

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

- Jak agencja nieruchomości działa w imieniu klienta - nowi agenci na nowe czasy

- Koszty budowy domu w 2023 r.



**GDZIE ZAMIESZKAĆ I JAK POZNAĆ
KOSZTY UTRZYMANIA W POLSCE?**



SPIS TREŚCI

- 4** ZMIANY CEN MIESZKAŃ W 2022 R.
PODSUMOWANIE I PERSPEKTYWA
NA 2023 R.
- 8** GDZIE ZAMIESZKAĆ I JAK POZNAĆ
KOSZTY UTRZYMANIA W POLSCE?
- 12** JAKICH NIERUCHOMOŚCI SZUKAJĄ
POLACY?
- 15** JAK AGENCJA NIERUCHOMOŚCI DZIAŁA
W IMIENIU KLIENTA - NOWI AGENCI NA
NOWE CZASY

- 20** KOSZTY BUDOWY DOMU W 2023 R.
- 26** CYKLE KONIUNKTURALNE NA RYNKU
NIERUCHOMOŚCI
- 31** DOBRA LUKSUSOWE ROSNĄ W SIŁĘ
- 35** CENY KAWALEREK W 20
NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI
- 38** STAWKI PODATKU OD
NIERUCHOMOŚCI NA 2023 R.

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

Nowy rok, nowe wyzwania.

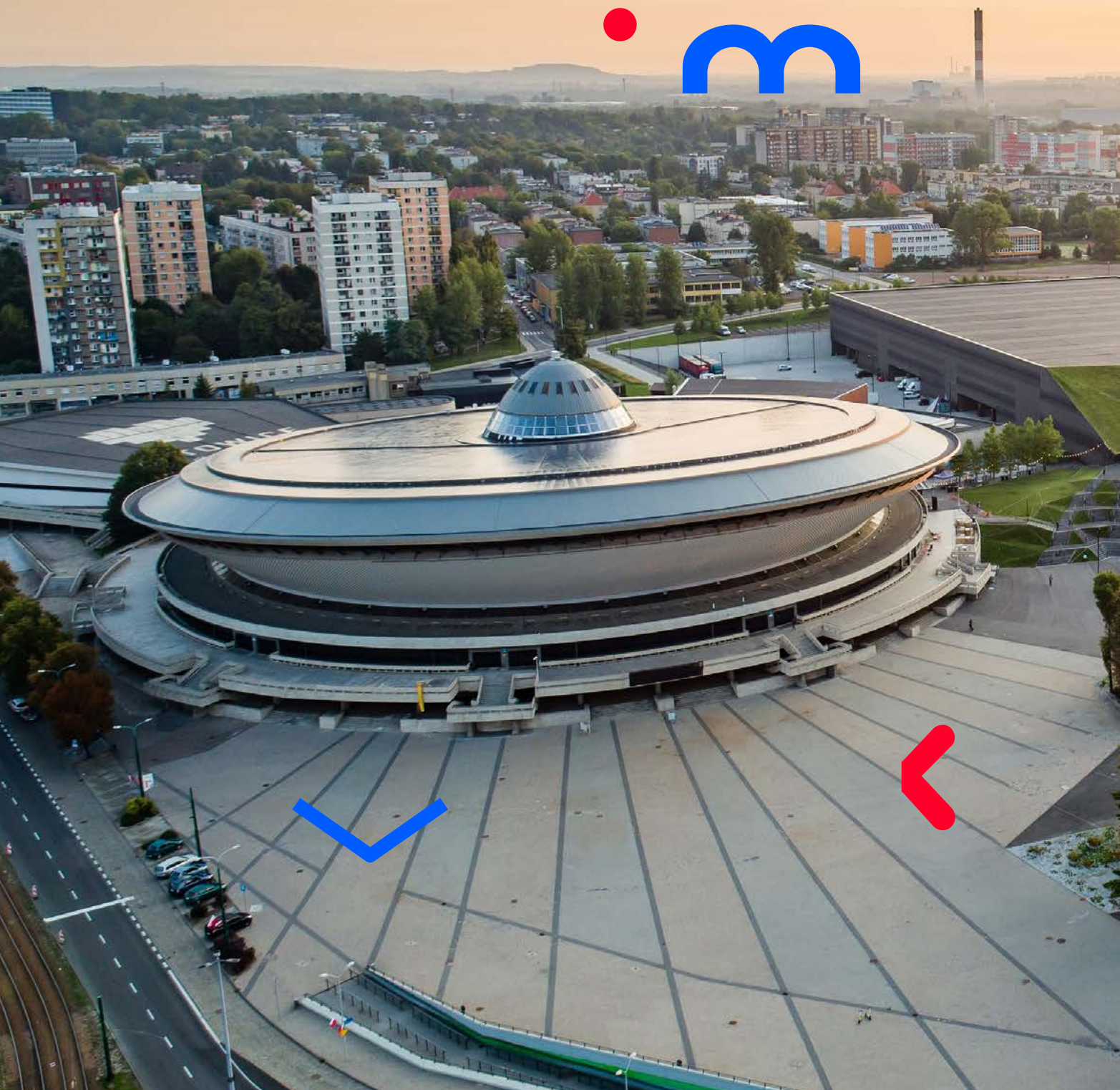
Choć zawartość niniejszego Raportu częściowo odnosi się do tego, co działo się na rynku nieruchomości w roku ubiegłym, to jednak nasze myśli, a co za tym idzie – treści, skupiają się na tym, co przed nami. O ile bowiem miniony rok zapamiętamy jako ten, który przyniósł znaczące ochłodzenie koniunktury w segmencie sprzedaży, o tyle można się spodziewać, że rok 2023 da może nie tyle radykalne ożywienie rynku, bo przesłanek ku temu jeszcze nie widać, ile dawno wyczekiwanej stabilizację.

Wyrównanie podaży i popytu oraz wyhamowanie wzrostu cen sprzyja nie tylko racjonalnemu planowaniu działań, ale także podejmowaniu nowych, ambitnych wyzwań. To wprost przekłada się na wzrost aktywności klientów na rynku nieruchomości – zarówno podażowych jak i popytowych (na co już wskazuje obserwowany od początku roku wzrost ruchu w serwisach ogłoszeniowych Grupy Morizon-Gratka).

Doskonale wiemy, że w dobie tak szybko dokonujących się zmian na rynku nieruchomości potrzebne są sprawdzone informacje. Wiemy, jak ważne jest ciągłe podnoszenie kompetencji zawodowych, zwłaszcza tych, które pomagają w realizacji planów sprzedażowych. Wiemy, jak cenna jest rzetelna wiedza. Dlatego zapraszamy do zapoznania się z naszym Raportem, w którym jak zawsze zamieściliśmy same interesujące treści – najświeższe dane i analizy, merytoryczne artykuły oraz komentarze przygotowane przez najlepszych branżowych ekspertów.

Zapraszamy do lektury.

ZMIANY CEN MIESZKAŃ W 2022 R. PODSUMOWANIE I PERSPEKTYWA NA 2023 R.



Średnie ceny ofertowe mieszkań wystawionych do sprzedaży w 10. największych polskich miastach w styczniu br. były średnio o 2,8 proc. wyższe niż przed rokiem. Z analizy ofert opublikowanych w serwisach Grupy Morizon-Gratka wynika, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy największy wzrost cen nastąpił w Katowicach (6,5 proc.) i Wrocławiu (5,3 proc.).

**MARCIN DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Roczny wzrost średnich stawek wynoszący poniżej 2 proc. zanotowało 5 miast: Kraków (1,9 proc.), Poznań (1,9 proc.), Bydgoszcz (1,7 proc.), Szczecin (1,5 proc.) i Lublin (1,3 proc.). Nieco większe wzrosty cen w porównaniu rok do roku nastąpiły w Łodzi (2,5 proc.), Gdańsku (2,5 proc.) i w Warszawie (2,8 proc.).

Notowane w ostatnich miesiącach 2022 roku nieznaczne wahania – wzrosty i spadki – średnich cen ofertowych w wymienionych miastach jednoznacznie wskazują, że rynek znajduje się w fazie korekty.

Ograniczony dostęp do kredytów hipotecznych sprawia, że klienci, którzy mimo wszystko są w stanie je zaciągnąć, kierują swoje zainteresowanie w stronę mieszkań o mniejszych metrażach, a co za tym idzie tańszych (choć nie w przeliczeniu na metr kwadratowy).

Konsekwencją tego jest utrzymujący się wciąż wysoki popyt na kawalerki, mieszkania 2-pokojowe i tzw. mieszkania kompaktowe, tj. 3-pokojowe o małych metrażach.

Jednocześnie znacząco spadło zainteresowanie lokalami o większych metrażach oraz w wyższym standardzie.

Brak możliwości sfinansowania zakupu kredytem rozłożonym na wiele lat (także z uwagi na wysokość rat) sprawia, że czas ekspozycji ofert sprzedaży dużych mieszkań systematycznie się wydłuża, a wraz z jego upływem dochodzi do stopniowych korekt cen. Brak perspektyw istotnej poprawy sytuacji na rynku kredytów hipotecznych skłania do przypuszczeń, że obecnie obserwowany trend w obu wspomnianych segmentach rynku mieszkaniowego będzie kontynuowany. ►



Średnie ceny ofertowe mieszkań na rynku wtórnym [zł/m kw.]

miasto	styczeń 2022	styczeń 2023	zmiana rdr [%]	zmiana rdr [zł]
Warszawa	13 405	13 787	2,8	382
Kraków	11 699	11 923	1,9	224
Łódź	7 085	7 262	2,5	177
Wrocław	10 063	10 597	5,3	534
Poznań	9 172	9 350	1,9	178
Gdańsk	11 923	12 218	2,5	295
Szczecin	8 138	8 260	1,5	122
Bydgoszcz	6 912	7 031	1,7	119
Lublin	8 366	8 473	1,3	107
Katowice	7 014	7 467	6,5	453

Źródło: Grupa Morizon-Gratka

ZMIANA WARTOŚCI INDEKSU CEN MIESZKAŃ

Wartość Indeksu Cen Mieszkań – przygotowywanego i publikowanego przez Grupę Morizon-Gratka – wskaźnika trendu cenowego na polskim rynku mieszkaniowym, wzrosła w grudniu o 8,4 pkt. osiągając w ten sposób najwyższy od 7 miesięcy poziom – **1487,4 pkt.**

W końcówce roku rynek mieszkaniowy tradycyjnie wszedł w stan „hibernacji”. Zarówno klienci popytowi jak i podażowi skupieni byli na sprawach związanych z przygotowaniami do świąt. Zakup czy sprzedaż M zeszły na dalszy plan. W grudniu ub. roku podaż nowych ofert na rynku była znikoma, a wśród tych, które zostały wprowadzone na rynek dominowały te o wyższym standardzie i mniejszych metrażach, i co za tym idzie – wyższych cenach. Przełożyło się to na niewielki, wynoszący 8,4 pkt. wzrost wartości In-

deksu Cen Mieszkań Morizon.pl. Na koniec 2022 roku jego wartość osiągnęła poziom 1487,4 pkt., co oznacza wzrost w ciągu ostatnich 12 miesięcy o 52,3 pkt., tj. 3,6 proc.

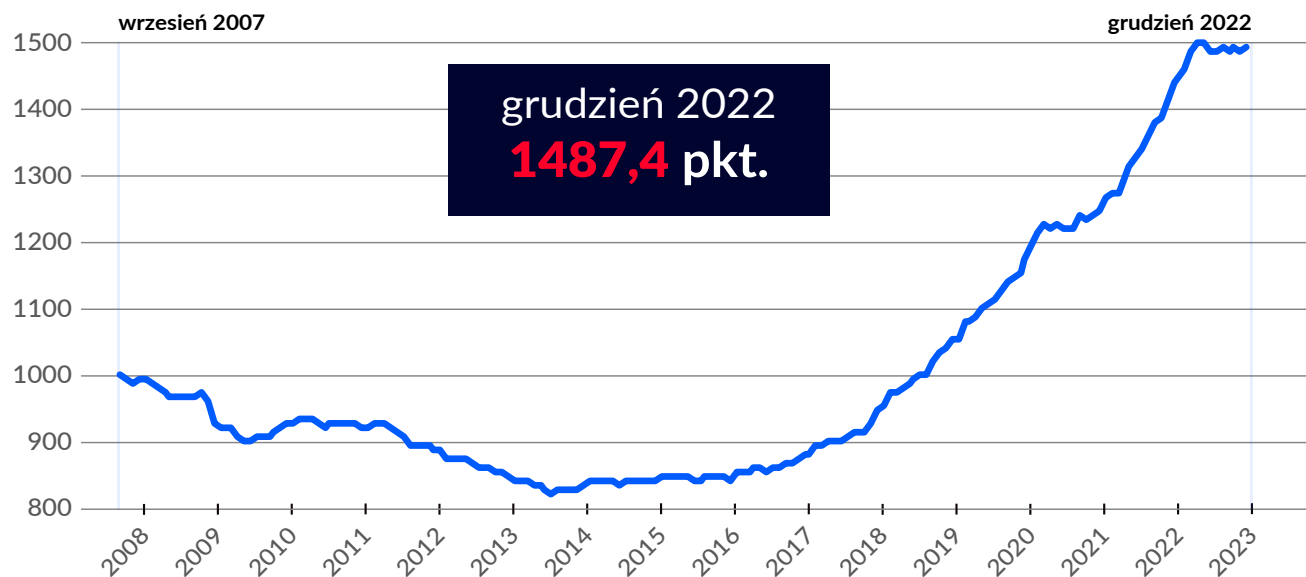
Warto zaznaczyć, że grudniowa wartość ICM jest o 10,6 pkt., tj. 0,7 proc. niższa od rekordowego poziomu – 1498 pkt. – zanotowanego w kwietniu ub. roku. Kwiecień 2022 roku był też początkiem trwającego do tej pory okresu stabilizacji wskaźnika trendu cenowego; jego wartość w kolejnych miesiącach notowała jedynie niewielkie spadki i wzrosty. W perspektywie kolejnych kwartałów wpływających pod znakiem wciąż mocno ograniczonego popytu może to być zapowiedzią korekty cen ofertowych mieszkań.

Zanotowany w grudniu 2022 roku wzrost wartości Indeksu Cen Mieszkań, znalazł swoje odzwierciedlenie w niewielkim odbiciu spadającego od jedenastu miesięcy wskaźnika trendu cenowego na rynku mieszkaniowym uwzględniającego inflację, czyli Indeksu Cen Mieszkań uwzględniającego inflację (ICMi). Po wzroście o 4,1 pkt. jego wartość na koniec 2022 roku osiągnęła poziom 882,5 pkt., co oznacza spadek w skali roku o 111,2 pkt., tj. 11,2 proc.

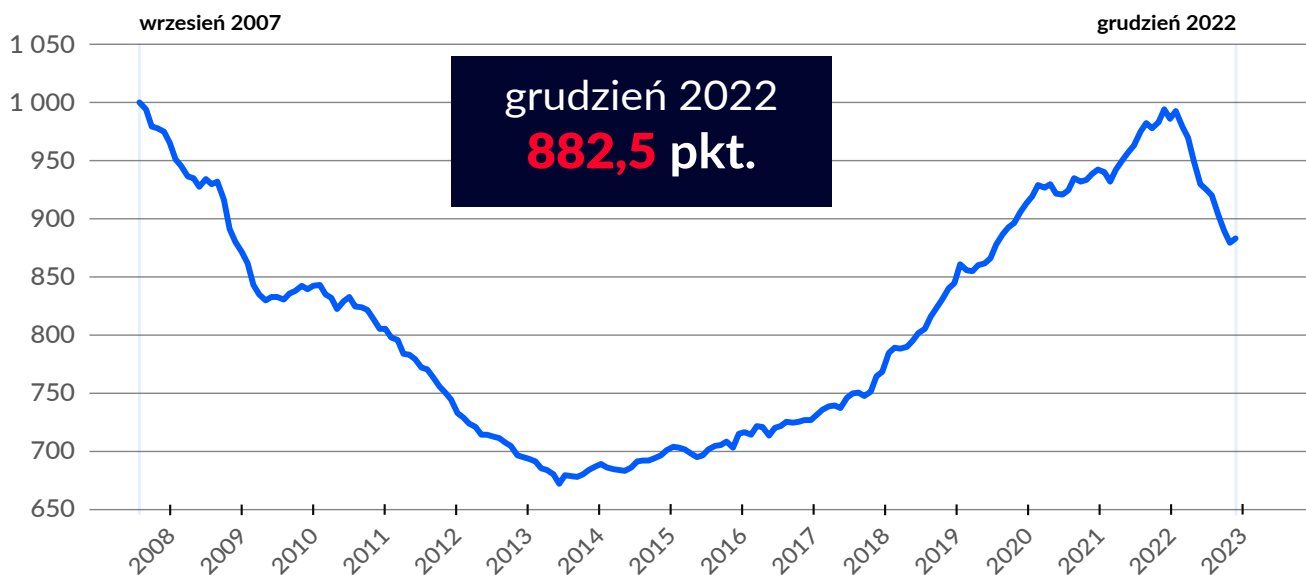
Jeżeli potwierdzą się prognozy przewidujące głębszą korektę cen mieszkań i utrzymywanie się inflacji (nawet spadającej), to wartość ICMi w kolejnych miesiącach notować będzie dalsze spadki. ■

2,8% wzrost średniej ceny ofertowej mieszkań na sprzedaż rdr

Indeks Cen Mieszkań



Indeks Cen Mieszkań z uwzględnieniem inflacji



Źródło: Grupa Morizon-Gratka

Indeks Cen Mieszkań (ICM) wyraża łączną wartość względną średnich cen ofertowych mieszkań używanych wystawionych do sprzedaży w portalach Grupy Morizon (m. in.: Morizon.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.



**GDZIE ZAMIESZKAĆ
I JAK POZNAĆ KOSZTY
UTRZYMANIA W POLSCE?**

Działająca od lipca ubiegłego roku platforma [GdzieZamieszkac.com](#) od Mastercard, prezentuje estymacje dotyczące kosztów życia, najmu i wysokości wynagrodzeń w polskich miastach i miejscowościach. Teraz, dzięki współpracy z partnerem Morizon-Gratka, korzystający z narzędzia będą mogli również przyjrzeć się aktualnym ofertom pracy czy wynajmu mieszkania w wybranych przez siebie lokalizacjach. [GdzieZamieszkac](#) to narzędzie, które realnie pomaga w podjęciu decyzji o zmianie miejsca zamieszkania, zarówno szukającym schronienia przed wojną obywatelom Ukrainy, jak również Polakom, którzy decydują się na życiowe zmiany.

**ANNA WALCZAK**

Autorka artykułów dot. rynku nieruchomości

Umiejętne i odpowiedzialne wykorzystanie danych może przełożyć się na sprawną i odpowiednio sprofilowaną pomoc w rozwiązywaniu problemów i wyzwań społeczno-demograficznych.

SZUKAJĄC NOWEGO MIEJSCA DO ŻYCIA

Wg statystyk Straży Granicznej, od momentu wybuchu wojny w Ukrainie do połowy lutego, do Polski wjechało ponad 9,77 mln obywateli Ukrainy. W tym samym okresie do Ukrainy wróciło ich 7,91 mln¹. Oznacza to, że ponad 1,86 mln uchodźców ze Wschodu zostało w Polsce lub jest tu przejazdem, planując np. dalszą podróż do innych krajów.

Badanie Narodowego Banku Polskiego *Sytuacja życiowa i ekonomiczna uchodźców z Ukrainy w Polsce*² wskazuje, że o szybkim powrocie do ojczyzny znacznie częściej myślą kobiety, zwłaszcza samotnie wychowujące tu dzieci, a także osoby pracujące przed wyjazdem w rolnictwie. Chęć powrotu do Ukrainy częściej deklarują też osoby z wyższym wykształceniem, którym może być trudno znaleźć w Polsce sa-

tysfakcjonującą pracę w zawodzie, zapewniającą możliwość utrzymania siebie i rodziny. Co oczywiste, o pozostaniu w Polsce chętniej myślą osoby, które już mają tutaj pracę niż wciąż jej szukające.

24 lutego 2022 roku zmienił obraz sytuacji społecznej w Polsce. **Wyzwaniem stało się znalezienie sposobu na wsparcie wszystkich potrzebujących grup w sposób systemowy i strukturalny, mądry i wspierający.** Takie możliwości daje narzędzie [GdzieZamieszkac.com](#) – platforma online od Mastercard. To przykład projektu, w którym umiejętne i odpowiedzialne wykorzystanie danych może przełożyć się na sprawną i odpowiednio sprofilowaną pomoc w rozwiązywaniu problemów i wyzwań społeczno-demograficznych, z jakimi mierzymy się w aktualnej, szybko zmieniającej się rzeczywistości. W takich właśnie warunkach, pomysły i narzędzia oparte na analizie danych aktualizowanych w czasie rzeczywistym sprawdzają się najlepiej.

ANALIZA PODSTAWĄ DECYZJI

Przy rozważaniu zmiany miejsca zamieszkania, konieczne jest wzięcie pod uwagę dwóch czynników: możliwości mieszkaniowych i szans na znalezienie satysfakcjonującej pracy. We wspomnianym wyżej badaniu NBP, autorzy informowali, że w połowie 2022 roku brakowało mieszkań do wynajęcia, w szczególności takich, które byłyby w zasięgu finansowym uchodźców. Obywatele Ukrainy, którzy dotarli do największych miast, wcale nie planowali tam zostać – w Warszawie osiedlić się zamierzało tylko 12 proc. z nich, a w Łodzi 17 proc. Ze względu na koszty życia, naturalnym kierunkiem dalszej emigracji mogłyby być mniejsze miejscowości, zwłaszcza te, w których stopa bezrobocia jest niska. Dla usamodzielniania się, możliwość znalezienia pracy zarobkowej jest niezwykle ważna.

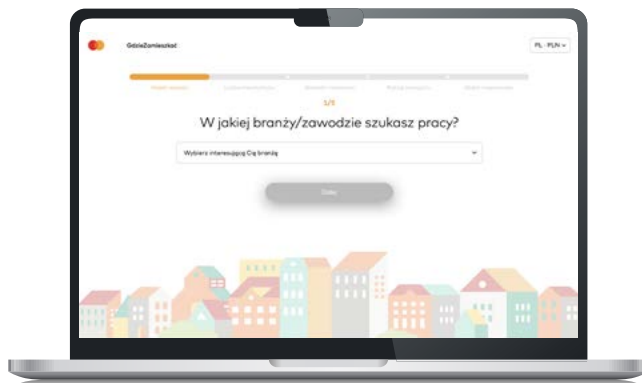
Spśród osób, które uciekły z Ukrainy po wybuchu wojny cztery na dziesięć znalazły już zatrudnienie w naszym kraju. 79 proc. z nich podjęło jakąkolwiek pracę, ale planuje znaleźć dla siebie lepszą posadę, 51 proc. pracuje w innym niż dotychczas zawodzie poniżej kompetencji, 13 proc. jest zadowolonych z aktualnie piastowanego stanowiska, a 10 proc. pracuje w swoim zawodzie, ale na niższym stanowisku³.

Według danych Ministerstwa Rodziny i Polityki Społecznej od początku wojny w Ukrainie pracę w naszym kraju podjęło już co najmniej 420 tys. uchodźczyń i uchodźców.

„Skorelowanie dwóch czynników – kosztów utrzymania i szans na znalezienie pracy – może rozwiązać wiele wątpliwości i pomóc w podjęciu właściwej decyzji. Do takiej analizy potrzebny jest jednak dostęp do wielu danych pochodzących z różnych źródeł. Oferuje go platforma [GdzieZamieszkac.com](https://gdziezamieszkac.com), u podstaw której stoi idea mądrego i odpowiedzialnego pomagania, poprzez oferowanie uchodźcom oraz każdej innej osobie, która planuje zmianę miejsca zamieszkania, możliwości przygotowania się do tego ruchu i podjęcia decyzji opartej na realnych i konkretnych danych

– wyjaśnia Marek Kolano, dyrektor działu Data Driven Solutions w Mastercard.

Na [GdzieZamieszkac.com](https://gdziezamieszkac.com) po wypełnieniu formularza dotyczącego potrzeb i preferencji, użytkownik może sprawdzić, ile w przy-



bliżeniu będzie kosztowało życie w wybranym mieście, porównać wynik z tymi z innych lokalizacji, połączyć to z informacjami o oferowanym poziomie wynagrodzeń w poszczególnych branżach. Wszystkie te informacje mogą być pomocne w podjęciu wiążącej decyzji.

Dzięki danym od Morizon-Gratka, wyniki pokazują nie tylko orientacyjne koszty wynajmu, opłat czy wysokości wynagrodzenia, ale także aktualne oferty zatrudnienia i najmu mieszkania. W jednym miejscu użytkownik otrzymuje zatem wachlarz informacji, które pomagają podjąć decyzję na temat dalszych planów życiowych.

DANE W SŁUŻBIE SPOŁECZEŃSTWU

Platforma [GdzieZamieszkac.com](https://gdziezamieszkac.com), która agreguje dane o trendach zakupowych, dane statystyczne, a także daje dostęp do aktualnych ofert mieszkaniowych i ogłoszeń o pracę, stać się może miejscem, w którym osoby uchodźcze znajdą odpowiedzi na wiele istotnych pytań i dzięki temu będą mogły ułożyć sobie życie w nowej rzeczywistości, ograniczając ryzyko związane z przeprowadzką. Jest to przykład działania realizowanego zgodnie z zasadą „data for good”, czyli odpowiedzialnego łączenia danych i technologii w odpowiedzi na aktualne wyzwania społeczne.



MAREK
KOLANO

Narzędzie we właściwy i efektywny sposób łączy kompetencje analizy danych z wykorzystaniem technologii, dostarczając rozwiązania dla aktualnych problemów i wyzwań społecznych. W efekcie, może nie tylko pozytywnie wpłynąć na sytuację życiową pojedynczych osób, ale również stać się impulsem do zmian i większej stabilizacji sytuacji społecznej.

Dzisiaj platforma [GdzieZamieszkac.com](https://gdziezamieszkac.com) analizuje średnie koszty życia, najmu mieszkań i możliwości zarobkowych, ale jej twórcy dostrzegają potencjał jej rozwoju i włączania w zakres analizy kolejnych obszarów życia codziennego.

W jednym miejscu użytkownik otrzymuje wachlarz informacji, które pomagają podjąć decyzję na temat dalszych planów życiowych.

Narzędzie [GdzieZamieszkac.com](https://gdziezamieszkac.com) dostępne jest w trzech językach: polskim, ukraińskim i angielskim, bez potrzeby rejestracji, czy zakładania konta.

Pomysłodawcą i twórcą nowego narzędzia [GdzieZamieszkac.com](https://gdziezamieszkac.com) jest Mastercard, który zaprojektował i wdrożył go we współpracy z agencją McCann. W działania włączyła się grupa Morizon-Gratka, która dostarcza do platformy oferty pracy i najmu. Za optymalizację technologiczną narzędzia i jego analitykę odpowiada agencja SpacecampX. ■

1. <https://300gospodarka.pl/news/uchodzczy-z-ukrainy-w-polsce-liczba>

2. <https://www.nbp.pl/publikacje/migracyjne/sytuacja-uchodzcow-z-Ukrainy-w-Polsce.pdf>

3. „Sytuacja zawodowa uchodźców z Ukrainy w Polsce” badanie zrealizowane przez Manpower i Fundację Totalizatora Sportowego: <https://www.fundacja.totalizator.pl/aktualnosci/2023/02/raport-sytuacja-zawodowa-uchodzcow-z-ukrainy-w-polsce>



**WYBIERZ WYGODNY SYSTEM PŁATNOŚCI 30/70:
WPŁAĆ 30%, RESZTĘ PRZY ODBIORZE MIESZKANIA
LUB RABAT NA WYBRANE MIESZKANIE**

INSPIRE to najlepsza lokalizacja i jakość w Katowicach.
A teraz jeszcze wyższy standard wykończenia części wspólnych.





**JAKICH NIERUCHOMOŚCI
SZUKAJĄ POLACY?**

Ogólnemu spadkowi popytu na rynku sprzedaży nieruchomości obserwowanemu w IV kwartale 2022 roku towarzyszyła kontynuacja zmian w strukturze preferencji klientów popytowych. Porównując proporcje z końcówki roku z tymi, jakie zanotowano w III kwartale widać wyraźnie większy odpływ z rynku klientów zainteresowanych zakupem domu (spadek udziału o 3,6 p.p. – z 25,3 proc. do 21,7 proc.).

**MARCIN DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

3,6 p.p.

spadek
zainteresowania
zakupem domu
kw. do kw.

Znacząco względem poprzedniego kwartału spadło również zainteresowanie ofertami sprzedaży działek – w porównaniu kwartał do kwartału udział klientów na zakup tego typu nieruchomości spadł z 17 proc. do 14,9 proc., tj. o 2,1 p.p. O ile spadki w obu tych segmentach wpisują się w ogólny trend na rynku nieruchomości, o tyle w przypadku działek należy uwzględnić fakt, że istotne znaczenie ma sezonowość tego rynku; w okresie jesienno – zimowym zarówno podaż jak i popyt na działki maleją, a odbicie następuje wraz z nadejściem wiosny.

Spadek popytu na domy niewątpliwie należy tłumaczyć znacznym wzrostem ich cen na przestrzeni ostatnich lat oraz mającym wpływ na cały rynek spadkiem dostępności kredytów. Do większej ostroż-

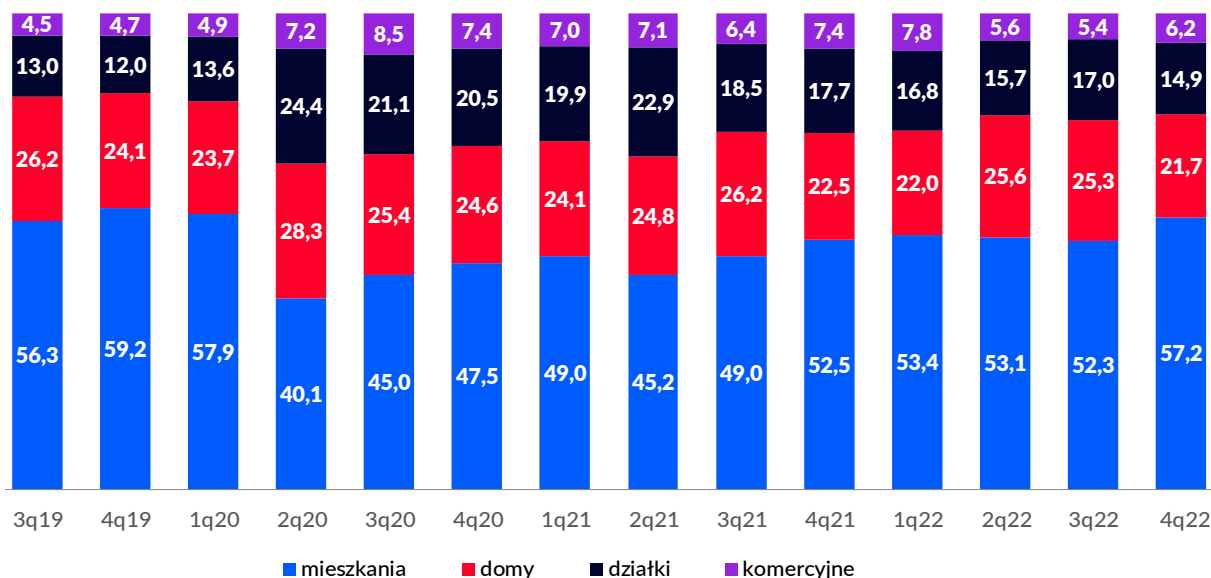
ności klientów potencjalnie zainteresowanych ofertami z tego segmentu skłania także znaczący koszt energii, gazu i opału przekładający się na wizję ponoszenia wysokich kosztów utrzymania domu.

Spadek popytu na domy niewątpliwie należy tłumaczyć znacznym wzrostem ich cen na przestrzeni ostatnich lat.

Systematycznie, a w ostatnim kwartale także bardzo wyraźnie, bo o 4,9 p.p., wzrósł w strukturze popytu udział klientów zainteresowanych zakupem mieszkań; na koniec ub. roku stanowili oni 57,2 proc. całkowitej grupy popytowej, co stanowi powrót do poziomów notowanych przed wybuchem epidemii covid-19.

Udział klientów na zakup nieruchomości komercyjnych wzrósł w IV kwartale 2022 roku w porównaniu z III kwartałem o 0,8 p.p. – do 6,2 proc. całkowitego popytu. ■

Struktura popytu na rynku sprzedaży nieruchomości [proc.]



Źródło: Grupa Morizon-Gratka

Zmiany związane z nowymi regulacjami w kredytach hipotecznych oraz wojna w Ukrainie znacząco zmieniły rynek nieruchomości. W naszym przypadku był to spadek liczby klientów kredytowych nawet o 80 proc. Wzrosła jednak liczba transakcji gotówkowych, do tego wielu klientów sfinalizowało swoje transakcje przy pomocy "dobierania" mniejszych, brakujących kwot w bankach. Pojawili się także nowi klienci z Ukrainy czy Białorusi, dlatego zanotowaliśmy tylko nieznaczny spadek sprzedaży w 2022 r. w porównaniu z rokiem 2021.

Zauważalnie wzrosły jednak ceny za m kw. w Warszawie, od 8 do 15 proc. w porównaniu z 2021 r. Szczególnie przy sprzedaży mniejszych mieszkań (np. 2-pokojowych) i kawalerek. Zdecydowanie szybciej sprzedawały się nieruchomości do 500 tys. zł. Wzrosło także zainteresowanie zakupem inwestycyjnym.

Największym wyzwaniem w naszej firmie było utrzymanie wysokiej skuteczności sprzedaży przy znacznym spadku liczby klientów popytowych. Ale daliśmy radę, a pierwsze miesiące 2023 r. wykazują pozytywny trend sprzedażowy.



Paweł Stachowski właściciel Wilson's Nieruchomości



wywiad



Katarzyna Pióro

Współwłaścicielka agencji Brand&Sell

Paweł Mrówka

Współwłaściciel agencji Brand&Sell

**JAK AGENCJA NIERUCHOMOŚCI
DZIAŁA W IMIENIU KLIENTA
- NOWI AGENCI NA NOWE CZASY**

Nic tak nie mobilizuje do zmian, jak trudności, z którymi bez wątpienia mamy do czynienia. Przed licznymi wyzwaniem stanął także rynek nieruchomości, który mierzy się ze zmianą struktury kupujących i ich znacznie mniejszą siłą nabywczą, powoli rosnącą podażą oraz spadkiem cen na horyzoncie. Pomędzy wahającymi się kupującymi a zależnionymi właścicielami domów i mieszkań stoi agent, którego rola wykracza poza tradycyjnie rozumiane pośrednictwo. Jakie działania podejmują dziś agenci, aby pomóc klientom dobrze sprzedać i sensownie kupić nieruchomości? Na to i inne pytania odpowiada Katarzyna Pióro i Paweł Mrówka z agencji Brand&Sell.

rozmawia

WIOLETA SZCZUDLIŃSKA

Autorka artykułów dot. rynku nieruchomości

Co się zmieniło na rynku nieruchomości i jak klienci mogą poradzić sobie z tymi zmianami?

Katarzyna Pióro: Obecna sytuacja na rynku nieruchomości nie ma swojego odpowiednika w historii, więc trudno o porównania. Na pewno rynek znacząco spowolnił i przeniósł akcent ze sprzedającego, który przy wzmożonym popycie mógł dyktować warunki, na potencjalnych kupców. Można odnieść to do roku 2016, kiedy powstała nasza firma Brand&Sell. Wtedy też mieliśmy do czynienia z rynkiem kupującego. Klienci otrzymywali kredyty, a podaż była na tyle duża, że nikt nie spieszył się z zakupem. Rzadko zdarzały się sytuacje, w których zostały złożone dwie oferty zakupu w tym samym czasie, więc potencjalni kupcy mogli spokojnie rozważać wszystkie za i przeciw. To wówczas tak ważne stało się przygotowanie nieruchomości do sprzedaży i marketing. Oferty, aby znaleźć nabywcę szybko i za dobre pieniądze, musiały się wyróżniać – chwytąć poszukującego za serce.

Paweł Mrówka: Ale również musiały mieć adekwatną cenę. Oczywiście mówię tu o średnim segmencie, a nie o ofertach premium, gdzie czynnik cenowy niekoniecz-

nie jest jednym z najważniejszych. Trzeba też dodać, że w tym czasie umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne agenta nabrały na znaczeniu. Zaczęto myśleć o nieruchomości jak o każdym innym produkcie, czyli dla kogo jest; co można zrobić, żeby była lepsza; gdzie ją prezentować, aby dotrzeć do grupy docelowej, oraz wreszcie jaka powinna być cena. Każdy element tej układanki powinien się zgadzać i na każdym etapie wszystko musi być dobrze zrobione. Nowa sytuacja na rynku nieruchomości to dla agentów i agencji sprawdzian kompetencji, ale też weryfikacja całego systemu. Wraca temat wyłączności, czy reprezentacji tylko jednej strony transakcji. Wydaje mi się, że może to być kolejny ważny krok do profesjonalizacji branży.

Obecna sytuacja na rynku nieruchomości nie ma swojego odpowiednika w historii.

KP: Ostatnio, choć nie zawsze było lekko, łatwo i przyjemnie, to było dość przewidywalnie i dynamicznie. Przy zachowaniu pewnego standardu obsługi oferty, można było prawie na pewno liczyć na wynik w postaci sprzedaży. To czy mógłby być lepszy przy innych działaniach, trudno było zweryfikować, bo każdy projekt jest inny. Jeśli chodzi o nas i naszych partnerów to często cena transakcyjna przewyższała cenę ofertową. Przy dużym zainteresowaniu klienta składali oferty podając cenę ▶

i warunki zakupu, i aby proces ten był transparentny, informowaliśmy, jak wygląda ich oferta na tle konkurencji. To wszystko pozwalało uzyskać optymalne warunki dla właściciela, którego reprezentujemy, wprowadzało ład i komfort dla obydwu stron, a nie sprzedaż na zasadzie „kto pierwszy, ten lepszy”.

PM: Teraz kiedy ruch jest mniejszy, każdy klient, który zdecyduje się obejrzeć nieruchomość, jest szczególnie ważny. Dobry agent powinien nie tylko odpowiednio przeprowadzić prezentację i zbudować relacje, ale też pomyśleć o rozwiązaniach, które umożliwią jej zakup. Coraz częściej mamy do czynienia z sytuacją, kiedy to klienci, żeby sfinalizować zakup nowej nieruchomości, muszą sprzedać dotychczasową. To znacznie bardziej wymagająca sytuacja, niż kiedy klient stara się o kredyt. Agent powinien w taki sposób ustalić warunki transakcji, aby zminimalizować ryzyko dla obydwu stron i doprowadzić do sytuacji win-win.

Na jakie działania w Internecie może liczyć klient? Co biuro oferuje poza umieszczeniem oferty w serwisach ogłoszeniowych?

PM: Portale ogłoszeniowe nadal mają kluczowe znaczenie w procesie sprzedaży – generują najwięcej tzw. leadów, zatem szukając nieruchomości, najpierw zajrzemy właśnie tutaj. Przy większej podaży, a już teraz obserwujemy, że ofert na portalach przybywa, bardzo ważne staje się to, jak prezentuje się oferta oraz jej pozycjonowanie na portalu. Pamiętajmy, że klienci przeglądają zazwyczaj pierwsze kilka stron z ofertami o określonych parametrach. Wybierając agenta, warto więc zapytać, czy agencja, dla której pracuje, analizuje ruch w zależności od przyjętych kryteriów poszukiwania i dostosowuje do niego harmonogram podbić. Umieszczenie na portalu ogłoszenia i bierne oczekiwanie na klienta przy tak dużej liczbie ofert (przykładowo obecnie na portalu Morizon.pl znajduje się ok. 4 tys. ogłoszeń sprzedaży mieszkań dwupokojowych w Krakowie) będzie niewystarczające. Oczywiście nie każdą ofertę umieszcza się na portalach. Wiele nieruchomości, w szczególności o charakterze inwestycyjnym, sprzedawanych jest bezpośrednio lub dzięki współpracy z innymi agentami.

KP: Portale ogłoszeniowe to miejsce dla tych, którzy wiedzą czego chcą – szukają nieruchomości w konkretnej lokalizacji,

mają przemyślany budżet i raczej poważnie rozważają zakup w najbliższym czasie. W kryzysie, kiedy wiele osób dysponujących gotówką waha się, nie wie jaki kierunek obrać, czy to już czas na nieruchomości, nie zagląda na portale, a ciekawe nieruchomości trafiają do nich nieco „przy okazji” – np.: przez social media. Stąd zdecydowanie rośnie rola Instagrama oraz YouTube’a. Agencje, które budują zasięgi poprzez publikację ciekawych treści, przyciągają inwestorów oraz innych agentów, którzy otrzymują w ten sposób na bieżąco przypomnienie o ofertach.

PM: Rozwijanie tej współpracy przez obecność w social media albo poprzez inne narzędzia, takie jak np. system wymiany ofert MLS również powinno być jednym z priorytetów pośrednika i jego agencji.

Ludzie często myślą, że wystarczy zrobić zdjęcia wnętrza, by mieszkanie samo się sprzedało. Potem okazuje się, że to za mało. Jak podchodzić do tworzenia ofert?

KP: Czasy, kiedy sprzedaje się każda nieruchomość, na razie przeszły do historii. Przygotowanie oferty to jedno, ale podstawą jest stworzenie produktu. Mieszkanie z pozycji „do mieszkania” powinno zmienić się w mieszkanie „do sprzedaży”. To nie tylko kwestia estetyki, ale również zmian, które pozwolą na określenie grupy odbiorców, czyli nadanie mu odpowiednich funkcji, znalezienie zalet i ich wyeksponowanie. Home staging, bo tak się nazywa przygotowanie nieruchomości do sprzedaży, może mieć różny zakres. Ostatnio najczęściej mieliśmy do czynienia ze stylizacją nieruchomości pod kątem sesji zdjęciowej.

PM: To jak prezentuje się mieszkanie, czy dom w Internecie jest bardzo istotne, ale najważniejsze jest to, aby potencjalny kupujący nie rozczarował się, oglądając nieruchomość „na żywo”. Ponieważ w takiej sytuacji na pewno nie dojdzie do transakcji. Oferta powinna eksponować zalety, ale nie może ukrywać wad.

KP: My dbamy o to, aby nasze oferty były szczegółowe i odzwierciedlały stan rzeczywisty nieruchomości, a jeśli mamy do czynienia z mieszkaniem do remontu to staramy się pokazać jego potencjał. Oprócz zdjęć korzystamy z wirtualnych spacerów, dzięki którym klient może dokładnie obejrzeć każdy zakamarek domu lub mieszkania, zanim umówi się na prezentację. Bardzo często tworzymy także materiały wideo, które następnie trafiają na nasz

Ludzie często myślą, że wystarczy zrobić zdjęcia wnętrza, by mieszkanie samo się sprzedało. Potem okazuje się, że to za mało.

kanal na YouTube'ie oraz na inne social media. Takie działania pozwalają nam docierać do klientów, którzy nie szukają ofert na portalach.

Czy w obecnych czasach stosuje się jakieś działania marketingowe poza Internetem?

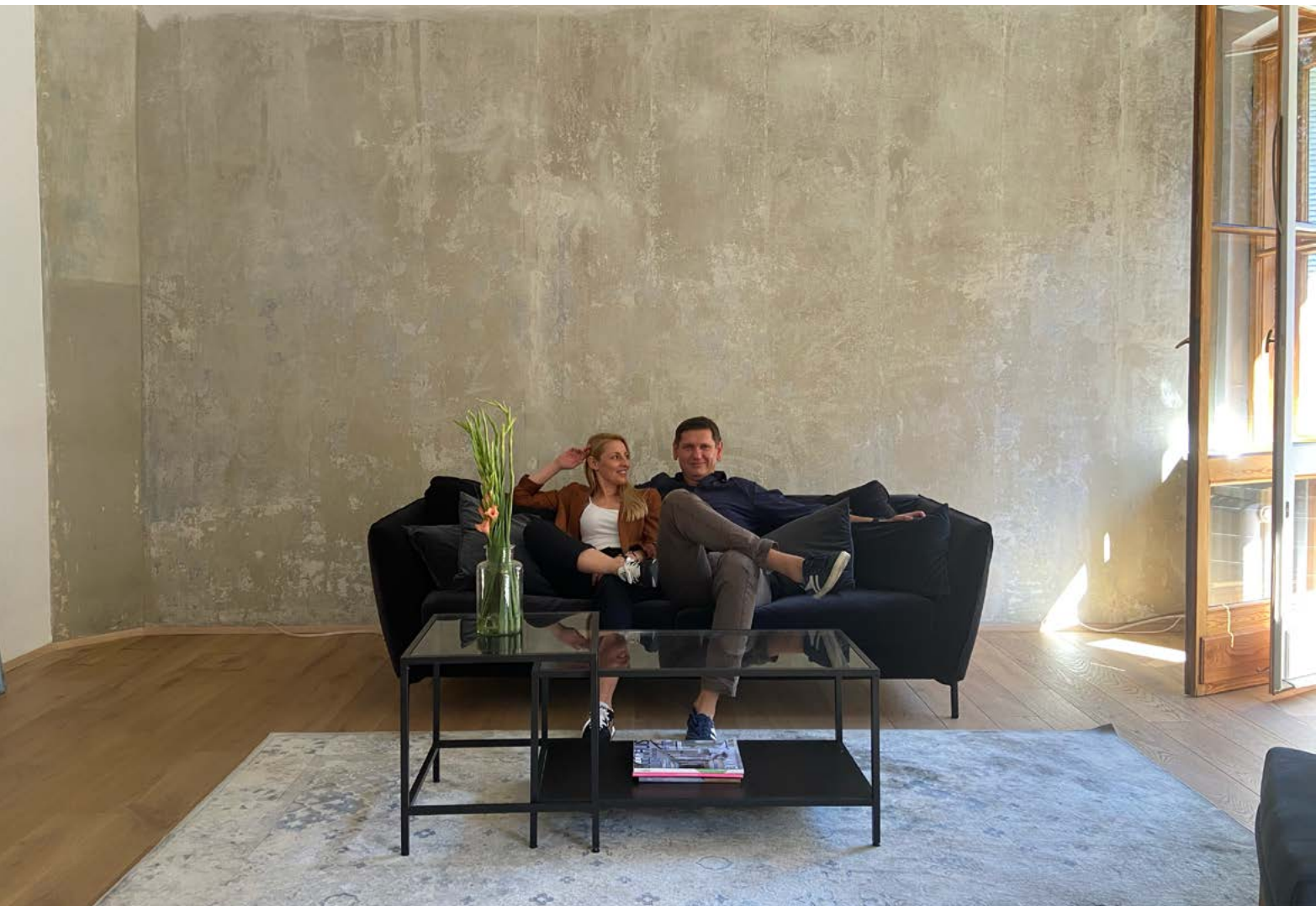
PM: Tak, ale dotyczy to głównie nieruchomości inwestycyjnych. Przy sprzedaży np. kamienic albo działek komercyjnych oferta kierowana jest bezpośrednio do inwestorów, ale też do agentów. Podobnie w przypadku mieszkań, które mogą być przeznaczone na najem krótko i długoterminowy. Osobiste relacje z osobami, które są aktywne na rynku nieruchomości oraz współpraca w ramach branży przy tego typu projektach jest bardzo istotna.

KP: W sprzedaży dla indywidualnych klientów oczywiście nie ma miejsca na duże kampanie billboardowe, ale branding nieruchomości w postaci banerów, w szczególności

w miejscach o dużym natężeniu ruchu jest dobrą formą promocji. Dobrze też zadbać o to, aby sąsiedzi wiedzieli, że w pobliżu znajduje się mieszkanie na sprzedaż. Skuteczne bywają również akcje typu „dom otwarty”, ale moim zdaniem sprawdzają się one bardziej w czasach o wzmożonym popycie.

Obecnie dużo mówi się o tym, jak ważny jest homestaging? Czy faktycznie odgrywa on tak istotną rolę?

KP: Właściwie każda nieruchomość, z wyjątkiem mieszkań oraz domów do remontu może, a nawet powinna zostać poddana analizie i próbie odpowiedzi na pytanie: „co możemy zrobić, aby wyeksponować jej zalety i ile to będzie kosztowało”. Pamiętajmy, że home staging jest inwestycją. Jeśli planujemy zmiany, konieczne trzeba odpowiedzieć sobie na pytanie, czy jesteśmy w stanie odzyskać ich koszt przy sprzedaży. W przygotowaniu mieszkania do sprzedaży powinniśmy się skupić na tym, ►



co w oczach kupującego będzie stanowił największą wartość. Przykładowo zniszczony blat w kuchni to w oczach potencjalnego nabywcy duży wydatek, który będzie kalkulował przy zakupie. W rzeczywistości jego wymiana, a nawet odświeżenie zwykle nie jest tak kosztowne, jak wyobraża sobie to kupiec. Im mniej rzeczy do naprawienia albo zmiany, tym mniejsze pole do negocjacji.

PM: Obecnie rola „dużego” home stagingu będzie nabierała ważności. Mam na myśli dokonanie takich zmian, które pozwolą sprzedać nieruchomość szybciej i za większą cenę, a nie tylko dodać jej klimatu.

**Czy zdarzyło się Wam, że musieliście za-
działać niestandardowo? Jeśli tak, to jakie
to było działanie?**

KP: Dobrym przykładem jest dom w Świnnej koło Żywca. Jest to wyjątkowa nieruchomość przerobiona z wiejskiej chaty na nowoczesny dom. Niewielka powierzchnia, wysoki standard i piękny design oraz lokalizacja w małej miejscowości znacznie ograniczały grupę docelową klientów. Aby dotrzeć do jak najszerzego grona potencjalnych kupców, zdecydowaliśmy się przygotować wideo z krótką narracją, częściowo kręcone z drona, jako główny materiał promujący ofertę. Opublikowaliśmy go na naszym kanale Brand&Sell na portalu YouTube. W ciągu trzech miesięcy miał 90 tysięcy wyświetleń (obecnie jest to 170 tys. odsłon). A pierwsza poważna oferta pojawiła się po 2 miesiącach od publikacji.

Poszukiwanie odpowiedniego domu zajmuje sporo czasu – jak takiemu klientowi może pomóc agencja?

PM: Kupujący są teraz postawieni przed nie lada wyzwaniem. Przede wszystkim zastanawiają się: czy to dobry moment na zakup, czy ceny może jeszcze spaść, czy pojawią się okazje? Na te pytania trudno odpowiedzieć, chociaż historycznie rzecz ujmując, czekanie na spadające ceny raczej nie było opłacalne. Profesjonalna obsługa kupującego w Polsce dopiero się tworzy. Zakres pracy agenta nie ogranicza się do znalezienia nieruchomości. Przeszukiwanie portali i współpraca z innymi agentami to tylko część pracy. Główny akcent przy obsłudze klienta kupującego położony powinien być na doradztwo oraz prowadzenie negocjacji.

KP: Pracując z kupującymi, trzeba przede wszystkim rozpoznać rzeczywiste potrzeby klientów, tzn. dowiedzieć się jak wygląda ich dzień, jaki tryb życia prowadzą, co jest dla nich ważne, czy lubią chodzić do restauracji, czy poruszają się rowerem albo samochodem. Wszystko, jest tutaj istotne. Osobiście bardzo lubię taką współpracę, która często przeradza się w dobrą znajomość, a nawet przyjaźń.

PM: Rola agenta wzrasta także przy rosnącej podaży. Mając duży wybór, klienci są jeszcze bardziej zagubieni, trudno jest im podjąć decyzję. Agent powinien umiejętnie ograniczyć wybór, jasno przedstawić potencjał, wady i zalety domu lub mieszkania.

Jak wybrać agenta/agencję nieruchomości?

KP: Bardzo często powierzamy w ręce agenta nieruchomości, czyli najdroższy składnik naszego majątku. Warto więc dokonać świadomego i przemyślanego wyboru. Przede wszystkim powinniśmy mieć do agenta zaufanie. Nie bójmy się zapytać znajomych o ich doświadczenia z pośrednikami, a jeśli poszukujemy kontaktu w Internecie, przeczytajmy opinie klientów. Sprawdźmy też, ile projektów jednocześnie realizuje dany agent. Jeśli jest ich kilkadziesiąt to raczej trudno liczyć na duże zaangażowanie. W naszej opinii ważne jest to, czy pośrednik reprezentuje jedną, czy obie strony transakcji oraz, czy pracuje on na zasadzie wyłączności. Trudno oczekiwać pełnego zaangażowania czasowego, jak i finansowego, jeśli sprzedaż jest realizowana jednocześnie przez kilku lub kilkunastu agentów.

PM: Im dłużej pracujemy w tej branży, tym bardziej utwierdzamy się w przekonaniu, że nie ma łatwych transakcji. Samodzielna sprzedaż lub sprzedaż z niewłaściwą osobą niesie ze sobą sporo problemów – od tych bardzo poważnych jak np. podpisanie umowy na niekorzystnych warunkach, po wprowadzenie nierzetelnej, nieatrakcyjnej oferty, którą później trudno jest usunąć. Najczęściej jednak problemem przy samodzielnej sprzedaży jest niewłaściwa ocena sytuacji przez właściciela. Powodowana jest ona emocjonalnym stosunkiem do swojego mieszkania albo domu. Bardzo łatwo wtedy o błędy, chociażby w negocjacjach, a to już przekłada się na realne pieniądze. Mieliśmy też wiele sytuacji, w których nie doszłoby do transakcji, gdyby nie agent, który umiejętnie potrafił rozładować konflikt między stronami. ■



KOSZTY BUDOWY DOMU W 2023 R.

Każdy, kto planuje budowę domu, z niepokojem obserwuje rosnące ceny materiałów budowlanych. Ich koszt oraz zastosowana technologia mogą stanowić nawet 70 proc. wartości całej inwestycji. Można przyjąć, że wybudowanie prostego niewielkiego domu to wydatek rzędu ok. 500 tys. zł bez wykończenia wewnątrz i zagospodarowania ogrodu. Do tego oczywiście należy dodać cenę działki budowlanej. Czy w 2023 r. będzie jeszcze drożej?

**WIOLETA SZCZUDLIŃSKA**

Autorka artykułów dot. rynku nieruchomości

BUDOWA DOMU - FORMALNOŚCI

Zgodnie z obowiązującym prawem budowlanym inwestor, aby postawić dom, musi uzyskać zgodę na jego budowę. Ma dwie możliwości:

- pozwolenie na budowę – jest to oficjalna decyzja urzędu;
- zgłoszenie budowy – czyli tzw. milcząca zgoda – rozwiązanie prostsze, szybsze a niekiedy też tańsze.

Obecnie inwestor może zbudować dom jednorodzinny wolnostojący bez pozwolenia na budowę, jeśli obszar jego oddziaływania nie wykracza poza działkę lub działki, na których został zaprojektowany. Co to oznacza? Architekt analizuje takie kwestie jak np.:

- zacienienie – inwestycja nie może ograniczać dostępu do światła słonecznego istniejącej sąsiedniej zabudowie;
- określenie warunków ochrony przeciwpożarowej w stosunku do działek sąsiednich;
- zachowanie wymaganych odległości usytuowania poszczególnych elementów zagospodarowania terenu, np. szamba albo zbiornika na gaz. Sąsiad nie powinien mieć problemów ze swobodną lokalizacją podobnych obiektów albo domu.

Jeśli projektant wyrazi opinię, że dom nie wpływa na inne działki, to inwestor może wystąpić z wnioskiem o zgłoszenie budowy.

Od 2022 r. obowiązuje też uproszczona procedura budowy domów jednorodzinnych wolnostojących do 70 m kw. Jedynie ograniczenia poza metrażem to: liczba kondygnacji ograniczona do dwóch, oddziaływanie domu niewykraczające poza działkę albo działki, na których jest zaprojektowany; obiekt musi być budowany na własne potrzeby mieszkaniowe. Inwestor nie ma obowiązku zatrudnienia kierownika budowy oraz prowadzenia dziennika budowy.

W obu przypadkach trzeba do zgłoszenia dołączyć projekt, a czas oczekiwania na zgodę urzędu trwa do 21 dni.

PLANOWANA NOWELIZACJA PRAWA BUDOWLANEGO W 2023 R.

W planach jest kolejna nowelizacja, która przewiduje m.in. zniesienie pozwoleń na budowę dla domów jednorodzinnych wolnostojących o metrażu pow. 70 m kw. Wymagane ma być wprowadzenie tylko zgłoszenia budowy z projektem, jednak wciąż z obowiązkiem zatrudnienia kierownika budowy. Za to ustawodawca przewiduje uproszczoną procedurę oddania domu do użytkowania. W większości przypadków wystarczy oświadczenie kierownika budowy o zakończeniu prac budowlanych, aby inwestor mógł się do niego wprowadzić. ▶

BUDOWA DOMU W 2023 R. – KOSZTY PRZED ROZPOCZĘCIEM PRAC

Od pomysłu postawienia własnego domu do wbicia przysłowiowej łopaty w ziemię, inwestora czekają nie tylko formalności związane z rozpoczęciem budowy, ale i pierwsze wydatki.

ZAKUP DZIAŁKI

Na cenę działki wpływa wiele czynników, najważniejsze z nich to:

- **Położenie.** Najwyższe ceny osiągają parcele budowlane zlokalizowane w dużych miastach, w pobliżu morza, jezior, lasów oraz gór. Na wysokie ceny muszą być też przygotowani inwestorzy szukających działek rekreacyjnych w najpopularniejszych rejonach Polski, np. na Mazurach, blisko linii brzegowej Bałtyku oraz przy szlakach górskich w okolicach parków narodowych lub krajobrazowych.
- **Brak zakładów przemysłowych w najbliższej okolicy.**
- **Uzbrojenie.** Brak doprowadzonych mediów do granic działki niesie za sobą koszty ich przyłączenia oraz wydłuża termin rozpoczęcia budowy – nawet o kilka miesięcy.
- **Wielkość.** Przy budowie domu bez pozwolenia do 70 m kw., na każdych 500 m kw. danej działki można postawić jeden budynek. Jednak biorąc pod uwagę wytyczne zawarte w rozporządzeniu o warunkach technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie, przyjmuje się, że optymalna powierzchnia działki budowlanej na terenach miejskich to ok. 600 m kw., podmiejskich – ok. 1500 m kw. (min. 1000 m kw.), a na wsi – 3000 m kw. (min. 1000 m kw.).
- **Kształt.** Idealna parcela powinna mieć kształt jak najbardziej zbliżony do kwadratu lub szerokiego prostokąta. Im bardziej nietypowy kształt działki, tym trudniej znaleźć ogólnodostępną, a tym samym tani projekt.
- **Rodzaj gruntu i ukształtowanie terenu.** Od rodzaju gruntu i jego nośności zależy wybór właściwej technologii budowy fundamentów. Natomiast kiedy działka ma nierówności, będzie trzeba ponieść dodatkowe koszty wyrównania terenu. Z kolei, jeśli parcela jest

pochyła – prawdopodobnie konieczne będzie zamówienie indywidualnego projektu, uwzględniającego kąt nachylenia.

- **Stan prawny.** Nieco tańsze są nieruchomości gruntowe bez księgi wieczystej, obciążone np. służebnością drogi dojazdowej. Niestety niższa cena wiąże się z dodatkowym czasem, jaki trzeba przeznaczyć na sprawdzanie praw własności.
- **Aktualny popyt i podaż.** Bez wątpienia im mniej jest działek na rynku, a więcej chętnych, tym bardziej ceny rosną.

Przykładowe ceny działek budowlanych

lokalizacja	powierzchnia m kw.	cena zł
Warszawa-Wawer	800	714 000
Kraków-Podgórze	800	540 000
Toruń	800	360 000
Rzeszów	800	299 000
Warszawa-Powisin	1 355	1 500 000
Kraków-Podgórze	1 000	650 000
Gdańsk-Osowa	1 293	1 150 000
Bielsko-Biała	1 003	299 000
Nowy Sącz	1 000	190 000

Źródło: Grupa Morizon-Gratka

PROJEKT BUDOWLANY

Projekt budowlany można zdobyć na trzy sposoby. Po pierwsze **inwestor może zlecić jego opracowanie (składające się z trzech części) wybranemu przez siebie architektowi.** W tym przypadku zamawiający dostaje kompleksowe opracowanie, które od razu może dołączyć do zgłoszenia albo wniosku o pozwolenie na budowę.

Drugą opcją jest **zakup gotowego projektu, który trzeba poddać adaptacji do danej działki.**

Trzecie rozwiązanie jest możliwe dla domów budowanych bez pozwolenia do 70 m kw. Na stronach internetowych Głównego Urzędu Nadzoru Budowlanego, są umieszczone tzw. **projekty gotowe**, składające się z dwóch części: projektu architektoniczno-budowlanego oraz technicznego. ▶

Co oznacza, że podobnie jak w przypadku projektów komercyjnych, wymaga adaptacji i opracowania projektu zagospodarowania działki lub terenu.

Ekspertcy przyjmują, że cena projektu powinna wynosić ok. 3 proc. wartości całej budowy. Pracownie zwykle podają widełki za metr kwadratowy. Koszt projektu budowlanego to na ogół 80–150 zł za m kw., a w przypadku firm renomowanych, nagradzanych w konkursach architektonicznych cena może osiągnąć poziom nawet 250–300 zł za m kw. Tańsze są gotowe projekty – w internecie można znaleźć oferty już za 3000 zł.

Koszt projektu jest uzależniony m.in. od:

- wielkości domu;
- architektury;
- warunków gruntowych;
- materiałów konstrukcyjnych i elewacyjnych;
- renomy pracowni architektonicznej;
- lokalizacji;
- oczekiwań i preferencji inwestora.

Do ceny każdego projektu trzeba doliczyć: opracowanie mapy do celów projektowych przez uprawnionego geodetę – koszt ok. 1200 zł oraz badania gruntowe – ok. 1200 zł.

Poza tym gotowy projekt musi zostać poddany adaptacji, co obejmuje m.in.:

- sporządzenie projektu zagospodarowania terenu na mapie do celów projektowych;
- adaptację rysunków budowlanych;
- dopasowanie fundamentów i konstrukcji budynku do warunków gruntowo-wodnych;
- określenie obszaru oddziaływania domu;
- przygotowanie wystąpień i wniosków potrzebnych do uzyskania pozwolenia na budowę i dostosowania do obowiązujących przepisów.

Koszt adaptacji projektu bez zmian to wydatek rzędu od 800 do ok. 3500 zł.

Warto podkreślić, że za wprowadzenie zmian w gotowym projekcie trzeba zapłacić. Koszt to nawet kilka tysięcy zł za jedną modyfikację, np.:

- zmiana kąta nachylenia dachu – od 400 do 3000 zł;
- zmiana systemu ogrzewania – ok. 2000 zł;
- dodanie w projekcie piwnicy – ok. 1500 zł;
- zmiana lokalizacji lub rozmiaru okien i drzwi – od ok. 100 zł;
- usunięcie lub dodanie tarasów i balkonów – od ok. 100 zł.

Orientacyjny czas oczekiwania na adaptację projektu to ok. 30–45 dni.

DOKUMENTACJA DO UZYSKANIA ZGODY NA BUDOWĘ

Do uzyskania pozwolenia na budowę należy przedstawić m.in.:

- wniosek – wydanie decyzji jest bezpłatne, o ile w domu nie będzie prowadzona działalność gospodarcza;
- projekt architektoniczno-budowlany i projekt zagospodarowania działki wraz z niezbędnymi uzgodnieniami, pozwoleniami oraz adaptacjami;
- kopię decyzji o nadaniu projektantowi uprawnień budowlanych w odpowiedniej specjalności potwierdzonej za zgodność z oryginałem przez sporządzającego projekt;
- wypis i wyrys z planu zagospodarowania przestrzennego – cena od 50 zł, jednak sumarycznie nie więcej niż 250 zł;
- decyzję o warunkach zabudowy – bezpłatna dla właścicieli danej działki;
- zezwolenie na lokalizację zjazdu na drogę publiczną – ok. 82 zł;
- mapę zasadniczą – w 2023 r. arkusz mapy zasadniczej w postaci drukowanej kosztuje 190,26 zł, a kolejna kopia 101,46 zł;
- oświadczenie o posiadanym prawie do dysponowania nieruchomością na cele budowlane;
- warunki techniczne dostawy mediów.

20%

wzrost kosztu
budowy domu
w latach 2020-2022

Zgłoszenie budowy oraz wnioszek o wydanie pozwolenia na budowę jest bezpłatne, jeśli budynek (w tym garaż) nie jest wykorzystywany na cele usługowe.

Rozpoczęcie budowy następuje z chwilą podjęcia prac przygotowawczych na działce, czyli:

- wytyczenia domu przez geodetę;
- zniwelowania nierówności gruntu (koszt średnio od 4 do 10 za m kw. przy prostych pracach);
- zagospodarowania terenu budowy, np. ogrodzenia (koszt grodzenia budowy siatką, wraz z robocizną wynosi średnio ok. 50 – 62 zł/mb.);
- wykonania przyłączy do sieci infrastruktury technicznej (woda i prąd) na potrzeby budowy.

Przy domach budowanych na podstawie pozwolenia na budowę należy zatrudnić kierownika budowy. Jego wynagrodzenie zależy od zakresu obowiązków oraz od regionu Polski – stawka rynkowa to od 5700 do 9000 zł*.

KOSZTY BUDOWY DOMU W 2023 R

Koszty budowy są uzależnione od stopnia skomplikowania projektu, ceny materiałów budowlanych oraz kosztu robocizny. Istotna też jest technologia, w jakiej powstanie dom. Co ważne, w zależności od regionu różne będą też koszty pracy ekipy budowlanej.

STAN ZEROWY

Stan zerowy to pierwszy etap budowy, w którym wykonuje się:

- wykopy i ustawienie w nich fundamentów;
- hydroizolację pionową oraz termoizolację ścian fundamentowych;
- zasypanie fundamentów i zrobienie podkładów pod podłogę na gruncie;
- piwnicę i strop nad piwnicą;
- przygotowanie otworów do poprowadzenia koniecznych instalacji w warstwach podłogowych, np. poziomy kanalizacji, wyprowadzenie przyłączy.

Koszt doprowadzenia budowy do stanu zerowego zależy głównie od powierzchni budynku, planu podpiwniczenia oraz zastosowanych materiałów na fundamenty. Szacuje się, że **koszt tego etapu budowy dla domu o pow. ok. 120 m kw. w przypadku dobrych warunków gruntowych i braku piwnicy zaczyna się najczęściej od ok. 50 tys. zł i stanowi ok. 10–15 proc. całkowitego kosztu budowy.**

STAN SUROWY OTWARTY

Stan surowy otwarty i zamknięty to pojęcia zwyczajowe, nieuregulowane prawnie, zatem różne firmy budowlane mogą oferować inny zakres prac na poszczególnych etapach. Niemniej jednak można przyjąć, że stan surowy otwarty to pierwszy etap budowy, w którym zostają ukończone: ściany nośne, kominy, strop, więźba i pokrycie dachowe, izolacja dachu i balkony.

Ten etap budowy zwykle to ok. 30–40 proc. wszystkich kosztów. Dla domu o pow. ok. 120 m kw. o prostej bryle i dwuspadowym dachu może to być wartość ok. 150–250 tys. zł. Oczywiście koszty uzależnione są od jakości i rodzaju materiałów, powierzchni dachu i liczby spadów oraz liczby okien połaciowych.

STAN SUROWY ZAMKNIĘTY

Budynek w stanie surowym zamkniętym to obiekt, który jest zabezpieczony przed czynnikami zewnętrznymi. Zatem ma dach, kompletną konstrukcję nośną, drzwi zewnętrzne i okna. W tym etapie wykonuje się najczęściej:

- ściany na parterze;
- strop nad parterem;
- ściany piętra;
- ściany działowe;
- drzwi zewnętrzne;
- okna.

Z zewnątrz dom wygląda na prawie ukończony, jednak brakuje mu elewacji i wykończenia.

Szacuje się, że **stan surowy zamknięty stanowi ok. 35–40 proc. kosztów budowy całego domu.** Wydatki zaczynają się od ok. 150 tys. zł.

STAN DEWELOPERSKI

Prace doprowadzające do stanu deweloperskiego to m.in. wykonanie posadzek, montaż parapetów, drzwi wewnętrznych, ▶

przygotowanie ścian i sufitów do malowania, rozprowadzenie i podłączenie instalacji wodno-kanalizacyjnej i elektrycznej.

Koszty jak w poprzednich etapach budowy zależą od zastosowanych materiałów oraz od wybranych źródeł ogrzewania (c.o. miejskie, pompa ciepła, instalacja gazowa, olejowa) i prądu (np. panele fotowoltaiczne). Można przyjąć, że **na stan deweloperski należy przeznaczyć kwotę co najmniej 100 tys. zł.**

WYKOŃCZENIE DOMU I OGRODU

Ostatnim etapem jest wykończenie wnętrza i wyposażenie pomieszczeń w sprzęt RTV, AGD oraz meble, a także urządzenie ogrodu. Tutaj koszt zależy od potrzeb i zasobności portfela inwestora. **Szacuje się, że średnio wykończenie domu kosztuje ok. 70-100 tys. zł.**

Szacunkowe koszty budowy domu o pow. 120 m kw., prostej bryle, dwuspadowym dachu z poddaszem użytkowym.

etap budowy	koszt od ok.
projekt gotowy z adaptacją z niewielkimi zmianami	6 000
stan zerowy	50 000
stan surowy otwarty	150 000
stan surowy zamknięty	150 000
stan deweloperski	100 000
suma	456 000

Źródło: Opracowanie własne na podst. cen z marketów budowlanych

CZY CENY BUDOWY DOMU W 2023 R. WZROSŁY?

2022 r. był rekordowy pod względem inflacji oraz cen materiałów. Szacuje się, że ceny budowy domu w latach 2020-2022 wzrosły o ok. 20 proc. Wpływ na to miały:

- wysoka inflacja;
- niższa niż zwykle dostępność niektórych surowców (np. drewno, kruszywo);
- ceny surowców (np. stali i drewna), które poniekąd są efektem ich deficytu;

70-100 tys. zł

Szacuje się, że tyle średnio kosztuje wykończenie domu.

- rosnące ceny gruntów;
- koszt transportu (wyższy za sprawą cen paliw i wzrostu płac);
- problemy z siłą roboczą – szczególnie brakowało wysoko wykwalifikowanych specjalistów np. cieśli i dekarzy.

W przypadku produktów budowlanych najwyższe wzrosty odnotowano w asortymencie: izolacje termiczne ścian, kominy, sucha zabudowa, dachy, rynny, izolacje wodochronne, cement i wapno. Średnio skoki były na poziomie ok. 29 proc. (wg szacunków różnych producentów i hurtowników).

Natomiast eksperci z CBRE prognozują stopniowe stabilizowanie się cen materiałów budowlanych. **Według opublikowanej analizy w 2023 r. koszt budowy domu wynikający tylko z zakupu materiałów budowlanych wzrośnie średnio o 8 proc.** Oczywiście wszystko zależy od rodzaju surowca. Spodziewany w 2023 r. spadek stawek za energię i paliwa może wpłynąć na stabilizację kosztów materiałów, ale na niższe ceny w sklepach budowlanych nie ma co liczyć – zwłaszcza przy dwucyfrowej inflacji.

Z kolei według wstępnych danych, jakie zaprezentował GUS w grudniu 2022 r. ceny produkcji budowlano-montażowej w porównaniu z grudniem 2021 r. wzrosły o 14,3 proc., a w odniesieniu do listopada 2022 r. – o 0,5 proc. Analitycy zauważyli, że **od września spowalnia dynamika wzrostu kosztu robót budowlanych.** W październiku wynosiła ona 1,3 proc., w listopadzie już 0,6 proc. Zatem także w tym zakresie można spodziewać się unormowania cen. ■

Cena 1 m kw. pow. użytkowej budynek mieszkalnego oddanego do użytkowania

rok	I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał
2022	5 252	5 020	5 295	
2021	4 944	5 112	5 347	5 134

Źródło: GUS, na podstawie raportów płacowych Sedlak&Sedlak: wynagrodzenia.pl

CYKLE KONIUNKTURALNE NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

m

σ

Wielu z nas zadaje sobie pytania o przyszłość rynku nieruchomości. Deweloperzy, banki, klienci i inni uczestnicy rynku próbują przewidzieć trendy i dostosować swoje strategie biznesowe czy decyzje zakupowe. Scenariuszy na przyszłość możemy szukać w teorii cykli koniunkturalnych, które na dojrzałych rynkach badane są od kilkudziesięciu lat. Chcąc być aktywnym i świadomym uczestnikiem rynku, warto teorię cykli koniunkturalnych znać.

**IWONA WRONECKA**

Agent Nieruchomości, Team Leader
Keller Williams Partners

Każdy cykl tworzą następujące po sobie wzrostowe i spadkowe zmiany mające powtarzalny charakter. Rynek nieruchomości mieszkaniowych to ciągłe napięcia między podażą a popytem.

Stany destabilizacji trwają, aż z czasem stają się przyczyną kryzysów, które dodatkowo mogą być potęgowane przez sytuację finansową, interwencjonizm państwa i czynniki zewnętrzne. Przyczyny wahań koniunkturalnych mają swe źródła zarówno w czynnikach wewnętrznych jak i zewnętrznych.

CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE I WEWNĘTRZNE CYKLI KONIUNKTURALNYCH

Jedną z wewnętrznych, bardzo istotnych przyczyn jest opóźnienie podaży w stosunku do szybko zmieniającego się popytu. Zapotrzebowanie jest trudno przewidywalne, bowiem może być wynikiem migracji, wzrostu dochodów czy efektem zmian demograficznych. Podaż w nieruchomościach mieszkaniowych jest kosztochłonna i czasochłonna, stąd przychodząca z opóźnieniem odpowiedź na popyt generuje wzrost cen i paradoksalnie napędza liczbę transakcji.

Równowaga między podażą a popytem jest niemożliwa. To z jednej strony może być czynnik stymulujący gospodarkę, ale z drugiej – przy nadmiernej labilności – może pogłębiać kryzysy. Podsumowując, strona popytowa jest głównym czynnikiem, który odpowiada za cykliczność rynku. ▶

**Rynek
nieruchomości
mieszkaniowych
to ciągłe napięcia
między podażą
a popytem.**



Zmiany zewnętrzne zachodzące w otoczeniu rynku nieruchomości mogą powodować, że rosnący popyt i wzrost cen stają się bodźcem wywołującym bańkę cenową. Ta wzmacniana jest przez zachowania uczestników rynku, interwencjonizm państwa oraz funkcjonowanie systemu finansowego.

Koniunktura gospodarcza w ujęciu ogólnym bardzo mocno powiązana jest z rynkiem finansowym, a ten z kolei z rynkiem nieruchomości mieszkaniowych – to widoczne jest na dwóch płaszczyznach.

Pierwsza z nich to finansowanie zakupów za pomocą kredytów hipotecznych zarówno na rynku pierwotnym jak i wtórnym, a druga to powszechne inwestycje na rynku nieruchomości – bezpośrednie bądź w instrumenty finansowe.

Związek rynku finansowego z rynkiem nieruchomości przekłada się na dynamikę cen i osiągalność kredytów. Do lutego 2022 roku dostępność kredytowania oznaczała, że niemal każdego było stać na (jakiś) kredyt, przez co wzrost cen spowodowany naturalną cyklicznością, spotęgowany został przez nadmierną ekspansję kredytowania.

Kolejną grupą bardzo istotnych czynników na rynku nieruchomości mieszkaniowych są uwarunkowania społeczno-kulturowe. Mogą one wiązać się z krótkowzrocznością inwestorów dotyczącą załamania rynku i nadmiernym optymizmem przejawiającym się w podejmowaniu wysokiego ryzyka kredytowego.

Z uwagi na fakt, że potrzebę mieszkaniową zalicza się do elementarnych wartości, których zaspokojenie jest niezbędne do egzystencji człowieka, polityka mieszkaniowa objęta jest interwencją państwa, a działania władz publicznych mają ogromne znaczenie dla cykliczności na rynku nieruchomości.

POWTARZALNOŚĆ CYKLI KONIUNKTURALNYCH

Cykle koniunkturalne są powtarzalne, ale nie są idealnie regularne. Czas trwania cyklu waha się od roku aż do dziesięciu-dwunastu lat. Kolejną kwestią jest niesymetryczność cyklu, co oznacza, że po pewnym okresie ożywienia i dobrej koniunktury, niekoniecznie taki sam przedział czasu przypadnie na zwolnienie wzrostu czy recesję.

Okresy tzw. dobre mogą trwać dwa lata bądź dłużej, a czas dekoniunktury z reguły trwa krócej, ale zdarza się, że gospodarka popada z kryzysu w kryzys przez blisko dziesięć lat.

W literaturze spotkać można wiele różnych modeli opisujących fazy cyklu koniunkturalnego.

Najczęściej jednak wyróżnia się cztery fazy:

1. **OŻYWIENIE** charakteryzujące się dużą podażą, powoli rosnącym popytem i powolnym wzrostem cen oraz wartości rynkowej nieruchomości.
2. **ROZKWIAT** to czas, kiedy stopniowo popyt zrównuje się z podażą i zaczyna go przewyższać, co powoduje wzrost cen.
3. **ZWOLNIENIE** to czas, kiedy podaż zaczyna przewyższać popyt, nadal oddawane są nowe inwestycje a ceny wyhamowują.
4. **RECESJA** to nadpodaż przy niskim popycie. Wiąże się ze spadkiem cen w różnej skali.

Co ważne, pogorszenie koniunktury gospodarczej na ogół powoduje obniżenie stopy zwrotu inwestycji w nieruchomości. A dalszy wzrost podaży mieszkań na rynku pociąga za sobą spowolnienie wzrostu lub nawet spadek cen.

Po pewnym okresie ożywienia i dobrej koniunktury, niekoniecznie taki sam przedział czasu przypadnie na zwolnienie wzrostu czy recesję.

Z pewnością obecna sytuacja jest nietypowa, ponieważ mimo gwałtownego spadku popytu i wyhamowującej, ale jednak nadal żywej podaży, ceny nominalne spadają jedynie minimalnie, a przy niektórych typach nieruchomości – w ogóle lub ich zmiana jest niemal niezauważalna.

Teoria ma charakter modelowy i musimy pamiętać o tym, że każda faza cyklu pomimo mniej lub bardziej trafnych przewidywań może się różnić od typowego, modelowego przebiegu.

Historia pokazuje, że wszelkie nagłe i nieprzewidywalne zjawiska, czy to społeczne czy polityczne, powodują zachwianie przebiegu cyklu koniunkturalnego.

Obecna sytuacja związana z wyhamowaniem popytu związanego z dostępnością kredytów i wojną w Ukrainie sugerowałaby, że ceny mieszkań spadną, a najbardziej będzie to odczuwalne dla starszego budownictwa wielkopłytowego. ►

Scenariusz taki praktycznie nie zaistniał z uwagi na napływ ludności z zachodniej granicy.

Utrzymywanie się wysokich cen na rynku nieruchomości w obliczu rosnących kosztów życia, może być też związane ze zjawiskiem stagflacji polegającym na równoległym występowaniu wysokiej inflacji i stagnacji gospodarczej. Mówi się o nim coraz częściej, szczególnie w kontekście wojny w Ukrainie.

Przyczyną stagflacji może być zerwanie łańcuchów dostaw, brak surowców energetycznych, a tym samym gwałtowny wzrost ich cen, co wiąże się z szybko rosnącymi kosztami życia i spadkiem wartości pieniądza.

W okresie stagflacji naturalnym dążeniem staje się potrzeba chronienia kapitału przed utratą wartości, a nieruchomości postrzegane są jako stosunkowo pewne inwestycje. Stąd mimo zmniejszonego popytu, ceny, w szczególności tak zwanych nieruchomości inwestycyjnych, utrzymują się na stosunkowo wysokim poziomie.

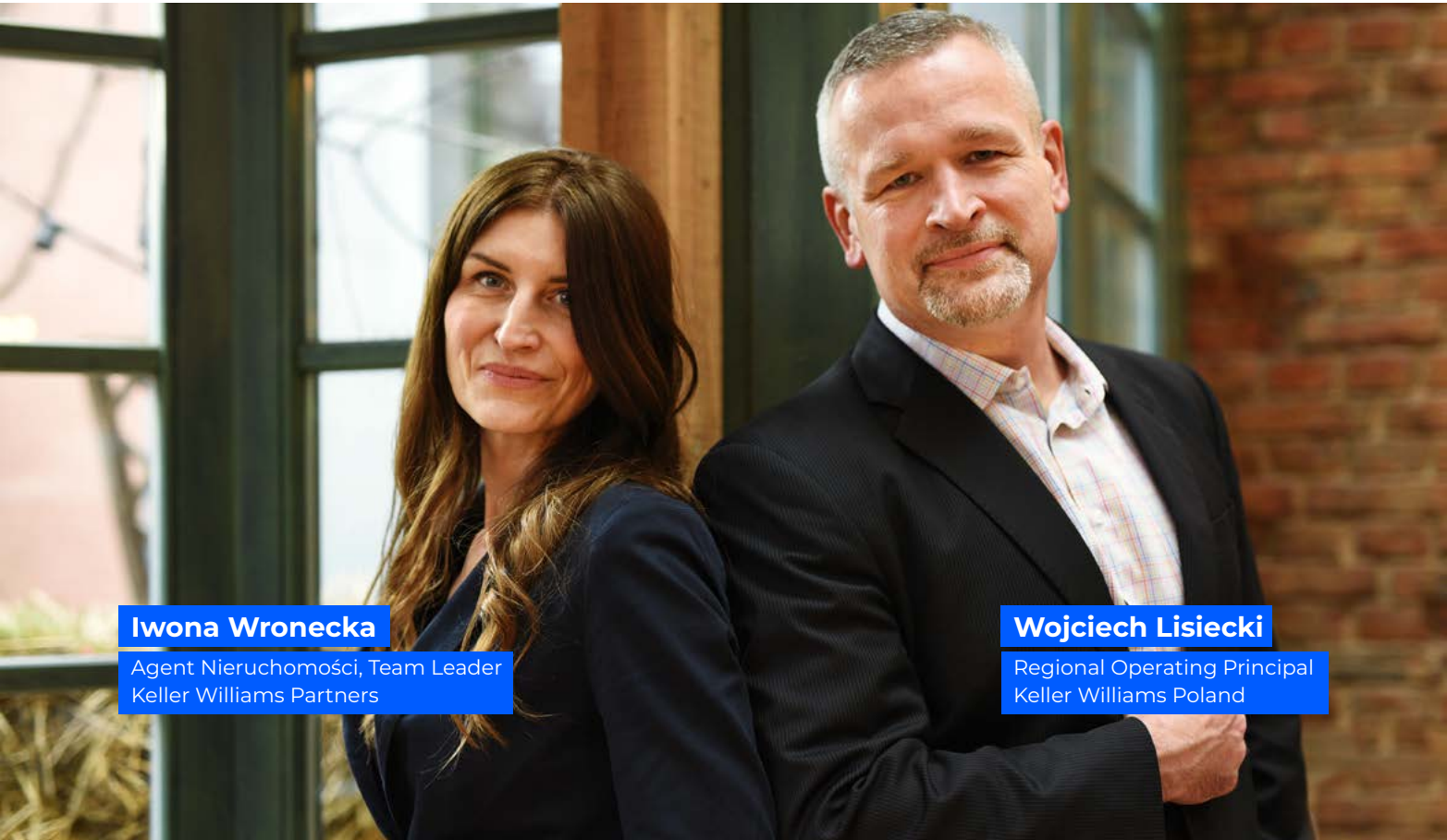
Z uwagi na specyficzne cechy obecnej sytuacji w Polsce i na świecie trudno przewidzieć, jaka będzie długość cyklu, w którym obecnie się znajdujemy.

W okresie stagflacji naturalnym dążeniem staje się potrzeba chronienia kapitału przed utratą wartości, a nieruchomości postrzegane są jako stosunkowo pewne inwestycje.

Współczesne cykle w krajach wysokorozwiniętych trwają krótko – od pięciu do dziesięciu lat, ale to dłużej niż w państwach przechodzących transformację. Badania amerykańskie mówią o okresie od trzech do siedmiu lat, a brytyjskie – od czterech do pięciu lat.

Długość faz cyklu jest mocno zróżnicowana, ale zawsze silnie powiązana z innymi zmianami w gospodarce kraju.

Podsumowując, jeśli chcemy lepiej zrozumieć rynek nieruchomości, a może nawet przewidzieć jego przyszłość, nie odrzucajmy klasycznych narzędzi w postaci teorii ekonomicznych. Intuicja rynkowych guru objawiona w mediach społecznościowych, tej wiedzy nie zastąpi. ■

A photograph of two people, a woman and a man, standing in front of a brick wall and a window. The woman is on the left, wearing a dark blue blazer, and the man is on the right, wearing a dark suit jacket over a light-colored shirt. Both are smiling at the camera.**Iwona Wronecka**

Agent Nieruchomości, Team Leader
Keller Williams Partners

Wojciech Lisiecki

Regional Operating Principal
Keller Williams Poland

Nowy etap już w sprzedaży



PORT PRASKI

Z MIŁOŚCI DO WARSZAWY



WWW.PORTPRASKI.PL

DOBRA LUKSUSOWE ROSNA W SIŁĘ



Mimo pogarszającej się na całym świecie sytuacji gospodarczej i silnego osłabienia nastrojów konsumenckich, dobra luksusowe, jak zawsze, są odporne na wahania koniunktury. Ani wysoka inflacja, ani trwająca wojna w Ukrainie i walki państw z konsekwencjami pandemii COVID-19, nie zatrzymały wzrostu tego rynku. Jak wynika z raportu Bain & Company, całkowita wartość rynku dóbr luksusowych, czyli m.in. nieruchomości, jachtów, samolotów, aut, wzrosła w 2022 r. o 21 proc.

**ANNA WALCZAK**

Autorka artykułów dot. rynku nieruchomości

CORAZ WIĘKSZA I CORAZ MŁODSZA GRUPA KLIENTÓW DÓBR LUKSUSOWYCH

Następujące po sobie hossy i bessy to naturalne elementy cyklu ekonomicznego. Każdy kryzys, z jakim się mierzymy, obnaża słabości niektórych sektorów i wzmacnia te, które najlżej reagują na sytuację makroekonomiczną. Dobra luksusowe niezmiennie są tym rynkiem, na którym można polegać, kiedy wszystkie inne mocno się chwieją.

” Rynek dóbr luksusowych stabilnie dojrzewa, a pomaga w tym na pewno rosnąca liczba osób bogatych i HNWI (high-net-worth individual), zainteresowanych tego typu produktami

**RADOSŁAW
WOJAK**

– mówi Radosław Wojak reprezentujący grupę agencji nieruchomości Villa Mia Premium Property oraz specjalizujące się w sprzedaży nieruchomości luksusowych Wojak Properties.

Autorzy wcześniej wspomnianego raportu Bain & Company podkreślają wpływ generacji Z i nawet Alfa na rozwój tego

segmentu. To właśnie ich wydatki na produkty luksusowe do 2030 r. będą rosły trzy razy szybciej niż przedstawiciele innych pokoleń. Reprezentanci tej generacji zaczynają kupować dobra luksusowe o trzy do pięciu lat wcześniej niż starsi od nich konsumenci.

” Te zmiany pokoleniowe już widać również na polskim rynku. Jednak ciągle dominującą grupą zainteresowaną inwestowaniem na rynku premium, szczególnie w segmencie nieruchomości, są osoby 40 plus

– wyjaśnia Karolina Ziemnicka z Villa Mia Premium Property.

” Ta grupa docenia trwałe relacje w biznesie, partnerstwo, zaufanie, szacunek, długoterminowy, atrakcyjny zwrot z inwestycji, a my jesteśmy w stanie im to zapewnić

– dodaje.

Według raportu KPMG, tylko w Polsce w 2020 r. przybyło w ciągu roku odpowiednio 7 proc. osób zarabiających ponad 20 tys. zł brutto miesięcznie oraz ponad 11 proc. osób o dochodach brutto ponad 50 tys. zł.

**KAROLINA
ZIEMNICKA**

„Stale rosnąca grupa odbiorców dóbr luksusowych daje nadzieję, że ten segment rynku będzie radził sobie z turbulencjami gospodarczymi i geopolitycznymi jeszcze lepiej niż dotychczas

– uważa Radosław Wojak.

DYWERSYFIKACJA LUKSUSU

Rynek dóbr luksusowych oferuje szerokie spektrum produktów i usług, takich jak: przedmioty osobiste, alkohole, kosmetyki, odzież, akcesoria, samoloty, samochody, jachty, nieruchomości. – Produkty luksusowe zaspokajają bardzo różne potrzeby klientów, a jedną z takich nieśmiertelnych jest podkreślenie społecznego statusu, budowanie wiarygodności poprzez atrybuty luksusu bezbłędnie identyfikowane przez otoczenie – mówi Piotr Chałan, reprezentant marki Maserati w Polsce.

Jeszcze w roku 2021, według raportu KPMG, największą sprzedaż odnotowano w branży motoryzacyjnej, a najlepiej sprzedającą się marką luksusową było właśnie Maserati.

„W Polsce luksusowymi markami motoryzacyjnymi są szczególnie zainteresowani klienci w wieku 50 plus, którzy bardzo żywo reagują na wszelkie nowości na rynku – opowiada Piotr Chałan. – Dlatego moim zdaniem sprzedaż luksusowych aut będzie rosnąć, niezależnie od sytuacji rynkowej

– dodaje.

W kontekście szalejącej inflacji, znacznie wykraczającej poza czarne scenariusze jeszcze sprzed roku, warto zwrócić uwagę na te dobra, które pozwalają chronić kapitał w niepewnych czasach. Do nich należą nieruchomości luksusowe. Galopujące wzrosty cen dotyczą również ludzi zamożnych, bogatych i HNWI, ale oczywiście nie tak dotkliwie jak osoby zarabiające średnią krajową lub poniżej.

„Obserwując dynamiczną sytuację na rynku, mam poczucie, że w czasie tak dużej inflacji zmieni się struktura rynku produktów luksusowych i prętniej będą się rozwijać dobra trwałe, które skutecznie chronią zainwestowany kapitał

– twierdzi Karolina Ziemnicka.

PEREŁKI CHRONIĄCE KAPITAŁ

Rynek nieruchomości luksusowych w Polsce ma swoją specyfikę. Najciekawsze propozycje inwestycyjne często są niedostępne w oficjalnych kanałach sprzedaży.

„Transakcja zawierana między kupującym a sprzedającym to coś więcej niż biznes, to raczej spotkanie stron, które w podobny sposób patrzą na luksus

– opowiada Radosław Wojak.

W tego typu negocjacjach cena odgrywa mniej istotną rolę niż na przykład prestiżowa lokalizacja blisko zieleni, detale architektoniczne, układ powierzchni, możliwość aranżacji wnętrza czy prywatny dostęp do usług rekreacyjnych. Każdy luksusowy apartament, dom czy penthouse to swoista historia, przeznaczona dla koneserów ceniących architektoniczne perełki, unikalne rozwiązania i położenie. Pewna wartość inwestycji w czasie to tylko dodatkowa korzyść dla klientów.

Jedną z takich perełek jest na przykład Villa Monaco – dwupoziomowy penthouse o powierzchni ponad 480 m kw., położona na warszawskim Mokotowie w Parku Sieleckim. ▶

**Całkowita wartość
ryнку dóbr luksusowych
wzrosła
w 2022 roku
o 21 proc.**



Apartament Parkowa 19

Przeszklona jadalnia z rozsuwanymi oknami czy przestronny taras na dachu wśród koron drzew, pozwalają cieszyć się ciszą i bliskością natury.

Natomiast przyszli właściciele luksusowego apartamentu przy Parkowej 19 będą mieć część Łazienek Królewskich na wyłączność, dzięki przeszklonej ścianie w salonie zapewniającej widok na panoramę tego wyjątkowego, warszawskiego parku. Ten 230-metrowy lokal to połączenie kameralności, nowoczesności i unikatowości podkreślonej wysoką jakością elementów wnętrza wykonanych przez wybitnych, lokalnych rzemieślników.

Na wartości zyskują również wybrane nieruchomości na przedmieściach dużych miast – jak na przykład Rezydencja Radość, która dzięki położeniu w środku lasu jest oazą ciszy i prywatności. Przestronne wnętrza (nie-

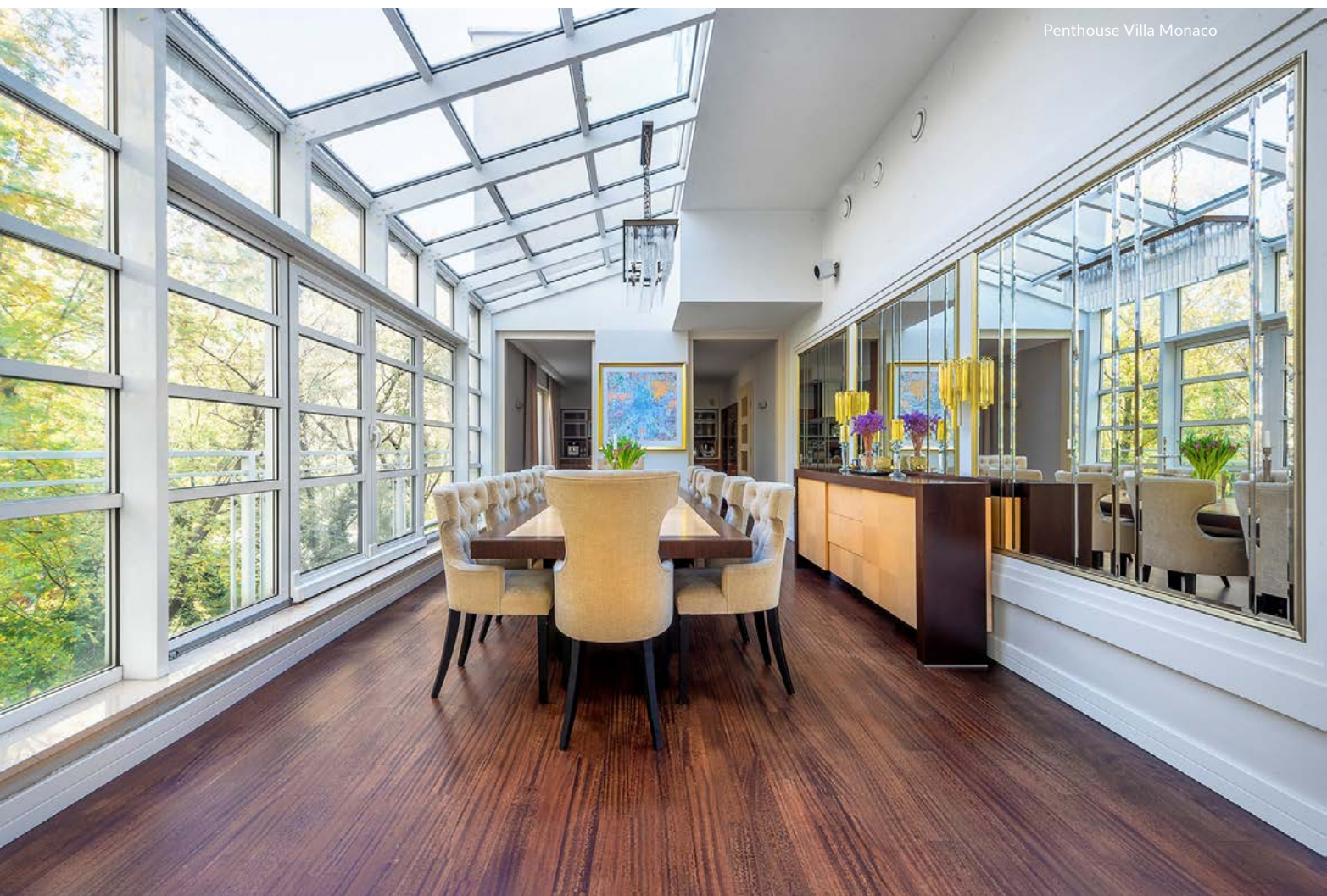
Rynek nieruchomości luksusowych w Polsce ma swoją specyfikę. Najciekawsze propozycje inwestycyjne często są niedostępne w oficjalnych kanałach sprzedaży.

mal 1100 m kw. powierzchni) umożliwiają podział domu na strefy dzienną, wypoczynkową i mieszkalną, i pozwalają domownikom spędzać czas w zależności od ich potrzeb – przyjmując gości w przeszklonych, wysokich na 9 m przestrzeniach, grając w bilard, korzystając z urządzeń fitness lub sauny, czy zanurzając się w lekturze książki przy przytulnym kominku.

”Dla osób, które chcą zabezpieczyć swój kapitał przed utratą wartości, dobrym wyborem będą właśnie nieruchomości luksusowe. Szacuje się, że ich wartość w ciągu dziesięciu lat od zainwestowania może wzrosnąć nawet sto proc. A w Polsce popyt jest ciągle większy niż podaż, więc warto niezwłocznie zainwestować w perełki,

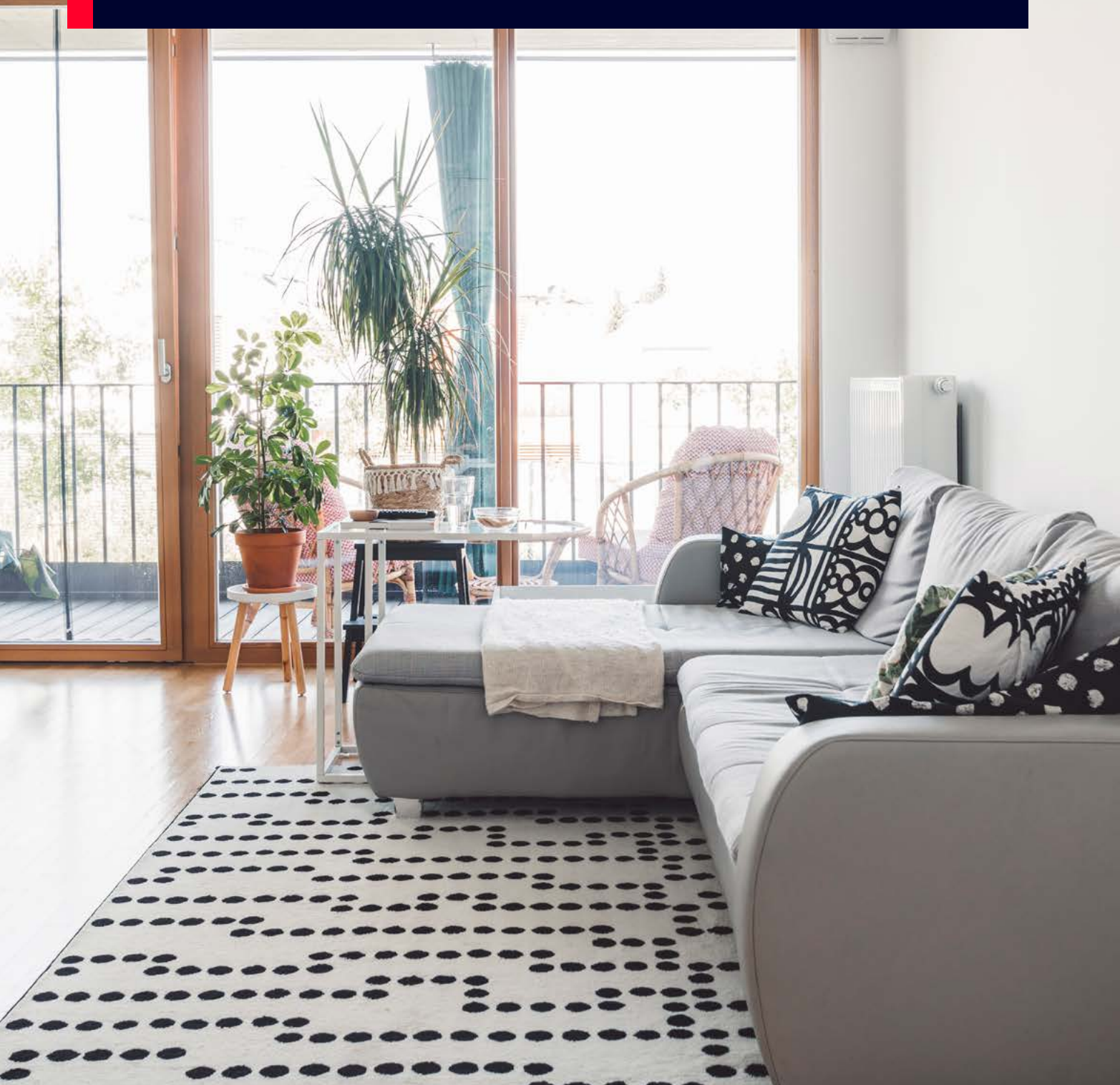
które są jeszcze dostępne na rynku

– twierdzi Radosław Wojak. ■



Penthouse Villa Monaco

CENY KAWALEREK W 20 NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI



Wciąż utrzymujące się wysokie poziomy cen ofertowych mieszkań oraz trudności z uzyskaniem w bankach środków na sfinansowanie ich zakupu, zmuszają część osób zainteresowanych nabyciem własnego M do ograniczenia oczekiwań co do atrakcyjności lokalizacji, standardu lokalu i/lub jego metrażu.

**MARCIN DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Konsekwencją tego jest zwiększone zainteresowanie klientów mieszkaniami o małych metrażach, w tym kawalerkami. Dodatkowo popyt na tego typu lokale wzmacniają klienci kupujący mieszkania w celach inwestycyjnych; kawalerki, na które najłatwiej jest znaleźć najemcę i które są najbardziej „płynnym” typem nieruchomości, stanowią przedmiot ich poszukiwań.

Mimo ochłodzenia popytu na mieszkania stanowiące atrakcyjny towar na rynku, kawalerki najszybciej znajdują nabywców. Ich ceny – choć w przeliczaniu na metr kwadratowy nierzadko dorównują stawkom, za jakie oferowane są duże mieszkania w standardzie premium – z uwagi na niewielkie powierzchnie, nadal dla wielu pozostają przystępne.

Z analizy ofert sprzedaży prezentowanych w serwisach Morizon.pl i Gratka.pl wynika, że średnie ceny mieszkań 1-pokojowych w największych polskich miastach znacznie od siebie odbiegają. I tak, w stolicy, kawalerkę z rynku wtórnego o metrażu w przedziale 20–40 m kw., zbywcy wyceniają średnio na kwotę 460 tys. zł. Średnia cena za metr kwadratowy oscyluje w granicach 15 tys. 400 zł.

Wyraźnie taniej oferowane są lokale tego typu w Krakowie i Gdańsku, w których m kw. kawalerki zbywcy oferują w cenie średnio 13 tys. 500 zł. Za lokal tego typu trzeba więc zapłacić średnio 405 tys. – 410 tys. zł.

Na kwoty w przedziale 300 tys. do 400 tys. złotych wyceniane są kawalerki we Wrocławiu (390 tys. zł), Gdyni (360 tys. zł), Poznaniu (315 tys. zł), Szczecinie (305 tys. zł) i w Rzeszowie (300 tys. zł). W gronie tych miast cena za m kw. tego typu lokali, to co najmniej 10 tys. zł we Wrocławiu (13 tys. zł/m kw.), Gdyni (11 tys. 800 zł/m kw.), Poznaniu (10 tys. 500 zł/m kw.) i Szczecinie (10 tys. zł/m kw.).

**W Zabrzu cena
kawalerki jest
prawie trzykrotnie
niższa niż
w Warszawie.**

Wśród dwudziestu największych miast Polski najniższe średnie ceny całkowite lokali 1-pokojowych zastaniemy w Bydgoszczy, Częstochowie i Radomiu – po 215 tys. zł, a także w Gliwicach (205 tys. zł), Sosnowcu (176 tys. zł) i najtańszym w zestawieniu – Zabrzu (164 tys. zł), w którym cena kawalerki jest prawie trzykrotnie niższa niż w Warszawie. W przeliczeniu ceny na m kw., najtańszymi miastami są Częstochowa (6800 zł/m kw.), Gliwice (6600 zł/m kw.) i Zabrze (5200 zł/m kw.). ■

Ile kosztuje kawalerka? Średnie ceny ofertowe w 20 największych miastach Polski [zł/m kw.]



Mimo ochłodzenia popytu na mieszkania, stanowiące atrakcyjny towar na rynku kawalerki najszybciej znajdują nabywców.

Źródło: Grupa Morizon-Gratka

GRUPA WGN

Absolutny lider w obrocie nieruchomościami komercyjnymi, inwestycyjnymi i premium.

REAL ESTATE CORPORATION



WGN

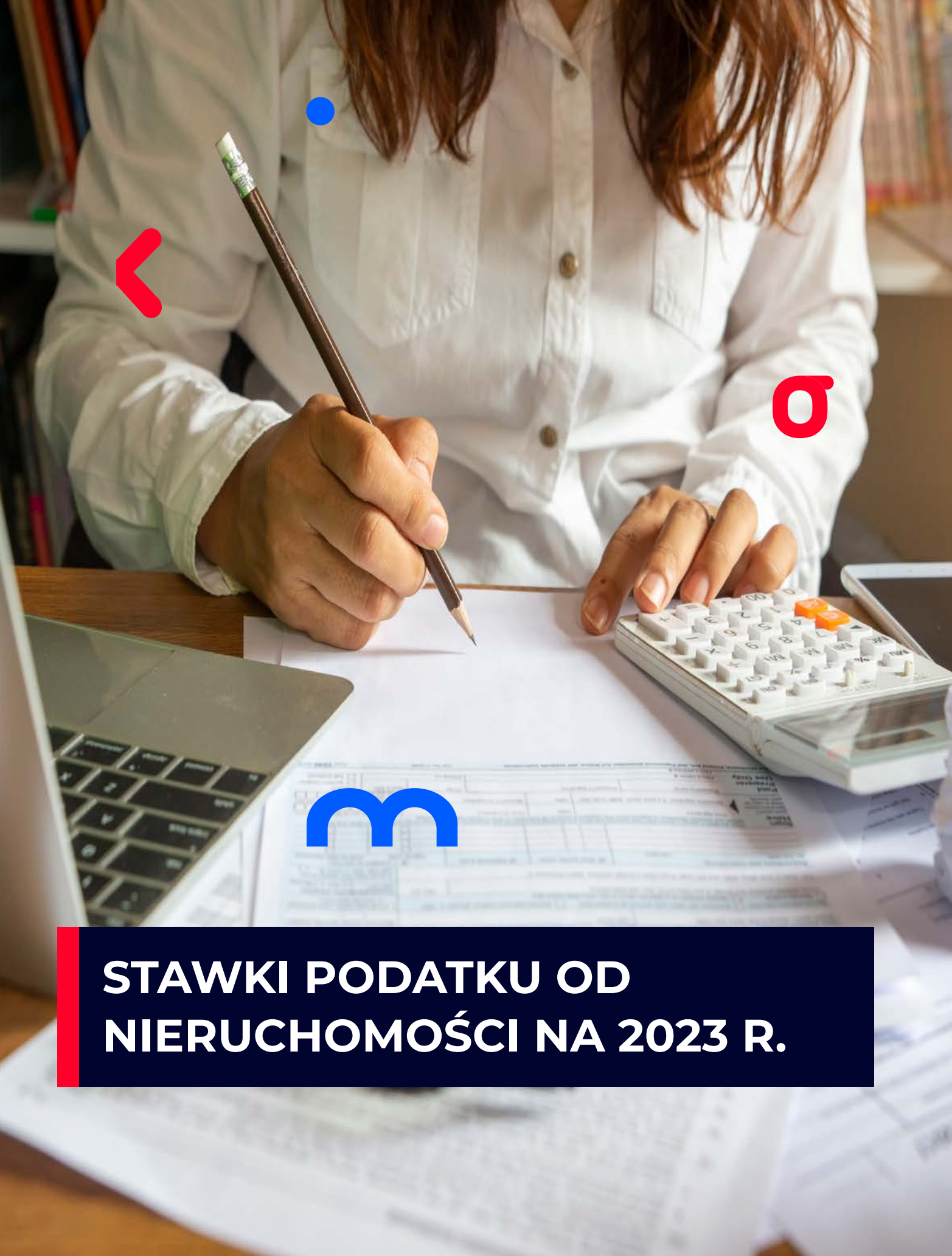
Na czym polega siła Grupy WGN?

- Jesteśmy największą siecią franczyzową w Polsce, działającą na rynku od 32 lat.
- Zrealizowaliśmy blisko ćwierć miliona transakcji.
- Posiadamy blisko 100 biur - ich średni staż wynosi aż 16 lat.
- Oferujemy pewny biznes na lata - aż siedem naszych oddziałów prowadzi już drugie pokolenie.

Nasi franczyzobiorcy zachowują autonomię i swobodę dającą kreatywną wolność działania - zatrzymują 100% wypracowanego przez siebie przychodu!

Leszek Michniak
Prezes WGN





STAWKI PODATKU OD NIERUCHOMOŚCI NA 2023 R.

Wysokość podatków od nieruchomości ustala każda gmina na zasadzie uchwały. Co bardzo ważne – stawki nie mogą być wyższe od tych ustalonych przez Ministra Finansów na dany rok podatkowy. Najczęściej gminy ustalają stawki faktyczne podatku od nieruchomości na poziomie stawek maksymalnych. Jak to wygląda w największych miastach w Polsce?

**WIOLETA SZCZUDLIŃSKA**

Autorka artykułów dot. rynku nieruchomości

Zgodnie z obwieszczeniem Ministra Finansów z dnia 28 lipca 2022 r. w sprawie górnych granic stawek kwotowych podatków i opłat lokalnych na rok 2023, opublikowanym w Monitorze Polskim, maksymalna wysokość stawek podatkowych prezentuje się następująco:

PODATEK OD GRUNTÓW:

- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, bez względu na sposób zakwalifikowania w ewidencji gruntów i budynków – 1,16 zł od 1 m kw. (2022 r. było to 1,03 zł);
- pod wodami powierzchniowymi stojącymi lub wodami powierzchniowymi płynącymi jezior i zbiorników sztucznych – 5,79 zł od 1 ha (poprzednio 5,15 zł);
- pozostałych, w tym zajętych na prowadzenie odpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego przez organizacje pożytku publicznego – 0,61 zł od 1 m kw. (w 2022 r. 0,54 zł);
- niezabudowanych objętych obszarem rewitalizacji, o którym mowa w ustawie z dnia 9 października 2015 r. o rewitalizacji (Dz. U. poz. 1777), i położonych na terenach, dla których miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego przewiduje przeznaczenie pod zabudowę mieszkaniową, usługową albo zabudowę o przeznaczeniu mieszanym obejmującym wyłącznie te rodzaje zabudowy, jeżeli od dnia wejścia w życie tego planu

w odniesieniu do tych gruntów upłynął okres 4 lat, a w tym czasie nie zakończono budowy zgodnie z przepisami prawa budowlanego – 3,81 zł od 1 m kw. powierzchni (w roku ubiegłym 3,40 zł).

PODATEK OD BUDYNKÓW LUB ICH CZĘŚCI:

- mieszkalnych – 1 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej (w 2022 r. było to 0,89 zł);
- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz od budynków mieszkalnych lub ich części zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej – 28,78 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej (w 2022 r. – 25,74 zł);
- zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym – 13,47 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej (poprzednio trzeba było zapłacić 12,04 zł);
- związanych z udzielaniem świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej, zajętych przez podmioty udzielające tych świadczeń – 5,87 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej (w 2022 r. stawka wynosiła 5,25 zł);
- pozostałych, w tym zajętych na prowadzenie odpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego przez organizacje pożytku publicznego – 9,71 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej (poprzednio 8,68 zł).

Od budowli obowiązuje stawka procentowa – 2 proc. wartości budowli ustalonej zgodnie z art. 4 ust. 1 pkt. 3 i ust. 3–7 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych.

PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI W 2023 R. W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH – ILE TRZEBA ZAPŁAĆ?

Podatek od nieruchomości jest dla gmin jednym z największych źródeł dochodów własnych, dlatego w samorządach jego ściągальność jest kluczowa. Największe miasta w kraju ustanowiły stawki na poziomie z rozporządzenia (wyjątkiem jest Kraków), mniejsze często obniżyły wysokość daniny w przypadkach podatku od budynków mieszkalnych i pozostałych (w tej grupie są garaże wyodrębnione jako osobny lokal) oraz od gruntów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.

WARSZAWA, GDAŃSK, WROCŁAW, ŁÓDŹ, POZNAŃ, SZCZECIN

Podatek od gruntów:

- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 1,16 zł od 1 m kw.;
- pod wodami powierzchniowymi stojącymi lub płynącymi – 5,79 zł od 1 ha;
- pozostałych – 0,61 zł od 1 m kw.;
- niezabudowanych objętych obszarem rewitalizacji, o którym mowa w przepisach – 3,81 zł od 1 m kw.

Podatek od budynków lub ich części:

- mieszkalnych – 1 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 28,78 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym – 13,47 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- związanych z udzielaniem świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej, zaję-

tych przez podmioty udzielające tych świadczeń – 5,87 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;

- pozostałych – 9,71 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej.

KRAKÓW

Podatek od gruntów:

- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 1,13 zł od 1 m kw.;
- pod wodami powierzchniowymi stojącymi lub płynącymi – 5,69 zł od 1 ha;
- pozostałych – 0,59 zł od 1 m kw.;
- niezabudowanych objętych obszarem rewitalizacji, o którym mowa w przepisach – 3,74 zł od 1 m kw.

Podatek od budynków lub ich części:

- mieszkalnych – 0,98 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 28,31 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym – 13,24 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;

Podatek od nieruchomości jest dla gmin jednym z największych źródeł dochodów własnych, dlatego w samorządach jego ściągальność jest kluczowa.

- związanych z udzielaniem świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej, zajętych przez podmioty udzielające tych świadczeń – 2,31 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- pozostałych – 9,55 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej.

TORUŃ

Podatek od gruntów:

- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 1,16 zł od 1 m kw.;
- pod wodami powierzchniowymi stojącymi lub płynącymi – 5,79 zł od 1 ha;
- pozostałych – 0,56 zł od 1 m kw. powierzchni;
- niezabudowanych objętych obszarem rewitalizacji, o którym mowa w przepisach – 3,81 zł od 1 m kw. ▶

Podatek od budynków lub ich części:

- mieszkalnych – 0,87 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej,
- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 28,78 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym – 13,47 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej,
- związanych z udzielaniem świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej, zajętych przez podmioty udzielające tych świadczeń – 5,87 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- pozostałych – 9,71 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej.

ZIELONA GÓRA**Podatek od gruntów:**

- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 1,12 zł od 1 m kw.;
- pod wodami powierzchniowymi stojącymi lub płynącymi – 5,78 zł od 1 ha;
- pozostałych – 0,59 zł od 1 m kw.;
- niezabudowanych objętych obszarem rewitalizacji, o którym mowa w przepisach – 3,78 zł od 1 m kw.

Podatek od budynków lub ich części:

- mieszkalnych – 0,86 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej,
- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 28,67 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym – 13,46 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej,
- związanych z udzielaniem świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej, zajętych przez podmioty udzielające tych świadczeń – 5,86 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- pozostałych – 5,24 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej.

GORZÓW WIELKOPOLSKI**Podatek od gruntów:**

- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 1,12 zł od 1 m kw.;
- pod wodami powierzchniowymi stojącymi lub płynącymi – 5,78 zł od 1 ha;
- pozostałych – 0,59 zł od 1 m kw.;
- niezabudowanych objętych obszarem rewitalizacji, o którym mowa w przepisach – 3,78 zł od 1 m kw.

Podatek od budynków lub ich części:

- mieszkalnych – 0,86 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej,
- związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 28,67 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym – 13,46 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej,
- związanych z udzielaniem świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej, zajętych przez podmioty udzielające tych świadczeń – 5,86 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej;
- pozostałych – 9,61 zł od 1 m kw. powierzchni użytkowej. ▶



TERMINY PŁATNOŚCI PODATKU OD NIERUCHOMOŚCI

Podatek od nieruchomości jest możliwy do opłacenia w czterech ratach: do 15 marca, do 15 maja, do 15 września i do 15 listopada. Ważna informacja dla osób, które muszą zapłacić podatek niższy niż 100 zł – takie kwoty trzeba jednorazowo wpłacić do 15 marca.

KTO OPŁACA PODATKI OD NIERUCHOMOŚCI?

Do zapłaty podatku od nieruchomości zobowiązane są osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne, w tym spółki nieposiadające osobowości prawnej (z wyjątkiem spółek cywilnych), które pozostają:

- właścicielami nieruchomości lub obiektów budowlanych, z zastrzeżeniem, że jeżeli przedmiot opodatkowania znajduje się w posiadaniu samoistnym, obowiązek podatkowy w zakresie podatku od nieruchomości ciąży na posiadaczu samoistnym;
- posiadaczami samoistnymi nieruchomości lub obiektów budowlanych, które nie mają właściciela bądź też nie można go ustalić,
- użytkownikami wieczystymi gruntów,
- posiadaczami (zależnymi) nieruchomości lub ich części albo obiektów budowlanych lub ich części, stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego, jeżeli posiadanie wynika z umowy zawartej z właścicielem, Agencją Nieruchomości Rolnych lub z innego tytułu prawnego, również wówczas, gdy jest wykonywane bez tytułu prawnego. Wyjątkiem jest posiadanie przez osoby fizyczne lokali mieszkalnych niestanowiących odrębnych nieruchomości. ■

T | F | S | TOWARZYSTWO
FINANSOWE
SILESIA

zapraszamy do
zakupu nieruchomości
w Siemianowicach Śląskich

📞 607 496 720



Znajdź wymarzone mieszkanie lub dom z rynku pierwotnego



Tylko
aktualne oferty
deweloperów



Inteligentny system
rekomendacji
dopasuje oferty
do Twoich potrzeb

