

Barometr

Metrohouse & Credipass

credipass

metrohouse



Nr 23
IV kw. 2024 r.

Polityka prywatności

Dane statystyczne oraz wszelkie inne informacje publikowane w ramach raportu Barometr Metrohouse i Credipass, o ile nie wspomniano inaczej, są własnością intelektualną Metrohouse Franchise S.A. Statystyki z rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych służą wyłącznie celom informacyjnym, a Metrohouse Franchise S.A. nie ponosi odpowiedzialności za ich kompletność oraz dokładność, jak również za ew. decyzje inwestycyjne podejmowane w oparciu o informacje zawarte w raporcie.

Wszelkie dane z raportu można wykorzystać dla celów indywidualnych na własną odpowiedzialność pod poniższymi warunkami:

- Dane statystyczne oraz wszelkie informacje publikowane w raporcie Barometr Metrohouse i Credipass muszą pozostać w momencie publikacji w niezmienionej formie.
- Dane statystyczne oraz wszelkie informacje publikowane w raporcie Barometr Metrohouse i Credipass muszą być opublikowane z dokładnym podaniem źródła „Źródło: Raport Barometr Metrohouse i Credipass” w tekście lub bezpośrednio pod nim. Jeżeli dane z raportu pojawiają się w kontekście, należy wymienić Barometr Metrohouse i Credipass jako źródło danych.
- Każde inne użycie danych statystycznych i informacji z niniejszego raportu poza powyższymi pociąga za sobą skutki prawne. W takim przypadku Metrohouse Franchise S.A. ma prawo domagać się zaniechania stosowanych praktyk, a także naprawy w całości powstałych szkód.

Ogólne informacje dotyczące treści niniejszej publikacji

Uwaga! Niniejsza publikacja nie może służyć jako podstawa do szacowania wyników finansowych lub wyciągania wniosków odnośnie działań oraz rentowności firm Metrohouse Franchise S.A. oraz Credipass Polska S.A.

Wszystkie dane statystyczne, informacje oraz komentarze w publikacji są opracowywane na podstawie danych uzyskanych z działalności operacyjnej biur nieruchomości funkcjonujących pod marką Metrohouse oraz Credipass, jak również oparte na doświadczeniu i wiedzy osób będących autorami komentarzy. Mając na względzie, iż analiza rynku

dotyczy największych miast w Polsce oraz miejscowości, w których Metrohouse Franchise S.A. posiada biura nieruchomości, zastosowanie wniosków z raportu do całego rynku nieruchomości w Polsce wymaga dodatkowych analiz i komentarzy.

O ile nie zaznaczono inaczej, źródłem danych jest baza prowadzona przez Metrohouse Franchise S.A. oraz Credipass Polska S.A., która opracowywana jest na podstawie bieżącej działalności członków sieci. Autor raportu nie ponosi odpowiedzialności za kompletność danych.

Współpraca przy opracowaniu Barometru Metrohouse i Credipass:

- Kredyty hipoteczne:
Andrzej Łukaszewski, Jolanta Grzechca-Meissner (Credipass)
- Rynek pierwotny:
Andrzej Prajsnar (RynekPierwotny.pl)
- Skład graficzny:
Emilia Banacka (Metrohouse Franchise)

Za analizę rynku pierwotnego w niniejszym raporcie odpowiada portal RynekPierwotny.pl



Kolejne wydanie raportu:

Data wydania:

- II połowa kwietnia 2025
- II połowa lipca 2025

Zawartość:

- omówienie danych z I kw. 2025
- omówienie danych z II kw. 2025

Więcej informacji:

Metrohouse Franchise S.A.
Credipass Polska S.A.
ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa
Tel. +48 22 626 26 26

Spis treści:

2	Polityka prywatności
2	Ogólne informacje o raporcie
4	Słowem wstępu

Rynek wtórny

6	Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym
6	Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań na rynku wtórnym w okresie I kw. 2020 - IV kw. 2024
7	Parametry transakcji na rynku wtórnym
8	Indeks cen mieszkań
8	Indeks popytu
9	Czas sprzedaży
9	Zainteresowanie dzielnicami Warszawy
10	Profil kupujących
10	Profil sprzedających

Rynek pierwotny

12	Ceny lokali na rynku pierwotnym
13	Rozkład cen w metropoliach

Rynek kredytów hipotecznych

15	Podsumowanie
16	Liczba kredytów hipotecznych w podziale wg ich wysokości
16	Średnia kwota kredytu hipotecznego
17	Wysokość raty kredytu, zdolność kredytowa

18	Okiem Zarządu
----	----------------------

Słowem wstępu

Końcówka roku na rynku nieruchomości nie przyniosła znaczących zmian w porównaniu do sytuacji obserwowanej w ostatnich miesiącach. Nadal trwa wyczekiwanie na szereg czynników, które mogą ułatwić decyzję o wejściu na rynek strony popytowej. O ile nieśmiało pojawiają się pewne oznaki korekty średnich cen transakcyjnych, co może skłonić przynajmniej do większego zainteresowania zakupem, to nadal niewiadomą jest kształtowanie się w najbliższych miesiącach polityki monetarnej banku centralnego skutkującej ew. spadkami stóp procentowych, a co za tym idzie niższymi kosztami finansowania zakupu kredytem hipotecznym. Jeszcze większa niepewność dotyczy możliwości wprowadzenia na rynek nowego programu dopłat do kredytów, ale wobec braku jakichkolwiek informacji umożliwiających ocenę skutków takiego programu, obecnie (przełom stycznia i lutego 2025 r.) nie jesteśmy w stanie przewidzieć następstw rynkowych tego typu działań.

W przypadku rynku pierwotnego polityka sprzedażowa nadal opiera się przeważnie na możliwości uzyskania rabatu na miejsce postojowe, komórkę lokatorską, korzystnego harmonogramu wpłat, a dopiero w dalszej kolejności na rabatowaniu ceny m kw. lokalu.

Choć dane ekspertów portalu RynekPierwotny.pl nie wskazują, że oferta deweloperów ulega zauważalnym korektom i panuje tu względna stabilizacja cenowa, to już na rynku wtórnym IV kwartał pokazał pewną nerwowość sprzedających, którzy bezskutecznie poszukując nabywców

na swoje mieszkania stali pod silną presją negocjacyjną. Spośród analizowanych największych miast, w których działają agenci Metrohouse, tylko w Łodzi poziom cen transakcyjnych jest wyższy niż kwartał wcześniej. Wydłużający się czas sprzedaży skłania właścicieli mieszkań do rewizji zakładanych cen ofertowych i ich dostosowanie do obecnych warunków rynkowych, a przede wszystkim do niższego poziomu popytu.

Jednakże indeks będący częścią niniejszego raportu wskazuje na umocnienie się popytu w IV kw. Szczególnie aktywnym miesiącem był październik, kiedy odczyt przekroczył po raz pierwszy w tym roku 100 pkt. Nie oznacza to jednak, że na rynek powrócił optymizm. Być może powodem do wzmożonego zainteresowania rynkiem mieszkań był szeroki wybór oferty, zwiększone możliwości negocjacji lub oferty specjalne przygotowane przez deweloperów. W przypadku rynku pierwotnego polityka sprzedażowa nadal opiera się przeważnie na możliwości uzyskania rabatu na miejsce postojowe, komórkę lokatorską, korzystnego harmonogramu wpłat, a dopiero w dalszej kolejności na rabatowaniu ceny m kw. lokalu. Produkcja deweloperów jest nad wyraz wysoka, co przy wolniejszym tempie wyprzedaży inwestycji nie zachęci raczej deweloperów do rozpoczynania nowych budów.

Oslabienie popytu na mieszkania jest też widoczne wśród klientów gotówkowych, którzy zwykle chętnie nabywali mieszkania jako lokatę kapitału. Poziomy rentowności z wynajmu konkurują z innymi bezpiecznymi formami lokowania nadwyżek finansowych, jak choćby lokaty bankowe, czy obligacje skarbu państwa.

Czy wiesz, że:



Średni czas sprzedaży mieszkania waha się od 105 do 121 dni.



Średnia cena mieszkania nabywanego w Warszawie przekracza 840 tys. zł.



Co czwarty nabywca mieszkania kupuje w celach inwestycyjnych.

Rynek wtórny



Marcin Jańczuk

Ekspert Metrohouse
Autor Barometru Metrohouse i Credipass
pr@metrohouse.pl

Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym

Porównując średnie ceny w transakcjach na największych rynkach do sytuacji z III kw. 2024 r. widzimy pewną ciekawostkę. Podczas gdy we wspomnianym okresie ceny w dalszym ciągu wzrastały we Wrocławiu, Krakowie, Warszawie i Gdańsku, to w Łodzi odnotowaliśmy nieznaczny spadek średniej ceny metra. Obecnie obserwujemy odwrotną sytuację. Tam gdzie przed kwartałem pojawiły się wzrosty, ceny w transakcjach spadały. Jedynie w Łodzi widoczne były

nieznaczne podwyżki. W Warszawie różnica w cenie r/r jest nadal istotna i wynosi 22,7 proc., w Krakowie różnica ta wynosi 17,9 proc. W większości miast widoczny jest znaczny spadek ceny ofertowej mieszkania już na etapie ekspozycji na rynku. Aby sprzedać mieszkanie bardzo często potrzebna jest korekta wyjściowej ceny. Kupujący chcą negocjować dalej, o czym świadczą dość spore różnice pomiędzy ostatnią ceną ofertową a transakcyjną.

Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań

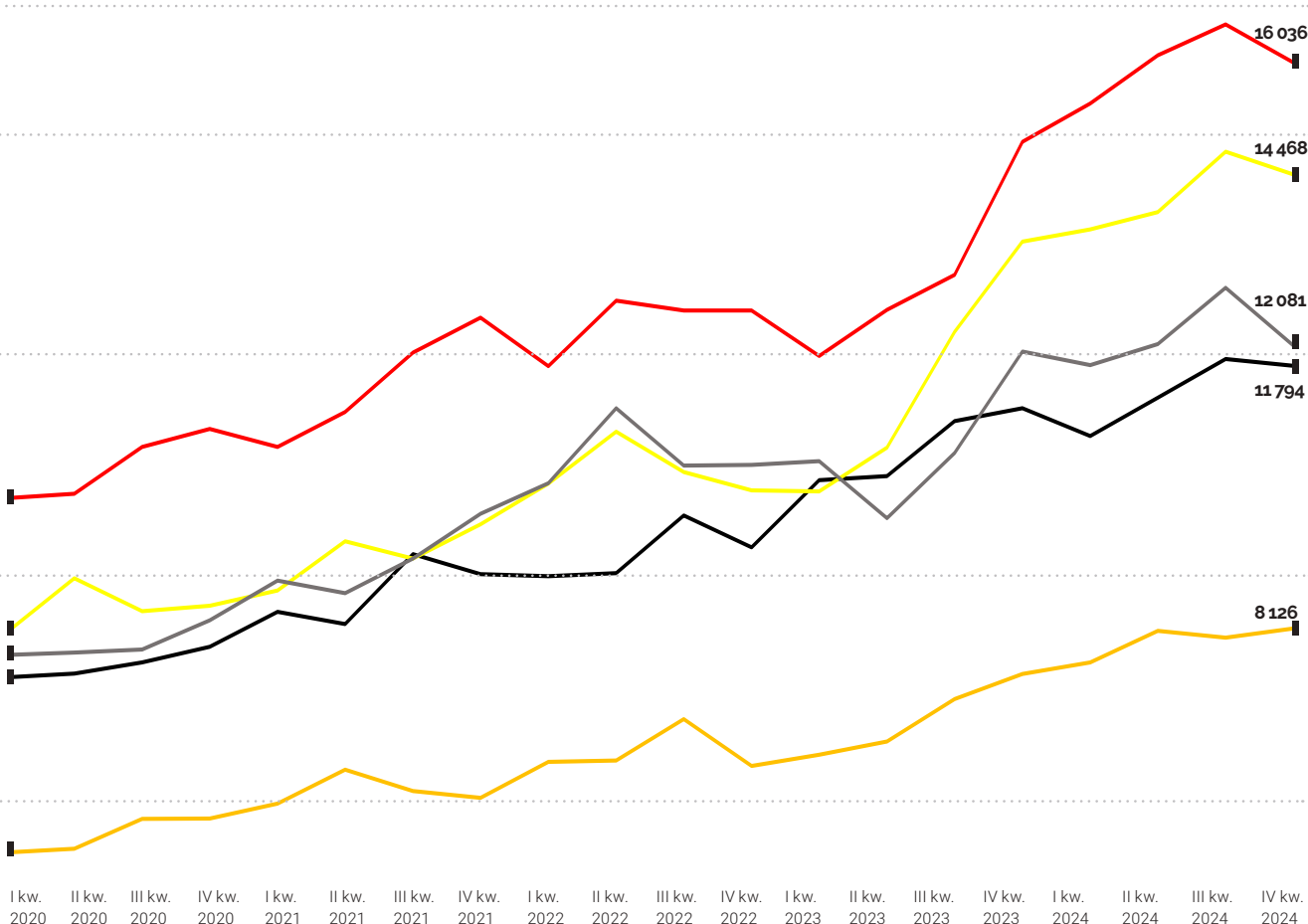
17500

15000

12000

9000

6000

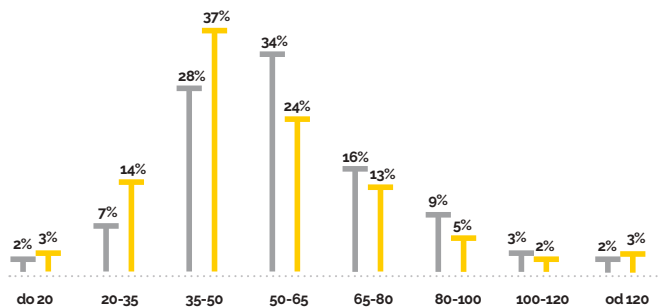


MIASTO	Średnia cena transakcyjna w IV kw. 2024	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
Wrocław	11 794 zł	-0,8%	7,0%	4,2%	3,2%	569 000 zł	48
Kraków	14 468 zł	-2,2%	17,9%	4,6%	4,2%	726 000 zł	50
Warszawa	16 036 zł	-3,2%	22,7%	7,2%	1,4%	842 000 zł	53
Gdańsk	12 081 zł	-6,3%	14,2%	0,6%	4,4%	632 000 zł	50
Łódź	8 126 zł	1,6%	13,8%	5,7%	1,4%	359 000 zł	45

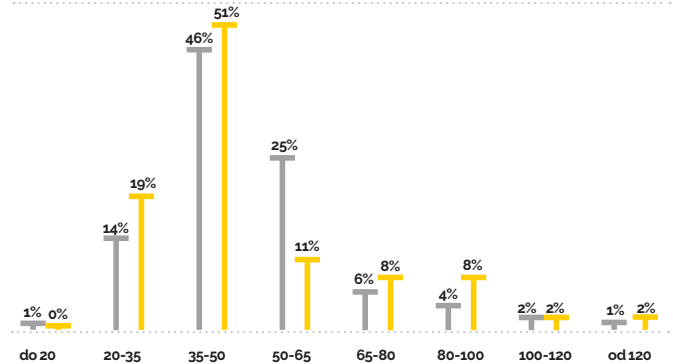
Powierzchnia (m²)

T 2023 kw. IV T 2024 kw. IV

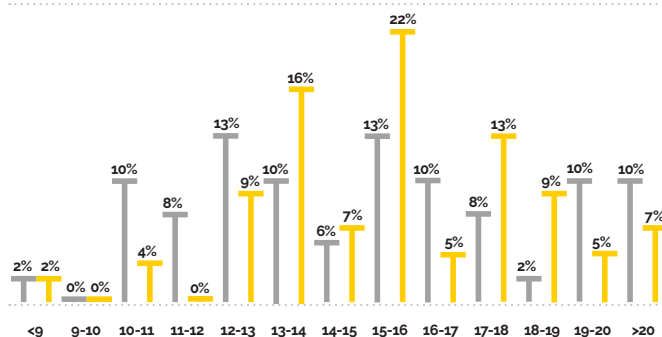
Warszawa



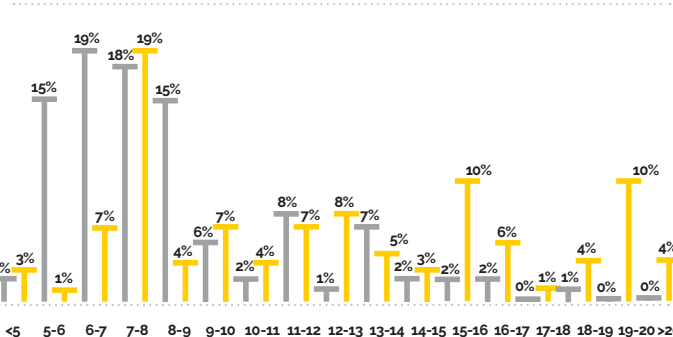
5 MIAST

Cena za m² (w tys. PLN)

Warszawa

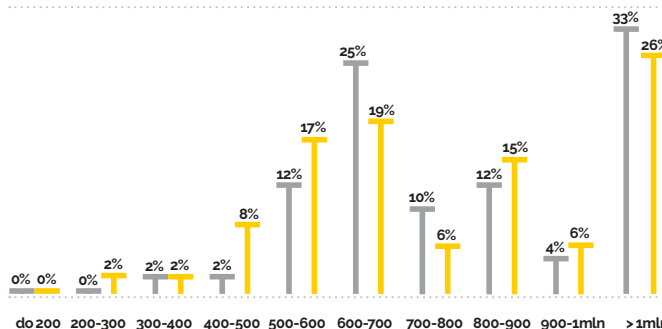


5 MIAST

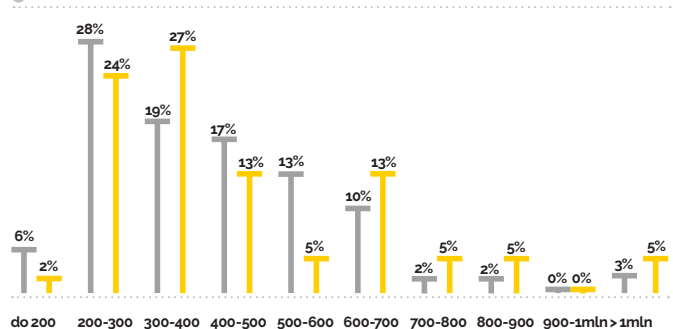


Cena całkowita (w tys. PLN)

Warszawa



5 MIAST

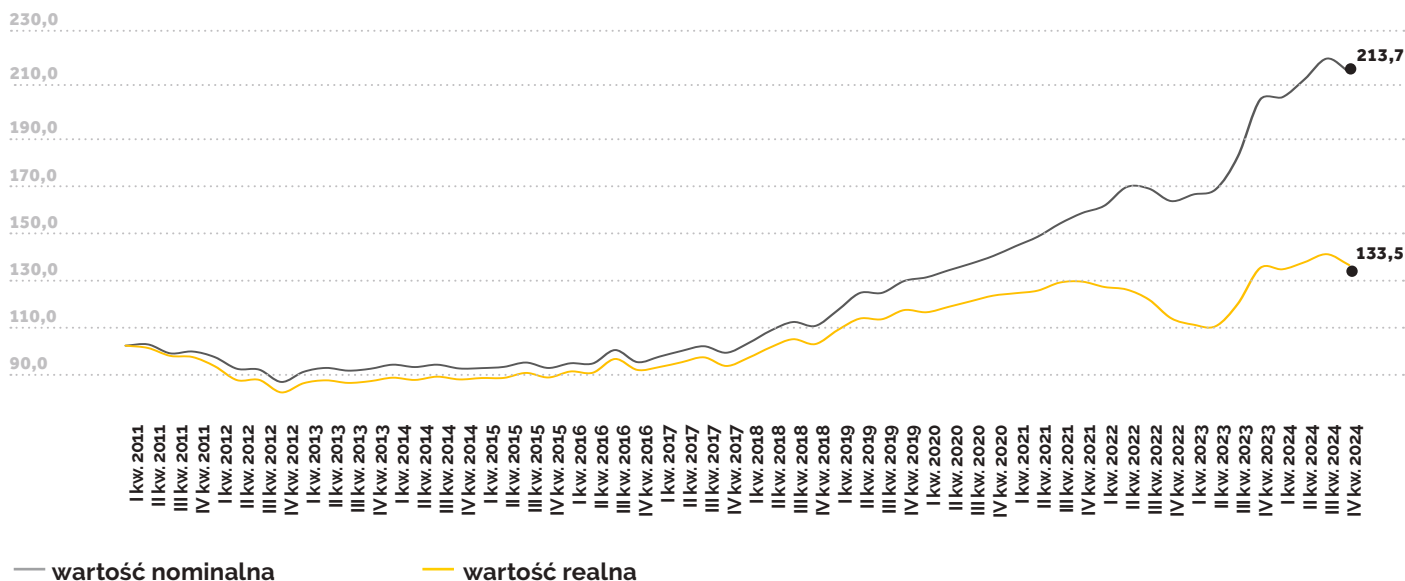


Parametry transakcji na rynku wtórnym

Mieszkania o metrażu 35-50 m kw., czyli zwykle lokale dwupokojowe były najczęściej wybieranym segmentem w Warszawie. Podobna sytuacja ma miejsce w innych największych miastach, gdzie odsetek transakcji sprzedaży takich mieszkań przekraczał 50 proc. Jednocześnie w największych metropoliach wzrosło zainteresowanie większymi lokalami o metrażu ponad 80 m kw. – przed rokiem transakcji w tym zakresie było 7 proc., podczas gdy rok później o 5 pkt. proc. więcej.

Najczęstszym przedziałem zakupowym w Warszawie był zakres cen 15-16 tys. zł, gdzie zrealizowano 22 proc. wszystkich transakcji pośredników Metrohouse. W stolicy próżno szukać mieszkania w cenie poniżej 400 tys. zł. Takie transakcje stanowiły zaledwie 4 proc. wszystkich sprzedaży. Jednocześnie 26 proc. transakcji miało ceny powyżej 1 mln zł. W koszyku pozostałych największych miast milionowe transakcje kształtowały się na poziomie 5 proc.

Indeks cen mieszkań



Po raz pierwszy od 2022 r. w Indeksie cen mieszkań obserwujemy spadek o kilka punktów procentowych. Poprzednio ta sytuacja była spowodowana podwyżkami stóp procentowych, które to skutecznie wyeliminowały z rynku potencjalnych nabywców mieszkań planujących finansowanie zakupu kredytem hipotecznym. Wtedy lokalnie mieliśmy do czynienia z niewielkimi korektami cen w transakcjach. Obec-

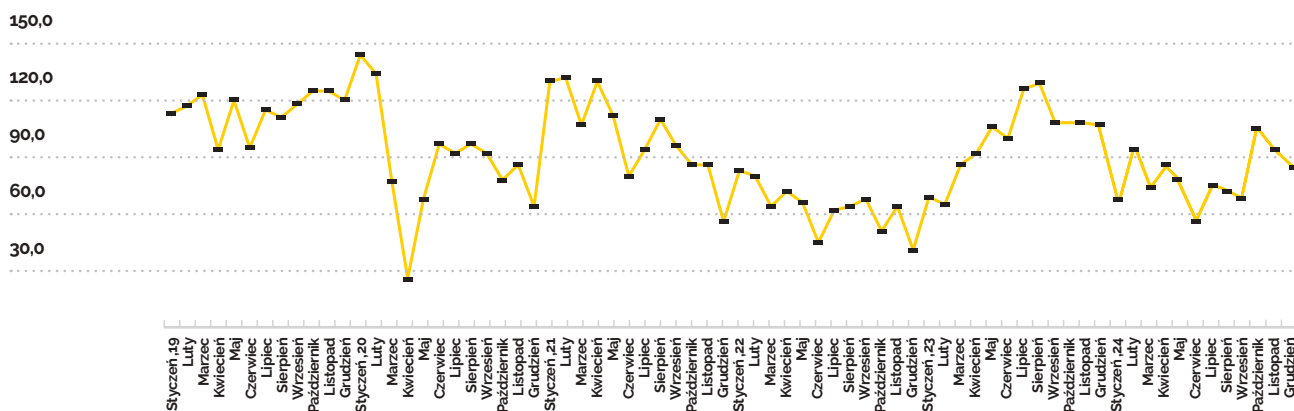
na sytuacja nie jest jednak analogiczna. Widoczna jest znacząca nadpodaż mieszkań na rynku, co przy utrzymujących się wysokich kosztach pozyskania finansowania oraz spadku zainteresowania zakupami inwestycyjnymi za gotówkę powoduje presję do obniżania cen ofertowych. Nadal trwa proces urealniania cen, których poziomy bywają nieadekwatne do oczekiwań strony popytowej.

Metodologia: Indeks cen mieszkań jest skonstruowany na podstawie koszyka średnich cen transakcyjnych dla sześciu największych miast w Polsce. Za każdym razem analizie poddawane są typowe transakcje dla rynku mieszkaniowego, z pominięciem transakcji znacznie wykraczających poza typowe parametry dotyczące standardu, ceny i powierzchni mieszkania.

Indeks popytu

Pod względem zaangażowania klientów w poszukiwanie własnego M, ostatni kwartał 2024 r. można uznać za najlepszy spośród całego roku. Mile zaskoczył październik, gdzie aktywność potencjalnych nabywców była największa w 2024 r. Może to być dobry prognostyk na kolejne miesiące. W dalszym ciągu strona popytowa musi funkcjonować

w przestrzeni dość dużej niepewności. Wprawdzie wysoka podaż mieszkań nie motywuje do podejmowania szybkich decyzji o zakupie, ale perspektywa wprowadzenia „jakiegoś” programu dopłat do kredytów i spadku stóp procentowych może ożywić rynek i doprowadzić do kolejnej kumulacji popytu.



Metodologia: Podstawą do opracowania Indeksu Popytu jest zarejestrowana przez Agentów Metrohouse aktywność klientów zgłaszających zainteresowanie zakupem mieszkania. Każdorazowo liczba nowych klientów jest poddawana przeliczeniom w oparciu o wskaźnik korygujący obejmujący m.in. liczbę aktywnych agentów oraz dni robocze w analizowanym miesiącu. Indeks Popytu obrazuje reakcję potencjalnych kupujących nieruchomości na decyzje gospodarcze i sytuację w sektorze finansowym. Jest to jednocześnie wskaźnik, który nie ma bezpośredniego przełożenia na zrealizowane lub przyszłe transakcje. Te ostatnie zależą w największym stopniu od otoczenia rynkowego, a także dostępności produktów hipotecznych.

Czas sprzedaży

W analogicznym okresie 2023 r. mieliśmy do czynienia z całkowicie inną sytuacją niż obecnie. Rozgrzany rynek mieszkań cierpiał na niedobór lokali, a Bezpieczny Kredyt 2% stał się czynnikiem powodującym szaleństwo zakupowe, zwłaszcza w segmencie cenowym odpowiadającym założeniom programu. W efekcie czas sprzedaży mieszkania w Warszawie był średnio o 52 dni krótszy niż obecnie. Na dłuższy czas sprzedaży w IV kw. 2024 r. musieli się także nałożyć zbywcy z największych miast. Wysoka podaż mieszkań i ograniczony popyt sprawiają, że sprzedający mieszkania muszą być przygotowani na wydłużający się proces sprzedaży.

	IV kw. 2023	IV kw. 2024
Warszawa	69	121
5 największych miast	89	105
pozostałe miasta	111	105

Metodologia: Dane dotyczące czasu sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym są oparte na transakcjach dokonywanych przez biura Metrohouse. Czas sprzedaży oferty jest liczbą dni, jaka upłynęła od chwili pierwszej jej ekspozycji na rynku a pozytywną decyzją oferenta o zakupie oferty po uzgodnionej cenie. Mając na uwadze, że klienci często podejmują próby samodzielnej sprzedaży przed podpisaniem umowy pośrednictwa z agencją, realny czas ekspozycji może być dłuższy.

Zainteresowanie dzielnicami Warszawy

Największy odsetek transakcji realizowanych przez agentów Metrohouse w II połowie 2024 r. dotyczy dzielnicy Mokotów, w której przeprowadzili 18 proc. wszystkich sprzedaży. Dzielnica ta oferuje szeroki wachlarz rodzajów mieszkań i od lat znajduje się w ścisłej czołówce najchętniej wybieranych lokalizacji w stolicy. Zaraz za Mokotowem bardzo chętnie wybierany jest Ursynów, kojarzony często z dostępnością

linii metra, choć w ostatnich latach ustępujący popularności kilku innym rozwijającym się lokalizacjom. Dość wysoki odsetek sprzedaży dotyczy Śródmieścia, a także Bemowa i Pragi Południe, która bardzo często w zestawieniach najchętniej wybieranych lokalizacji zajmuje czołowe miejsca. Na Bemowie duże znaczenie odgrywa linia metra i duży wybór nowszych mieszkań, które trafiają już na rynek wtórny.

Dzielnica	III - IV kw. 2024
Bemowo	8,3%
Białołęka	7,6%
Bielany	7,4%
Mokotów	18,0%
Ochota	5,6%
Praga-Południe	8,3%
Praga Północ	2,3%
Rembertów	1,0%
Śródmieście	9,3%
Targówek	4,6%
Ursus	2,8%
Ursynów	13,0%
Wawer	<1%
Wesoła	<1%
Wilanów	1,3%
Włochy	2,8%
Wola	5,4%
Żoliborz	1,9%

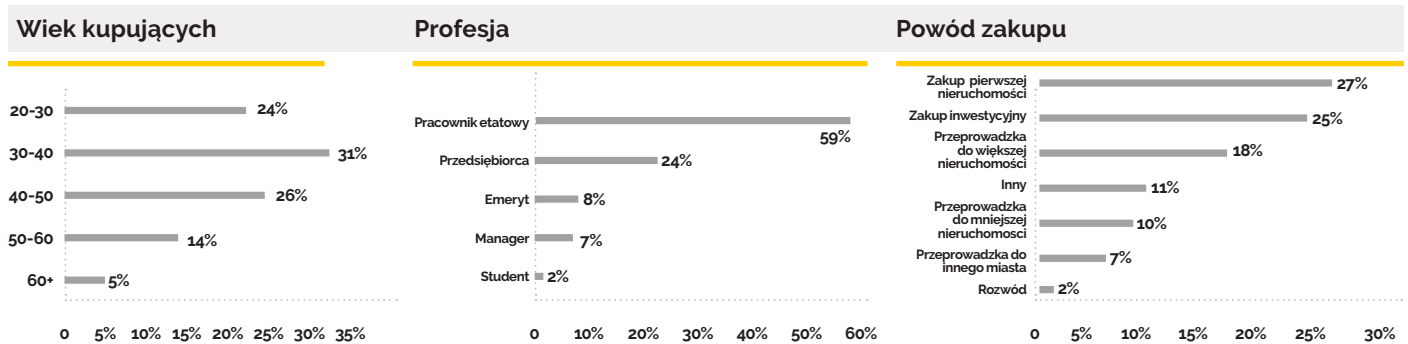


Metodologia: Wyniki w oparciu o transakcje sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym realizowane przez pośredników Metrohouse w III i IV kw. 2024 r.

Profil Kupujących

Najczęściej reprezentowaną grupą popytową są osoby z przedziału wiekowego 30-40 lat, którzy stanowią 31 proc. wszystkich nabywców w transakcjach mieszkaniowych Metrohouse. W porównaniu do poprzedniego kwartału nie zmienił się znacząco odsetek osób deklarujących zakupy inwestycyjne. Jest

to co czwarty nabywca mieszkania. Wynik jest więc daleki od poziomów do których jeszcze do niedawna przywykliśmy, przekraczających 40 proc. wszystkich transakcji. Jednocześnie dla 27 proc. kupujących jest to pierwsza transakcja mieszkaniowa w życiu.

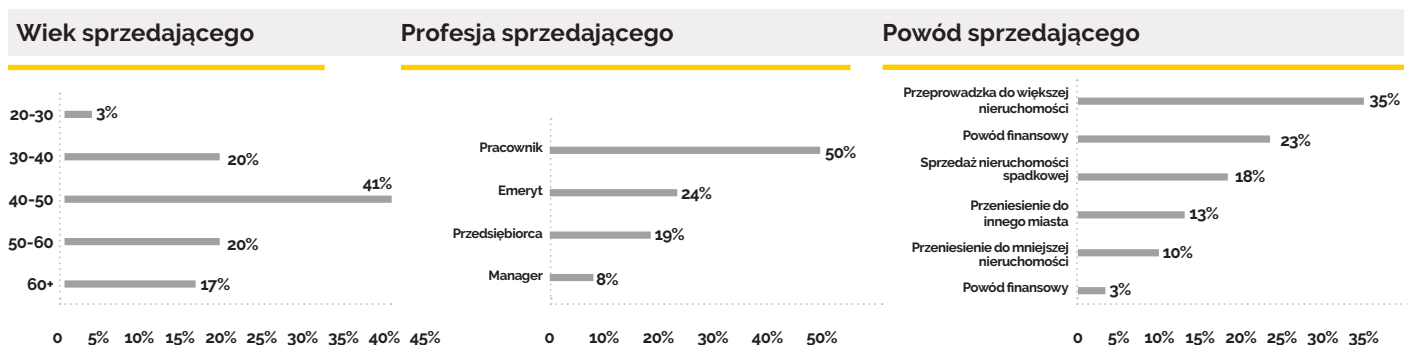


Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	399 000 zł	57	Emeryt	396 000 zł	46	Przeniesienie się do innego miasta	386 000 zł	56
30-40	525 000 zł	54	Manager	767 000 zł	58	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	567 000 zł	55
40-50	526 000 zł	50	Pracownik	405 000 zł	52	Przeprowadzka do większej nieruchomości	682 000 zł	62
50-60	494 000 zł	51	Przedsiębiorca	596 000 zł	54	Zakup inwestycyjny	392 000 zł	43
60+	527 000 zł	51	Student	459 000 zł	54	Zakup pierwszej nieruchomości	448 000 zł	53

Profil Sprzedających

W erze wysokich cen nieruchomości symptomatyczny jest główny powód zakupu nieruchomości, jakim jest przeprowadzka do większego mieszkania (35 proc. transakcji). Wysoki odsetek takich transakcji pokazuje, że wbrew opi-

niom rynek należy także do dużej rzeszy osób powiększającej swoją przestrzeń życiową. Odwrotna sytuacja, czyli potrzeba zakupu mniejszego mieszkania, dotyczy co dziesiątej transakcji.



Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	555 000 zł	58	Emeryt	410 000 zł	48	Powód finansowy	517 000 zł	47
30-40	563 000 zł	55	Manager	854 000 zł	64	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	627 000 zł	57
40-50	456 000 zł	54	Pracownik etatowy	421 000 zł	50	Przeprowadzka do większej nieruchomości	351 000 zł	59
50-60	451 000 zł	51	Przedsiębiorca	536 000 zł	61	Przeniesienie się do innego miasta	486 000 zł	60
60+	414 000 zł	49	Student	450 000 zł	53	Sprzedaż nieruchomości spadkowej	381 000 zł	55

Metodologia: Profil Kupującego i Sprzedającego powstaje na bazie ankiet potransakcyjnych prowadzonych wśród agentów Metrohouse.

Rynek pierwotny



Andrzej Prajsnar

Ekspert RynekPierwotny.pl
Autor Barometru Metrohouse i Credipass
pr@rynekpierwotny.pl

Ceny lokali na największych rynkach pierwotnych - IV kw. 2024 r.

Na początku poprzedniego kwartału pojawiały się prognozy sugerujące wyższe wyniki sprzedażowe deweloperów. Faktycznie, sprzedaż nowych mieszkań z sześciu największych miast wzrosła o 8% względem III kw. 2024 roku, przy czym słabszy grudzień zmniejszył wyraźnie skalę kwartalnego wzrostu. Dane z systemu

BIG DATA RynekPierwotny.pl informują również o tym, jak wyglądały zmiany cenowe dotyczące oferty nowych mieszkań pod koniec minionego roku. Okazuje się, że sytuacja z poszczególnych badanych miast była mocno zróżnicowana. Największe różnice dotyczyły Warszawy oraz Gdańska.

Warszawa nieco w dół, Gdańsk wyraźnie w górę

Wydaje się, że analizę warto zacząć od zmian najbardziej popularnego wskaźnika, czyli średniej ofertowej ceny 1 mkw.

nowych mieszkań. W IV kw. 2024 r. taki wskaźnik dotyczący sześciu największych miast zmienił się następująco:

Warszawa	Kraków	Łódź
17 649 zł/spadek o 1,2%	16 522 zł/wzrost o 0,8%	11 473 zł/spadek o 0,5%
Wrocław	Poznań	Gdańsk
14 701 zł/wzrost o 0,5%	13 320 zł/wzrost o 0,2%	16 478 zł/wzrost o 3,6%

Warto przypomnieć, że w III kw. 2024 r. wszystkie analogiczne zmiany były dodatnie i wynosiły od 0,7% (Kraków) do 4,6% (Wrocław). Poprzedni kwartał przyniósł większe zróżnicowanie. Jest ono szczególnie widoczne w przypadku Warszawy oraz Gdańska. W stolicy od pewnego czasu widzimy rozbudowę oferty nowych mieszkań

nieco tańszych od średniej. Z kolei gdańscy deweloperzy postanowili uzupełnić rynek o mieszkania z wysokiej półki cenowej. Efektem tej zmiany jest fakt, że Gdańsk pod względem cenowym praktycznie dogonił Kraków i zwiększył dystans np. względem Wrocławia i Poznania.

Zmiany średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań w metropoliach (IV kw. 2024 r./III kw. 2024 r.)

Miasto	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - IV kw. 2024 r.	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - III kw. 2024 r.	Kwartałna zmiana średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań
Warszawa	17 649 zł	17 858 zł	-1,2%
Kraków	16 522 zł	16 393 zł	+0,8%
Łódź	11 473 zł	11 535 zł	-0,5%
Wrocław	14 701 zł	14 633 zł	+0,5%
Poznań	13 320 zł	13 289 zł	+0,2%
Gdańsk	16 478 zł	15 909 zł	+3,6%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Nad morzem sprzedają się drogie mieszkania

Do ciekawych obserwacji skłania również poniższy wykres, na którym widzimy rozkład ofertowych cen 1 mkw. sprzedanych lokali deweloperskich (z IV kw. 2024 r.). Najnowsze dane BIG DATA RynekPierwotny.pl dotyczące sześciu największych miast wskazują, że pod koniec minionego roku to wcale nie Warszawa była liderem pod względem udziału sprzedanych najdroższych lokali deweloperskich z ceną ponad 20 000 zł/mkw. Okazuje się, że stolicę wyprzedził Gdańsk, gdzie niemal co czwarte nowe mieszkanie znikające z oferty deweloperów miało w cenniku stawkę wyższą niż 20 000 zł/mkw.

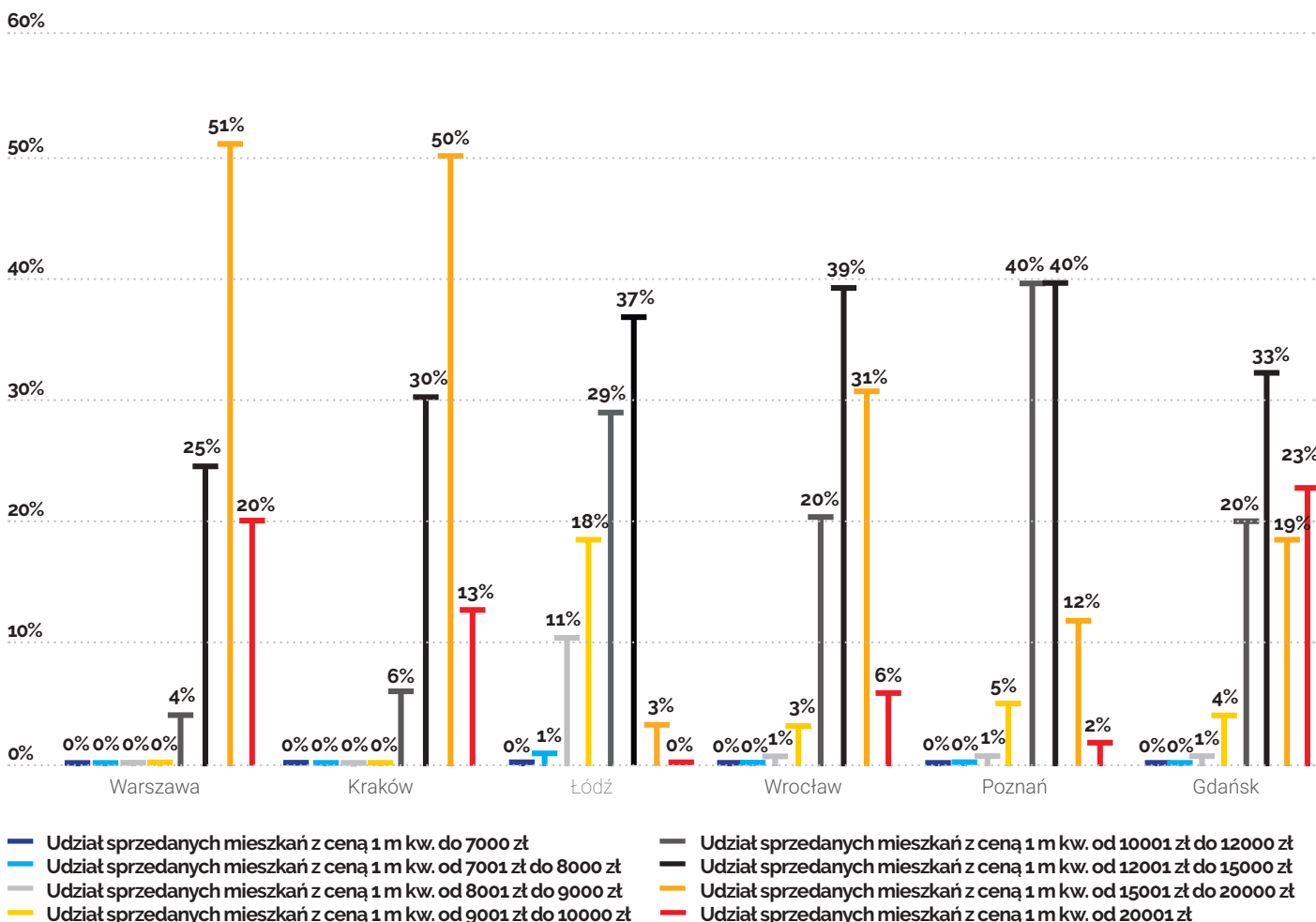
Co więcej, udział najdroższych sprzedanych mieszkań deweloperskich z Gdańska, od października do grudnia ub.r. wzrósł bardzo wyraźnie względem III kw. 2024 r. Dane BIG DATA RynekPierwotny.pl mówią też o bardzo zbliżonym łącznym poziomie sprzedaży gdańskich nowych mieszkań z III kw. oraz IV kw. 2024 r. To pokazuje, że strategia sprzedażowa deweloperów z Gdańska zakładająca rozbudowę najdroższej części oferty ma pewne uzasadnienie. Natomiast dla osób z mniej zasobnym portfelem, lepszym scenariuszem byłoby oczywiście zwiększenie liczby gdańskich inwestycji w segmencie popularnym.

W Warszawie i Krakowie też więcej „drogiej” sprzedaży

Eksperti portalu RynekPierwotny.pl zwracają uwagę, że w Warszawie i Krakowie również odnotowano wzrost udziału sprzedanych nowych mieszkań, które w cenniku dewelopera kosztowały ponad 20 000 zł/mkw. Kwartalne zmiany nie były tak widoczne, jak w przypadku Gdańska, ale również zasługują na wzmiankę. Tym bardziej, że warszawskie i krakowskie wyniki sprzedażowe deweloperów z III kw. oraz IV kw. 2024 r. nie różniły

się bardzo znacząco. Rodzi się pytanie, jak inwestorzy zareagują na sygnały rynkowe z Warszawy, Krakowa i Gdańska sugerujące wzrost zainteresowania droższymi nowymi mieszkaniami. Zwłaszcza w obliczu wiadomości z poprzednich tygodni, które wprowadziły większą niepewność np. w zakresie tegorocznych obniżek stóp procentowych NBP.

Rozkład cen 1 m kw. sprzedanych lokali deweloperskich w metropoliach (IV kw. 2024 r.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Rynek kredytów hipotecznych



Andrzej Łukaszewski

Ekspert finansowy Credipass
Autor Barometru Metrohouse i Credipass
marketing@credipass.pl

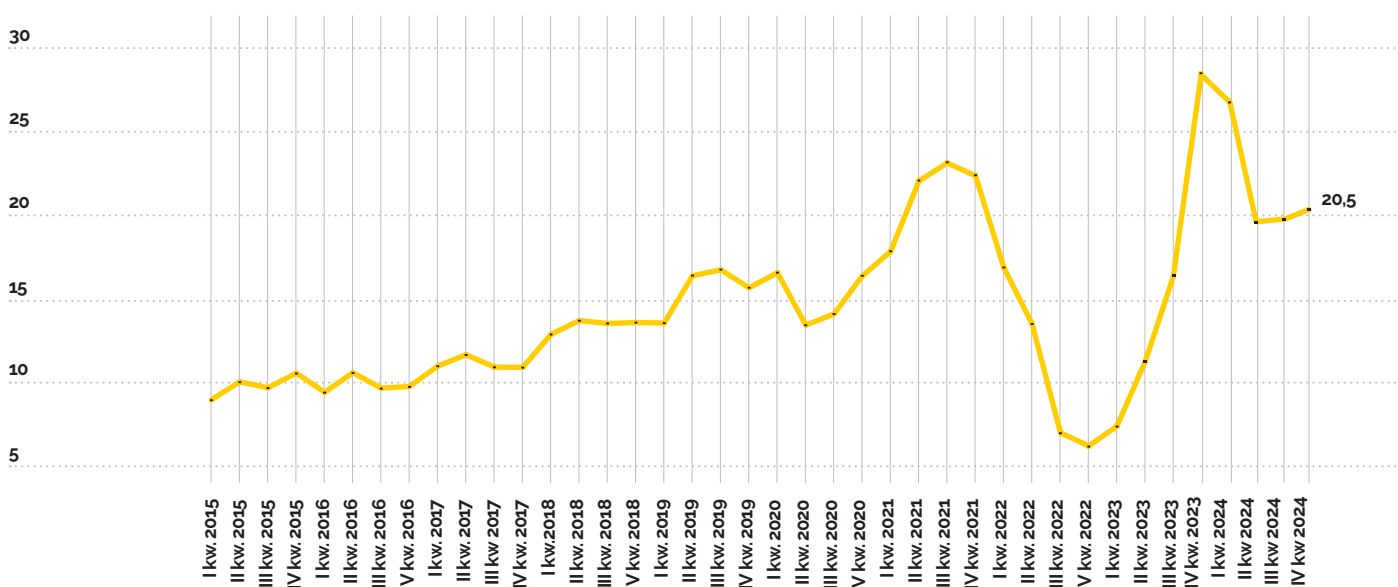
Rynek kredytów hipotecznych

Ostatni kwartał 2024 roku nie przyniósł istotnych zmian na rynku kredytów hipotecznych, który nadal pozostaje w stagnacji. Analiza danych rynkowych wskazuje, że klienci posiadający zdolność kredytową wykorzystali ten okres do negocjacji cen nieruchomości zarówno z deweloperami, jak i właścicielami mieszkań, co pozwoliło im zrealizować swoje potrzeby mieszkaniowe. Niemniej jednak, rynek wciąż charakteryzował się dominacją klientów dysponujących własnym kapitałem. Potwierdzeniem tej tendencji są dane Biura Informacji Kredytowej (BIK), według których średnie kwoty kredytów udzielanych w czwartym kwartale 2024 roku osiągnęły historycznie wysokie poziomy - w grudniu 2024 r. aż 444,90 tys. zł.

Jak może wyglądać rok 2025 na rynku kredytów hipotecznych w Polsce? Wiemy już, że nie ruszy program „Kredyt #naStart” potocznie nazywany „Kredytem 0%”. Polski rząd wycofał się z głośnych obietnic wprowadzenia tego programu, pomimo pierwotnej deklaracji wprowadzenia go w „100 pierwszych dni”. Wobec braku jednomyślności w tym temacie koalicji rządzącej pod

koniec roku usłyszeliśmy zapowiedzi planów nowego programu – roboczo nazwanego „Mieszkanie dla Młodych 2.0”. Nikt na ten moment nie zna żadnych jego założeń. Nic nie wiemy na temat biegu prac legislacyjnych, a co za tym idzie, nie jesteśmy w stanie określić potencjalnego terminu wprowadzenia tego programu w życie. Nie mamy nawet pewności, że program będzie dotyczył kredytów udzielanych w 2025 roku, czy może dopiero w latach kolejnych. Jeśli robocza nazwa tego programu ma w założeniach sugerować kontynuację poprzedniego o tej samej nazwie, to może on zawierać limity ceny za metr kwadratowy mieszkań, które mogłyby kwalifikować się do kredytu ze wsparciem rządowym. Program polegał też na dopłacie do mieszkania w momencie zakupu, a nie na dopłatach do comiesięcznych rat kredytu. Ministerstwo Rozwoju i Technologii zapowiedziało zaprezentowanie projektu ustawy w I kwartale 2025 roku. Czekamy więc na te informacje i dopiero na tej podstawie będzie można oszacować jaki będzie miał on wpływ na rynek mieszkaniowy w Polsce.

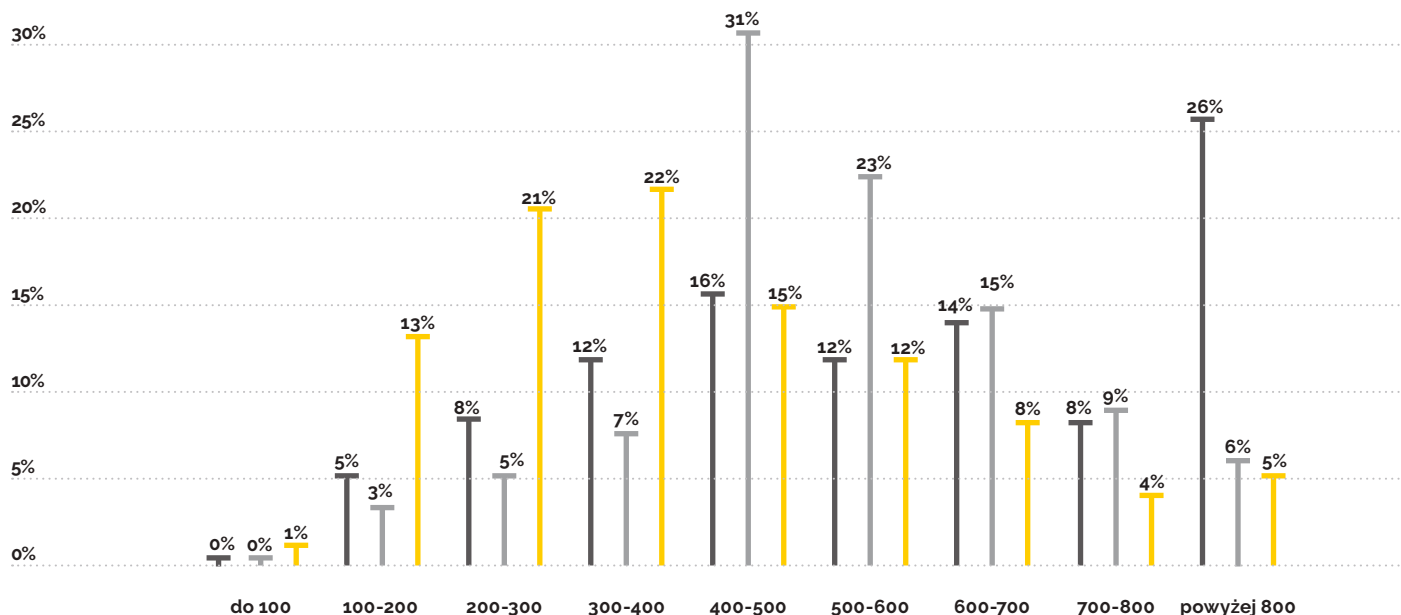
Wartość nowo podpisanych umów o kredyt hipoteczny (kwartalnie w mld zł)



IV kwartał 2024 r. nie różnił się znacząco od poprzedniego okresu. Wolumen sprzedanych w tym czasie kredytów hipotecznych wyniósł, wg naszych szacunków 20,5 mld zł. Jest to wynik, który pozwala z optymizmem spoglądać

w przyszłość, zwłaszcza w kontekście obniżania stóp procentowych w 2025 r. Nie mniej jednak jest to nadal wartość odbiegająca od apetytów sektora bankowego.

Liczba kredytów hipotecznych w podziale według ich wysokości (w tys. zł)



— Warszawa — 5 największych miast — pozostałe miasta

Wysokie ceny mieszkań powodują potrzebę zaciągania coraz wyższych kredytów. Widać to doskonale w statystykach Ekspertów finansowych Credipass, gdzie już 26 proc. kredytów hipotecznych w stolicy jest udzielana na kwoty ponad 800 tys. zł. Jednak nie tylko najwyższe kwoty kredytów cieszą się tak dużym zainteresowaniem. W porównaniu do poprzedniego kwartału nieznacznie, do 41 proc., wzrósł odsetek kredytów do 500 tys. zł. Dwie trzecie wszystkich udzielonych kredytów w pozostałych najwięk-

szych miastach zamyka się w przedziałach 400-700 tys. zł. Dla porównania w pozostałych lokalizacjach kredyty w takich kwotach odpowiadają za 35 proc. całego wolumenu. Bardzo rzadko w zestawieniu pojawiają się kredyty do 100 tys. zł. Zapewne kwoty rzędu kilkadziesiąt tysięcy złotych potrzebne na zakup nieruchomości są uzupełniane przez wypłaty z kredytów gotówkowych, bądź w formie wsparcia przekazanego przez rodzinę.

Średnia kwota kredytu hipotecznego

Miasto	II kw. 2023	III kw. 2023	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024	III kw. 2024	IV kw. 2024
Warszawa	445 030 zł	471 019 zł	454 252 zł	466 345 zł	557 872 zł	629 367 zł	670 409 zł
5 największych miast	418 078 zł	409 712 zł	411 061 zł	450 122 zł	518 388 zł	539 627 zł	541 219 zł
pozostałe miasta	351 910 zł	345 017 zł	383 202 zł	357 900 zł	378 220 zł	358 408 zł	361 535 zł

Tym razem w koszyku kredytów udzielanych w największych miastach, ale też w poza dużymi ośrodkami miejskimi nie wystąpiły znaczące zmiany w wysokości wypłacanych kredytobiorcom kredytów. W grupie największych miast kwota kredytu 541 tys. zł. jest zaledwie o 1,5 tys. zł wyższa niż przed kwartałem, a w grupie kredytów wypłaconych

w pozostałych lokalizacjach 361 tys. zł. - to tylko o 3 tys. zł więcej. Największe zmiany dotyczyły Warszawy, gdzie według danych Credipass średnia kwota wypłacanego kredytu wynosi 670 tys. zł, tj. o 41 tys. zł więcej niż 3 miesiące wcześniej.

Dane Źródłowe: Źródłem analizy są dane dotyczące kredytów hipotecznych realizowanych za pośrednictwem ekspertów finansowych Credipass Polska S.A. w omawianym w raporcie kwartale roku.

Wysokość raty kredytu

Ważnym elementem, który będzie decydował o rynku kredytów hipotecznych w 2025 roku są ewentualne ruchy Rady Polityki Pieniężnej w kwestii stóp procentowych. Na początku listopada 2024 r. RPP zapowiedziała luzowanie polityki pieniężnej i możliwość obniżek stóp. Mówi się o potencjalnie czterech obniżkach po 0,25 punktu procentowego na przestrzeni marca i września. Jeśli faktycznie doszłoby do obniżenia oprocentowania w sumie o 1,0 punkt procentowy, to wpłynęłoby to pozytywnie na wyliczenia zdolności przyszłych kredytobiorców i na obniżenie rat klientom już posiadającym kredyty. Byłby to wyraźny impuls pobudzający rynek. Z drugiej jednak strony nie mamy twardych danych makroekonomicznych, które sugerowałyby możliwość zastosowania takiej obniżki przez Radę Polityki Pieniężnej.

Średni poziom inflacji za 2024 rok wyniósł 3,7%, a projekcja inflacji na rok bieżący zakłada wzrost średniej inflacji do poziomu 5,6%. Nie jest to mocny argument za obniżaniem stóp procentowych. Nadal obawy o wzrost kosztów życia w najbliższej przyszłości są jedną z głównych przyczyn zwiększania oszczędności przez Polaków.

Ostatni kwartał 2024 roku to dość duże wahania na rynku ofert kredytów hipotecznych. Rozpoczynaliśmy kwartał z najlepszymi ofertami zaczynającymi się przy oprocentowaniu okresowo stałym na poziomie 6,6-6,7% przy 20% wkładzie własnym, kończąc kwartał z ofertami nawet o pół procenta wyższymi.

Średnia miesięczna rata kredytu hipotecznego

Cena mieszkania	I kw. 2024		II kw. 2024		III kw. 2024		IV kw. 2024	
	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe
800 000 zł	4 696 zł	4 431 zł	4 709 zł	4 496 zł	4 344 zł	4 172 zł	4 536 zł	4 326 zł
500 000 zł	2 935 zł	2 769 zł	2 943 zł	2 810 zł	2 715 zł	2 607 zł	2 835 zł	2 704 zł

Założenia: Kredyt na 30 lat, wkład własny 20 proc. W wyliczeniach oparto się na koszyku banków współpracujących z siecią Credipass.

Jeśli chodzi o średnią miesięczną ratę kredytu, to w analizowanych przez nas przypadkach nabywca mieszkania za 500 tys. zł zapłacił średnio w IV kw. 2024 r. 2 835 zł raty kredytu przy racie zmiennej, a przy racie okresowo stałej 2 704 zł. Wartości te są ok. 100 zł wyższe w porównaniu do poprzedniego kwartału. To sytuacja odwrotna w porówna-

niu do ostatniego zestawienia, gdzie raty kredytów spadły. Z kolei kupując mieszkanie za 800 tys. zł miesięczne zobowiązania wyniosą odpowiednio 4 536 zł i 4 326 zł. Tu porównując kwartał do kwartału w obu przypadkach wzrost średniej raty wyniósł ok. 200 zł.

Zdolność kredytowa

Zauważamy coraz większą dysproporcję wyliczania zdolności w poszczególnych bankach. Dla identycznego gospodarstwa w dwóch skrajnych wyliczeniach bankowych ta różnica sięgała prawie 400 tys. zł. Tak odmienne wartości często mogły powodować rezygnację klientów z transakcji, jeśli na samym początku trafili do banku, gdzie najmniej korzystnie wyliczana jest zdolność kredytowa. Dlatego też tak ważna jest rola Eksperta finansowego, który jest na bieżąco z ofertami w bankach.

W analizowanych przez nas przypadkach średnia zdolność kredytowa dla rodziny 2+2 wyniosła 723 tys. zł (przy założeniu, że miesięczny dochód wynosi 12 tys. zł) i jest ona najniższa od początku roku. W trzecim kwartale 2024 roku wartość ta kształtowała się na poziomie 741 tys. zł. Niewiele na zdolności straciły pary i związki nieformalne – średnia zdolność kredytowa wyniosła 763 tys. zł w porównaniu do 766 tys. zł w III kwartale 2024 r. W przypadku osób samodzielnie starających się o kredyt sytuacja także lekko pogorszyła się - 475 tys. zł versus 474 tys. zł w III kwartale 2024 r.

Średnia zdolność kredytowa

Kredytobiorca	III kw. 2023	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024	III kw. 2024	IV kw. 2024
Rodzina 2+2	715 000 zł	711 000 zł	753 000 zł	771 000 zł	741 000 zł	723 000 zł
Para nieformalny związek	760 000 zł	755 000 zł	746 000 zł	742 000 zł	766 000 zł	763 000 zł
Singiel	472 000 zł	470 000 zł	469 000 zł	480 000 zł	474 000 zł	475 000 zł

Założenia: miesięczny dochód gospodarstwa domowego rodziny i pary to 12000 zł netto, singla 7500 zł netto.



Marta Żółkowska

Country Manager
Metrohouse Franchise S.A.

W 2024 r. byliśmy świadkami wielu procesów, które w różnym stopniu wpływały na uczestników rynku nieruchomości. Spowolnienie w koniunkturze, odczuwalne zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym, dawało podstawy, aby sądzić, że korekty cen mogą stać się nieodłącznym krajobrazem kolejnych miesięcy. Nic bardziej złudnego. Obserwacje cen pozwalają na postawienie tezy o względnej stabilizacji, ale nie o spadkach, tak przecież oczekiwanych przez monitorujących rynek potencjalnych nabywców. Wprawdzie możliwości negocjacji cen były wyższe niż zwykle, ale było to przede wszystkim efektem przedłużającej się sprzedaży ofert na rynku wtórnym, podczas gdy propozycje nowych inwestycji deweloperskich w dalszym ciągu przebiegały pułapy cenowe utrwalone w największych polskich miastach.

Powrót kupujących na rynek jest kwestią czasu, jednakże obecne poziomy cenowe oferty mieszkaniowej w połączeniu z drogimi na tle Europy kredytami hipotecznymi, są dla wielu grup popytowych

pretekstem, aby oczekiwać dalej. Na co? Choćby na zapoczątkowanie procesu spadku stóp procentowych, który to może być sygnałem do ruszenia na rynek. Wydaje się mało prawdopodobnym, aby takim bodźcem stał się ewentualny nowy program dopłat do kredytów, który może być adresowany do znacznie węższej grupy beneficjentów, niż popularny Bezpieczny Kredyt 2%.

Zarówno deweloperzy, jak sprzedający na rynku wtórnym starają się intensyfikować działania zmierzające do szybkiej finalizacji transakcji. Jednym z działań wpływających na zwiększenie konkurencyjności jest dostosowanie oferty cenowej do uwarunkowań rynku. W 2025 r. możemy więc mieć do czynienia z ciekawymi promocjami, których nie zaznaliśmy w minionym roku. Dla potencjalnych nabywców to dobry moment, aby przyjrzeć się bliżej ofercie, dopóki strona podaźowa jest zmuszona działać w warunkach wzmożonej konkurencyjności.



Tomasz Przyrowski

Prezes Zarządu
Credipass Polska S.A.

Rok 2024 można określić mianem „czasu oczekiwania” w sektorze nieruchomości i kredytów hipotecznych. Po intensywnym zainteresowaniu programem „Bezpieczny Kredyt 2%” rynek wyczekiwał wprowadzenia zapowiadanego programu „Kredyt 0%”. Kolejne szczegóły projektu oraz proces legislacyjny budziły nadzieje zarówno klientów, jak i rynku na jego wprowadzenie. Ostatecznie jednak program został zawieszony, co wprowadziło dodatkową niepewność wśród konsumentów.

Równocześnie uwagę rynku przyciągały działania Rady Polityki Pieniężnej odnośnie decyzji dotyczącej stóp procentowych oraz comiesięczne dane GUS o inflacji. Stopy procentowe pozostają na wysokim poziomie, a szanse na ich obniżkę są nie wcześniej niż w drugiej połowie roku. Taka sytuacja ogranicza dostępność kredytów i możliwości finansowe wielu potencjalnych nabywców.

Mimo ograniczonego popytu oraz trudniejszego dostępu do finansowania, ceny nieruchomości nie spadły, ale ustabilizowały się, co może być pozytywnie odbierane przez nabywców.

Taka przedłużająca się niepewność rynkowa wywierała bezpośredni wpływ na decyzje zakupowe klientów, którzy odkładali realizację swoich potrzeb mieszkaniowych. Wiele osób rezygnowało z zakupu nieruchomości, czekając na bardziej sprzyjające warunki – zarówno w zakresie cen mieszkań, jak i kosztów finansowania.

Czy rok 2025 przyniesie zmianę tego trendu? Pierwsze dane wskazują na pewien optymizm. Indeks popytu publikowany w niniejszym raporcie po miesiącach stagnacji wreszcie odnotował wzrost. Utrzymanie tej tendencji zależy jednak od wielu czynników, w tym od polityki monetarnej, inflacji oraz dalszego kształtowania się cen na rynku nieruchomości. Najbliższe miesiące będą kluczowe dla odpowiedzi na pytanie, czy rynek wyjdzie z fazy oczekiwania i niepewności.

credipass

NASI EKSPERCI
FINANSOWI
POMOGĄ CI
W WYBORZE
ROZWIĄZAŃ
NAJLEPIEJ
DOPASOWANYCH DO
TWOICH POTRZEB



Jesteśmy
**międzynarodowym
zespołem Ekspertów
finansowych** działającym
w Polsce, a także na rynku
włoskim i węgierskim.



Pomagamy Klientom
w uzyskaniu
**najkorzystniejszego
kredytu hipotecznego
i gotówkowego.** W naszej
ofercie znajdują się także
ubezpieczenia.



Nasi Eksperci finansowi
**specjalizują się także
w obsłudze mikro, małych
i średnich przedsiębiorstw.**
Znajdują optymalną formę
finansowania.

FINANSE BEZ GRANIC

**Współpracujemy z ponad
50 instytucjami
finansowymi**, w tym
z największymi bankami
i towarzystwami
ubezpieczeniowymi.



Eksperci finansowi
Credipass to ponad
650 profesjonalistów
gotowych, aby pomóc
klientom.



Nasi Eksperci **działają na
terenie całej Polski.** Adresy
biur znajdziesz na
credipass.pl



[@credipass.pl](https://www.facebook.com/credipass.pl)



credipass.pl



metrohouse

credipass

**METROHOUSE FRANCHISE S.A.
CREDIPASS POLSKA S.A.**

ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa

T: +48 22 626 26 26
E: pr@metrohouse.pl