Jak wygląda obecnie sytuacja na rynku nieruchomości oraz jakie są prognozy

Sytuacja jest trudna

Aktualnie, od około pół roku, rynek nieruchomości odczuwa duże wyhamowanie sprzedaży. Wynika to z faktu, że brakuje największej grupy kupujących czyli klientów finansujących zakup kredytem hipotecznym. Wg moich szacunków, klienci kredytujący to ok 90% wszystkich klientów na rynku. Wobec tego rynek sprzedaży nieruchomości praktycznie całkowicie wyhamował.
Klienci którzy aktualnie kupują to klienci gotówkowi bądź wspomagający się bardzo niewielkim, bo na poziomie 5-10% wartości nieruchomości, kredytem gotówkowym.
Sytuacja jest niespotykana, nie było tak złych wyników sprzedaży nawet w latach 2008-2010 kiedy mieliśmy ogólnoświatowy kryzys na rynku finansowym. Wtedy rynek nieruchomości w Polsce lekko się załamał ale nie widzieliśmy aż tak drastycznego spadku sprzedaży, nie było tak ogromnych problemów z uzyskaniem finansowania jak obecnie.
Niestety prognozy w kwestii stóp procentowych, przez które klienci nie decydują się na zakup – ponieważ zwyczajnie nie mają zdolności kredytowej, są pesymistyczne. Wielu analityków wskazuje dopiero III/IV kwartał 2023 na moment kiedy stopy mogą zacząć spadać. Jeśli ziści się ten scenariusz, zanotujemy ponad półtoraroczne wyhamowanie sprzedaży.
Klienci obserwujący od jakiegoś czasu rynek powiedzą: świetnie, deweloperzy i indywidualni sprzedający będą zmuszeni obniżać ceny i wtedy kupię taniej. Ale jak kupisz jeśli nie będziesz miał zdolności ? Wciąż notujemy podwyżki cen materiałów budowlanych i robocizny (w trzecim kwartale zanotowano wzrost o ponad 6 proc., czyli więcej niż przez całe pierwsze półrocze). Budowy, które rozpoczęły się najdalej wiosną tego roku w większości przypadków są kończone ale w przypadku niektórych czekamy na decyzję czy będą kontynuowane. Czekają z decyzją ponieważ od nowego roku spodziewane są 30procentowe wzrosty cen materiałów. Po kilku miesiącach stabilizacji cen mamy już informacje nie tylko o kolejnych podwyżkach, ale także o wstrzymywaniu produkcji z uwagi na koszty, wiele firm budowlanych już ogłasza upadłość. Nowe budowy startują bardzo rzadko. Spływa do nas wiele informacji o przesunięciu w czasie rozpoczęcia budowy na termin bliżej nieokreślony. W Warszawie w sierpniu br. ruszyła budowa zaledwie 217 lokali wobec 1,7 tys. i 3,2 tys. odpowiednio w sierpniu 2020 r. i 2021 r.
Zdarzają się rabaty na poziomie 3-7% dla zdecydowanego klienta. Przykładowo, jeśli mieszkanie kosztuje 8500zł/m2 to po rabacie można je kupić za ok 7900zł. Mówiąc kolokwialnie szału nie ma, a mam wrażenie jak rozmawiam z klientami że niestety ale szału oczekują. Mam rozmowy gdzie mówiąc o rabacie 7%, co jest już i tak dużym rabatem bo w niektórych inwestycjach nie ma żadnego, słyszę że mam się puknąć w głowę, oni poczekają jak będzie za 5500zł/m2. Nie będzie drodzy klienci. Dlaczego? dojdziemy do tego za chwilę.
Inna kwestia - z uwagi na brak klienta kupującego wielu deweloperów decyduje się na wykańczanie mieszkań pod klucz – ponieważ rynek najmów kwitnie (brak zdolności = nie kupujesz = masz potrzebę = musisz wynająć). Po co mają więc sprzedawać z rabatami jak mogą wynająć cały blok ? Ceny najmów rosną z dnia na dzień (tylko w tym roku ok 25% w górę średnia cena najmu). Oczywiście nie każdy deweloper może sobie pozwolić na zatrzymanie mieszkań i ich wynajęcie. Jednak większość może. Tym którzy mają problem z pomocą przychodzą fundusze instytucjonalne, którym deweloperzy mogą sprzedać całą inwestycję, która następnie przeznaczona będzie na wynajem.
W przyszłym roku wystartuje rekordowo niska liczba budów. Zakończą się te rozpoczęte. Duża część mieszkań pójdzie pod wynajem. Czy zatem w takich okolicznościach racjonalne jest oczekiwanie jakichś dużych obniżek ? Przy wciąż rosnących

kosztach wybudowania/wyprodukowania mieszkania, niskiej podaży która za chwilę nas czeka, gdzie miejsce na obniżki?
Od wielu lat mówi się, że polski rynek nieruchomości goni zachód, że czeka nas w konsekwencji to co obserwujemy we Francji, USA, Niemczech. Tam przeciętnej rodziny nie stać na zakup swojego domu czy mieszkania. Poniżej średnia cena metra kwadratowego w wybranych krajach europejskich wg raportu Deloitte za rok 2021r.

Wielka Brytania	4905 EUR/m2 (2020r. 4058 EUR/m2)
Francja	4639 EUR/m2 (2020r. 4421 EUR/m2)
Niemcy	4600 EUR/m2 (2020r. 4100 EUR/m2)
Czechy	3342 EUR/m2 (2020r. 2822 EUR/m2)
Polska	1729 EUR/m2 (2020r. 1581 EUR/m2)

Mamy więc co gonić, przegoniły nas już Czechy.
W mojej ocenie, w perspektywie 10-15lat nie będzie stać na własne mieszkanie czy dom średnio zarabiającej polskiej rodziny jak to było do tej pory. Aktualnie już wielu osób nie stać, wiele osób domaga się interwencji państwa, ale jaka ona miałaby być?
Stopy ostatecznie spadną, budowy ruszą, ale ceny sprzed 2021 już nie wrócą. Aktualnie w Bydgoszczy za mieszkanie, które odbierzemy w 2024 lub 2025 roku w bardzo dobrej lokalizacji trzeba zapłacić minimum 12-13tyś zł/m2. Szaleństwo ? 650tyś za mieszkanie 3 pokojowe? Obecnie tak nam się wydaje. Chętnie wrócę do tego artykułu za kilka lat. Myślę, że cena 12 tyś/m2 wówczas wyda się bardzo atrakcyjna. Tak to jest w nieruchomościach, że niestety ale musimy patrzeć w perspektywie 5-10-15 letniej, ale w przód drodzy Państwo. Nie liczcie że w 2012 daliście za mieszkanie 4 pokojowe 350tyś, te czasy już nie wrócą. Wtedy też łapaliście się za głowy co to za ceny.
Co z tego wynika? Co sugeruję? Jeśli myślicie Państwo o zakupie, i macie aktualnie tę możliwość, nie wstrzymujcie się z decyzją. Otrzymacie rabat, ok 200-500zł/m2, może 3-7% wartości, ale go otrzymacie. Inwestorzy, czyli klient kupujący dwa i więcej mieszkań może liczyć na jeszcze wyższy rabat.
Za rok kiedy znowu ruszą kredyty, a tym samym popyt, rabatów niestety nie będzie, za to na pewno będą wyższe ceny. One naprawdę nie mają w tej chwili uzasadnionego powodu by spadać. Grunty drożeją już od dawna, materiały i robocizna tak samo, od jesieni doszły wyższe koszty wytworzenia materiałów, energia, transport, płace.

Dodatkowo obecnie można wynegocjować także lepsze harmonogramy płatności. Lepszy klient który zapłaci może trochę później niż żaden. Dlatego warto spotykać się, rozmawiać o możliwościach niż tylko zza komputera obserwować serwisy nieruchomościowe. Wiele osób w ten sposób właśnie podchodzi do zakupu, od 2-4 lat obserwują serwisy typu otodom, rynek pierwotny, dzwonią i pytają. Ale kto im przez telefon powie o możliwościach ? Przez telefon zachęcamy do spotkania, ale nikt nie usiądzie i dokładnie nie przeliczy i nie ułoży harmonogramu pod wybranego klienta bo to po prostu strata czasu.
Obecnie na zakup decydują się osoby, które dysponują gotówką na zakup bądź taką gotówkę planują w jakiejś najbliższej perspektywie mieć. Widzą, że inflacja szaleje i z każdym dniem za swoje pieniądze kupią coraz mniej. Dlatego jeśli planujecie Państwo zakup, warto rozmawiać, spotykać się, jest to dobry moment na wynegocjowanie dobrych warunków zakupu – pod względem kwoty jak i terminów.
Według danych znanych ośrodków badawczych, w Polsce wciąż brakuje ok 1,5-2mln mieszkań. Przy obecnych trendach problem deficytu w kolejnych latach jeszcze się pogłębi. Będzie mniej budów, a ludności będzie przybywać jak to ma miejsce bardzo widocznie chociażby w tym roku.

tel. 52 554-50-85
www.mertis.pl