Wiele osób przyjmuje zasadę, że pierwszy zakup to potencjalnie inwestycja na całe życie. Po kilku latach okazuje się, że zmiana potrzeb wynikająca np. ze zmiany pracy, powiększenia rodziny, weryfikuje to założenie. Należy zwrócić uwagę na coraz silniejszy trend wśród osób wchodzących na etap życia, w którym rozważa się zakup pierwszego mieszkania, polegający na rezygnacji z tej inwestycji ze względu na niejasność przyszłych planów życiowych. Klienci bardzo elastycznie podchodzą do swoich potrzeb i zakładają dużą zmienność etapów życia

– zwraca uwagę Tomasz Gorzycki, Country Manager w Kodit.io Polska.

Klienci, którzy poszukują nieruchomości po raz pierwszy w jej zakupie upatrują zwykle inwestycji na całe życie, ale przekonanie to zmienia się wraz z doświadczeniem i większą świadomością zmieniających się potrzeb na kolejnych etapach życia. To przekłada się na czas poświęcony na poszukiwanie odpowiedniej nieruchomości. Ankieta ukazuje, że badani potrafią dość racjonalnie go szacować. 7 z nich na 10 poświęciło maksymalnie pół roku, by znaleźć optymalną nieruchomość – tak jak planowało.

Badanie CIVITTA przeprowadzone w czerwcu 2021 r. wśród osób, które wynajęły lub kupiły nieruchomość w pierwszym półroczu 2021 r. oraz wśród użytkowników serwisów nieruchomości Grupy Morizon-Gratka.

Dla przedstawienia miarodajnych wyników zdefiniowano segmentację rynku kupna ze względu na doświadczenie badanych i zasobność ich portfela. Doświadczenie dzieli ankietowanych na grupę niedoświadczonych, dla których jest to pierwszy bądź drugi zakup nieruchomości oraz grupę doświadczonych, którzy przeprowadzają co najmniej trzecią transakcję. Przy zasobności budżetu domowego grupy dzielą się na economy, gdzie miesięczny budżet gospodarstwa domowego sięga maksymalnie 8 000 PLN oraz premium – przy budżecie miesięcznym powyżej 8 000 PLN (kwoty netto). |





# PODZIAŁ NIERUCHOMOŚCI – CO MUSISZ WIEDZIEĆ?



Marta Kubacka  
Autorka artykułu

Problemy dotyczące podziałów nieruchomości są powszechne. To dość skomplikowane zagadnienie, często niezrozumiałe, a nadto rzadko omawiane. Zagadnienia związane z podziałem nieruchomości, mają zastosowanie nie tylko w trakcie procesów inwestycyjnych, ale również w aspekcie prywatnych właścicieli nieruchomości. Nabierają szczególnego znaczenia podczas rozdzielania współwłasności, np.: podczas rozvodu czy dziedziczenia przez spadkobierców.

Podział nieruchomości można rozpatrywać w różnych aspektach. W niektórych przypadkach dochodzi do zmiany właściciela wydzielonej części nieruchomości, a w innych do fizycznego podziału, bez zmiany prawa własności.

## PODZIAŁ PRAWNY

Podział prawny to inaczej przeniesienie przez dotychczasowych właścicieli prawa własności do części nieruchomości na inną osobę. Prowadzi więc do przypisania kilku osobom praw w częściach ułamkowych. Stosowany w sytuacji, kiedy na przykład działka budowlana została oddziedziczona przez kilku spadkobierców. Zmiany w zakresie prawa własności nieruchomości nie następują automatycznie. Wcześniej należy geodezyjnie wydzielić działki oraz dokonać odrębności tych nieruchomości w katastrze nieruchomości. Potrzebne jest więc przeprowadzenie podziału ewidencyjnego, polegającego na określeniu granic, powierzchni i oznaczeniu wyodrębnionej działki gruntu oraz wprowadzeniu ustalonych danych do ewidencji gruntów i budynków.

## PODZIAŁ WIECZYSTOKSIĘGOWY

Podział wieczystoksięgowy polega na odłączeniu z dotychczasowej księgi wieczystej działki wchodzącej w jej skład. Następuje to poprzez wykreślenie tej działki z księgi wieczystej i założenie dla niej nowej księgi wieczystej. Dokonuje się tego na podstawie dokumentów geodezyjnych, dotyczących oznaczenia nieruchomości. Podział wieczystoksięgowy nieruchomości polega więc na wydzieleniu z nieruchomości (składającej się z co najmniej dwóch działek) dla której prowadzona jest jedna księga wieczysta, osobnej nieruchomości i założeniu dla niej całkiem nowej księgi wieczystej.

## PODZIAŁ „QUOAD USUM”

Umowa „quoad usum” dotyczy podziału nieruchomości w przypadku, gdy należy do współwłaścicieli. Ma zastosowanie gdy współwłasność jest łączna (a nie ułamkowa).



To klasyczna sytuacja kiedy na przykład dom należy do małżonków. Wtedy każdy z nich ma takie same prawa do nieruchomości. Problem pojawia się w przypadku konfliktu. W takiej sytuacji, aby określić zasady korzystania z nieruchomości zawiera się właśnie umowę o podział nieruchomości do korzystania. Można ją zawrzeć na przykład u notariusza, a czasem jest ona zawierana w wyniku postępowania sądowego. Należy jednak wiedzieć, że taka umowa nie znosi współwłasności, czyli nie ingeruje w wysokość posiadanych udziałów.

## PODZIAŁ Z URZĘDU

Podział nieruchomości może nastąpić również „z urzędu”. Reguluje go art. 97 ust. 3 Ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Podziału nieruchomości można dokonać z urzędu, jeżeli: jest on niezbędny do realizacji celów publicznych; nieruchomość stanowi własność gminy i nie została oddana w użytkowanie wieczyste. Celem publicznym może być na przykład wydzielanie gruntu pod drogi publiczne.

Jeżeli podział takiej nieruchomości jest dokonywany na wniosek właściciela lub użytkownika wieczystego, to wydzielona na taki cel działka przechodzi z mocy prawa na własność gminy, powiatu, województwa lub Skarbu Państwa. W tym przypadku podział ewidencyjny i prawny następuje jednocześnie.

Za działki wydzielone pod drogi publiczne, właścicielowi przysługuje odszkodowanie. Jego wysokość jest ustalana w formie porozumienia. Nie musi przyjmować tylko formy pieniężnej. Rekompensata może przyjąć również formę innej nieruchomości. Jeżeli nie dojdzie do porozumienia między stronami w tej kwestii, stosuje się zasady jak przy wywłaszczeniu nieruchomości.

## PODZIAŁ EWIDENCYJNY

To najbardziej popularna forma, utożsamiana z ogólnym pojęciem „podział nieruchomości”. Ewidencyjnym (geodezyjnym) podziałem nieruchomości, nazywa się wyodrębnienie i określenie na mapie i na gruncie części nieruchomości, która ma być przedmiotem obrotu. W praktyce oznacza to na przykład sytuację, gdy właściciel dysponuje dużą działką budowlaną i chciałby jej część odsprzedać. Musi więc dokonać podziału, po to, aby sprzedać tylko jej część.

## ZGODNIE Z PRZEPISAMI

Procedura podziału nieruchomości została opisana w art. 92-100 Ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Sposób i tryb dokonywania podziałów nieruchomości reguluje także Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 grudnia 2004 r. w sprawie sposobu i trybu dokonywania podziałów nieruchomości. Na podstawie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego wskazuje się możliwości podziału



danej nieruchomości na terenie danej gminy. Miejscowy plan określa konkretne warunki, które mają spełniać nowo powstałe działki gruntu. Są to na przykład: minimalna powierzchnia nowo wydzielonych działek, współczynnik powierzchni biologicznie czynnej, szerokość frontu działki, czy maksymalny współczynnik zabudowy. Czynności techniczne związane z podziałem nieruchomości muszą zostać wykonane przez uprawnionego geodetę.

## KTO MOŻE ZŁOŻYĆ WNIOSEK O PODZIAŁ?

Wniosek o podział nieruchomości składają osoby, które mają interes prawny. Może to być właściciel lub użytkownik wieczysty. Jeżeli jest kilku współwłaścicieli lub współużytkowników wieczystych, to podziału dokonuje się na wniosek wszystkich stron. W przypadku braku jednomyślnej zgody współwłaściciele, którzy mają co najmniej połowę udziałów, mogą żądać dokonania podziału przez sąd.

## KIEDY MOŻNA DOKONAĆ PODZIAŁU GEODEZYJNEGO?

Podział nieruchomości nie jest dopuszczalny, jeżeli projektowane do wydzielenia działki gruntu nie mają dostępu do drogi publicznej. Dostępem do drogi publicznej jest również wydzielenie drogi wewnętrznej wraz z ustanowieniem na tej drodze odpowiednich służebności dla wydzielonych działek gruntu.

Podział nieruchomości, która jest wpisana do rejestru zabytków jest natomiast możliwy dopiero po uzyskaniu pozwolenia wojewódzkiego konserwatora zabytków.

W przypadku nieruchomości budynkowej granice projektowanych do wydzielenia działek gruntu powinny przebiegać wzdłuż pionowych płaszczyzn, które tworzone są przez ściany usytuowane na całej wysokości budynku od fundamentu do przykrycia dachu, wyraźnie dzielące budynek na dwie odrębnie wykorzystywane części (lub wzdłuż ścian oddzielenia przeciwpożarowego).

Natomiast w sytuacji, gdy w miejscu nieruchomości, która ma zostać podzielona, nie ma miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, to zasady podziału ustala się w decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. Jeśli natomiast miejscowy plan jest w trakcie tworzenia, to postępowanie w sprawie podziału zawiesza się do czasu uchwalenia tego planu. Nie może to jednak trwać dłużej niż na 6 miesięcy.

## JAK WYGLĄDA PROCEDURA?

Podstawę do prawnego wyodrębnienia nowej nieruchomości w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego, stanowi dokumentacja geodezyjno-kartograficzna. Precyzuje się w niej parametry przestrzenne, takie jak określenie areалу gruntu, który ma być przedmiotem



czynności prawnej. Podziału ewidencyjnego dokonuje się więc po wykonaniu pomiarów geodezyjnych i nadaniu im nowego oznaczenia.

Postępowanie o geodezyjny podział nieruchomości prowadzi wójt, burmistrz lub prezydent miasta. Wszczęcie postępowania o podział nieruchomości następuje na wniosek osoby zainteresowanej lub z urzędu.

Osoba, która chce dokonać podziału, musi złożyć wniosek i dołączyć dokumenty stwierdzające tytuł prawny do nieruchomości, wypis z katastru nieruchomości, wstępny projekt podziału opracowany na kopii mapy zasadniczej (lub na kopii mapy katastralnej), decyzję o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. We wstępnym projekcie podziału określa się opis i położenie nieruchomości, granice i oznaczenia nieruchomości podlegającej podziałowi, oznaczenia nieruchomości sąsiednich, granice i oznaczenia proponowanych do wydzielenia działek gruntu, powierzchnie projektowanych do wydzielenia działek gruntu, rzuty poszczególnych kondygnacji budynku w przypadku, gdy podziałowi podlega budynek.

Tak złożony kompletnie wniosek opiniuje wójt, burmistrz lub prezydent miasta. Jego decyzja zostaje ustanowiona w formie postanowienia (na które przysługuje zażalenie do Samorządowego Kolegium Odwoławczego). Pozytywna opinia stanowi podstawę do opracowania projektu podziału nieruchomości w formie operatu, którego przygotowanie poprzedzają prace kartograficzno – geodezyjne. Operat zaś stanowi podstawę do wydania decyzji zatwierdzającej podział. Na podstawie decyzji można zaś wprowadzić stosowne zmiany do księgi wieczystej i katastru nieruchomości.

## CZAS TRWANIA I KOSZTY

Proces podziału nieruchomości średnio trwa około 6 miesięcy, ale ze względu na obciążenie sprawami urzędów, może wydłużyć się nawet do 12 miesięcy. Złożenie wniosków i wydanie decyzji jest bezpłatne. Zapłacić natomiast trzeba za usługę uprawnionego geodety. Na przykład za podział jednej działki na dwie trzeba zapłacić około 2500 zł.

## OPŁATA ADIACENCKA

Właściciel nieruchomości musi uiścić opłatę adiacencką, jeśli w wyniku podziału nieruchomości wzrosła jej wartość. Opłata ustalana jest w drodze decyzji administracyjnej, a jej wysokość ustala rada gminy, w drodze uchwały. Nie może być większa niż 30% różnicy wartości nieruchomości. Określenia nowej wartości nieruchomości dokonuje licencjonowany rzeczoznawca majątkowy. Oczekiwanie na ustalenie opłaty adiacenckiej może trwać nawet 3 lata. Może być ona rozłożona na roczne raty, płatne przez maksymalnie 10 lat. ■



# CZYNNIKI WYBORU NIERUCHOMOŚCI NA RYNKU WTÓRNYM I PIERWOTNYM



Paulina Gajewicz  
Autorka artykułu

**Badanie serwisów Morizon.pl i Gratka.pl przeprowadzone wśród osób, które dokonały transakcji na rynku nieruchomości w pierwszym półroczu 2021 roku pokazuje, że kluczowe przy wyborze nieruchomości pozostają cena i lokalizacja. Powierzchnia nieruchomości okazała się mniej istotna niż układ mieszkania i liczba pokoi. Jakie czynniki wpływają na selekcję ofert? Czym kierują się nabywcy nieruchomości na rynku wtórnym, a co decyduje o wyborze konkretnej oferty od dewelopera?**

Uczestnicy badania zostali podzieleni ze względu na segment rynku, z którego nabyli nieruchomość, dlatego wyniki możemy przedstawić oddzielnie dla mieszkań, domów, rynku pierwotnego i wtórnego oraz budżetu domowego kupujących - do 8 000 PLN netto miesięcznie i powyżej tej kwoty.

## KLUCZOWE KRYTERIA PRZY WYBORZE MIESZKANIA

Jak pokazują cykliczne analizy BIK popyt na mieszkania i domy nie topnieje. Rosnące zainteresowanie zakupem nieruchomości przekłada się na aktualne ceny metra kwadratowego. Nie odstrasza one od realizacji marzeń, aczkolwiek stanowią kluczowe kryterium przy wyborze nieruchomości. Blisko 6 na 10 ankietowanych nabywców mieszkań na rynku pierwotnym wskazało cenę jako istotny czynnik wyboru lokalu. W przypadku rynku wtórnego, cena była najistotniejsza dla 70% badanych.

**”** *Popyt na nieruchomości stymulowany jest obecnie przez dwie główne grupy klientów. Zasadniczą grupę stanowią klienci szukający mieszkania do zaspokojenia własnych potrzeb. Ich uzupełnieniem są inwestorzy, którzy przy obecnych warunkach makroekonomicznych, dostrzegają w mieszkaniach atrakcyjny produkt inwestycyjny, możliwość pomnożenia i ochrony kapitału. Pomijając cenę lokalu, na którą w oczywisty sposób klienci zwracają dużą uwagę, możemy wymienić kilka innych szczególnie interesujących ich aspektów. Pierwszym z nich jest lokalizacja. Jako ogólnopolski deweloper, analizując grunty pod inwestycje mieszkaniowe, staramy się, aby nasze projekty powstawały w rozwiniętych lub rozwijających się, dobrze skomunikowanych dzielnicach, a równocześnie w pobliżu parków czy zielonych miejsc sprzyjających rekreacji*

– podkreśla Nikodem Iskra, prezes zarządu Murapol S.A.

Więcej niż co druga osoba wskazała lokalizację nieruchomości jako kluczowy czynnik przy wyborze mieszkania – i na rynku wtórnym i na pierwotnym. Jeszcze mniejsze rozbieżności między wynikami w obu segmentach rynku widać w kolejnej determinancie – liczbie pokoi i układzie mieszkania. Ten czynnik jako kluczowy wskazała połowa ankietowanych. To nasuwa wniosek, że wyższego komfortu podczas użytkowania mieszkania upatrujemy nie tyle w jego metrażu, co w odpowiednim rozkładzie i liczbie pomieszczeń.



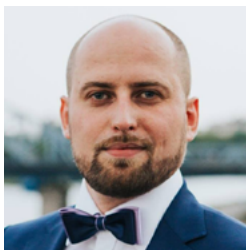
NIKODEM  
ISKRA



## Kluczowe czynniki wyboru mieszkania

Czynniki wyboru nieruchomości	Rynek pierwotny	Rynek wtórny
Cena	59,9%	70,8%
Lokalizacja / położenie	54,1%	56,4%
Liczba pokoi, układ mieszkania/domu	49,1%	50,8%
Wielkość	42,8%	42,4%
Dojazd / komunikacja	32,9%	30,1%
Balkon, taras, ogródek	39,6%	32,6%
Bezpośrednie otoczenie nieruchomości	22,1%	19,5%
Piętro, na którym znajduje się mieszkanie	27,0%	28,0%
Etap gotowości / stan techniczny	17,1%	44,1%
Wyposażenie	-	17,4%
Parking / garaż	29,3%	14,4%
Dostępność do użytkowania / wprowadzenia	16,2%	16,9%
Styl / estetyka wykończenia nieruchomości	17,1%	14,0%
Wiek budynku	-	10,6%
Technologia budynku / typ budynku	12,2%	6,4%
Winda	17,1%	9,7%
Usytuowanie wzgl. kierunków świata / ekspozycja	14,9%	9,3%

Badanie CIVITTA na zlecenie Grupy Morizon-Gratka.



MARCIN  
LEŚKO

„Klient rynku deweloperskiego szczególną uwagę zwraca na termin oddania kluczy, czyli gotowość lokalu do zamieszkania oraz na standard wykończenia mieszkania. Przeglądając ofertę mieszkań, klient potrzebuje jasnej informacji, jakie prace wykończeniowe będzie zobowiązany wykonać we własnym zakresie. Równie ważny dla nabywców lokali na nowych osiedlach jest dostęp do hali garażowej czy komórek lokatorskich. Nie bez znaczenia pozostaje lokalizacja inwestycji

– zauważa Marcin Leśko, Specjalista ds. marketingu w Adatex.

Metraż lokalu jest istotny dla 4 na 10 nabywców mieszkań nowych. Dla kupujących lokal mieszkalny na rynku wtórnym jego wielkość jest równie ważna co stan techniczny, procentowy udział to odpowiednio 42,4% i 44,1%. Ale tylko 17 na 100 nabywców mieszkań nowych uznało stan techniczny za wskaźnik kluczowy przy selekcji ofert. Wynika to z samej specyfiki rynku deweloperskiego, gdzie nadal dominuje zakup mieszkania do samodzielnego





wykończenia, a zatem nabywcy tę konieczność mogą przyjmować za oczywistość. W przeciwieństwie do klientów rynku wtórnego – w im lepszym stanie technicznym lokal, tym mniejszy nakład finansowy na jego modernizację i przygotowanie do zamieszkania. Ten sam procent badanych wskazuje na ważność stylu i estetyki wykończenia mieszkania oraz wyposażenia budynku w windę.

1/3 świeżo upieczonych właścicieli mieszkań deweloperskich kierowała się wygodą dojazdu i dostępem do komunikacji przy wyborze oferty. Ten parametr był istotny dla co trzeciego nabywcy mieszkania z rynku wtórnego.

Częściej niż przed okresem pandemicznych ograniczeń poszukujący zwracają uwagę na posiadanie własnego balkonu, tarasu czy ogrodu. Badanie pokazało, że wyznacznik ten był szczególnie ważny dla blisko 40% nabywców nieruchomości z rynku pierwotnego i dla niespełna 1/3 kupujących mieszkanie używane. Przeżycia związane z lockdownem i społeczną izolacją sprawiły, że miejsca te zyskały na znaczeniu. Wcześniej były brane pod uwagę, ale nie odgrywały istotnej roli w życiu rodzinnym. Obecnie nieruchomości z balkonem czy ogrodem wybierane są dla poprawienia komfortu, zachowania dobrego samopoczucia i zdrowej kondycji psychicznej całej rodziny.

Technologia, w której wykonano budynek była ważna tylko dla 6% nabywców lokali z rynku wtórnego i dwukrotnie większego odsetka kupujących mieszkanie od dewelopera. Dla obu grup wyznacznik ten okazał się najmniej istotny.

## KRYTERIA DECYDUJĄCE PRZY WYBORZE DOMU

Chętniej niż przed okresem pandemicznych restrykcji myślimy o zakupie własnego domu. Mimo wszystko cena pozostaje kluczowym czynnikiem przy wyborze optymalnej oferty dla blisko 6 na 10 badanych, którzy zakupili dom na rynku wtórnym. Zbliżony udział procentowy prezentują wyniki dla ankietowanych, którzy nabyli dom z rynku pierwotnego.

Lokalizacja była istotna dla co drugiego nabywcy nowego domu. Również kupujący dom z rynku wtórnego brali pod uwagę położenie nieruchomości – dla 46% ankietowanych w tej grupie był to jeden z kluczowych czynników przy wyborze oferty.

Podobnie jak w przypadku mieszkań, także i przy zakupie domu więcej osób uznało układ nieruchomości i liczbę pokoi za determinantę nieco istotniejszą niż sam metraż. W przypadku nabywców domu z drugiej ręki – 40% kierowało się układem domu, a 30% jego powierzchnią.

**”** *Nieco innymi czynnikami przy wyborze nowej inwestycji kierują się poszukujący domu. Dla tej grupy klientów istotna jest okolica, cena nieruchomości i koszty utrzymania domu. Wśród parametrów decydujących o zakupie znalazł się także metraż własnego balkonu, tarasu czy ogródka. Różnice w tych determinantach wśród klientów rynku*



*deweloperskiego wynikają najczęściej z możliwości finansowych poszukujących i ich indywidualnych potrzeb czy upodobań*

- wyjaśnia Marcin Leško, Specjalista ds. marketingu w Adatex.

## Kluczowe czynniki wyboru domu

Czynniki wyboru nieruchomości	Rynek pierwotny	Rynek wtórny
Cena	58,1%	59,8%
Lokalizacja / położenie	50,0%	46,3%
Liczba pokoi, układ mieszkania/domu	47,3%	40,2%
Powierzchnia działki	37,2%	40,2%
Wielkość	43,9%	30,5%
Dojazd / komunikacja	37,2%	29,3%
Balkon, taras, ogródek	29,1%	26,8%
Bezpośrednie otoczenie nieruchomości	29,7%	32,9%
Etap gotowości / stan techniczny	13,5%	32,9%
Wyposażenie	-	23,2%
Parking / garaż	18,2%	15,9%
Dostępność do użytkowania / wprowadzenia	10,1%	14,6%
Styl / estetyka wykończenia nieruchomości	20,3%	12,2%
Wiek budynku	-	20,7%
Technologia budynku / typ budynku	19,6%	15,9%
Usytuowanie wzgl. kierunków świata / ekspozycja	12,8%	12,2%

Badanie CIVITTA na zlecenie Grupy Morizon-Gratka.

Wydaje się, że posiadanie tarasu czy ogrodu będzie przynajmniej równie ważne w przypadku zakupu domu, co mieszkania, ale badania pokazują nieco inny wymiar tego założenia. Niespełna 3 na 10 świeżo upieczonych właścicieli nowego domu jako kluczowy czynnik przy wyborze oferty wskazało posiadanie balkonu, tarasu czy ogrodu. Temu kryterium przypatrywał się jeszcze mniejszy odsetek nabywców domów używanych (26,8%). Dla tych klientów istotniejsze okazały się bezpośrednie otoczenie i stan techniczny nieruchomości – te parametry były kluczowe dla 1/3 badanych ze wskazanej grupy.

” Klienci zwracają również uwagę na sąsiedztwo inwestycji. W otoczeniu powinny znajdować się udogodnienia, takie jak szkoły, przedszkola czy punkty handlowe i usługowe.



*Czyli wszystko, co jest potrzebne do codziennego funkcjonowania. Ważne jest również zagospodarowanie terenu samego osiedla. Rozwiązania takie jak siłownie na dachach budynków czy ogrody deszczowe, które tworzymy na terenie naszych inwestycji są niewątpliwą przewagą konkurencyjną. Właśnie rosnąca świadomość ekologiczna to kolejny trend na rynku nieruchomości. Klienci interesują się zielonymi rozwiązaniami. W mojej ocenie to właśnie rozwój technologiczny oraz trendy powstawania ekologicznych osiedli będą coraz mocniej determinować działania branży mieszkaniowej w najbliższych latach*

– podsumowuje Nikodem Iskra, prezes zarządu Murapol S.A.

Wbrew pozorom również posiadanie garażu nie jest tak ważne przy wyborze domu jak można byłoby się spodziewać. Bez mała 2 na 10 nabywców domu z rynku pierwotnego zwracało uwagę na garaż. Jeszcze niższy odsetek wyłonił się z grupy nabywców domów z rynku wtórnego – tutaj było to zaledwie 16 na 100 ankietowanych.

Czynniki decydujące o wyborze konkretnej nieruchomości korespondują z motywacjami zakupu – zarówno tymi podstawowymi, tożsamymi dla wszystkich nabywców, jak i indywidualnymi, zależnymi od bieżących potrzeb i etapu życia rodziny. Wszyscy oczekują podniesienia komfortu życia, ale w ramach dostępnego budżetu (także z gotowością sięgnięcia po kredyt hipoteczny), dlatego cena, lokalizacja i rozkład domu lub mieszkania należą do czynników przesądzających przy selekcji ofert.

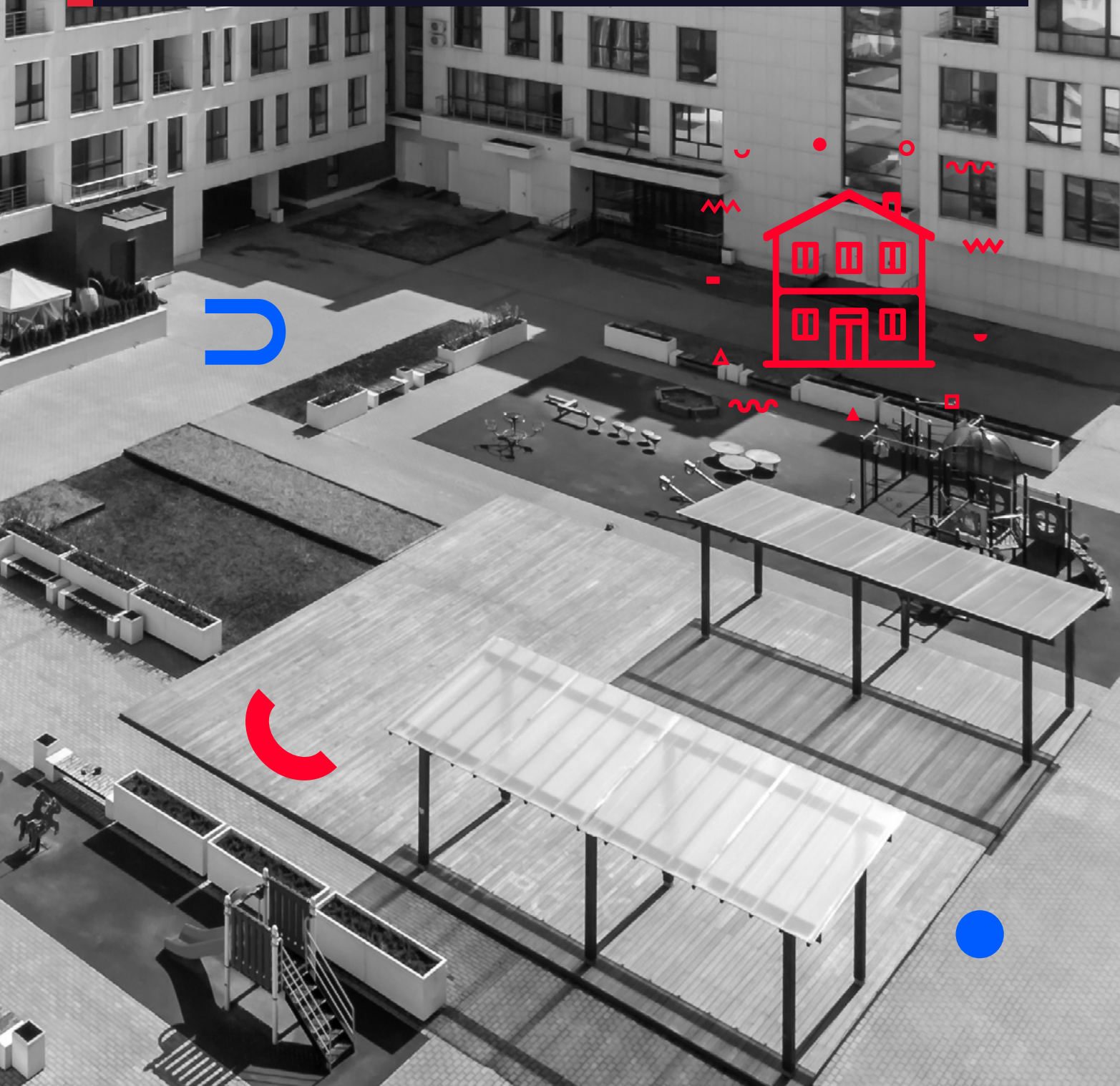
Badanie CIVITTA przeprowadzone w czerwcu 2021 r. wśród osób, które wynajęły lub kupiły nieruchomość w pierwszym półroczu 2021 r. oraz wśród użytkowników serwisów nieruchomości Grupy Morizon-Gratka.

Dla przedstawienia miarodajnych wyników zdefiniowano segmentację rynku kupna ze względu na doświadczenie badanych i zasobność ich portfela. Doświadczenie dzieli ankietowanych na grupę niedoświadczonych, dla których jest to pierwszy bądź drugi zakup nieruchomości oraz grupę doświadczonych, którzy przeprowadzają co najmniej trzecią transakcję. Przy zasobności budżetu domowego grupy dzielą się na economy, gdzie miesięczny budżet gospodarstwa domowego sięga maksymalnie 8 000 PLN oraz premium – przy budżecie miesięcznym powyżej 8 000 PLN (kwoty netto). |

**40%**

Odsetek osób poszukujących mieszkania z balkonem na rynku pierwotnym.

# JAK DEWELOPERZY WYRÓŻNIAJĄ SWOJE INWESTYCJE?





Wioleta Szczudlińska  
Autorka artykułu

Już dawno minęły czasy, kiedy wszystkie dzielnice w miastach wyglądały podobnie. Dzisiaj potencjalni mieszkańcy coraz większą uwagę zwracają na to, jak jest zaprojektowane osiedle, jakie ma udogodnienia i jak wygląda wspólna przestrzeń. Wyróżnik ma sprawić, że inwestycja stanie się bardziej rozpoznawalna i zapadnie w pamięć potencjalnym kupcom. Jakie sposoby mają na to deweloperzy?

## ATRAKCYJNA LOKALIZACJA I NAZEWNICTWO

Nic tak nie wyróżnia nowej inwestycji, jak atrakcyjnie położona działka. W dzisiejszych czasach atrakcyjność jest pojęciem względnym, jednak można wskazać pewne wspólne cechy.

Potencjalni nabywcy zwykle szukają nieruchomości, do których można łatwo dojechać środkami transportu publicznego. Łatwy dojazd do pracy, szkoły, przedszkola albo na spotkanie ze znajomymi do centrum to wielka zaleta. Nikt przecież nie lubi stać w korkach. To, co może wyróżnić daną inwestycję, to bliskość terenów zielonych, tj. parków i lasów. Jest to szczególnie ważne, kiedy na osiedlu nie ma wystarczającej powierzchni na wyodrębnienie takiej przestrzeni.

Deweloperzy dbają również o charakterystyczne nazewnictwo inwestycji. Często odnoszą się one do ulicy, przy której są zlokalizowane bloki np. (Osiedle Stara Cegielnia w Gliwicach, które znajduje się przy ul. Stara Cegielnia) albo dzielnicy (np. Moko na warszawskim Mokotowie). Zdarzają się też nazwy zupełnie abstrakcyjne, ale zapadające w pamięć, np.: Osiedle Espresso na Woli w Warszawie, Nowe Kolibki w Gdyni, albo Patio Vita w Kielcach.

## ARCHITEKTURA

Wygląd budynków jest równie istotny, jak znajdujące się w nim mieszkania. Osiedla powinny z jednej strony współgrać z otoczeniem a drugiej zaś wyróżniać się spośród wielu innych. Deweloperzy najczęściej stawiają na mocne akcenty kolorystyczne na elewacji budynków. W wielu przypadkach w ciekawy sposób wykańczają balkony i loggie. Na przykład wykładają je drewnem albo nadają metalowym balustradom futurystycznych kształtów.

Skutecznym wyróżnikiem jest też uzyskanie nagrody architektonicznej za projekt osiedla. Jednak wymaga to współpracy z uznanymi biurami. Jedną z najważniejszych nagród jest European Union Prize for Contemporary Architecture – Mies van der Rohe Award. Wyróżnienie jest przyznawane co 2 lata. W pierwszym etapie przedstawiciele z danego kraju wybierają najciekawsze realizacje. Następnie międzynarodowe jury weryfikuje kandydatury i ogłasza tzw. krótką listę. W środowisku architektów mówi się, że już sama nominacja krajowa jest dużym sukcesem. W 2021 r. wybrano kilka inwestycji mieszkaniowych.



Jednym z nich Osiedle Riverview w Gdańsku, zaprojektowane przez pracownię APA Wojciechowski. Jest to zespół siedmiu budynków o zróżnicowanej wysokości, strzelistych bryłach, spadzistych dachach oraz ceglanej elewacji. Osiedle znakomicie wpisuje się w klimat miasta i pobliską architekturę.

## PROEKOLOGICZNE ROZWIĄZANIA

Ekologia wkracza w każdą dziedzinę naszego życia. W domach segregujemy śmieci, oszczędzamy wodę i prąd. Coraz częściej kupujemy przedmioty z recyklingu. Także deweloperzy starają się iść za nowym trendem. Oczywiście część rozwiązań dyktują nowe zastrzone normy, jednak wiele z nich to inicjatywa samych inwestorów. Czego możemy oczekiwać od eko osiedla?

### Panele fotowoltaiczne

Lampy LED w częściach wspólnych budynków to jest już standard. Idąc dalej, na osiedlu ekologicznym można spodziewać się latarni solarnych. Lampy czerpią energię z promieniowania słonecznego, ładują się w ciągu dnia i doświetlają przestrzeń nocą. Urządzenia najczęściej wyposażone są w automatyczne czujniki zmierzchu, które włączają i wyłączają latarnie wg zaprogramowanego poziomu jasności otoczenia. Najnowsze modele mają dodatkowo panel zasilania energią wiatrową.

Niektórzy deweloperzy decydują się na umieszczenie na osiedlu paneli fotowoltaicznych. Wytwarzana energia zużywana jest na potrzeby stref wspólnych budynku, np. oświetlenia klatek schodowych, garaży, stref fitness oraz miejsc zabaw dla dzieci. Takie rozwiązania przynoszą wymierne korzyści w postaci nie tylko ochrony środowiska, ale i oszczędności na rachunkach.

### Ogrody deszczowe

Zmiany klimatu, które powodują coraz intensywniejsze opady, również skłaniają do nowoczesnych rozwiązań. Ogrody deszczowe są to z pozoru zwykłe tereny zielone. Wyróżniają się jednak specjalnym podłożem oraz roślinnością. Opady wsiąkają w grunt, następnie są odprowadzane do zbiorników retencyjnych. Taka woda jest następnie używana do celów technicznych, np. podlewania trawników.

### Miejsce przyjazne wszystkim

Aby tereny zielone były atrakcje, niezbędne są owady i ptaki. Na niektórych osiedlach można spotkać domki dla owadów i zwierząt oraz karmniki i poidełka dla ptaków.

### Zielone ściany i dachy

Na wielu projektach inwestycyjnych zobaczymy pnące się po ścianach rośliny. Zieleń pokrywa altany śmietników oraz wiaty garażowe. Często też znajduje się na dachach budynków.



Roślinność nie tylko oczyszcza powietrze, ale i stanowi doskonałą barierę termoizolacyjną. Takie rozwiązanie zmniejsza zużycie energii niezbędnej do ogrzania i schłodzenia mieszkań.

### Certyfikat BREEAM

Posiadanie przez dewelopera certyfikatu BREEAM świadczy o tym, że budynek spełnia wszystkie rygorystyczne standardy ekologiczne. BREEAM wprowadzono w Wielkiej Brytanii w 1990 r. Obecnie jest to najpopularniejszy system certyfikacji w Europie. Aby go otrzymać, inwestycja musi spełniać szereg wymogów. Ocenie podlega m.in. wykorzystanie do budowy materiałów ekologicznych, zużycie wody i energii, jakość powietrza we wnętrzu, gospodarka odpadami, poszanowanie terenu oraz dostępność komunikacji.

## ARCHITEKTURA KRAJOBRAZU

Jeszcze kilka lat temu na nowych osiedlach próżno było szukać drzew i krzewów. Dominowały głównie trawniki oraz niewielkie place zabaw dla dzieci. Liczyła się głównie przestrzeń mieszkalna. Obecnie trend się zmienił i większość szukających mieszkania zwraca uwagę na tereny zielone. Dziś już nie wystarczy duże mieszkanie w dobrej lokalizacji. Większość z nas, wyglądając przez okno, chciałoby popatrzeć na naturę na nie na to, co sąsiad robi w kuchni. Dlatego też deweloperzy także w tej sprawie starają się konkurować ze sobą.

W tej chwili nikogo już nie dziwią krzewy i drzewa posadzone w pobliżu ogrodzenia działki albo placu zabaw. Aby wyróżnić swoją inwestycję, deweloperzy urządzą wewnątrz osiedla skwery z fontannami albo mini stawy. Ustawione w cieniu drzew ławki, zachęcają do integracji sąsiedzkiej i spędzania czasu na własnym osiedlu. Coraz modniejsze stają się tzw. kwietne łąki, czyli mieszanina trawy i kwiatów polnych. Mieszanina wysiewa się zamiast zwykłych trawników. Kolorowe kwiaty ozdabiają osiedle i dają owadom-zapylaczom pożywienie w postaci pyłów i nektaru.

Deweloperzy dbają też, aby zasadzane rośliny kwitły sezonowo. Takie rozwiązanie sprawi, że osoby przychodzące oglądać nieruchomość zawsze będą widziały zielen i kwiaty. W modzie są drzewa i krzewy zimozielone, czyli takie, które nie zrzucają igieł i liści na zimę. Wśród nich są nie tylko sosny i jodły, ale i magnolie oraz różaneczniki. Ogród wewnątrz osiedla, w którym rosną egzotyczne rośliny, z pewnością jest atrakcją dla mieszkańców.

## ESTETYKA OSIEDLA

To jak wygląda osiedle, często wpływa na zakup mieszkania. Oczywiście nie da się wszystkim dogodzić, ale nowoczesnie zaprojektowany teren z pewnością zainteresuje wielu nabywców. Co to znaczy estetyczne? Wszystkie budynki oraz teren wspólny powinny stanowić spójną koncepcję i dobrze przemyślany układ.



Dużą rolę odgrywa mała architektura. Deweloperzy, którzy decydują się na minimalizm i proste formy budynków mieszkalnych, często stawiają na oryginalne wyposażenie terenu. Na takim osiedlu znajdziemy designerskie lampy oświetlające alejki i ławki o ciekawych kształtach oraz nowoczesnie zaprojektowane place zabaw dla dzieci. Na terenie wspólnym nie może zabraknąć też małych koszy na śmieci oraz altan na duże kubły. Te elementy również mogą stanowić ozdobę.

## DBAŁOŚĆ O DETALE WYKOŃCZENIOWE

W parze z architekturą budynków oraz estetyką idzie dbałość o detale. To one sprawiają, że nawet nudne osiedla nabierają charakteru. Na dużych przestrzeniach często trudno znaleźć właściwy budynek albo wyjście z terenu zamkniętego. Dopasowane do stylu budynków oznaczenia klatek oraz drogowaskazy znacznie uproszczą poruszanie się po terenie.

Deweloperzy nie tylko koncentrują się na estetyce zewnętrznej, ale i dbają o detale wewnątrz budynków. Eleganckie klamki w drzwiach wejściowych do obiektu, efektowne oświetlenie na klatkach schodowych, albo niebanalne poręcze znacznie podważają standard inwestycji oraz jej atrakcyjność. Dopełnieniem są przestronne i ciche windy.

## UDOGODNIENIA

Współczesne osiedle powinno odpowiadać na potrzeby mieszkańców, i to nie tylko lokalowe. Wielu deweloperów stara się wyjść naprzeciw oczekiwaniom potencjalnych mieszkańców. Jest to kolejny aspekt, który może wyróżnić inwestycję pośród wielu innych.

W czasach zdrowego trybu życia i uprawiania sportów z pewnością zainteresowaniem będą cieszyły się inwestycje posiadające w swym układzie komunikacyjnym ścieżki i stojaki rowerowe. Ciekawym rozwiązaniem są tzw. rowerownie, w których nie tylko będzie można przechować sprzęt w okresie zimowym, ale też naprawić. Wiele osób rezygnuje z posiadania jednoślada, ponieważ nie ma go gdzie trzymać. W mieszkaniu będzie wyglądał nieestetycznie, z kolei na balkonie nie zawsze jest miejsce. Osobne i bezpieczne pomieszczenia na rower z pewnością zyska uznanie.

Niektórzy deweloperzy jeszcze mocniej promują zdrowy tryb życia na swoim osiedlu. Na niektórych terenach można zauważyć urządzenia do ćwiczeń, a nawet miniaturowe tężnie solankowe. Teren osiedla od ulic odgradzają coraz częściej eleganckie ekrany akustyczne.

Deweloperzy kuszą też nabywców, np.: darmowym Wi-Fi w wybranych punktach w przestrzeni wspólnej albo też osiedlowymi klubami. Takie miejsca mają sprzyjać zawieraniu znajomości i tworzeniu się lokalnych społeczności. W klubach są często kąciki dla dzieci. Co sprawia, że młodzi rodzice nie muszą szukać odpowiedniego lokalu poza terenem osiedla. To także sprzyja zacieśnianiu kontaktów sąsiedzkich. ■



# Kredyt na mieszkanie?

Wiemy, jak go dla Ciebie zdobyć!



**Umów się  
na bezpłatną konsultację**  
[www.lendi.pl/eksperci-kredytowi](http://www.lendi.pl/eksperci-kredytowi)



# JAK CHCEMY SFINANSOWAĆ ZAKUP NIERUCHOMOŚCI?



Wioleta Szczudlińska  
Autorka artykułu

Od dawna eksperci zapowiadają, że już drożej i więcej nie da się wybudować. A jednak rynek nieruchomości wciąż bije rekordy. Jak wynika z danych GUS tylko w I półroczu 2021 r. oddano do użytkowania ok. 106 tys. mieszkań, czyli o 8,6% więcej niż przed rokiem. Wzrosła również cena 1 m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego - w II kwartale tego roku wyniosła ona 5 112 zł. Deweloperzy również odnotowują historyczne wzrosty. Jak Polacy finansują zakup nieruchomości? Z kredytów? Oszczędności?

## DOŚWIADCZENIE I BUDŻET KUPUJĄCYCH NIERUCHOMOŚCI

Od ponad roku, kiedy w Polsce mamy praktycznie zerowe stopy procentowe, coraz więcej ludzi planuje zlikwidować nierentowne lokaty i zainwestować pieniądze, chociażby w nieruchomości. Lokowaniu pieniędzy w mieszkanie, dom albo działkę sprzyja też rosnąca inflacja, która oznacza wzrost cen i obniżkę wartości pieniądza. Obecnie nieruchomości kupuje każdy, kto dysponuje wolnymi środkami albo ma zdolność kredytową. To ostatnie rozwiązanie to znakomita okazja dla młodych ludzi, aby kupić swoje pierwsze własne mieszkanie.

Na zlecenie Grupy Morizon-Gratka firma Civitta przeprowadziła badanie, które pokazuje zachowanie użytkowników serwisów Morizon i Gratka na rynku nieruchomości. Aby dokładnie prześledzić działania nabywców, zostali oni podzieleni na 4 grupy:

- niedoświadczeni kupujący z budżetem domowym economy, czyli osoby, które planują kupić pierwsze lub drugie mieszkanie i dysponują finansami do 8 tys. zł;
- niedoświadczeni kupujący z budżetem premium powyżej 8 tys. zł;
- doświadczeni kupujący z budżetem economy, czyli osoby, dla których obecna nieruchomość jest co najmniej 3 zakupem;
- doświadczeni kupujący z budżetem premium.

Zgodnie z tym podziałem, najliczniejsza jest pierwsza grupa, która stanowi prawie 45% wszystkich kupujących. Pozostali ankietowani to: niedoświadczeni premium - 15,2%; doświadczeni economy - 15,7%; doświadczeni premium - 9,0% oraz nabywcy nieruchomości komercyjnych - 15,1%.

## KREDYT CZY GOTÓWKA - JAK KUPUJĄCY PLANUJĄ SFINANSOWAĆ ZAKUP NIERUCHOMOŚCI?

BIK informuje, że sierpniu 2021 r. o kredyt mieszkaniowy wnioskowało niemal 42 tys. potencjalnych kredytobiorców. Natomiast średnia kwota zaciąganego zobowiązania

**42 tys.**

Tyle osób  
wnioskowało  
o kredyt hipoteczny  
w sierpniu 2021 r.



wyniosła 333 tys. zł. Czy faktycznie hipoteka jest głównym źródłem finansowania zakupu nieruchomości? Odpowiedź znajdziemy we wspomnianym raporcie.

Z analizy wynika, że wyłącznie własne środki ma zamiar wykorzystać prawie 36% badanych. Niewiele więcej, bo 38% deklaruje, że zakup będzie w głównej mierze finansowany własnymi oszczędnościami, natomiast 21,1% ankietowanych planuje przede wszystkim skorzystać z kredytu. Jedynie 5% nabywców na zakup nowej nieruchomości chce wykorzystać środki ze sprzedaży już posiadanego mieszkania, domu lub działki. Z tego wynika, że użytkownicy serwisów Morizon i Gratka w dużej większości inwestują swoje pieniądze w lokale, w których sami będą mieszkać albo przeznaczają je na wynajem.

Co ciekawe, każda grupa kupujących trochę inaczej planuje finansować zakupy. W segmencie niedoświadczonych klientów z niższym budżetem 41,5% badanych chce wydać wyłącznie własne pieniądze, a nieco ponad 38% – jest w stanie nabyć nieruchomość z przeważającą kwotą uzyskaną z oszczędności. Podobnie deklarują niedoświadczeni kupcy z budżetem premium: 38,6% chce wykorzystać jedynie własne środki, a 48,3% ma uzbieraną większą część potrzebną do zawarcia transakcji.

### Sposoby na finansowanie zakupu nieruchomości - plany vs rzeczywistość

Finansowanie zakupu	Planowane	Rzeczywiste
Tylko własne środki	35,9%	39,3%
Przewaga własnych środków	38,0%	34,0%
Przewaga kredytu	21,1%	22,0%
Przewaga środków ze sprzedaży innej nieruchomości	5,0%	4,7%

Badanie CIVITTA, transakcje od 1 stycznia do 1 czerwca 2021, N=951 na zlecenie Grupy Morizon-Gratka.

Jak wynika z badania, w grupie doświadczonych klientów z budżetem economy jest najmniejszy odsetek osób, które dysponują środkami, które mogą przeznaczyć na zakup nieruchomości. Prawie 1/3 oświadcza, że ją nabydzie z przewagą własnych środków, natomiast niespełna 1/4 wystarczą osobiste oszczędności. Z kolei w tej grupie najwięcej osób, bo 32,2% deklaruje, że lokal kupi z przewagą kredytu, a także najwięcej nabywców (11%) planuje sprzedać inną nieruchomość, aby sfinalizować zakup nowej.

W segmencie doświadczonych klientów premium najmniej ze wszystkich grup, ponieważ tylko 29,1% osób planuje kupić nieruchomość wyłącznie z własnych środków. Prawie 21% skorzysta głównie z kredytu, a 43% z prywatnych pieniędzy. ■

Badanie CIVITTA przeprowadzone w czerwcu 2021 r. wśród osób, które wynajęły lub kupiły nieruchomość w pierwszym półroczu 2021 r. oraz wśród użytkowników serwisów nieruchomości Grupy Morizon-Gratka.

# 38%

Odsetek osób, które chcą finansować zakup mieszkania ze środków własnych.

# SYTUACJA NA RYNKU KREDYTOWYM W 3 KWARTALE 2021 R.





**PIOTR  
BORKOWSKI**

Ekspert kredytowy Lendi.pl

Autor artykułu

**W czasie pandemii nastąpiło wiele zmian praktycznie w każdej dziedzinie życia, także w sektorze kredytowym. Pierwsze półrocze 2021 r. to kolejne wzrosty zarówno na rynku mieszkaniowym. W tym czasie padła historyczna wartość zadłużenia kredytów hipotecznych, która wg danych z Biura Informacji Kredytowej przekroczyła 500 mld zł. Padają kolejne rekordy średniej wnioskowanej kwoty kredytu, które dzisiaj wynoszą niemal 330 tys. zł. Do tego w naszym kraju mamy najwyższą inflację od ponad 2 dekad. Co jeszcze zmieniło się w ostatnich 6 miesiącach?**

## **SYTUACJA SEGMENTU KREDYTÓW MIESZKANIOWYCH W BANKACH**

Pierwsze półrocze 2021 r. zakończyło się wysokim odbiciem sprzedaży wszystkich rodzajów kredytów. Banki udzieliły zdecydowanie więcej kredytów mieszkaniowych niż w analogicznych okresach w latach poprzednich. Informacje te potwierdzają comiesięczne raporty BIK. Wg nich jest to wzrost o 13% w stosunku do roku 2019 i o prawie 23% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Rosną również ich kwoty. Obecnie ponad 25% wartości sprzedaży kredytów mieszkaniowych stanowią te udzielone na sumy powyżej 500 tys. zł.

Takiej sytuacji sprzyja łagodzenie polityki kredytowej przez banki. Instytucje znoszą większości ograniczeń wprowadzonych w związku z trzecią falą COVID-19. Wielu ekspertów uważa nawet, że dzisiaj w bankach po restrykcjach nie widać praktycznie śladu.

## **RYNEK NIERUCHOMOŚCI PO I PÓŁROCZU 2021 R.**

W II kwartale 2021 r. odnotowano dalsze wzrosty średniej ceny transakcyjnej 1 m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej mieszkania. Na jej wysokość cały czas wpływa utrzymujący się niski poziom stóp procentowych NBP. Jak podkreśla dr J. Furga „Ceny mieszkań rosną, jednak nadal nie ma podstaw, aby mówić o bańce spekulacyjnej”.

W analizie Amron-Sarfin pt. „Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości 2/2021” można przeczytać, że najwyższe wzrosty odnotowano w Poznaniu, Białymstoku i Krakowie – odpowiednio 4,87%, 3,71% i 3,46%. Natomiast średnia cena transakcyjna w Warszawie w II kwartale 2021 r. wyniosła 10 224 zł/m<sup>2</sup> i była wyższa o 1,50% w odniesieniu do wartości notowanej w poprzednim okresie.

Z drugiej strony powoli stabilizuje się sytuacja na rynku najmu. Obecnie wyraźnie wyhamowała dynamika spadków czynszów. Jednak decydujące dla rynku będą kolejne kwartały. Dużo zależy od poziomu popytu na najem krótkoterminowy w miesiącach wakacyjnych oraz decyzji dotyczących powrotu studentów do zajęć w trybie stacjonarnym. Pojawił się



również nowy czynnik mogący w średnim okresie ograniczać podaż mieszkań, a tym samym wywoływać presję na wzrost czynszów – koncepcje podatkowe rządu. Jedną z nich jest planowane niekorzystne dla właścicieli wynajmowanych nieruchomości zmiany w obszarze opodatkowania najmu.

## JAK WYGLĄDAŁY WSKAŹNIKI GOSPODARCZE W I PÓŁROCZU?

Stopy procentowe NBP znalazły się na historycznie niskim poziomie – na koniec II kwartału stopa referencyjna wynosiła 0,10% w skali rocznej.

Znacznie przyspieszył wzrost inflacji – w sierpniu 2021 r. wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych publikowany przez GUS wyniósł 5,4% w odniesieniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

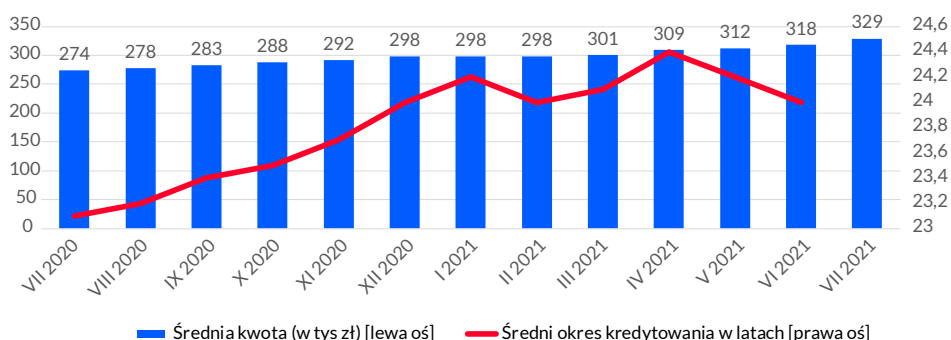
GUS odnotował sezonowy spadek poziomu bezrobocia – stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła 5,9%. Tak niski wskaźnik w pewnej mierze ma przełożenie na poprawę sytuacji i nastrojów w gospodarce.

## STRUKTURA KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Aktualnie obserwujemy zmianę preferencji kredytobiorców w odniesieniu do zaciąganego zobowiązania. Nie wiadomo jednak czy takie zachowanie jest podyktowane indywidualnymi potrzebami klientów, czy wymuszone przez zewnętrzne czynniki.

Lipiec 2021 r. to kolejny miesiąc, w którym kredyty mieszkaniowe odnotowały wysokie dodatnie dynamiki sprzedaży. Hossa w wysokokwotowych kredytach mieszkaniowych utrzymuje się od lipca ubiegłego roku. Widać to w średniej wartości udzielanego kredytu, która w lipcu 2021 r. osiągnęła kolejną rekordową kwotę 328,53 tys. zł i była wyższa o 17,5% od średniej w analogiczny okresie rok temu.

### Średnia kwota kredytu hipotecznego lipiec 2020 r. - lipiec 2021 r.



Źródło: opracowane na podstawie: BIK (2021), Podsumowanie I półrocza 2021 r. na rynku kredytów i pożyczek.



Dzisiaj klienci cenią sobie większe mieszkania albo domy, w których znajdują się zewnętrzne przestrzenie, np. tarasy, loggie albo ogródki. Nabywcy chętnie też kupują duże lokale z większą liczbą pokoi. Przy czym dodatkowe pomieszczenie nie wynika z faktycznej potrzeby, a raczej chęci jego posiadania – może służyć m.in. za domowe biuro, salę lekcyjną lub gimnastyczną. Pandemia pokazała nam, że taki multiroom jest bardzo potrzebny. Między innymi to determinuje zakup nieruchomości z większym metrażem i tym samym wyższą kwotą kredytu.

Dane BIK wskazują, że w siedmiu pierwszych miesiącach 2021 r. już ponad połowa (55,1%) wartości udzielonych kredytów to zobowiązania z przedziału powyżej 350 tys. zł. Natomiast kredyty ponad 500 tys. zł stanowią 26,1% łącznej akcji kredytowej. Największa średnia kwota została odnotowana w aglomeracji warszawskiej – 429 tys. zł, a najwyższe wzrosty wystąpiły w aglomeracji górnośląskiej +11,9% (średnia kwota kredytu wyniosła 285 tys. zł), oraz w aglomeracji szczecińskiej +11,6% (średnia kwota kredytu to 339 tys. zł.).

Z kolei z raportu Amron-Sarfin wynika, że w II kwartale 2021 r. ponownie spadły udziały kredytów o wartości poniżej 300 tys. zł, przy czym największy spadek – o 1,79% – zanotowano w kategorii od 200 do 300 tys. zł. Wzrosły natomiast udziały pozostałych grup. Największy przyrost jest wśród kredytów o kwotach od 500 tys. zł do 1 mln zł – o 1,77 p.p.

## KREDYTY ZE STAŁYM OPROCENTOWANIEM – WPŁYW NAJNOWSZEJ REKOMENDACJI S NA OFERTY BANKÓW W 2021

Rekomendacja S Komisji Nadzoru Finansowego, czyli zbiór dobrych praktyk dotyczących ograniczania ryzyka kredytów zabezpieczonych hipoteką, wprowadziła sporo zmian w ofertach bankowych na koniec I połowy 2021 r.

- Obniżenie zdolności kredytowej – banki muszą weryfikować zdolność kredytową klienta ubiegającego się o kredyt hipoteczny na okres maksymalnie 25 lat. W praktyce oznacza to, że jeśli klient chce zaciągnąć zobowiązanie na okres dłuższy – na przykład 30 lat – to bank i tak przeliczy jego zdolność, jakby brał pożyczkę na 25 lat. Zatem automatycznie się ona zmniejszy. Warto pamiętać, że każdy kredytodawca może inaczej ją obliczać, dlatego istotne jest zbadanie jej w przynajmniej kilku instytucjach.
- Zmiana podejścia banków do dochodów klientów w walucie obcej. Rekomendacja S nakazuje deprecjację dochodu w walucie obcej aż o 50%, np. w przypadku małżeństwa, w którym jedna z osób zarabia 4 tys. zł, a druga 2 tys. euro, dochód w walucie zostanie obniżony aż o połowę, co oczywiście przekłada się na znaczny spadek zdolności.
- Wprowadzenie ofert ze stałym albo częściowo stałym oprocentowaniem. Kredyty te charakteryzują się stałym oprocentowaniem przez okres min. 5 lat. Dzięki czemu jest to idealny produkt dla osób, które mają awersję do zmian/ryzyka zwłaszcza w niepewnych czasach w gospodarce oraz dla tych, co chcą mieć kontrolę nad wysokością swojej raty kredytu hipotecznego w dłuższej perspektywie czasu. Mimo wyższej ceny daje on poczucie stabilności i bezpieczeństwa domowego budżetu.

**330** tys. zł

Średnia kwota kredytu hipotecznego w I półroczu 2021 r.





Po upływie tego czasu klient ma prawo zdecydować, czy chce pozostać przy oprocentowaniu stałym (wtedy zostanie mu zaproponowana nowa stawka), czy jednak woli przejść na oprocentowanie zmienne. Dodatkowo Rekomendacja S umożliwi dotychczasowym kredytobiorcom zmianę rodzaju.

Banki komercyjne miały czas na wdrożenie zmian do lipca 2021 r., natomiast spółdzielcze muszą to zrobić do końca 2022 r.

## PRZEWIDYWANIA CO DO WZROSTU STÓP PROCENTOWYCH

Rada Polityki Pieniężnej podniosła 3 listopada po raz drugi główną stopę procentową, tym razem o 75 punktów bazowych. Poprzednia październikowa podwyżka wynosiła 40 pb. Narodowy Bank Polski poszedł więc w ślady Narodowego Banku Węgier, Czech, Rumuni, a nawet Norwegii i podjął walkę z inflacją. Co to oznacza dla kredytobiorców?

Po pierwsze raty pożyczek pójdą w górę. Dotyczy to zarówno kredytów hipotecznych, gotówkowych, jak i firmowych mających zobowiązanie bazujące na zmiennym oprocentowaniu. Po drugie wzrośnie oprocentowanie lokat bankowych.

W związku z tym, czy wzrost stopy referencyjnej oznacza automatyczny przyrost oprocentowania kredytów o równe 1,15 punktu procentowego? Nie!

Trzeba pamiętać, że stopa referencyjna (która po podwyżkach wynosi 1,25%) jest czym innym niż wskaźnik WIBOR®, który jest jednym z podstawowych elementów oprocentowania zmiennego. Jego wysokość zazwyczaj jest zbliżona (ale nie identyczna) do referencyjnej stopy procentowej i znajduje się w widełkach pomiędzy stopą depozytową a lombardową.

## SKĄD SIĘ BIERZE WIBOR®?

WIBOR® (Warsaw Interbank Offered Rate) to referencyjna wysokość oprocentowania pożyczek na polskim rynku międzybankowym. Ustalany jest codziennie podczas fixingu, który odbywa się o godz. 11:00.

## JAK TO WYGLĄDA W PRAKTYCE?

Na rynku mamy banki, które swoje oprocentowania zmienne zbudowały o wskaźnik WIBOR® 3M i 6M (częściej spotykany jest pierwszy wariant). Pomimo tego, że jest on ustalany codziennie, poszczególne instytucje aktualizują go indywidualnie. Najczęściej odbywa się to raz w miesiącu albo co 3 lub 6 miesięcy.



## Zmiany w wysokości stóp procentowych 2015 r - 2021 r.

STOPY PROCENTOWE NBP	05.03. 2015	18.03.2 020	09.04. 2020	29.05. 2020	07.10. 2021	04.11. 2021
STOPA REFERENCYJNA	1,50%	1,00%	0,50%	0,10%	0,50%	1,25%
STOPA LOMBARDOWA	2,50%	1,50%	1,00%	0,50%	1,00%	1,75%
STOPA DEPOZYTOWA	0,50%	0,50%	0,00%	0,00%	0,00%	0,75%
STOPA REDYSKONTOWA WEKSLI	1,75%	1,05%	0,55%	0,11%	0,51%	1,30%
STOPA DYSKONTOWA WEKSLI	-	1,10%	0,60%	0,12%	0,52%	1,35%

Źródło: Podstawowe stopy procentowe NBP, [www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy\\_archiwum.htm](http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm)

Z tego względu ostatnie podwyżki stóp procentowych nie dotkną wszystkich kredytobiorców od razu. Informacja, kiedy następuje aktualizacja wskaźnika, znajduje się w umowie kredytowej.

W dniu 04.11.2021 r. WIBOR® 3M wynosił 1,25%, natomiast WIBOR® 6M – 1,70%.

Jak wyglądają różnice w miesięcznej racie kredytu hipotecznego? Poniżej symulacja dla zobowiązania udzielonego na 25 lat, przy LTV 80% z oprocentowaniem zmiennym. Rata liczona jest bez kosztów ubezpieczenia na życie. |

## Różnice w miesięcznej spłacie kredytu hipotecznego

Kwota kredytu w zł	Rata przed podwyżką (WIBOR 0,25%)	Rata po I podwyżce (WIBOR 0,65%)	Różnica w zł	Rata po II podwyżce (WIBOR 0,25%)	Różnica w zł w porównaniu z WIBORem przed podwyżkami
200 000	891	931	+40	995	+104
300 000	1 336	1 397	+61	1 492	+156
400 000	1 783	1 863	+80	1 989	+206
500 000	2 228	2 328	+100	2 486	+258
600 000	2 673	2 793	+120	2 983	+310
700 000	3 119	3 259	+140	3 481	+362
800 000	3 564	3 725	+161	3 978	+414
900 000	4 009	4 190	+181	4 475	+466
1 000 000	4 455	4 656	+201	4 972	+517

Źródło: Lendi.pl (08.11.2021)



DOŁĄCZ  
DO NASZYCH  
IMPREZ  
TARGOWYCH!

KAL  
END  
ARZ  
20  
22



**TARGI  
MIESZKAŃ  
I DOMÓW**

**KRAKÓW** | Expo Kraków  
26-27 LUTEGO  
24-25 WRZEŚNIA

**GDAŃSK** | Amber Expo  
5-6 MARCA  
1-2 PAŹDZIERNIKA

**WARSZAWA** | EXPO XXI  
5-6 MARCA  
1-2 PAŹDZIERNIKA

**POZNAŃ** | MTP  
12-13 MARCA  
24-24 WRZEŚNIA

**WROCLAW** | Hala Stulecia  
12-13 MARCA  
15-16 PAŹDZIERNIKA



Należy do  
**mtp**  
GRUPA

**4,2 mln\***

realnych użytkowników

Największa sieć partnerstw  
wśród serwisów z ogłoszeniami  
nieruchomości.

Więcej na [morizon-gratka.pl](http://morizon-gratka.pl)

