Komunikat prasowy Warszawa, 2 lipca 2020

**O ponad jedną trzecią urósł rynek nieruchomości premium w Polsce.**

**Jego wartość w 2019 roku przekroczyła 1,8 mld PLN**

**Sprzedaż na rynku nieruchomości premium w całym 2019 i w pierwszym kwartale 2020 roku utrzymywała się na dobrym i stabilnym poziomie. W pierwszych trzech miesiącach tego roku była wyższa niż w analogicznym okresie zeszłego roku. W drugim kwartale – już po rozpoczęciu pandemii – sprzedano w Warszawie mniej apartamentów, ale średnia cena wzrosła. Takie są najważniejsze wnioski z najnowszej edycji Raportu „High Level Book” przygotowanego przez High Level Sales & Marketing. W raporcie zbadano segment luksusowych nieruchomości w 7 aglomeracjach w Polsce: Warszawie, Krakowie, Trójmieście, Wrocławiu, Poznaniu, Katowicach i Łodzi.**

Łączna liczba apartamentów premium sprzedanych w ubiegłym roku w analizowanych miastach przekroczyła 1000 sztuk. To o ponad 40% więcej niż w roku 2018. Wartość największego, warszawskiego rynku sięga 779 mln zł i notuje 12% wzrost r/r. Ten trend utrzymywał się także na początku 2020 roku.

Z uwagi na pandemię koronawirusa, w tegorocznej edycji Raportu „High Level Book” analizowano również dane z I oraz II kwartału 2020 z Warszawy. Eksperci HLSM sprawdzili zależności pomiędzy wprowadzonymi ograniczeniami a trendami obserwowanymi w segmencie premium. Z analizy ekspertów HLSM wynika, że w pierwszych 3 miesiącach 2020 roku w Warszawie zanotowano wzrost średniej ceny nieruchomości premium o 13% r/r. Liczba sprzedanych apartamentów wzrosła z 13 w pierwszym kwartale 2019 do 28 w pierwszym kwartale 2020 tj. o 115%. Natomiast w drugim kwartale 2020, czyli już po wprowadzeniu pandemii, sprzedano w stolicy mniej apartamentów niż przed rokiem (II kw. 2019 - 79, II kw. 2020 – 21) za to średnia cena w II kwartale 2020 wzrosła wobec 2019 roku o 9%.

Doświadczenia ekspertów HLSM oraz historyczne dane, w tym z czasów kryzysu w 2008 roku wskazują, że segment premium pozostaje odporny na zawirowania na rynkach finansowych. Obserwowane zmniejszenie wolumenu sprzedaży można traktować jako chwilowe. Od początku pandemii, pierwszym i najbardziej zauważalnym trendem był skokowy wzrost zainteresowania klientów ofertami luksusowych nieruchomości. Doradcy HLSM stwierdzili aż trzykrotnie więcej zapytań o tego typu oferty. Liczba wizyt na stronie HLSM.PL wzrosła w tym czasie dwukrotnie. Rosnącą popularnością zaczęły cieszyć się nieruchomości gotowe do odbioru w tym roku, najchętniej z przylegającymi działkami lub ogrodami, albo zlokalizowane w odległości do 100 km od aglomeracji. Klienci w wyniku doświadczeń w trakcie epidemii, weryfikują swoje potrzeby mieszkaniowe, chętnie szukając inwestycji z większą powierzchnią lub liczbą pomieszczeń. W sytuacji konieczności pracy zdalnej pozwalają one wykonywać ją bardziej wydajnie.

*- W krótkim okresie możemy się spodziewać zmniejszenia liczby transakcji i ewentualnie niewielkiej korekty cenowej. Jednak w dłuższej perspektywie trend wzrostowy powróci. Potwierdzają to analizowane przez nas regularnie dane, w tym te historyczne z ostatniego kryzysu roku 2008. Nieruchomości premium są odporne na wahania rynków finansowych, gdyż w takim czasie klienci poszukują najlepszych adresów. Popyt w tym segmencie utrzymuje się na stabilnym poziomie. Z drugiej strony podaż jest dość ograniczona, gdyż najbardziej wartościowe aktywa trzymane są najdłużej i sprzedawane najpóźniej* – mówi Karolina Kaim.

Analiza danych przygotowana w Raporcie „High Level Book” pokazuje, że segment nieruchomości premium także w 2019 roku, wzorem lat ubiegłych zanotował stabilny wzrost. Największym rynkiem niezmiennie jest **Warszawa**, która charakteryzuje się najwyższymi cenami i poziomem sprzedaży. Także w stolicy padł w 2019 roku transakcyjny rekord na rynku nieruchomości luksusowych w Polsce. Za apartament położony w inwestycji Foksal 13/15 nabywca zapłacił **17 mln zł**. W stolicy zanotowano także najwyższą średnią cenę metra kwadratowego w segmencie premium, która w 2019 roku sięgnęła **32 tys. zł**. Jak wynika z raportu „High Level Book”, wartość warszawskiego rynku nieruchomości premium wyniosła w ubiegłym roku **779 mln zł,** co oznacza wzrost o **12%** wobec 2018 roku. W Warszawie sprzedano **203 apartamenty** premium, co stanowi **jedną piątą** całej sprzedaży ekskluzywnych lokali w analizowanych miastach.

Z raportu „High Level Book” wynika, że **próg wejścia**, czyli minimalna średnia cena za metr kwadratowy, jaką trzeba zapłacić, aby stać się właścicielem nieruchomości premium na danym rynku, jest w Polsce bardzo zróżnicowana. Najwyższy próg wejścia w kraju zanotowano w Warszawie, wyniósł on **26,4 tys. zł,** co oznacza wzrosto 6% r/r. Dalej jest Trójmiasto z wartością **18,5 tys. zł** (wzrost o 6% r/r), Wrocław – **14,5 tys. zł** (bez zmian), Kraków – **14,9 tys. zł** (wzrost o 8% r/r)i Poznań – **11,7 tys. zł** (wzrost o 6%). Najniższy próg wejścia odnotowano w Łodzi – **7,5 tys. zł**, ale za to urósł on w ciągu roku o 14%.

Raport przygotowany przez ekspertów HLSM prezentuje także najwyższe, rekordowe transakcje na rynku nieruchomości w ubiegłym roku. Poza wspomnianą Warszawą i ceną 17 mln zł, na podium znalazły się jeszcze blisko 200-metrowy lokal we Wrocławiu za 3,5 mln zł oraz blisko 100-metrowy w Gdyni za 3 mln zł. Na kolejnych pozycjach są: Poznań z transakcją 2,7 mln zł, Kraków – 2,6 mln zł, Katowice – 2 mln zł i Łódź – 1,9 mln zł.

Najwyższa średnia cena za metr kwadratowy nieruchomości luksusowych utrzymuje się w Warszawie i wynosi 32 tys. zł. Dalej jest Trójmiasto ze średnią 19,2 tys. zł za mkw. (jedyny spadek w zestawieniu o 4% wobec 2018). Na kolejnej pozycji znalazł się Wrocław ze średnią ceną 17,1 tys. zł za mkw. (wzrost o 6% wobec 2018). Kolejne w zestawieniu są Kraków – 16,5 tys. zł za mkw. (wzrost o 11%) oraz Poznań – 13 tys. zł za mkw. (wzrost o 8%). Wartość rynku nieruchomości premium w 7 analizowanych miastach wyniosła w 2019 roku 1,818 mld zł. W Warszawie urósł on do poziomu 779 mln zł, w Krakowie 314 mln zł a w Trójmieście 234 mln zł. Kolejne miejsca zajęły Katowice – 154 mln zł, Wrocław – 142 mln zł, Łódź – 130 mln zł i Poznań – 65 mln zł.

Marka High Level Sales & Marketing definiuje rynek nieruchomości premium w Polsce dla najbardziej wymagających klientów, oferując wybór jedynych w swojej klasie, starannie wyselekcjonowanych domów i apartamentów. Zespół HLSM tworzy grupa doświadczonych ekspertów o unikalnym doświadczeniu zbudowanym przy projektach Cosmopolitan Twarda 4 oraz Park Lane w Warszawie. Kompetencje obejmują tworzenie indywidualnych strategii pozycjonowania projektów, marketingu i sprzedaży. HLSM wyznacza i kreuje nowe trendy w prezentacji projektów ekskluzywnych. Marka należy do Grupy Tacit Investment.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Dane analizowane w raporcie HLSM pochodzą z bazy RedNet Property Group, Cenatorium oraz rejestrów własnych. Analizowano ceny ofertowe brutto na rynku pierwotnym oraz w przypadku top transakcji, także transakcyjne na rynkach pierwotnym i wtórnym. W raporcie porównano dane z lat 2020, 2019, 2018 i 2017.

**Kontakt dla mediów:** tel. 783 917 437, 783 917 263info@prepare.pl