

RAPORT 3/2022

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

- Najem instytucjonalny w fazie rozkwitu
- Deweloperski Fundusz Gwarancyjny. Jak chroni kupujących nowe mieszkania?

Jarosław Świąćicki

Prezes Zarządu Grupy Morizon-Gratka

**CZEGO OCZEKUJĄ
DEWELOPERZY OD SERWISÓW
Z OFERTAMI NIERUCHOMOŚCI?**



SPIS TREŚCI

- 4** ZMIANY CEN NIERUCHOMOŚCI W II KW. 2022 R.
- 7** JAKICH NIERUCHOMOŚCI SZUKAJĄ POLACY?
- 10** CZEGO OCZEKUJĄ DEWELOPERZY OD SERWISÓW Z OFERTAMI NIERUCHOMOŚCI?
- 15** DOKI W GDAŃSKU
- PALETA MOŻLIWOŚCI INWESTYCYJNYCH

- 18** DEWELOPERSKI FUNDUSZ GWARANCYJNY PRZY ZAKUPIE NOWEGO MIESZKANIA - JAKIE ZMIANY OD LIPCA 2022?
- 26** RYNEK NAJMU MIESZKAŃ - DOBRĄ OFERTĘ ZNALEŻĆ CORAZ TRUDNIEJ
- 28** NAJEM INSTYTUCJONALNY W FAZIE ROZKWITU
- 33** RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH - AKTUALNA SYTUACJA

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Wydawca Raportu:

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

Adres redakcji:

ul. Domaniewska 49
02-672 Warszawa

Kontakt do redakcji:

redakcja@morizon-gratka.pl

www.morizon-gratka.pl

Drugi kwartał 2022 roku za nami. Był to czas niezwykle ciekawy, zarówno dla czynnych uczestników rynku nieruchomości, jego aktywnych komentatorów, jak i biernych obserwatorów – obfitował w nierzadko sprzeczne doniesienia nt. tego, co w związku ze wzrostem stóp procentowych czeka rynek pierwotny i czego można się spodziewać na rynku wtórnym sprzedaży mieszkań.

Podobnie jak w pierwszym kwartale mieliśmy do czynienia z dalszymi zmianami w strukturze i wielkości popytu na nieruchomości przy stosunkowo stabilnej sprzedaży i wciąż niewystarczającej podaży lokali na wynajem, co w efekcie doprowadziło do znacznych wzrostów cen na tym rynku.

Czy boom na działki minął? Jaka przyszłość czeka domy, zwłaszcza te w fazie kosztownej budowy?

Zapraszamy do lektury przygotowanego we współpracy z Forbes Raportu z Rynku Nieruchomości, czyli podsumowania tego, co najważniejsze na pierwotnym i wtórnym rynku sprzedaży nieruchomości, na przeżywającym szczególnie czas rynku wynajmu i na bacznie obserwowanym nie tylko przez kredytobiorców rynku kredytów hipotecznych.

Szczególnej uwadze polecamy wywiad numeru – rozmowę z Prezesem Grupy Morizon-Gratka Jarosławem Świąćickim na temat roli serwisów ogłoszeniowych w procesie sprzedaży mieszkań oferowanych przez deweloperów.

Redakcja



ZMIANY CEN NIERUCHOMOŚCI W II KW. 2022 R.

Średnie stawki ofertowe za mieszkania wystawione na sprzedaż w największych polskich miastach w II kwartale br. były zdecydowanie wyższe niż przed rokiem. Z analizy ofert opublikowanych w serwisach Grupy Morizon-Gratka wynika, że największy roczny wzrost cen nastąpił w Gdańsku (18,3 proc.), Szczecinie (17,1 proc.) i Wrocławiu (16,5 proc.). Najmniej wzrosły w tym samym czasie ceny ofertowe w Katowicach (10,4 proc.), Warszawie (11,4 proc.) oraz w Krakowie i Bydgoszczy (po 12,1 proc.).

**MARCIN DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

*Konsekwencją malejącego popytu
będzie wyhamowanie i stabilizacja
lub – w dłuższej perspektywie
– spadki cen.*

Zważywszy na wzrost stóp procentowych, ograniczenie dostępności kredytów hipotecznych i już komunikowany przez Biuro Informacji Kredytowej postępujący spadek liczby wniosków o udzielenie kredytu, można się spodziewać, że w kolejnych miesiącach grupa klientów zainteresowanych zakupem nieruchomości będzie się kurczyć. Konsekwencją malejącego popytu będzie wyhamowanie i stabilizacja lub – w dłuższej perspektywie – spadki cen. Jest zatem prawdopodobne, że średnie stawki ofertowe z II kwartału br., a już na pewno wskaźniki wzrostów zanotowanych przez nie w ciągu 12 miesięcy, nieprędko się powtórzą.

Jak wynika z analizy ofert mieszkań oferowanych do sprzedaży w serwisach Grupy Morizon-Gratka na rynku pojawiła się długo niewidziana korekta cen. Na koniec drugiego kwartału Indeks Cen Mieszkań – wskaźnik trendu cenowego na polskim rynku mieszkaniowym – zanotował spadek. Wg obliczeń przygotowanych na podstawie stawek, za

jakie oferowane były mieszkania wystawione do sprzedaży w czerwcu, jego wartość wyniosła 1481,9 pkt. i była o 16,1 pkt., tj. 1 proc., niższa od zanotowanej w kwietniu br.

Choć porównanie najnowszego odczytu ICM z ubiegłorocznym wskazuje 12-procentowy wzrost, to wiadać już, że jego tempo jest wyraźnie niższe od wskaźnika rocznej inflacji; ten wg opublikowanych przez GUS danych wyniósł 15,6 proc. Z uwagi na postępujący spadek popytu na mieszkania i wyhamowanie wzrostu cen, rozdźwięk między tymi wskaźnikami w najbliższym czasie będzie się zwiększać. ■



18,3% Wzrost cen mieszkań
w Gdańsku r/r

17,1% Wzrost cen mieszkań
w Szczecinie r/r

Średnie ceny ofertowe mieszkań na rynku wtórnym

MIASTO	średnia cena zł/m ²	zmiana rdr (%)	zmiana qdq (%)
Warszawa	13 771	+11,4	+2,5
Kraków	11 951	+12,1	+1,7
Łódź	7 262	+16,4	+1,4
Wrocław	10 527	+16,5	+3,2
Poznań	9 198	+15,8	-0,3
Gdańsk	12 271	+18,3	+1,4
Szczecin	8 476	+17,1	+0,7
Bydgoszcz	7 126	+12,1	+2,3
Lublin	8 709	+15,4	+2,2
Katowice	7 146	+10,4	+0,2

Źródło: Morizon.pl

Indeks Cen Mieszkań Morizon.pl



Źródło: Morizon.pl



**JAKICH NIERUCHOMOŚCI
SZUKAJĄ POLACY?**

W drugim kwartale br. postępowały dalsze zmiany w strukturze popytu na rynku sprzedaży nieruchomości. Znacząco, bo z zanotowanego w I kwartale br. poziomu 7,8 proc. do 5,6 proc. spadł udział w popycie klientów zainteresowanych zakupem nieruchomości komercyjnych. To najniższy wynik dla tego segmentu rynku zanotowany w ciągu ostatnich 2 lat – od wybuchu epidemii COVID-19.



MARCIN DROGOMIRECKI

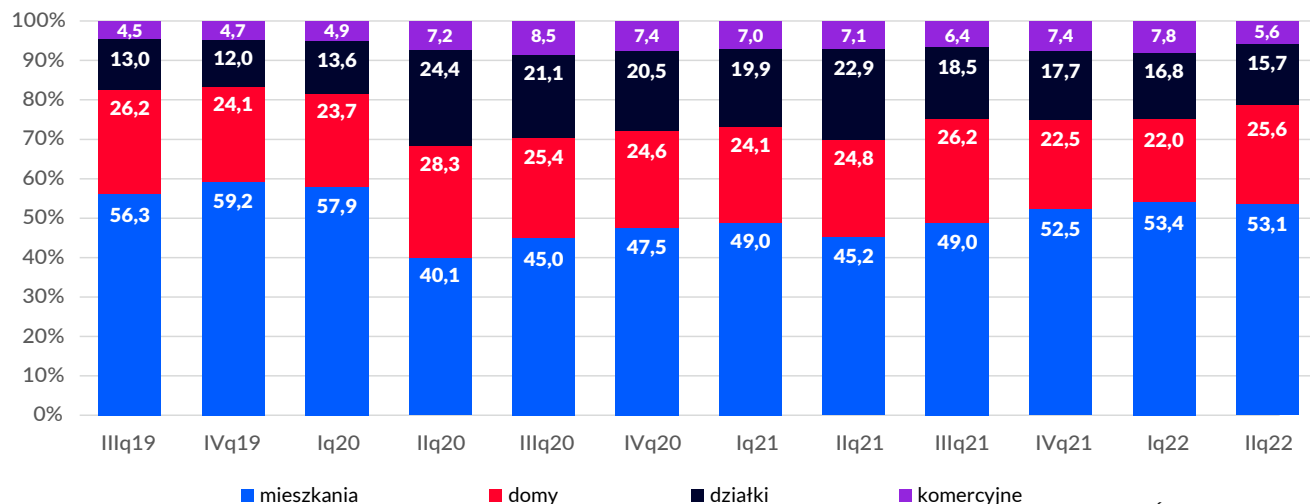
Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Drugi kwartał zaznaczył się także dalszym spadkiem zainteresowania klientów popytowych zakupem działek. Z analiz unikalnych zapytań o oferty sprzedaży nieruchomości składanych przez użytkowników serwisów Grupy Morizon-Gratka wynika, że zainteresowani gruntami stanowili tylko 15,7 proc. popytu.

Działki cieszyły się ogromną popularnością na początku pandemii, kiedy wiele osób planowało zmienić miejsce

zamieszkania na takie, które da więcej przestrzeni oraz zapewni dostęp do własnego kawałka gruntu – chociażby niewielkiej działki. Niski popyt na tego typu nieruchomości w II kwartale 2022 r. to potwierdzenie, że boom na działki dobiega końca – udział klientów „działkowych” konsekwentnie spada i zbliża się do poziomu notowanego przed wybuchem pandemii.

Struktura popytu na rynku sprzedaży nieruchomości



Źródło: Morizon.pl

W miesiącach wiosennych – jak co roku – ponownie wzrosło zainteresowanie domami. Chętni na zakup tego typu nieruchomości najczęściej wybierają właśnie ten okres na poszukiwania, dojazdy i spotkania z pośrednikami oraz właścicielami. Wg danych serwisów Grupy Morizon-Gratka domy wolnostojące, segmenty, bliźniaki, okazałe wille czy domy rekreacyjne poszukiwane były w II kwartale 2022 przez przeszło co czwartego klienta popytowego.

Na stabilnym poziomie w grupie popytowej utrzymywał się udział klientów poszukujących ofert sprzedaży mieszkań w II kwartale br. wyniósł on 53,1 proc., co stanowi wynik o 0,3 pkt. proc. niższy niż w I kwartale i 7,9 pkt. proc. wyższy niż przed rokiem. Wśród mieszkań najpopularniejszym segmentem pozostają lokale 2-pokojowe, które często są optymalnym kompromisem między kawalerką i – zazwyczaj droższym – mieszkaniem 3-pokojowym.

Lokalami komercyjnymi – powierzchniami biurowymi, ale też sklepami czy magazynami – w II kw. 2022 roku zainteresowanych było 5,6 proc. grupy popytowej. To nieco mniej niż w analogicznym okresie w 2021 roku, kiedy tego typu nieruchomości poszukiwało 7,1 proc. klientów popytowych. ■

15,7%

Taki odsetek poszukujących nieruchomości planował w 2 kw. 2022 r. zakup działki

W ostatnim czasie diametralnie zmieniła się struktura popytu. W wyniku zamrożenia akcji kredytowej zdecydowanie mniej osób szuka mieszkań w celu zaspokojenia swoich potrzeb mieszkaniowych. Poszukiwane są te małe dwu- i trzypokojowe. Na rynku dominuje gotówka, a z nią inwestorzy poszukujący okazji i osoby chroniące swój kapitał przed inflacją. To one są teraz „rozgrywającymi”. Obserwuję coraz większe różnice pomiędzy rynkiem nadmorskim a rynkami miejskimi, na korzyść tego pierwszego. Klienci szukają nad morzem dobrych ofert apartamentów i działek. To potwierdza, że rynek nadmorski jest bardziej odporny na wszelkiego rodzaju kryzysy i spadki cen. Tutaj nie kupuje się swojego pierwszego mieszkania, lecz inwestuje lub nabywa kolejne nieruchomości.

Zmniejszyło się zainteresowanie domami, działkami pod budowę własnego domu i nieruchomościami komercyjnymi. To konsekwencja obecnej sytuacji rynkowej i obaw klientów o najbliższą przyszłość.

”

Piotr Romanowicz CEO RENT – nieruchomości ROMANOWICZ



wywiad 



Jarosław Świącicki

Prezes Grupy Morizon-Gratka

**CZEGO OCZEKUJĄ
DEWELOPERZY OD SERWISÓW
Z OFERTAMI NIERUCHOMOŚCI**

Kto obecnie kupuje mieszkania z rynku pierwotnego i przed jakimi wyzwaniem i stoją dzisiaj deweloperzy? Jaką rolę w procesie zakupu odgrywają serwisy nieruchomościowe, gdy o nowe M – oraz o kredyt hipoteczny – coraz trudniej? Czego deweloperzy oczekują od serwisów z ofertami nieruchomości? Na te i szereg innych pytań odpowiada Jarosław Świąćicki – Prezes Zarządu Grupy Morizon-Gratka.

z Jarosławem Świąćickim rozmawia Tomasz Pięćowski

Jak obecnie wygląda sytuacja na rynku deweloperskim w Polsce?

Mamy szereg czynników, które spowodowały wyraźne ograniczenie popytu. To przede wszystkim podwyższenie stóp procentowych i związane z tym ograniczenie dostępu do kredytów hipotecznych, ale też ogólna wysoka niepewność konsumpcyjna. W efekcie, z danych publikowanych przez spółki giełdowe i podawanych przez analityków rynku wynika, że w porównaniu z zeszłym – skądinąd rekordowym – rokiem sprzedaż nowych mieszkań spadła o ok. 50 proc.

Oczywiście liczba zawartych i wciąż zawieranych transakcji sprzedaży jest bardzo zróżnicowana w zależności od lokalizacji, typu inwestycji, wielkości i standardu oferowanych lokali, ale w skali makro mamy do czynienia z wyraźnym ochłodzeniem koniunktury w tym segmencie rynku.

Kto kupuje na rynku pierwotnym? Czy możemy scharakteryzować przeciętnego klienta nabywającego mieszkanie deweloperskie?

W tej chwili trzon popytu na nowe mieszkania stanowią klienci dysponujący zasobami gotówki pozwalającymi w całości sfinansować zakup ze środków własnych, ewentualnie tylko z niewielkim wsparciem kredytowym.

W tej chwili trzon popytu na nowe mieszkania stanowią klienci dysponujący zasobami gotówki pozwalającymi w całości sfinansować zakup ze środków własnych, ewentualnie tylko z niewielkim wsparciem kredytowym.

W ostatnich dwóch latach oszczędności części społeczeństwa istotnie wzrosły – m.in. na skutek ograniczonych pandemią wydatków, wpływu środków z tarcz antykryzysowych czy przychodów z tych sektorów gospodarki, w których w ostatnim czasie obroty (i zyski) były wysokie.

W dalszym ciągu też znaczna część zakupów dokonywana jest nie aby zaspokoić własne potrzeby mieszkaniowe, ale w celach inwestycyjnych – jako relatywnie bezpieczna i zapewniająca zyski (z wynajmu) lokata kapitału.

Przed jakimi wyzwaniami stoją obecnie deweloperzy?

Nie ma wątpliwości, że zmniejszenie popytu i spadek sprzedaży zmuszają do poszukiwania nowych, a czasem też odkurzenia

starych, ale w czasach boomu odłożonych na bok, rozwiązań, które pozwolą utrzymać oczekiwane poziomy zbytu.

Podstawowe wyzwanie to oczywiście sprzedaż projektów już realizowanych. Widzimy tu intensyfikację działań marketingowych oraz większą niż w latach ubiegłych skłonność deweloperów do oferowania promocji.

Kolejne wyzwanie to kwestia, czy w ogóle, a jeśli tak, to jakie projekty w tej sytuacji w ogóle zaczynać. Przynajmniej do czasu stabilizacji lub rozpoczęcia cyklu obniżania przez Radę Polityki Pieniężnej stóp procentowych można się spodziewać zmniejszenia działalności budowlanej i podaży nowych mieszkań na rynku.

W lepszej sytuacji są deweloperzy z długim stażem, którzy mają doświadczenie z czasów poprzedniego cyklu, znają zachowania konsumentów z czasów kryzysu na rynku mieszkaniowym po roku 2008 i wiedzą, jak reagować.

Jak wygląda obecnie proces sprzedaży mieszkania z punktu widzenia dewelopera? Na ile istotne są w tym procesie serwisy z ofertami nieruchomości?

Przez ostatnie lata nasze życie mocno się z informatyzowa-

ło, a w okresie pandemii proces ten jeszcze bardziej przybrał na sile. Internet i smartfon, ale też komputer w pracy czy w domu są narzędziami, za pomocą których zdobywamy informacje, nawiązujemy i pozyskujemy kontakty i w coraz większym stopniu realizujemy potrzeby zakupowe.

O ile sama transakcja kupna/sprzedaży mieszkania przez internet pozostaje jeszcze sprawą otwartą, o tyle proces wyszukiwania optymalnych ofert, ich porównywania i kontaktu z oferentem/oferentami w większości przypadków odbywa się za pośrednictwem wyspecjalizowanych serwisów, takich jak Morizon.pl, Gratka.pl czy debiutujący w nowej odsłonie serwis przeznaczony dla rynku pierwotnego – [Noweinwestycje.pl](https://noweinwestycje.pl). Korzystanie z nich to dla klienta najszybsza i najwygodniejsza droga do znalezienia idealnego mieszkania, a dla dewelopera najskuteczniejszy sposób na pozyskiwanie klientów.

Czego deweloperzy oczekują po współpracy z serwisem z ofertami nieruchomości? Jakie są ich główne potrzeby?

Pierwszą i kluczową sprawą jest dostarczanie deweloperom jakościowych klientów zainteresowanych zakupem nieruchomości. Aby to było możliwe, po stronie serwisu leżą wszelkie działania, które pomagają użytkownikom



dotrzeć do ogłoszeń, którymi mogą być potencjalnie zainteresowani. Dzieje się to poprzez odpowiednie zaprojektowanie serwisu – w tym wygodne i bezproblemowe wyszukiwanie nieruchomości – ale też dzięki skutecznym praktykom marketingowym i sposobom dotarcia z odpowiednimi ogłoszeniami do odpowiednich osób. Dodatkowo, coraz częściej dokonujemy prekwalfikacji użytkowników – czyli weryfikujemy klientów przed przekazaniem ich deweloperom.

Na dostarczaniu jakościowych klientów oparliśmy jeden z naszych modeli rozliczeniowych – ofertę Blue Leader, w której deweloperzy płacą wyłącznie za pozyskane przez nas, unikalne leady. Stawiamy też na pełną transparentność, dostarczając deweloperom cykliczne raporty ze statystykami poszczególnych ofert. Wierzmy, że tego typu partnerska współpraca ma największy sens.

Kolejna sprawa to atrakcyjne prezentowanie samych inwestycji w serwisie. Z punktu widzenia użytkownika na taką atrakcyjność składa się zarówno wygląd, ale też użyteczność strony, jakość treści, zdjęć, wideo czy wizualizacji deweloperskich. Nie na wszystko mamy wpływ, ale od lat staramy się krzewić na rynku dobre praktyki w tym zakresie.

W lipcu jako Grupa Morizon-Gratka w znaczny sposób odświeżyliście serwis Noweinwestycje.pl – możesz opowiedzieć o tym więcej?

Prace nad kompletnie nową wersją Noweinwestycje.pl trwały blisko rok. To serwis w zupełnie nowej technologii o bardzo rozbudowanej względem poprzednika części informacyjnej. Również od strony designu i UX przeszedł radykalne zmiany – obecnie, w swojej kategorii, jest zdecydowanie najnowocześniejszy na rynku.

Dużą rolę odegrały tutaj badania potrzeb osób poszukujących nieruchomości, które przeprowadziliśmy w trakcie pandemii. Dzięki temu w projektowaniu serwisu mogliśmy uwzględnić najnowsze trendy i potrzeby użytkowników.

Czym chcecie przekonać deweloperów i użytkowników? W czym Noweinwestycje.pl różni się od rozwiązań konkurencji?

Naszą rolą jako wydawcy serwisów nieruchomościowych jest odpowiednie łączenie poszukujących z oferentami – pośrednikami, deweloperami i właścicielami nieruchomości.



W serwisie Noweinwestycje.pl po raz pierwszy zastosowaliśmy inteligentny system rekomendacji ofert deweloperskich. Po określeniu wstępnych kryteriów, takich jak cena, metraż, lokalizacja, a nawet bliskość sklepów, szkół, przychodni czy terenów zielonych – użytkownik dostaje propozycje trzech inwestycji najlepiej dostosowanych do jego potrzeb. To w znaczny sposób skraca czas poszukiwania i ułatwia ostateczny wybór.

Naszą rolą jako wydawcy serwisów nieruchomościowych jest odpowiednie łączenie poszukujących z oferentami – pośrednikami, deweloperami i właścicielami nieruchomości. Tego typu rozwiązania, idące naprzeciw potrzebom kupujących, świetnie ten cel realizują.

Kolejną sprawą jest dbanie o najlepsze rozwiązania technologiczne, wygodę użytkownika na urządzeniach mobilnych oraz dostosowanie naszych serwisów do stale zmieniających się algorytmów wyszukiwarek. Przywiązujemy do tego ogromną wagę. ■

Znajdź wymarzone mieszkanie z rynku pierwotnego



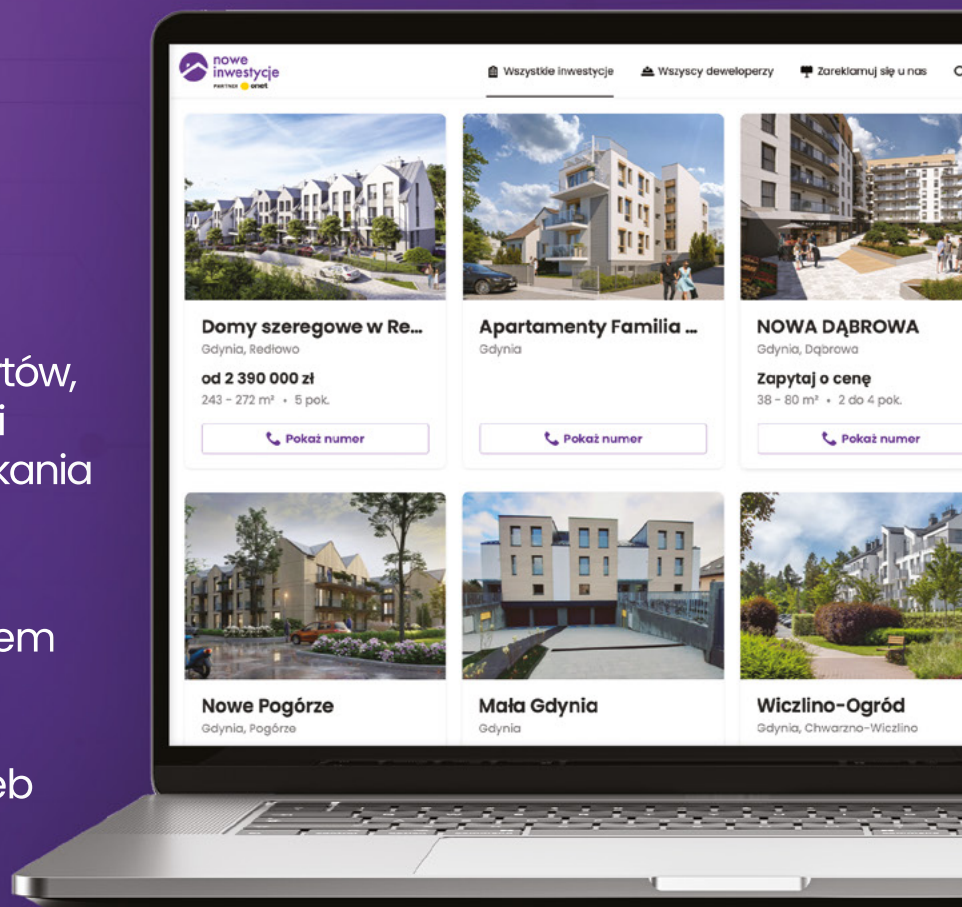
Tylko
aktualne oferty
deweloperów



Dostęp do ekspertów,
którzy pomogą Ci
w wyborze mieszkania



Inteligentny system
rekomendacji
dopasuje oferty
do Twoich potrzeb



DOKI W GDAŃSKU – PALETA MOŻLIWOŚCI INWESTYCYJNYCH



Centrum Gdańska jest wymieniane wśród najatrakcyjniejszych lokalizacji w Polsce. Przywracana w nim do życia dzielnica Młode Miasto w najbliższych latach stanie się jedną z wizytówek aglomeracji, podobnie jak ma to miejsce w innych portowych miastach Europy.



Redakcja Grupy Morizon-Gratka

DOKI to wielofunkcyjna inwestycja w śródmieściu Gdańska, powstająca na postoczniownych, historycznie znaczących terenach, w sąsiedztwie Europejskiego Centrum Solidarności. Znajdzie się tu mieszkaniowy kwartał zabudowy – DOKI Living, realizowany przez Euro Styl z Grupy Dom Development. Zaprojektowano tu ponad 1000 apartamentów o zróżnicowanych metrażach, a w parterach budynków ponad 100 lokali usługowych. Tuż obok, w rewitalizowanym zabytkowym gmachu MONTOWNI – dawnej montażowni łodzi podwodnych, powstanie 114 unikatowych loftów serwisowanych, które są produktem inwestycyjnym o charakterze hotelowym.

„Duży wybór mieszkań i lokali usługowych w DOKI Living oraz wyjątkowy produkt, jakim są zabytkowe lofty serwisowane z obsługą profesjonalnego operatora należącego do naszej grupy kapitałowej, tworzą szeroką paletę możliwości inwestycyjnych

– mówi Magdalena Reńska, dyrektor zarządzająca i członek zarządu w spółce Euro Styl.

MIESZKANIE I LOKAL W CENTRUM GDAŃSKA

DOKI Living to ponad 1000 komfortowych apartamentów. Aby zapewnić mieszkańcom spokój i większą kameralność, zostały one wyniesione nad lokale usługowe w par-

terach, co w połączeniu z wysokim standardem wykończenia i funkcjonalnością czyni to miejsce wyjątkowym. Mieszkania na pierwszych piętrach mają zaprojektowane prywatne przydomowe ogródki oraz dostępne wyłącznie dla mieszkańców kameralne zielone patia sprzyjające integracji sąsiedzkiej. Balkony, loggie i tarasy na wyższych kondygnacjach zapewnią wyjątkowe widoki na Stare Miasto, baseny portowe czy charakterystyczne stoczniowe żurawie. W parterach budynków będzie ponad 100 lokali usługowych, w których znajdą się piekarnie, kawiarnie, bary, restauracje, małe sklepy oraz różnego rodzaju usługi.

„Lokale usługowe w inwestycji DOKI cieszą się dużym zainteresowaniem, bo tu kreujemy miasto. Mali i duzi inwestorzy oraz tzw. użytkownicy finalni (end users) chętnie kupują lokale w centrum Gdańska, bo to dobry pomysł na ochronę kapitału w mniej stabilnych czasach. Coraz więcej osób decyduje się na taki zakup, by zarabiać na komercyjnym najmie lokalu

– wyjaśnia Magdalena Reńska.

LOFTY DLA KONESERÓW INWESTOWANIA

MONTOWNIA powstaje w unikatowym architektonicznie, pochodzącym z lat 30. XX wieku zabytkowym budynku montażowni części do łodzi podwodnych. Znajdzie się w niej 114 loftów serwisowanych, zajmujący 2,7 tys. m



kw. food hall oraz centrum konferencyjne. MONTOWNIA przyciągać będzie mieszkańców nie tylko DOKI Living, ale także bliższej i dalszej okolicy, jak również turystów czy osoby przybywające do miasta w celach biznesowych. Lofty serwisowane w MONTOWNI to wygodne połączenie oferty hotelowej z niezależnością, którą dają funkcjonalnie zaprojektowane apartamenty z kompletnie wyposażonymi aneksami kuchennymi. Imponująca wysokość kondygnacji, sięgająca nawet ponad 5 metrów, pozwoliła na stworzenie antresoli sypialnianych. Dzięki temu w każdym apartamencie komfortowo wypocznie 4–6 osób.

Do apartamentów prowadzić będzie przestronne lobby recepcyjne z 24-godzinną obsługą. Goście będą też mogli otworzyć apartament smartfonem bez konieczności korzystania z usług recepcji. W budynku znajdują się również przestrzenie wspólne dla gości, takie jak sala biznesowa, czytelnia czy pokój zabaw dla dzieci. Ściany MONTOWNI zdobić będą unikatowe, wielkoformatowe zdjęcia w stoczniovym klimacie, których autorem jest Michał Szlaga, znany dokumentalista. Między kondygnacjami zawieszonych zostanie 17 efektownych obiektów świetlnych o wielkości od 2 do 9 metrów, zaprojektowanych przez uznanego artystę Tomasza Krupińskiego. Ich poszycie wykonane będzie z egzotycznych muszli placuna ephium, sprowadzonych na specjalne zamówienie z Filipin.

„Lofty serwisowane w MONTOWNI stanowią dla inwestorów unikatową możliwość nabycia zabytkowej nieruchomości w centrum Gdańska. Taki zakup jest niewątpliwie doskonałą lokatą kapitału i daje przyjemność posiadania wyjątkowej nieruchomości w swoim portfelu. Dodatkowo profesjonalna spółka operatorska zadba o maksymalne obłożenie apartamentów, a właściciel czerpać będzie proporcjonalne zyski z wynajmu całego obiektu, przy minimalnym zaangażowaniu własnego czasu

– podsumowuje Magdalena Reńska.

Montownia powita pierwszych gości w kwietniu 2023 roku. ■





DEWELOPERSKI FUNDUSZ GWARANCYJNY PRZY ZAKUPIE NOWEGO MIESZKANIA – JAKIE ZMIANY OD LIPCA 2022?

Z początkiem lipca 2022 r. weszła w życie ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz o Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym. Nowa wersja aktu prawnego modyfikuje dotychczas obowiązujące przepisy i do już istniejących środków ochrony nabywców dołącza nowe rozwiązanie. Gdzie eksperci upatrują największe ryzyko dla kupujących w transakcjach na rynku deweloperskim? Na jakich zasadach działać będzie Deweloperski Fundusz Gwarancyjny i jakie dziś budzi wątpliwości? Jak nowe zabezpieczenie wpłynie na rynek nieruchomości?



autorka tekstu: Paulina Gajewicz

TRANSAKCJE NA RYNKU PIERWOTNYM - AKTUALNA SYTUACJA

W I półroczu 2022 r. deweloperzy przekazali do użytkowania 62,9 tys. nowych mieszkań – o 3,7 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2021 r. i o 0,8 proc. więcej niż w I półroczu 2020 r. Wysoka aktywność w obszarze kończenia inwestycji i przekazywania ich na rynek jest wynikiem działań podejmowanych przez deweloperów w latach poprzednich. Jednak liczba podpisanych umów z deweloperami na budowę mieszkań w największych miastach w Polsce w I kwartale 2022 r. była najniższa w okresie ostatnich sześciu kwartałów [1].

Na ostudzenie popytu na rynku pierwotnym wpłynęło kilka czynników. Wzrost stóp procentowych przy zaostrzeniu polityki kredytowej banków skutecznie powstrzymał część nabywców wspierających inwestycję kredytem hipotecznym. Brak zdolności kredytowej i trudności z uzyskaniem zobowiązania zmusiły ich do odłożenia bądź zmiany planów zakupowych. Zainteresowanie kupnem nowego mieszkania, na użytek własny bądź w celach inwestycyjnych, nadal wykazują klienci płacący gotówką. **Rynek nieruchomości nieustannie stanowi dla nich bezpieczną lokatę oszczędności.** Generalnie na zachowanie klientów rynku pierwotnego wpłynęła galopująca inflacja, jak również budząca niepokój i trudna do przewidzenia sytuacja polityczna w Ukrainie.

Jednocześnie na poziom sprzedaży mieszkań rzutował spadek podaży ofert dotyczących lokali na wczesnym etapie budowy. Za to wzrosła dostępność mieszkań z inwestycji już ukończonych i będących na końcowym etapie. Od stycznia do czerwca 2022 r. deweloperzy rozpoczęli budowę 71,6 tys. nowych mieszkań, a to spadek o ponad 18 proc. w porównaniu z podobnym okresem roku ubiegłego [2].

**62,9 tys. nowych
mieszkań przekaza-
li do użytkowa-
nia deweloperzy
w I półroczu
2022 r.**

Zauważalny wzrost kosztów budowy (materiałów, usług) wpłynął na wzrost cen transakcyjnych na rynku pierwotnym. Przy utrzymującym się popycie na mieszkania deweloperzy podzielili te koszty, podnosząc ceny nieruchomości, ale też nieznacznie obniżając własny zysk. Stopa zwrotu z kapitału własnego przy projektach mieszkaniowych wyniosła ok. 21 proc., czyli minimalnie spadła w ujęciu dwóch kwartałów [3]. W I półroczu deweloperzy

uzyskali pozwolenia na budowę 117,5 tys. mieszkań. To o 7,4 proc. więcej niż w okresie od stycznia do czerwca 2021 r.

USTAWA O OCHRONIE PRAW NABYWCY Z 2011 R. A BEZPIECZEŃSTWO NABYWCÓW MIESZKAŃ I DOMÓW

Z początkiem lipca 2022 r. weszła w życie ustawa z dnia 20 maja 2021 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego ▶

lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym. Dotychczasowy dokument, czyli ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, został uchylony, choć również regulował zasady ochrony praw nabywcy, wobec którego deweloper zobowiązał się umową przedwstępną bądź umową deweloperską do ustanowienia odrębnej własności lokalu mieszkalnego i przeniesienia własności na nabywcę.

Ustawa określała m.in. metody ochrony wpłat dokonywanych przez nabywcę oraz zasady postępowania ze środkami nabywcy na wypadek upadłości dewelopera. Zgodnie z treścią przepisów deweloper musiał zapewnić kupującemu przynajmniej jeden rodzaj ochrony, a do dyspozycji miał mieszkaniowy rachunek powierniczy – zamknięty lub otwarty. Temu ostatniemu towarzyszyła gwarancja ubezpieczeniowa lub bankowa. Jak działało to w praktyce?

Deweloper dla każdej nowej inwestycji mieszkaniowej zawierał z bankiem umowę o prowadzenie mieszkaniowego rachunku powierniczego – zamkniętego lub otwartego. Bank ewidencjonował wpłaty i wypłaty dla każdego nabywcy indywidualnie.

Przy otwartym rachunku powierniczym deweloper mógł dysponować wpłacanymi przez klientów środkami w celu realizacji kolejnych etapów inwestycji zgodnie z harmonogramem przedsięwzięcia. Bank przed dokonaniem wypłaty kontrolował postęp prac budowlanych.

Z zamkniętego mieszkaniowego rachunku powierniczego bank wypłacał deweloperowi zgromadzone pieniądze z wpłat nabywców jednorazowo i dopiero po otrzymaniu odpisu aktu notarialnego umowy przenoszącej na nabywcę prawo własności. Jednocześnie ustawa zobowiązywała dewelopera do zapewniania nabywcy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej na wypadek upadłości firmy bądź w szczególnych przypadkach, odstąpienia nabywcy od umowy deweloperskiej. Bank lub zakład ubezpieczeń dokonywał zwrotu, w całości lub w części, wpłaconych środków na rzecz nabywcy nieruchomości.

DEWELOPERSKI FUNDUSZ GWARANCYJNY – NOWE OGNIWO W ŁAŃCUCIE BEZPIECZNEJ SPRZEDAŻY MIESZKAŃ

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów dostrzegł potrzebę znówelizowania przepisów w zakresie ochro-

ny nabywców mieszkań z rynku pierwotnego. Ale nie wszystkich. Przepisy obejmują ochroną osoby fizyczne zawierające umowy deweloperskie na zakup mieszkania na użytek własny bądź w celach mieszkaniowych i dotyczą inwestycji nowych, ale jeszcze nieoddanych do użytkowania, a zatem lokali mieszkalnych i domów będących w trakcie budowy.

Największe ryzyko związane ze środkami pieniężnymi wpłacanymi przez klientów na mieszkaniowe rachunki powiernicze powiązane z upadłością firmy deweloperskiej lub banku, nierozpoczęciem przedsięwzięcia lub niedopełnieniem warunków umowy w zakresie przeniesienia prawa własności w określonym czasie przez dewelopera.

„Ochrona zapewniana przez Deweloperski Fundusz Gwarancyjny to rewolucyjna zmiana dla nabywców mieszkań i domów z rynku pierwotnego, które znajdują się w trakcie budowy i kupowane są na podstawie umowy deweloperskiej. Inwestycja, w którą wiele osób wkłada oszczędności życia oraz pieniądze z kredytów spłacanych później przez długie lata, wreszcie będzie w 100 proc. chroniona. Oznacza to, że jeśli deweloper upadnie, a inwestycja nie zostanie dokończona, nabywca otrzyma zwrot wszystkich wpłaconych środków. Co warto podkreślić, na zwrot z DFG będzie można liczyć również wtedy, gdy deweloper nie przeniesie na nabywcę własności lokalu w terminie określonym w umowie, a także wtedy, gdy lokal ten będzie miał wady istotne, a deweloper ich nie usunie. Ochrona DFG dotyczy wszystkich lokali mieszkalnych, a więc domów, segmentów oraz mieszkań wraz z lokalami użytkowymi, np. komórką lokatorską. Ochrona DFG działa również, gdy upadnie bank prowadzący mieszkaniowy rachunek powierniczy, na którym gromadzone są środki wpłacane przez nabywców

– komentuje Marek Niechciał, członek zarządu Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego. Dodaje przy tym:

„Jest jeden warunek – sprzedaż danego przedsięwzięcia deweloperskiego nie mogła rozpocząć się przed 1 lipca 2022 r., gdyż właśnie wtedy zaczął działać DFG. Jeśli deweloper sprzedał przynajmniej jeden lokal z danej



MAREK
NIECHCIAŁ

inwestycji przed tą datą, wówczas wszystkie pozostałe oferowane są na starych zasadach, czyli bez ochrony DFG. Jak się upewnić, czy lokal, którym jesteśmy zainteresowani, jest objęty ochroną DFG? Tę informację można znaleźć w prospekcie informacyjnym, który deweloper jest zobowiązany dostarczyć potencjalnemu nabywcy.

Dotychczas stosowaną ochronę w postaci rachunków powierniczych czy zapisów samej ustawy deweloperskiej, a także funkcjonowania Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, uznano za niewystarczającą i wprowadzono Deweloperski Fundusz Gwarancyjny (DFG), w ramach którego deweloper będzie odprowadzał składkę na wyodrębniony rachunek w Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym od każdej wpłaty nabywcy na mieszkaniowy rachunek powierniczy. Do łańcucha tworzonego przez dewelopera, nabywcę i bank dochodzi kolejny ogniw – Fundusz.

Deweloperski Fundusz Gwarancyjny dotyczy inwestycji, w których deweloper rozpoczął sprzedaż mieszkań od 1 lipca 2022 r. Wystarczyło podpisanie jednej umowy deweloperskiej do końca czerwca, by całe przedsięwzięcie objęte było dotychczasowymi zasadami (ale tylko przy sprzedaży przez najbliższe dwa lata). DFG nie obowiązuje przy sprzedaży lokalu gotowego, czyli oddanego do użytkowania, z założoną księgą wieczystą. Prawo własności takiego mieszkania przenoszone jest umową sprzedaży.

Szczegółowe informacje dotyczące objęcia inwestycji Deweloperskim Funduszem Gwarancyjnym przekazują deweloperzy przy każdym projekcie, dlatego to **do dewelopera należy udać się po kompletną wiedzę o nowej inwestycji, sprzedaży mieszkań i ochronie kupującego.**

„Od 1 lipca br., dzięki powstaniu Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego, osoby kupujące nowe mieszkania czy domy od deweloperów zyskały pełną ochronę pieniędzy, które wpłacają na budowę. Przede wszystkim DFG zadziała w przypadku upadłości dewelopera. Do tej pory taka sytuacja w trakcie trwania inwestycji oznaczała dramaty ludzi, którzy zostawali bez pieniędzy i bez prawa własności do mieszkania, za to z kredytem na wiele lat. Teraz, dzięki DFG, nabywcy nowych mieszkań mają gwarancję szybkiego odzyskania wszystkich zainwestowanych środków

– opowiada Małgorzata Cieloch, rzecznik prasowy UOKiK. Podkreśla również:

„Pieniądze zgromadzone w DFG będą uruchamiane także w przypadku upadłości banku prowadzącego mieszkaniowy rachunek powierniczy, jeśli do pokrycia strat nie wystarczą środki z Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, który zapewnia zwrot do 100 tys. euro. Niezwykle ważną zmianą jest to, iż o zwrot pieniędzy z Funduszu można się będzie ubiegać także wówczas, gdy konsument odstąpi od umowy z powodów wskazanych w ustawie deweloperskiej. Przykładowo może to być nieprzeniesienie własności lokalu w określonym terminie czy też nieusunięcie przez dewelopera wady istotnej w mieszkaniu. Dzięki temu nabywca będzie mógł szybciej kupić inną nieruchomość, nie zaś walczyć o swoje prawa przez wiele lat w sądzie. Środki od dewelopera odzyska po tym DFG.

W myśl ustawodawcy wartość składki na DFG może się zmieniać na podstawie rozporządzenia wydanego przez ministra do spraw budownictwa, planowania i zagospodarowania przestrzennego oraz mieszkalnictwa w porozumieniu z innymi instytucjami. Podstawą do jej wyliczenia jest wartość wpłaty dokonanej przez nabywcę na mieszkaniowy rachunek powierniczy pomnożona przez określoną stawkę procentową. A ta zależna jest od rodzaju mieszkaniowego rachunku powierniczego prowadzonego dla danej inwestycji – i tak **maksymalna** jej wysokość przy rachunku zamkniętym wynosi 0,1 proc., a przy otwartym 1 proc. Po nowelizacji ustawa podaje szczegółowo, jak wygląda ▶



procedura dokonywania płatności przez kupującego. Wysokość wpłat ze strony nabywcy uzależniona jest od faktycznego stopnia realizacji kolejnych etapów inwestycji.

” Koszty tej skutecznej ochrony są niewielkie w porównaniu do wydatków na mieszkanie czy dom od dewelopera. W przypadku najbardziej popularnych otwartych mieszkaniowych rachunków powierniczych składka wynosi 0,45 proc. Tak więc dla lokalu o wartości 500 tys. zł jest to 2250 zł. Zatem w cenie lodówki konsument uzyskuje gwarancję odzyskania wszystkich wpłat w kryzysowej sytuacji, ochronę często oszczędności całego życia

– podkreśla Małgorzata Cieloch.

Kapitał DFG budować będą nie tylko składki odprowadzane przez deweloperów, ale również odsetki od środków zgromadzonych na rachunku bankowym i zdeponowanych na lokatach. Zebrane pieniądze przeznacza się na zwrot wpłat nabywcom, których inwestycje nie zostały zrealizowane ze względu na upadłość firmy deweloperskiej i brak kontynuacji budowy przez syndyka bądź upadłość banku prowadzącego mieszkaniowy rachunek powierniczy i niepokrycia całości zgromadzonych pieniędzy przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Środki mają być zwracane również w momencie odstąpienia nabywcy od umowy deweloperskiej, ale tylko w przypadkach opisanych w ustawie.

DEWELOPERSKI FUNDUSZ GWARANCYJNY BUDZI WĄTPLIWOŚCI

Jeszcze zanim ustawa weszła w życie, wzbudziła w środowisku deweloperskim niemałe zamieszanie. Wprowadzenie DFG nie tylko generuje koszty bezpośrednio wynikające z odprowadzania składek i prowadzenia mieszkaniowych rachunków powierniczych, ale także z konieczności wprowadzenia nowych rozwiązań nadzorujących i realizujących terminowy przepływ informacji i środków pieniężnych. Deweloperzy, ale również banki, zobowiązani są przekazywać do Funduszu dane dotyczące zawartych umów deweloperskich, założenia i obsługi mieszkaniowych rachunków powierniczych.

” Mówiąc o Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym, warto pamiętać również o tym, że może to być kolejny czynnik przyczyniający się do wzrostu cen mieszkań na rynku pierwotnym. Powodem tego może być nie tylko sama opłata na Fundusz, ale również szereg kolejnych zobowiązań dla inwestorów. Wynikają one oczywiście z nowych zapisów, które w efekcie wydłużają procesowanie formalności, a tym samym zwiększają koszt prowadzenia działalności deweloperskiej



**ALEKSANDRA
GOLLER**

– zauważa Aleksandra Goller, Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu w Skanska.

Także w środowisku prawniczym pojawiły się głosy mówiące o konieczności doprecyzowania lub nawet zmiany wprowadzonych w ustawie zapisów. Spostrzeżenia dotyczą przede wszystkim braku definicji wady istotnej lokalu lub domu, a co za tym idzie prawdopodobieństwa nadużyć ze strony niezadowolonych nabywców czy braku regulacji kwestii sprzedaży mieszkania nowemu nabywcy jeszcze w trakcie budowy i objęcia go ochroną Funduszu. Podobny dylemat pojawia się w przypadku powielania płatności składki za ten sam lokal przy odstąpieniu od umowy dotychczasowego nabywcy i podpisaniu kontraktu z nowym klientem. Zgodnie z zapisem ustawy składki nie podlegają zwrotowi. Do niedomówień w ustawie zalicza się również mało przejrzyste wyjaśnienie sposobu działania banków na



wypadek opóźnienia wpłaty od kupującego. Pozostawienie pola do różnych interpretacji w przyszłości może prowokować zbyteczne spory między stronami.

REALNE RYZYKO W TRANSAKCJACH NA RYNKU PIERWOTNYM

Najwięcej nowych inwestycji mieszkaniowych powstaje w miastach powyżej 500 tys. mieszkańców, najmniej w miastach od 100 do 200 tys. mieszkańców [4]. Taka aktywność wynika bezpośrednio z zapotrzebowania rynku lokalnego, jego potencjału i dostępności terenów inwestycyjnych. Decyzję o wyborze konkretnej lokalizacji nowego projektu mieszkaniowego poprzedzają wnikliwe badania rynku, oceniające m.in. aktualny stan i dostępność mieszkań wobec zapotrzebowania mieszkańców. Takie analizy niwelują ryzyko nieudanych inwestycji i niewypłacalności.

” Nowa ustawa istotnie zmieni dotychczasowe zasady funkcjonowania rynku deweloperskiego. Zmiany te niestety zbiegają się ze stale rosnącą inflacją, kryzysem wywołanym wojną w Ukrainie czy ogromnym spadkiem dostępności kredytów hipotecznych jako efektu wymienionych problemów gospodarczych. Już obserwujemy drastyczne zmniejszenie liczby nowych inwestycji, a wszystko to przez niestabilną sytuację polityczno-gospodarczą i brak pewności inwestycyjnej w obliczu szaro rysującej się najbliższej przyszłości. Te wszystkie czynniki będą miały wpływ na to, w jaki sposób i w jakim tempie deweloperzy będą przyswajać i przystosowywać się do nowej ustawy

– podkreśla Przemysław Dziąg, Radca Prawny w Polskim Związku Firm Deweloperskich. Wskazuje również na ostrożność deweloperów w podejmowaniu kolejnych inwestycji:

” Obecnie każdy deweloper, tak jak każdy przedsiębiorca, dużo ostrożniej kalkuluje koszty działalności, uzależniając od tego podejmowanie lub wstrzymywanie dalszych działań. Nie dziwi więc, że padały postulaty, by odłożyć w czasie wejście w życie nowej ustawy, która wedle szacunków zwiększy koszty inwestycyjne, a tym samym i ceny mieszkań o ok. 2–3 proc. Wskazywano, że nie jest to dobry moment, by w obliczu problemów gospodarczych, generować dodatkowe zobowiązania finansowe dla rynku.

Mowa tu przede wszystkim o Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym, czyli instytucji, która ma stanowić zabezpieczenie wpłat nabywców na wypadek m.in. upadłości dewelopera lub banku prowadzącego mieszkaniowy rachunek powierniczy. Choć należy uznać, że fundusz ten przyczyni się może do zwiększenia poziomu bezpieczeństwa w ochronie wpłat nabywców mieszkań, to jednak odprowadzanie przez deweloperów składek w wysokości 0,45 proc. ceny mieszkania jest nieadekwatne do zakładanych potrzeb nowego zabezpieczenia.



PRZEMYSŁAW
DZIĄG

Deweloperzy podkreślają, że wzrost kosztów związanych z inwestycją i uruchomieniem Funduszu będzie prowadził do zmniejszenia rentowności branży, a ostatecznie wzrostu cen mieszkań.

Przemysław Dziąg przewiduje, że:

” Składka będzie – podobnie jak analogiczne składki na Turystyczny Fundusz Gwarancyjny – doliczana do ceny mieszkania, więc finalnie będzie pokrywał ją nabywca. Do tego dojdą koszty wywiązania się przez deweloperów z nowych obowiązków informacyjnych. Nowa ustawa nakłada konieczność ewidencjonowania i raportowania do DFG w terminie 7 dni całego katalogu informacji nt. inwestycji i rozliczeń z nabywcami, pod rygorem wstrzymywania wypłat z rachunków powierniczych. Potrzebne będą do tego odpowiednie systemy informatyczne, zintegrowane z systemami DFG. Siłą rzeczy, nowe obowiązki sprawozdawczo-administracyjne przełożą się na wyższe koszty inwestycyjne, co szczególnie dotknie mniejszych deweloperów.

I puentuje:

” Finalnie ucierpi na tym rynek mieszkaniowy i nabywcy. Cóż z tego, że teoretycznie będą chronieni przez DFG, skoro praktycznie fundusz nie będzie miał kogo chronić, bo niewiele osób stać będzie na zakup mieszkania.

Ryzyko utraty środków pieniężnych w przypadku upadłości dewelopera lub banku prowadzącego mieszkaniowy rachunek powierniczy istnieje, ale przy sprawdzonych i doświadczonych przedsiębiorstwach jest ono niewielkie. ►

Dlatego zaleca się, by nabywcy przed podjęciem decyzji zakupowej zweryfikowali dotychczasową działalność dewelopera, realizację projektów, jego kondycję finansową i przynależność do Polskiego Związku Firm Deweloperskich.

Nowe przepisy mają gwarantować wypłatę całości środków wpłaconych na mieszkaniowy rachunek powierniczy na wypadek upadłości dewelopera bądź banku i nieukończenia budowy. Oczywiście kupujący, inwestując w przedsięwzięcie, oczekuje wymarzonego miejsca do życia, a nie rozczarowania i zwrotu pieniędzy po dwóch latach.

„Deweloperski Fundusz Gwarancyjny ma być kolejnym zabezpieczeniem dla klientów – obok aktualnie stosowanych rozwiązań, m.in.: rachunków powierniczych czy też umów w formie aktów notarialnych z wpisem roszczeń do księgi wieczystej. Jednym z powodów, dla których go wprowadzono, była chęć ochrony nabywców przed skutkami potencjalnego bankructwa dewelopera lub banku prowadzącego rachunek inwestora

– relacjonuje Aleksandra Goller. I wskazuje, że:

„Obecnie nie obserwujemy na rynku podobnych kryzysowych sytuacji. Zwłaszcza w przypadku sprawdzonych firm deweloperskich, które mogą pochwalić się dobrą historią swoich inwestycji oraz realizują projekty w całości ze środków własnych – jak w przypadku naszej działalności w Skanska.

Jak wygląda realne ryzyko płynące z niewypłacalności firm deweloperskich na podstawie lat ubiegłych? Z badań przeprowadzonych przez ASM Research Solutions Strategy wynika, że w 2020 r. **niespełna 91 proc. transakcji sprzedaży mieszkań objętych było środkami ochrony zgodnie z ustawą deweloperską**, z czego w 94,5 proc. stosowano otwarte rachunki powiernicze [5].

Na podstawie danych zebranych przez Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej wynika, że w 2020 r. 30 firm zajmujących się robotami budowlanymi związanymi ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieskalnych i 10 trudniących się realizacją projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków ogłosiło upadłość [6]. Należy przy tym podkreślić, że **dane nie pokazują liczby przedsiębiorstw mających status dewelopera**, ale wszystkie zajmujące się pracami budowlanymi. Instytucja badawcza ASM ustaliła, że z 40 podmiotów jedynie 5 zajmowało się działalnością deweloperską. Rok później łącznie we wskazanych działalnościach bankructwo ogłosiło 31 firm.

W pierwszym półroczu 2022 r. to 26 firm realizujących projekty i roboty budowlane. Z 300 przedsiębiorstw zrzeszonych w PZFD żadna od lat nie zbankrutowała.

„Celem wprowadzenia nowej ustawy miało być zwiększenie ochrony nabywcy nieruchomości poprzez gromadzenie środków na rachunku Funduszu i ich wypłatę w przypadku upadłości dewelopera. Ustawa powstała jednak w oparciu o błędne dane, którymi dysponował UOKiK, dotyczące upadłości firm deweloperskich. Według jego analiz, po wejściu w życie ustawy w 2021 r., upadłość ogłosiło ponad 150 deweloperów, podczas gdy realnie było ich zaledwie kilku, przy czym, co warto podkreślić, ich klienci otrzymali klucze do swoich mieszkań. Przed nowelizacją, tzw. stara ustawa działała według mnie bardzo dobrze, m.in. dzięki rachunkom powierniczym oraz zapewnieniu kontroli przez banki. Natomiast nowe przepisy, a zwłaszcza – wprowadzenie obowiązkowej składki na Deweloperski Fundusz Gwarancyjny (w wysokości 0,45 proc. wartości umowy brutto) oraz zwiększone obowiązki kontrolne inwestycji i doręczania większej liczby dokumentów, w praktyce spowodują wzrost kosztów po stronie deweloperów. Pamiętajmy przy tym, że składki się bezzwrotne i naliczane każdorazowo, nawet jeśli dane mieszkanie „wróci” do sprzedaży po rozwiązaniu umowy przez wcześniejszego klienta. Szacuje się, że już samo to, może spowodować wzrost cen mieszkań o 2–3 proc.



MONIKA
PEREKITKO

– komentuje Monika Perekitko, członek zarządu w Matexi Polska.

Polski Związek Firm Deweloperskich przeprowadził analizę liczby przypadków upadłości wśród firm deweloperskich w latach 2012–2019. Wynik pokazuje, że **zdecydowana większość niewypłacalnych deweloperów (95,3 proc.) nie zabezpieczała swoich klientów mieszkaniowym rachunkiem powierniczym**, nieuczciwie pobierając środki poza rachunkiem powierniczym i bez pokwitowania bądź niewspółmiernie z postępem prac budowlanych. W pozostałym procencie ustawowe zabezpieczenie nabywców zostało wprowadzone, a w 6 na 7 przypadkach klienci otrzymali nieruchomości. W rezultacie 11 sądów wskazało

łącznie 27 upadłości firm zajmujących się budownictwem mieszkaniowych, z czego 24 podmioty posiadały status dewelopera. Tylko w trzech inwestycjach ze wszystkich 24 przedsięwzięć nabywcy mieszkań objęci byli ochroną mieszkaniowego rachunku powierniczego. **Ani jeden deweloper stowarzyszony w PZFD nie ogłosił upadłości [7].** Utrzymujący się od wielu lat niski poziom niewypłacalności firm deweloperskich świadczy o wysokim bezpieczeństwie transakcji zawieranych na rynku pierwotnym – już w okresie obowiązywania ustawy deweloperskiej z 2011 r. Deweloperzy wskazują, że największymi zagrożeniami dla płynności i rentowności ich działalności są: wzrost kosztów budowy, spadek

popytu na mieszkania wynikający choćby z trudności z uzyskaniem kredytowania czy wzrostu cen nieruchomości, brak gruntów inwestycyjnych i zbyt duża podaż na rynku [8].

„Oceniam, że z perspektywy branży deweloperskiej powstanie Funduszu nie jest złym pomysłem, aby jednak mógł spełniać swoje zadanie, konieczne jest doprecyzowanie przepisów wykonawczych tak, aby wzmocniły ochronę klientów bez generowania dodatkowych wysokich kosztów po stronie deweloperów

– podsumowuje Monika Perekitko. ■

[1] [3] [Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w I kwartale 2022 r., wydana w czerwcu 2022 r. przez Departament Stabilności Finansowej dla Narodowego Banku Polskiego.](#)

[2] [Dane publikowane przez Główny Urząd Statystyczny](#)

[4] [5] [8] Analiza rynku deweloperskiego w Polsce w 2020 roku wraz z prognozą

na lata 2021-2025 przygotowana przez ASM Research Solutions Strategy dla Ministerstwa Rozwoju i Technologii

[6] [Dane publikowane przez Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej](#)

[7] [Upadłości deweloperów – podsumowanie, wydane przez Polski Związek Firm Deweloperskich](#)

ZASTANAWIASZ SIĘ NAD INWESTYCJĄ SWOJEGO KAPITAŁU W NIERUCHOMOŚĆ? HISZPANIA TO DOSKONAŁY WYBÓR!

Najwięksi światowi inwestorzy nie mają co do tego wątpliwości! Inwestują swoje środki zwłaszcza na Costa Blanca i Costa Cálida. Ceny nieruchomości są tam atrakcyjniejsze niż ceny nieruchomości w Polsce, a zysk z wynajmu jest nieporównywalnie wyższy.

RO SPAIN Real Estate to sprawdzony pośrednik w zakupie nieruchomości w Hiszpanii świadczący obsługę również w języku polskim.

Od 2005 roku specjalizuje się w budowie, rozwoju, sprzedaży i wynajmie nieruchomości na wybrzeżu Costa Blanca.

Posiada największy wybór nieruchomości z rynku pierwotnego i wtórnego oraz buduje wille na zamówienie w 1 linii brzegowej ze spektakularnym widokiem na morze.

Pomaga w uzyskaniu kredytu hipotecznego na znacznie korzystniejszych warunkach niż w naszym kraju.

Agencja RO SPAIN nigdy nie pobiera prowizji od kupującego, pomaga w całym procesie zakupu i uzyskaniu niezbędnych dokumentów bez dodatkowych kosztów.

Zapraszamy na spotkanie z agentami na targach nieruchomości już 24-25 września w MTP w Poznaniu i 15-16 października w Hali Stulecia we Wrocławiu.



RO SPAIN REAL ESTATE 2005 S.L.U.
C/. Poeta Quintana 41, 03004 Alicante
+48 690 932 446 , +34 638 315 670
info@ro-spain.com www.ro-spain.pl

RYNEK NAJMU MIESZKAŃ – DOBRĄ OFERTĘ ZNALEŹĆ CORAZ TRUDNIEJ



Drugi kwartał 2022 r. upłynął pod znakiem spektakularnych wzrostów popytu na rynku najmu mieszkań. W serwisach Grupy Morizon-Gratka zanotowano o 54,2 proc. więcej unikalnych zapytań o oferty najmu niż w pierwszym kwartale br. i aż o 247,2 proc. więcej niż w analogicznym okresie ub.r.

**MARCIN DROGOMIRECKI**

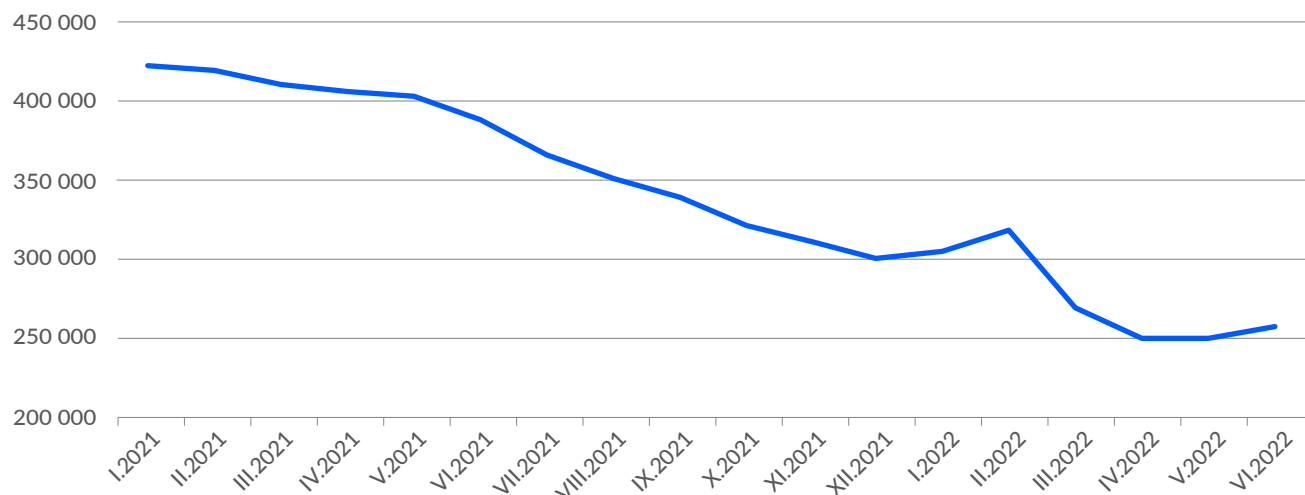
Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Tak duży popyt stanowił konsekwencję napływu uchodźców z ogarniętej wojną Ukrainy. Przez ten czas najemców znajdowały lokale o różnych wielkościach i standardach. I choć wiele z nich wynajmowanych było z myślą (wiarą), że będą stanowiły bezpieczną przystań tylko na 2-3 miesiące – do zakończenia wojny, to czas pokazał, że nadzieje na możliwość szybkiej normalizacji sytuacji i powrót do ojczyzny rozminęły się z rzeczywistością. Wielu przybyłych do Polski Ukraińców podejmuje więc pracę zarobkową i przedłuża dotychczasowe umowy najmu lub zawiera nowe, znajdując inny, lepiej dopasowany do potrzeb lokal.

Efektom napływu uchodźców do Polski jest utrzymujący się deficyt ofert na rynku, zwłaszcza w segmencie mieszkań w standardzie popularnym oraz wysoki pułap cen. Aktual-

ne stawki czynszów za mieszkania oferowane w największych miastach – w zależności od lokalizacji, wielkości i standardu lokalu – są wyższe w porównaniu do poziomów sprzed roku średnio o 20 do nawet 50 proc. Ograniczona podaż nowych ofert (spadek liczby ogłoszeń rdr o 35 proc.) w połączeniu z rosnącymi opłatami administracyjnymi (wywóz śmieci, utrzymanie części wspólnych, energia, ogrzewanie itp.), a także wzrostem rat kredytów (uderzających w tych wynajmujących, którzy sfinansowali zakup lokali środkami z kredytu) skłania do przypuszczeń, że już wysokie stawki czynszów za najem podczas wzmożonego, jesiennego popytu, mogą jeszcze wzrosnąć, a dla części studentów myślących o samodzielnym wynajmie mieszkania, jedyną alternatywą będzie wynajem pokoju lub poszukiwanie miejsca w domu studenckim. ■

Trend na rynku ogłoszeń wynajmu mieszkań i domów (suma ogłoszeń)



Źródło: Market Monitoring Grupa Morizon-Gratka



NAJEM INSTYTUCJONALNY W FAZIE ROZKWITU

σ

m

Nie trzeba mieć luksusowego samochodu czy elektrycznej hulajnogi, aby nimi jeździć. Można je wynajmować tylko wtedy, gdy są potrzebne. Podobnie jest już z mieszkaniami. Można korzystać z mieszkania o wysokim standardzie, a jednocześnie nie zadłużać się na wiele lat. Najem instytucjonalny to stosunkowo nowa i atrakcyjna alternatywa dla zakupu mieszkania.



autorka tekstu: Marta Kubacka

Najem instytucjonalny rośnie w Polsce po cichu, ale dynamicznie. Prognozuje się, że dzięki obecnej sytuacji gospodarczej będzie się on nadal rozwijał.

O NAJMIE W KONTEKŚCIE OBECNEJ SYTUACJI GOSPODARCZEJ

Polacy, ze względu na wyjątkowo trudną sytuację gospodarczą, szczególnie na rynku kredytów hipotecznych, poszukują alternatywnych sposobów na zapewnienie sobie dachu nad głową. W efekcie wzrostu stóp procentowych drastycznie – o ok. 40% – osłabiła się zdolność kredytowa. Jeśli do tego dodamy rosnące ceny nieruchomości, nie będzie zaskoczeniem, że powiększa się grupa klientów, którzy interesują się najmem.

Na rynku ofert tego rodzaju jest jednak jak na lekarstwo. Ma to związek z napływem do naszego kraju uchodźców z Ukrainy, ale też wspomnianą sytuacją na rynku kredytów hipotecznych. Stawki najmu wzrosły dotychczas od 30 do 70%, w zależności od miasta i rodzaju budownictwa. Co ważne, w Polsce odsetek gospodarstw domowych najmujących mieszkania wynosi tylko 14,4%, a na przykład w Niemczech jest to ponad 49%. Wskaźnik ten może wskazywać, że w Polsce istnieje spora przestrzeń do rozwoju rynku najmu.

Innym czynnikiem kształtującym ten rynek jest deficyt mieszkań. W ostatnich 10 latach zasób mieszkaniowy w naszym kraju zwiększył się o 1,5 miliona nowych lokali,

37%

**Polaków żyje
w przeludnionych
mieszkanach**

ale luka nadal wynosi około 2 milionów mieszkań. Z danych Eurostatu wynika, że około 37% Polaków żyje w przeludnionych mieszkaniach, gdy średnia unijna wynosi ok. 18%. Dodatkowo aż 44% Polaków między 25. a 34. rokiem życia mieszka z rodzicami.

Indywidualni właściciele mieszkań oferują najem nieuregulowany i z reguły nieprofesjonalny – nie spełnia on potrzeb świadomych najemców. Ponadto ofert jest wciąż za mało. W takich warunkach ogromną szansę rozwoju ma sektor PRS (ang. Private Rented Sector), który może działać na wielką skalę.

NAJEM INSTYTUCJONALNY, CZYLI „FIRMOWY”

Najem instytucjonalny to forma działalności gospodarczej prowadzona przez profesjonalne i wyspecjalizowane podmioty. Polega ona na wynajmie mieszkań w nowoczesnych i atrakcyjnie zlokalizowanych budynkach, których podmiot ten jest właścicielem. ▶



Najemcy wprowadzają się do urządzonych zgodnie z aktualnymi trendami mieszkań. Oprócz lokali mieszkalnych w budynkach znajdują się powierzchnie do wspólnego użytku, np. pralnie, sale multimedialne, siłownie, kawiarnie, miejsca do pracy. Oferowane są także usługi naprawy drobnych usterek, a także tzw. community menagment, sprzyjające tworzeniu społeczności w ramach jednego budynku. Zapewnia to najemcom znacznie większy komfort życia niż w tradycyjnie wynajmowanych nieruchomościach.

Stabilność i przewidywalność gwarantowane są dzięki profesjonalnej umowie, która określa, co i za ile jest wynajmowane oraz jaki jest okresu najmu. Nie ma miejsca na żadne niedopowiedzenia, jak to bywa w przypadku najmu tradycyjnego. Po podpisaniu umowy najmu stają się klientami.

Największymi zaletami najmu instytucjonalnego są: wysokość czynszu odpowiadająca jakości oferty, wysoki standard, dobra lokalizacja, profesjonalna jakość obsługi, bezpieczeństwo i przewidywalność współpracy.

ABONAMENTOWA UMOWA NAJMU INSTYTUCJONALNEGO

Umowa najmu instytucjonalnego funkcjonuje w polskim porządku prawnym dopiero od pięciu lat. Jej stroną może być tylko osoba fizyczna. Umowa zawierana jest na czas oznaczony, na przykład 10 czy 20 lat. Kaucja nie może przekroczyć sześciokrotności miesięcznego czynszu, określonego w dniu zawarcia umowy.

Podobnie jak w przypadku najmu okazjonalnego, potrzebne jest oświadczenie najemcy sporządzone przez notariusza. Obejmuje ono zobowiązanie do poddania się egzekucji i opróżnienia lokalu oraz potwierdzenie przyjęcia do wiadomości, że w razie konieczności wykonania tego zobowiązania najemcy nie przysługuje prawo do lokalu zastępczego. W przeciwieństwie do umowy najmu okazjonalnego najmu nie ma obowiązku wskazywania innego lokalu, do którego będzie mógł się wprowadzić.

Wadą umowy najmu instytucjonalnego mogą okazać się jej sztywne zasady, które regulują warunki współpracy. Nie ma również żadnych odstępstw w kwestii płatności, które z zasady są nieco wyższe. W szczególności sposób umowy chroni przede wszystkim prawa wynajmującego, a więc firmy.

44%

Polaków między
25. a 34. rokiem życia
mieszka z rodzicami

DLA KOGO TO DOBRE ROZWIĄZANIE?

Jeszcze do niedawna posiadanie własnego mieszkania było oznaką stabilności i bezpieczeństwa. Teraz to się zmienia. Bardziej doceniamy elastyczność i mobilność. Na wynajem decydują się głównie osoby młode, poniżej 40. roku życia. Często są to single, bezdzietne pary oraz zamężni studenci.

Decyzja o wynajmie w tej formie zazwyczaj podyktowana jest brakiem środków na własne mieszkanie, a także koniecznością zmiany miejsca zamieszkania co pewien czas, np. ze względu na charakter pracy. Najem instytucjonalny jest więc dobrym wyborem dla osób, których życie się nieustannie zmienia i które nie są w stanie przewidzieć, gdzie będą mieszkali w przyszłości.

NAJEM INSTYTUCJONALNY

– NISZA Z OGROMNYM POTENCJAŁEM

Historia najmu instytucjonalnego w Polsce sięga 2014 r., kiedy to Fundusz Mieszkań na Wynajem (PFRN) zakupił budynek w Poznaniu. Dwa lata później niemiecki fundusz Catella kupił ponad 260 mieszkań w Warszawie i został pierwszym w pełni prywatnym podmiotem na rynku PRS w Polsce. Obecnie najwięksi zagraniczni inwestorzy

na polskim rynku najmu instytucjonalnego to podmioty z Niemiec, Szwecji i Danii. Zachęca je duży potencjał rozwoju i atrakcyjne (wyższe niż w wielu innych krajach UE) stopy zwrotu. Największymi podmiotami na polskim rynku najmu instytucjonalnego są: Resi4Rent, Vantage Rent, Heimstaden Bostad, NREP.

**Umowa najmu
instytucjonalnego
funkcjonuje
w polskim porządku
prawnym dopiero
od pięciu lat.
Jej stroną może
być tylko osoba
fizyczna.**

Zasób lokali oferowanych w tej formule to – wg danych raportu „Przewodnik po PRS” przygotowanego przez ekspertów ThinkCO – 2475 mieszkań w Warszawie, 1020 we Wrocławiu, 659 w Katowicach, 421 w Poznaniu, 408 w Krakowie, 299 w Łodzi i 683 w Trójmieście. Oferta jest więc skromna i dostępna tylko w największych miastach. Do 2028 r. takich lokali ma być już ogółem 60 033, co świadczy o dynamice sektora PRS.

CENY NIERUCHOMOŚCI A STAWKI CZYNSZU

Z raportu PWC „Najem instytucjonalny – trwały trend, a nie chwilowa moda” wynika, że na przestrzeni ostatnich 10 lat (2010–2020) w większości państw Unii Europejskiej ceny mieszkań rosły znacznie szybciej niż ceny najmu. W rezultacie najem mieszkania stawał się korzystniejszy niż kupno. W Niemczech ceny mieszkań w tym okresie wzrosły o około 77%, podczas gdy stawki najmu o 15%. ▶

Nasz portfel mieszkań na wynajem obejmuje ponad 500 jednostek we Wrocławiu oraz Poznaniu. Wszystkie lokale są w 100% wynajęte, a w trwającym obecnie okresie renejmu zdecydowana większość klientów decyduje się na przedłużenie umowy. Jesteśmy na etapie finalizowania budowy kilku budynków na wynajem we Wrocławiu, Poznaniu i w Łodzi. W grudniu tego roku nasza oferta będzie obejmować aż 1 600 lokali. Naszym długoterminowym celem jest stworzenie sieci kilku tysięcy mieszkań na wynajem w największych miastach w Polsce.

Dariusz Pawlukowicz Członek Zarządu Vantage Development



Choć popyt na rynku pierwotnym zdecydowanie zmaleł, nie można tego samego powiedzieć o najmie. Już w tej chwili możemy obserwować, że ograniczona dostępność kredytów hipotecznych w naturalny sposób przesuwa klientów w stronę wynajmu lokali. W 2020 roku podjęliśmy decyzję o stworzeniu produktu PRS i systematycznej rozbudowie naszego portfela w tym sektorze. W najbliższym latach planujemy utrzymać ten kierunek rozwoju, elastycznie dopasowując się do bieżącej sytuacji na rynku oraz potrzeb klientów.

Dariusz Pawlukowicz Członek Zarządu Vantage Development

Obecnie mieszkania wynajmuje tam prawie połowa społeczeństwa. Trend ten może pojawić się i u nas.

Jak czytamy w raporcie, wcześniej stawki rosły mniej więcej równomiernie. Rozbieżność pomiędzy zmianą cen mieszkań i stawek czynszu była zdecydowanie mniejsza – ceny wzrosły o 40 proc., a stawki czynszu o 33 proc., przy czym do 2017 r. wzrost czynszu był wyższy niż cen mieszkań, które od 2018 r. zaczęły nadrobić dystans. Na koniec 2020 r. skumulowane tempo wzrostu obu kategorii się zrównało, by wreszcie w 2021 r. ceny mieszkań prześcignęły stawki czynszu.

WPŁYW NA RYNEK NIERUCHOMOŚCI W POLSCE

Potencjał rozwoju rynku najmu instytucjonalnego w Polsce jest ogromny i wiele jeszcze przed nami. Jak wynika z przywołanego już raportu PWC, w Polsce znajduje się on dopiero na wczesnym etapie. Bardzo prawdopodobne, że zmiana potrzeb społeczeństwa i wejście na rynek nowych graczy oraz intensyfikacja aktywności tych, którzy już tu inwestują, spowoduje, że sektor PRS będzie u nas funkcjonować w większej skali.

Z raportu przygotowanego przez Hertiage Real Estate i European Financial Congress wynika jednak, że inwestorzy instytucjonalni nie zdominują polskiego rynku

najmu. Obecnie najem instytucjonalny to 0,5% całego rynku najmu. Może mieć on jednak nieznaczny wpływ na sam rynek. Scenariusz podwyższania cen nieruchomości i dyktowania stawek czynszu wydaje się mało prawdopodobny.

**Na wynajem
decydują się
głównie osoby
młode, poniżej
40. roku życia.
Często są to
single, bez-
dzietne pary
oraz zamożni
studenci.**

PROGNOZA DLA POLSKI

Rynek PRS ma silne podstawy wzrostu, z których najważniejszymi są luka mieszkaniowa w dużych miastach oraz malejąca dostępność mieszkań na wynajem. W obecnej trudnej sytuacji gospodarczej polski rynek mieszkaniowy potrzebuje przede wszystkim bezpiecznej alternatywy dla własności. Wysokie stopy procentowe, rosnące ceny materiałów budowlanych oraz niepewność odnośnie do skutków wojny w Ukrainie zmieniają rynek mieszkaniowy.

Profesjonalizacja sektora najmu pozytywnie wpłynie na jakość oferowanych lokali. Indywidualni wynajmujący będą musieli podnieść standardy swoich mieszkań, aby konkurować z funduszami.

Zagrozić najmowi instytucjonalnemu może upowszechnienie się pracy zdalnej oraz nowe przepisy prawa w ramach Polskiego Ładu, uniemożliwiające dokonywanie amortyzacji lokali i budynków mieszkalnych. ■

RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH – AKTUALNA SYTUACJA



W czerwcu 2022 r., w porównaniu do czerwca 2021 r., w ujęciu liczbowym banki odnotowały spadek sprzedaży kredytów mieszkaniowych o 55,1 proc. W ujęciu wartościowym natomiast – spadek o 52,4 proc. W pierwszym półroczu 2022 r., w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego, spadek liczbowy wyniósł 32,3 proc., a wartościowy 25,1 proc.



HONORATA SKRZYPEK

Ekspert finansowy Lendi.pl

Jak wskazano w raporcie BIK, pogorszyła się też (wzrosła) wartość Indeksu Jakości Portfeli Kredytów dla kredytów mieszkaniowych rok do roku o 0,12 – jednak nadal pokazuje niski poziom ryzyka portfela kredytów udzielanych gospodarstwom domowym.

Zgodnie z najnowszymi prognozami Biura Informacji Kredytowej wartość udzielonych kredytów hipotecznych w tym roku spadnie o 40,4 proc. w porównaniu do roku 2021. Te dane potwierdzają, że na rynku kredytów mieszkaniowych zapanowała bessa. Czy na długo?

W ostatnich miesiącach i latach działo się naprawdę wiele. Jeszcze w 2019 r. sytuacja na rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych wyglądała bardzo stabilnie. Niezmieniające się, dość niskie stopy procentowe, systematyczny rozwój rynku nieruchomości, a co za tym idzie – stabilny wzrost sprzedaży kredytów hipotecznych.

Pandemia COVID-19 to pierwsze wstrzymanie oddechu. Przyszło coś, czego nikt się nie spodziewał i nagle marzenia o zakupie lub budowie własnej nieruchomości przestały mieć znaczenie, ponieważ większość z nas bała się o swoje zdrowie i bezpieczeństwo. Był to też czas, w którym znaczna część potencjalnych kupujących i kredytobiorców czekała na spadki cen nieruchomości, które miały być spowodowane lockdownem. To jednak nie nastąpiło, a gdy stało się to już jasne, rynek został zalany przez kupujących, którzy planowali zakup w 2020 r., oraz tych, którzy zaczęli o nim dopiero myśleć.

Ponadto obniżka stóp procentowych prawie do zera spowodowała, że o zakupie nieruchomości i kredycie hipotecznym mogły zacząć myśleć osoby, dla których do tej pory było to całkowicie poza zasięgiem finansowym.

Skumulowany popyt poskutkował znaczącym wzrostem cen nieruchomości, a także rekordem, jeśli chodzi o liczbę złożonych wniosków kredytowych – w marcu 2021 r. było ich aż 56 070!

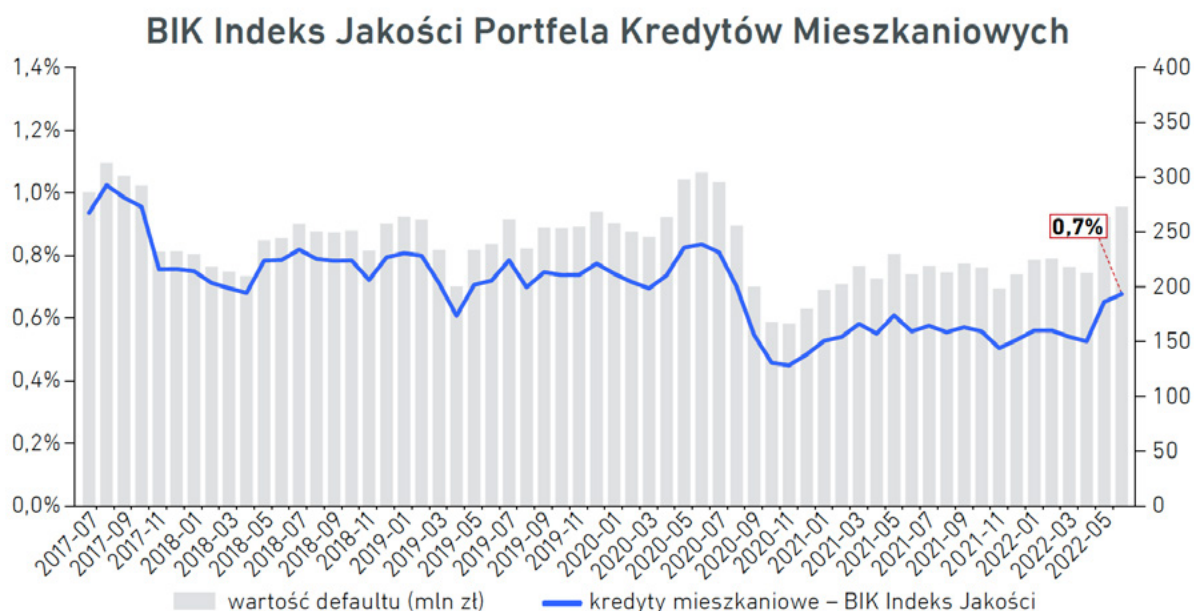


Źródło: Bik_newsletter_kredytowy_dane_czerwiec_27_07_2022

Owczego pędu nie zatrzymały nawet pierwsze podwyżki stóp procentowych w październiku 2021 r. Zmianę przyniosła dopiero wojna w Ukrainie, a co za nią idzie – strach.

Kolejne podwyżki stóp procentowych spowodowały, że

nawet gdy potencjalni kredytobiorcy odzyskali względne poczucie bezpieczeństwa, to już tak łatwo, jak podczas pandemii, nie mogli wrócić do zakupów nieruchomości. Powodem była drastycznie malejąca zdolność kredytowa i jednocześnie dynamicznie rosnące raty kredytów. ▶



Źródło: Bik_newsletter_kredytowy_dane_czerwiec_27_07_2022



TARGI MIESZKAŃ I DOMÓW



JUŻ WKRÓTCE
W TWOIM
MIEŚCIE!

2022

WIĘCEJ NA:



MIESZKANIOWI.PL

- mieszkaniowiPL
- mieszkaniowi
- mieszkaniowipl



biznesowi.pl

- biznesowiPL
- biznesowi.pl
- biznesowi.pl

Jak wynika z danych NBP, dziś stopę referencyjną mamy o 0,5 p.p. wyższą niż podczas szczytu ogólnosiłowego kryzysu gospodarczego w 2008 r. Jak to wpływa na WIBOR®, który jest jednym ze składników oprocentowania kredytów hipotecznych? O ile po pierwszych podwyżkach stóp procentowych w październiku 2021 r. obserwowaliśmy permanentny wzrost wskaźnika,

o tyle w ostatnim miesiącu mogliśmy zauważyć jego stabilizację, co trochę uspokaja. Nie zmienia to jednak faktu, że WIBOR® jest na wysokim poziomie, co skutkuje tym, że zdolność kredytowa Polaków jest niska w stosunku do aktualnych cen nieruchomości i tylko najlepiej zarabiający mogą dziś pozwolić sobie na zaciągnięcie kredytu hipotecznego. ▶

Lipiec 2022

	Zdolność min.	Zdolność maks.	Zdolność min. (zmiana % do kwietnia)	Zdolność maks. (zmiana % do kwietnia)	Średnia
Singiel 5500	193,000	295,000	78%	86%	244,000
2 osoby 9000	382,000	484,000	80%	86%	433,000
2 osoby + dziecko 10 000 zł	424,000	501,000	80%	82%	462,500
2 osoby + 2 dzieci 12 500 zł	530,000	620,000	80%	81%	575,000

Czerwiec 2022

	Zdolność min.	Zdolność maks.	Zdolność min. (zmiana % do kwietnia)	Zdolność maks. (zmiana % do kwietnia)	Średnia
Singiel 5500	200,000	308,000	81%	89%	254,000
2 osoby 9000	460,000	508,000	96%	91%	484,000
2 osoby + dziecko 10 000 zł	425,000	517,000	80%	84%	471,000
2 osoby + 2 dzieci 12 500 zł	573,000	643,000	86%	84%	608,000

Maj 2022

	Zdolność min.	Zdolność maks.	Zdolność min. (zmiana % do kwietnia)	Zdolność maks. (zmiana % do kwietnia)	Średnia
Singiel 5500	229,000	332,000	93%	96%	280,500
2 osoby 9000	447,000	541,000	93%	96%	494,000
2 osoby + dziecko 10 000 zł	476,000	571,000	89%	93%	523,500
2 osoby + 2 dzieci 12 500 zł	594,000	714,000	89%	93%	654,000

Kwiecień 2022

	Zdolność min.	Zdolność maks.	Średnia
Singiel 5500	247,000	345,000	296,000
2 osoby 9000	480,000	561,000	520,500
2 osoby + dziecko 10 000 zł	533,000	614,000	573,500
2 osoby + 2 dzieci 12 500 zł	666,000	768,000	717,000

Tylko najlepiej zarabiający
mogą dziś pozwolić sobie
na zaciągnięcie kredytu
hipotecznego

Nie zapominajmy też o tym, że drastyczny spadek zdolności kredytowej spowodowała również rekomendacja Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego, w której wyrażono potrzebę podjęcia pilnych działań w celu ograniczenia ryzyka towarzyszącego kredytom hipotecznym. Od marca 2022 r. wszystkie banki musiały przyjmować w liczeniu zdolności kredytowej minimalną zmianę poziomu stopy procentowej o 5 p.p.

Zdolność kredytowa to jedno, ale nie bez znaczenia są też wysokie raty kredytów. Kredytobiorca, który w czerwcu w 2021 r. zdecydował się zaciągnąć kredyt hipoteczny na kwotę 400 000 zł na 25 lat, płacił ratę kapitałowo-odsetkową w wysokości ok. 1730 zł miesięcznie. Dziś rata tego samego kredytu wynosi ok. 3430 zł miesięcznie.

Znaczna część kredytobiorców była przygotowana na wzrost stóp procentowych. Trzeba byłoby być niepoprawnym optymistą, żeby wierzyć, że tak niskie stopy procentowe będą utrzymywać się wiecznie. Nikt jednak nie spodziewał się, że wzrosną one do tak wysokiego poziomu.

Frustrująca również jest proporcja kapitału i odsetek w racie hipoteki. W czerwcu 2021 r. w skład raty w wysokości 1730 zł wchodziła część kapitałowa wynosząca ok. 1000 zł. W czerwcu 2022 r. rata wzrosła dwukrotnie, a udział kapitału w niej zmalał do poziomu... 340 zł. Nic dziwnego, że zapał kredytobiorców się ostudził.

Część analityków wskazuje, że wzrosty stóp procentowych mamy za sobą lub że mogą pojawić się jeszcze niewielkie podwyżki. W nieoficjalnej wypowiedzi potwierdza to sam prezes Narodowego Banku Polskiego – Adam Glapiński. Czy te deklaracje okażą się prawdą? Zobaczmy.

Kolejnym powodem zahamowania popytu na rynku nieruchomości oraz kredytów hipotecznych jest wszechobecna drożyzna i strach o przyszłość finansową.

Szalejąca inflacja, wciąż trwająca wojna w Ukrainie oraz gospodarcze konsekwencje jednego i drugiego powodują, że większość Polaków obawia się o swoje finanse.

Trudno nadażyć za rosnącymi cenami żywności, prądu, gazu, paliwa. Niepewna przyszłość i napięcie do granic budżety gospo-

darstw domowych powodują, że wiele osób wstrzymuje się z zakupem nieruchomości i zaciągnięciem kredytu, oczekując na lepsze jutro oraz na... spadki cen nieruchomości. Tylko czy one nastąpią?

Mimo ogromnego spadku liczby mieszkań sprzedanych przez deweloperów w pierwszym półroczu – dla Warszawy to spadek o 42 proc. w stosunku do pierwszego półroczu 2021 r. – nie obniżają oni cen.

Wg danych serwisu nieruchomości Morizon.pl możemy zaobserwować znaczący średni wzrost cen mieszkań w II kw. 2022 r. w stosunku do średnich cen z II kw. 2021 r.

MIASTO	zmiana cen rdr
Warszawa	+11,4%
Kraków	+12,1%
Wrocław	+16,5%
Gdańsk	+18,3%
Łódź	+16,4%
Poznań	+15,8%
Katowice	+10,4%
Bydgoszcz	+12,1%
Lublin	+15,4%
Szczecin	+17,1%

Natomiast gdy porównamy ceny mieszkań z lipca 2022 r. do czerwca 2022 r., zaobserwujemy spadki – w Warszawie -0,33 proc., w Łodzi -0,28 proc., w Bydgoszczy -0,88 proc., w Lublinie -0,56 proc. i nieznaczne wzrosty w Poznaniu (+0,07 proc.).

Część analityków wskazuje, że wzrosty stóp procentowych mamy za sobą lub że mogą pojawić się jeszcze niewielkie podwyżki.

Biorąc pod uwagę inflację, która w sierpniu wyniosła już 16,1 proc. w skali rok do roku, można dojść do wniosku, że nieruchomości są coraz mniej warte. Jeszcze bardziej jest to widoczne na rynku wtórnym, gdzie możemy zaobserwować spadek cen również w ujęciu nominalnym. Czy jest w związku z tym szansa na znaczące spadki cen?

Raczej niewielka. Tak jak nam drożeją media oraz żywność, tak deweloperom rosną koszty materiałów, robocizny i surowców.

Do tego dochodzą ceny zakupów ziemi z lat ubiegłych, które sięgały rekordowych wartości. To wszystko powoduje, że deweloperom bardziej będzie opłacało się wprowadzać na rynek mniej nieruchomości na sprzedaż, czyli zmniejszyć podaż, przeczekać obecne trudne czasy, po to, by ruszyć pełną parą w momencie, gdy możliwości zakupowe Polaków wzrosną. Dodajmy, że rynek pierwotny w dużej mierze definiuje również ceny na rynku wtórnym.

Jakie płyną z tego wnioski? Aktualne czasy są dobrym momentem na poszukiwanie okazji zakupowych, ponieważ może pojawić się więcej niż zwykle sprzedających, którzy przeszacowali swoje możliwości finansowe w latach poprzednich i dziś zwyczajnie nie stać ich na obsługę kredytu hipotecznego, który zaciągnęli, i tym samym są zmuszeni do szybkiego pozbycia się mieszkania. Natomiast ze względu na wciąż rosnące koszty produkcji mało prawdopodobne jest, aby aktualna sytuacja spowodowała znaczące obniżki średnich cen nieruchomości.

Bez komentarza nie sposób pozostawić rządowych wakacji kredytowych. Ustawowo zobligowano banki do zawieszenia na wniosek kredytobiorcy spłaty rat kapitałowo-odsetkowych kredytobiorców, którzy podpisali umowy kredytowe przed 1 lipca 2022 r. Z wakacji kredytowych mogą skorzystać osoby, które zaciągnęły kredyt w złotych na zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych. Zawieszeniu podlega tylko jeden kredyt. W 2022 r. można zawiesić dwie raty na kwartał, a w 2023 r. jedną ratę na kwartał.

Z punktu widzenia finansów osobistych jest to potężna oszczędność, którą można wykorzystać na nadpłatę swojego kredytu i tym samym zaoszczędzić nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych na koszcie całkowitym. Oficjalnie banki oraz BIK zapewniają, że wakacje mają same plusy. Kredytobiorca korzystający z tej opcji będzie miał możliwość zaciągnięcia kolejnych kredytów, refinansowania tego, który już ma, a także może swobodnie nadpłacać kredyt.

Wakacje kredytowe z jednej strony wydają się korzystnym rozwiązaniem dla kredytobiorców, ale gdyby spojrzeć na to z innej strony, mają też swoje wady. Normal-

nym zjawiskiem na rynku kredytów hipotecznych jest fakt, że gdy rosną stopy procentowe i WIBOR, marże maleją. W związku z tym czasy wysokich stóp procentowych to idealny czas na refinansowanie kredytu hipotecznego. Na takiej operacji można zaoszczędzić dziesiątki, a czasem i setki tysięcy złotych. Wakacje kredytowe spowodowały jednak, że banki nie tak chętnie te marże obniżają, rekompensując sobie tym samym koszt, który muszą ponieść, sponsorując wakacje kredytowe tysiacyom kredytobiorców.

Aktualnie na zakup nieruchomości i zaciągnięcie kredytu hipotecznego decydują się przede wszystkim osoby, które bardzo dobrze zarabiają, a także nie mogą już dłużej odwlekać decyzji o nabyciu nieruchomości.

Z wakacji kredytowych mogą skorzystać osoby, które zaciągnęły kredyt w złotych na zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych. Zawieszeniu podlega tylko jeden kredyt.

Do decyzji o zakupie nieruchomości, mimo wysokich stóp procentowych, popycha też aktualna sytuacja na rynku najmu. Ze względu na kryzys uchodźczy ceny najmów nieruchomości poszybowały i mimo iż raty kredytów wzrosły znacząco, wciąż nierzadko bardziej opłaca się kupić nieruchomość i spłacać własny kredyt, niż wynajmować.

Decydują się też na ten krok kredytobiorcy, którzy są świadomi faktu, że moment startu kredytu nie ma znaczenia, a rynek nieruchomości i kredytów hipotecznych, jak każdy inny, ma swój cykl – raz mamy hossę, a raz bessę.

Gdy zaciągamy zobowiązanie na 20 czy 30 lat, możemy być pewni, że w tym czasie będą bardziej i mniej sprzyjające momenty dla kredytobiorców. Sęk w tym, aby być tego świadomym. Wiedzieć, że kredytu hipotecznego nie wystarczy wziąć – trzeba też z nim systematycznie pracować. Obserwować rynek i szukać okazji – niskich marż, dobrych warunków nadpłat, sensownych kosztów okołokredytowych. To ciekawe, że większość z nas chce mieć najnowszy model iPhone'a, ale już nie jest tak bardzo zainteresowana swoim największym długiem w życiu – kredytem hipotecznym.

Jeśli ktoś może pozwolić sobie dziś na kredyt hipoteczny na zakup nieruchomości, która spełnia jego potrzeby, to znaczy, że naprawdę na ten zakup go stać. Wiele wskazuje na to, że gorzej już nie będzie. ■

Kredyt na mieszkanie?

Znajdziemy ofertę dla Ciebie!



**Umów się
na bezpłatną konsultację**
www.lendi.pl/placowki