

# RYNEK NIERUCHOMOŚCI

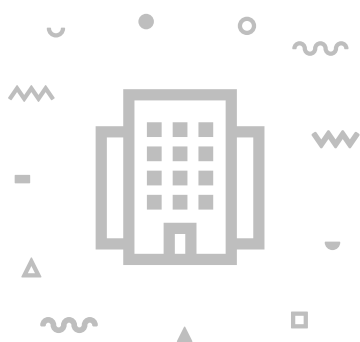
- Jakich nieruchomości poszukują Polacy?
- Inflacja i stopy procentowe na rynku nieruchomości
- Jak „Polski Ład” wpłynie na rynek nieruchomości?

**Piotr Paterowicz**

CEO Walksee.pl

**INNOWACJE W TWORZENIU  
WIRTUALNYCH SPACERÓW  
PO NIERUCHOMOŚCIACH**





# S P I S T R E Ś C I

Zmiany cen nieruchomości w 2021r. Podsumowanie	4
Jakich nieruchomości szukają Polacy?	8
Jak inflacja i podwyżki stóp procentowych wpłyną na rynek nieruchomości?	11
Innowacje w tworzeniu wirtualnych spacerów po nieruchomościach	16
Kompetencje i umiejętności w zawodzie pośrednika – które są kluczowe?	22
Jak „Polski Ład” wpłynie na rynek nieruchomości?	28
Stawki podatku od nieruchomości w 2022 r.	37
Prowadzenie własnego biura nieruchomości – jak zacząć?	41
Sprzedaż mieszkania z umową na wyłączność - wywiad z Filipem Wierchowskim	48
Podsumowanie sytuacji na rynku kredytów hipotecznych w 2021 r. i perspektywy na 2022 r.	55

**Wydawca Raportu:**

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

**Korekta:**

Marta Kłosek  
Natalia Peta

**Skład:**

Julia Wilman



## Czy mamy już ład na polskim rynku nieruchomości?

*Miniony – 2021 rok – upłynął pod znakiem kolejnych fal pandemii, która choć nie bezpośrednio, to jednak bardzo wyraźnie oddziaływała na polski rynek nieruchomości.*

*Wzrost poziomu zakumulowanych oszczędności, wprowadzenie do obiegu środków dodrukowanych na potrzeby kolejnych tarcz antykryzysowych, rekordowo niskie oprocentowanie kredytów hipotecznych i galopująca inflacja sprawiły, że nieruchomości stały się najbardziej pożądanym i poszukiwanym dobrem. Chęć ich zakupu jednoczyła wszystkich - zarówno zaszczepionych, jak i antyszczepionkowców, obawiających się wirusa i tych, którzy poddają w wątpliwość jego istnienie.*

*Jak wzmożony popyt na rynku mieszkaniowym i umiarkowana podaż przełożyły się na ceny? Jaki zmieniły się stawki ofertowe w największych miastach i jakie zmiany nastąpiły w preferencjach poszukujących? Odpowiedzi na te pytania otwierają nasz Raport - to jednak tylko skromny początek!*

*Z kolejnych artykułów dowiesz się m.in. o tym, jak inflacja i podwyżki stóp procentowych wpływają na rynek nieruchomości, czym jest Walksse i na czym polega jego innowacyjność oraz jakie kompetencje i umiejętności są szczególnie przydatne w zawodzie pośrednika.*

*O tym, że Polski Ład spędza sen z powiek nie tylko biurom podatkowym i księgowym, ale przede wszystkim przedsiębiorcom, wiemy wszyscy. Jakie zmiany ze sobą niesie dla pośredników nieruchomości? Ten temat też obszernie i w bardzo przystępny sposób omówiliśmy w naszym Raporcie.*

*Zajęliśmy się również nowymi stawkami podatku od nieruchomości, problemami, z jakimi mierzą się osoby rozpoczynające samodzielną działalność na rynku pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, aktualną sytuacją na rynku kredytów hipotecznych czy zawsze ciekawym i zachęcającym do przemyśleń tematem umów zawieranych na wyłączność.*

*Krótko mówiąc – każda strona to źródło specjalistycznej wiedzy. Nie warto zwlekać, trzeba czytać.*

*Zapraszamy do lektury!  
Redakcja*

**Kontakt do redakcji:**

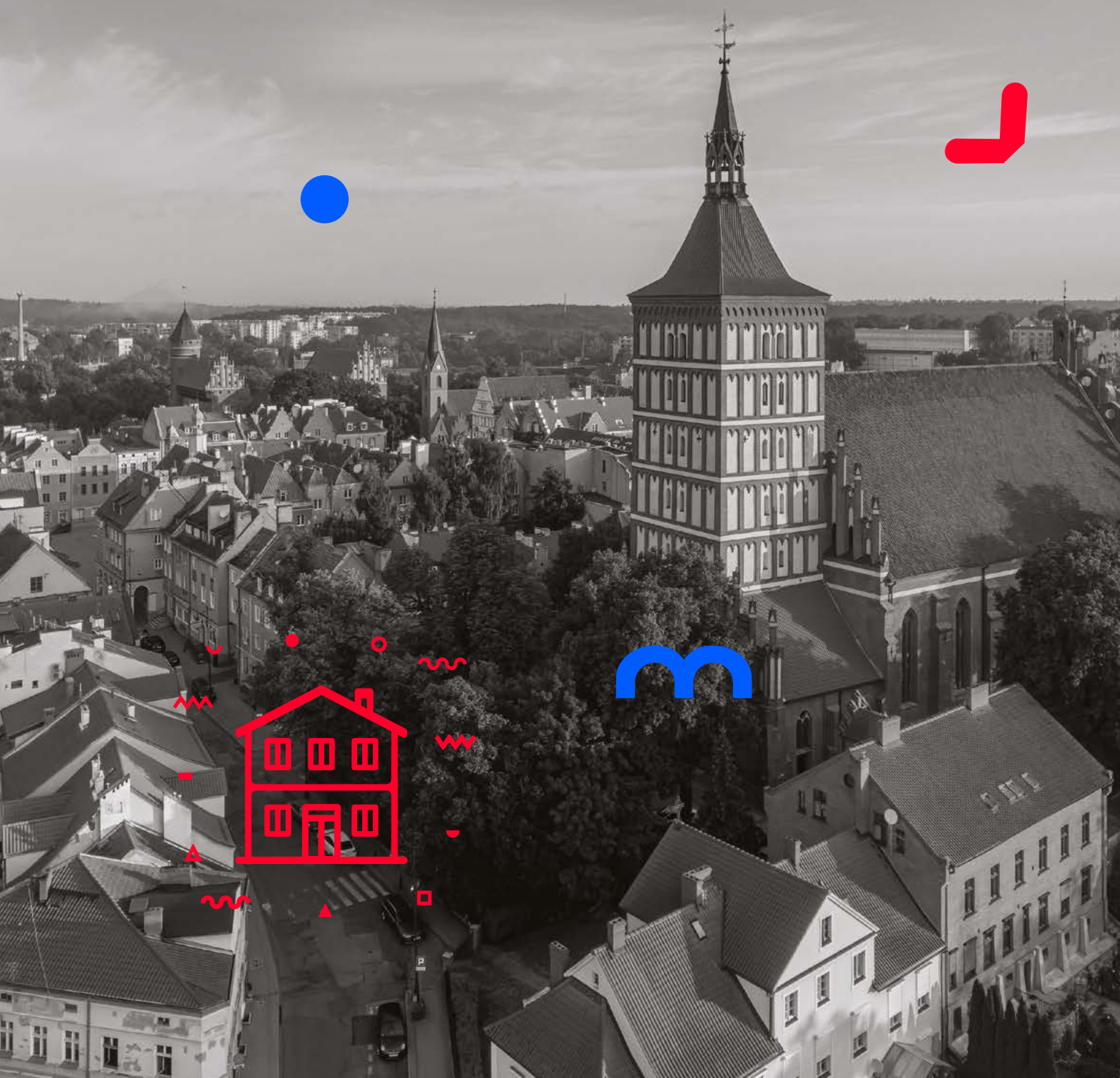
redakcja@morizon-gratka.pl

**Adres redakcji:**

ul. Domaniewska 49,  
02-672 Warszawa

**www.morizon-gratka.pl**

# ZMIANY CEN NIERUCHOMOŚCI W 2021 R. PODSUMOWANIE







**MARCIN  
DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości  
Grupa Morizon-Gratka

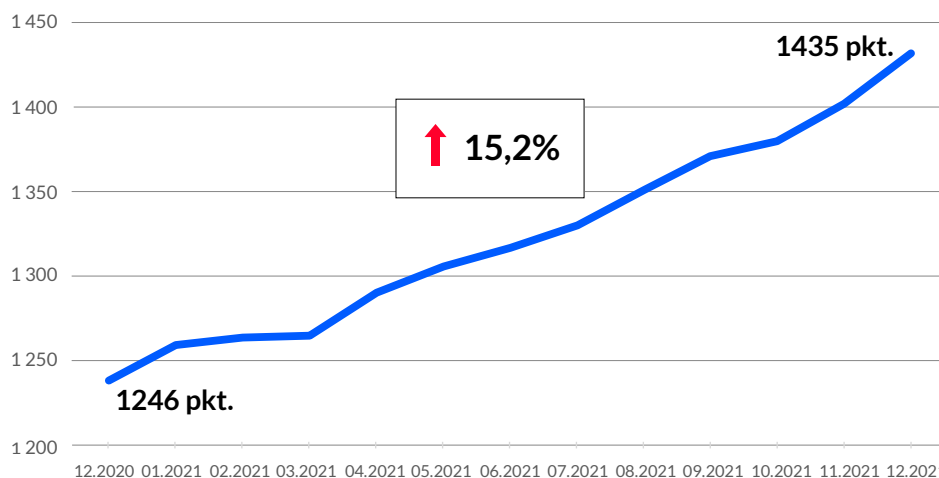
Autor artykułu

Z informacji opublikowanych przez GUS w styczniu br. wynika, że ceny towarów i usług konsumpcyjnych w grudniu 2021 r. w porównaniu z analogicznym miesiącem roku 2020 wzrosły o 8,6 proc. Ceny towarów wzrosły w tym okresie o 9 proc., a usług o 7,6 proc. Wg GUS zdrożały paliwa, żywność, hotele, materiały budowlane, transport, krótko mówiąc – praktycznie wszystko.

W takich okolicznościach i przy wzmożonym popycie stymulowanym niskim oprocentowaniem kredytów hipotecznych, trudno uznać za zaskakujący fakt, że w ciągu minionego wzrosły też ceny nieruchomości. Zdrożały mieszkania, domy, działki, nieruchomości komercyjne, garaże czy komórki lokatorskie. Po przejściowym zastoju w drugiej połowie 2021 r. ożywił się również rynek najmu mieszkań, na którym stawki wpisały się w rynkowy trend, szybko wracając do poziomów sprzed wybuchu pandemii, a w części przypadków znacznie je przewyższając.

Przyglądając się zmianom stawek ofertowych na rynku sprzedaży mieszkań, łatwo dostrzec, że czwarty kwartał 2021 roku, podobnie jak cały ubiegły rok, upłynął pod znakiem ich dalszego wzrostu. Wysoki popyt i malejąca podaż skłaniały oferentów do zwiększania oczekiwań i konsekwentnego podnoszenia stawek. Obrazują to kolejne odczyty Indeksu Cen Mieszkań – wskaźnika trendu cenowego na wtórnym rynku mieszkaniowym publikowanego cyklicznie przez serwis Morizon.pl. W grudniu 2021 r. jego wartość osiągnęła poziom 1435,1 pkt., co oznacza wynik o 189 pkt., tj. 15,2 proc. wyższy od zanotowanego rok wcześniej.

### Indeks Cen Mieszkań



Źródło: Morizon.pl; Indeks Cen Mieszkań (ICM) wyraża łączną wartość względną średnich cen ofertowych mieszkań używanych wystawionych do sprzedaży w serwisach Grupy Morizon-Gratka (m. in.: Morizon.pl, Gratka.pl, Domy.pl, Oferty.net, Bezposrednie.com) obliczaną na podstawie średnich cen ofertowych w 10 największych miastach Polski (Warszawa, Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Szczecin, Bydgoszcz, Lublin, Katowice) ważoną liczbą mieszkańców tych miast. Bazową datą dla indeksu jest wrzesień 2007 roku, a wartość bazowa wynosi 1000 punktów.



O tym, że rynek mieszkaniowy był w minionym roku wyjątkowo rozgrzany świadczy nienotowana wcześniej skala rocznego wzrostu wartości Indeksu Cen Mieszkań. W ciągu poprzednich pięciu lat, również bardzo dobrych dla branży nieruchomości, wskaźnik ten росł wolniej (średnio o 9 proc.); rok 2020 zakończył się wzrostem wartości Indeksu tylko o 6,1 proc., czyli aż dwa i pół razy mniejszym.

## CENY MIESZKAŃ W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI

Z analizy cen mieszkań oferowanych do sprzedaży w serwisach Morizon.pl i Gratka. pl wynika, że średnie stawki na rynku wtórnym w 17 analizowanych polskich miastach wzrosły w ciągu ostatniego roku średnio aż o 14,4 proc. Liderem w tym gronie jest Gorzów Wielkopolski, w którym średnia stawka w 4 kwartale 2021 roku była wyższa od zanotowanej w analogicznym okresie 2020 roku aż o 20,9 proc. – wzrosła z poziomu 4640 zł/m<sup>2</sup> do 5612 zł/m<sup>2</sup>.

Na drugim miejscu pod względem wielkości wzrostów uplasował się Szczecin; w stolicy woj. zachodniopomorskiego roczny wzrost średniej ceny ofertowej za mieszkanie „z drugiej ręki” wyniósł 20,8 proc. (z 6687 zł/m<sup>2</sup> do 8079 zł/m<sup>2</sup>). Trzecie miejsce w tym zestawieniu zajęła Gdynia, w której średnia stawka w IV kwartale 2021 roku była o 17,8 proc. wyższa niż rok wcześniej.

Dla porównania – w roku ubiegłym palmę pierwszeństwa w rankingu miast ułożonym wg wielkości wzrostów zajął Lubin, w którym na przestrzeni 2020 roku średnia stawka ofertowa za m<sup>2</sup> mieszkania wzrosła o 13,2 proc. Dwucyfrowe wzrosty zanotowały wówczas jeszcze tylko dwa miasta – Kielce (11,7 proc.) i Rzeszów (10,3 proc.).

Z grona 17 analizowanych miast najbardziej stabilne okazały się ceny mieszkań w Bydgoszczy i Opolu; roczne wzrosty na tych rynkach wyniosły odpowiednio: 5,8 proc. i 5,3 proc. Trzecim miastem, które zanotowało najmniejszy roczny wzrost jest... Warszawa. W stolicy wzrost średniej ceny ofertowej w IV kwartale względem roku poprzedniego wyniósł 11,6 proc.

Inaczej przedstawia się klasyfikacja miast wg wzrostu średnich cen w ujęciu nominalnym. Biorąc pod uwagę to, o ile zł wzrosła cena metra kwadratowego oferowanego mieszkania, na pierwszym miejscu plasuje się Gdynia, w której stawka wywoławcza wzrosła w ciągu roku z poziomu 8836 zł do 10403 zł, tj. aż o 1569 zł. W drugim pod tym względem Gdańsk, średnia cena m<sup>2</sup> wzrosła zaledwie o 11 zł mniej, tj. o 1548 zł, a w zajmującym trzecie miejsce Krakowie – o 1477 zł.

W Warszawie – największym w kraju lokalnym rynku mieszkaniowym – średnia cena ofertowa używanego mieszkania w IV kwartale 2021 r. wyniosła 13083 zł/m<sup>2</sup>. W skali 4 kwartałów oznacza to wzrost stawki o 1357 zł (na przestrzeni 2020 roku cena m<sup>2</sup> mieszkania w Warszawie wzrosła o 7,4 proc., tj. o 808 zł). ■



## Średnie ceny ofertowe mieszkań na rynku wtórnym

MIASTO	średnia cena zł/m <sup>2</sup>		zmiana rdr	
	4 kw. 2020	4 kw. 2021	%	zł
Białystok	6 494	7 545	16,2	1 051
Bydgoszcz	6 179	6 537	5,8	358
Gdańsk	10 133	11 681	15,3	1 548
Gdynia	8 835	10 403	17,8	1 569
Gorzów Wlkp.	4 640	5 612	20,9	972
Katowice	5 915	6 764	14,4	850
Kielce	5 648	6 621	17,2	973
Kraków	9 995	11 472	14,8	1 477
Lublin	7 113	8 211	15,4	1 098
Łódź	5 873	6 899	17,5	1 025
Olsztyn	6 147	6 915	12,5	768
Opole	5 980	6 295	5,3	315
Poznań	7 448	8 580	15,2	1 132
Rzeszów	7 152	8 013	12,0	861
Szczecin	6 687	8 079	20,8	1 392
Warszawa	11 726	13 083	11,6	1 357
Wrocław	8 521	9 619	12,9	1 097

Źródło: Morizon.pl

# 20,9%

Wzrost cen mieszkań  
w Gorzowie Wielkopolskim r/r.

# 20,8%

Wzrost cen mieszkań  
w Szczecinie r/r.



# JAKICH NIERUCHOMOŚCI SZUKAJĄ POLACY?





**MARCIN  
DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości  
Grupa Morizon-Gratka

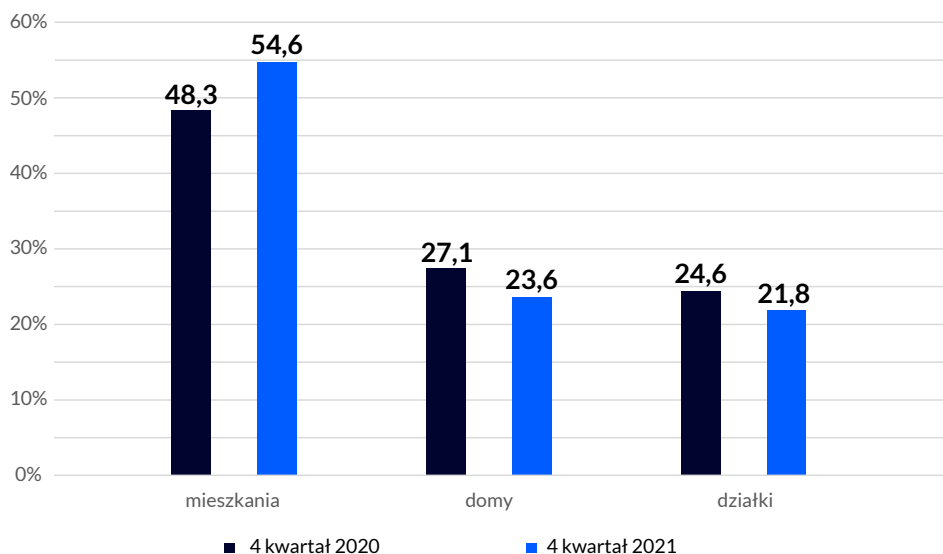
Autor artykułu

Czwarty kwartał 2021 roku był kolejnym, w którym struktura popytu na rynku sprzedaży nieruchomości upodabniała się do tej, jaką obserwowaliśmy przed wybuchem epidemii. W porównaniu z analogicznym okresem 2020 roku wśród poszukujących wyraźnie wzrósł udział klientów zainteresowanych zakupem mieszkania – stanowili oni 54,6 proc. ogółu poszukujących. To o ponad 6 pkt. procentowych mniej niż przed rokiem.

W tym samym czasie stopniały szeregi klientów zainteresowanych zakupem domu lub działki. Z analizy preferencji użytkowników serwisów Morizon.pl i Gratka.pl kontaktujących się w sprawie ofert wynika, że udział w popycie osób poszukujących ofert sprzedaży domów spadł o 3,5 pkt. procentowego – z 27,1 proc. w IV kwartale 2020 roku do 23,6 proc. w IV kwartale 2021. Udział klientów zainteresowanych zakupem działek spadł o 2,8 pkt. procentowego – z 24,6 proc. do 21,8 proc.

Taka tendencja, tj. wzrost zainteresowania mieszkaniami kosztem domów i działek, jest wynikiem kilku czynników. Przede wszystkim w czasie rosnącej inflacji powszechne staje się poszukiwanie bezpiecznych przystani dla posiadanych oszczędności. Spośród różnych segmentów rynku nieruchomości mieszkania zdają się być nie tylko najłatwiejsze w zakupie, ale też umożliwiają czerpanie stałych zysków z najmu krótko- bądź długoterminowego, co wciąż zachęca nowych klientów do ich zakupu (w IV kwartale 2021 r. popyt na rynku najmu był o 59,8 proc. większy niż w analogicznym okresie 2020 r.). Domy w tym przypadku nie tylko wymagają większej inwestycji „na start”, ale także są nieruchomościami znacznie trudniejszymi do efektywnego zmonetyzowania w drodze wynajmu. Działki w tym zestawieniu prezentują się najmniej korzystnie – możliwości czerpania zysków z ich wynajmu lub dzierżawy są mocno ograniczone.

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



Źródło: Morizon.pl



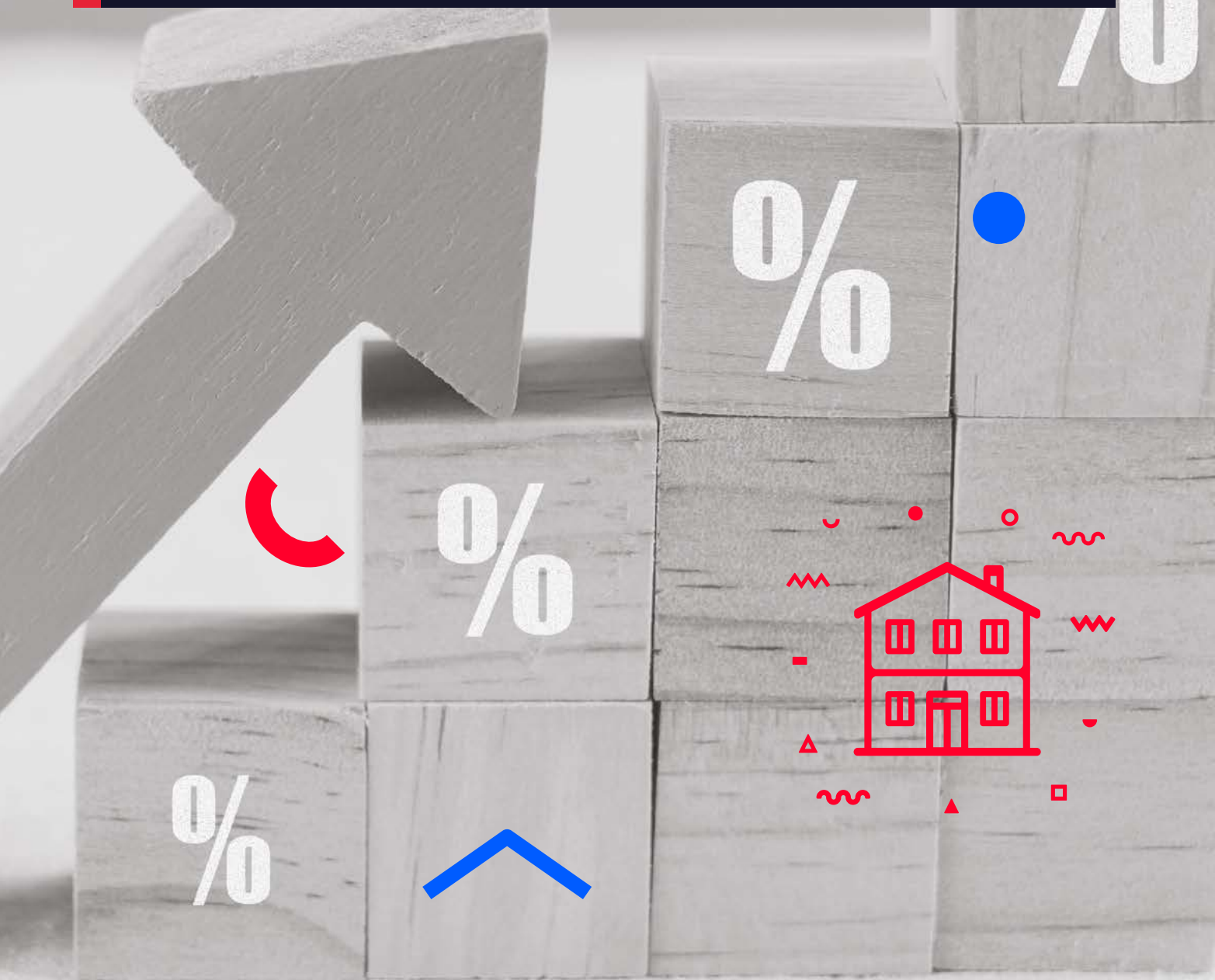
Do zmniejszenia zainteresowania domami i działkami przyczynia się też „oswojenie się” z pandemią. Początkowo to właśnie w wyniku pandemii – obaw przed zetknięciem z osobą zakażoną, upowszechnieniu się pracy zdalnej oraz wprowadzonych przez władze ograniczeń w przemieszczaniu się czy korzystaniu z hoteli, obiektów sportowych i miejsc rekreacji – gwałtownie wzrosła potrzeba posiadania własnego, niezależnego kawałka ogródka czy trawnika, własnej przestrzeni do nieskrępowanego wypoczynku. W miarę tego, jak epidemia stała się swego rodzaju codziennością, ten nagły trend zaczął stopniowo słabnąć. Ponadto, na zmniejszenie udziału klientów zainteresowanych zakupem domów, a w większym stopniu działek, wpłynął znaczny wzrost cen tego typu nieruchomości w ostatnim czasie.

Do odpływu części potencjalnych klientów na zakup działek budowlanych przyczyniły się też obawy o brak możliwości sfinansowania kosztów budowy domu wywoływane ciągłym wzrostem cen materiałów budowlanych, wykończeniowych i wykonawstwa. ■

**54,6%** Użytkownicy poszukujący mieszkania do zakupu.

**21,8%** Użytkownicy poszukujący działki do zakupu.

# JAK INFLACJA I PODWYŻKI STÓP PROCENTOWYCH WPŁYNĄ NA RYNEK NIERUCHOMOŚCI?





Wioleta Szczudlińska  
Autorka artykułu

**Sytuacja ekonomiczna w Polsce na początku 2022 roku jest, delikatnie rzecz ujmując, dynamiczna. Inflacja się rozpędza, a bank centralny z opóźnieniem, ale za to odczuwalnie podnosi stopy procentowe. Dodatkowo na zawirowania spowodowane trwającą pandemią nałożyło się ogromne zamieszanie, jakie wywołał Polski Ład. Czy takich okolicznościach jesteśmy w stanie przewidzieć, jak w najbliższym czasie zachowa się rynek nieruchomości?**

Nieruchomości to jedna z bezpieczniejszych lokat kapitału. Tak było, jest i pewnie jeszcze długo będzie. Sytuacja mieszkaniowa Polaków wciąż nie jest idealna, popyt nie maleje, a kolejne inwestycje wyrastają jak grzyby po deszczu. Jeśli do tego dołożymy niskie oprocentowanie kredytów hipotecznych w ostatnich latach, stały wzrost cen nieruchomości nie powinien zaskakiwać. Nowe mieszkania sprzedawały się często jeszcze zanim deweloper rozpoczął budowę, a stosunkowo niski próg wejścia zachęcał, nie tylko do kupowania lokali dla siebie, ale również pod wynajem, czy do dalszej odsprzedaży. Na takiej inwestycji po prostu trudno było stracić.

Pierwsze wahania pojawiły się wkrótce po wybuchu pandemii, kiedy lockdown i ogólna obawa o przyszłość, na chwilę zamroziły gospodarkę. Firmy zaczęły upadać, ludzie tracili pracę, a banki spodziewając się zaległości w spłacaniu rat przez dotychczasowych klientów, drastycznie zwiększyły kryteria przyznawania nowych kredytów. Również rynek nieruchomości odczuł zmianę, bo ograniczenia przemieszczania nagle zastopowały najem krótkoterminowy, stawiając pod znakiem zapytania opłacalność takich inwestycji, pojawiły się problemy z regulowaniem należności zarówno przez właścicieli, jak i przez najemców, a covidowa specustawa zapewniła ochronę niewypłacalnym. Wielu właścicieli nieruchomości komercyjnych odczuło więc znaczny spadek przychodów.

## INFLACJA A RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Pandemia trwa nadal i choć pierwotne ograniczenia znacznie złagodzone, wszyscy coraz mocniej zaczynamy odczuwać skutki działań interwencyjnych podejmowanych na jej początku. Konieczność „wpompowania” w rynek dużej ilości pieniędzy w ramach tarcz antykryzysowych, obniżanie stóp procentowych do rekordowo niskich poziomów oraz znaczny spadek przychodów związanych z zamrożeniem gospodarki, siłą rzeczy musiały spowodować wzrost inflacji. Ceny zaczęły gwałtownie rosnąć, a spadek siły nabywczej pieniądza niebezpiecznie szybko oddalał się od celu inflacyjnego NBP ustalonego na poziomie 1,5 -3,5 proc.

W maju 2021 wskaźnik inflacji wyniósł 4,7 proc., w październiku 6,8 proc. a w grudniu aż 8,6 proc. Narodowy Bank Polski jednak dość długo zwlekał z podniesieniem stóp procentowych, które mogłyby ten wzrost wyhamować. Dopiero w ostatnim kwartale podnosił je i to trzykrotnie. Obecnie (styczeń 2022) stopa referencyjna z wrześniowej 0,1 proc. wzrosła do 2,25 proc.





Co będzie dalej? Zakładana inflacja długoterminowa prognozowana przez prezesa NBP i przez ekspertów istotnie się różni. Biorąc pod uwagę, jak ten pierwszy stracił w ostatnim czasie na wiarygodności i jak trafnie obecną sytuację przewidzieli ekonomiści, należy się jednak spodziewać dalszego wzrostu inflacji. Dwucyfrowy wynik jest raczej pewny, podobnie jak dalsze podwyżki stóp procentowych. Jak wysokie będą? Miejmy nadzieję, że nie dogonią inflacji.

## CO PODWYŻKA STÓP PROCENTOWYCH OZNACZA DLA RYNKU NIERUCHOMOŚCI?

Niemal zerowe stopy procentowe zniechęcały do odkładania pieniędzy na lokatach, ale też sprawiały, że dostępność kredytów hipotecznych była wysoka. Był popyt, były dostępne środki, więc ceny nieruchomości rosły. Zakup mieszkania, domu czy działki był korzystną lokatą kapitału.

Podnoszenie stóp procentowych w oczywisty sposób przekłada się na zdolność kredytową. Szacuje się, że raty kredytów wzrosną o 16-18 proc.. Przy tych samych dochodach możemy więc ubiegać się o mniejszy kredyt. Tymczasem ceny nieruchomości nadal nie spadają. Nieprzewidywalność dalszych działań NBP z jednej strony zachęca więc do szybkiego ulokowania środków w bezpiecznych nieruchomościach, ale z drugiej nieco powstrzymuje tych, którzy muszą wspomagać się kredytem.

## CZY WYŻSZA INFLACJA SPOWODUJE SPADEK CEN NIERUCHOMOŚCI?

Prognozowano, że w tak niepewnej sytuacji, jaką wywołała pandemia ceny nieruchomości zaczną spadać. Tak się jednak nie stało. Choć transakcji zawarto mniej niż w latach wcześniejszych, ceny nadal rosły. Dane podsumowujące rok 2021 pokazują, że rynek nieruchomości niespecjalnie odczuł kryzys i raczej nic nie zapowiada jego załamania.

- W IV kwartale odnotowano spadek sprzedaży nowych mieszkań o 17 proc. W analogicznych okresach w latach ubiegłych to w tym kwartale notowano najwyższe wyniki, ale tym razem to w pierwszych trzech kwartałach sprzedaż była dużo wyższa niż zwykle. Ogólny bilans jest więc na plus.
- W segmencie mieszkań zauważalny jest spadek zainteresowania nieruchomościami ekskluzywnymi oraz tymi o niewielkim metrażu i duży popyt na 2-3 pokojowe w średniej cenie.
- Nadal utrzymuje się przewaga klientów inwestycyjnych nad indywidualnymi, co w połączeniu z rosnącymi cenami za wynajem, wskazuje na opłacalność takiej inwestycji.



- Zdecydowanie rośnie zainteresowanie domami i działkami, na co wpływ mają m.in. doświadczenia z okresu lockdownu i obowiązkowej izolacji. To sprawiło, że ich ceny wręcz poszybowały, a na rynku pojawiło się więcej ofert mieszkań z rynku wtórnego.
- Rosnąca inflacja i stopy procentowe zachęcają do kupowania nieruchomości bez czekania na ewentualne spadki cen, ale też powstrzymują przed ich sprzedawaniem, jeśli nie ma takiej konieczności. To utrzymuje ceny na względnie stabilnym poziomie, ale nadal z tendencją wzrostową.

### CZY INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI NADAL SIĘ OPŁACA?

Kiedy inflacja rośnie, pytanie, co zrobić z oszczędnościami, pojawia się coraz częściej. Rozsądnym posunięciem jest ulokowanie środków w coś, co nie traci na wartości tak szybko, jak pieniądź. Rynek nieruchomości jest relatywnie stabilny. Mieszkać każdy gdzieś musi, więc nawet jeśli w danym momencie nie możemy sobie pozwolić na zakup własnego lokum, to je wynajmujemy. Zapotrzebowanie nadal znacząco przewyższa podaż, więc trudno oczekiwać obniżania cen przez sprzedających. Gdy do tego dołożymy rosnące ceny materiałów budowlanych i usług oraz rosnącą inflację, to na spadek cen nieruchomości w perspektywie najbliższych lat, raczej nie ma co liczyć. Można się co najwyżej spodziewać wolniejszego tempa wzrostu cen nowych mieszkań, zwłaszcza w miastach, gdzie ceny za metr kwadratowy osiągnęły już wartości krytyczne.

Co kupić? Na pewno na wartości zyskiwać będą działki inwestycyjne i domy – szczególnie te nowoczesne i tanie w eksploatacji. Nieco mniejszej, ale nadal dodatniej stopy zwrotu możemy spodziewać się po mieszkaniach średniej wielkości w dobrej lokalizacji, które łatwo znajdą najemców.

Pamiętajmy, że dalsze podnoszenie stóp procentowych i wzrost inflacji są niemal pewne, więc im szybciej podejmiemy decyzję, tym bezpieczniej ulokujemy nasz kapitał. ■

# 16-18%

Szacunkowy wzrost raty kredytowej na skutek podwyższenia stóp procentowych.

Nowa kampania Morizon.pl już w telewizji!

# ŻEBY Z KAŻDEGO MIEJSCA CHCIAŁO SIĘ DO NIEGO WRACAĆ

znajdź swój dom >



**Piotr Paterowicz**

CEO Walksee.pl

# INNOWACJE W TWORZENIU WIRTUALNYCH SPACERÓW PO NIERUCHOMOŚCIACH





Wioleta Szczudlińska  
Autorka artykułu

Do niedawna wirtualne spacery kojarzyły się z przeglądaniem ulic i budynków w mapach Google, czy wirtualnym zwiedzaniem muzeów. Dziś ta forma prezentacji powoli zdobywa także rynek obrotu nieruchomości. Zamiast klikać w kilkanaście zdjęć, klient płynnie przechodzi z jednego pomieszczenia do drugiego, co pozwala mu dokładnie obejrzeć całą nieruchomość. A to wszystko z poziomu własnej kanapy, bez konieczności wychodzenia z domu. W ostatnich dniach na rynku pojawiła się nowa, łatwiejsza metoda tworzenia wirtualnych spacerów – za pomocą wyłącznie smartfona.

## NOWE TECHNOLOGIE NA RYNKU NIERUCHOMOŚCIOWYM

Postęp technologiczny dociera do każdej dziedziny życia, nie omijając też rynku obrotu nieruchomości. Agencje coraz chętniej korzystają z możliwości zaprezentowania nieruchomości za pomocą wysokiej jakości filmów. Nowością są też filmy nagrywane z drona, dzięki którym można obejrzeć nieruchomość i jej najbliższą okolicę z lotu ptaka. Jednak najciekawszym trendem wydają się być właśnie wirtualne spacery. Narzędzie do tego typu prezentacji wprowadza na polski rynek Walksee – polska spółka technologiczna. Firma wdraża aktualnie rozwiązanie mające na celu eliminację wszelkich barier związanych z tworzeniem i publikowaniem treści 360 w ogłoszeniach sprzedaży i wynajmu domów i mieszkań.

Mimo, że transakcje na rynku nieruchomości opiewają na kwoty znacznie wyższe, niż niemal w każdym innym sektorze, to nowości technologiczne implementowane są z pewnym opóźnieniem i ciągle na niewielką skalę.

*”To prawda, w wielu innych branżach obserwujemy szybsze wdrażanie nowinek technologicznych. Dla przykładu: jeden z polskich sklepów online już od kilku lat oferuje możliwość wirtualnego „przymierzenia” butów. Wystarczy wcześniej tylko zeskanować stopę w jednym z oddziałów stacjonarnych. A dotyczy to przecież transakcji za kilkaset złotych, nie kilkaset tysięcy*

– mówi Piotr Paterowicz, CEO Walksee.

Sytuację zmieniła nieco pandemia. Obostrzenia spowodowały, że agenci musieli na nowo przemyśleć, jak zapoznać ze swoją ofertą klientów. W czasie lockdownów przyzwyczailiśmy się do załatwiania spraw przez internet i teraz, po niemal dwóch latach pandemii, nadal utrzymuje się ten trend. Stąd konieczność wprowadzenia nowych rozwiązań w walce o uwagę i zainteresowanie klientów. Na tę tendencję najszybciej zareagowały rynki Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych, gdzie restrykcje były najsurowsze. Zamiast popularnych „otwartych domów”, zaczęto dołączać do ogłoszeń filmy wideo oraz wirtualne spacery. To okazało się niezwykle skuteczne – taka forma prezentacji nieruchomości wyróżnia dane ogłoszenie spośród innych, co bezpośrednio przekłada się na wzrost zainteresowania ofertą.



## SPOSOBY TWORZENIA TREŚCI 360 STOPNI

Do tej pory agenci, którzy chcieli dodać do oferty wirtualny spacer, mieli do wyboru dwie możliwości. Pierwsza to zakup usługi wykonanej przez profesjonalną firmę. Jest to jednak rozwiązanie czasochłonne, a jednocześnie drogie. Cena uzależniona jest od wielkości nieruchomości oraz liczby pomieszczeń, w których należy wykonać zdjęcia 360 stopni. Koszt pełnej usługi to wydatek nawet kilku tysięcy złotych.

Drugi sposób wiąże się z zakupem kamery sferycznej, statywu oraz wykupieniem abonamentu na oprogramowanie do tworzenia wirtualnych spacerów. Poza tym potrzebna jest wiedza, jak obsługiwać kamerę, by dobrze zrobić sferyczne zdjęcia oraz jak poprawnie złożyć je później w wirtualny spacer.

Tak ograniczone możliwości powodują, że obecnie wirtualne spacerujemy możemy obserwować niemal wyłącznie w ogłoszeniach sprzedaży naprawdę drogich nieruchomości oraz takich, których sprzedaż dokonuje się w ramach umowy na wyłączność. Aby materiały sferyczne stały się powszechnie dostępne dla każdego agenta, potrzeba zdecydowanie więcej - to właśnie oferuje innowacyjna technologia Walksee.

## JAK DZIAŁA TECHNOLOGIA WALKSEE

Aplikację Walksee stanowią obecnie dwa główne komponenty: Kreator Spacerów - oprogramowanie służące do łączenia zdjęć sferycznych w wirtualne spacerowanie oraz Kreator Sfer, czyli narzędzie do wykonywania zdjęć sferycznych z wykorzystaniem wyłącznie smartfona.

Kreator Spacerów od Walksee jest narzędziem przejrzystym i wyjątkowo intuicyjnym w obsłudze, dzięki czemu przygotowanie własnego wirtualnego spaceru stało się czynnością dostępną dla dosłownie każdego użytkownika komputera. Jednak samo narzędzie do łączenia sfer w spacer nie stanowi jeszcze przełomu technologicznego. Prawdziwą rewolucją jest Kreator Sfer. Daje on możliwość wykonania zdjęć 360 bez drogiej kamery oraz nieporęcznego statywu, bez ekipy specjalistów i wysokich kosztów z tym związanych. Jedyne, czego potrzeba, to współczesny smartfon z przyzwoitym obiektywem. A to w porównaniu z dotychczasowymi możliwościami tworzenia tego typu prezentacji jest ofertą wyjątkowo atrakcyjną.

”Chcemy, by wirtualne spacerowanie w ogłoszeniach nieruchomości stanowiły regułę, a nie kilkuprocentowy wyjątek, jak to widzimy na rynku obecnie. Dlatego, aby skorzystać z naszego narzędzia, nie trzeba mieć żadnego dodatkowego sprzętu ani profesjonalnej wiedzy. Tworząc naszą usługę, koncentrowaliśmy się na tym, aby każdy użytkownik mógł z łatwością i przyjemnością stworzyć swój wirtualny spacer

- tłumaczy Piotr Paterowicz.



Jak podają sami twórcy Walksee, technologia ta jest nadal w fazie beta, co oznacza, że nie w każdej przestrzeni można wykonać zdjęcia 360. Pomieszczenia wyjątkowo małe czy słabo doświetlone są wyjątkowo trudne w rejestracji, przez co wymagają od użytkownika ścisłego przestrzegania instrukcji, jaka jest prezentowana w aplikacji. Kreator Sfer Walksee jest jednak systematycznie rozwijany i uczy się wraz z każdym kolejnym użyciem przez agenta.

## KOSZT USŁUGI

Jak wygląda kwestia kosztów związanych z korzystaniem z aplikacji? Twórcy projektu mają tutaj zaskakującą odpowiedź:

” Rejestracja zdjęć sferycznych i tworzenie wirtualnych spacerów z Walksee każdorazowo jest darmowe i bez limitów. Tutaj też nie chcemy stawiać żadnych barier użytkownikom. Ewentualna płatność może nastąpić dopiero w momencie publikacji spaceru w serwisie nieruchomości.

## KORZYŚCI Z UMIESZCZENIA WIRTUALNEGO SPACERU W OGŁOSZENIU

Wirtualny spacer to przede wszystkim większa atrakcyjność publikowanego ogłoszenia. Klienci dostają możliwość dokładnego zapoznania się z nieruchomością - prezentacja przedstawia rzeczywisty jej wygląd, bez niedomówień i przekłamań, dlatego na spotkania umawiają się wyłącznie osoby faktycznie zainteresowane transakcją. Oznacza to ogromną oszczędność czasu pośrednika.

Należy też dodać, że ogłoszenia nieruchomości zawierające wirtualne spacery są znacznie częściej klikane niż te z samymi „zwykłymi” zdjęciami. Serwis Realtor.com podaje, że oferty z wirtualnymi spacerami uzyskują o 87 proc. więcej wyświetleń niż oferty bez nich, a 54 proc. kupujących pomija te z samym zdjęciami.

Według ankiety, którą przeprowadził ten serwis, na pytanie, jakie funkcje kupujący uznaliby za najbardziej przydatne przy wyszukiwaniu w domu, 61 proc. badanych wskazało wirtualne spacery, 58 proc. wymieniło dokładne i szczegółowe informacje w opisie, a 51 proc. podało wysokiej jakości zdjęcia. Z kolei według badania przeprowadzonego w Stanach Zjednoczonych przez Planet Home Study wynika, że aż 75 proc. ankietowanych stwierdziło, że wirtualne spacery, pomagają im w procesie podejmowania decyzji.

Większa atrakcyjność oferty przekłada się także na postrzeganie agenta jako bardziej zaangażowanego i profesjonalnego w oczach osób oddających mu swoją nieruchomość do sprzedaży. To z kolei już tylko jeden krok od dalszego polecenia jego usług.



## PLANY FIRMY WALKSEE NA PRZYSZŁOŚĆ

Polski rynek jest pierwszym, na którym spółka Walksee wdrożyła swoje usługi. Założyciele firmy do końca 2022 r. planują nawiązać współpracę z serwisami nieruchomości w minimum 5 kolejnych krajach europejskich. ■



Wirtualny spacer bez kamery 360?

Z nami to możliwe i prostsze,  
niż kiedykolwiek!



**75%**

Poszukujących nieruchomości twierdzi, że wirtualne spacerki pomagają im w procesie podejmowania decyzji.





**KOMPETENCJE I UMIEJĘTNOŚCI  
W ZAWODZIE POŚREDNIKA  
– KTÓRE SĄ KLUCZOWE?**



Paulina Gajewicz  
Autorka artykułu

Do końca 2013 roku pośredniczenie w obrocie nieruchomościami możliwe było jedynie po uzyskaniu państwowej licencji pośrednika w myśl ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami. Po uchynieniu tego obowiązku działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami może być wykonywana przez każdą osobę pod warunkiem posiadania przez nią pełnej zdolności do czynności prawnych i niekaralności. Jakie kompetencje przydają się w zawodzie? Jak wygląda rekrutacja na stanowisko pośrednika w biurze nieruchomości?

## PRZYGOTOWANIE DO ZAWODU A PRZEPISY

Przepisy ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami nadal regulują kwestie związane z profesją, przede wszystkim dotyczące ubezpieczenia, umowy pośrednictwa oraz uprawnień agenta wykonującego czynności zawodowe. Obecnie prawo nie wymaga od kandydata na pośrednika nieruchomości wykształcenia zawodowego, ukończenia szkoleń czy kursów w zakresie wykonywanych czynności, ale wiedza z zakresu prawa nieruchomości, technik sprzedażowych, narzędzi pracy i umiejętność analizy rynku są niezbędne do rzetelnego wywiązywania się z obowiązków wobec klienta.

Po likwidacji państwowej licencji pośrednika Polska Federacja Rynku Nieruchomości uruchomiła system nadawania świadectw po obowiązkowym ukończeniu odpowiedniego kursu i pomyślnym zdaniu egzaminu. Licencjonowanie służy przygotowaniu kandydatów do kompetentnego świadczenia usług pośrednictwa, co jest szczególnie ważne w przełamaniu bariery między pośrednikiem a klientem.

”Wrodzone predyspozycje do zawodu pośrednika nieruchomości można w pewnym stopniu rozwinąć, ale jedna osoba będzie bardziej ekstrawertyczna, otwarta i przyjemna w komunikacji, a druga mniej. Idealnie jest mieć pewne naturalne skłonności do tego, by właściwie poprowadzić prezentację nieruchomości i zbudować dobrą relację z klientem. W zawodzie pośrednika niezbędna jest także wiedza związana z rynkiem nieruchomości. Dobra agencja powinna zapewniać pośrednikom odpowiednie szkolenia. My poza pakietem szkoleniowym mamy w zespole prawnika, doradcę kredytowego, doradcę podatkowego i notariuszy, którzy służą wsparciem naszym agentom

– opowiada Mateusz Gordon, właściciel agencji nieruchomości Joy Properties.

Wykształcenie zdobyte na kierunkach prawnych, ekonomicznych czy marketingowych będzie solidnym fundamentem do budowania nowej, szczegółowej wiedzy na temat funkcjonowania rynku nieruchomości i procesu transakcyjnego. Ukończenie studiów w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami otwiera drogę do błyskawicznej aktywności na rynku. Z wykształceniem średnim konieczne wydaje się ukończenie szkoleń czy



MATEUSZ  
GORDON



kursów przygotowawczych w celu zdobycia podstawowej wiedzy z zakresu prawa cywilnego i gospodarki nieruchomościami, ekonomii, procedur związanych z obrotem nieruchomościami czy współpracy pośrednika z różnymi instytucjami.

## JAK WYGLĄDA PRACA POŚREDNIKA I JAKIE KOMPETENCJE SĄ POTRZEBNE W ZAWODZIE?

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami to praca, która wymaga nie tylko świetnej orientacji na lokalnym i krajowym rynku czy znajomości przepisów, ale przede wszystkim doskonałej organizacji pracy, automotywacji i zaangażowania. Praca z drugim człowiekiem, która opiera się na wysłuchaniu i rozpoznaniu jego potrzeb, zobowiązuje do szczerej i zaangażowanej współpracy.

W myśl definicji działalność pośrednika polega na odpłatnym wykonywaniu czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umowy nabycia lub zbycia praw do nieruchomości, bądź najmu lub dzierżawy nieruchomości. Natomiast zakres tych działań określa umowa pośrednictwa. To, jakie czynności będzie zobowiązany wykonać pośrednik zależy od strony, którą reprezentuje oraz zadań, jakie w związku ze sprzedażą, najmem lub kupnem mu powierzono.

Podstawą do podjęcia wszelkich kroków doprowadzających do pomyślnego wywiązania się z powyższych obowiązków jest poznanie klienta, zbadanie jego potrzeb, wycucie emocji towarzyszących mu w całym procesie. Następnie dokładne obeznanie z nieruchomością, jej zaletami i wadami, zdefiniowanie ewentualnych problemów prawnych i odniesienie oczekiwań finansowych właściciela względem aktywności i ruchu cen na rynku.

” Pośrednik powinien przeprowadzić dokładny wywiad z klientem, by poznać jego podstawowe potrzeby dotyczące nieruchomości, ale też sposób życia, codzienną logistykę, upodobania względem nieruchomości i okolicy, to, na czym mu najbardziej zależy i czego absolutnie nie jest w stanie zaakceptować. W kolejnym kroku – pośrednik na podstawie swojej wiedzy o kliencie dokonuje selekcji ogłoszeń, wybierając tylko te, które warte są uwagi

– przypomina Mateusz Gordon.

Nieodzownym elementem pracy pośrednika jest prezentowanie nieruchomości. Z jednej strony zadanie to wymaga dobrze zaplanowanych i spójnych działań, więc jest okazją do wykazania się dobrą organizacją czasu, skrupulatnością, kreatywnością i opanowaniem technik sprzedażowych. Z drugiej daje agentowi możliwość pokazania siebie jako człowieka – wrażliwego, otwartego, tolerancyjnego, odnoszącego się z szacunkiem, uczciwego i wiarygodnego. W tej sytuacji zaufanie zdobywa się działaniami etycznymi i zaangażowaniem.



” Ta praca wymaga otwartości, łatwego nawiązywania relacji, elastyczności. Wszystko skupia się na zamiłowaniu do pracy z ludźmi

– podkreśla Jacek Gaudziak, doradca klienta ds. nieruchomości w Joy Properties.

Klient, decydując się na wsparcie agenta, oczekuje rzetelnego i konsekwentnego działania z szybkim i pomyślnym skutkiem. Klienci z uznaniem i szacunkiem wracają przy okazji kolejnych transakcji do zaufanych pośredników, którzy wykazali się przemyślaną strategią działania, szeroką wiedzą związaną z rynkiem, ale też służyli wsparciem, rozwiązywali problemy, angażowali się.

” Sprzedaż nieruchomości niesie ze sobą duży ładunek emocjonalny, zwłaszcza po stronie sprzedającego. Jeżeli kupujący ze sprzedającym spotkają się i od początku dochodzi między nimi do spięcia, to często nie są w stanie doprowadzić do transakcji. I nie dlatego, że nie potrafią się porozumieć, co do ceny czy terminów, ale nie znajdują wspólnej płaszczyzny porozumienia na poziomie emocjonalnym. Agent nieruchomości jest tym buforem, który tłumi emocje i zgrywa obie strony umowy

– o wyjątkowej roli pośrednika opowiada Jacek Gaudziak.

Zmieniające się przepisy, różne, niekiedy skomplikowane sytuacje prawne nieruchomości wymagają od pośrednika gotowości do poszerzania wiedzy, wnikliwości i skrupulatności.

” Precyzja i skrupulatność w prowadzeniu procesu sprzedaży czy najmu to cechy, dzięki którym nie dochodzi do konfliktu między stronami umowy, transakcja przebiega bezstresowo, a po zakończeniu wszyscy są zadowoleni

– przyznaje Mateusz Gordon.

Zawarcie umowy pośrednictwa daje agentowi prawo wglądu do dokumentów dotyczących nieruchomości – ksiąg wieczystych, ewidencji, tabel, map taksacyjnych, planów i rejestrów. Działania w obszarze administracji, budownictwa i prawa wiążą się nie tylko z potrzebą posiadania choćby elementarnej wiedzy na ich temat, ale również koniecznością logicznego myślenia, szybkiej analizy sytuacji i elastycznego działania.

” Samodzielna sprzedaż czy zakup nieruchomości to proces czasochłonny. Często zaangażowanie w codzienne obowiązki nie pozwala na poświęcenie wystarczającej ilości czasu, by w określonym terminie doprowadzić do transakcji. Pośrednik to osoba, która jest do tego zadania przygotowana, zajmuje się tym na co dzień i potrafi wybrnąć z różnych problematycznych kwestii, oszczędzając tym samym czas swoich klientów

– przypomina Jacek Gaudziak.





Praca pośrednika nie jest wyłącznie pracą samodzielną. Do skutecznego działania wielokrotnie niezbędna jest współpraca z innymi agentami. Zatem często podstawą budowania relacji z klientem jest zgodna i uczciwa praca zespołowa. O współpracy w biurze nieruchomości Joy Properties opowiada Anita Mikołajczyk, doradca klienta ds. nieruchomości w Joy Properties:

” W naszej agencji mamy wsparcie prawnika, notariuszy i doradców kredytowych, więc w każdej chwili możemy skorzystać z ich pomocy i uzupełnić swoją wiedzę.

## PROCES REKRUTACJI DO BIURA NIERUCHOMOŚCI

Rekrutacja na stanowisko pośrednika nieruchomości w zdecydowanej większości biur przebiega w podobnym schemacie. Zainteresowani podjęciem pracy przesyłają dokumenty aplikacyjne i czekają na kontakt z biura z zaproszeniem na rozmowę kwalifikacyjną. Najlepiej rokujący kandydaci mają przynajmniej dwa spotkania z przyszłym pracodawcą.

” W trakcie rekrutacji zwracam uwagę na zainteresowania kandydata związane ze zdrowym stylem życia, ale też nastawienie na samorealizację i optymalizację szczęścia w życiu. Od kandydatów oczekuję poczucia estetyki, komunikatywności, otwartości na ludzi, pozytywnego nastawienia do życia, umiejętności słuchania drugiego człowieka i zrozumienia jego potrzeb, empatii czy łatwości nawiązywania kontaktów. Moim zdaniem tym, co kompletnie wyklucza z podjęcia pracy w agencji nieruchomości jest wrogie nastawienie do ludzi i świata. Zaściankowy sposób myślenia, ograniczone horyzonty, brak ogłady i kultury osobistej to cechy, które także dyskwalifikują zainteresowanego. Istotna w zawodzie jest również chęć uczenia się. Nie trzeba posiadać kierunkowego wykształcenia, ale wystarczy otwartość na wiedzę

– o kompetencjach kandydatów opowiada Mateusz Gordon.

Nieliczne agencje decydują się na innowacyjne podejście do naboru nowych pracowników, rezygnując z warunku nadesłania CV i listu motywacyjnego. Zainteresowani współpracą wypełniają krótki formularz aplikacyjny, który jest podstawą do wstępnej selekcji kandydatów. W kolejnym kroku następuje kontakt z biura nieruchomości z zaproszeniem na niedługą rozmowę online. Po jej pomyślnym przebiegu kandydat i pracodawca spotykają się osobiście – dla przyszłego pracownika to szansa, by dowiedzieć się więcej na temat pracy biura, obowiązków, atmosfery w zespole, sposobu rozliczania czy wynagrodzenia, a dla pracodawcy okazja, by poznać bliżej przyszłego współpracownika, jego zdolności interpersonalne, sposób prezentowania siebie, światopogląd czy podejście do ludzi.

O nowatorskim na polskim rynku nieruchomości podejściu do rekrutacji nowych pracowników opowiada Mateusz Gordon:



” Nie oczekuję od kandydatów przesyłania CV i listów motywacyjnych. Wystarczy wypełnić krótki formularz i czekać na kontakt z naszej strony. Pierwszy etap to krótka wideorozmowa, podczas której oceniam usposobienie kandydata. Po pomyślnym wstępie zapraszam na dłuższą rozmowę online bądź spotkanie w siedzibie w Warszawie. W trakcie rozmowy, która nie wygląda jak typowa rozmowa kwalifikacyjna, wspólnie z kandydatem usiłujemy odpowiedzieć na pytania, czy nasza agencja będzie dla niego dobrym miejscem pracy i czy kandydat sprawdzi się na tym stanowisku.

Z wielu wymienionych kompetencji pośrednika kluczowe są odpowiedzialność i uczciwość wobec klienta. Odpowiada się bowiem nie tylko za pomyślną transakcję, ale poczucie szczęścia, bezpieczeństwa czy komfort codziennego funkcjonowania klienta i jego rodziny w nowym domu przez przynajmniej kilka kolejnych lat. ■



Całą rozmowę z Mateuszem Gordonem, Jackiem Gaudziakiem oraz Anitą Mikołajczyk z Joy Properties znajdziesz na kanale YouTube [Gratka.pl!](https://www.youtube.com/gratka.pl)

ZOBACZ VIDEO



# JAK „POLSKI ŁAD” WPŁYNIE NA RYNEK NIERUCHOMOŚCI?



## AGNIESZKA ROSOLIŃSKA

Prezes Zarządu,  
Dyrektor Finansowy Freedom  
Nieruchomości Sp. z o.o.

Autorka artykułu

**Początek każdego roku to naturalny czas na osobiste i zawodowe refleksje, podsumowania aktywności oraz formułowanie planów dla przyszłych działań. Czym 2022 rok różni się od poprzednich? Rzeczywistością zbudowaną na dwóch niepewnościach.**

Pierwsza to ta, do której od 2020 roku przyzwyczajają nas globalny kryzys wywołany pandemią koronawirusa SARS-COV-2, który w znaczący sposób zmienił warunki funkcjonowania na rynku. Druga to dokonująca się w ostatnich tygodniach kompleksowa zmiana systemu prawnego-gospodarczo oraz podatkowego w naszym kraju, określana jako Polski Ład. Rewolucja, która deklaracyjnie miała być szerokim wsparciem dla przedsiębiorców i osób fizycznych, a wywołała ogromne zamieszanie.

Dziś zarówno prowadzenie firmy, jak i domowego gospodarstwa jest nie lada wyzwaniem. Praktycznie z dnia na dzień pojawiają się nowe regulacje, obciążenia dla przedsiębiorców, zaskakujące zmiany, które - przy jednoczesnym szeregu niespójności - wywołują frustrację i rosnącą niepewność. To natomiast, co wiemy bez wątplenia to, że te zmiany realnie dotkną wszystkich. Co zatem można zrobić w takiej sytuacji? Nie podejmować pochopnych decyzji. Zebrać jak najwięcej informacji, być uważnym i ostrożnym. Zapoznać się z rządowymi propozycjami i jak najlepiej się do nich przygotować.

## CZYM JEST POLSKI ŁAD?

Zacznijmy od klasycznego uporządkowania tematu. Polski Ład to nie nazwa odrębnej ustawy. To ogólne określenie na szeroki katalog zmian, które dotknęły aż 26 aktów prawnych.

Część dopiero zaczyna uzmysławiać sobie, jak te zmiany wpływają na co dzień, część już usiłuje świadomie się do nich przygotować. Ale co najważniejsze i niestety wyjątkowo niepokojące z punktu widzenia budowania poczucia bezpieczeństwa i oczekiwanej stabilności systemu podatkowego – Polski Ład jest i nadal będzie przedmiotem prac i zmian. Jak będzie wyglądał ostateczny kształt tych regulacji, pokażą najbliższe tygodnie czy miesiące. Niemniej już dziś mamy pewną wiedzę, która pozwala przewidywać skutki zmian.

Jak więc można określić najogólniej wpływ Polskiego Ładu na rynek, w tym rynek nieruchomości? Otóż jako rozczarowanie i niepewność związane z wprowadzeniem tak znaczących rozwiązań bez oczekiwanego *vacatio legis*. W tym przypadku ten czas był niewystarczający.

Co warto podkreślić, wyjątkowo niepokojący jest fakt, że niepewny i skomplikowany system podatkowy rodzi ogólną frustrację na rynku. Zniechęca do efektywnej pracy, planowania i do inwestowania. Uwagę na to zwracają także twórcy International Tax Competitiveness Index - corocznie publikowanego raportu dotyczącego systemów podatkowych 37 państw



Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) przedstawiającego ranking - nazwijmy go ogólnie - „przyjazności” tychże systemów. (OECD). Polska w ostatnim rankingu z 2021 roku zajmuje jedno z ostatnich miejsc. A eksperci zwracają uwagę, że nie uwzględniła ona jeszcze skutków wdrożenia Polskiego Ładu.

## JAK WYGLĄDA RYNEK NIERUCHOMOŚCI W ŚWIETLE AKTUALNYCH WYZWAŃ - CZY TYLKO POLSKIEGO ŁADU?

Naturalnie, Polski Ład wpłynął i wpłynie także na rynek nieruchomości. Na działalność biur pośrednictwa w obrocie, na firmy obracające nieruchomościami, na inwestorów, na osoby fizyczne.

Nim przejdę do poszczególnych zmian warto jeszcze zwrócić uwagę na inne aspekty dotyczące działania na rynku niezależnie od nowych regulacji, które dodatkowo pogłębiają niepewność i rodzą frustrację. Równolegle bowiem dokonują się bardzo duże zmiany w ujęciu makro, przekładające się wprost na opłacalność prowadzenia biznesu i jego bezpieczeństwo w ogóle - na bieżące koszty prowadzenia firmy, strukturę zatrudnienia czy finansowania majątku.

Ogólna sytuacja rynkowa, rosnąca inflacja, wzrost kosztów ogólnych niewątpliwie pogłębia stres i prowadzi często do paniki, nieracjonalnych decyzji, które z kolei wywołują jeszcze większe problemy (w skrajnych przypadkach konieczność zawieszania lub zamykania firm, co już w ostatnich miesiącach obserwujemy). W związku ze wzrostem stóp procentowych rosną koszty kredytów i leasingów.

Rosną także koszty bieżące, m.in. gazu, energii elektrycznej, materiałów biurowych, czy usług zewnętrznych dostawców (usługi księgowo, sprzątanie, usługi transportowe itp.). A w przypadku produkcji także niespotykane w ostatnich latach podwyżki cen surowców. W takich warunkach prowadzenie biznesu, jak i domowego gospodarstwa to prawdziwe wyzwanie, szczególnie, gdy nadal trudno przewidzieć, co jeszcze nas czeka.

## NOWY ŁAD A DZIAŁALNOŚĆ BIUR NIERUCHOMOŚCI

Niepewność towarzyszy nie tylko interpretacji przepisów, ale przede wszystkim szybkiemu tempu ich wprowadzania. Już na początku roku pojawiły się pierwsze zmiany Polskiego Ładu, zapowiadane są kolejne, a Ministerstwo Finansów opublikowało niedawno Podręcznik Reforma Polski Ład, który agreguje wszystkie uchwalone zmiany, a także już pierwsze zmiany po zmianach.

Warto przypomnieć, że nowe przepisy poznaliśmy po raz pierwszy w listopadzie 2021 roku, dlatego spróbujmy to usystematyzować i zebrać w spójną całość, nakreślając obszary wybranych zmian dla firm i osób fizycznych działających na rynku nieruchomości.





Jakie kluczowe zmiany dotkną przedsiębiorców prowadzących biura nieruchomości, a także współpracujących z nimi agentów pośredniczących w sprzedaży, którzy prowadzą jednoosobowe działalności gospodarcze?

## Składka zdrowotna

Jedną z kluczowych zmian dotyka wymiar i sposób kalkulowania składki zdrowotnej. Przepisy Polskiego Ładu uzależniły wysokość składki zdrowotnej od dochodu (wyjątek: ryczałt od przychodów ewidencjonowanych), a także wyłączyły możliwość odliczenia jej od podatku. W praktyce zatem to dodatkowe obciążenie, które trzeba będzie ponieść.

Ogólnie rzecz ujmując, podatnicy wybierający podatek liniowy zapłacą składkę zdrowotną w wysokości 4,9 proc. od dochodu, a przedsiębiorcy opodatkowani według skali podatkowej (zasady ogólne) w wysokości 9 proc. wysokości dochodu. Ryczałtowcy zaś zapłacą składkę zdrowotną w wysokości 9 proc. podstawy stanowiącej procent przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w IV kw. 2021 r. (tj. 6.221,04 zł), a ta uzależniona została od obrotu, jaki wygenerują (do 60 tys. przychodów - wynosi 60 proc. podstawy, czyli 335,94 zł, w przedziale 60-300 tys. zł przychodu - 100 proc. podstawy, tj. 559,89 zł, powyżej 300 tys. zł przychodu - 180 proc. podstawy, tj. 1.007,81 zł).

Ryczałtowcy mogą wybrać tzw. składkę uproszczoną z pewnymi zastrzeżeniami. Każdorazowo jednak składka zdrowotna nie może być niższa niż 9 proc. minimalnego wynagrodzenia za pracę w danym roku kalendarzowym (w roku 2022 jest to 3.010 zł, a zatem minimalna miesięczna składka zdrowotna wynosi 270,90 zł). Oznacza to, że nawet jeśli w danym miesiącu przedsiębiorca nie wygeneruje dochodu, to i tak będzie zobligowany zapłacić składkę zdrowotną w takiej minimalnej wysokości! I co równie istotne, nie określono maksymalnej wysokości składki zdrowotnej, co może okazać się wyjątkowo dotkliwie dla tych, którzy osiągają duże dochody.

Podsumowując:

- podatek liniowy - składka zdrowotna w wysokości 4,9 proc. od dochodu
- zasady ogólne - składka zdrowotna w wysokości 9 proc. od dochodu
- ryczałt - składka zdrowotna w wysokości 9 proc. podstawy stanowiącej proc. przeciętnego wynagrodzenia w IV kw 2021 r. (6.221,04 zł) zależnie od obrotu:
  - do 60.000 zł przychodu - 60 proc. podstawy (335,94 zł)
  - 60.000 - 300.000 zł przychodu -100 proc. podstawy (559,89 zł)
  - powyżej 300.000 zł przychodu - 180 proc. podstawy (1.007,81 zł)

Należy mieć tu na uwadze także zasady kalkulowania składki zdrowotnej dla osób współpracujących w działalności gospodarczej, wspólników spółek komandytowych, wspólnika jednoosobowej sp. z o.o. Zasady te od 2022 roku zostały istotnie zmienione



– składka zdrowotna ustalana jest w oparciu o wynagrodzenie przeciętne, czyli w praktyce może okazać się, że np. osoba współpracująca zapłaci składkę zdrowotną wyższą niż sam przedsiębiorca, z którym współpracuje.

W tym miejscu należy wrócić uwagę na podstawę wymiaru składki zdrowotnej (ważne: przesunięcie na przełomie 2021/2022 w zależności od formy opodatkowania) i pewne zamieszanie z możliwością rozliczenia różnic remanentowych ustalonych na koniec 2021 roku. W tym obszarze nadal trwają rozmowy i prace by skutki, które w przypadku wielu przedsiębiorców mogłyby okazać się druzgocące (konieczność zapłaty składki zdrowotnej od de facto całej kwoty przychodu ze sprzedaży towarów, bez możliwości ujęcia kosztów związanych z ich nabyciem do końca 2021 roku!) były jednak mniej dotkliwe.

Jeśli np. takim towarem nabytym w ramach prowadzonej działalności gospodarczej w roku 2021 były nieruchomości, to wówczas można wyobrazić sobie skalę problemu.

### Kwota wolna od podatku, drugi próg podatkowy

Polski Ład przyniósł także szereg ulg, jak m.in. **podwyższenie kwoty wolnej od podatku do 30 tys. zł** oraz **podwyższenie drugiego progu podatkowego do wysokości 120 tys. zł** (dla podatników opodatkowanych na zasadach ogólnych i dla pracowników). Nadal trwają burzliwe dyskusje dotyczące tzw. **ulgi dla klasy średniej**. Przedsiębiorcy i ich pracownicy mają nie lada wyzwanie z właściwymi oświadczeniami w przedmiocie objęcia bądź wyłączenia ze stosowania szeregu regulacji, analizując optymalne skutki dla swoich finansów.

Mając na uwadze pospiesznie wprowadzane zmiany, warto przypomnieć ostatnie kontrowersje wokół stosowania Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 7 stycznia 2022 r. w sprawie przedłużenia terminów poboru i przekazania przez niektórych płatników zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych (Dz. U. 2022, poz. 28), a także projekt ustawy z dnia 24.01.2022 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych - możemy nadal spodziewać się zmian skutkujących rozliczeniami m.in. pracowników, emerytów, osób niepełnosprawnych.

### Amortyzacja lokali mieszkalnych

Kolejną istotną zmianą wprowadzoną przez Polski Ład jest **wyłączenie możliwości amortyzowania lokali mieszkalnych od 2023 roku**. Część przedsiębiorców rozważa m.in. zmianę przeznaczenia lokali albo ich wyprowadzenie na cele osobiste. W tym miejscu należy podkreślić, by każdorazowo wnikliwie przeanalizować indywidualną sytuację podatnika przed podjęciem ostatecznej decyzji. Polski Ład przyniósł bowiem **ograniczenia także w prywatnym wynajmie nieruchomości** - ten będzie mógł być opodatkowany od roku 2023 wyłącznie na zasadach ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych, wyłączając tym samym możliwość odliczenia kosztów związanych m.in. z remontem i utrzymaniem takich nieruchomości.



## Leasing samochodów

Kolejna istotna zmiana dotyczy **skutków zakończenia umów leasingowych samochodów**, które po wykupie przez firmę traktowane będą - w przypadku ich sprzedaży, nawet po wyprowadzeniu na cele osobiste lub zakończeniu działalności - przez 6 lat jako źródło przychodu z działalności gospodarczej ze skutkiem rozliczenia podatku dochodowego i VAT od wartości rynkowej, a nie kwoty wykupu! W internecie można znaleźć rozmaite kalkulatory, które pomogą dokonać estymacji i przeliczyć skutki takiej sprzedaży w zależności od indywidualnej sytuacji podatnika.

## Obrót gotówkowy

Polski Ład wprowadza także **ograniczenia w obrocie gotówkowym** (odroczone aktualnie do 2023 r.). Pomiędzy przedsiębiorcami (**B2B**) - z kwoty 15 tys. zł do 8 tys. zł (wydatek poniesiony w gotówce powyżej tej kwoty nie będzie stanowił kosztu uzyskania przychodu w działalności gospodarczej). Z kolei dla transakcji dokonywanych z konsumentem (**B2C**) do kwoty 20 tys. zł. Niezależnie od powyższego należy mieć niezmiennie na uwadze przepisy ustawy o GIIF/AML, które nakładają limit dla transakcji gotówkowych w ogóle w kwocie 15 tys. EUR.

## Wynagrodzenia członków zarządów spółek kapitałowych

I wreszcie, Polski Ład istotnie wpłynął na realną wysokość **wypłat wynagrodzeń pobieranych przez członków zarządów spółek kapitałowych**. Dotychczas wynagrodzenia członków zarządów z tzw. powołania nie były obciążone składką zdrowotną, a jedynie podatkiem dochodowym. Polski Ład to zmienił i członkowie zarządu płacą teraz dodatkowe 9 proc. składki zdrowotnej od swojego wynagrodzenia.

Pewną „furtką” ma być regulacja art. 176 k.s.h., która zobowiązuje - na mocy umowy spółki - jej udziałowców do świadczeń niepieniężnych, które nie stanowią dziś podstawy do opłacania składki zdrowotnej. Czas pokaże jak długo to rozwiązanie będzie realną alternatywą rozliczania wynagrodzeń udziałowców. Nie wiadomo także, czy i jak długo te tytuły pozostaną poza pełnym „ozusowaniem”, który to temat (równoległe do umów zlecenia) wraca cyklicznie.

Równoległe do analizowania alternatywnych możliwości wynagradzania udziałowców, Polski Ład wprowadza pojęcie tzw. **ukrytej dywidendy**, które od 2023 roku może dość znacząco wpłynąć na przestrzeń współpracy udziałowców, ich podmiotów, podmiotów z nimi powiązanych ze spółkami, których są właścicielami. Jak ustawa z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. 1992 Nr 21 poz. 86 z późn. zm.) - dalej ustawa o CIT definiuje „ukryte dywidendy”? Wskazuje, że określone koszty stanowią „ukrytą dywidendę” jeżeli (art. 16 ust. 1d i 1e):



- wysokość tych kosztów lub termin ich poniesienia w jakikolwiek sposób są uzależnione od osiągnięcia zysku przez podatnika lub wysokości tego zysku  
lub
- racjonalnie działający podatnik nie poniósłby takich kosztów lub mógłby ponieść niższe koszty w przypadku wykonania porównywalnego świadczenia przez podmiot niepowiązany w rozumieniu art. 11a ust. 1 pkt 3 z podatnikiem, przy czym przy określaniu wysokości tych kosztów przepisy art. 11c i art. 11d stosuje się odpowiednio  
lub
- koszty te obejmują wynagrodzenie za prawo do korzystania z aktywów, które stanowiły własność lub współwłasność wspólnika (akcjonariusza) lub podmiotu powiązanego ze wspólnikiem (akcjonariuszem) przed utworzeniem podatnika.

Jednocześnie na mocy art. 16 ust. 1e ustawy o CIT „Przepisów ust. 1d pkt 2 i 3 nie stosuje się w przypadku, gdy suma poniesionych w roku podatkowym przez podatnika kosztów stanowiących ukrytą dywidendę na podstawie tych przepisów, jest niższa niż kwota zysku brutto w rozumieniu przepisów o rachunkowości, uzyskanego w roku obrotowym, w którym koszty te zostały uwzględnione w wyniku finansowym podatnika”.

Interpretacja ww. zapisów w wielu aspektach może budzić wątpliwości. Jednakże można wnioskować, że o ile wynagrodzenia na rzecz podmiotów powiązanych będą oparte na cenach rynkowych i nie będą odnoszone do zysku spółki (jak np. procent od zysku), to powinny być zaliczane do zwykłych kosztów uzyskania przychodów.

## NOWY ŁAD. CO ZMIENI SIĘ DLA KUPUJĄCYCH I SPRZEDAJĄCYCH?

Niezależnie od skutków Polskiego Ładu, zmiany – które dziś dokonują się na rynku – można już otwarcie nazwać przełomowymi. Mówi się o kolejnej bańce cenowej na rynku nieruchomości i abstrahując od naszej indywidualnej oceny realności przedstawianych przez ekspertów prognoz – dość gwałtowny wzrost cen stał się faktem.

Sprzedający nieruchomości dziś zastanawiają się, czy już sprzedawać, czy jeszcze czekać, aż uzyskają lepszą cenę?

Kupujący nadal szukając okazji, rozważają nie tylko optymalny moment na zakup, ale i wybierają relatywnie najlepszą (najtańszą) formę jego sfinansowania. I tu nie można pominąć sygnalizowanego już wcześniej aspektu rosnących stóp procentowych, relatywnie droższych i mniej dostępnych kredytów, z dalszymi niepokojącymi prognozami wzrostów obciążeń związanych z kredytowaniem. To rodzi niepewność i niewątpliwie wpływa wprost na skłonność (a w wielu przypadkach i zdolność po prostu) do inwestycji.



Nie bez znaczenia jest także dostępność ofert, tak z rynku wtórnego, jak i pierwotnego. O ile te pierwsze cechuje duża różnorodność w kształtowaniu się cen zależnie od poszukiwanych cech nieruchomości, o tyle te drugie w dużej mierze ogranicza dostępność (niekiedy lata oczekiwania na nieruchomość) i niestabilność cen (zmienność oferty deweloperów).

Jak zawsze w takich okolicznościach rynkowych – decyduje indywidualna sytuacja tak sprzedającego, jak i kupującego nieruchomości. Jak jednak Polski Ład może wpłynąć na te decyzje? Przyjrzyjmy się kilku wybranym istotnym okolicznościom wyznaczającymi pewne ramy działania na tym rynku.

### Sprzedający nieruchomość

W kontekście sprzedaży nieruchomości istotne znaczenie mieć będzie, czy sprzedaż następuje w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, czy też z majątku prywatnego (wspólnego małżonków lub osobistego). Wszystkie okoliczności, też te związane z analizą momentu i skutków nabycia nieruchomości (kwestie podatku dochodowego, VAT), mogą okazać się kluczowe dla oceny skutków zbycia w przestrzeni funkcjonowania Polskiego Ładu.

I tak, **dla sprzedających nieruchomości w ramach działalności gospodarczej** rozważyć trzeba będzie przede wszystkim dodatkowy skutek – zmienionych Polskim Ładem – regulacji dotyczących składki zdrowotnej (tu: uwaga na sygnalizowane **wątpliwości z rozliczeniem różnic remanentowych na przełomie 2021/2022**).

Z kolei **dla sprzedających osób fizycznych** – znaczenie mieć będzie forma opodatkowania. Od 2023 r. wyłącznie jako przychód opodatkowany ryczałtem (tu: stawka 10 proc. por. art. 12 ustawy z dnia 20.11.1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz. U. 1998 nr 144 poz. 930 z późn. zm. - dalej „ustawa o ryczałcie”).

Także znaczenie mieć będzie zmiana regulacji w art. 21 ustawy z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (dz. U. 1991 Nr 80, poz. 350 z późn. zm.), który to przepis uzupełniono o ust. 30a, rozszerzając tym samym możliwość rozliczenia wydatków związanych ze spłatą kredytów i pożyczek (i odsetek od nich) w ramach tzw. ulgi mieszkaniowej także na zbywaną nieruchomość. Dodatkowo Minister Finansów doprecyzował w interpretacji ogólnej katalog wydatków na cele mieszkaniowe, rozszerzając je m.in. o zakup i instalację kuchenki, okapu, mebli na wymiar czy oświetlenia.

### Kupujący nieruchomość

Kupujący, zapoznawszy się z regulacjami Polskiego Ładu, już dziś powinien rozważyć i analizować skutki zakupu nieruchomości przez pryzmat celu, w jakim jest ona nabywana i ew. potencjalnych skutków jej zbycia.





Nabywając nieruchomość w ramach działalności gospodarczej, aktualnie znaczenie mieć będzie, czy to nieruchomość z przeznaczeniem usługowym czy mieszkalnym. Ta druga bowiem, jak wspomniano, pozbawiona będzie możliwości amortyzowania. Z kolei nabywający nieruchomość prywatnie swoje decyzje powinien uzależnić od celu, w jakim nabywa (do obrotu, wynajmu, czy też realizując własne potrzeby mieszkaniowe).

W przypadku wynajmu nieruchomości Polski Ład ograniczył możliwość opodatkowania wynajmu jedynie do ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych (stawka 8,5 proc. przychodu do 100 tys. zł przychodu z tytułu wynajmu, 12,5 proc. przychodu od nadwyżki ponad kwotę 100 tys. zł - por. art. 12 ustawy o ryczałcie).

Kupujący muszą liczyć się także z zapowiedziami rządzących odnośnie wprowadzenia dodatkowych obciążeń. Jedne z ostatnich komunikatów przedstawicieli Ministerstwa Rozwoju i Technologii ujawniają, że planowana jest nowa forma opodatkowania nabywanych nieruchomości w celach inwestycyjnych, tj. takich, które pozostają niezamieszkałe, nie są wynajmowane, a przez ich właścicieli utrzymywane są wyłącznie w celu wzrostu wartości i sprzedaży z dużym zyskiem.

Pojawiają się tym samym informacje dotyczące możliwego wprowadzenia „**podatku od pustostanów**”, czy dodatkowych obciążeń podatkowych dla tzw. **flipperów**, którzy szukając okazji szybkiego zarobku, kupują tańsze mieszkania (często remontują, istotnie podnosząc ich wartość) i sprzedają je z dużym zyskiem.

Z kolei analizując realne ryzyko wprowadzenia **taksy katastralnej**, tj. podatku od wartości nieruchomości, można - w ślad za tegorocznymi zapewnieniami Ministerstwa Finansów - wnioskować, że rozwiązanie to jest nadal przedmiotem rozważań, jednak dalekie jest od wprowadzenia.

Reasumując - z przykrością muszę stwierdzić, że Polski Ład bardziej niż otwiera możliwości przed rynkiem, skazuje go aktualnie na niepewność i decyzyjną tułaczkę. Wprowadzane regulacje są niejasne, w swojej istocie przybierają opresyjny wymiar, a co najgorsze, podkopują zaufanie do Państwa. Budują bowiem klimat nie tylko niepewności, co swoistej demotywacji do produktywnego działania.

Im bardziej jesteś bowiem przedsiębiorczy, tym mocniej odczuwasz negatywne skutki nowych regulacji (przysłowiowo: „dostajesz po kieszeni”). A wyjątkowo niepokojące jest to, że ci, którzy najbardziej potrzebują wsparcia i poczucia bezpieczeństwa, najdotkliwiej odczują skutki „reformy”, jeśli ta nie doczeka się tak już dziś wnioskowanych i oczekiwanych zmian. ■

**30 tys. zł**

Podwyższona kwota  
wolna od podatku.

# STAWKI PODATKU OD NIERUCHOMOŚCI W 2022 R.





Wioleta Szczudlińska  
Autorka artykułu

Podatek od nieruchomości to należność, którą płać właściele, użytkownicy wiczyści oraz samoistni posiadacze. Jego wysokość określa co roku uchwała rady gminy, uwzględniając maksymalne granice stawek, które wynikają z ustawy o podatkach i opłatach lokalnych. Ile zapłacimy w 2022 r.?

## PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI – PRZEPISY

Obowiązek uiszczania podatku od nieruchomości nakłada Ustawa o podatkach i opłatach lokalnych z 12 stycznia 1991 r. Określa ona też maksymalne stawki. Niemniej jednak przepisy uwzględniają coroczną ich korektę, dostosowaną do aktualnej sytuacji ekonomicznej. Waloryzacja następuje poprzez rozporządzenie Ministra Finansów, który określa nowe maksymalne stawki podatku na podstawie wskaźnika cen towarów i usług za pierwsze półrocze danego roku, ogłaszanego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego.

Trzeba pamiętać, że podatek od nieruchomości jest daniną lokalną, co oznacza, że jej ostateczną wysokość ustalają samorzady. Jednak wysokość podatku nie może przekroczyć maksymalnych stawek określonych w rozporządzeniu. Jako że stanowi on dochód samorządów, zdecydowana większość z nich uchwała poziom podatku równy z ustawowym.

## STAWKI PODATKU OD NIERUCHOMOŚCI W 2022 R.

W Dzienniku Urzędowym Monitor Polski z 2021 r. pod poz. 724 opublikowano obwieszczenie Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z 22.7.2021 r. w sprawie górnych granic stawek kwotowych podatków i opłat lokalnych na rok 2022.

Maksymalne stawki podatku od nieruchomości w 2022 r. wynoszą:

- budynki mieszkalne – 0,89 zł za 1 m<sup>2</sup>;
- obiekty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz budynki mieszkalne lub ich części zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej – 25,74 zł za 1 m<sup>2</sup>;
- budynki zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym – 12,04 zł za 1 m<sup>2</sup>;
- budynki związane z prowadzeniem działalności związanej ze świadczeniami zdrowotnymi – 5,25 zł za 1 m<sup>2</sup>;
- budynki pozostałe – 8,68 zł za 1 m<sup>2</sup>;
- budowle – 2 proc. wartości;
- związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, bez względu na sposób zakwalifikowania w ewidencji gruntów i budynków – 1,03 zł za 1 m<sup>2</sup>;



- grunty pod wodami stojącymi lub płynącymi – 5,17 zł za 1 ha;
- grunty pozostałe – 0,54 zł za 1 m<sup>2</sup>;
- obszary niezabudowane objęte planem rewitalizacji, dla których miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego przewiduje przeznaczenie pod zabudowę mieszkaniową, usługową albo zabudowę o przeznaczeniu mieszanym – 3,40 zł za 1 m<sup>2</sup>.

Mieszkańcy nowych osiedli będą również musieli zapłacić podatek za wykupione miejsca garażowe. Stawka zależy od statusu prawnego miejsca garażowego. Jeśli jest to wydzielony lokal z osobną księgą wieczystą, to podlega stawce jak za budynki pozostałe. Natomiast kiedy przynależy do lokalu mieszkalnego, to podatek wynosi tyle, co za budynek mieszkalny.

## W JAKI SPOSÓB MOŻNA ZAPŁACIĆ PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI?

Obowiązek podatkowy powstaje z pierwszym dniem miesiąca następującego po miesiącu, w którym podatnik nabył prawo do nieruchomości (prawa własności, samoistnego posiadania, wieczystego użytkowania albo posiadania zależnego). Z kolei kiedy własność jest związana z budową nieruchomości, obowiązek uiszczenia opłat powstaje 1 stycznia roku następującego po roku, w którym budowa została zakończona albo w którym rozpoczęto użytkowanie obiektu przed jej ostatecznym wykończeniem.

Osoby fizyczne mogą uiścić opłatę w czterech proporcjonalnych ratach w terminach do: 15 marca, 15 maja, 15 września i 15 listopada danego roku podatkowego.

Natomiast osoby prawne i jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej płacą za nieruchomości w ratach do 15 dnia każdego miesiąca. W przypadku, gdy całoroczna suma nie przekracza 100 zł, podatnik musi zapłacić należność jednorazowo w terminie pierwszej raty. ■

**0,89 zł za 1 m<sup>2</sup>**

Maksymalna stawka podatku od budynku mieszkalnego.



# AKADEMIA EKSPERTÓW NIERUCHOMOŚCI

KONFERENCJA BRANŻOWA  
DLA POŚREDNIKÓW NIERUCHOMOŚCI



MICHAŁ STANEK



DAWID MARECKI



MARCIN DROGOMIRECKI



BOGDAN SOSNOWSKI



IZA MIKS-KOŻUCHOWSKA



GRZEGORZ GRABOWSKI

**5 MARCA 2022**  
**WARSZAWA**



**BILETY JUŻ OD 615 ZŁ**

**KUP BILET**



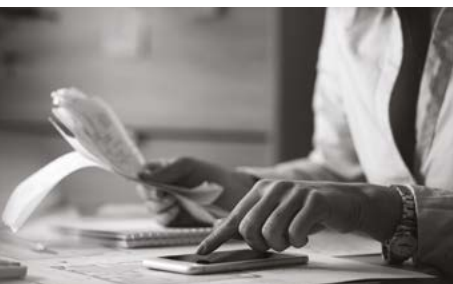
**ALEH TUR**

**SERDECZNIE ZAPRASZAM! ALEH TUR**





# PROWADZENIE WŁASNEGO BIURA NIERUCHOMOŚCI – JAK ZACZAĆ?



Wioleta Szczudlińska  
Autorka artykułu



DOMINIKA  
DĄBROWSKA



ALEH  
TUR

Rynek nieruchomości w każdym segmencie notuje wzrosty. Rosną ceny oraz liczby budynków oddanych do użytkowania, a także wydanych pozwoleń na budowę. Nic więc dziwnego, że zawód pośrednika kusi wielu ludzi. Jednak prowadzenie własnego biura to nie jest łatwy biznes. Od czego zacząć? Na co trzeba się przygotować?

## ZAWÓD POŚREDNIK – WYMAGANIA FORMALNE

Obecnie agentem nieruchomości albo zarządcą nieruchomości może zostać każdy. Nie trzeba skończyć żadnego specjalnego kierunku studiów, a nawet mieć wykształcenia wyższego. Jedynym formalnym wymaganiem jest wykupienie ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. OC ma chronić klientów przed szkodami wyrządzonymi przez przedsiębiorcę w związku z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami. Taka sytuacja powstała po wejściu w życie z początkiem 2014 r. ustawy deregulacyjnej, która zlikwidowała obowiązek posiadania licencji zawodowej. Tym samym kandydaci do zawodu pośrednika nie muszą już kończyć kierunkowych studiów i zdawać egzaminu zawodowego.

Aby utrzymać zaufanie do pośredników oraz wysoki poziom obsługi, największe organizacje zrzeszające regionalne stowarzyszenia wprowadziły własne licencje i rejestry pośredników. Organizacje również prowadzą kursy i szkolenia, które podnoszą kwalifikacje agentów. Skoro licencje ani kursy nie są obowiązkowe, to czy warto w nie inwestować?

” Oczywiście, że trzeba się szkolić! Kursy dają ogromną dawkę wiedzy z wielu dziedzin – czy to z prawa, czy z zakresu marketingu. Ja jeździłam na różne konferencje, zanim zostałam agentką

– wyjaśnia Dominika Dąbrowska, pośrednik nieruchomości, właścicielka firmy Dominika Dąbrowska Consulting.

” Ja uznaję zasadę, że jeśli decyduję się rozpocząć jakieś działanie, to chcę to robić dobrze. Dlatego najpierw zdobyłem wiedzę, potem praktykę, a dopiero na końcu zacząłem działać. Ważnym elementem w drodze do stworzenia swojego biura jest praktyka. Przyglądając się różnym transakcjom w biurach nieruchomości, uczymy się, jak unikać błędów oraz rozwiązywać problemy

– opowiada Aleh Tur, licencjonowany zarządca i pośrednik, właściciel warszawskiej agencji Tur Nieruchomości.

## JAKĄ FORMĘ DZIAŁALNOŚCI WYBRAĆ?

Prowadzenie własnego biura nieodzownie łączy się z wyborem formy działalności gospodarczej.

” Z moich obserwacji wynika, że najczęściej osób zaczyna od prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej. Jest to najprostsza i najszybsza forma do założenia. Wiele osób decyduje się również na utworzenie spółki, ponieważ nie każdy chce od razu działać w pojedynkę.

– wyjaśnia Aleh Tur.



Pośrednicy prowadzący działalność gospodarczą mogą współpracować z innymi biurami, podpisując umowę agencyjną. Wtedy po prostu przedsiębiorca wystawia firmie fakturę za usługę pośrednictwa, a tą ją opłaca. Agentowi pozostaje samodzielne rozliczenie się z osiągniętych w ten sposób przychodów.

Przy podejmowaniu decyzji o formie prowadzenia działalności trzeba wziąć pod uwagę zasady określające ich funkcjonowanie: jednoosobowe działalności gospodarcze oraz spółki cywilne reguluje kodeks cywilny; spółki osobowe i kapitałowe – przepisy kodeksu spółek handlowych. Do tego JDG i spółkę cywilną należy zarejestrować w rejestrze Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG), pozostałe formy w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez sądy rejonowe właściwe ze względu na lokalizację siedziby spółki.

Pośrednik musi również wybrać, czy chce być czynnym płatnikiem VAT. Na początku przedsiębiorca może skorzystać ze zwolnienia podmiotowego z VAT ze względu na osiągnięty przychód, który nie może przekraczać 200 tys. złotych rocznie.

## UBEZPIECZENIE POŚREDNIKA – JAK WYSOKIE WYBRAĆ?

Pośrednik ma obowiązek wykupienia polisy OC, co wynika z ustawy o gospodarce nieruchomościami. Co ważne ubezpieczeniem są objęte też osoby pracujące pod jego nadzorem.

Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 26 kwietnia 2019 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pośrednika w obrocie nieruchomościami polisa nie obejmuje zdarzeń:

- polegających na uszkodzeniu, zniszczeniu lub utracie rzeczy ubezpieczonego najbliższym członkom rodziny;
- polegających na zapłacie kar umownych;
- powstałych wskutek działań wojennych, rozruchów i zamieszek, a także aktów terroru.

Przepisy określają też minimalną sumę gwarancyjną ubezpieczenia OC, która wynosi równowartość w złotych 25 tys. euro. Kwotę ubezpieczenia ustala się przy zastosowaniu średniego kursu euro ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski po raz pierwszy w roku, w którym umowa ubezpieczenia OC została zawarta. Umowy są zawierane na 12 miesięcy. Kwota rocznej składki w pakiecie podstawowym wynosi ok. 300-400 zł.

**”** *Ja mam dwa rodzaje ubezpieczeń. Pierwsze to obowiązkowe OC, drugie to ubezpieczenie działalności gospodarczej. W sumie dają one kwotę znacznie wyższą niż przewidziane w ustawie minimum*

– mówi Dominika Dąbrowska

**”** *Przy wyborze sumy polisy warto przeanalizować wartość przeprowadzonych transakcji. Jeśli obracamy nieruchomościami o znacznej wartości, trzeba też kupić odpowiednio wysokie ubezpieczenie*

– zaznacza Aleh Tur.



## BIURO FIRMOWE – CZY JEST POTRZEBNE?

” *To czy biuro fizycznie jest potrzebne, w dużej mierze zależy, z jakimi klientami pracujemy. Kiedy zajmujemy się głównie sprzedażą mieszkań, to najczęściej spotykamy się w lokalach klientów. Natomiast kiedy pracujemy z klientem kupującym lub firmami to biuro jest przydatne*

– wyjaśnia Dominika Dąbrowska.

” *Klienci bardzo często weryfikują nas, pośredników, sprawdzając, czy mamy siedzibę i gdzie przyjmujemy gości. Wielu osobom daje to poczucie bezpieczeństwa, że firma zaraz nie zniknie, tylko można do niej przyjść i osobiście porozmawiać z agentem. Pamiętajmy, że są różni klienci. Na przykład ci starsi lubią po prostu przyjść do biura i osobiście załatwić sprawę*

– tłumaczy Aleh Tur.

Jeśli już decydujemy się na otwarciu biura, należy bardzo dokładnie przeanalizować jego lokalizację. Najlepszym miejscem jest lokal przy ruchliwej ulicy albo przystanku komunikacji publicznej. Wtedy w witrynach okien można umieścić oferty, których zadaniem jest po pierwsze sprzedanie danej nieruchomości, po drugie wzbudzenie zainteresowania potencjalnych klientów i zachęcenie ich do wejścia.

Zasadniczo biuro powinno przynosić zyski. Jednak musimy też liczyć się z wydatkami. Koszty utrzymania lokalu ponosimy co miesiąc, niezależnie od dochodów. Pośrednik to osoba, która praktycznie cały czas jest w ruchu, zatem należałoby zatrudnić pracownika, aby biuro nie było zamknięte. Ktoś powinien odbierać telefony i obsłużyć klientów, którzy do niego wejdą. Więc posiadanie lokalu firmowego to duży comiesięczny wydatek, szczególnie dla początkującego agenta.

## NIEZBĘDNE UMOWY – JAK ZDOBYĆ ODPOWIEDNIE WZORY

Jak współpracujemy z biurem, to ono zapewnia nam pakiet umów. Jednak kiedy pracujemy na własny rachunek, to sami musimy zadbać o poprawność dokumentów.

” *Nie wyobrażam sobie ściągnięcia wzorów z internetu. Praca pośrednika to bardzo poważna działalność, ponieważ ludzie powierzają nam często cały majątek. Zatem umowy muszą być poprawnie skonstruowane i sprawdzone przez prawnika*

– przekonuje Dominika Dąbrowska.

Warto dodać, że oprócz umowy pośrednictwa wraz z odpowiednimi zgodami, agent jest zobowiązany do przestrzegania RODO oraz wdrożenia procesów związanych z ustawą o Przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu – w skrócie nazywaną AML. Polityka RODO, czyli ochrony danych osobowych, ma zapewnić bezpieczeństwo danych



klientów oraz uświadomić im, na co się zgadzają i jakie mają prawa. Aby działać zgodnie z przepisami, pośrednik powinien mieć komplet dokumentów informujących klienta kto i w jaki sposób będzie przetwarzał jego dane. Złożenie pod nimi podpisu jest jednoznaczne z akceptacją. Kary za nieprzestrzeganie RODO są dotkliwe i mogą wynieść do 20 mln euro bądź do 4 proc. całkowitego rocznego obrotu przedsiębiorstwa z poprzedniego roku obrotowego.

Do przestrzegania AML obliuguje pośredników nowelizacja ustawy o AML z kwietnia 2021 r. Zadaniem agentów wynikającym z przepisów jest identyfikacja i ocena ryzyka związanego z praniem pieniędzy i finansowaniem terroryzmu. Analiza musi być zapisana w formie papierowej albo elektronicznej. Do tego właściciel biura musi przygotować wewnętrzny regulamin oraz dokładne procedury postępowania. Za nieprzestrzeganie przepisów grozi m.in. 1 mln euro kary oraz 5 lat pozbawienia wolności.

Jak widać działanie zgodnie z prawem, wymaga współpracy z doświadczonym prawnikiem.

## GRONO WSPÓŁPRACOWNIKÓW

Praca pośrednika wymaga nawiązania wielu kontaktów. Wspominaliśmy już o radcy prawnym, który przygotowuje umowy, z kim jeszcze należy nawiązać przyjacielskie relacje?

*”Dobry doradca finansowy albo księgowy przyda się nie tylko pośrednikowi, ale i będzie w stanie doradzić klientowi. Poza tym warto zdobyć kontakt do tzw. złotej rączki. Może się zdarzyć, że mamy sprzedać mieszkanie, w którym trzeba dokonać szybkich napraw. Właściciel mieszka daleko, a pośrednik zostaje z problemem i kluczami. Wtedy zaufana firma jest w stanie szybko wszystko naprawić*

- wyjaśnia Aleh Tur.

*”Ja regularnie współpracuję z osobami zajmującymi się inspekcjami technicznymi domów. Ekspert towarzyszy klientowi i mi w oglądaniu nieruchomości i pomaga obiektywnie ocenić dom, zanim klient złoży ofertę zakupu. Do obsługi transakcji przydają się też kontakty do notariuszy oraz firm pomagających w przeprowadzkach*

- zdradza Dominika Dąbrowska.

Pośrednik powinien też współpracować z homestagerem, który przygotowuje nieruchomość do sprzedaży; fotografem i operatorem drona – aby w ofercie zamieścić profesjonalne zdjęcia; architektem wnętrz i krajobrazu oraz wieloma innymi specjalistami.

## STRATEGIA MARKETINGOWA – W CO INWESTOWAĆ?

Początkujący właściciel biura nieruchomości może mieć problem z określeniem, gdzie się powinien reklamować. Poza tym nie każda firma na starcie ma duże zasoby finansowe.





” W dzisiejszych czasach nie wyobrażam sobie, aby biuro nieruchomości nie miało własnej strony internetowej. Jest to miejsce, w którym pokażemy: kim jesteśmy, jakie szkolenia odbyliśmy i co sprzedajemy. Jednym zdaniem zbudujemy zaufanie. Na przykład na Morizon.pl można zrobić wizytówkę agenta, gdzie są wszystkie dane biura – to bardzo uwiarygadnia pośrednika

– wyjaśnia Dominika Dąbrowska.

Budować markę osobistą można również poprzez funkcjonowanie w social mediach. Ludzie bardzo chętnie oglądają triki zakupowe albo kulisy pracy. W ten sposób pośrednik może pokazać szerokiemu gronu swoją wiedzę i kompetencje.

Poza autopromocją pośrednik musi zainwestować w promocje swoich ogłoszeń. Przede wszystkim powinien wypromować je w social mediach, serwisach nieruchomościowych oraz pokazać na swojej stronie internetowej. Trzeba pamiętać, że klient nie szuka najpierw doradcy, tylko oferty. Dopiero gdy ją znajdzie, zwróci się do tego, kto ją sprzedaje. I tutaj trzeba troszczyć się o to, aby prezentowane pozycje były zawsze aktualne. W innym przypadku klient się zirytuje i może już do nas nie wrócić.

” Wydatki na marketing powinny zależeć od tego, co oferujemy. Inne wydatki będą, kiedy sprzedajemy zabytkowy dwór, a inne w przypadku mieszkania w bloku. Reklameę trzeba zrobić tam, gdzie jest nasz klient

– stwierdza Aleh Tur.

Innym rodzajem promocji jest podbijanie ofert w serwisach ogłoszeniowych.

” Pośrednik powinien się zastanowić, jakie nieruchomości wymagają wsparcia marketingowego, a które same w sobie są na tyle atrakcyjne, że nie trzeba w nie inwestować. Dokładna analiza i mądre zarządzanie ofertami pozwoli na racjonalne wydawanie środków

– podkreśla Dominika Dąbrowska.

Nie wolno też zapominać o dobrych relacjach z każdym klientem. Pozytywna opinia sprawia, że za jakiś czas ludzie będą nas polecać swoim znajomym, a ci innym. Rekomendacje można umieszczać na stronie internetowej biura, w wizytówkach Google albo w social mediach. Dlatego po zakończonej pomyślnie transakcji koniecznie należy poprosić klienta o wystawienie opinii.

## UMOWA NA WYŁĄCZNOŚĆ CZY ZWYKŁA?

Na rynku nieruchomościowym istnieją dwa rodzaje umów:

- zwykła – kiedy to klient chce korzystać z usług wielu pośredników;
- na wyłączność, czyli strony podpisują dokument, w którym to dany pośrednik dostaje gwarancję, że tylko on może przeprowadzić klienta przez cały proces sprzedaży nieruchomości.



” Praca z ofertą na wyłączność jest to działanie na zamkniętej puli ofert, gdzie pośrednik zna potrzeby klienta. Poza tym w umowie deklaruje się, że weźmie daną nieruchomość do sprzedaży

- mówi Dominika Dąbrowska.

” Z drugiej strony część klientów nie chce podpisać umowy na wyłączność, choć wiedzą, że w ten sposób zamykają sobie drogę do promocji ich nieruchomości. Poza tym nie możemy takich ofert dodać do systemu MLS, bo jest to niezgodne z regulaminem

- opowiada Aleh Tur.

System MLS jest to program wymiany ofert na wyłączność pomiędzy współpracującymi ze sobą biurami nieruchomości. W ten sposób agenci mogą poszerzyć swoje portfolio i zaoferować klientom takie mieszkania albo domy, które nie są powszechnie dostępne. ■

**25 tys. euro**

Minimalna suma gwarancyjna ubezpieczenia OC agenta nieruchomości.



**Filip Wierzchowski**

Właściciel biura EverBest Nieruchomości

Wiceprezes Zarządu WSPON

**SPRZEDAŻ MIESZKANIA  
Z UMOWĄ NA WYŁĄCZNOŚĆ  
- WYWIAD**



z Filipem Wierzchowskim  
rozmawia Wioleta Szczudlińska

Na rynku nieruchomości pośrednik z klientem podpisuje tzw. umowę zwykłą albo z klauzulą wyłączności. Ta ostatnia oznacza, że wybrany agent jako jedyny reprezentuje właściciela nieruchomości. O tym, jakie są korzyści takiego rozwiązania dla każdej strony rozmawiamy z Filipem Wierzchowskim, licencjonowanym pośrednikiem, właścicielem biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami „EverBest Nieruchomości” oraz Wiceprezesem Zarządu WSPON.

## DLACZEGO UMOWA NA WYŁĄCZNOŚĆ JEST LEPSZYM WYBOREM DLA POŚREDNIKA NIŻ TZW. UMOWA ZWYKŁA?

Jest ona lepsza z bardzo prostego powodu, ponieważ agent ma pewność, że jeśli przyłoży się maksymalnie do obsługi takiej transakcji i doprowadzi do jej pomyślnej finalizacji, dostanie swoje wynagrodzenie. Natomiast przy umowach zwykłych jest diametralnie inna sytuacja. W tym przypadku agent może się nabiegać, podjąć różne działania, poświęcić dużo czasu na pokazywanie nieruchomości, a i tak nie być uczestnikiem transakcji, a w konsekwencji nie dostać swojej prowizji. To jest podstawowa różnica. Trzeba pamiętać, że agent pracujący na umowie otwartej jest jednym z wielu.

Chciałabym podkreślić, że podczas 22 lat pracy w tym zawodzie mój rekord to 51 umów, co oznacza, że dotarłem do właściciela mieszkania w momencie, kiedy on miał już podpisanych 51 umów zwykłych.

Kolejnym argumentem za tym, że umowa na wyłączność jest lepsza dla pośrednika, jest fakt, że ma on jasno określony priorytet. Umowa z klauzulą wyłączności oznacza dla nas przejęcie odpowiedzialności za powodzenie sprzedaży i obliguje do tego, abyśmy dołożyli wszelkich staranności do działań oraz użyli wszystkich dostępnych narzędzi, które doprowadzą do skutecznej sprzedaży nieruchomości.

Z drugiej strony mamy finanse i efektywność. Istnieje wiele statystyk pokazujących, jak skutecznie sprzedajemy oferty. Jedna z nich mówi o tym, że przy umowach zwykłych udaje się sprzedać co dziesiątą nieruchomość. Niektóre dane z analiz pokazują jeszcze gorsze wyniki. Zatem jest to bardzo nieefektywne rozwiązanie. Przy umowach na wyłączność, kiedy to agent ma w ofercie nieruchomości z danego rejonu, to jego skuteczność wzrasta nawet do 80-90 proc. Umowa otwarta wprawdzie nie generuje specjalnie dużych nakładów bezpośrednich na promocję danej oferty, ale ogólnie zabiera dużo czasu, przy czym agent nie ma pewności czy to jemu uda się doprowadzić transakcję do końca. Zatem nie może zaplanować przyszłych przychodów.



## WSPOMINAŁ PAN O KLIENCIE, DLA KTÓREGO BYŁ PAN 52 AGENTEM – JAK SKOŃCZYŁA SIĘ TA HISTORIA?

Tak, ta sytuacja była absurdalna. Nad ofertą w teorii pracowała cała rzesza ludzi, a tak naprawdę podobno tylko 2 agentów starało się coś zrobić i przyprowadzali potencjalnych klientów, tymczasem nieruchomość wciąż była niesprzedana. Mało tego właściciel stworzył tylko dla niej osobną stronę internetową, która miała wygenerować sprzedaż. I w momencie, w którym się spotkaliśmy, on oczywiście przywitał mnie jako tego 52 agenta i powiedział, że ma dla mnie tylko jeden przekaz: żadnej umowy na wyłączność. W tym momencie zaciekał mnie, skąd pomysł na tylu agentów? Zatem zadałem pytanie, dlaczego właściwie jest na „nie”? I znów jak sobie porozmawialiśmy szczerze, co jest dobrego albo złego w tej umowie z klauzulą wyłączności, jakie są jego obawy i doszliśmy do związku, że trzeba zmienić sposób sprzedaży, a właściciel zdecydował się poprzednie umowy po prostu rozwiązać, jednocześnie powierzając całokształt działań sprzedażowych jednemu, zaangażowanemu pośrednikowi.

Czasem właśnie wydaje się klientom, że im więcej podpisanych umów z agentami, tym lepiej, a to niestety tak nie działa. Ponieważ o sukcesie decyduje jakość, a nie ilość. Ten właściciel powiedział mi, że jego zdaniem im więcej agentów pracuje nad ofertą nieruchomości, tym większe jest prawdopodobieństwo jej sprzedaży. W tym momencie wytłumaczyłem mu, że właśnie nie, że pośrednicy są zdemotywowani, są poniekąd dla siebie konkurencją i zrobił się bałagan informacyjny. Oglądając oferty w internecie, nikt już tak naprawdę nie wiedział, kto jest za nią odpowiedzialny, kto się nią opiekuje i czy jest ona w ogóle aktualna. Do tego klienci interesujący się ogłoszeniem często się dublowali. Zapytałem się go, dlaczego w takim razie nie podpisał umowy ze stoma osobami? Popchnąłem go w kierunku absurdu, aby zrozumiał, do czego taka sytuacja doprowadziła. W końcu podpisaliśmy umowę z klauzulą wyłączności.

## TO RÓWNIEŻ LEPSZA OPCJA DLA WŁAŚCICIELI NIERUCHOMOŚCI – DLACZEGO?

Od razu trzeba powiedzieć, że umowa na wyłączność opiera się na zasadzie „win-win”. Tutaj wygrywa pośrednik, bo dostaje swoje wynagrodzenie oraz klient, ponieważ skutecznie sprzedał swoją nieruchomość. Przy umowie na wyłączność właściciel dostaje osobę, która tak naprawdę odpowiada za sukces albo porażkę sprzedażową. W przypadku zwykłej umowy – odpowiedzialność ta się rozmywa. Jedynym „winnym” pozostaje właściciel, który wybrał taki rodzaj współpracy. Poza tym podpisanie wielu umów wprowadza bałagan. Często ta sama nieruchomość pojawia się na kilku serwisach, kto inny ją umieszcza, w ogłoszeniach do tej samej oferty są różne ceny, opisy, a nawet piętro, rok budowy albo metraż. Można powiedzieć, większość z tych – powiedzmy 30 – agentów, nie stara się za bardzo. Bo i jaką mają motywację? Zatem potencjalny kupiec może być zdezorientowany. Do tego zacznie się zastanawiać, co jest nie tak z tą nieruchomością, skoro tyle firm ją reklamuje, a ona ciągle jest widoczna w sieci i nikt jej nie kupuje.





Z kolei agent pracujący na umowie na wyłączność staje się niejako menadżerem projektu. Jest w pełni odpowiedzialny za podjęte działania. W jego gestii leży m.in. przygotowanie profesjonalnej oferty, zrobienie zdjęć albo video, home stagingu albo wirtualnego spaceru. W przypadku porażek, których nie jest za wiele, właściciel może takiego agenta rozliczyć z tych czynności. Poza tym znacznie łatwiej jest przeprowadzić analizę i zauważyć gdzie i jaki popełniono błąd, co poprawić, co zmienić lub co dodać do działań reklamowych czy sprzedażowych.

Wreszcie – agent współpracuje z innymi biurami i ma możliwość przedstawienia im oferty. Co za tym idzie, zyskuje ona faktycznie szersze grono odbiorców i większe szanse sprzedaży. Jednym z narzędzi, jakim dysponują pośrednicy jest system MLS. Jest to unikalne narzędzie sprzedażowe, do którego mają dostęp wyłącznie pośrednicy, a umieszczane są w nim tylko oferty na wyłączność. Stąd po chwili każdy użytkownik MLS ma do niej dostęp. A to jest ogromna sieć sprzedaży. Czyli de facto podpisując umowę z klauzulą wyłączności właściciel „zatrudnia” swojego specjalistę do spraw sprzedaży jego nieruchomości, który w ramach uregulowanej i wspartej technologią współpracy pomiędzy pośrednikami koordynuje prezentowanie oferty klientom innych biur nieruchomości.

## ZATEM MOŻNA POWIEDZIEĆ, ŻE UMOWA NA WYŁĄCZNOŚĆ DAJE WIĘCEJ KORZYŚCI KLIENTOWI?

Zgadza się. Kiedyś zastanawiałem się na tym zagadnieniu i wypisałem wszystkie korzyści po stronie pośrednika i po stronie klienta. Szczerze powiem, że znalazłem profity po każdej z nich. Jednak moim zdaniem znacznie więcej korzyści otrzymuje klient. Po pierwsze sprzedający płacą podobne wynagrodzenia przy każdym rodzaju umowy. Przy czym przy umowie zwykłej nie dostają zbyt wiele, ponieważ jest to tylko ogólna deklaracja działań sprzedażowych z myślą przewodnią „dołożę należytej staranności”, więc do końca nie wiadomo co znaczy. A przy umowie na wyłączność są zapisane konkretne działania. Klient ma pewność, że pośrednik, jeśli chce dostać wynagrodzenie, musi dla niego ciężko pracować. Z drugiej strony mam kolegów, którzy odwracają sytuację i mówią, kto tu dla kogo jest na wyłączność? Czy my „ograniczamy” takiego klienta, bo mówimy mu, że nie wolno podpisywać umów z innymi agencjami, czy to sprzedający dostaje pośrednika na wyłączność, a ten mówiąc kolokwialnie działa tylko dla niego i w jego interesie?

## NA JAKIE KONKRETNE DZIAŁANIA MOŻE LICZYĆ WŁAŚCICIEL, JEŚLI ZDECYDUJE SIĘ PODPISAĆ UMOWĘ NA WYŁĄCZNOŚĆ?

Wszystkie działania promocyjne można szczegółowo opisać w umowie albo w załączniku do niej. Oczywiście im bardziej nietypowa nieruchomość, tym bardziej niebanalne czynności należy przeprowadzić. Niemniej jednak właściciel może od agenta oczekiwać kilku standardowych działań.



Po pierwsze, że bardzo dokładnie zapozna się z daną nieruchomością, nie tylko wizualnie, ale i pod względem prawnym. Po drugie, jeśli zauważy braki formalne, od razu zasugeruje, a często nawet pomoże je uzupełnić. Po trzecie wykona home staging. Ta czynności będzie zależała od rodzaju nieruchomości – inaczej wygląda przygotowanie do sprzedaży zachwaszczonej działki, a inaczej luksusowego mieszkania. Po czwarte agent zorganizuje sesję zdjęciową, film albo spacer wirtualny.

Piątym działaniem jest reklama. W zależności od rodzaju nieruchomości mogą to być, w pewnym uproszczeniu, banery zewnętrzne, udział w targach – jeśli sprzedajemy mieszkania z rynku pierwotnego oraz promocja w internecie. Ta ostatnia polega na umieszczeniu oferty w serwisach internetowych oraz mediach społecznościowych. Agent pracujący na wyłączność będzie również na bieżąco dbał o wysoką pozycję oferty w serwisie nieruchomościowym i podejmował adekwatne działania, np. zwiększał środki na promocję.

## JAK KLIENCI SPRZEDAJĄCY POSTRZEGAJĄ UMOWY NA WYŁĄCZNOŚĆ? WCIAŻ MAJĄ WOBEC NICH OBAWY? Z CZEGO ONE WYNIKAJĄ?

– Zaczniemy od tego, że w większości klienci nie mają wiedzy, co to tak naprawdę znaczy umowa na wyłączność. A to jest związane z tym, że nie wszyscy pośrednicy potrafią to klientom wytłumaczyć. Część agentów jest bardzo krótko w zawodzie i nie miała możliwości jeszcze poznać, jakie płyną korzyści z takich rozwiązań.

Inną sprawą jest to, że pewna grupa klientów wychodzących na rynek od razu zastrzega, że nie współpracuje z pośrednikami. Wygląda to tak, jakby ich celem nadrzędnym było niezapłacenie prowizji agentowi, co jest sytuacją absurdalną, ponieważ to sprzedaż powinna być głównym celem klientów.

## JAKIE MA PAN SPOSOBY NA PRZEKONANIE WŁAŚCICIELI NIERUCHOMOŚCI DO WYBRANIA UMOWY NA WYŁĄCZNOŚĆ?

Zasadniczo najpierw rozmawiam z klientem. Analizujemy nieruchomość, jej cenę i ewentualną historię sprzedaży. Jeśli już raz próbowano ją sprzedać, trzeba dokładnie sprawdzić jakie działania zostały przeprowadzone. Dość rzadko, ale czasem zdarza się, że poprzedni agent nie wykonał należycie swojej pracy, a teraz właściciel obawia się podpisać ponownie umowę na wyłączność. Wtedy podaję mu taki przykład – czy jak pójdzie do restauracji i dostanie niesmaczny posiłek albo zostanie źle obsłużony, to przestanie jeść w restauracjach do końca życia? Albo – kiedy wybrany hotel będzie miał inny standard w rzeczywistości niż w ofercie, to przestanie jeździć na wakacje? No nie. Wybierze następnym razem inne miejsce. I tak też jest z biurami nieruchomości. Jak jedno nie wywiązało się z umowy, to nie znaczy, że kolejne zrobią to samo.



Zatem kluczowa jest rozmowa z klientem i analiza tego, co poszło źle, co mu się nie podobało. Informujemy, że tych rozwiązań będziemy się wystrzegać bądź zrobimy je w inny sposób. Do tego dokładam to, co dokładnie może mu zaoferować umowa na wyłączność i mamy gotowy kontrakt. Zawsze należy odnieść się przede wszystkim do danego klienta, jego indywidualnej sytuacji i przekonań, oraz specyfiki sprzedawanej nieruchomości.

## O JAKICH ZAPISACH W UMOWIE NA WYŁĄCZNOŚĆ KAŻDY POŚREDNIK POWINIEN BEZWZGLĘDNIEM PAMIĘTAĆ?

Umowa na wyłączność powinna być umową terminową. Jej czas musi być przemyślany i dostosowany do rodzaju nieruchomości. Warto też trzymać się zasady, że im bardziej nietypowa nieruchomość, tym na ogół dłużej będziemy szukali klienta. Trzeba zwrócić uwagę też na to, że obecnie mieszkania czy domy szybko się sprzedają, jednak za pewien czas koniunktura może się odwrócić. Zatem trzeba dobrze to przeanalizować.

W umowach koniecznie należy jasno określić obowiązki agenta. Tak, aby nikt nie miał wątpliwości, za co odpowiada i jakie działania wykona. Z drugiej strony powinny w niej znaleźć się obowiązki sprzedającego, na przykład udostępnianie nieruchomości czy przekazywanie dokumentów.

Istotnym punktem jest jednoznaczne określenie kwestii wynagrodzenia agenta – kiedy jest należne, za co oraz w jakiej wysokości. Jest to szczególnie ważne przy sprzedaży np. dużych zakładów lub obiektów, które mogą być nabywane w częściach lub jako przedsiębiorstwo bądź udziały w spółce.

## JAKIE SĄ CZĘSTE BŁĘDY W UMOWACH NA WYŁĄCZNOŚĆ? CZEGO DOTYCZA?

Jednym z częstych błędów jest źle oszacowany czas sprzedaży. Aby skutecznie sprzedać nieruchomość, najpierw należy rozplanować w czasie działania marketingowe. Reklama musi mieć chwilę, aby zadziałać. Oczywiście termin może być dość krótki, jeśli cena będzie wyjątkowo atrakcyjna. Natomiast w innym przypadku sprzedaż wymaga odrobiny cierpliwości.

Kolejnym błędem jest przeszacowana cena. Pamiętajmy, że wyłączność nie jest antidotum na zbyt wysokie żądania właściciela. To, że podpiszemy taką umowę, nie sprawi, że nieruchomość w cudowny sposób się sprzeda. Cena zawsze powinna być dobrze wyważona.

Pośrednik musi też pamiętać o niestosowaniu klauzul niedozwolonych. Przykładem są klauzule wyłączające odpowiedzialność agenta za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań.



## CZY MIMO WSZYSTKO W JAKICHŚ PRZYPADKACH WARTO PODPISYWAĆ UMOWY OTWARTE? JEŻELI TAK, TO W JAKICH?

Takich sytuacji jest w zasadzie niewiele. Ogólnie można powiedzieć, że jeśli cena jest nierynkowa, to znaczy zbyt wysoka to wyłączność nie ma sensu. Kiedy pośrednik już z góry wie, że raczej nie sprzeda jej za taką kwotę, to niedorzecznym jest poświęcać jej swój czas i wykonywać wszystkie ruchy marketingowe czy robić niepotrzebne nadzieje klientowi. Zdarza się też, że klient nie do końca jest przekonany, czy w ogóle chce sprzedać nieruchomość. W tym przypadku bym zalecał przeczekać ten czas, aż właściciel się zdecyduje i wtedy podpisać umowę na wyłączność. Inaczej może dojść do sytuacji, w której tuż przed finalizacją transakcji sprzedający się wycofa, a pośrednik zostanie bez niczego.

Poza takimi wyjątkami, jeśli spełnionych jest łącznie kilka warunków takich jak: uregulowany stan prawny, rynkowe oczekiwania co do ceny ze strony właściciela, profesjonalny pośrednik i zdecydowany na sprzedaż klient, to z perspektywy tak klienta, jak i pośrednika należy podpisywać umowy z klauzulą wyłączności. Dadzą one sprzedającemu gwarancję: zaangażowania i odpowiedzialności ze strony agenta; skutecznych działań reklamowych; włączenie oferty do systemu współpracy międzyagencji MLS integrującej ponad 420 biur nieruchomości oraz ponad 3000 agentów; oraz pewność uzyskania wynagrodzenia przez pośrednika w przypadku skutecznej sprzedaży. ■

## Sprawdzony pośrednik na rynku nieruchomości?

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

Ekspersi Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami.

**WIEDZA. BEZPIECZEŃSTWO. SKUTECZNOŚĆ.**

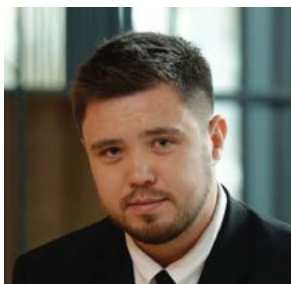


WARSZAWSKIE  
STOWARZYSZENIE  
POŚREDNIKÓW W OBROcie  
NIERUCHOMOŚCIAMI

# PODSUMOWANIE SYTUACJI NA RYNKU KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W 2021 R. I PERSPEKTYWY NA 2022 R.







**PIOTR  
BORKOWSKI**

Ekspert kredytowy Lendi.pl

Autor artykułu

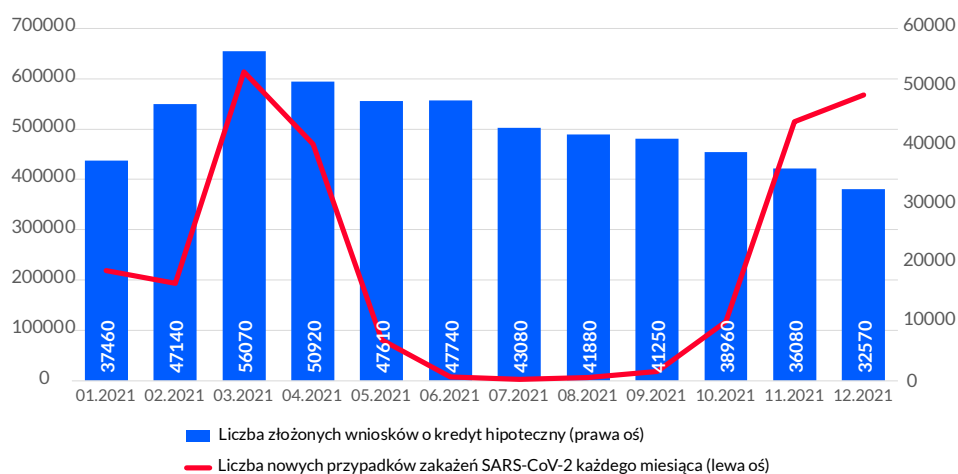
**Pandemia COVID-19 w dalszym ciągu nie odpuszcza. W rok 2022 weszliśmy na szczyte czwartej fali, a na horyzoncie pojawiają się już kolejne. Spoglądając holistycznie na cały 2021 z punktu widzenia rynku nieruchomości i związanego z nim – w symbiozie – rynku kredytów mieszkaniowych, odnotowaliśmy wiele rekordów!**

Rekordowa liczba złożonych wniosków o kredyt hipoteczny, rekordowa średnia wnioskowana kwota o kredyt hipoteczny, rekordowy wynik sprzedaży kredytów hipotecznych przez liderów pośrednictwa finansowego oraz rekordowo niskie stopy procentowe i ich dynamiczny wzrost na koniec 2021. Szczegółową analizę w wymienionych obszarach prezentujemy poniżej.

## POPYT NA KREDYTY HIPOTECZNE W 2021

Jak wypadł 2021 rok z punktu widzenia potrzeb finansowania zakupu nowego mieszkania prezentuje zestawienie przygotowane na podstawie materiałów prasowych BIK. Dane uzupełniono o liczbę zakażonych na wirusa SARS-CoV-2 w celu ukazania poszczególnych fal pandemii COVID-19 w całym 2021 roku.

**Popyt na kredyty hipoteczne w 2021**



Źródło: opracowanie własne na podstawie ([media.bik.pl/informacje-prasowe](https://media.bik.pl/informacje-prasowe), [epidemia-koronawirus.pl](https://epidemia-koronawirus.pl))

Wzrost liczby składanych zapytań odzwierciedla sytuację na rynku mieszkaniowym. Trzecia fala pandemii, której szczyt odnotowaliśmy w marcu 2021 roku, nie zniechęciła kredytobiorców do zaciągania kredytów hipotecznych. Wręcz przeciwnie! W tym miesiącu, według danych BIK, doświadczyliśmy historycznie rekordowej liczby złożonych wniosków o kredyt (tj. 56070 sztuk). Banki w tym okresie poluzowały wymagania odnośnie wkładu własnego



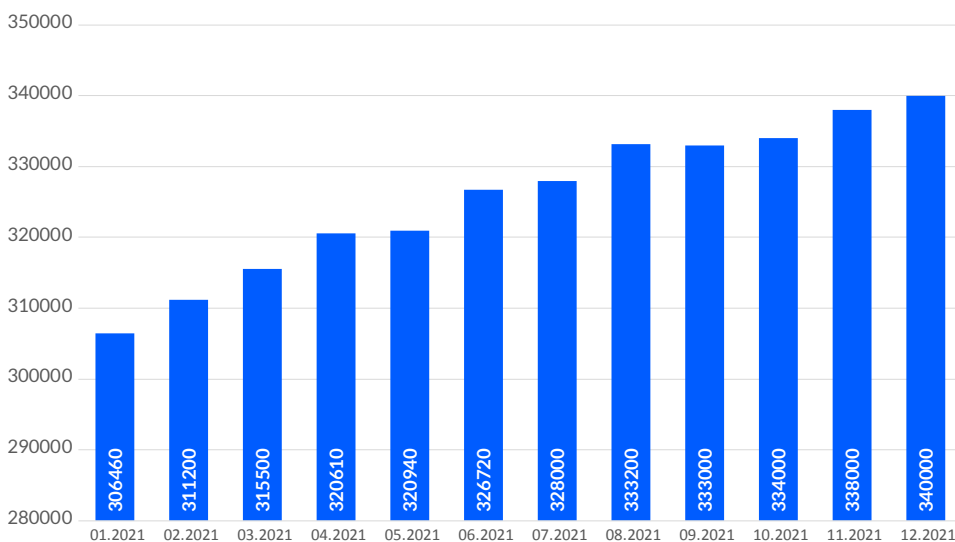
(spadek wymaganego wkładu ponownie do 10 proc.), co przełożyło się na akceptowanie wyższej wartości wskaźnika LTV, a po restrykcjach wprowadzonych w 2020 r. praktycznie nie było już śladu.

W dalszych miesiącach doszło do stopniowej degresji popytu na kredyty. Wpływ na ten spadek mogło mieć m.in. wprowadzenie przez banki komercyjne z początkiem II połowy 2021 Rekomendacji S, która spowodowała spadek zdolności kredytowej u znacznej części potencjalnych kredytobiorców, skracając liczenie zdolności kredytowej do max. 25 lat (o szczegółach tej rekomendacji w dalszej części artykułu).

## ŚREDNIA WNIOSKOWANA KWOTA O KREDYT HIPOTECZNY W 2021

W połowie 2021 roku średnia wnioskowana kwota o kredyt hipoteczny wzrosła aż o ok. 11 proc. (w ujęciu wartościowym o blisko 33,5 tys. PLN). W związku z tym średnio co miesiąc wartość ta rośnie o 2795 PLN. W grudniu 2021 r. po raz kolejny odnotowano historyczny rekord – 340 tys. złożonych wniosków. Tak wysoka średnia wartość jest bezpośrednio wynikiem coraz wyższych cen nieruchomości. Szczegóły prezentuje poniższy wykres.

### Średnia wnioskowana kwota o kredyt hipoteczny w 2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://media.bik.pl/informacje-prasowe>

Ekspert z BIK podkreśla, że czynnikiem wpływającym na wzrost wartości zaciąganych kredytów mieszkaniowych niewątpliwie jest wzrost cen nieruchomości, ale także konieczność wpłat na fundusz gwarancyjny dla deweloperów (2 proc.). Na wzrost cen mieszkań w tym okresie miały wpływ:



- wzrost ceny materiałów budowlanych,
- wzrost cen działek,
- rosnący poziom wynagrodzenia,
- zwiększona dostępność tanich kredytów,
- rosnąca inflacja.

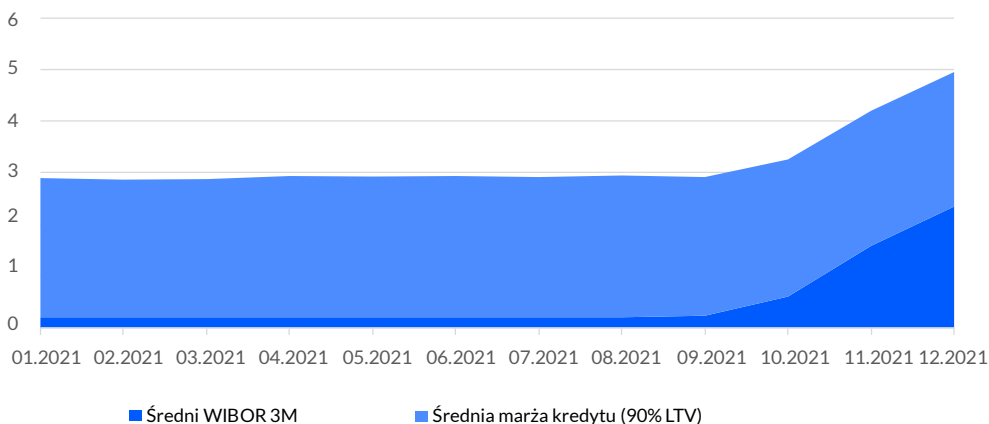
## OPROCENTOWANIE BANKOWE W 2021 ROKU

Oprocentowanie kredytów hipotecznych jest pochodną stopy procentowej ustalonej przez przed Radę Polityki Pieniężnej (RPP) oraz marży banków. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKIK) w raporcie prasowym informuje, że zmiana stóp procentowych powinna każdorazowo wpływać na zmianę oprocentowania kredytów opartych o np. WIBOR®. W 2021 roku oprocentowanie bankowe oscylowało na mniej więcej równym poziomie od stycznia do października. Później nastąpił wzrost oprocentowania na skutek wzrostu stóp procentowych.

Marże dla kredytów z 10-procentowym wkładem własnym wahały się w przedziale od max. 2,74 proc. w sierpniu 2021 r. do min. 2,6 proc. w grudniu 2021 r. Marże dla kredytów z 20-procentowym wkładem własnym wahały się od max. 2,18 proc. w kwietniu 2021 r. do min. 2,08 proc. w grudniu 2021 r.

Szczegóły, jak zmieniło się oprocentowanie kredytów z 10- i 20-procentowym wkładem własnym opartych na WIBOR® 3M i 6M prezentują poniższe wykresy.

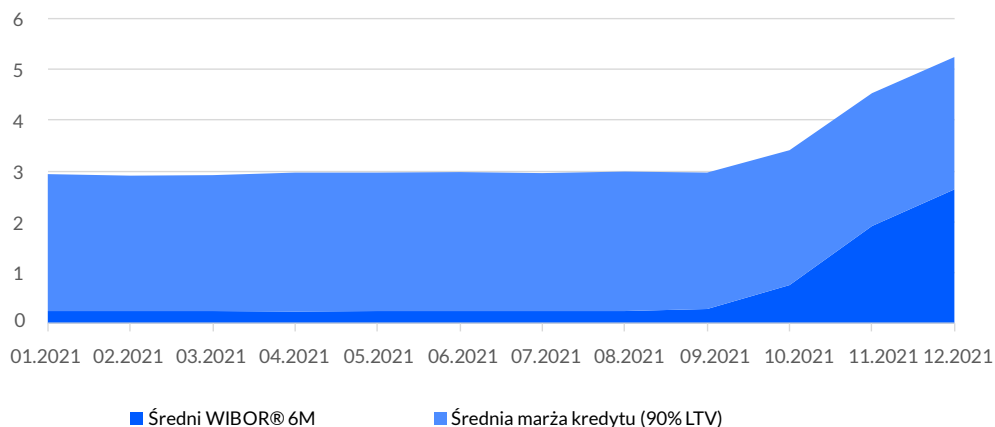
### Oprocentowanie z WIBOR® 3M (90% LTV)



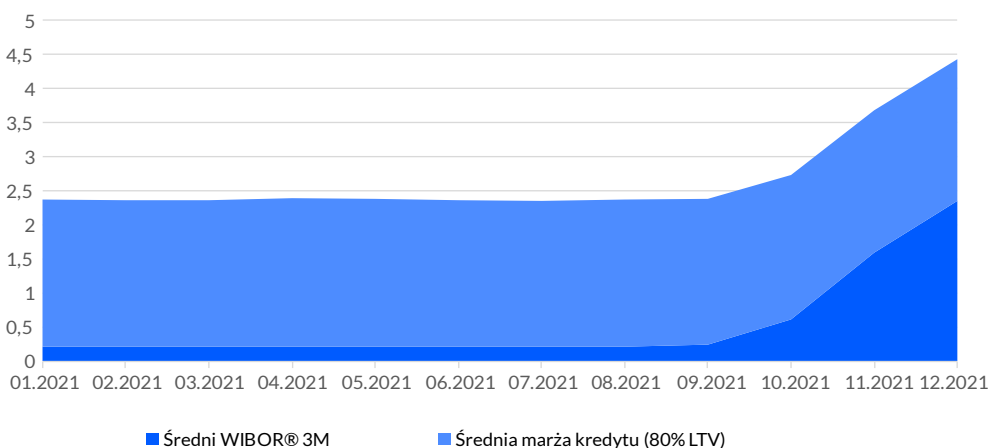
Źródło: opracowanie własne na podstawie średnich marż bankowych (bankier.pl) i wysokości stawki WIBOR® (NBP).



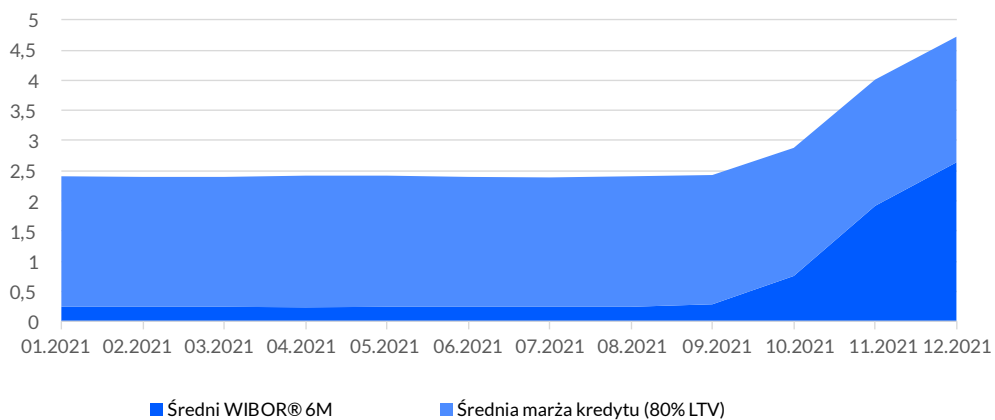
### Oprocentowanie z WIBOR® 6M (90% LTV)



### Oprocentowanie z WIBOR® 3M (80% LTV)



### Oprocentowanie z WIBOR® 6M (80% LTV)



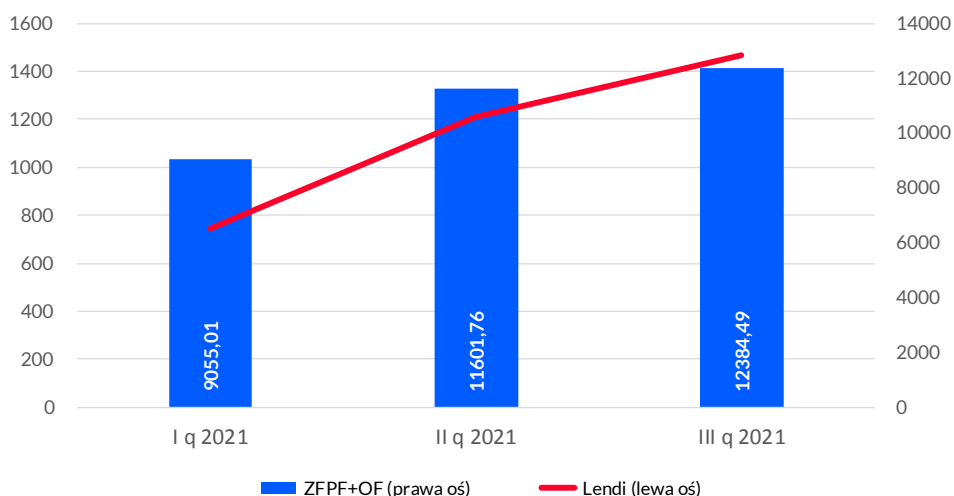
Źródło: opracowanie własne na podstawie średnich marż bankowych (bankier.pl) i wysokości stawki WIBOR® (NBP).



## UDZIAŁ INSTYTUCJI POŚREDNICTWA KREDYTOWEGO W DYSTRYBUCJI PRODUKTÓW HIPOTECZNYCH W 2021 R.

III kw. 2021 r okazał się być czwartym kwartałem z rzędu z rekordowym wynikiem sprzedaży kredytów hipotecznych udzielonych przy wsparciu ekspertów zrzeszonych w Związku Firm Pośrednictwa Finansowego (ZFPF) oraz firmy Open Finance. Po raz pierwszy w historii wartość ta przekroczyła 12 mld PLN. Jest to wzrost o blisko 7 proc. w stosunku do II kw. 2021 r. Szczegóły prezentuje poniższy wykres.

Wartość wypłaconych kredytów hipotecznych (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://zwiizek-posrednikow.pl/>

Rok 2021 był dobry dla liderów rynku pośrednictwa kredytowego, dla przykładu Lendi sp. z o.o. od stycznia do września 2021 r. podwoiła wartość sprzedanych kredytów hipotecznych. Tylko w III kw. 2021 osiągnęła wynik blisko 1,5 mld PLN co daje 7 proc. udziału w całym rynku kredytowym wliczając w to banki!

W ostatnich latach procentowy udział instytucji zrzeszonych w ZFPF jest coraz wyższy względem udziału banków w sprzedaży kredytów. Dzisiaj instytucje pośrednictwa kredytowego pośredniczą w sprzedaży ponad połowy wszystkich udzielanych w Polsce kredytów hipotecznych. Sytuacja ta szczególnie nabrała tempa podczas pierwszych dni pandemii COVID-19 w II kw. 2020 r. Wniosek nasuwać się jeden – kredytobiorcy chętniej korzystają z usług doświadczonych specjalistów z branży pośrednictwa kredytowego, zwłaszcza gdy chodzi o tak duże i poważne zobowiązania, jakim są kredyty hipoteczne.





## STOPY PROCENTOWE W OKRESIE PANDEMII COVID-19

Rada Polityki Pieniężnej w 2022 roku po raz drugi podniosła stopy procentowe, co na przełomie ostatnich miesięcy jest już piątą podwyżką z rzędu.

Pierwsze podwyżki stóp procentowych zostały wprowadzone już w październiku 2021 r. i ku zaskoczeniu wielu ekonomistów - stało się to szybciej niż przewidywano. Początkowo Rada podniosła stopy o 40 punktów bazowych (pb), kolejno o 75 pb, 50 pb i 50 pb i najnowsza z lutego 2022 o kolejne 50 pb co łącznie daje wzrost o 265 pb na przełomie ostatnich miesięcy.

### Zmiany w wysokości stóp procentowych 2015 r - 2022 r.

STOPY PROCENTOWE NBP	05.03. 2015	18.03. 2020	09.04. 2020	29.05. 2020	07.10. 2021	04.11. 2021	09.12. 2021	05.01. 2022	08.02. 2022
STOPA REFERENCYJNA	1,50%	1,00% ↓	0,50% ↓	0,10% ↓	0,50% ↑	1,25% ↑	1,75% ↑	2,25% ↑	2,75% ↑
STOPA LOMBARDOWA	2,50%	1,50% ↓	1,00% ↓	0,50% ↓	1,00% ↑	1,75% ↑	2,25% ↑	2,75% ↑	3,25% ↑
STOPA DEPOZYTOWA	0,50%	0,50%	0,00% ↓	0,00%	0,00%	0,75% ↑	1,25% ↑	1,75% ↑	2,25% ↑
STOPA REDYSKONTOWA WEKSLI	1,75%	1,05% ↓	0,55% ↓	0,11% ↓	0,51% ↑	1,30% ↑	1,80% ↑	2,30% ↑	2,80% ↑
STOPA DYSKONTOWA WEKSLI	-	1,10%	0,60% ↓	0,12% ↓	0,52% ↑	1,35% ↑	1,85% ↑	2,35% ↑	2,85% ↑



Wystąpił spadek w stosunku do poprzedniej zmiany



Wystąpił wzrost w stosunku do poprzedniej zmiany

Źródło: opracowanie własne na podstawie (nbp.pl).

## ZDOLNOŚĆ KREDYTOWA W 2021 ROKU

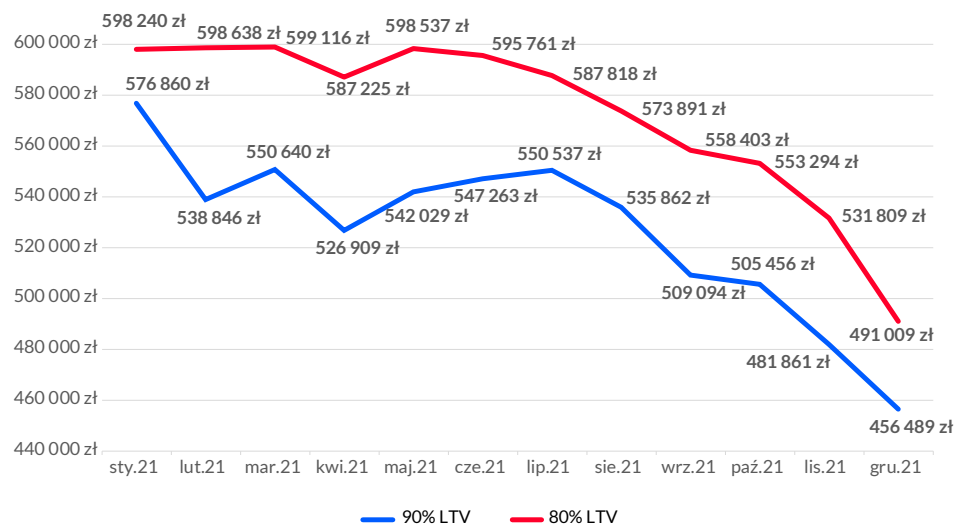
Kredyty mieszkaniowy z 20 proc. wkładem własnym z reguły gwarantują potencjalnym klientom wyższą zdolność kredytową niż te z wymaganym 10 proc. wkładem własnym. Wpływ ma na to niższa potrzebna kwota kredytu, tym samym niższa miesięczna rata kredytu, co w prostej matematyce daje korzystniejszy wskaźnik DTI (Debt to Income) (z ang. dług do dochodu).

Wskaźnik DTI to jedna z podstawowych informacji, które wpływają na zdolność kredytową, więc czym jest niższy tym lepiej dla kredytobiorcy. Dla przykładu bank wlicza wysokość ewentualnej raty kredytu, by sprawdzić, jak zmieniłoby się DTI. W przypadku, gdy suma miesięcznych zobowiązań stanowi więcej niż 50 czy 65 proc. (przy zarobkach powyżej średniej krajowej) dochodów, to decyzja w sprawie kredytu może być negatywna.



Z początkiem II połowy 2021 banki komercyjne wprowadziły założenia Rekomendacji S Komisji Nadzoru Finansowego. Jednym z założeń zmiana maksymalnego okresu liczenia zdolności kredytowej klientów – tj. max na 25 lat. W teorii głównym założeniem tej rekomendacji jest dbanie o to, aby działalność banków była bezpieczna zarówno dla nich samych, jak i klientów indywidualnych. W praktyce działanie to spowodowało lawinową obniżkę zdolności kredytowej potencjalnym kredytobiorcom. Do tego październikowa, listopadowa i grudniowa podwyżka stóp procentowych jeszcze bardziej spotęgowała ten problem. Szczegóły zaprezentowane są na poniższym wykresie.

#### Średnia maksymalna zdolność kredytowa dla kredytów z 10- i 20-procentowym wkładem własnym



Średnia oferta dla kredytów na nieruchomości o wartości 337,5 tys. zł i profilowych kredytobiorców (dochód 6,2 tys. zł)

Źródło: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Marze-kredytow-hipotecznyc w-IV-kwartale-2021-r-HipoTracker-Bankier-pl-8252555.html>

Zdolność kredytowa klientów w 2021 r. mocno spadła. Dla klientów z 10-procentowym wkładem własnym aż o 120 371 zł, a dla klientów z 20-procentowym wkładem własnym o 107 231 zł. Są to spadki rzędu ok. 18-21 proc. zdolności kredytowej na przestrzeni 12 miesięcy.

## REKOMENDACJA S

Rekomendacja S (stanowi zbiór dobrych praktyk dotyczących ograniczania ryzyka kredytów zabezpieczonych hipoteką) wprowadziła sporo zmian w ofertach bankowych na koniec I połowy 2021 roku, m.in.:

- Obniżenie zdolności kredytowej – banki (zgodnie z rekomendacją S) muszą weryfikować zdolność kredytową klienta ubiegającego się o kredyt hipoteczny na okres maksymalnie 25 lat. W praktyce jeśli klient chce zaciągnąć zobowiązanie na okres dłuższy,



na przykład 30 lat, to bank przeliczy jego zdolność tak, jakby brał kredyt na 25 lat – realnie więc jego zdolność kredytowa staje się niższa. Zdolność kredytowa może się różnić w zależności od oferty banku, dlatego istotne jest zbadanie jej w przynajmniej kilku bankach – pomóc w tym może ekspert kredytowy.

- Kolejną dotkliwą dla potencjalnych kredytobiorców zmianą, jest zmiana podejścia banków do dochodów klientów w walucie obcej. Rekomendacja S nakazuje deprecjację dochodu w walucie obcej aż o 50 proc., np. w przypadku małżeństwa, gdzie jedna z osób zarabia 4000 PLN a druga 2000 EUR, dochód w walucie zostanie obniżony aż o połowę, co oczywiście przekłada się na znaczny spadek zdolności kredytowej.
- Najistotniejszą kwestią było wprowadzenie przez banki komercyjne – oferty ze stałym lub częściowo stałym oprocentowaniem. Oferty te charakteryzują się stałym oprocentowaniem przez okres min. 60 miesięcy – dzięki czemu jest to idealny produkt dla osób, które mają awersję do zmian/ryzyka zwłaszcza w niepewnych czasach w gospodarce. Mimo wyższej ceny – kupują sobie tym samym „spokojny sen”. Po upływie tego czasu klient ma prawo zdecydować, czy chce pozostać przy oprocentowaniu stałym (wtedy zostanie zaproponowana nowa stawka), czy jednak przejść na oprocentowanie zmienne.

Dodatkowo Rekomendacja S umożliwia dotychczasowym kredytobiorcom zmianę oprocentowania ze zmiennej stopy procentowej na stałą lub okresowo stałą stopę procentową. To bardzo dobre rozwiązanie dla osób, które chcą mieć kontrolę nad wysokością swojej raty kredytu hipotecznego w dłuższej perspektywie czasu. Z pewnością da to poczucie stabilności i bezpieczeństwa domowego budżetu.

- Banki spółdzielcze na wprowadzenie zmian mają czas do końca 2022.

## PERSPEKTYWY NA 2022 ROK

Główny analityk BIK zakłada dwa scenariusze na 2022 r. W scenariuszu pozytywnym sytuacja epidemiologiczna się poprawi, wzrost gospodarczy się utrzyma, podwyżki stóp procentowych w istotny sposób nie zniechęcą do zaciągania kredytów, a banki będą zainteresowane ich udzielaniem. W takiej prognozie powinniśmy zatem odnotować wzrosty akcji kredytowej w ujęciu wartościowym. W przypadku materializacji scenariusza pesymistycznego mogą wystąpić kolejne fale koronawirusa, stagflacja oraz spadek zainteresowania zarówno zaciąganiem, jak i udzielaniem kredytów, a akcja kredytowa w ujęciu wartościowym może być niższa niż w 2021 roku.

Warto nadmienić, że niezależnie od wystąpienia wyżej wymienionych scenariuszy, w 2022 r. z pewnością zyskają na popularności kredyty ze stałą stopą procentową. W 2022 r. do grona banków komercyjnych dołączą banki spółdzielcze, które wprowadzą zmiany w związku z założeniami Rekomendacji S – to również zwiększy liczbę ofert ze stałym i częściowo stałym oprocentowaniem.



Podsumowując – nowy 2022 rok przyniósł wyższe stopy procentowe NBP, które mają bezpośrednie przełożenie na WIBOR®, a on z kolei na ostateczne oprocentowanie. Jak to mówią – diabeł tkwi w szczegółach! W praktyce wyższy WIBOR® to niższa marża, i tak jest tym razem. Na początku tego roku prognozowane są obniżki marży w bankach (czego jesteśmy już świadkami) więc podejrzewam, że to będzie rok refinansowania kredytów hipotecznych (zwłaszcza tych, udzielonych w okresie pandemii COVID-19, kiedy to stopy procentowe były na historycznie niskim poziomie)

By zrobić to z głową najlepiej skontaktować się z ekspertem kredytowym, który pozwoli zaoszczędzić na kredycie i obniżyć aktualną ratę kredytową. ■

**340 tys.** Złożonych wniosków kredytowych w grudniu 2021 r.

Wahania marży kredytów hipotecznych z **10 proc.** wkładem: **max. 2,74 proc.** w sierpniu 2021 r. do **min. 2,6 proc.** w grudniu 2021 r.

Wahania marży kredytów hipotecznych z **20 proc.** wkładem: **max. 2,18 proc.** w kwietniu 2021 r. do **min. 2,08 proc.** w grudniu 2021 r.

# 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)