Warszawa, 28.09.2022 r.

**Autor: Jarosław Jędrzyński, ekspert portalu RynekPierwotny.pl**

**Wraca rynek kupującego w mieszkaniówce. Czego mogą oczekiwać klienci?**

**Już od pewnego czasu w mediach przewija się temat powracającego „rynku kupującego” w rodzimej mieszkaniówce. Jakie perspektywy oznacza to dla potencjalnych klientów deweloperskich biur sprzedaży?**

**Rynek kupującego na progu**

Rynek nieruchomości mieszkaniowych może znajdować się w pełnej równowadze bądź mniejszej lub większej nierównowadze, polegającej na przewadze popytu lub podaży. Jeśli przeważa popyt, mamy rynek sprzedającego, i *vice versa* - jeśli zdecydowanie dominuje podaż, mówimy o rynku kupującego. Co zatem decyduje o tym, że dziś na mieszkaniowym rynku pierwotnym miałby zacząć obowiązywać ten ostatni standard?

Wskaźnikiem rynków zrównoważonego, sprzedającego bądź kupującego jest wolumen umów przenoszących własność nieruchomości w odniesieniu do bieżącej oferty. Jeśli jej wielkość przynajmniej z grubsza odpowiada liczbie transakcji zawartych w ciągu ostatnich czterech kwartałów, mówimy o rynku funkcjonującym w równowadze. Jeżeli zaś nowych mieszkań w podanym okresie sprzedało się istotnie więcej niż wynosi bieżąca oferta deweloperska, mamy rynek sprzedającego, albo jak kto woli dewelopera. I na odwrót, rynek kupującego to więcej mieszkań oferowanych do sprzedaży, niż skala ich kontraktacji w minionych 12 miesiącach.

Tymczasem wg serwisu [bigdata.rynekpierwotny.pl](https://bigdata.rynekpierwotny.pl/) sprzedaż nowych mieszkań na siedmiu głównych rynkach kraju w okresie od września 2021 do sierpnia 2022, czyli w ciągu ostatnich 12 miesięcy wyniosła 37,8 tys. Była więc większa od wynoszącej 36,3 tys. oferty na koniec sierpnia o półtora tysiąca jednostek. Stąd z punktu widzenia przywołanej powyżej zasady rynek deweloperski wydaje się wciąż w pełni zrównoważony. Niestety, jak się okazuje tylko pozornie.

Statystyki sprzedaży mieszkań z pierwszej ręki w ostatnich miesiącach znalazły się na równi pochyłej, a dane za sierpień br. wskazują na tąpniecie deweloperskich kontraktacji aż o 45 proc. w relacji rok do roku. Tym samym można powiedzieć, że choć ze statystycznego punktu widzenia rynek kupującego jeszcze na dobre nie zawitał, to lada chwila, czyli zapewne już w ostatnim kwartale br. zagości na dobre w pierwotnym segmencie krajowej mieszkaniówki. Pytanie, czy jest to jak najlepsza wiadomość, przynajmniej dla popytowej strony rynku.

**Deweloperzy szybko zareagowali na zmiany**

Zgodnie z oczekiwaniami reakcja branży deweloperskiej była natychmiastowa, a polega w pierwszym rzędzie na drastycznym ograniczeniu nowych inwestycji. W tegorocznym sierpniu pomimo rekordowego spadku kontraktacji nowych mieszkań, w pięciu z siedmiu największych rynków kraju deweloperzy wprowadzili do sprzedaży mniej lokali niż sprzedali. Jest to zdecydowane działanie w kierunku równoważenia rynku i ograniczenia ryzyka inwestycyjnego.

W efekcie już w perspektywie końca br. podaż rynku pierwotnego najprawdopodobniej zniżkuje co najmniej o jedną piątą, czyli wolumenu poniżej 30 tys. jednostek w siedmiu największych ośrodkach kraju. Co gorsza, nadchodzący rok może okazać się pod tym względem jeszcze bardziej dramatyczny. Jeśli prognozy horrendalnych cen energii ulegną materializacji, rentowność produkcji mieszkań w Polsce na dłużej może się deweloperom wymknąć spod kontroli, a oferta deweloperska zanurkować do symbolicznych wartości.

**Coraz więcej akcji promocyjnych**

Kolejnym krokiem branży deweloperskiej, mającym zneutralizować skutki zapaści popytowej, wywołanej głównie historycznym załamaniem rynku kredytów mieszkaniowych, jest wyraźne przyśpieszenie akcji promocyjnych. Korzystne harmonogramy płatności, wykończenie lokum w cenie stanu deweloperskiego czy nawet gratisowe miejsce postojowe, to na chwilę obecną coraz częściej występujące zachęty do podpisania umowy deweloperskiej, o jakich jeszcze przed rokiem można było tylko pomarzyć.

Tym samym znalezienie okazji inwestycyjnej na mieszkaniowym rynku pierwotnym jest obecnie dużo łatwiejsze niż w okresie niedawno pożegnanego boomu, a skłonność samych deweloperów do negocjacji cen wydaje się być znacznie powyżej normy z czasów *prosperity*. Upusty, bonusy czy gratisy z powodzeniem mogą zbijać cenę ofertową. Do tego dochodzi brak tłoku w deweloperskich biurach sprzedaży, co przy wciąż zadowalającej podaży pozwala potencjalnym nabywcom w komfortowych warunkach przebierać w ofertach.

Radość z rynku kupującego niestety dość mocno przyćmiewa fakt, że liczebność niby nim władającej strony popytowej z tygodnia na tydzień wydaje się dramatycznie kurczyć. Dziś w sposób dotąd niespotykany rządzą gotówkowcy, odpowiadający za nawet trzy czwarte transakcji zawieranych na mieszkaniowym rynku pierwotnym. Ale i oni coraz częściej powstrzymują się od decyzji zakupowych w oczekiwaniu na spadki cen nowych mieszkań. Tych jednak wciąż nie widać, a rozbieżność prognoz branżowych speców co do perspektyw kształtowania stawek mkw. w bliższej i dalszej przyszłości może przyprawić o ból głowy.