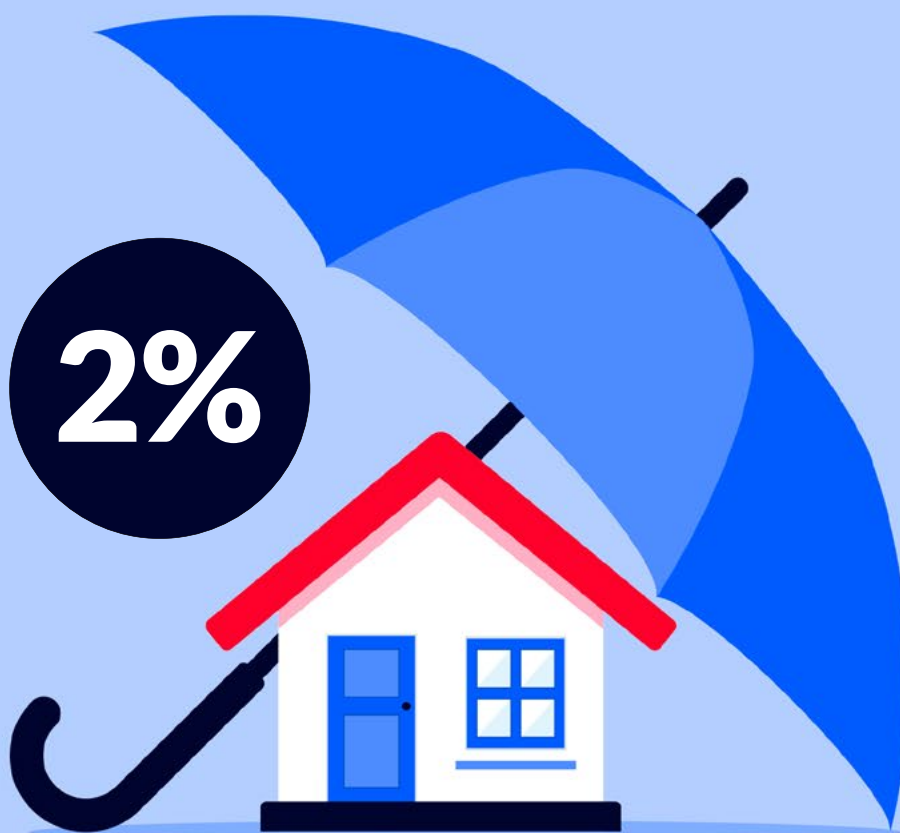


RYNEK NIERUCHOMOŚCI

- Jak zmieniają się potrzeby mieszkaniowe Polaków oraz ich wizja wymarzonego M?
- Mieszkania – nominalnie w górę, realnie w dół
- Ziemia bezpieczną przystanią inwestycyjną w czasach kryzysu



**BEZPIECZNY KREDYT 2% – PIERWSI
BENEFICJENCI NOWEGO PROGRAMU
RZĄDOWEGO JUŻ REZERWUJĄ
MIESZKANIA**



SPIS TREŚCI

- | | | | |
|----|--|----|--|
| 4 | ZMIANY CEN MIESZKAŃ W I KW.
- NOMINALNIE W GÓRĘ, REALNIE W DÓŁ | 22 | OSTATNIE LATA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI
KONTRA NASZE PRZYZWYCZAJENIA.
POZNAJEMY SIĘ NA NOWO? |
| 7 | BEZPIECZNY KREDYT 2% - PIERWSI
BENEFICJENCI NOWEGO PROGRAMU
RZĄDOWEGO JUŻ REZERWUJĄ MIESZKANIA | 28 | JAKICH NIERUCHOMOŚCI POSZUKUJĄ
POLACY? |
| 15 | CENY OFERTOWE MIESZKAŃ
W 10 NAJWIĘKSZYCH MIASTACH | 32 | PROFESJONALNEGO POŚREDNICTWA
NADAL SIĘ UCZYMY. JAKIE KORZYŚCI
PŁYNĄ DZIŚ ZE WSPÓŁPRACY Z AGENTEM
NIERUCHOMOŚCI? |
| 17 | JAK ZMIENIAJĄ SIĘ POTRZEBY
MIESZKANIOWE POLAKÓW ORAZ
ICH WIZJA WYMARZONEGO M? | 40 | ZIEMIA BEZPIECZNĄ PRZYSTANIĄ
INWESTYCYJNĄ W CZASACH KRYZYSU |

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

Rosnąca od początku roku aktywność klientów na rynku nieruchomości napała optymizmem. Notowany w serwisach Grupy Morizon-Gratka wzrost liczby zapytań zarówno o oferty sprzedaży mieszkań, jak też domów, działek czy nieruchomości komercyjnych pozwala wierzyć, że ożywienie będzie trwałe i towarzyszyć mu będzie stały wzrost liczby zawieranych transakcji. Sprzyjać mu powinien wciąż stabilny poziom cen nieruchomości, zapowiadane wejście w życie programu taniego kredytu z rządową dopłatą oraz przewidywane jeszcze w tym roku obniżenie stóp procentowych.

Dużą zagadką pozostają inne zasygnalizowane, ale wciąż utrzymywane w tajemnicy plany rządu mające ułatwić Polakom zakup mieszkań. Mówił o nich ostatnio Minister Rozwoju i Technologii Waldemar Buda, który nie omieszkiał nadmienić, że wśród przygotowywanych przepisów są również takie, które będą regulować zasady świadczenia usług przez pośredników nieruchomości. Co z tych zapowiedzi wyniknie? Dowiemy się zapewne niebawem.

Tymczasem zapraszamy do lektury artykułów dotyczących bieżącej sytuacji na rynku nieruchomości. W oddawanym do Państwa rąk Raporcie piszemy m.in. o zachodzących z biegiem czasu zmianach potrzeb mieszkaniowych Polaków, o inwestowaniu w grunty, o efektywnej współpracy pośredników nieruchomości z klientami, o programie Bezpieczny Kredyt 2% oraz już tradycyjnie – o strukturze popytu na nieruchomości i trendach cenowych na rynku mieszkaniowym.

Przyjemnej lektury!

ZMIANY CEN MIESZKAŃ W I KW. – NOMINALNIE W GÓRĘ, REALNIE W DÓŁ



Wiosenne ożywienie na rynku sprzedaży mieszkań jest faktem. Po miesiącach marazmu klienci wznowili poszukiwania ofert, a oferenci ośmielani zapowiedziami rychłego wzrostu popytu wywołanego wejściem w życie ustawy o tanim kredycie 2 proc. zaczęli zwiększać swoje oczekiwania cenowe. Choć nadal trudno znaleźć potwierdzenie wzrostu cen w raportach przygotowywanych w oparciu o ceny transakcyjne, to w przypadku stawek ofertowych próby uzyskania wyższych cen są coraz wyraźniejsze. Potwierdza to najnowszy odczyt Indeksu Cen Mieszkań – miernika trendu cenowego na wtórnym rynku mieszkaniowym przygotowywanego przez serwis Morizon.pl. W ciągu ostatniego miesiąca wzrósł on o 10,1 pkt. i osiągnął rekordowy poziom 1523,5 pkt.

**MARCIN DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

*W porównaniu z cenami
innych dóbr i usług nominalne
ceny ofertowe mieszkań
wzrosły jedynie symbolicznie.*

Choć ożywienie popytu na rynku mieszkaniowym nadal w znacznej mierze sprowadza się do zwiększonej aktywności klientów poszukujących, a nie liczby zawieranych transakcji, to łatwo zauważyć, że na rynek znów wrócił optymizm. Nadzieje na wzrost obrotów podsycą wizja napływu nowych klientów, którzy zdecydują się na zakup mieszkania z rządowym wsparciem kredytowym. Większy popyt przy wciąż małej podaży ofert zdaje się prowadzić do nieuchronnych wzrostów cen. O ile na rynku pierwotnym podwyżki cen są już faktem, o tyle na mocno rozdrobnionym wtórnym stawki podążają w różnych kierunkach: drożeją małe, potencjalnie bardziej przystępne lokale, a tanieją te większe.

Odzwierciedleniem wypadkowej tych zmian jest niewielki, ale obserwowany już od kilku miesięcy, wzrost wartości Indeksu Cen Mieszkań. W kwietniu osiągnął on rekordowy poziom 1523,5 pkt. – to o 10,1 pkt. więcej niż przed miesiącem i 44,5 pkt., tj. 3 proc. więcej niż wynosił w listopadzie 2022 r. W porównaniu z odczytem sprzed roku wzrost wskaźnika pozostaje ▶



niewielki – wynosi 25,5 pkt., tj. 1,7 proc. Oznacza to, że w porównaniu z cenami innych dóbr i usług nominalne ceny ofertowe mieszkań wzrosły jedynie symbolicznie.

O ile ceny nominalne mieszkań wyrażone Indeksem Cen Mieszkań (ICM) nieznacznie poszły w górę, o tyle ceny realne, które odzwierciedla Indeks Cen Mieszkań uwzględniający inflację, nadal spadają. Wg najnowszego odczytu wartość ICMi spadła w kwietniu br. do poziomu 856 pkt.,

czyli najniższego od czerwca 2019 r. W skali roku spadek wartości wskaźnika wyniósł 113 pkt., tj. 11,7 proc.

Zapowiadany przez Prezesa NBP powolny spadek inflacji i prawdopodobny wzrost cen (nominalnych) ofertowych i transakcyjnych pozwalają zakładać, że w najbliższym czasie realne ceny mieszkań będą się stabilizować. To oznacza, że zakup mieszkania znów powinien pozwalać na zachowanie wartości inwestowanego kapitału. ■

Indeks Cen Mieszkań

Zmiana wartości ICM

10 lat ↑ +81,1%

3 lata ↑ +24,6%

rok ↑ +1,7%



Indeks Cen Mieszkań z uwzględnieniem inflacji

Zmiana wartości ICMi

10 lat ↑ +25,2%

3 lata ↓ -7,6%

rok ↓ -11,7%



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.

**BEZPIECZNY KREDYT 2%
– PIERWSI BENEFICJENCI
NOWEGO PROGRAMU
RZĄDOWEGO JUŻ
REZERWUJĄ MIESZKANIA**



Trudna sytuacja na rynku mieszkaniowym zmobilizowała ustawodawcę do wprowadzenia konkretnych rozwiązań pomocowych. Rząd rozważał wdrożenie takich instrumentów, które ułatwią młodym Polakom zakup pierwszego mieszkania lub domu. Efektem prac nad rozwiązaniem problemu z dostępnością kredytów hipotecznych jest program Bezpieczny Kredyt 2%, będący częścią założenia Pierwsze Mieszkanie.

**PAULINA GAJEWICZ**

Autorka artykułów dot. rynku nieruchomości

Najwyższa od lat 90. ubiegłego wieku inflacja, seria podwyżek stóp procentowych i zaostrzenie procedury bankowej przy udzielaniu kredytów hipotecznych doprowadziły do znaczącego spadku zdolności kredytowej Polaków i ograniczenia popytu na rynku nieruchomości. Z analizy Biura Informacji Kredytowej wynika, że w kwietniu br. w porównaniu z tym samym miesiącem 2022 r. udzielono o 35 proc. mniej kredytów mieszkaniowych. Liczba kwietniowych zobowiązań wzrosła aż o 2,7 tys. w porównaniu z lutym tego roku, gdy banki przyznały ich zaledwie 6,8 tys. W szczytowym okresie na rynku hipotecznym instytucje finansowe udzieliły 25 tys. umów (październik 2021).

miesiąc - rok	liczba udzielonych kredytów hipotecznych (tys. sztuk)
kwiecień 2018 r.	19,3
kwiecień 2019 r.	21,5
kwiecień 2020 r.	16,8
kwiecień 2021 r.	22,7
kwiecień 2022 r.	14,6
kwiecień 2023 r.	9,5

Źródło: BIK

30-40 tys.

tyle kredytów planuje rocznie finansować rząd

Bezpieczny Kredyt 2% jest jednym z projektów w ramach rządowego programu Pierwsze Mieszkanie. 17 kwietnia 2023 r. ustawę wprowadzającą nowe plany przekazał Prezydentowi i Marszałkowi Senatu. 11 maja Senat wniósł do niej poprawki i przekazał do Komisji Finansów Publicznych. Pierwsi beneficjenci będą mogli skorzystać z dofinansowania programowego już od 1 lipca 2023 r. Program zaplanowano do 2027 r., ale rząd nie wyklucza jego przedłużenia na kolejne lata. Za to planuje rocznie finansować 30-40 tys. kredytów, a zatem będą obowiązywały limity. Na stronie internetowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii znajduje się informacja:

„Planowane wydatki pojawią się od 2024 r. i będą rosły do 2027 r. Przewidujemy, że wyniosą one rocznie od 800 mln zł w 2024 r. do 1,5 mld zł w 2027 r. Po tym roku będą już systematycznie spadać. Szacujemy, że zabezpieczy to potrzeby zdecydowanej większości osób spełniających kryteria do uzyskania dopłaty i posiadających zdolność kredytową.

Zgodnie z powyższą treścią w tym roku limitów dopłat nie będzie.

DLA KOGO DOFINANSOWANIE?

Program rządowy Bezpieczny Kredyt 2%. dedykowany jest osobie, która nie ukończyła 45 roku życia i nie ma, ani nie miała mieszkania, domu czy spółdzielczego prawa do lokalu, ale planuje zakup nieruchomości bądź budowę domu jednorodzinnego. W przypadku małżeństwa lub rodziców co najmniej jednego wspólnego dziecka nie muszą oboje spełniać warunku wieku. Wystarczy, że kryterium spełni jedno z nich.

Projekt zakłada wyjątek od zasady pierwszej nieruchomości, bowiem, jeśli osoby wchodzące w skład gospodarstwa domowego kredytobiorcy posiadają samodzielnie lub łącznie prawo własności lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego nabyte w drodze dziedziczenia, w udziale nie wyższym niż 50 proc. i nie zamieszkują w tej nieruchomości od co najmniej 12 miesięcy lub kredyt będzie przeznaczony na nabycie pozostałych udziałów, to przy spełnieniu pozostałych kryteriów dofinansowanie może być udzielone. W projekcie nie było informacji, w jaki sposób weryfikowany będzie brak zamieszkania. Przypuszczalnie będzie to oświadczenie kredytobiorcy.

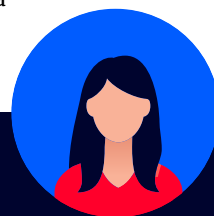
Wiek i brak prawa własności nieruchomości to nie jedyne wymogi dla przyszłego beneficjenta. Jak każdy kredytobiorca sięgający po zobowiązanie hipoteczne, będzie musiał posiadać zdolność kredytową adekwatną do kwoty kredytu, jaką oczekuje uzyskać, oraz spełnić warunki sta-

wiane klientom hipotecznym przez bank kredytujący. Niestety potencjalny kredytobiorca nie będzie mógł poprawić swojej zdolności kredytowej, wspierając się współkredytobiorcą, np. rodzicem czy partnerem, bowiem w założeniach program nie przewiduje takiej możliwości.

Niewykluczono, że zdolność kredytową dla zainteresowanych kredytem z dofinansowaniem banki będą wyliczać w oparciu o ratę z uwzględnioną już dopłatą.

Jeszcze nie ma oficjalnych wytycznych dotyczących sposobu wyliczania zdolności kredytowej w programie, ale pierwsze koncepcje rząd już ujawnił. Wszystko wskazuje na to, że zdolność kredytową dla zainteresowanych kredytem z dofinansowaniem banki mają wyliczać w oparciu o ratę z uwzględnioną już dopłatą. Zatem zakładając, że przy kredycie w wysokości 550 tys. zł pierwsza rata bez dopłaty wyniosłaby 5405,28 zł, a z dopłatą 2832,19 zł, to bank do wyliczenia zdolności kredytowej sięgnąć ma po tę kwotę niższą. W konsekwencji zdolność kredytowa potencjalnego kredytobiorcy będzie znacznie wyższa niż gdyby do jej wyliczenia zastosowano kwotę raty bez dopłaty.

Co więcej, osoba, która zaciągnęła już kredyt hipoteczny, ale nie ma jeszcze prawa własności nieruchomości, nie może skorzystać z dopłaty. Bezpieczny Kredyt 2% może być udzielony beneficjentowi, który w dniu złożenia wniosku o jego uzyskanie nie posiada żadnego innego kredytu hipotecznego. Kredytobiorca, który skorzysta z rządowej pomocy finansowej i nabędzie kolejną nieruchomość na kredyt hipoteczny, utraci prawo do dopłat z chwilą podpisania nowej umowy kredytowej. ▶



Bezpieczny Kredyt 2% - singiel/singielka



kwota
kredytu

350 tys. zł



okres spłaty
kredytu

30 lat



oprocentowanie
kredytu*

8,46%



pierwsza rata
bez dopłaty

3 439,72 zł



pierwsza rata
po dopłacie

1 802,31 zł



rata stała po
10 latach**

2 019,02 zł

* Oprocentowanie rynkowe kredytu mieszkaniowego o stałej stopie 8,46% (przykład dla aktualnej oferty w Banku Pekao S.A.); dla ustalenia dopłaty oprocentowanie kredytu pomniejszone o 10% (uwzględnienie składnika marży)

** Przy założeniu, że warunki zostają bez zmian
Źródło: <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/bezpieczny-kredyt>

W programie rozwiązano także kwestię osób, które rozpoczęły budowę domu, ale jeszcze jej nie ukończyły. Mogą one uzyskać dofinansowanie z projektu Bezpieczny Kredyt 2%, ale w określonych kwotach. Kredytobiorca prowadzący gospodarstwo domowe wspólnie z małżonkiem lub gdy w skład jego gospodarstwa domowego wchodzi co najmniej jedno dziecko, może uzyskać do 150 tys. zł kredytu na dokończenie budowy. Zobowiązanie w kwocie do 100 tys. zł z programem rządowym może otrzymać kredytobiorca prowadzący jednoosobowe gospodarstwo domowe. Aby dokończyć budowę domu z programem Bezpieczny Kredyt 2% koniecznym warunkiem jest dotychczasowe finansowanie budowy gotówką, ze środków własnych.

W aktualnie zaproponowanej formule przepisy nie precyzują, na jakim etapie musi znajdować się budowa domu jednorodzinnego, by można ją było dokończyć z dofinansowaniem. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę, że maksymalny wkład własny nie może przekroczyć 200 tys. zł i tym wkładem w przypadku nieukończonej budowy będzie wartość nieruchomości uwzględniająca dotychczas przeprowadzone prace budowlane, wszystko zależy od wielkości, użytych materiałów i szeregu innych składowych wpływających na wartość domu. Bez względu na wartość wybudowanego już domu musi być niższa niż 200 tys. zł, by potencjalny beneficjent mógł skorzystać z dopłaty.

Co z mieszkańcami lokali w TBS lub SIM? Najemcy takich lokali nie są

właścicielami nieruchomości, a zatem mogą skorzystać z rządowego wsparcia przy zakupie swojego pierwszego mieszkania na własność.

JAKIEJ WYSOKOŚCI KREDYT?

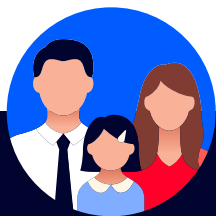
Zgodnie z założeniami programu kredytobiorca może uzyskać kredyt w wysokości maksymalnie 500 tys. zł, jeśli ze wsparcia korzysta indywidualnie. W przypadku małżeństwa lub rodziców z dzieckiem maksymalna kwota jest wyższa o 100 tys. zł. Zatem przy wspólnym kredycie będzie sięgała 600 tys. zł.

Zgodnie ze wspomnianym wcześniej warunkiem, że wkład własny nie może przekraczać 200 tys. zł, małżeństwo lub para z dzieckiem będzie mogła kupić mieszkanie lub dom (dokończyć budowę) w kwocie maksymalnie 800 tys. zł, singiel – 700 tys. zł.

Program Bezpieczny Kredyt 2% nie zakłada limitu ceny za metr kw. nieruchomości ani nie ogranicza segmentu rynku. Zatem kredytobiorca może nabyć lokal z rynku wtórnego bądź nowe

mieszkanie od dewelopera. Nawet osoby, które już podpisały umowy przedwstępne z firmą deweloperską, ale nie mają jeszcze prawa własności lokalu, mogą sięgnąć po wsparcie rządowe. Dopiero przeniesienie tego prawa na kredytobiorcę dyskwalifikuje go z udziału w rządowym projekcie. W przypadku umowy deweloperskiej nabycie prawa własności lokalu następuje w chwili jego wyodrębnienia, a zatem do czasu takiego

**Program
Bezpieczny
Kredyt 2% nie
zakłada limitu
ceny za metr
kw. nieruchomości ani nie
ogranicza segmentu rynku.**



Bezpieczny Kredyt 2% - para z dzieckiem



kwota
kredytu

550 tys. zł



okres spłaty
kredytu

30 lat



oprocentowanie
kredytu*

8,46%



pierwsza rata
bez dopłaty

5 405,28 zł



pierwsza rata
po dopłacie

2 831,19 zł



rata stała po
10 latach**

3 172,74 zł

* Oprocentowanie rynkowe kredytu mieszkaniowego o stałej stopie 8,46% (przykład dla aktualnej oferty w Banku Pekao S.A.); dla ustalenia dopłaty oprocentowanie kredytu pomniejszone o 10% (uwzględnienie składnika marży)
** Przy założeniu, że warunki zostają bez zmian

Źródło: <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/bezpieczny-kredyt>

wyodrębnienia kredytobiorca będzie spełniał warunki programu. Warto podkreślić, że minimalny okres kredytowania wynosi 15 lat.

” Czy program Bezpieczny Kredyt 2% realnie wesprze rynek mieszkaniowy w kolejnych latach? Zdecydowanie tak. Program dopiero wejdzie w życie w lipcu, a już sama jego zapowiedź spowodowała większy ruch na rynku nieruchomości. Stale rośnie liczba osób zainteresowanych zakupem nieruchomości i kredytem hipotecznym. Możemy zaobserwować, jak spore grono Klientów już teraz przygotowuje się do skorzystania z programu Bezpieczny Kredyt 2%, weryfikując swoją zdolność kredytową i/lub poszukując mieszkania w celu wcześniejszej rezerwacji. Ten ruch jest bardzo widoczny i dynamiczny, co potwierdzają również agenci nieruchomości. Zdarza się jednak, że część potencjalnych beneficjentów programu – w obawie przed wzrostem cen – decyduje się na zakup nieruchomości już teraz, zaciągając kredyt hipoteczny bez dofinansowania, co również powoduje ożywienie na rynku nieruchomości i jest dobrym zwiaśtunem na kolejne miesiące/lata. Nie ulega wątpliwości, że zarówno wejście w życie programu Bezpieczny Kredyt 2%, jak i lutowe obniżenie przez KNF buforu w liczeniu zdolności kredytowej z 5 proc. do 2,5 proc. bezpośrednio przełoży się na wzrost liczby zapytań kredytowych i liczby realizowanych transakcji. Być może program uchroni rynek nieruchomości przed spadkami cen

– opowiada Aleksandra Witka Specjalista ds. kredytów w Tyszkiewicz Nieruchomości.

NA CZYM POLEGA DOPŁATA?

Dopłatę do rat kredytu hipotecznego będzie stanowiła różnica między stałą stopą ustaloną w oparciu o średnie oprocentowanie kredytów o stałej stopie w bankach kredytujących, a oprocentowaniem kredytu zgodnie ze stopą 2 proc. Wsparcie przewidziane jest dla kredytów o okresowo stałej stopie procentowej udzielanych przez banki komercyjne, które podpiszą odpowiednią umowę z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Ostatecznie może się okazać, że tylko część banków na rynku będzie miała w swojej ofercie Bezpieczny Kredyt 2%.

500 tys. zł

maksymalna kwota Bezpiecznego Kredytu 2% dla singla

Konieczne trzeba podkreślić, że wszelkie opłaty dodatkowe przy kredycie mieszkaniowym beneficjent opłaca z własnych środków. Zatem musi być przygotowany na to, że oprocentowanie kredytu 2 proc. może być powiększone o marżę i prowizję banku. Marża ma być wyliczana wzorem z ustawy. Do tego dojdą również koszty ubezpieczeń czy przygotowania kredytu. W założeniach programu klientom korzystającym z dofinansowania banki nie mogą proponować warunków gorszych niż te, które mają aktualnie w ofercie.



ALEKSANDRA
WITKA

Hasła reklamowe programu Bezpieczny Kredyt 2% informują o tym, że dopłaty będą obowiązywać przez pierwsze 10 lat kredytu hipotecznego. W projekcie ustawy sytuacja wygląda nieco inaczej, bowiem stopa procentowa wyliczana będzie na 60 miesięcznych rat i po tych 5 latach kalkulacja będzie przeprowadzana ponownie, wg nowych stawek.

” Stopa oprocentowania Bezpiecznego Kredytu 2% jest stała w okresie pierwszych 120 miesięcy, ustalana na okres 60 miesięcy spłaty tego kredytu. W okresie objętym dopłatami do rat spłata części kapitałowej bezpiecznego kredytu 2% następuje w częściach równych ustalanych z uwzględnieniem całego okresu spłaty tego kredytu. Po wygaśnięciu dopłat do rat bezpiecznego kredytu 2%, spłata tego kredytu następuje w ratach równych, chyba że kredytobiorca złoży wniosek o utrzymanie dotychczasowego sposobu spłaty. Dopłaty obejmują 120 pierwszych, spłacanych zgodnie z harmonogramem, rat kapitałowo-odsetkowych bezpiecznego kredytu 2%.

600 tys. zł

maksymalna kwota Bezpiecznego Kredytu 2% dla małżeństwa

Wysokość dopłaty (D) do raty kredytu z dopłatą ma obliczać bank kredytujący, ale zgodnie z ustalonym ustawowo wzorem.

$$D = Ks * \frac{(W - 2\%)}{12}$$

Gdzie D to dopłata, Ks to część kapitałowa Bezpiecznego Kredytu 2% pozostająca do spłaty, a W to obowiązujący w dniu ustalenia stopy oprocentowania kredytu z dopłatą wskaźnik średniej kwartalnej stopy procentowej.

Do wyliczeń wskaźnik średniej kwartalnej stopy procentowej pomniejszony jest o 2 proc. Różnica z kolei dzielona jest przez 12. Do uzyskania docelowo kwoty dopłaty wynik poprzedniego działania mnożony jest przez pozostającą do spłaty część kapitałową Bezpiecznego Kredytu 2%.

Wspomniany wskaźnik (W) ustalać ma BGK jako iloczyn współczynnika 0,9 i średniej ważonej stopy oprocentowania nowo udzielonych kredytów hipotecznych z okresowo stałą stopą procentową. Ta z kolei liczona będzie na podstawie przekazywanej do BGK informacji od banków udzielających kredytów z dofinansowaniem (wagą będzie łączna kwota tych kredytów). Według założeń pozostałe 0,1 to część marży, która może być różna w ofertach banków. Tutaj instytucje finansowe mają pole do przyciągania klientów do swoich produktów hipotecznych. Po 60 miesiącach obliczenia mają być przeprowadzane ponownie.

I jeszcze jedna istotna kwestia. W okresie objętym dopłatami do rat spłata części kapitałowej Bezpiecznego Kredytu 2% następuje w częściach równych ustalanych z uwzględnieniem całego okresu spłaty tego kredytu, a zatem kredyt spłacany jest w systemie rat malejących. To daje możliwość szybkiej spłaty kapitału kredytu. Pierwsza rata będzie najwyższa, a każda kolejna będzie coraz niższa. Spłacany kapitał maleje, a odsetki liczone są o kwoty pozostającej do spłaty. Z kolei po zakończeniu dofinansowania spłata następuje w ratach równych, gdzie proporcje między odsetkami a kapitałem spłacanym w każdej racie zmieniają się w czasie. Z początkiem samodzielnych spłat (czyli po spłacie 120 pierwszych rat) większą część raty stanowić będą odsetki, a mniejszą kapitał. Pod koniec okresu kredytowania proporcje będą odwrotne.

Przepisy zakładają, że kredytobiorca będzie mógł złożyć wniosek o utrzymanie dotych-

czasowego sposobu spłaty, czyli rat malejących, ale ostateczna decyzja prawdopodobnie będzie należała do banku.

Trzeba pamiętać, że beneficjent programu ma obowiązek spełnienia określonych warunków, w przeciwnym razie będzie zmuszony do zwrotu dopłat wraz z odsetkami ustawowymi. Aby zachować prawo do dofinansowania, kredytobiorca musi wprowadzić się do wybudowanego domu lub nabytego mieszkania w terminie do 24 miesięcy od dnia zgłoszenia zakończenia budowy lub nabycia prawa własności. Wynajem lub sprzedaż nieruchomości, jak również zmiana sposobu jej użytkowania, wyklucza beneficjenta z programu i wymaga zwrotu przyznanej dotacji. Ponadto, przed podjęciem decyzji o przedterminowej spłacie kredytu 2 proc., kredytobiorca powinien dokładnie zapoznać się ze szczegółowymi wytycznymi określonymi w ustawie.

CZY BEZPIECZNY KREDYT 2% FAKTYCZNIE WESPRZE POSZUKU- JĄCYCH PIERWSZEGO WŁASNEGO MIESZKANIA?

Funkcjonujące do tej pory programy wspierające politykę mieszkaniową ewidentnie są niewystarczające wobec obecnie trudnej sytuacji poszukujących nieruchomości do zakupu na kredyt hipoteczny. Nowe narzędzia pomocy państwa w nabyciu lub budowie pierwszego własnego mieszkania lub domu jednorodzinnego mają rozwiązać problem społeczny i poprawić stan zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych Polaków.

„Ustawa dotycząca Bezpiecznego Kredytu jest jeszcze procedowana. Nie znamy jej ostatecznych zapisów, opieramy się jedynie na projekcie i wypowiedziach oficjeli odpowiedzialnych za wdrożenie programu. Na podstawie prognoz można zakładać, że inicjatywa będzie miała znaczący wpływ na wzmocnienie wybranych segmentów rynku mieszkaniowego, tj. ekonomicznego i częściowo popularnego. Zyskają przede wszystkim małe miasta oraz dzielnice satelitarne metropolii. Najlepiej zlokalizowane, duże mieszkania w największych ośrodkach będą cenowo niedostępne dla ▶



PIOTR
TARKOWSKI

beneficjentów programu. Zgodnie z zapowiedziami, z programu ma skorzystać nawet 200 tys. Polaków, czyli 30-40 tys. osób rocznie. Jeśli porównamy te dane do liczby mieszkań oddawanych co roku przez deweloperów, okaże się, że program może objąć nawet ok. 13-17 proc. rynku. To znaczący odsetek, zwłaszcza przy obecnej sytuacji gospodarczej, która wymusiła na wielu deweloperach wstrzymanie realizacji nowych inwestycji. Oznacza to, że czeka nas ponowny wzrost popytu na nieruchomości, przy wspomnianej niskiej podaży. Efektem będą wyższe ceny mieszkań w najbliższych latach. Wprowadzenia Bezpiecznego Kredytu z pewnością nie powinni więc lekceważyć inwestorzy oraz osoby, które planowały zakup mieszkania, ale nie spełniają kryteriów programu

– podsumowuje Piotr Tarkowski, członek zarządu ALLCON.

W planowanej inicjatywie rządowej mówi się o zwiększeniu dostępności zobowiązań hipotecznych, ale będzie to możliwe wówczas, gdy poprawi się zdolność kredytowa

potencjalnych kredytobiorców. O ile w momencie sięgania po kredyt z dopłatą, zdolność ta będzie na wystarczającym poziomie, to co w sytuacji, gdy po okresie dofinansowania raty kredytu drastycznie skoczą w górę?

Wygląda na to, że ustawodawca przewidział podobne możliwości, bowiem dopuszcza szczególne rozwiązania pozwalające zachować niższą wysokość obciążeń kredytowych po okresie stosowania dopłat. Ma być to zabezpieczeniem wyłącznie dla kredytobiorców o relatywnie niższych dochodach (nie jest jednak zdefiniowane, o jaką wysokość dochodu chodzi). Pojawia się jednak obowiązkowe kryterium wieku. W uzasadnieniu można przeczytać:

„Po uzyskaniu dofinansowania do pełnej liczby rat bank kredytujący na wniosek kredytobiorcy, który w miesiącu uzyskania ostatniej dopłaty nie ma ukończonych 50 lat, będzie zobowiązany do wydłużenia okresu spłaty kredytu 2%, jeżeli pierwsza rata bez dopłaty będzie wyższa niż pierwsza rata z dopłatą. Wydłużenie okresu kredytu zgodnie z tym przepisem będzie mogło wynieść nie więcej niż 5 lat. ■

Na podstawie: Druk nr 3096 - Rządowy projekt ustawy o pomocy państwa w oszczędzaniu na cele mieszkaniowe. Projekt Ustawy oraz uzasadnienie.

Informacje medialne o wchodzącym programie są zachęcające, jednakże istnieją ograniczenia i szereg kryteriów, których niedopełnienie skutkować będzie utratą dopłat. Wystarczy, że kredytobiorcy nie zamieszkają w określonym terminie w kupowanej czy budowanej nieruchomości, sprzedadzą ją lub wynajmą, zaprzestaną prowadzenia w niej gospodarstwa domowego na 12 miesięcy lub nastąpi zmiana sposobu jej użytkowania. Ogłoszenie upadłości, prowadzenie działalności gospodarczej w kredytowanym mieszkaniu, ale też wcześniejsza częściowa spłata kredytu przed okresem 3 lat również prowadzi do wykluczenia z dofinansowania.

Banki i pośrednicy finansowi przyglądają się z ostrożnością nowej ustawie. Program nie wszedł jeszcze w życie, ale już zaczyna zmieniać rynek nieruchomości. Widać wyraźny wzrost zainteresowania ze strony klientów, którzy dokonują rezerwacji nieruchomości u deweloperów i indywidualnych sprzedających. Nie ulega wątpliwości, że ustawa skłoni znaczną część społeczeństwa do zakupu swojego pierwszego mieszkania.



Renata Piechutko

Prezydent Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości





WIZJERY'23

NAGRODY DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

POZNAJ LAUREATÓW OGÓLNOPOLSKIEGO KONKURSU DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI



Najciekawsze ogłoszenie mieszkania
na sprzedaż z segmentu popularnego

ESTATIC NIERUCHOMOŚCI



Najlepsze zdjęcia prezentujące
mieszkanie na sprzedaż

**EN CASA PREMIUM
REAL ESTATE**



Najlepsze zdjęcia prezentujące
mieszkanie na wynajem

KONCEPT NIERUCHOMOŚCI



Najlepsze zdjęcia prezentujące
dom na sprzedaż

PETRYLA NIERUCHOMOŚCI



Najlepszy film prezentujący
nieruchomość z udziałem pośrednika

BRAND&SELL



Najlepszy film prezentujący
nieruchomość bez udziału pośrednika

METROHOUSE TYCHY



Najlepsza wizualizacja inwestycji
deweloperskiej

ROBYG



Najlepsze wykorzystanie ekotrendów
lub nowych technologii w inwestycji
deweloperskiej

RONSON DEVELOPMENT



Najlepsze inwestycja
z udogodnieniami dla mieszkańców

INVEST KOMFORT



Biuro nieruchomości najlepiej
oceniane przez użytkowników
serwisów Morizon.pl i Gratka.pl

SABLIK NIERUCHOMOŚCI



Najlepsza jakość ogłoszeń w Polsce

**DOBRA OFERTA PRO
AGENCJA NAJLEPSZYCH
NIERUCHOMOŚCI**

[DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ >](#)

CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W 10 NAJWIĘKSZYCH MIASTACH



O tym, że inflacja wciąż jest wysoka (w kwietniu 14,7 proc. r/r), przekonujemy się każdego dnia. Ceny niemal wszystkich produktów codziennej potrzeby nieustannie rosną. Tymczasem na wtórnym rynku mieszkaniowym ograniczony popyt sprawia, że ceny oferowanych do sprzedaży lokali zmieniły się w ciągu ostatniego roku w stosunkowo niewielkim stopniu. I – co warto podkreślić – nie wszędzie zmiana oznaczała wzrost.



MARCIN DROGOMIRECKI

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Z analizy cen ofertowych mieszkań w 10 największych miastach Polski przygotowanej przez serwisy Grupy Morizon-Gratka wynika, że w porównaniu rok do roku stawki ofertowe najbardziej wzrosły w Katowicach (5,8 proc.), Poznaniu (4,9 proc.) i Wrocławiu (4 proc.). W tym samym czasie średnia cena m kw. mieszkania wystawionego do sprzedaży w Warszawie wzrosła o 2 proc., a w Krakowie o 2,5 proc.

Ostatni rok przyniósł spadki cen w trzech spośród analizowanych miast. Najbardziej – o 3,1 proc. spadła średnia cena ofertowa za mieszkania wystawione na sprzedaż w Lublinie. W Gdańsku i Szczecinie spadki cen wyniosły odpowiednio 1,7 i 1,6 proc.

Uwagę niezmiennie zwraca duża rozpiętość cen mieszkań między najdroższą w zestawieniu Warszawą, a trzema najtańszymi miastami z listy dziesięciu największych. Średnia stawka za m kw. używanego mieszkania w stolicy wynosząca w kwietniu br. 14 095 zł była prawie dwa razy wyższa niż średnia cena ofertowa w Katowicach (+88,6 proc.), w Łodzi (+93,3 proc.) i Bydgoszczy (+96,7 proc.). Jednocześnie najbardziej zbliżyły się do siebie ceny mieszkań w najbardziej oddalonych od siebie miastach – Krakowie i Gdańsku; różnica między nimi wyniosła zaledwie 60 zł na metr kwadratowy. ■

Średnie ceny ofertowe mieszkań na rynku wtórnym w największych miastach w Polsce (IV.2023)

miasto	zł/m ²	zmiana rdr [%]
Warszawa	14 095	2,0
Kraków	12 385	2,5
Łódź	7 292	0,4
Wrocław	10 890	4,0
Poznań	9 648	4,9
Gdańsk	12 325	-1,7
Szczecin	8 421	-1,6
Bydgoszcz	7 167	0,7
Lublin	8 598	-3,1
Katowice	7 473	5,8

Źródło: Grupa Morizon-Gratka



wywiad



Dawid Wrona

Członek Zarządu w Archicom

**JAK ZMIENIAJĄ SIĘ
POTRZEBY MIESZKANIOWE
POLAKÓW ORAZ ICH WIZJA
WYMARZONEGO M?**

Czy aktualna sytuacja ekonomiczna ma istotny wpływ na zmianę oczekiwań mieszkaniowych Polaków? Jakie mieszkania są dziś najatrakcyjniejsze – zarówno z perspektywy kupujących lokal na własny użytek, jak i nabywców inwestycyjnych? O wspomnianych, a także wielu innych interesujących zagadnieniach związanych z preferencjami mieszkaniowymi Polaków opowiada Dawid Wrona, Członek Zarządu w Archicom.

rozmawia

ANNA WALCZAK

Anna Walczak: Czy potrzeby mieszkaniowe Polaków uległy w ostatnim czasie istotnej zmianie?

Dawid Wrona: Z całą pewnością tak. Kamieniem milowym w tym obszarze był okres pandemii. Konieczność przebywania w swoim mieszkaniu zdecydowanie dłużej niż dotychczas uwrażliwiła Polaków na kilka aspektów. Powołując się na badanie zrealizowane przez Archicom pod koniec 2021 r., aż 87 proc. ankietowanych wierzyło, że zaistniałe wówczas zmiany w całości lub częściowo pozostaną z nami na dłużej. Dziś, gdy obostrzenia sanitarne już nie obowiązują, obserwujemy, że powstały w czasie pandemii obraz idealnych mieszkań stał się trwałą normalnością. W okresie lockdownu ludziom brakowało przede wszystkim czasu spędzanego na świeżym powietrzu, kontaktu z naturą, wobec tego na znaczeniu zyskała obecność balkonu lub tarasu. Z Barometru Archicom pt. „Dobrze Mieszkać” wynika, że 82 proc. respondentów nie wyobraża sobie życia w mieszkaniu bez balkonu lub tarasu, które dodatkowo powinny być na tyle obszerne, aby umożliwić zaaranżowanie przestrzeni do wypoczynku w gronie najbliższych.

Charakterystycznym dla czasu pandemicznego wyzwaniem, z którym zmagala się

większość z nas, była konieczność reorganizacji przestrzeni mieszkalnej pod kątem nowych potrzeb domowników. Mieszkanie musiało łączyć w sobie miejsce do efektywnej pracy dla dorosłych przebywających na home office, do nauki zdalnej, spędzania czasu wolnego od obowiązków, a niejednokrotnie również do aktywności fizycznej. W związku z tym najważniejszą cechą mieszkania stała się funkcjonalność i ustawność – w rozumieniu swoistej elastyczności aranżacyjnej. Te nowe potrzeby związane z wygodą funkcjonowania w przestrzeni domowej można zaspokoić wyborem lokalu o optymalnym układzie, w którym ewentualne przyszłe modyfikacje nie będą stanowiły problemu. Warto mieć świadomość, że jest to aspekt niezależny od metrażu. Optymalnie rozplanowana przestrzeń umożliwia komfortowe życie zarówno w niewielkiej kawalerce, jak i przestronnym apartamencie.

Charakterystycznym dla czasu pandemicznego wyzwaniem była konieczność reorganizacji przestrzeni mieszkalnej pod kątem nowych potrzeb domowników.

Dotychczas za priorytet niezwykle często uznawano także lokalizację.

To prawda, choć kwestię lokalizacji nieruchomości również możemy rozpatrywać na kilku poziomach. Jednak jest to kryterium, które przy wyborze konkretnej inwestycji niezmiennie brane jest pod uwagę w pierwszej

kolejności. Ograniczone możliwości nabywcze konsumentów, związane m.in. z rosnącą inflacją i kosztami życia czy też utrudnionym dostępem do kredytów hipotecznych, spowodowały, że Polacy w wielu przypadkach byli zmuszeni do redefinicji swoich oczekiwań wobec wymarzonego M.

Ze wspomnianych wcześniej czynników rezygnowali niechętnie, więc optymalizacji kosztowej upatrywano przede wszystkim w metrażu – co dodatkowo uwypakowało aspekt funkcjonalności – lub lokalizacji. Wiele nabywców doszło do wniosku, że nie potrzebują mieszkania w centrum, jeśli to znajdujące się na obrzeżach miasta umożliwi im bezproblemową realizację wszystkich codziennych obowiązków. Istotna okazała się lokalizacja w kontekście najbliższej okolicy nieruchomości, a nie usytuowanie jej na mapie miasta.

Z Barometru Archicom wynika, że 61 proc. osób nie wyobraża sobie swojej najbliższej okolicy bez sklepu wielkopowierzchniowego, do którego w niedługim czasie można dojść spacerem. Dla blisko połowy badanych kluczowa jest bliskość parku, a dla 41 proc. – sklepu osiedlowego. Dla 40 proc. ankietowanych priorytetem okazała się obecność automatu paczkowego.

Regularnie przeprowadzane przez nas badania są kopalnią wiedzy na temat oczekiwań i preferencji mieszkańców i poszukujących nieruchomości. Te informacje są niezwykle istotne i mają kluczowe znaczenie przy planowaniu infrastruktury handlowo-usługowej oraz rekreacyjnej na naszych osiedlach Archicom.

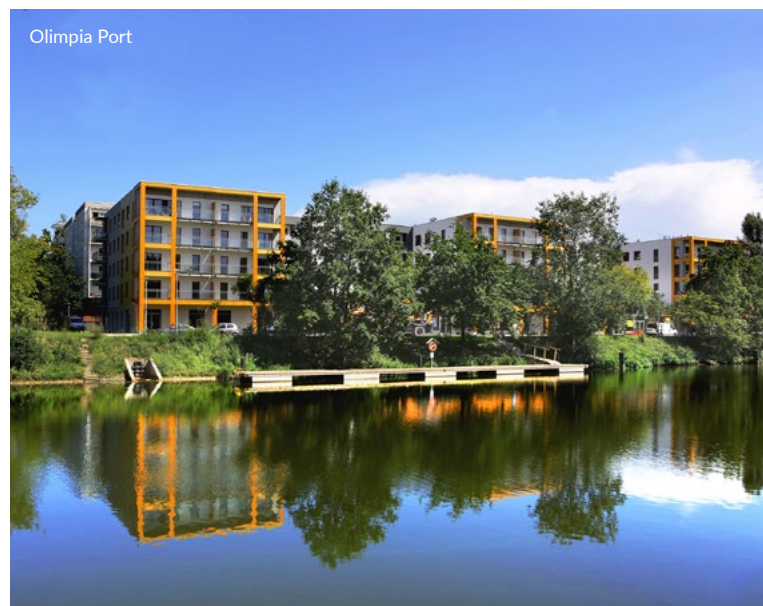
**Chcemy
wspierać
mieszkańców
w zmianie
nawyków
w zakresie
transportu
na bardziej
ekologiczne.**

Co ważne, od wielu lat wierzymy w koncepcję miast 15-minutowych, co postrzegamy jako ponadczasową wartość. Poprzez przemyślane projektowanie, staranną analizę na każdym etapie procesu deweloperskiego, wsłuchiwanie się w głosy mieszkańców dążymy do tego, aby nasze osiedla były dobrym miejscem do życia na każdym możliwym poziomie i spełniały oczekiwania lokatorów bez względu na trendy.

Wspomnił Pan o aspektach, które zachęcają do wyboru nieruchomości. Z drugiej strony – czy istnieją cechy, które do tego definitywnie zniechęcają?

W tym przypadku również mogę przytoczyć wyniki badań opublikowanych w Barometrze Archicom. Połowa odpowiadających świadomie zrezygnuje z mieszkania w zindustrializowanej okolicy, w pobliżu fabryk, zakładów przemysłowych czy oczyszczalni ścieków, a 40 proc. z uwagi na negatywną reputację danej dzielnicy.

Nawiązując ponownie do kwestii lokalizacji i jej mniejszego znaczenia, dla 38 proc. potencjalnych nabywców mieszkań ofertę dyskwalifikuje słabe skomunikowanie osiedla z resztą miasta – niewystarczająca liczba przystanków autobusowych czy tramwajowych – a także zbyt duża odległość od najbliższego przystanku komunikacji miejskiej. ▶



Tutaj uwydatnia się inny trend, który obserwujemy wśród mieszkańców naszych osiedli – rośnie zainteresowanie mobilnością w wydaniu eko. Nie chodzi wyłącznie o transport publiczny, a także rowery, hulajnogi elektryczne, samochody elektryczne lub hybrydowe oraz car-sharing. Chcemy wspierać mieszkańców w zmianie nawyków w zakresie transportu na bardziej ekologiczne. W odpowiedzi na wspomniany trend dbamy o to, aby oferować zarówno ścieżki rowerowe i spacerowe, stacje serwisowe i rowerownie, jak i rozplanować przestrzeń tak, aby poruszanie samochodem nie było na co dzień konieczne.

Czy na zmianę potrzeb mieszkaniowych miała wpływ sytuacja geopolityczna w naszym regionie?

Konflikt zbrojny w Ukrainie pośrednio wpłynął na aktualne realia ekonomiczne i możliwości nabywcze Polaków, a pozrywane łańcuchy dostaw, rosnące koszty surowców czy pracy i inne czynniki skomplikowały sytuację na rynku nieruchomości. Jednak zwracając uwagę na wpływ tego wydarzenia na potrzeby mieszkaniowe, podkreśliłbym dodatkowo inny aspekt. Z całą pewnością zawirowania geopolityczne, ale także wcześniejsza pandemia, uwrażliwiły Polaków na wartość, jaką jest poczucie bezpieczeństwa.

Żyjąc w czasach niepewności, chcemy otaczać się ludźmi czy przestrzenią, którym możemy zaufać. W mojej opinii to właśnie dlatego prym na rynku nieruchomości wiodą dewelo-

**Zawirowania
geopolityczne
uwrażliwi-
ły Polaków na
wartość, jaką
jest poczucie
bezpieczeństwa.**

perzy o udokumentowanej rzetelności, godni zaufania partnerzy, którzy będą wsparciem dla mieszkańców również po odbiorze kluczy, a potencjalni nabywcy rezygnują z zakupu mieszkania w dzielnicy, co do której renomy mają wątpliwości. Chcemy, aby nasze mieszkanie czy, patrząc szerzej, osiedle, było ostoją, w której czujemy się bezpiecznie.

Czy oczekiwania inwestorów są zbieżne z potrzebami osób nabywających mieszkanie na własny użytek?

W pewnym sensie tak, ponieważ ich celem jest znalezienie najemców, sprzedaż lub długofalowe zabezpieczenie środków przed utratą wartości. Wobec tego wybór nieruchomości inwestycyjnych jest silnie skorelowany z tym, czego oczekują nabywcy mieszkań na własny użytek. To oni ostatecznie muszą podjąć decyzję o zamieszkaniu, a inwestorzy mają tego pełną świadomość. Nie da się jednak zaprzeczyć, że inwestorzy najczęściej sięgają po lokale o mniejszym metrażu – przede wszystkim kawalerki i mieszkania dwupokojowe.

Choć oczekiwania wobec wymarzonego M na przestrzeni mijających lat mają pewne punkty wspólne, bez wątpienia ulegają zmianom. Jak w związku z tym swoją ofertę powinni budować deweloperzy?

Jako Archicom funkcjonujemy na polskim rynku od ponad 36 lat, dzięki czemu mamy możliwość obserwowania ▶



Browary Wrocławskie

zmian preferencji konsumenckich w szerokiej perspektywie czasowej. Na tej podstawie mogę powiedzieć z pełnym przekonaniem, że wiele trendów ma charakter okresowy, ale długofalową atrakcyjność nieruchomości warunkują aspekty ponadczasowe, które na pewnym poziomie odzwierciedlają założenia koncepcji miast 15-minutowych.

Bez względu na okoliczności chcemy, aby nasze codzienne życie było po prostu komfortowe. Należy jednocześnie zwrócić uwagę na zmiany, jakie zachodzą w naszym otoczeniu, a w szczególności transformację technologiczną, ochronę klimatu, elektromobilność, samowystarczalność energetyczną, gdyż są to

**Wybór
nieruchomości
inwestycyjnych
jest silnie
skorelowany
z tym, czego
oczekują
nabywcy
mieszkań na
własny użytek.**

zmiany globalne, które będą wpływać na nasze codzienne życie i uwzględnienie tych zmian na etapie tworzenia miasta, dzielnic, osiedli będzie bardzo ważne, aby nasze życie dalej było komfortowe.

Naszą receptą na efektywne funkcjonowanie na każdym etapie cyklu koniunkturalnego jest dostarczenie na rynek maksymalnie zdywersyfikowanej oferty, adresowanej do szerokiego grona potencjalnych nabywców. Wierzimy też w ponadczasowe idee budowania miejsc doskonałych do życia dla człowieka i środowiska, a także wprowadzanie do sprzedaży nieruchomości wyłącznie w odpowiedzi na realne zapotrzebowanie rynkowe. ■





**OSTATNIE LATA NA RYNKU
NIERUCHOMOŚCI KONTRA
NASZE PRYZWYCZAJENIA.
POZNAJEMY SIĘ NA NOWO?**

Lata 2017 – 2021 na rynku nieruchomości przyzwyczały Polaków do tanich i łatwo dostępnych kredytów hipotecznych oraz szerokiej oferty mieszkań na sprzedaż. Dobrą koniunkturę przerwała pandemia koronawirusa, która wpłynęła na zmiany potrzeb i preferencji mieszkaniowych poszukujących nieruchomości. Jakie lokale są teraz najczęściej wybierane przez naszych rodaków i co aktualnie dzieje się w mieszkalnictwie?

**MACIEJ ZIĘBA**

Dyrektor operacyjny homfi
i Private House Brokers

Ostatnie dwa lata na rynku nieruchomości można porównać do wycieczki kolejką górską. Rosnąca inflacja, spadek dostępności kredytów hipotecznych, pogarszające się warunki prowadzenia działalności gospodarczej oraz wybuch wojny u naszych sąsiadów zza wschodniej granicy mocno wpłynęły na krajową koniunkturę i branżę nieruchomości. Co więcej, skutki pandemii SARS-CoV-2 nadal odczuwalne są w gospodarce mieszkaniowej.

ROK 2022 NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI, CZYLI EKSPLOZJA W SEKTORZE NAJMU I NIŻSZA SPRZEDAŻ

Efektom niekorzystnej sytuacji ekonomiczno-gospodarczej był spadek zainteresowania zakupem nieruchomości. Na bieżąco śledziliśmy ten trend, analizując dane w naszym systemie CRM. Z zebranych informacji wynika, że w styczniu 2022 r. mieliśmy 934 potencjalnych kupujących, podczas gdy w marcu tego samego roku liczba ta zmniejszyła się o ponad 40 proc. W kolejnych miesiącach zainteresowanie zakupem utrzymywało się na stosunkowo niskim poziomie, nie przekraczając liczby 600 klientów.

Przeciwnie do malejącej grupy kupujących, росł popyt na najem. W styczniu odnotowaliśmy 1 671 najemców, a w marcu było ich już aż 3 630. Ten nagły wzrost wynikał z rosnącego

zainteresowania wynajmem lokali przez obywateli Ukrainy, którzy w naszym kraju znaleźli schronienie przed wojną.

CO MOŻEMY POWIEDZIEĆ O RYNKU NIERUCHOMOŚCI PO PIERWSZYM KWARTALE 2023 R.?

Pierwszy kwartał 2023 r. przyniósł kolejną zmianę na rynku nieruchomości – powrót kupujących. Liczba osób zainteresowanych zakupem mieszkania na własność rośnie z każdym miesiącem. Pomimo wciąż trudnej sytuacji ekonomiczno-gospodarczej, pod koniec marca poszukujących lokali na sprzedaż było już o 16 proc. więcej niż w lutym oraz o ponad 70 proc. więcej niż w analogicznym okresie minionego roku.

Popyt częściowo napędzają zapowiedzi rządowych programów: Pierwsze Mieszkanie i Bezpieczny Kredyt 2 proc., oraz ▶



polityka banków dotycząca kredytów. Obniżenie przez Komisję Nadzoru Finansowego bufora hipotecznego z 5 p.p. do 2,5 p.p., sprawiło, że zwiększyła się zdolność kredytowa Polaków, a tym samym ożywiły się marzenia o własnym M i potrzeby zamieszkania na swoim. Niektórzy deweloperzy oferują już możliwość rezerwacji mieszkań do zakupu w ramach programu Bezpieczny Kredyt 2 proc., ale jeszcze jest zbyt wcześnie, żeby mówić, jaki będzie tego rezultat. Rozsądek podpowiada, że zwiększony popyt wpłynie na dalszy wzrost cen nieruchomości.

Pewne ożywienie obserwujemy już od początku roku, jednak teraz, po zakończeniu pierwszego kwartału, coraz głośniejsze mówi się o dalszych wzrostach cen nieruchomości. Argumentów za takim rozwojem wydarzeń jest sporo. Ale to, czego nie wiadać jeszcze w liczbach, słychać podczas spotkań z klientami. Nie chcą oni czekać z decyzjami, bo spodziewają się, że w kolejnych miesiącach będzie drożej. Nasze dane wskazują, że najlepsze nastroje na rynku nieruchomości obserwuje się obecnie we Wrocławiu i Poznaniu, gdzie liczba chętnych na zakup zwiększyła się odpowiednio o 45 proc. i 81 proc.

OBECNIE TRUDNIEJ O KREDYT I WIĘKSZE MIESZKANIE

Aktualnie zakup mieszkania jest znacznie trudniejszy niż dwa lata temu, zwłaszcza dla młodszych klientów, którzy chcą opuścić „rodzinne gniazdo” i rozpocząć życie na swoim. To właśnie ta grupa klientów najczęściej boryka się z problemami związanymi z kredytem hipotecznym. Klienci, którzy posiadają środki na inwestycję w nieruchomości, preferują niewielkie mieszkania, które mogą zostać sfinansowane gotówką lub mniejszym kredytem. Nasze obserwacje wskazują na kontynuację tego trendu w kolejnych miesiącach.

Ograniczona zdolność kredytowa potencjalnych nabywców oraz rosnąca inflacja wpływają na wybory zakupowe na rynku nieruchomości i powodują, że najszybciej sprzedają się mieszkania o niewielkim metrażu,

do 50 m kw. Klienci kupują mniej niż jeszcze dwa lata temu. Według analiz udostępnionych przez Biuro Informacji Kredytowej w grudniu ubiegłego roku sprzedaż kredytów mieszkaniowych w Polsce była najniższa od wielu lat. O kredyt hipoteczny wnioskowało wówczas zaledwie 12,3 tys. potencjalnych kredytobiorców, a jego średnia wartość wyniosła 347,6 tys. zł i była niższa o 3,3 proc. w relacji do wartości z grudnia 2021 r. W styczniu tego roku o kredyt mieszkaniowy wnioskowało łącznie 13,26 tys. osób w porównaniu z 28,02 tys. rok wcześniej – to spadek o ok. 52,7 proc. Z kolei w kwietniu wnioskodawców było już 20,88 tys. – 57 proc. więcej niż na początku roku. W kwietniu ubiegłego roku było ich 28,42 tys. – nastąpił spadek o 26,5 proc. w porównaniu ze stanem obecnym. W odniesieniu do marca 2023 r., aktualnie mamy o 6 proc. mniej wnioskodawców.

KUPNO KONTRA NAJEM - POTRZEBY MIESZKANIOWE POLAKÓW, A RESZTA ŚWIATA

Niezależnie od zawirowań na rynku nieruchomości, Polacy wciąż pozostają narodem, w którym kult posiadania mieszkania na własność jest bardzo silny – w odróżnieniu od krajów zachodnich, gdzie około połowa mieszkańców stawia na wynajem.

Według danych publikowanych w Tygodniku Gospodarczym Polskiego Instytutu Ekonomicznego z 17 listopada 2022 r., odsetek osób wynajmujących mieszkanie w Unii Europejskiej wynosi średnio 30,1 proc. Największą popularnością wynajem cieszy się w Niemczech (50,5 proc.), Austrii (45,8 proc.) oraz Danii (40,8 proc.). Polacy nadal znajdują się poniżej średniej unijnej, z wynikiem wynoszącym 13,2 proc., ale jest to zjawisko typowe dla państw Europy Środkowo-Wschodniej. Liczby jednoznacznie pokazują, że chęć posiadania własnego M jest mocno zakorzeniona w naszym narodzie. Mieszkanie własnościowe daje poczucie bezpieczeństwa i stabilności. Zakup nieruchomości jest dla wielu młodych poważnym krokiem w dorosłość, stanowiącym otwarcie nowego etapu w życiu.

Rozsądek podpowiada, że zwiększony popyt wpłynie na dalszy wzrost cen nieruchomości.

Ograniczona zdolność kredytowa potencjalnych nabywców oraz rosnąca inflacja wpływają na wybory zakupowe na rynku nieruchomości.

Nic więc dziwnego, że w 2019 r. już 84,2 proc. Polaków żyło we własnym mieszkaniu, a jeszcze dziesięć lat temu – tylko 81,3 proc. Tak wysokiego przyrostu właścicieli w społeczeństwie jak u nas – o 2,9 p.p., nie było w żadnym innym europejskim kraju – wynika z danych Eurostatu.

W Europie Zachodniej trend zakupu mieszkania na własność jest mniej popularny niż w Polsce. Więcej właścicieli mieszkań i domów niż w Polsce notuje się w Litwie – 89 proc., Chorwacji – 90,5 proc., Węgrzech – 91,7 proc. oraz Rumunii – 95,3 proc (Eurostat, 2020).

Za mieszkanie za granicą trzeba zapłacić nawet trzy razy więcej niż w Polsce. Rekordzistą wśród europejskich miast jest Paryż, gdzie za metr kwadratowy mieszkania z rynku pierwotnego trzeba zapłacić średnio 13,4 tys. EUR. Warto też dodać, że za granicą ochrona prawna osób wynajmujących lokale jest bardzo dobra, a oferta mieszkań i domów na wynajem długofalowy – nader bogata. I wciąż rośnie. Nie powinien dziwić więc fakt, że zakup własnego M to dla wielu Europejczyków opcja mało atrakcyjna, na którą stać niewielki odsetek społeczeństwa. Decydują się więc na wynajem, który jest dla nich o wiele bardziej dostępny i często bardziej opłacalny, a przy tym elastyczny.

Mimo to, można zauważyć, że od kilku lat trwa dynamiczny rozwój krajowego rynku najmu, szczególnie w większych miastach. Wysokie ceny nieruchomości sprawiają, że Polacy coraz częściej wybierają przystępniejszą alternatywę, czyli wynajem.

POLSKI RYNEK NAJMU DRUGIM NAJSZYBCIEJ DROŻĄCYM W EUROPIE

Na podstawie naszych obserwacji możemy stwierdzić, że po zeszłorocznym boomie na wynajem sytuacja na rynku najmu nieruchomości zaczyna się stabilizować. Widać to przede wszystkim w dynamice wzrostu cen najmu. Już pod koniec 2022 r. zaczęliśmy dostrzegać spowolnienie wzrostu opłat za wynajem. Jest to szczególnie widoczne w miastach takich jak Warszawa i Łódź, gdzie pomiędzy III a IV kwartałem 2022 r. średni czynsz wzrósł tylko o około 2 proc. Mimo to, koszty wynajmu są wciąż wysokie, co oznacza, że Polacy, którzy nie będą mogli skorzystać z akcji wspierających popyt, będą musieli nadal szukać mieszkań do wynajęcia.

Za mieszkanie za granicą trzeba zapłacić nawet trzy razy więcej niż w Polsce.

Jak wynika z danych zebranych w autorskim systemie CRM agencji nieruchomości homfi i Private House Brokers na jedno mieszkanie wciąż przypada czterech zainteresowanych najemców. To jeden z powodów, dla których ceny najmu nie maleją. Patrząc na ostatnie badania Expandera i Rentier.io, miesięczne opłaty za mieszkanie w zeszłym roku wzrosły o 14 proc. rok do roku. Największe wzrosty dotknęły między innymi mieszkańców Krakowa, Torunia, Warszawy i Rzeszowa. Obecnie miesięczny czynsz najmu (bez opłat administracyjnych i kosztów mediów w stolicy Małopolski wynosi średnio 3050 zł – to o ok. 33 proc. więcej niż w 2022 r., w Toruniu 2106 zł – o 31 proc. w górę, w Warszawie 3750 zł – również o 31 proc. więcej niż rok wcześniej, i w Rzeszowie 2133 zł – o 29 proc. wzwyż. Tym samym Polska plasuje się w ścisłej czołówce państw europejskich, w których wzrost czynszów mieszkaniowych był jednym z najwyższych. Nasz kraj wyprzedza tylko Litwa, w której odnotowano comiesięczne koszty wyższe o 30 proc. Tuż za Polską plasuje się Estonia (o 15 proc.) oraz Węgry (o 14 proc.) (dane Eurostat). Co ciekawe, najdroższym miastem okazał się Amsterdam, gdzie w III kwartale 2022 r. za miesiąc najmu umeblowanego mieszkania w centrum miasta trzeba było zapłacić 2 325 EUR (ok. 10,6 tys. zł). To dwukrotnie więcej niż miesięczny czynsz najmu za mieszkanie w Brukseli.

JAKIE MIESZKANIA KUPUJĄ TERAZ POLACY?

Poszukujący mieszkań do zakupu znów mają apetyt głównie na małe metraże. Znów – bo w okresie restrykcji



sanitarnych wyraźnie wzrosło zainteresowanie mieszkaniami przestronnymi. Powrót popytu na małe mieszkania dostrzegli także deweloperzy.

W ostatnim pełnym rocznym raporcie NBP z 2020 r. znalazły się między innymi informacje o metrażach nowych lokali mieszkalnych wprowadzanych na rynek. W 2009 r. przeciętna powierzchnia mieszkania deweloperskiego wynosiła 65 m kw, ale w kolejnych latach metraż malał. Według GUS, najmniejsze metraże trafiły do właścicieli w 2019 r., wynosząc średnio 55,4 m kw, by następnie... zanotować wzrost. W 2021 r. średnia powierzchnia wynosiła już 57,1 m kw, co stanowi najwyższy wynik od 2013 r. Najnowsze dane wskazują na powrót do wcześniejszego trendu. Średnia powierzchnia nowych mieszkań z 2022 r. to 56 m kw.

W minionym roku dało się zaobserwować wzrost udziału kawalerek w całkowitej liczbie sprzedanych mieszkań we wszystkich większych aglomeracjach w Polsce. Popyt na nie nadal będzie duży. To jedno z najczęściej wybieranych metraży pod wynajem. Za opłacalnością takiej inwestycji przemawiają wciąż atrakcyjne stopy zwrotu uzyskiwane dzięki wysokim cenom wynajmu. Zakup nieruchomości pod najem to sposób na bezpieczną lokatę kapitału dla wielu inwestorów. Dostępne mieszkania deweloperskie dają duże możliwości na aranżację niewielkiej przestrzeni z zachowaniem funkcjonalności i bez konieczności rezygnowania z nowoczesnych trendów, dlatego kawalerki często nabywane są także przez młode pary, które rozpoczynają swoje wspólne życie oraz przez rodziców, chcących zapewnić dzieciom lepszy start.

Aktualnie wśród klientów większym zainteresowaniem cieszy się rynek wtórny, gdzie można znaleźć nieruchomości w korzystnej cenie i gotowe do wprowadzenia. W I kwartale tego roku, oprócz kawalerek poszukiwane są mieszkania do 60 mkw. Na taki metraż decydują się zwłaszcza młode małżeństwa. Rozpoczynając wspólne życie, wolą spłacać ratę kredytu hipotecznego i po latach mieć mieszkanie na własność niż tę samą kwotę przeznaczać na comiesięczne opłaty za najem. Oczywiście nie spada popularność kompaktowych, dwupokojowych mieszkań o możliwie małym metrażu. Te znajdują się w kręgu zainteresowań poszukujących nieruchomości w celach inwestycyjnych.



W homfi i Private House Brokers zawsze dokładnie określamy potrzeby kupujących, ich wymagania i cel zakupu, po to, by wiedzieć, na czym naszym klientom zależy najbardziej, a z czego są skłonni rezygnować, dokonując wyborów zakupowych. Są to informacje niezbędne do dopasowania ofert i ich prezentacji. Lata doświadczenia w branży oraz tysiące udanych transakcji pozwoliły nam dostrzec pewną zależność wynikającą z naturalnego cyklu życia każdego człowieka. Młodzi klienci

zwykle poszukują mniejszych mieszkań zlokalizowanych w bliskiej odległości od centrum miasta i głównych punktów kulturalno-rozrywkowych. Statystycznie, im poszukujący nieruchomości starsi, tym większe stawiają wymagania. Założenie rodziny i pojawienie się dzieci sprawiają, że konieczność mieszkania w centrum schodzi na dalszy plan. W takiej sytuacji ważniejszy staje się większy metraż, nowoczesne rozwiązania i udogodnienia, a także spokojna dzielnica, zazwyczaj na obrzeżach miasta lub w jego okolicy.

Zakup własnego M to dla wielu Europejczyków opcja mało atrakcyjna, na którą stać niewielki odsetek społeczeństwa.

RYNEK PREMIUM ZAWSZE W CENIE

Mechanizmy rynkowe pozostają niezmiennie od lat, co potwierdzają statystyki. Jeśli w którymś segmencie nie słabnie popyt na nowe nieruchomości, to jest to segment premium oraz inwestycyjny, gdzie zazwyczaj nasi klienci dysponują gotówką. ▶

Dane z naszego systemu CRM marki premium – Private House Brokers, która działa na krakowskim rynku, dają nam możliwość zestawienia sytuacji obecnej i zeszłorocznej. Widzimy, że popyt utrzymuje się na podobnym poziomie: 113 kupujących w styczniu 2022 r. oraz 116 w tym roku, 83 w lutym 2022 r. do 79 osób obecnie, oraz 77 w marcu zeszłego roku w porównaniu z 99 w minionym miesiącu. Kupujący nieruchomości z wyższej półki nie muszą obawiać się wysokich rat kredytu ani obniżonej zdolności kredytowej, gdyż nabywają nieruchomości praktycznie od ręki. Stabilne ceny nieruchomości luksusowych sprawiają, że są one doskonałą przystanią dla kapitału, szczególnie w okresach, gdy w gospodarce panuje niepewność.

Stabilne ceny nieruchomości luksusowych sprawiają, że są one doskonałą przystanią dla kapitału.

PROGNOZY

Zmiany zachodzące w otaczającym nas świecie odcisnęły swoje piętno na różnych sferach życia, w tym także na gospodarce i rynku nieruchomości. Obserwowane w ostatnich latach dynamiczne przemiany w istotny sposób wpłynęły na to, jak obecnie wygląda koniunktura w branży. Zamiast tanich kredytów hipotecznych i zakupów nowych dużych mieszkań dziś jest zaciskanie pasa i wzrost popularności rynku wtórnego. Czy wspomniana na początku wycieczka kolejką górską dobiega końca? Czy wkrótce nastąpi stabilizacja? Polacy chcą kupować mieszkania na własność i to się raczej nie zmieni. Być może rządowe programy zdołają odbudować ich siłę nabywczą, ale znaki zapytania tworzą wciąż niepewne środowisko makroekonomiczne. Rynek mieszkaniowy w naszym kraju nadal ma dużo przestrzeni do rozwoju, a segment premium potwierdza swoją odporność na kryzysy. Nie pozostaje więc nic innego niż patrzeć w przyszłość z ostrożną dozą optymizmu. ■

DĄBROWSKIE
BUDOWNICTWO
MIESZKANIOWE

DBM®

Apartamenty inwestycyjne Szczyrk



www.dbmnieruchomosci.pl

ZOBACZ



σ



**JAKICH NIERUCHOMOŚCI
POSZUKUJĄ POLACY?**

Polski rynek sprzedaży nieruchomości nieustannie ewoluuje, co doskonale pokazują wyniki badań struktury popytu prowadzone przez serwisy Grupy Morizon-Gratka. Z analizy systematycznie gromadzonych danych wynika, że po trzech latach od wybuchu epidemii rozkład klientów zainteresowanych zakupem nieruchomości wrócił do stanu zbliżonego do tego, który obserwowaliśmy przed jej wybuchem. Wzmoczone zainteresowanie działkami i domami wywołane wprowadzeniem przez rząd szeregu ograniczeń i obostrzeń sanitarnych skłaniających do prowadzenia pracy zdalnej najwyraźniej jest już za nami.

**MARCIN DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Z analizy preferencji klientów popytowych w pierwszym kwartale br. wynika, że aż 57,7 proc. klientów korzystających z serwisów Grupy Morizon-Gratka, czyli niemal tyle samo, co w I kwartale 2020 r. (57,9 proc.), było zainteresowanych zakupem mieszkania. W tym samym czasie ofert sprzedaży domów poszukiwało 21,6 proc. klientów; to wskaźnik tylko o 2,1 p.p. mniejszy niż w I kwartale 2020 r., ale aż o 6,7 p.p. niższy od zanotowanego w początkowym okresie epidemii, tj. II kwartale 2020 r.

Udział klientów poszukujących ofert sprzedaży działek pozostawał w I kwartale br. o 1,4 p.p. większy niż na początku 2020 r. Widać jednak, że znaczenie tego segmentu rynku w całkowitym popycie stale maleje; w II kwartale 2020 r. chęć zakupu działki wykazywał niemal co czwarty klient poszukujący ofert nieruchomości (24,2 proc.).

Obecnie potencjalni nabywcy działek stanowią tylko 15 proc. całkowitej grupy aktywnych klientów.

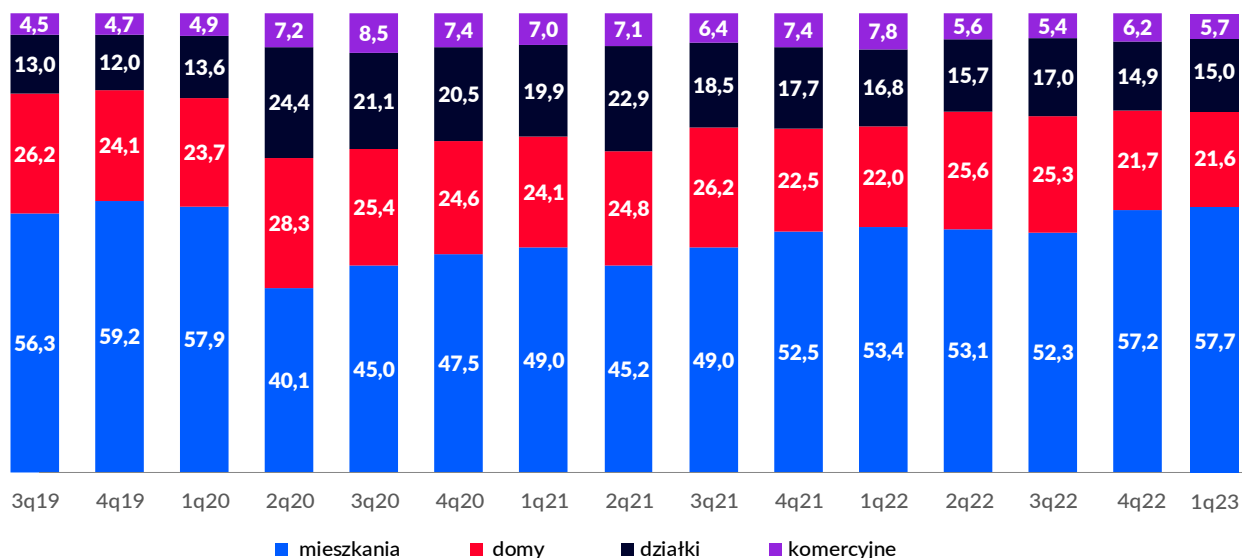
Proporcjonalnie większym niż przed trzema laty zainteresowaniem klientów korzystających z serwisów Grupy Morizon-Gratka cieszyły się w I kwartale br. oferty sprzedaży nieruchomości komercyjnych. O ile na początku 2020 r. oferty z tego segmentu były przedmiotem poszukiwań niespełna 5 proc. klientów, o tyle na początku 2023 r. segment komercyjny odpowiadał za 5,7 proc. całkowitego popytu.

Prezentowane wyniki badań struktury popytu wskazują, że pomimo ogólnego ochłodzenia na rynku sprzedaży nieruchomości, to klienci na zakup mieszkań pozostają najważniejszą grupą popytową. Znaczące wzrosty cen gruntów i domów wywołane ponadprzeciętnym popytem, a także rosnące od dłuższego czasu koszty materiałów budowlanych, wykonawstwa czy samego utrzymania domu sprawiły, że popyt w tych segmentach osłabł najbardziej. W obecnej sytuacji zakup mieszkania wydaje się być postrzegany jako najkorzystniejszy sposób na zaspokojenie swoich potrzeb bytowych, jak i najpewniejsza, bo mogąca przynosić stały dochód z najmu, inwestycja nieruchomościowa. ■

15 %

całkowitej grupy aktywnych klientów stanowią obecnie potencjalni nabywcy działek

Struktura popytu na rynku sprzedaży nieruchomości [proc.]



Źródło: Grupa Morizon-Gratka

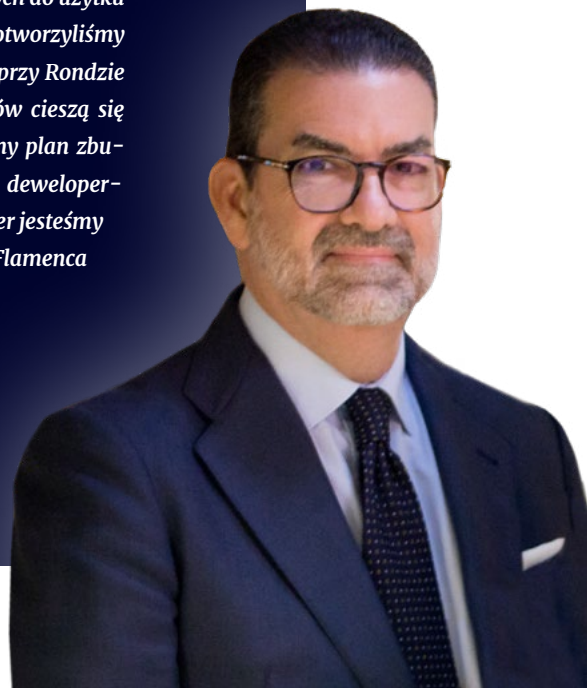
W 2022 r. Hiszpania była jednym z najszybciej rosnących rynków nieruchomości w Europie, a wśród wyróżniających się inwestorów byli Polacy, którzy nabyli blisko 3 tys. nieruchomości. Polscy obywatele zaczęli być wyraźnie widoczni ze swoim kapitałem, wyprzedzając w statystykach Anglików i Niemców. W 2023 r. jako TM Real Estate Group, wiodąca firma w hiszpańskim sektorze turystyki rezydencjalnej, planujemy sprzedać ponad 150 apartamentów tylko na polskim rynku.

Od początku istnienia TM, czyli od 1969 r., mamy na koncie ponad 20 tys. oddanych do użytku nieruchomości. W celu zapewnienia kompleksowej obsługi naszym klientom, otworzyliśmy cztery przedstawicielstwa zagraniczne w Belgii, Niemczech, Szwecji i w Polsce, przy Rondzie ONZ w Warszawie. Jak pokazują wyniki, największym popytem wśród Polaków cieszą się apartamenty o powierzchni 125 m kw. z dwiema sypialniami. Do 2026 r. mamy plan zbudować ok. 2698 nowych rezydencji. Obecnie prowadzimy ponad 20 projektów deweloperskich na Costa Blanca, Costa de Almería, Costa del Sol i na Majorce. Jako deweloper jesteśmy doceniani na arenie międzynarodowej, a dwie nasze inwestycje Sunset Cliffs i Flamenca Village zostały wyróżnione International Property Awards.



Daniel Jesus Sanchez-Ferragut Andreu

Dyrektor departamentu zagranicznego TM Real Estate Group



BENIDORM W HISZPANII



TM Real Estate Group



**Żeglując z domu... spełnione marzenia!
Apartamenty z 1, 2, 3 i 4 sypialniami.**

BIURO TM REAL ESTATE GROUP

Rondo 1, City Space, 10. piętro. Rondo ONZ 1. 00-124 (Warszawa) Polska

+48 881 51 91 51 | polska@tmgrupoinmobiliario.com | WWW.TMREALESTATEGROUP.COM



Filip Wierzchowski

Właściciel biura EverBest Nieruchomości

Prezes Zarządu WSPON

**PROFESJONALNEGO POŚREDNICTWA
NADAŁ SIĘ UCZYMYSY. JAKIE KORZYŚCI
PŁYNĄ DZIŚ ZE WSPÓŁPRACY
Z AGENTEM NIERUCHOMOŚCI?**

Choć coraz więcej klientów chce współpracować z pośrednikiem przy sprzedaży, najmie czy zakupie nieruchomości, to nadal krąży wiele mitów związanych z tą profesją. Przekonania, że właściciel na pewno zrobi więcej niż pośrednik, by sprzedać swoje mieszkanie; czy to, że pośrednik oczekuje wynagrodzenia za nic albo że jak już współpracować, to lepiej z wieloma agencjami, bo po co ograniczać się jedną umową – nadal są obecne w społeczeństwie.

rozmawia

PAULINA GAJEWICZ

Jak przekonać klienta i pokazać mu, że ta współpraca z agentem nieruchomości jest dziś niezbędna? Rozmawiamy z Filipem Wierzchowskim – właścicielem biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami „Everbest Nieruchomości” i wiceprezesem zarządu Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami.

Paulina Gajewicz: Jak przekonać klienta i pokazać mu, że współpraca z agentem nieruchomości jest dziś niezbędna?

Filip Wierzchowski: Zacząłbym od zobrażenia takiego idealnego klienta, którego istnienie jest możliwe – pytanie tylko, jak często się zdarza.

Wyobraźmy sobie właściciela mieszkania, który ma czas, faktyczną wiedzę i kompetencje z zakresu marketingu nieruchomości; wie, jak wykonać profesjonalną sesję zdjęciową i jak stworzyć dobry opis swojej nieruchomości pod dedykowanego nabywcę, a na dodatek jest świetnym psychologiem sprzedaży i negocjatorem; jest biegły w kwestiach prawnych i ekonomiczno-podatkowych związanych z rynkiem nieruchomości i ma dużo entuzjazmu. W zasadzie takiemu właścicielowi do sprzedaży lokalu pośrednik nie jest potrzebny. Ale ilu takich klientów jest?

Wszyscy możemy aspirować do bycia specjalistą w sprzedaży nieruchomości, ale tak nie jest. Przy doskonałej koniunkturze, kiedy bez względu na jakość przygotowane go przez właściciela ogłoszenia, mieszkanie sprzedaje się z szaloną dynamiką zaraz po publikacji w pierwszym lepszym serwisie, trudno nazwać tego właściciela wybitnym sprzedawcą, choć rzeczywiście doszło do skutecznej sprzedaży.

**Przyszł
kolejny kryzys.
Ten jest
poważny,
bo związany
z załamaniem
dostępności
kredytów
mieszkani-
owych.**

Czyli to w kryzysowych sytuacjach na rynku właściciele nieruchomości częściej szukają wsparcia u pośredników?

Mieliśmy siedem, według niektórych – dziewięć, lat wzrostów na rynku nieruchomości. W górę szły ceny mieszkań, wolumen sprzedaży rósł i padały rekordowe liczby udzielonych kredytów hipotecznych – temu wszystkiemu towarzyszyło poczucie, że będzie tylko tak albo lepiej. Jednak, jak przy każdym trendzie, nadeszło jego zakończenie, przyszedł kolejny kryzys.

Z naszej perspektywy ten jest poważny, bo związany z załamaniem dostępności kredytów – część klientów całkowicie straciła możliwość zaciągnięcia zobowiązania, innym dramatycznie spadła zdolność kredytowa. Takie osoby w ogóle nie wychodzą na rynek, bo mają mocno ograniczoną możliwość i zakupu, i sprzedaży. ▶

Przy niesprzyjającej koniunkturze i braku kompetencji klientom trudno samodzielnie działać. Okazuje się, że osoby, które nie do końca przychylnie patrzyły na współpracę z pośrednikami, teraz tą współpracą zaczynają się interesować.

Nie oznacza to jednak, że współpraca z pośrednikiem ma sens tylko w czasie dekonunktury. Przestrzeń do wykorzystania umiejętności, wiedzy czy sieci kontaktów agentów nieruchomości jest zawsze, niezależnie od tego czy sprzedajemy (wynajmujemy) czy kupujemy (chcemy nająć).

W ten sposób doszliśmy do kolejnego mitu. Lepiej współpracować z wieloma biurami nieruchomości, czy wybrać jednego pośrednika i jemu powierzyć obowiązki?

Współpraca z wieloma agencjami to zamknięte koło, które do niczego nie prowadzi. Można podpisać umowę z pięcioma, dziesięcioma pośrednikami, ale i można przecież z trzydziestoma, bo czemu nie? Tyle tylko, że im więcej, tym gorzej, bo rozmywa się odpowiedzialność za działania i spada motywacja pośredników.

Jeśli agent wie, że jest jednym z wielu, to zdaje sobie sprawę, że prawdopodobieństwo jego udziału w transakcji maleje z każdym kolejnym pośrednikiem. Polski rynek nie-

ruchomości ma mniej więcej trzydzieści pięć lat, więc tego profesjonalnego pośrednictwa my nadal się uczymy. „My” to znaczy i profesjonaliści i jednocześnie całe społeczeństwo.

**Przy
niesprzyjającej
koniunkturze
i braku
kompetencji
klientom
trudno
samodzielnie
działać.**

Klienci otwierają się na współpracę z agencjami, bo częściowo zmusza ich do tego koniunktura, ale niestety często wybierają ten niewłaściwy model, bo nadal sądzą, że współpraca z wieloma pośrednikami podnosi szansę na sprzedaż. A jest dokładnie odwrotnie.

Może Polacy obawiają się umów na wyłączność, bo nie do końca wiedzą, na czym taka usługa polega?

Model wyłącznościowy nie brzmi dobrze po polsku, bo wyłączność wiąże się z pojęciem ograniczenia, a Polacy nie lubią, gdy ich coś ogranicza. Jesteśmy narodem wolnościowym. Problem polega zatem m.in. na bardzo niefortunnej nazwie tego rodzaju współpracy.

Mówiąc o tej usłudze, powinniśmy nazywać ją usługą premium, w której klient otrzymuje znacznie więcej niż przy umowie zwykłej. Jedna agencja bierze na siebie pełną odpowiedzialność za sukces lub porażkę sprzedażową, bo odpowiada za koordynację i całokształt działań marketingowych. Ten jeden pośrednik może w pełni zaangażować się w reklamę i promocję nieruchomości.

Klienci błędnie myślą, że jak podpiszą umowę z jednym biurem, to blokują sprzedaż, bo już inne agencje nie będą mogły tej nieruchomości oferować. Tymczasem jest dokładnie odwrotnie. Nie dziwię się temu, bo klienci często nie mają wiedzy o narzędziach, którymi mogą posługiwać się profesjonalni pośrednicy, nie wiedzą o potęgze współpracy międzyagencyjnej w ramach systemu MLS.

Widzę w tym także pewną zależność z zamożnością społeczeństwa. Wystarczy popatrzeć na koszyk konsumencki – osoby mniej zamożne zdecydowaną większość pieniędzy wydają na jedzenie, ubrania i koszty utrzymania mieszkania, a im społeczeństwo bogatsze, tym procentowo udział tych kosztów we wszystkich wydatkach domowych maleje. Pojawiają się bowiem wydatki związane z przyjemnościami, rekreacją, turystyką, hobby.

Obserwując naszą gospodarkę w perspektywie wieloletniej, to nawet mimo obecnej inflacji i spadku siły nabywczej ►



pieniędzy, mamy trend wzrostowy. Nasze społeczeństwo coraz bardziej się bogaci i coraz chętniej korzysta z profesjonalnych usług.

Rolą pośredników jest informowanie klientów, na czym polega profesjonalna usługa pośrednictwa i jakie płyną korzyści ze współpracy na umowie premium. To agent powinien pokazać klientowi, że pracuje w systemie MLS i jakie są tego zalety. Ważne przy tym, by pośrednik uświadamiał i rzetelnie informował, a nie tylko obiecywał. Umowa z klauzulą wyłączności jest dobra dla agenta – daje mu pewność, że otrzyma swoje wynagrodzenie, jeśli się zaangażuje i dobrze wykona swoją pracę. Ta sama umowa jest jeszcze lepsza dla właściciela nieruchomości, ponieważ tylko wtedy dostaje on pełny pakiet narzędzi reklamowych i sprzedażowych – oprócz wymienianych wcześniej także: home staging, profesjonalną sesję zdjęciową, zdjęcia i film z drona, baner reklamowy, wysoko wypozycjonowane ogłoszenia na najlepszych portalach, dedykowaną reklamę na FB, organizację dnia otwartego i wiele więcej – wszystko odpowiednio dobrane do konkretnej nieruchomości.

Czym jest system MLS?

Obecnie unowocześniamy i rozwijamy dawno już stworzone narzędzie dla agentów nieruchomości, sieć sprzedaży, którą nazywa się systemem MLS. Klient, podpisując umowę premium z klauzulą wyłączności z agentem, który działa w systemie MLS, tworzy taką sytuację jakby podpisał umowę z kilkuset agencjami w całej Polsce.

Biuro, które podpisało umowę z klauzulą wyłączności ma regulaminowy obowiązek wprowadzenia oferty do systemu i koordynowania współpracy z innymi pośrednikami. W efekcie oferta trafia do szerokiego grona osób zainteresowanych – agentów i ich klientów. Podkreślimy to: za każdym agentem w systemie MLS stoją poszukujący klienci, których on obsługuje, dla których aktywnie szuka najlepszych propozycji.

Co więcej, system MLS jako jedyne narzędzie na rynku, w jednym miejscu integruje poszukiwania klientów, które wprowadzają agencje. Jeśli pośrednik zamieści ofertę na wyłączność w systemie, to może szybko sprawdzić, czy inne biuro szuka właśnie takiej nieruchomości. Ponadto proces



kojarzenia ofert i poszukujących klientów jest w MLS zautomatyzowany co jeszcze bardziej ułatwia skuteczną sprzedaż nieruchomości.

Kolejnym atutem systemu MLS jest możliwość pracy z ofertami w off markecie, czyli nieruchomościami spod lady. To takie mieszkania i domy, które z różnych powodów jeszcze nie weszły na rynek, nie pojawiły się w serwisach ogłoszeniowych, ale dostępne są dla pośredników. Agenci a przede wszystkim obsługiwani przez nich klienci poszukujący mają więc dostęp do ofert, które jeszcze nie trafiły na rynek. I są dziesiątki takich nieruchomości, które nigdy na rynku się nie pojawiły, bo zostały sprzedane poprzez współpracę międzyagencyjną, której beneficjentami są właściciele, których nieruchomości zostały szybko i skutecznie sprzedane, a także klienci poszukujący, którzy mieli wyjątkową okazję do zakupu przed resztą rynku.

Czyli działanie w systemie MLS zwiększa szanse sprzedaży nawet dziś?

Są wyjątkowo trudne czasy na rynku. Oczywiście, agencja działając w systemie MLS, a więc w systemie współpracy z innymi biurami, podnosi prawdopodobieństwo sprzedaży nieruchomości, ale trzeba pamiętać, że nigdy nie będzie to gwarancja. ▶

**Przy modelu
współpracy
na wyłączność
jedna agencja
bierze na siebie
pełną odpowiedzialność
za sukces lub
porażkę
sprzedażową.**

Samo narzędzie działa tylko wtedy, gdy jego uczestnicy aktywnie z niego korzystają. Pośrednik powinien mieć świadomość, że w tym systemie nie tylko wypada, ale po prostu trzeba być, zwłaszcza podpisując z klientem umowę z klauzulą wyłączności. Tak szczerze to ja tego zupełnie nie rozumiem, jak w ogóle można podpisać umowę premium z klauzulą wyłączności i nie być uczestnikiem systemu MLS. Czy to w ogóle profesjonalne i etyczne?

Dla mnie podpisanie umowy pośrednictwa z klauzulą wyłączności bezsprzecznie wiąże się z obowiązkiem współpracy z innymi agencjami. Nie można przecież odmówić zainteresowanemu pośrednikowi i jego klientowi prezentacji nieruchomości. Taka odmowa współpracy z innymi pośrednikami jest zaprzeczeniem sensu umowy na wyłączność. W systemie MLS takie postępowanie jest niedopuszczalne i może skutkować usunięciem takiej agencji z systemu współpracy.

Dlaczego agenci nadal oferują umowy otwarte?

Po pierwsze tu znów mamy mit „otwartości”. Co to znaczy umowa pośrednictwa otwarta? Czy to czasem nie oznacza, że i właściciel i niestety agent mogą sobie robić co chcą? Ba, nawet mogą dosłownie nic nie robić i też będzie OK.

**Pośrednik
w stowarzy-
szeniu podlega
pewnym
standardom
i nie może
sobie pozwolić
na nieprofesjo-
nalne działania.**

Ta tak zwana umowa „otwarta” to po prostu umowa zwykła, która nie zapewnia właścicielowi właściwych narzędzi marketingowych, blokując jego nieruchomości przed dostępem do MLS, często skutecznie demotywująca pośredników itd. Po co komu taka rzekoma „otwartość”.

Trzeba podkreślić, że na rynku mamy różny poziom świadomości profesjonalnie świadczonej usługi wśród agentów. I mamy trzy modele pracy w agencjach nieruchomości.

Pierwszy to współpraca z klientami tylko z umowami premium z klauzulą wyłączności. Takie biura nie akceptują umów zwykłych – i to jest bardzo dobre. To jest najlepsze co może spotkać właściciela. Oczywiście pod warunkiem, że pośrednik jest profesjonalny,

zaangażowany, że jest uczestnikiem MLS i najlepiej gdyby był członkiem stowarzyszenia pośredników.

Drugi model jest odwrotny – agencja współpracuje jedynie na umowach zwykłych, nie podpisując z klientami umów premium. Osobiście nie rozumiem tego działania i nie potrafię go wytłumaczyć.

Trzeci model współpracy to działanie w systemie hybrydowym, gdzie agencje pracują na umowach premium i na umowach zwykłych – i takich jest najwięcej. ▶



Na szczęście rośnie wśród klientów świadomość korzyści płynących ze współpracy na umowach premium. To zasługa konsekwentnej pracy pośredników i organizacji branżowych.

Z drugiej strony obserwuję krzepiącą tendencję, kiedy młodzi pośrednicy, którzy dopiero stawiają pierwsze kroki w zawodzie, uczeni są profesjonalnego podejścia do współpracy z klientem i pracy tylko na właściwych modelach z umową premium.

Na pośrednikach spoczywa ogromna rola budowania wiarygodności i rzetelnego obrazu profesji. Gdzie mogą szukać solidnego wsparcia?

Mamy różne formy świadomej integracji środowiska – spotkania, szkolenia, grupy w mediach społecznościowych, różne wydarzenia, które na stałe weszły do kalendarza pośredników oraz najbardziej zaawansowane formy integracji, czyli stowarzyszenia i federacje.

Stowarzyszenia pośredników, czyli organizacje zawodowe pośredników w obrocie nieruchomości, to zrzeszenia, do których przynależność jest dobrowolna. Poza realnymi korzyściami płynącymi z uczestnictwa w stowarzyszeniu, istnieją także pewne ograniczenia czy obowiązki, a nie każdy pośrednik chce, by weryfikowano jego metody pracy z klientami lub to czy działa etycznie. Czasem łatwiej jest deklarować swój profesjonalizm i „wysoki poziom usług” niż zgodzić się na to, aby klient mógł to ewentualnie zweryfikować w stowarzyszeniu pośredników. Cóż, na Facebooku wszyscy mogą być „super”, w realnym świecie już niekoniecznie.

Od ponad 20 lat jestem członkiem Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami i od kilkunastu lat aktywnie działam społecznie w ramach tej organizacji. Jako zintegrowane środowisko profesjonalnie działających pośredników wpływamy na kształt naszego rynku nieruchomości, kreujemy pożądane modele działania, zapewniamy dostęp do profesjonalnych szkoleń, wspólnie zastanawiamy się nad tym, gdzie leżą problemy w naszej branży, gdzie są zagrożenia, a gdzie szanse; podejmujemy więc działania, które wyznaczają pewne kierunki. Stowarzyszenie wyznacza standardy zawodowe i kodeks etyki zawodowej, mając na względzie dobro

klienta i dobro pośrednika. Mówimy, jakie zachowanie są nieetyczne w środowisku – zarówno wobec klientów, jak i kolegów pośredników.

Dla pośrednika, który chce się rozwijać i być na bieżąco z nowinkami technicznymi, narzędziami i standardami pracy, stowarzyszenie będzie naturalnym wyborem.

Agent stowarzyszony zyskuje w oczach klienta wiarygodność, kompetentność i rzetelność. Trzeba pamiętać, że pośrednik w stowarzyszeniu podlega pewnym standardom i nie może sobie pozwolić na nieprofesjonalne działania, bowiem będzie podlegał sankcjom wynikającym wprost z naszych regulaminów i kodeksu etyki. Stowarzyszenie stoi na straży wysokich standardów świadczenia usług pośrednictwa i chroni interes wszystkich stron transakcji. To ważna informacja dla klientów i każdy pośrednik powinien o tym mówić.

**Agent
stowarzyszony
zyskuje
w oczach
klienta
wiarygodność,
kompetentność
i rzetelność.**

Czasami sami agenci pytają mnie, co dostaję w zamian za składkę członkowską, jakie mam korzyści z bycia w stowarzyszeniu? Nie chcę tutaj wyliczać wielu korzyści, które częściowo już wymieniłem wcześniej, a resztę można znaleźć na stronie naszej organizacji. Dam przykład finansowy. Ważnym elementem i bezcenną korzyścią jest networking na spotkaniach członków i imprezach szkoleniowo-integracyjnych. Poznajemy się, nawiązujemy bezpośrednie kontakty i budujemy wzajemne zaufanie, a potem robimy wspólne transakcje. Z kim? Z kolegą lub koleżanką ze WSPON. I już. I zarabiamy na tej transakcji tyle, że wystarczy na pięć lat płacenia składek, a może i na więcej.

A zatem dobrze, by klient zwrócił uwagę na to, czy pośrednik, z którym zamierza współpracować, działa w systemie MLS i jest stowarzyszony. Na co jeszcze taki klient powinien być wyczulony?

Klient przede wszystkim powinien zwrócić uwagę na to, czy pośrednik działa w modelu umowy premium z klauzulą wyłączności. Oczywiście, nie może takiej umowy podpisać z zamkniętymi oczami, ale świadomie, zapoznając się z jej zapisami i wspólnie z pośrednikiem omawiając jej szczegóły. To daje szansę na najbardziej profesjonalną usługę, jaką można dostać na rynku, ale rzecz jasna nigdy nie daje gwarancji powodzenia. ▶

Poza tym, dobrze, by klient zwrócił uwagę na to, czy pośrednik działa w systemie MLS, ale należy podkreślić, że tutaj rolę odgrywa także region, bowiem nie wszędzie to narzędzie funkcjonuje.

Podkreślę to jeszcze raz – równie istotna będzie przynależność agenta do stowarzyszenia – to sygnał dla klienta, że ten pośrednik nie tylko działa zgodnie z najwyższymi standardami, ale również nie obawia się weryfikacji i ewentualnych konsekwencji wynikających z niewłaściwego działania.

Tak zupełnie na koniec typowa sytuacja życiowa. Wyobraźmy sobie klienta, który chce wybrać pośrednika do sprzedaży swojej nieruchomości. Wiele pośredników oferuje mu swoje usługi i zapewnia o wysokim poziomie swoich usług, o swoim profesjonalizmie. Klient stoi przed

poważnym wyborem, waha się i zastanawia. W końcu w finale zostaje dwóch kandydatów. Pierwszy jest bardzo aktywny w mediach społecznościowych i przedstawia siebie jako wybitnego fachowca; jest tak dobry, że „żaden system współpracy nie jest mu do szczęścia potrzebny”, ponadto uważa, że jego „usługa premium” jest na takim poziomie, że nie zamierza podlegać jakiegokolwiek ocenie na wypadek niepowodzenia. I jest drugi pośrednik, który również twierdzi, że jest doświadczonym specjalistą, chętni dzieli się swoją wiedzą, doradza, oczywiście proponuje umowę premium z klauzulą wyłączności, gwarantując gotowość do współpracy z innymi agencjami w ramach systemu MLS, a że głęboko wierzy w swój warsztat pracy i etyczną postawę przynależy do organizacji zawodowej, która czuwa nad właściwymi standardami. Proszę samemu zdecydować, kogo Państwo wybieracie. ■

Przed podjęciem współpracy z agentem nieruchomości, zacznij od określenia swoich potrzeb. Przy zakupie nieruchomości – dokładnie zastanów się, czego potrzebujesz i jakim budżetem dysponujesz. Przy sprzedaży – pomyśl, co chcesz osiągnąć: czy chcesz sprzedać szybko, czy możesz poczekać, by sprzedać nieruchomość w zamierzonej cenie.

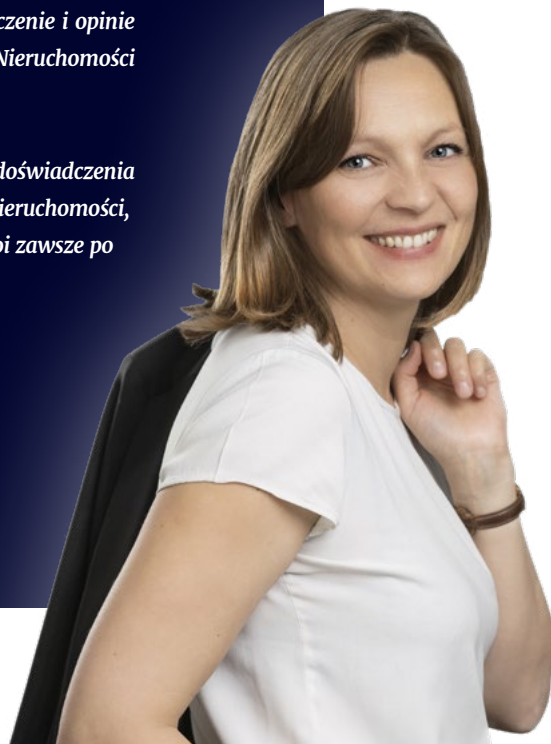
Zanim skontaktujesz się z agentem, zdefiniuj swoje priorytety. Dokładne informacje pomogą agentowi szybciej zrealizować Twoje cele. Oczywiście bardzo ważną sprawą jest to, z kim będziesz pracować. Wybierz zatem odpowiedniego agenta, sprawdź jego doświadczenie i opinie o jego pracy. Uczciwość, rzetelność i pasja – to wartości, którymi według Wilson's Nieruchomości powinien kierować się każdy pośrednik.

Bądź też otwarty na sugestie swojego agenta nieruchomości. Skorzystaj z jego doświadczenia i wiedzy, by podjąć najlepszą decyzję. Agent może pomóc Ci zrozumieć wartość nieruchomości, ocenić jej stan techniczny i negocjować warunki transakcji. To człowiek, który stoi zawsze po Twojej stronie.



Anna Stachowska

Prezes Wilson's Nieruchomości



SOLEN
KABATY



Wyjątkowe apartamenty
na warszawskich Kabatach

22 509 99 99
mieszkaj.skanska.pl

SKANSKA

ZIEMIA BEZPIECZNĄ PRZYSTANIĄ INWESTYCYJNĄ W CZASACH KRYZYSU



Ziemia jest dobrem ograniczonym, którego wartość rośnie z upływem czasu. A na tę wartość wpływa wiele czynników, takich jak lokalizacja, jakość gleby, dostęp do mediów czy przeznaczenie działki i możliwości jej wykorzystania. Przy ograniczonej podaży gruntów i rosnącym popycie na nieruchomości mieszkalne koniunktura sprzyja inwestowaniu w ziemię. Czy faktycznie właściciele gruntów mogą spodziewać się wzrostu wartości swoich nieruchomości wraz z rosnącym zapotrzebowaniem na mieszkania? Czy inwestowanie w ziemię jest bezpieczne i opłacalne?

**WIOLETA SZCZUDLIŃSKA**

Autorka artykułów dot. rynku nieruchomości

Postępująca urbanizacja i wzrost liczby ludności prowadzą do zwiększonego zapotrzebowania na grunty pod budowę domów, firm i infrastruktury. W rezultacie, ceny nieruchomości gruntowych rosną wraz z upływem czasu. To atrakcyjna perspektywa dla inwestorów szukających długoterminowych inwestycji.

Ponadto lokowanie kapitału w ziemię może być dobrym sposobem na dywersyfikację portfela inwestycyjnego, ponieważ pomaga zredukować ryzyko inwestycyjne poprzez zmniejszenie wpływu zmian wartości innych aktywów, np. akcji czy obligacji, na całkowitą wartość portfela. W momencie, gdy wartość akcji spada, wartość nieruchomości gruntowych pozostaje stabilna lub rośnie, a tym samym pomaga zmniejszyć straty inwestycyjne powstałe w innych aktywach.

**Lokowanie
kapitału
w ziemię
pomaga
zredukować
ryzyko
inwestycyjne.**

później i łżej reaguje na zmiany ekonomiczno-gospodarcze niż inne sektory gospodarki. Często wartość nieruchomości zmienia się w innym tempie i w innym kierunku niż wartości innych form lokowania środków pieniężnych. Nierzadko obserwuje się sytuacje, gdy oprocentowanie depozytów bankowych spada, wartość akcji i obligacji maleje, a ceny nieruchomości idą w górę. Dla inwestora szukającego stabilnej lokaty długoterminowej to sygnał, że ziemia jest bezpieczną przystanią inwestycyjną, nawet w czasach kryzysu.

Według badania przeprowadzonego na zlecenie Rodziny Inwestycji przez Kantar Public w czerwcu 2022 r. 42 proc. ankietowanych uważa, że warto lokować kapitał w ziemię i inne nieruchomości, mimo że ceny dynamicznie rosną, spada wartość pieniądza i rosną stopy procentowe. 13 proc.

badanych uznaje, że tylko ziemia jest dobrą inwestycją, z kolei zaledwie 3 proc. sądzi, że nie warto lokować kapitału w ziemię. Zdaniem prawie połowy badanych ziemia cały czas zyskuje na wartości, więc ryzyko strat inwestycyjnych jest niewielkie. 37 proc. respondentów uznaje inwestowanie w grunt za bardziej bezpieczne od innych lokat. Z kolei blisko co trzeci ankietowany jest zdania, ►

ZIEMIA ODPORNA NA KRYZYS

Inwestycje w nieruchomości gruntowe mają tendencję do poruszania się niezależnie lub w korelacji mało współzależnej z innymi aktywami na rynku – obligacjami, akcjami. Ogólnie rynek nieruchomości mieszkaniowych znacznie



że nieruchomość gruntowa jest najskuteczniejszą formą ochrony pieniędzy przed inflacją i kryzysem. Natomiast według 24 proc. badanych inflacja pozytywnie wpływa na ceny nieruchomości.

W 2022 r. nie nastąpił istotny spadek cen na polskim rynku nieruchomości, mimo ogólnoswiatowego kryzysu spowodowanego m.in. zamknięciem przedsiębiorstw i restrykcjami epidemiologicznymi. Na skutek zaostrzenia polityki kredytowej, historycznego wzrostu stóp procentowych i inflacji zmianie uległo zainteresowanie zakupem nieruchomości, ale pojawił się dodatkowy popyt ze strony uchodźców z Ukrainy, zwłaszcza na najem nieruchomości.

Inwestorzy, którzy kupili ziemię, zasadniczo na tym zyskali, nawet w czasach ostatniego kryzysu. Przemyślana, dobrze skalkulowana i sprawdzona pod kątem prawnym oferta gwarantuje pomnożenie kapitału.

BEZPIECZEŃSTWO TRANSAKCJI

Zabezpieczeniem transakcji kupna nieruchomości jest umowa sprzedaży przenosząca prawo własności na nabywcę, zawarta w obecności notariusza. Forma notarial-

na dokumentu jest oficjalnym potwierdzeniem warunków i zobowiązań ustalonych przez strony transakcji. Notariusz pełni kluczową rolę, czuwając nad prawidłowym przebiegiem procedury. Potwierdzeniem prawa własności do gruntu jest adekwatny wpis w księdze wieczystej nieruchomości. Księga wieczysta stanowi także podstawowe źródło informacji o lokalizacji, wymiarach, granicach i przeznaczeniu działki oraz ewentualnych ciężących na niej roszczeniach, hipotece i ograniczeniach. Ten rejestr nabywca powinien szczegółowo przeanalizować przed złożeniem podpisu na akcie notarialnym.

DUALNY CHARAKTER INWESTYCJI W GRUNT

Dualny charakter inwestycji w grunt odnosi się do dwóch aspektów, które mogą być równocześnie obecne w tego rodzaju inwestycjach.

Kupiona działka może być postrzegana jako długoterminowa forma lokowania kapitału, która ma na celu osiągnięcie zysków w przyszłości. W takim przypadku na pierwszym miejscu jest aspekt ekonomiczny, gdzie właściciel liczy na wzrost wartości nieruchomości w czasie lub na generowanie dochodów z wynajmu lub odsprzedaży. ►

**Rynek
nieruchomości
mieszkania-
wych znacznie
później
i łżej reaguje
na zmiany
ekonomiczno-
-gospodarcze
niż inne sektory
gospodarki.**

Inwestycje w grunt mają potencjał zysku, dzięki dynamicznemu rozwojowi rynku nieruchomości, a działki mające strategiczne położenie z pewnością przyciągną inwestorów.

Grunt można też wykorzystać w celach użytkowych lub komercyjnych. Działania mogą obejmować budowę domu, kompleksu mieszkaniowego, biurowego, handlowego czy innego komercyjnego. W tym przypadku inwestycja w działkę jest związana z rozwojem i podnoszeniem jej wartości poprzez wykorzystanie nieruchomości do określonych celów. Trzeba mieć jednak na uwadze charakter i przeznaczenie działki w dokumentacji. Oczywiście, spełniając określone warunki, działki rolne można odrolnić, a na teren nie-uzbrojony dostarczyć niezbędne media i zapewnić odpowiednią sieć infrastrukturalną.

W rezultacie, dualny charakter inwestycji w ziemię obejmuje zarówno aspekt ekonomiczny, polegający na dążeniu do osiągnięcia zysków, jak i aspekt użytkowy, gdzie grunt jest wykorzystywany w celach komercyjnych lub mieszkalnych (ostatecznie również dających zysk).

DZIEDZICZENIE GRUNTÓW

Nieruchomość gruntowa podlega dziedziczeniu, więc inwestycję można potraktować jako bezterminową lokatę kapitału. Zgodnie z przepisami prawa polskiego, grunty przechodzą na spadkobierców w drodze dziedziczenia – na podstawie testamentu, lub w przypadku jego braku, na podstawie ustawy, zgodnie z przepisami dotyczącymi dziedziczenia ustawowego.

W przypadku dziedziczenia testamentowego, spadkodawca ma prawo określić w testamencie, komu i w jakim zakresie przekazuje swoją działkę. Testator może wskazać jednego lub kilku spadkobierców, ustalając udziały w nieruchomości lub przekazując ją w całości jednej osobie.

Jeżeli nie ma testamentu, dziedziczenie następuje na podstawie litery prawa. Wówczas spadkobiercami stają się najbliżsi krewni zmarłego, zgodnie z hierarchią określoną w przepisach. W przypadku dziedziczenia ustawowego udziały w nieruchomości gruntowej są rozdzielane pomiędzy spadkobierców w sposób zgodny z rozporządzeniami.

Po ustaleniu spadkobierców dochodzi do przeniesienia praw własności w aktach administracyjnych i rejestrowych. Jest to niezbędne dla uregulowania statusu prawnego nieruchomości i wpisu do księgi wieczystej.

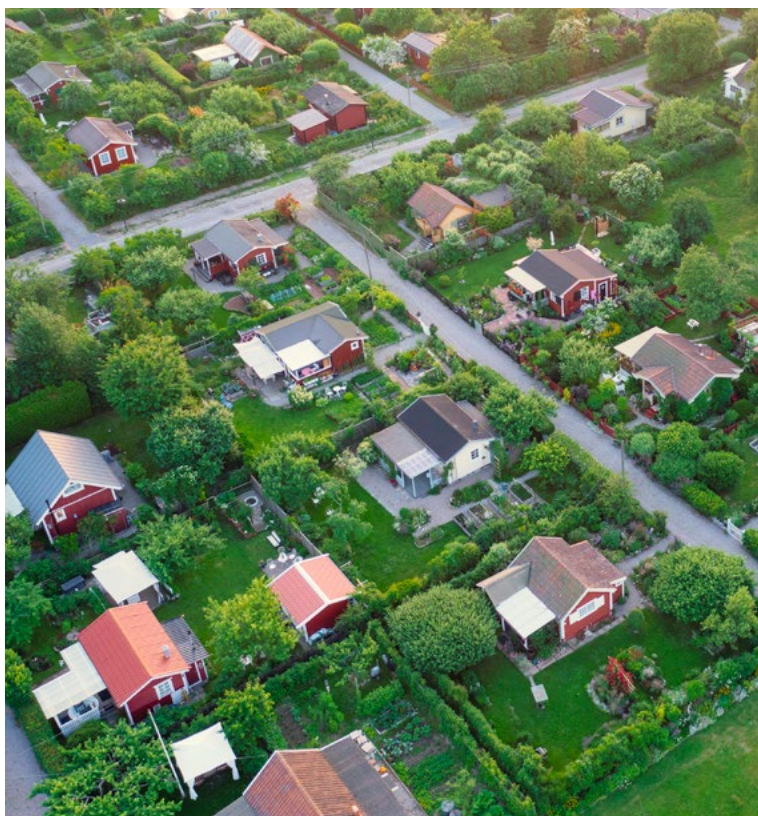
Warto jednak zaznaczyć, że przepisy te nie obowiązują w przypadku działek dzierżawionych w Rodzinnych Ogrodach Działkowych. Nie podlegają one dziedziczeniu.

Po śmierci działkowca wygasa prawo użytkowania, a głównym zarządcą działki w zasadzie staje się Zarząd ROD.

**Działki
mające
strategiczne
położenie
z pewnością
przyciągną
inwestorów.**

INWESTYCJA NIEMAL BEZOBSŁUGOWA

Zakup działki niezabudowanej jest inwestycją, która wymaga mniej zaangażowania w porównaniu z inwestycją w budynek mieszkalny. Nie ma konieczności zarządzania domem, utrzymywania go w należytym stanie technicznym, usuwania awarii i przeprowadzania remontów. Zakup działki budowlanej daje również pewną elastyczność czasową w podejmowaniu decyzji. Nie trzeba natychmiast rozpoczynać budowy domu, a można poczekać na korzystniejszy moment finansowy, zdobyć niezbędne fundusze i dokładnie zaplanować projekt inwestycji. ▶



14 %

wzrost średniej ceny metra kw.
gruntów przeznaczonych pod
zabudowę mieszkaniową
w miastach rok do roku

Ponadto działka budowlana nie generuje takich kosztów jak utrzymanie domu czy mieszkania. Właściciel zobowiązany jest do wnoszenia opłat podatkowych.

JAK INWESTOWAĆ W ZIEMIĘ?

Kluczem udanej inwestycji jest dobra znajomość rynku i trendów. Te ostatnie bywają zmienne, o czym przekonali się dzierżawcy działek w Rodzinnych Ogrodach Działkowych. O ile w czasie pandemii wiele osób zarobiło na odstąpieniu prawa do działki i sprzedaży znajdujących się na niej zabudowań, o tyle obecnie zainteresowanie takimi nieruchomościami jest niewielkie, chociażby z racji uświadomienia sobie przez nabywców braku prawa własności do gruntu.

Przed zakupem konkretnej ziemi konieczne trzeba sięgnąć do miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego lub do warunków zabudowy i zagospodarowania terenu. Dokumenty te informują o planowanych

*Kluczem
udanej
inwestycji
jest dobra
znajomość
ryнку
i trendów.*



inwestycjach i przeznaczeniu działek w okolicy. Parcela, w pobliżu której powstanie zakład przemysłowy, albo droga ekspresowa nie sprawdzi się jako земля pod budowę domu jednorodzinnego, ale może być odpowiednia pod magazyn.

Wiele osób decyduje się również na inwestycje w grunty rolne. Zgodnie z ustawą o kształtowaniu ustroju rolnego, osoba niebędąca rolnikiem może zakupić taką ziemię do 1 ha.

Działki rolne kuszą dobrą lokalizacją – w pobliżu lasów, łąk, akwenów. Ale nabywca musi mieć świadomość, że zanim postawi na niej budynek mieszkalny, musi ją odrolnić. Cała procedura regulowana jest przepisami i składa się z kilku etapów. Właściciel działki składa do starosty właściwego ze względu na położenie nieruchomości wniosek o zmianę w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego lub uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy. Starosta przeprowadza analizę i ustala warunki odrolnienia. Po pozytywnej decyzji, rozpoczyna się postępowanie administracyjne, efektem którego jest wyłączenie gruntu z produkcji rolnej. Proces jest długi i często kosztowny.

Przy zakupie ziemi, trzeba też zwracać uwagę na czynniki, które wpływają na późniejsze zagospodarowanie działki, np. kształt, nachylenie terenu albo odległość od drogi dojazdowej. Nie wolno też zapominać o zbadaniu stanu prawnego gruntu, szczególnie jeśli nie ma on założonej księgi wieczystej. ▶



CENY ZIEMI

Z raportu „PKO BP Rynek gruntów niezabudowanych 2h22” opublikowanego w kwietniu br.* wynika, że w drugim półroczu 2022 r. wzrost cen gruntów pod zabudowę mieszkaniową spowolnił, zwłaszcza w największych miastach. Na taką sytuację wpłynął m.in. spadek popytu na mieszkania i na szybki zakup gruntów budowlanych.

Średnia cena za metr kw. gruntów przeznaczonych pod zabudowę mieszkaniową wzrosła w miastach ogółem do 114 zł, to o ok. 14 proc. w górę r/r. Na obszarze poza miastami stawka skoczyła do 66 zł za m kw. (o ok. 9 proc. r/r).

Ceny ofertowe działek są zróżnicowane zależnie od przeznaczenia gruntu. W raporcie notowania pochodzą z PONT info Nieruchomości na podstawie informacji od pośredników i z ogłoszeń. PKO podaje, że w ubiegłym roku najdroższe były działki komercyjne – mediana ich

ceny kształtowała się na poziomie ok. 188 zł za m kw. (wzrosła o prawie 12 proc. r/r). Z kolei mediana ceny ofertowej m kw. działki budowlanej w drugim półroczu 2022 wynosiła ok. 147 zł za m kw., a w przypadku uzbrojonej – ok. 155 zł za m kw. (cena skoczyła w górę o ok. 25 proc. r/r).

Nieznacznie, ale jednak zdrożały również działki rekreacyjne. Cena za m kw. wynosiła ok. 66 zł i wykazała spowolnienie wzrostu w porównaniu z poprzednim kwartałem (12 proc. r/r w porównaniu z 31 proc. r/r w pierwszym kwartale 2022 r.). Zauważalny wzrost (o 28 proc. r/r, czyli do 40 zł/m kw.) odnotowano w medianie ceny ofertowej działek siedliskowych (leśnych).

Tendencje cenowe najpewniej odzwierciedlają utrzymujące się zainteresowanie działkami rekreacyjnymi i drugimi domami, ożywione w czasie restrykcji epidemiologicznych. Istotnym czynnikiem może być także wzrost zakupów ziemi, który jest podyktowany wysoką inflacją i potrzebą ochrony oszczędności. ▶

Zakup działki budowlanej to ważna decyzja, a jej konsekwencje są długofalowe, dlatego przy wyborze konkretnej oferty nie należy kierować się wyłącznie najniższą ceną, tzw. okazją. Kluczowymi kryteriami podczas selekcji powinny być: lokalizacja, dostęp do infrastruktury, rodzaj gruntu, status prawny oraz możliwości zabudowy, o których informują przepisy miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego lub warunki zabudowy. Przy tak istotnej inwestycji, zdecydowanie warto skorzystać z pomocy doświadczonego pośrednika nieruchomości. Przed podjęciem decyzji o zakupie, dobrze jest przekonać się osobiście, jak wygląda działka i okolica.

Szczególne uwagę powinno się zwrócić na kształt i nachylenie terenu, występowanie wód gruntowych oraz sąsiedztwo innych obiektów. Działka idealna powinna być płaska, sucha, położona na wysokości, z dala od źródeł hałasu i zanieczyszczeń. Warto także zweryfikować, czy w okolicy nie są planowane inwestycje, które mogłyby wpłynąć na wartość nieruchomości. W zależności od preferencji, poszukiwania można koncentrować na terenach podmiejskich, które oferują spokój i kontakt z naturą lub w samych miastach, gdzie dostępne są wszelkie miejskie udogodnienia. Ważne są też dojazd, dostępność komunikacji miejskiej oraz odległość od placówek oświatowych i handlowych.



Piotr Romanowicz

CEO RENT-nieruchomości ROMANOWICZ



Zróżnicowanie cen ofertowych wynika zarówno z popytu na grunty, jak i ich dostępności, czyli regionalnego zróżnicowania podaży.

Jak z początkiem drugiego kwartału 2023 r. wyglądały średnie ceny ofertowe działek rekreacyjnych we wszystkich województwach?

W kwietniu najdroższe były grunty rekreacyjne w województwach: małopolskim – 611 zł/m kw.; kujawsko-pomorskim – 336 zł/m kw. i wielkopolskim – 277 zł/m kw. Najtańsze działki można było nabyć na Podkarpaciu – za 51 zł/m kw., w województwie łódzkim – 82 zł/m kw. oraz śląskim – 85 zł/m kw.

Dane GUS dotyczące obrotu prywatnego użytkami rolnymi także wykazują tendencję wzrostową cen. W porównaniu IV kw. 2022 r. z IV kw. 2021 r. średnio był to skok o ponad 15 proc., natomiast w stosunku do III kw. 2022 r. wzrost wyniósł jedynie 2,3 proc.

W IV kw. 2022 r. za ha gruntów ornych najwięcej, bo aż 80 tys. 325 zł, trzeba było zapłacić w województwie wielkopolskim, a najmniej – 32 tys. zł w zachodniopomorskim. To województwo jako jedyne odnotowało spadek średniej ceny w porównaniu rocznym. ■

Średnia cena ofertowa działki rekreacyjnej [zł/m kw.]

województwo	średnia cena ofertowa działki rekreacyjnej
DOLNOŚLĄSKIE	126
KUJAWSKO-POMORSKIE	336
LUBELSKIE	126
LUBUSKIE	95
ŁÓDZKIE	82
MAŁOPOLSKIE	611
MAZOWIECKIE	127
OPOLSKIE	129
PODKARPACKIE	51
PODLASKIE	88
POMORSKIE	177
ŚLĄSKIE	85
ŚWIĘTOKRZYSKIE	90
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	168
WIELKOPOLSKIE	277
ZACHODNIOPOMORSKIE	107
POLSKA ogółem	198

Źródło: Grupa Morizon-Gratka

Średnia cena ziemi za hektar w poszczególnych województwach w Polsce

województwo	zł/ha w 4Q 2021	zł/ha w 3Q 2022	zł/ha w 4Q 2022	dynamika zmiany cen 4Q2021/4Q2022 [%]
DOLNOŚLĄSKIE	42 875	45 833	44 923	4,77
KUJAWSKO-POMORSKIE	61 224	67 283	67 922	10,94
LUBELSKIE	42 518	51 588	52 995	24,64
LUBUSKIE	34 429	36 722	37 056	7,63
ŁÓDZKIE	46 159	51 024	52 684	14,13
MAŁOPOLSKIE	44 233	47 824	48 790	10,30
MAZOWIECKIE	49 358	54 282	56 763	15,00
OPOLSKIE	54 418	58 413	60 328	10,86
PODKARPACKIE	32 336	36 881	36 966	14,31
PODLASKIE	58 769	61 433	61 921	5,36
POMORSKIE	48 685	52 225	54 819	12,59
ŚLĄSKIE	43 868	45 957	45 331	3,33
ŚWIĘTOKRZYSKIE	35 653	39 605	41 683	16,91
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	52 316	56 169	55 767	6,59
WIELKOPOLSKIE	71 869	79 292	80 325	11,76
ZACHODNIOPOMORSKIE	33 000	33 353	32 000	-3,03
POLSKA ogółem	53 254	59 962	61 362	15,22

* Nieruchomości Gruntowe. Analizy Nieruchomości 3 kwietnia 2023. Rynek gruntów niezabudowanych 2h22: Ceny rosły wolniej, mało transakcji, Centrum Analiz PKO BP

Źródło: dane GUS, grunty orne ogółem

hossa.gda.pl

GARNIZON

MIASTO dobrze nastrojone

APARTAMENTY W GDAŃSKU WRZESZCZU



nu!

WARSZAWA
WOLA



Szukasz mieszkania pod inwestycję? Poznaj adres przy nowym biznesowym centrum stolicy

- duży wybór mieszkań o powierzchni do 40 m²
- część mieszkań z wykończeniem pod klucz
- lokalizacja obok Dworca Zachodniego
- spacerowy dystans do Ronda Daszyńskiego
- system smart home w standardzie
- wysoki standard wykonania

22 509 99 99

mieszkaj.skanska.pl

SKANSKA