Warszawa, 19.10.2023 r.

Autor: [RynekPierwotny.pl](https://rynekpierwotny.pl/)

**[SONDA] Ożywienie i wzrost sprzedaży na rynku mieszkaniowym. Czy trend utrzyma się do końca roku?**

**Klienci ruszyli  do biur sprzedaży, zainteresowanie Bezpiecznym Kredytem 2% przeszło najśmielsze oczekiwania, a oferta dostępnych mieszkań szybko się kurczy. Tak w skrócie można opisać III kwartał 2023 r. na rynku mieszkaniowym. Czy w kolejnych trzech miesiącach sprzedaż lokali utrzyma się na podobnym poziomie? Czy deweloperzy planują powiększyć swoją ofertę? O to portal** [**RynekPierwotny.pl**](https://rynekpierwotny.pl/) **zapytał przedstawicieli największych firm deweloperskich w Polsce.**

**Aleksandra Goller, Członek Zarządu oraz Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w Skanska Residential Development Poland**

Rynek sprzedaży mieszkań w III kwartale 2023 roku był bardzo aktywny. Jedną z przyczyn było uruchomienie programu Bezpieczny Kredyt 2%, który spowodował, że do biur sprzedaży mieszkań wyruszyli nie tylko potencjalni beneficjenci tego programu, ale także osoby, które do tej pory wstrzymywały się z zakupem własnego M. Osoby te kupowały też droższe mieszkania. Ożywienie popytu było zauważalne już przed uruchomieniem tego kredytu na podstawie medialnych zapowiedzi, co spowodowało szybką wyprzedaż oferty. Tak było z naszą realizacją w Krakowie. W inwestycji Hemma Orawska większość mieszkań, które jeszcze były do kupienia, znalazła nabywców na krótko przed wakacjami, co zbiegło się w czasie z pozyskaniem pozwolenia na użytkowanie tego budynku. Zostało tam tylko ostatnie największe mieszkanie.

Z uwagi na widoczny na rynku popyt zależy nam, by w najbliższych miesiącach wprowadzić na rynek kolejne inwestycje.  Szczególny nacisk chcemy położyć na realizacje o wyższym standardzie, z nowoczesnymi rozwiązaniami zwiększającymi komfort mieszkańców przy jednoczesnym efektywnym wykorzystaniu energii i poszanowaniu środowiska naturalnego. We wrześniu do sprzedaży wprowadziliśmy ostatni etap inwestycji Holm House na warszawskim Mokotowie m.in. z systemem odzysku wody szarej czy inteligentnego domu.

**Małgorzata Ostrowska, Dyrektorka Pionu Marketingu i Sprzedaży w J.W. Construction**

Miniony kwartał oceniamy bardzo pozytywnie, najlepszym miesiącem w naszych biurach sprzedaży był wrzesień. Duże zainteresowanie lokalami mieszkalnymi po wakacjach jest charakterystyczne dla branży deweloperskiej. Myślę, że z każdym miesiącem do końca roku sprzedaż będzie rosła  utrzyma się ono aż do grudnia.

Taki popyt napędza zarówno malejąca podaż mieszkań, jak i popularny zwłaszcza wśród młodych ludzi rządowy program *Bezpieczny kredyt 2 proc.*, a przy tym przekonanie nabywców, że szanse na jego utrzymanie w 2024 roku są raczej mało realne.

W naszych biurach sprzedaży obserwujemy również duże zainteresowanie inwestorów, którzy uaktywnili się ze względu na malejącą ofertę oraz chęć optymalizacji podatkowej do końca roku. Niewątpliwą zaletą naszych inwestycji z apartamentami inwestycyjnymi jest finalizacja prowadzonych na nich prac budowlanych. Dzięki temu inwestorzy mogą wybrać taki lokal, który będzie “pracował” na zysk już od pierwszego dnia zakupu. Obecnie wśród naszych projektów największym zainteresowaniem inwestorów cieszą się dwie stołeczne inwestycje – Pileckiego 59 oraz wybudowana w technologii szkieletowej Naturalnie Aluzyjna, która jest wzbogacona o szereg rozwiązań, takich jak fotowoltaika, rekuperacja czy pompy ciepła. Sprawiają one, że to efektywna energetycznie inwestycja przyjazna dla środowiska oraz dla portfela.

**Ewa Przeździecka, Wiceprezes Zarządu Unidevelopment SA**

W III kwartale 2023 roku deweloperzy działający na rynku mieszkaniowym odnotowali wzrost sprzedaży w porównaniu do II kwartału br. Potwierdzają to również nasze dane - w Unidevelopment  od początku lipca do końca września podpisaliśmy o 22% więcej umów deweloperskich i przedwstępnych niż we wcześniejszych trzech miesiącach. Sytuacja na rynku jest m.in. wynikiem złagodzenia warunków Rekomendacji S w zakresie oceny zdolności kredytowej klientów i wprowadzenia programu „Bezpieczny Kredyt 2%”.

Wyższa sprzedaż, którą odnotowujemy na rynku pierwotnym, nie idzie w parze z uzupełnieniem podaży mieszkań przez deweloperów. Powiększająca się luka sprawia, że spółki, które posiadają dobrą ofertę, mogą liczyć na duże zainteresowanie swoimi inwestycjami. Z naszej perspektywy ważne jest to, że w ostatnich miesiącach zwiększyliśmy portfel dostępnych mieszkań o lokale w dwóch inwestycjach – Sadyba Spot na warszawskim Mokotowie oraz Osiedlu Idea Orion w Radomiu. Wciąż posiadamy również szeroką ofertę na inwestycji Fama Jeżyce w Poznaniu. Dobrym prognostykiem na IV kwartał tego roku jest również dynamiczny przyrost liczby płatnych rezerwacji, który obserwujemy w ostatnich tygodniach. Zakładamy, że przełoży się to na wysoką sprzedaż w ostatnich trzech miesiącach tego roku.

**Tomasz Kaleta, Dyrektor Departamentu Sprzedaży, Develia S.A.**

Pod względem sprzedaży III kwartał br. był rekordowym okresem w historii naszej firmy. Sprzedaliśmy 876 lokali, czyli o 236% więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Zawarliśmy 268 umów rezerwacyjnych, które po podjęciu decyzji przez klientów mogą w najbliższym okresie przekształcić się w umowy deweloperskie. Nabywcy kupowali najczęściej mieszkania w inwestycjach Aleje Praskie i Krakowska Vita w Warszawie, Orawska Vita we Wrocławiu i Ceglana Park w Katowicach.

Od kilku miesięcy obserwujemy zdecydowaną poprawę koniunktury na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Czynnikiem stymulującym popyt jest program „Bezpieczny Kredyt 2%, natomiast widzimy też powrót do biur sprzedaży pozostałych klientów posiłkujących się kredytem. Dostrzegamy także wysoką aktywność klientów gotówkowych.

W czwartym kwartale spodziewamy się również dobrych wyników sprzedaży. Poszerzamy naszą ofertę – do sprzedaży w ostatnim czasie trafiły m.in. projekty, które zakupiliśmy w ramach przejęcia polskich spółek Nexity. Zamierzamy uruchomić także kilka nowych inwestycji.

**Boaz Haim**, **Prezes RONSON Development**

W trzecim kwartale 2023 roku RONSON Development zakontraktował sprzedaż 305 lokali. Łącznie, od początku roku, sprzedaliśmy natomiast 801 mieszkań. Tak dobre wyniki sprzedażowesą efektem długofalowej strategii biznesowej Spółki, a szczególnie wprowadzenia w połowie 2022 roku największej w historii firmy oferty sprzedażowej. Spodziewaliśmy się i prognozowaliśmy wtedy odbicie rynkowe w połowie bieżącego roku i byliśmy gotowi z odpowiedzią po stronie podażowej. Niebagatelne znaczenie miały też obniżka stóp procentowych, zmiana rekomendacji KNF oraz program Bezpieczny Kredyt 2%, który pobudził znaczne grono klientów, także tych, którzy wstrzymywali swoją decyzję o zakupie mieszkania. Efekt jest taki, że w pierwszych trzech kwartałach sprzedaliśmy 81% więcej mieszkań niż w całym 2022 roku.

Utrzymanie tempa sprzedaży także będzie zależało od wielu czynników, m.in. takich kwestii jak ciągłość i dalszy kształt programu Bezpieczny Kredyt 2%. W każdym razie jesteśmy przygotowani na to, aby płynnie odpowiadać na potrzeby mieszkaniowe naszych klientów. Jeszcze w tym roku uruchomimy kolejne etapy dotychczasowych inwestycji – Viva Jagodno oraz Nowe Warzymice, a także zupełnie nowy projekt na Dolnym Mokotowie w Warszawie – Zielono Mi.

**Zbigniew Juroszek, Prezes ATAL**  
  
Po trzech kwartałach 2023 roku ATAL miał zakontraktowanych 1901 mieszkań i lokali usługowych. W tej liczbie 760 mieszkań przypada na trzeci kwartał i jest to wynik lepszy o 20 umów w porównaniu z II kw. br. W końcówce roku spodziewamy się wyższego poziomu kontraktacji. Po ostatnim kwartale liczymy, że całoroczny wynik zamkniemy w przedziale co najmniej 2,5-3 tys. mieszkań.

Widzimy poprawę na rynku i znacząco większe zainteresowanie wśród nabywców. Ostatnio mieliśmy istotne obniżki stóp procentowych, które powinny przełożyć się pozytywnie na zdolność kredytową Polaków. Ponadto liczymy na synergię pomiędzy polityką banków w sprawie hipotek, naszym autorskim programem „Czas na mieszkanie” oraz rządowym wsparciem „Bezpieczny Kredyt 2 proc”.

Pozytywne założenia mamy również na dalsze okresy. Nie zakładamy, że w 2024 roku sprzedaż będzie niższa niż obecnie, wręcz odwrotnie – spodziewamy się wyższego wyniku. W związku z tym stale pracujemy nad zwiększeniem oferty i będziemy wprowadzać kolejne projekty do sprzedaży   
  
**Piotr Baran, Prezes Zarządu PCG**Zaobserwowaliśmy znaczne ożywienie wśród naszych klientów w III kw. br., widzimy powrót do rozmów i realizację odłożonych w czasie transakcji naszych kupujących. Z racji, że jesteśmy z naszymi inwestycjami w różnych miastach zachodniej Polski to widzimy, że wszędzie są wyraźne wzrosty sprzedaży. Jeszcze wyższych wyników spodziewamy się też w IV kw. br.

W Szczecinie przy osiedlu premium Victoria Apartments II ruch był bardzo intensywny względem II kw. br. Sprzedażowo najlepszy był sierpień, natomiast we wrześniu przeprowadziliśmy wiele rozmów, które wkrótce finalizujemy umowami deweloperskimi.  Na niektóre apartamenty mamy po kilkoro chętnych. Widok na jezioro, klasa premium osiedla, sauna i własna marina przyciągają wymagających kupujących. Słyszymy od naszych klientów, że Ci często podróżujący czy pasjonaci sportów wodnych taki apartament w Szczecinie po prostu muszą mieć.

Dolnośląskie inwestycje Novaforma w Legnicy i Nowe Podzamcze w Wałbrzychu sprzedają się w ostatnim czasie bardzo dobrze. Kredyty 2% oraz obniżenie stóp procentowych, a co za tym idzie świetne warunki standardowych kredytów, znacząco wpłynęły na decyzyjność naszych klientów. Nasza oferta się kurczy w szybkim tempie, a [ceny nieruchomości stale rosną](https://rynekpierwotny.pl/wiadomosci-mieszkaniowe/raport-cenowy-wrzesien-2023/12372/), nie tylko ze względu na wyprzedawanie lokali, ale wszystkie czynniki zewnętrzne wpływające na koszt wytworzenia mieszkań.

**Małgorzata Wiśniewska, Dyrektor Sprzedaży w Cordia Polska**

Już od czerwca wyraźnie widzimy ożywienie rynku i wzmożone zainteresowanie klientów zakupem mieszkań. W całym trzecim kwartale ten trend przybierał na sile, przekładając się na satysfakcjonujący poziom sprzedaży. W Cordia Polska osiągnęliśmy wyznaczone plany sprzedażowe we wszystkich inwestycjach, jakie składają się na naszą obecną ofertę. Częściowo za ten sukces odpowiada rządowy program Bezpieczny Kredyt 2 proc., który w naszym przypadku sprawdził się szczególnie w Krakowie. Na początku wakacji na osiedlu Jerozolimska umów zawieranych w ramach rządowego projektu było nawet więcej niż gotówkowych i tych ze „zwykłym” kredytem.

Na wzmożony popyt wpłynęły również pierwsze obniżki stóp procentowych i złagodzenie warunków oceny zdolności kredytowej. To właśnie te ostatnie czynniki mogą ożywić rynek w perspektywie długofalowej. Spodziewam się, że dzięki nim zainteresowanie kupujących zakupem mieszkań utrzyma się również w kolejnym kwartale, a sprzedaż Cordia Polska w końcówce roku będzie wyglądała równie dobrze – tym bardziej, że planujemy wprowadzić do sprzedaży kolejne projekty w Krakowie, Warszawie i Sopocie.

**Paweł Muchowicz, Dyrektor Sprzedaży YIT Polska**

III kwartał 2023 r. upłynął pod znakiem ożywienia rynku kredytów mieszkaniowych i komercyjnych. Przyczyniło się to do zwiększenia dynamiki sprzedaży mieszkań w okresie od lipca do września.

Dużą rolę odegrał rządowy program wsparcia kupujących, Bezpieczny Kredyt 2%, który bezpośrednio wpłynął na wzrost zainteresowania lokalami mieszczącymi się w jego granicach. Zmiany na rynku spowodowane były również decyzjami NBP o obniżeniu stóp procentowych. W nadchodzących miesiącach spodziewamy się dalszego rozwoju czynników mających pozytywny wpływ na decyzyjność klientów.

**Anna Skotnicka-Ryś, Członek Zarządu, Dyrektor Działu Handlowego firmy PROFBUD**

III kwartał 2023 roku, pod kątem sprzedażowym, możemy zaliczyć do udanych. Porównując go z II kwartałem br. możemy pokusić się o stwierdzenie, że był to podobny czas niosący za sobą zbliżone efekty. Powolna stabilizacja rynkowa spowodowana jest zapewne obniżeniem stóp procentowych oraz uruchomieniem rządowych programów, które napędzają koniunkturę oraz mogą stanowić ciekawą zachętę dla Polaków do ponownego skorzystania z kredytów hipotecznych. Liczymy więc, że tendencja wzrostowa zostanie utrzymana w kolejnych trzech miesiącach, a rok zakończymy z zadowalającymi efektami pozwalającymi nam na osiągnięcie wyznaczonych celów sprzedażowych i firmowych.

**Cezary Grabowski, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu Bouygues Immobilier Polska**

Sprzedaż w III kwartale tego roku oceniamy bardzo dobrze i jesteśmy usatysfakcjonowani jej wynikiem. Liczymy, że utrzymamy ten poziom również w IV kwartale, zwłaszcza że do oferty wprowadzamy nowe inwestycje w Warszawie. Jedna – Osiedle Lumea 3, właśnie się pojawiła w sprzedaży. Są to kameralne mieszkania usytuowane przy budowanej stacji metra Chrzanów. Drugą wprowadzimy do naszego portfolio do końca roku.   
  
Czy cały rynek utrzyma w ostatnim kwartale podobną sprzedaż? Tego jednak bym się nie spodziewał. To wynika wprost z oferty dostępnej na rynku. Przykładowo w stolicy, w III kwartale, zostało sprzedanych prawie 5,6 tys. mieszkań, a wszystkich lokali na koniec kwartału w ofercie zostało jedynie 8,7 tys. Wiadomo, że do oferty wejdą jeszcze nowe mieszkania, w tym również nasze, jednak podaż w dużych miastach, a zwłaszcza w stolicy, nadal jest niewystarczająca.

**Katarzyna Unold**, **Dyrektorka Zarządzająca ACCIONA w Polsce**

Rynek nieruchomości nie zwalnia tempa. Ostatni kwartał bieżącego roku zapowiada się obiecująco. Głównie za sprawą dwóch kwestii, które wyraźnie wpływają na zainteresowanie kupujących. Pierwsza z nich to oczywiście ograniczona oferta mieszkań dostępnych w sprzedaży, a druga - wejścia w życie programu Bezpieczny kredyt 2%. Wyraźnie widzimy u kupujących wzmożone zainteresowanie zakupem własnego M z udziałem tej formy kredytowania.