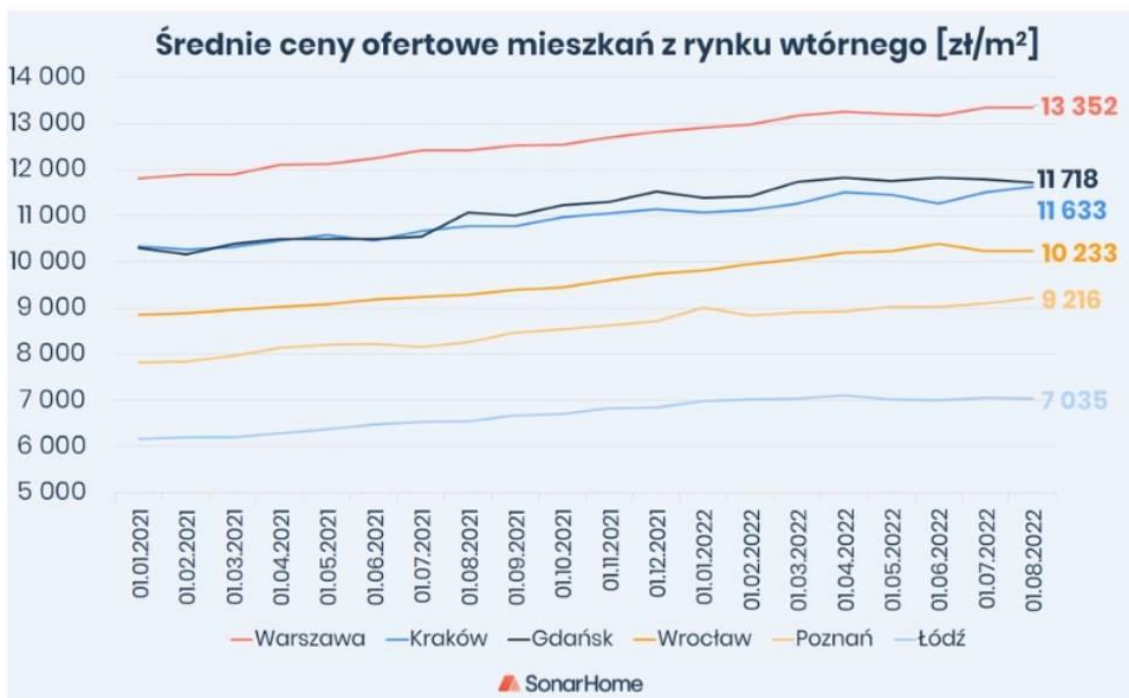


## Rynek wymusza obniżki

Inflacja wciąż galopuje, a dotychczasowe działania RPP nie były w stanie jej zdusić. Kryzys na rynku kredytowym ciągnie za sobą załamanie na rynku sprzedaży mieszkań. W cenach mieszkań zauważamy najmniejsze zmiany, ale to nie znaczy, że ich nie widać. Statystyki to jeden sposób na ocenę trendów, drugi to obserwacja behawioralna rynku. Sprzedających czekają w najbliższym czasie największe zmiany, co więcej, zmiana ich zachowania podczas ekspozycji mieszkania w ofercie jest już zauważalna.

- Przeciętne ceny wywoławcze mieszkań zatrzymały się i są stabilne to już jest sygnałem spowolnienia i spadku skali obrotu.
- Dlaczego ceny transakcyjne są pod presją obniżek?
- Rok akademicki za pasem - szczyt sezonu na rynku najmu winduje stawki czynszów.

Rynek mieszkaniowy wszedł w wyraźną fazę załamania. Te sygnały są widoczne również w danych statystycznych. Jednak ich odczytywanie nie jest tak proste jak mogłoby się wydawać, ponieważ za każdymi danymi stoi szereg sytuacji i założeń. W sierpniu 2022 ceny ofertowe mieszkań z rynku wtórnego pozostały na poziomie z lipca. Obserwujemy wciąż trend boczny. Czyli ceny w miastach lekko się wahają w poszczególnych miesiącach, jednak nie jest to ani tendencja do wzrostu ani do spadku, najprościej mówiąc ceny ofertowe stoją w miejscu. Zgodnie z danymi SonarHome przeciętna cena ofertowa mieszkania z rynku wtórnego w stolicy wynosi 13,4 tys. zł/m<sup>2</sup>. W Gdańsku od czerwca 2022 można zauważyć lekką tendencję spadkową średnich cen wywoławczych. W sierpniu br. przeciętna cena 1m<sup>2</sup> mieszkania wyniosła w tym mieście 11,7 tys. zł. W Krakowie sytuacja jest odwrotna. Od połowy bieżącego roku ceny ofertowe w tym mieście notują lekkie wzrosty. Przez ostatnie 2 miesiące przeciętna cena ofertowa za 1m<sup>2</sup> lokalu mieszkalnego wzrosła w stolicy małopolski o 3%.



## **Dlaczego ceny ofertowe nie spadają, a transakcyjne są pod presją?**

*Przede wszystkim trzeba zaznaczyć, że cena ofertowa jest synonimem ceny wywoławczej. Sprzedający publikujący ogłoszenie zawsze porównuje swoje mieszkanie z innymi, więc wystawia ofertę na podobną kwotę do tych już istniejących ogłoszeń. Często sprzedający subiektywnie ocenia, że jego mieszkanie wygląda lepiej, więc podwyższa cenę w stosunku do istniejących ogłoszeń.*

– mówi Barbara Bugaj, główny analityk w SonarHome.

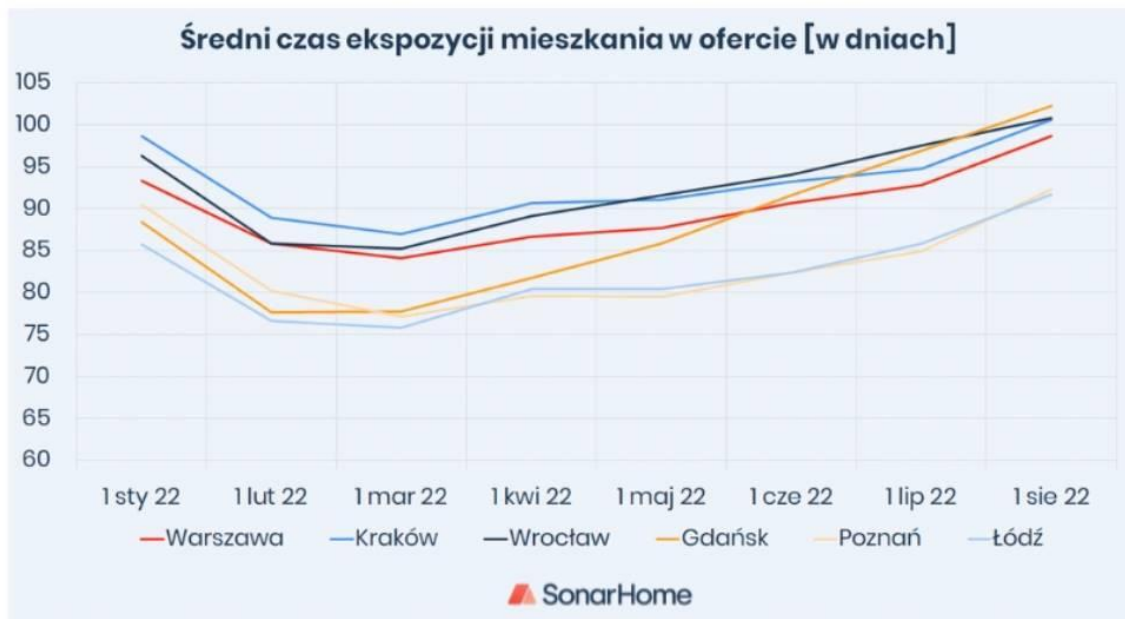
Podaż nowych unikalnych ogłoszeń przez cały 2022 jest dość stabilna (ale całkowita liczba dostępnych ogłoszeń wzrasta przez to, że wydłuża się czas sprzedaży). Nowych ofert na rynku wtórnym nie przybywa m.in. dlatego, że coraz mniej Polaków zmienia mieszkania (nie mogą wziąć kredytów, więc nie ma migracji np. do większego mieszkania lub przeprowadzek ze starego do nowszego budownictwa). Gdyby podaż rosła wyraźniej niż obecnie, byłaby to większa presja na spadki cen wywoławczych.

Na polskim rynku trudno o wiarygodną, aktualną i kompletną informację na temat tego co dzieje się z cenami transakcyjnymi. Każda organizacja raportująca ma przede wszystkim dostęp tylko do części danych, związanych z jej działalnością (przykładowo banki otrzymują dane transakcyjne przy udzielaniu kredytów, agenci nieruchomości przy pośredniczeniu w transakcji). Publiczne dane z rejestrów RCiWN są opóźnione na taką skalę (kilka miesięcy czasem nawet więcej niż pół roku), że zrezygnowaliśmy z ich systematycznego przedstawiania. W zakresie naszej działalności zauważamy, że ceny transakcyjne lekko spadają, lecz jest to skala kilku procent (max do 5% - mowa o rynku wtórnym) porównując drugi kwartał 2022 do początku 2022 roku.

*Coraz częściej rynek wymusza na sprzedającym obniżkę ceny, takich przypadków jest dużo więcej niż jeszcze na początku tego roku. W niektórych sytuacjach obniżki są bardzo odczuwalne. Nie oznacza to, że oferta staje się od razu atrakcyjna. Mocne obniżki dotyczą mieszkań, których cena wywoławcza jest zdecydowanie za wysoka. Braliśmy udział w transakcji, przy której cena wywoławcza sięgała 480 tys. zł. Po argumentacji przedstawionej przez doradcę udało się obniżyć cenę wywoławczą do 399 tys. zł, następnie do 369 tys. zł. ostatecznie lokal będzie sprzedany za 355 tys. zł. Sprzedający opornie podchodzący do obniżek potrzebują minimum miesiąca na przyjęcie faktu, że kupujący wybierają inne mieszkania.*

- ocenia Aleksander Kwasowski, Digital Broker Manager w SonarHome.

Czas ekspozycji mieszkania w ofercie systematycznie się wydłuża i sierpień pokazał również kontynuację tego trendu. Mieszkania, które na początku 2022 roku można było sprzedać w maksymalnie dwa tygodnie dziś mogą czekać na nabywcę dwa miesiące. A mowa o atrakcyjnych ofertach i najbardziej płynnym segmencie rynku.



Obecni kupujący, szczególnie Ci z gotówką mają świadomość, że kryzys na rynku kredytowym wyeliminował z gry dużą grupę potencjalnych nabywców. Do transakcji można podchodzić spokojnie, więcej ponegocjować bez strachu, że mieszkanie zniknie z oferty po dwóch dniach.

### **Rok akademicki za pasem**

Rynek najmu niezmiennie ma się dobrze. Sierpień ponownie przyniósł wzrost stawek czynszów w największych miastach Polski. Zgodnie z danymi Rentier.io przeciętny wzrost stawek czynszów w porównaniu do 2021 roku wynosi już prawie 35%. W skali miesiąca najbardziej, bo o 5,3% wzrosły czynsze w Krakowie. Wyższe wzrosty odnotowano też w Warszawie – 4,4% i Wrocławiu 4,9%.

*W sierpniu popyt na najem zaczynają aktywnie uzupełniać studenci szukający lokum na kolejny rok akademicki, stąd też dodatkowa presja na podwyżki czynszów. W stolicy najem 50 m<sup>2</sup> mieszkania kosztuje już przeciętnie 3,5 tys. zł miesięcznie. Nieco taniej jest w Krakowie, Gdańsku i Wrocławiu, gdzie stawki oscylują wokół 3 – 3,3 tys. zł.*

– mówi Anton Bubiela, COO SonarHome, CEO Rentier.io



Wzrost stawek czynszów, stabilne ceny sprzedaży mieszkań, czy też możliwe lekkie ich spadki powodują, że rentowność najmu mieszkania wciąż powoli rośnie. Jak podaje Rentier.io przeciętny zwrot z inwestycji w mieszkanie na największych polskich rynkach wynosi brutto około 6,8 % (gdy mieszkanie wynajęte jest przez cały rok). Po odjęciu wszystkich kosztów związanych z zakupem i działalnością, opłacalność inwestycji wynosi 4,8% rocznie. Z mieszkańami konkurują dziś inne pasywne formy inwestycji. Oprocentowanie polskich obligacji 2 – letnich wynosi dziś ok. 6,6%. Natomiast oprocentowanie lokat sięga 7-8% w skali roku.