

MATERIAŁ PRASOWY Warszawa, dn. 04.11.2020

**Do jakiej kwoty szukamy mieszkań**

Czy w rzeczywistości covidowej zmieniła się górna granica cen, do których poszukujemy mieszkań w poszczególnych lokalizacjach? W jakim stopniu ograniczenie w dostępie do kredytów wpłynęło na nasze możliwości nabywcze? Jak zmieniły się preferencje kupujących, jeśli chodzi o ceny? Sondę przeprowadził serwis nieruchomości dompress.pl

**Mirosław Kujawski, członek zarządu Develii**

Nie obserwujemy zmian preferencji kupujących, jeśli chodzi o cenę. Oczywiście z uwagi na obecną sytuację, klienci mają większe oczekiwania co do wysokości rabatu lub spadku cen, jednak i w tym obszarze, z uwagi na niską podaż mieszkań na rynku, powracamy powoli do sytuacji sprzed pandemii. Klient kredytowy, który planował kupić mieszkanie dwu lub trzypokojowe, w przypadku spadku zdolności nabywczej zazwyczaj decyduje się na porównywalne mieszkanie o mniejszym metrażu. Wybiera inwestycję bardziej oddaloną od centrum lub odkłada zakup w czasie, co zdarza się rzadziej. Jeśli chodzi o klientów inwestycyjnych, nie obserwujemy większych zmian. Wręcz przeciwnie, presja na lokowanie środków w nieruchomości rośnie. Według danych NBP, w ciągu ostatnich 12 miesięcy średnie oprocentowanie lokat zmalało ośmiokrotnie do poziomu nienotowanego nigdy wcześniej.

**Tomasz Karpiel, dyrektor operacyjny Angel Poland Group**

Jeśli chodzi o rynek nieruchomości luksusowych, tu górne kwoty stale rosną. W lipcu tego roku jeden z apartamentów w inwestycji Złota 44 został sprzedany za rekordową sumę szacowaną przez ekspertów na 30 mln zł. Również w Angel Poland Group zanotowaliśmy w tym roku najwyższe dokonane transakcje. Z 11 dostępnych penthouse-ów na ostatniej kondygnacji luksusowej inwestycji Angel Stradom w Krakowie zostały już tylko 4. Wśród nabywców znaleźli się sami Polacy, którzy oczekują holistycznego podejścia do obsługiwanej nieruchomości, stąd powołanie Angel Management, zajmującej się kompleksową obsługa nieruchomości. Klient segmentu premium nie jest klientem posiłkujący się kredytem mieszkaniowym. Większość nabywanych apartamentów to zakupy gotówkowe, co jest pewną lokatą kapitału w niepewnych czasach.

**Angelika Kliś, dyrektor zarządzająca ds. Sprzedaży i Marketingu w Atal**

Zaostrzenie polityki kredytowej, w tym wprowadzenie większych wymogów dotyczących wkładu własnego miało pośrednie przełożenie na możliwości nabywcze części klientów posiłkujących się kredytami hipotecznymi. Z naszych obserwacji wynika jednak, że w dłuższej perspektywie nie wpłynęło to znacząco na preferencje kupujących. Miało raczej wpływ na odroczenie w czasie decyzji o zakupie mieszkania. Część banków wycofuje się z wprowadzonych restrykcji, więc wpływ na zmiany preferencji klientów odnośnie górnej granicy cenowej mieszkania jest raczej znikomy.

**Małgorzata Ostrowska, dyrektor Pionu Marketingu i Sprzedaży w J.W. Construction Holding S.A.**

Przed pandemią stosunek kwoty kredytu do wartości nieruchomości wynosił 90 proc. W rzeczywistości covidowej, pomimo dwóch kolejnych cięć stopy referencyjnej, doszło do zaostrzenia polityki kredytowej. Kredyt hipoteczny mogła otrzymać tylko osoba z dużym wkładem własnym, najlepiej 30 proc., umową o pracę na czas nieokreślony i o ponadprzeciętnych dochodach. Wyższa stawka wymaganego wkładu własnego, z której na szczęście niektóre banki już zrezygnowały, wpłynęła znacząco na możliwości zakupowe klientów młodych. Jak wynika z danych udostępnionych przez Biuro Informacji Kredytowej, średnia kwota wnioskowanego kredytu mieszkaniowego w lipcu br. wyniosła 286,2 tys. zł. Oznacza to, że wkład własny, jaki musiałaby wnieść osoba zainteresowana zakupem własnej nieruchomości, powinien być nie mniejszy niż około 100 tys. zł. Od sierpnia banki zaczęły znosić restrykcje związane z kredytem hipotecznym, dopuszczając możliwość kredytowania osób na samozatrudnieniu, wyłączając z tej grupy niestety, niektóre branże, jak turystyka i gastronomia. Niektóre banki wróciły też do kryteriów dotyczących wkładu własnego obowiązujących przed pandemią. Dzięki temu zainteresowanie kredytami zwiększyło się, co mogliśmy zaobserwować w inwestycji Hanza Tower w Szczecinie. Od sierpnia widoczne jest ożywienie, zarówno w kwestii sprzedaży, jak i zaciąganych kredytów. Aktualnie najwięcej klientów kupuje mieszkania w cenie ok. 500 tys. zł. Górna granica, do której klienci poszukują mieszkań, nie zmieniła się.

**Cezary Grabowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Bouygues Immobilier Polska**

Wpływ pandemii na rynek mieszkaniowy jest złożony, a ceny na rynku pierwotnym i wtórnym zmieniały się w różnych kierunkach. Pamiętajmy, że górna granica ceny akceptowalnej przez klienta w przypadku danego typu mieszkania zależy przede wszystkim od lokalizacji: zarówno od miasta, jak i położenia w jego granicach.

**Edyta Kołodziej, dyrektor sprzedaży i marketingu w Nickel Development**

Nie zaobserwowaliśmy zmiany preferencji cenowych w zachowaniu naszych klientów. W przypadku inwestycji ST\_ART Piątkowo większość nabywców decyduje się na finansowanie zakupu ze środków własnych, więc trudno mówić o zmniejszeniu możliwości nabywczych. W Osiedlu Księżnej Dąbrówki w etapie Zbrojowa większość klientów finansuje zakup kredytem, ale także nie odczuliśmy trudności po stronie nabywców. Od samego początku pandemii odnotowaliśmy tylko jeden przypadek, w którym klient zmuszony był zrezygnować z zakupu z powodu braku finansowania. Można więc powiedzieć, że nie odczuwamy trudów rzeczywistości covidowej na poziomie sprzedaży.

**Zuzanna Należyta, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic**

Nie obserwujemy znaczących zmian w górnych limitach kwot, do których klienci poszukują mieszkań. Znaczące zmiany w ograniczeniu dostępności kredytów, w tym podniesienie wysokości wkładu własnego, było chwilową i dość nerwową reakcją banków, z której teraz zdają się wycofywać. Poza tym, wiele osób kupuje mieszkania za gotówkę lub w znacznej części z oszczędności, dzięki czemu łatwiej jest im uzyskać kredyt.

**Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest**

Obserwujemy wzrost zainteresowania mieszkaniami we wszystkich inwestycjach prowadzonych obecnie na terenie Warszawy. Pomimo podwyżki cen, a co za tym idzie górnej kwoty w poszczególnych lokalizacjach, do której poszukuje mieszkań największa grupa nabywców, nie brakuje chętnych na zakup lokali. Widzimy więcej klientów gotówkowych, którzy traktują zakup mieszkania jako ochronę kapitału przed inflacją oraz długoterminową lokatę. Oczywiście wielu klientów utraciło zdolność kredytową ze względu na sytuację związaną z pandemią koronawiursa, ale banki w ostatnim czasie poluzowały swoją politykę, co znów daje szansę i nadzieję większej grupie nabywców na uzyskanie kredytu.

**Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska**

Po początkowym, dość krótkim okresie silnej niepewności spowodowanej pandemią sytuacja wraca do normy. Zarówno klienci, jak i banki zdecydowanie odważniej podchodzą do nowych transakcji. Z naszych obserwacji w biurach sprzedaży wynika, że jesteśmy w tej chwili już w zbliżonej sytuacji do tej sprzed pandemii jeśli chodzi o kwoty, jakie klienci są gotowi alokować na zakup mieszkania.

**Agata Zambrzycka, dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu w Aria Development**

W naszej ocenie górna granica cenowa nie zmieniła się. Widzimy mniejsze zainteresowanie klientów inwestycyjnych, którzy chcieli kupować mieszkania i finansować swój zakup z kredytu. Z racji przedłużających się procedur związanych z otrzymywaniem kredytu mamy mniej takich nabywców. W ostatnim czasie rozpoczęliśmy współpracę z firmą Notus Finanse S.A., by klienci mogli uzyskać atrakcyjne warunki finansowania w bankach. W ramach partnerstwa osoby nabywające u nas mieszkania mogą liczyć na profesjonalne wsparcie oraz szybkie i skuteczne przejście przez procedurę kredytową.

**Jakub Orski z biura sprzedaży dewelopera WPBM Mój Dom S.A.**

Ta „psychologiczna” granica we Wrocławiu to około 9000 zł za mkw., czyli nieco więcej niż średnia rynkowa dla rynku pierwotnego w stolicy Dolnego Śląska. Wszystko zależy oczywiście od metrażu i lokalizacji. Im większe mieszkanie i dalej od centrum, tym nabywcy są skłonni zapłacić mniej. Ma to odzwierciedlenie w średnich cenach za metr kwadratowy w konkretnych dzielnicach. Nie zauważyliśmy, żeby granica 9000 zł zmieniła się w porównaniu do czasu przed covidu. O kredyty jest teraz rzeczywiście trudniej, ale wielu nabywców kupuje mieszkania za gotówkę, traktując je jako lokatę kapitału i sposób ucieczki przed szybującą inflacją.

**Joanna Chojecka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu na Warszawę i Wrocław w Robyg SA.**

Zakresy cenowe w sferze popytu mieszkaniowego nie zmieniły się, choć klienci oczekują dobrze zaprojektowanych mieszkań, by w razie potrzeby korzystać z nich także w ramach pracy zdalnej. Bardzo mocno wspieramy klientów w obszarze procedur kredytowych. Mamy specjalne umowy z bankami, dzięki którym nasi klienci mają łatwiejszy dostęp do kredytów i mniej procedur. Nabywcy mogą być pewni, że eksperci pomogą im przejść przez procedury kredytowe, dzięki czemu zakup i finansowanie mieszkania będą przyjemne i bezproblemowe. To pozwala na szybką ścieżkę, ułatwiającą sprawne rozpatrzenie wniosku kredytowego.

**Karolina Guzik, menadżer sprzedaży w spółce mieszkaniowej Skanska**

Nasi klienci szczęśliwie uzyskują finansowanie inwestycji w postaci kredytu bankowego, jednak proces jest obecnie wydłużony. Nie zauważyliśmy zmian preferencji klientów w stosunku do ceny. Komfort użytkowania jest w tej chwili kluczowym kryterium wyboru. Nowa rzeczywistość skierowała nas na zupełnie nowy model pracy i odpoczynku w związku z czym obserwujemy wzrost zainteresowaniem dużymi mieszkaniami z elastycznymi układami, które pozwalają na swobodną aranżację przestrzeni do pracy, nie kolidującą z życiem prywatnym. Przewidujemy, że taki stan będzie się utrzymywał.

**Sylwester Śniadecki, prezes firmy Śniadecki Development i Śniadecki Investment Group**

W Poznaniu klienci często pytają o mieszkania 3-4 pokojowe, ale ze względu na cenę finalnie kupują 2-3 pokojowe. Sytuacji nie poprawił okres pandemii, który zmienił podejście instytucji finansowych, zaostrzając wymogi udzielenia kredytu oraz ograniczając ich dostęp dla osób pracujących w sektorach najbardziej dotkniętych efektami pandemii, np. w gastronomii czy turystyce. W drugim kwartale 2020 banki udzieliły o prawie 20 proc. mniej kredytów niż w pierwszym kwartale br., co miało realny wpływ na możliwości nabywcze zainteresowanych zakupem mieszkań. Klienci musieli zatem rezygnować z zakupu, zmniejszać oczekiwania, albo przesuwać w czasie proces zakupowy. Mamy tę przewagę, że budujemy na przedmieściach, gdzie ceny są sporo niższe. Dzięki temu klienci przychodząc do nas mogą spełnić swoje marzenie o dużym mieszkaniu, czy własnym domu. Za cenę 60-70 metrowego mieszkania w Poznaniu można u nas kupić ponad 100-metrowy dom z ogrodem.

**Bogdan Borkowski, prezes zarządu Waryński S.A. Grupa Holdingowa**

Mimo pandemii rynek nieruchomości jest nadal postrzegany jako bezpieczna przystań do lokowania kapitału. Sprzyjają temu najniższe stopy procentowe w historii i obawy przed inflacją. Obniżka stóp procentowych wpływa na obniżenie stawki WIBOR, dzięki czemu aktualnie dostępne kredyty hipoteczne mają do zaoferowania wyjątkowo korzystne warunki finansowe. Należy jednak pamiętać o wymaganiach banków w kwestii m.in. wkładu własnego, który znacząco się zwiększył i niestety blokuje możliwość zakupu mieszkania sporej ilości klientów.

**Tomasz Czubak, dyrektor Przygotowania Projektów Deweloperskich w Jakon**

Myślę, że górna kwota, do której największa grupa osób poszukuje mieszkań nie zmieniła się w rzeczywistości covidowej. Na pewno ograniczony dostęp do kredytów powstrzyma pewną grupę nabywców przed kupnem nowego mieszkania. Sam proces uzyskiwania decyzji kredytowej wydłużył się dość znacznie. Część osób ma problem z uzbieraniem wkładu własnego. Na szczęście w ostatnim okresie część banków zaczęła podchodzić elastyczniej do klientów i mamy nadzieję, że wpłynie to pozytywnie na całą branżę nieruchomości. Jeśli chodzi o cenę, preferencje kupujących nie zmieniły się.

**Sebastian Barandziak, prezes zarządu Dekpol Deweloper**

Obserwując w ostatnim czasie stabilizację cen mieszkań, a nawet ich lekki wzrost widać, że pomimo sytuacji covidowej klienci akceptują taką rzeczywistość. Pandemia koronawirusa zmotywowała bowiem wiele osób do inwestowania w tzw. second home. Posiadanie dodatkowego apartamentu w atrakcyjnej lokalizacji staje się popularnym rozwiązaniem w okresie preferowanej przez dużą cześć firm pracy zdalnej i konieczności stosowania dystansu społecznego. W efekcie widzimy wzrost zainteresowania naszą ofertą w ekskluzywnym kompleksie Sol Marina nad Zatoką Gdańską oraz nowych projektach na Wyspie Sobieszewskiej: Lazur Park i Villa Neptun. Inwestycje są realizowane w klasie premium oraz w standardzie podwyższonym i ceny są również wyższe od średnich na rynku. W naszym kraju występuje olbrzymi deficyt mieszkań szacowany nawet na około 2 mln lokali. Dlatego, pomimo zaostrzenia przez banki procedur przyznawania kredytów poprzez zwiększenie wysokości udziału własnego oraz podwyższenie marż, popyt na kredyty hipoteczne systematycznie się odbudowuje. Osoby posiadające nadwyżki finansowe również chętnie inwestują w nieruchomości pod wynajem. Mieszkania zawsze uznawane były za bezpieczną przystań dla lokowania aktywów w okresie kryzysu.

Autor: Dompress.pl