



III KWARTAŁ 2022

Nastroje pośredników

W OBRODZIE NIERUCHOMOŚCIAMI

INPON

INPON

Raport z ogólnopolskiego badania nastrojów pośredników w obrocie nieruchomościami

Analiza III kwartału 2022 r.
oraz prognozy na IV kwartał 2022 r.

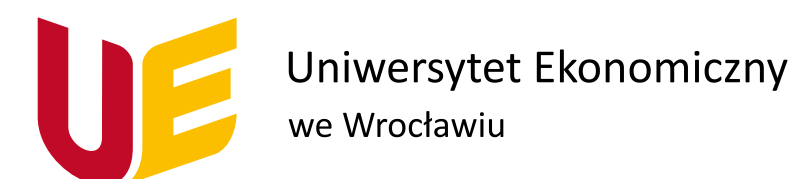
 **nieruchomosci-online.pl**
tu zaczyna się dom

Autorem raportu jest Nieruchomosci-online.pl – portal ogłoszeniowy z największą liczbą ofert nieruchomości z całej Polski – w największych miastach, jak i w mniejszych gminach. To tu szybko i wygodnie znajdziesz mieszkanie, dom lub działkę, które będą dopasowane do Twoich potrzeb i możliwości finansowych, przy całkowitym braku reklam. Z nami zyskasz pełny obraz rynku, a w podjęciu trafnej decyzji pomogą Ci najdokładniej zaprezentowane nieruchomości i kompleksowa baza wiedzy. Portal miesięcznie odwiedza ok. 3 milionów poszukujących dzięki plasowaniu się na najwyższych pozycjach w wyszukiwarce Google.

Partner merytoryczny:

Za opracowanie metody badawczej i algorytmu Indeksu nastrojów pośredników (INPON) oraz analizę wyników badania odpowiadają eksperci z Centrum Badawczo-Rozwojowego Samorządu Terytorialnego Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

- dr hab. Bogusław Półtorak, prof. UEW
- dr hab. Dorota Rynio, prof. UEW
- dr hab. Alicja Zakrzewska-Półtorak, prof. UEW



Patronat medialny:



Już po raz szósty zapytaliśmy profesjonalistów w obrocie nieruchomościami o to, jak oceniają zachowania kupujących, sprzedających oraz wynajmujących w tych trudnych i niepewnych czasach. Ocena pośredników na temat poziomu popytu, podaży i cen stanowi najrzetelniejsze źródło wiedzy płynącej wprost z rynku.

Wynikiem cokwartalnej analizy jest Indeks nastrojów pośredników w obrocie nieruchomościami (INPON) – pierwszy barometr koniunktury rynku wtórnego bazujący na opinii reprezentatywnej grupy pośredników, opracowany przez zespół ekspertów z Centrum Badawczo-Rozwojowego przy Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu.

Najnowsze badanie z września 2022 r., w którym wzięło udział 796 reprezentantów branży, wskazuje na dalsze pogarszanie się sytuacji na rynku nieruchomości głównie przez trudną sytuację kredytową, rosnące koszty życia i niechęć do inwestowania oraz wysoką niepewność co do przyszłości rynku i poziomu cen nieruchomości.

Kryzys, zastój czy unormowanie? Dokąd zmierza rynek? Co kształtuje zachowania kupujących i sprzedających? Który segment najbardziej odczuwa skutki spowolnienia gospodarczego? Jakie są dalsze perspektywy dla segmentu najmu? Odpowiedzi znajdują się w raporcie, do lektury którego zachęcam, dzięki uprzejmości oraz zaangażowaniu pośredników i właścicieli biur nieruchomości współpracujących z portalem Nieruchomosci-online.pl.



Alicja Palińska

Dział analiz portalu Nieruchomosci-online.pl

Spis treści

- 01.** Jakiek nastroje panują w branży?
Indeks nastrojów pośredników (INPON)
- 02.** Ocena i prognozy dotyczące poziomu cen,
popytu i podaży
- 03.** Źródła finansowania zakupu, czyli udział
gotówki w transakcjach
- 04.** Indywidualne nastroje pośredników
w III kwartale 2022 r.
- 05.** Metryczka i metoda badawcza

01.

Indeks nastrojów pośredników w obrocie nieruchomościami

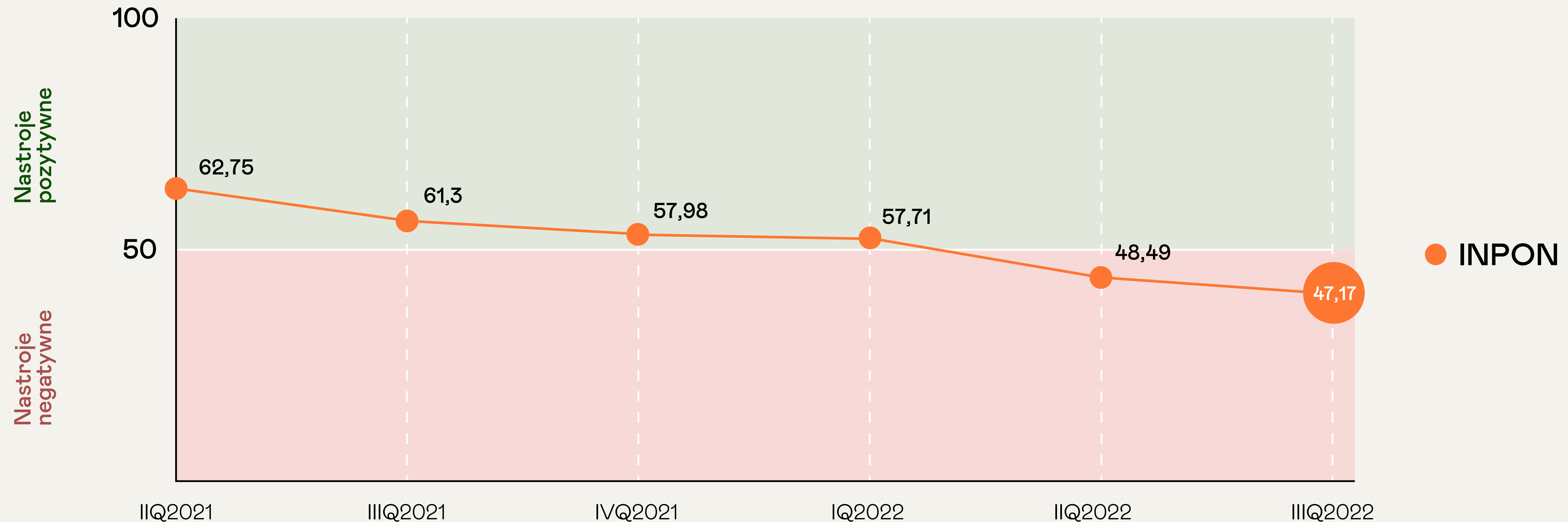
INPON



Indeks nastrojów pośredników w obrocie nieruchomości

INPON

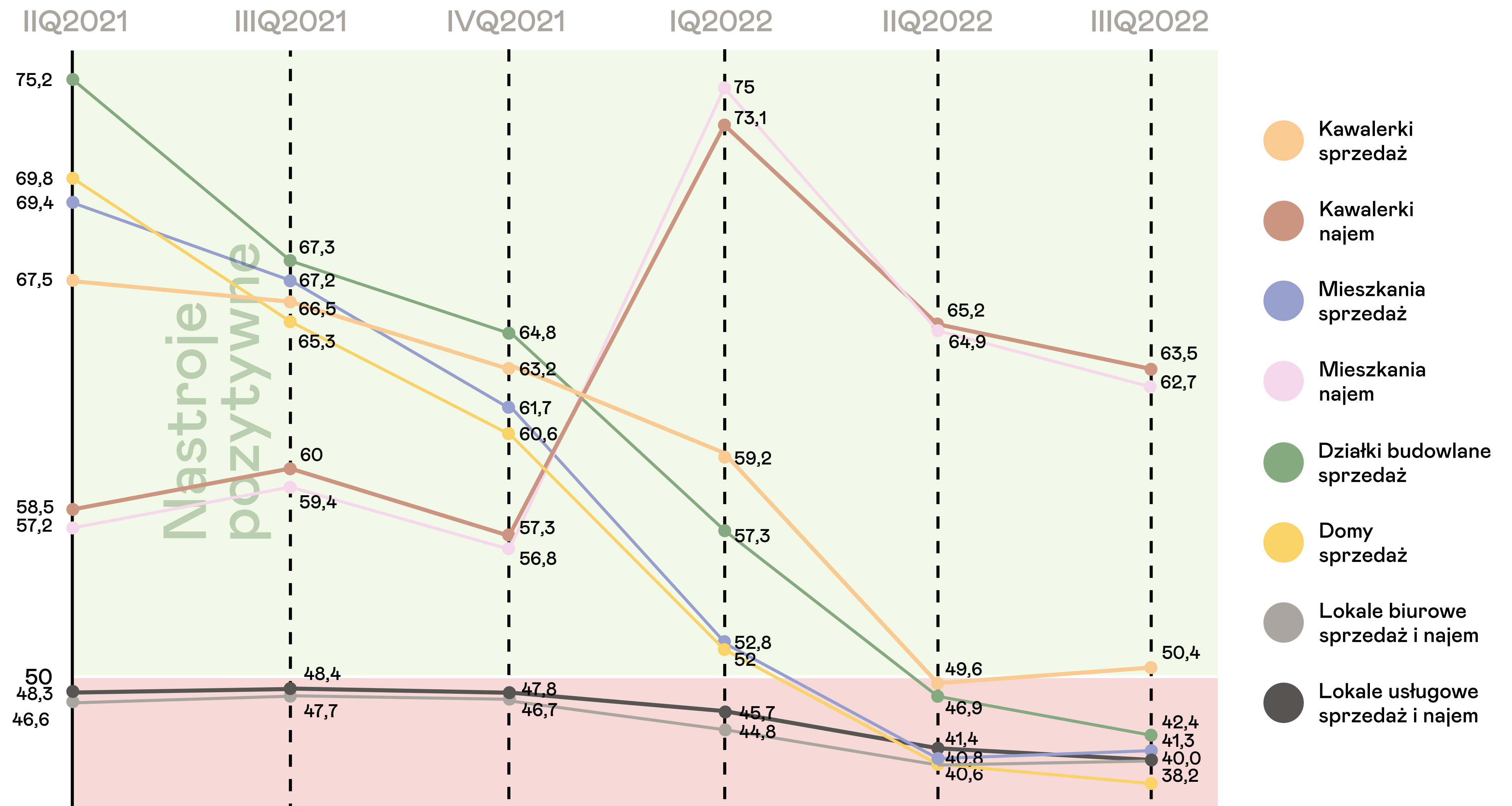
INPON jest barometrem atmosfery na rynku, opartym na opiniach pośredników. Może przybierać wartości z przedziału [0; 100], gdzie powyżej 50 oznacza, że pośrednicy pozytywnie oceniają sytuację na rynku i w ich opinii będzie następowała poprawa. Wartość indeksu wynika z wartości 8 subindeksów dla danego kwartału. Subindeksy są obliczane jako średnia arytmetyczna dla poszczególnych segmentów rynku, takich jak mieszkania, domy, działki oraz lokale na sprzedaż i wynajem.



Zobacz szczegółowy wykres

Wartość subindeksów dla kategorii nieruchomości

INPON



Komentarz ekonomiczny:

Dalsze spowolnienie na rynku

W III kwartale 2022 r. wartość Indeksu nastrojów pośredników w obrocie nieruchomościami (INPON) wyniosła 47,17 na 100 pkt, co oznacza, że w kolejnym kwartale z rzędu wartość spadła delikatnie poniżej granicy optymistycznych nastrojów – o 1,32 pkt (tj. o 2,7%) w porównaniu z II kw. br. **Pesymistyczne nastroje w branży wskazują na dalsze spowolnienie rozwoju rynku w IV kw. br.** (głównie w zakresie sprzedaży, najem ma lepsze perspektywy), gdyż w dalszym ciągu pozostaje on pod silną presją negatywnych czynników makroekonomicznych.

Gospodarka, w tym rynek nieruchomości, po przyspieszonym tempie wzrostu w 2021 roku, **ulega schłodzeniu**. Nie jest to jeszcze określone jako kryzys i ucieczka z rynku, lecz raczej jako **zastój – wyczekiwanie i poszukiwanie okazji**. Dodatkowo spowolnienie na rynku pierwotnym może przełożyć się w średnim okresie na ograniczenie ofert na rynku wtórnym.

Odbudowanie popytu finansowanego kredytami hipotecznymi będzie ściśle związane z zakończeniem cyklu podwyżek stóp procentowych, a to związane jest ze zrównoważeniem przyczyn zjawisk inflacyjnych. Katalizatorem pozytywnych zmian mogą być również nowe inwestycje współfinansowane ze środków unijnych, jednak że efekt ten będzie przesunięty w czasie.

Zmiany na rynku, które obecnie mają miejsce, nie są niczym nowym – po okresie wzmożonej sprzedaży rynek zawsze „wyhamowuje” w wyniku uwarunkowań, z którymi musi się mierzyć.

Cykliczność rozwoju rynku nieruchomości jest zjawiskiem naturalnym, natomiast istotna jest głębokość zachodzących zmian i ich powiązanie z innymi uwarunkowaniami wewnętrznymi i zewnętrznymi (międzynarodowymi), w tym że spowolnieniem gospodarczym.

- dr hab. Bogusław Półtorak, prof. UEW
- dr hab. Dorota Rynio, prof. UEW
- dr hab. Alicja Zakrzewska-Półtorak, prof. UEW

Podsumowanie III kw. 2022:

Sprzedaż mieszkań lekko w górę

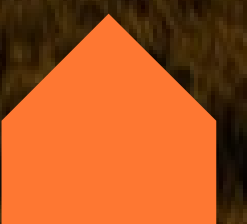
W przypadku tylko dwóch z analizowanych segmentów – sprzedaży kawalerek oraz większych mieszkań nastąpiła poprawa nastrojów w III kw. 2022 r. w porównaniu do II kw., choć **segment mieszkań większych** wciąż pozostaje pod kreską granicy optymizmu (41,3 pkt). Powyżej 50 pkt (na granicy pozytywnych nastrojów) znalazł się subindeks **sprzedaży kawalerek (50,4 pkt)**.

Świadczy to o niewielkiej poprawie ocen, szczególnie dotyczących popytu, co jednak nie przekłada się na znaczący rozwój na tych rynkach. Natomiast wzrosty, choć delikatne, świadczą o chęci nabywców do zakupu kawalerek lub mniejszych mieszkań pod inwestycję lub na własne potrzeby – w głównej mierze **z własnych środków pieniężnych**.

Domy i działki z dużymi spadkami

Pesymistycznie branża pośredników oceniła segment domów i działek na sprzedaż z brakiem optymistycznych perspektyw na najbliższy kwartał, na co – oprócz gorszej sytuacji finansowej i koniunktury gospodarczej – ma również wpływ zbliżający się **sezon zimowy**, kiedy popyt na grunty naturalnie maleje.

Największe zmiany w wartości subindeksów zanotował segment **sprzedaży działek budowlanych** (42,4 pkt ze spadkiem 4,5 pkt). Choć z mniejszym spadkiem, to jednak gorzej został oceniony **segment domów** (38,2 pkt ze spadkiem 2,4 pkt). Trudne warunki uzyskania finansowania oraz rosnące koszty utrzymania dużych powierzchni tylko pogarszają sytuację w segmencie domów.





Najem wciąż optymistycznie, ale bez wzrostów

Rynek najmu notuje najwyższe wartości wśród wszystkich subindeksów już od I kw. 2022 r., czyli od wybuchu wojny w Ukrainie. Subindeks najmu kawalerek i mieszkań większych wyniósł odpowiednio 63,5 pkt i 62,6 pkt. Choć świadczy to o **pozytywnych prognozach, to jednak widać już wyhamowanie** (spadek wartości o 1,7 pkt dla kawalerek i 2,2 pkt dla mieszkań większych). Ma to związek ze słabnącym, choć wciąż wysokim, popytem ze strony uchodźców z Ukrainy.

Lokale użytkowe: choć słabo, to stabilnie

W przypadku lokali biurowych (sprzedaż i najem) można mówić o stabilizacji na pozycji z poprzedniego kwartału – zmiana rzędu 0,5 pkt, lecz wciąż na niezadowalającym poziomie ok. 40 pkt. Nieznacznie wyższą wartość (powyżej 40 pkt) miał subindeks lokali usługowych, jednak i tu sytuacja się nie poprawia. Oprócz utrwalenia się zmian w stylu pracy i życia widoczne są **oznaki spowolnienia gospodarczego** i obniżenia aktywności części podmiotów gospodarczych.

Kryzys, zastój czy unormowanie?

Anna Szymczak

Gorzów Wielkopolski, DOM PLUS NIERUCHOMOŚCI

Uważam, że najbliższe miesiące przyniosą **unormowanie sytuacji na rynku nieruchomości**. Na ten moment większych spadków cen mieszkań się nie spodziewam. Nieco mogą spaść ceny domów, z uwagi na ograniczoną dostępność kredytów. Czas jesienno-zimowy to okres, kiedy mniej osób poszukuje działek, więc jeżeli sprzedający mają presję na sprzedaż, mogą pojawić się obniżki. Aktualnie praktycznie nie ma zainteresowania lokalami usługowymi i biurowymi na sprzedaż. Rynek najmu ma się bardzo dobrze i myślę, że w najbliższych miesiącach nic się tutaj nie zmieni.

Katarzyna Hańderek

Bielsko-Biała, Nieruchomości Hańderek

W najbliższym czasie istotne dla sytuacji na rynku będą: dostępność kredytów hipotecznych (w tym wysokość stóp procentowych, zastąpienie wskaźnika WIBOR wskaźnikiem WIRON, sposób liczenia zdolności kredytowej), sytuacja na rynku pracy (mogą zacząć się zwolnienia wskutek spadku produkcji), sytuacja na rynku walut (jest wiele nieruchomości obciążonych kredytami w euro i franku, a słaba złotówka może „wypchnąć” te nieruchomości na rynek), inflacja (nadal jest duże grono klientów gotówkowych próbujących ulokować pieniądze w nieruchomościach, by nie traciły na wartości). Zbliżająca się zima upłynie przede wszystkim na **wyczekiwaniu** (przez klientów gotówkowych na spadki cen) oraz obserwacji (dokąd zmierną: rynek, poziom inflacji, wskaźniki gospodarcze, ceny energii, sytuacja geopolityczna). Przed nami spadek liczby transakcji oraz praca z klientem gotówkowym, którego stać na więcej niż jedną czy dwie transakcje, ale który dyktuje warunki cenowe.

Patryk Jaworski

Poznań, Jaworski Nieruchomości

W tej chwili obserwuję **zastój na rynku i wyczekiwanie** na to, co przyniesie przyszłość. Wszystko zależy od dalszych decyzji Rady Polityki Pieniężnej. Spodziewam się zwiększenia ilości ofert sprzedaży przy jednoczesnym braku kupujących. Brak popytu na rynku prawdopodobnie spowoduje obniżkę cen oraz większe ustępstwa negocjacyjne po stronie sprzedających.

Krzysztof Chmielewski

Koszalin, CHMIELEWSKI – Nieruchomości

Rynek nieruchomości odczuwa **zastój, który pójdzie w kierunku kryzysu**, jeśli nie odwróci się trend dotyczący inflacji oraz stóp procentowych. Ofert sprzedaży przybywa, ale nie ma zainteresowania ze strony klientów popytowych. Sytuacja może zacząć zmieniać się na lepsze na wiosnę pod warunkiem, że NBP obniży stopy procentowe.

02.

Ocena i prognozy dotyczące poziomu cen, popytu i podaży

Zmniejszony popyt, głównie pod inwestycje

Nastroje w III kwartale 2022 r. kształtowały się przede wszystkim: **po stronie popytowej** pod wpływem obniżonej zdolności kredytowej i spadku zainteresowania kredytami hipotecznymi ze strony potencjalnych nabywców nieruchomości; **po stronie podażowej** pod wpływem rosnących kosztów materiałów budowlanych, energii, paliw, wynagrodzeń oraz kredytów.

Istotną barierą – obecnie, jak i w przyszłości – mogą być ograniczenia związane ze **zmniejszoną podażą nowych nieruchomości**. W przypadku podaży na rynku wtórnym prognozy mówią o wzroście liczby ofert, jednak bez skokowych i gwałtownych zmian – głównie z powodu pozostawiania dłużej na rynku ofert, które obecnie nie znajdują nabywców. Dotyczy to głównie większych nieruchomości.

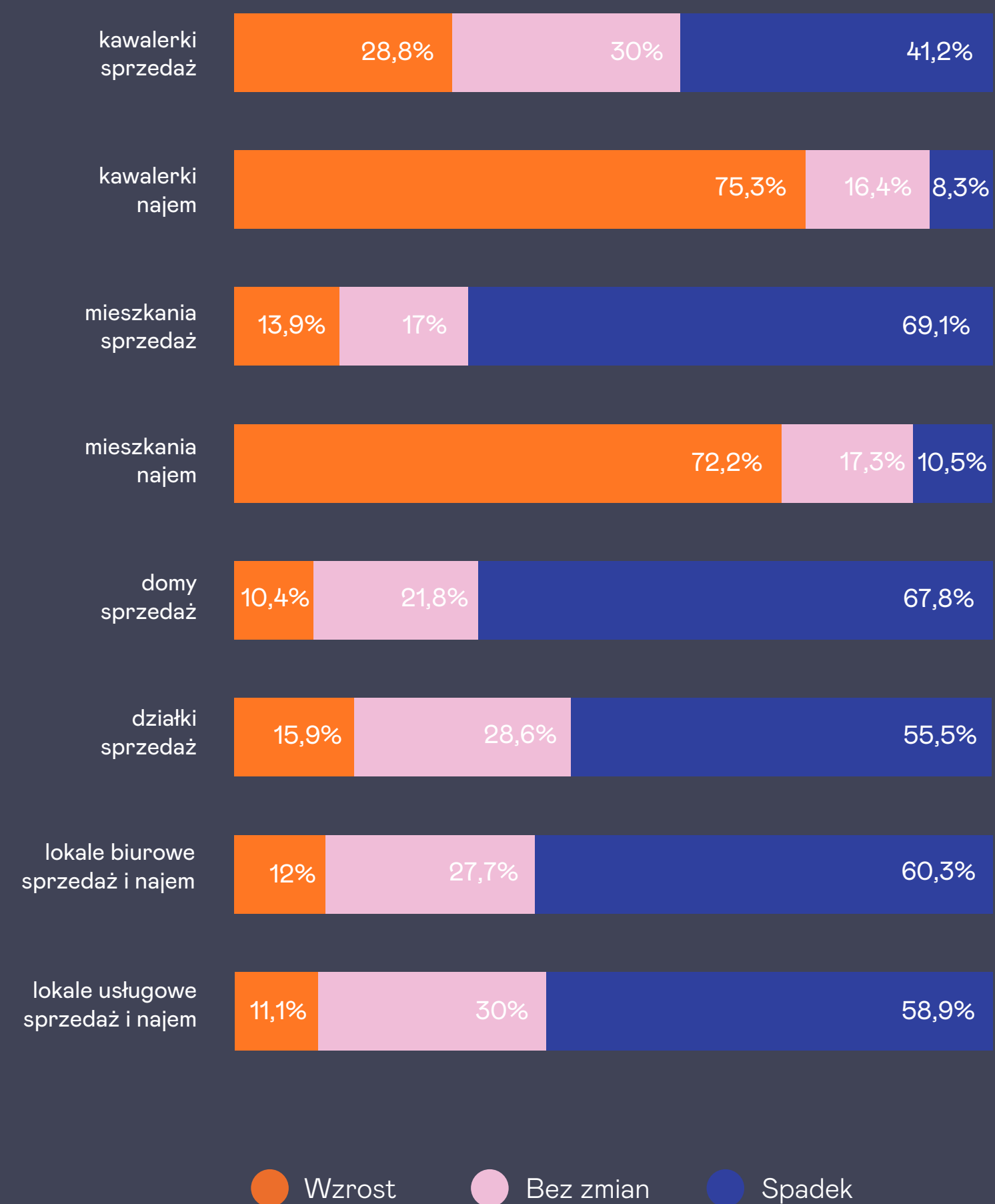
Ograniczona sprzedaż powoli zaczyna wpływać na ceny nieruchomości – choć właściciele nie są jeszcze skłonni do negocjacji. Klienci gotówkowi szukający mieszkania na własne potrzeby bardzo ostrożnie podchodzą do transakcji i wyczekują, licząc na okazję. Popyt budują klienci inwestyjni posiadający gotówkę.

Najważniejsze determinanty rozwoju sytuacji na rynku są związane z **energetyką i czynnikami geopolitycznymi, ekonomiczno-gospodarczymi oraz finansowymi**.

Badani szczególnie zwracają uwagę na: politykę stóp procentowych, która wpływa na wzrost oprocentowania kredytów (decyzje RPP), wysokie koszty kredytów; zmniejszające się możliwości wzięcia kredytu, mniejszą zdolność kredytową; rosnące koszty utrzymania mieszkania, domu i nieruchomości w ogóle; zmniejszony popyt, ograniczoną podaź, pesymizm konsumencki.

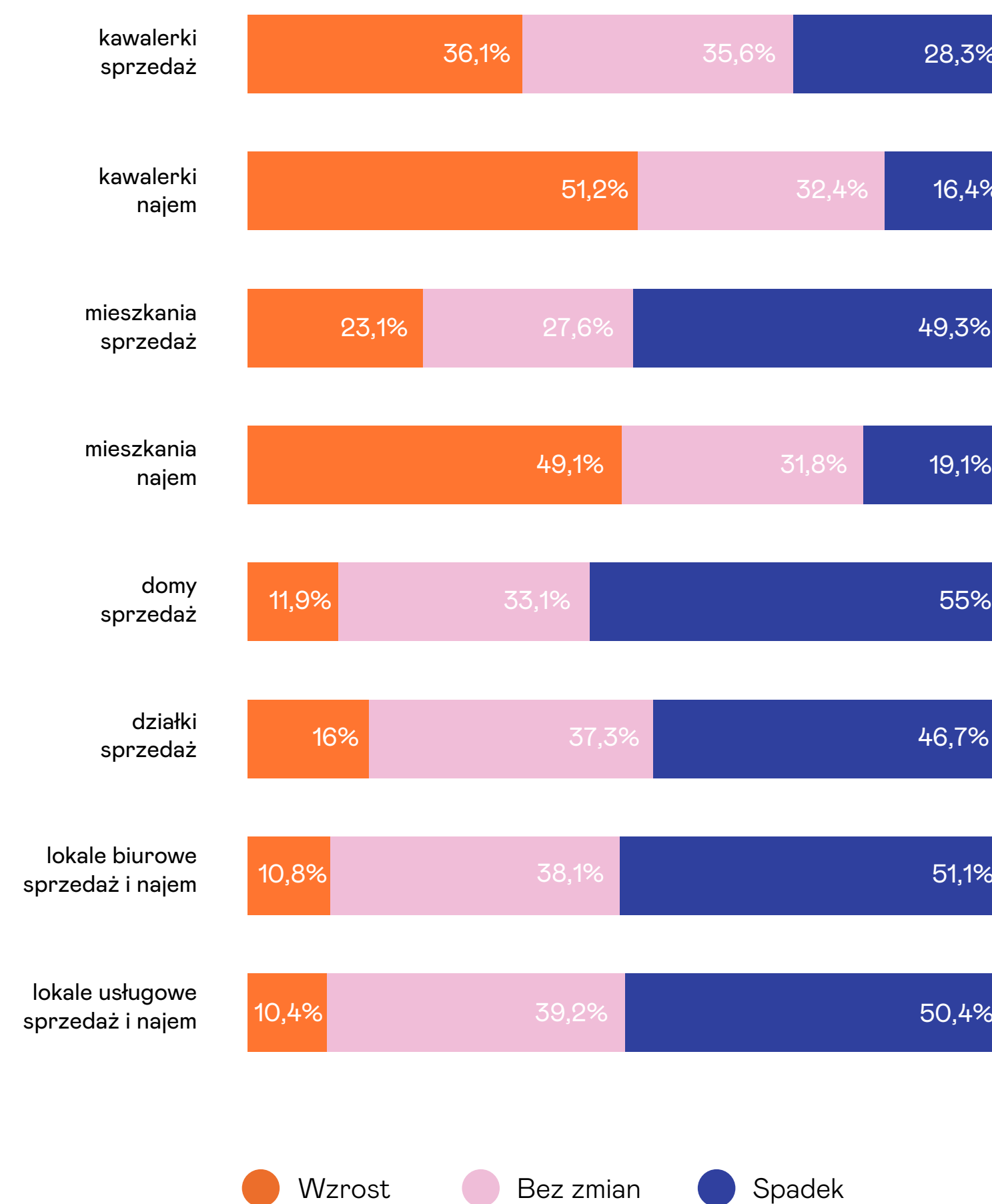


Obserwowane zmiany **popytu** wg kategorii nieruchomości w ciągu **III kwartału 2022 r.**



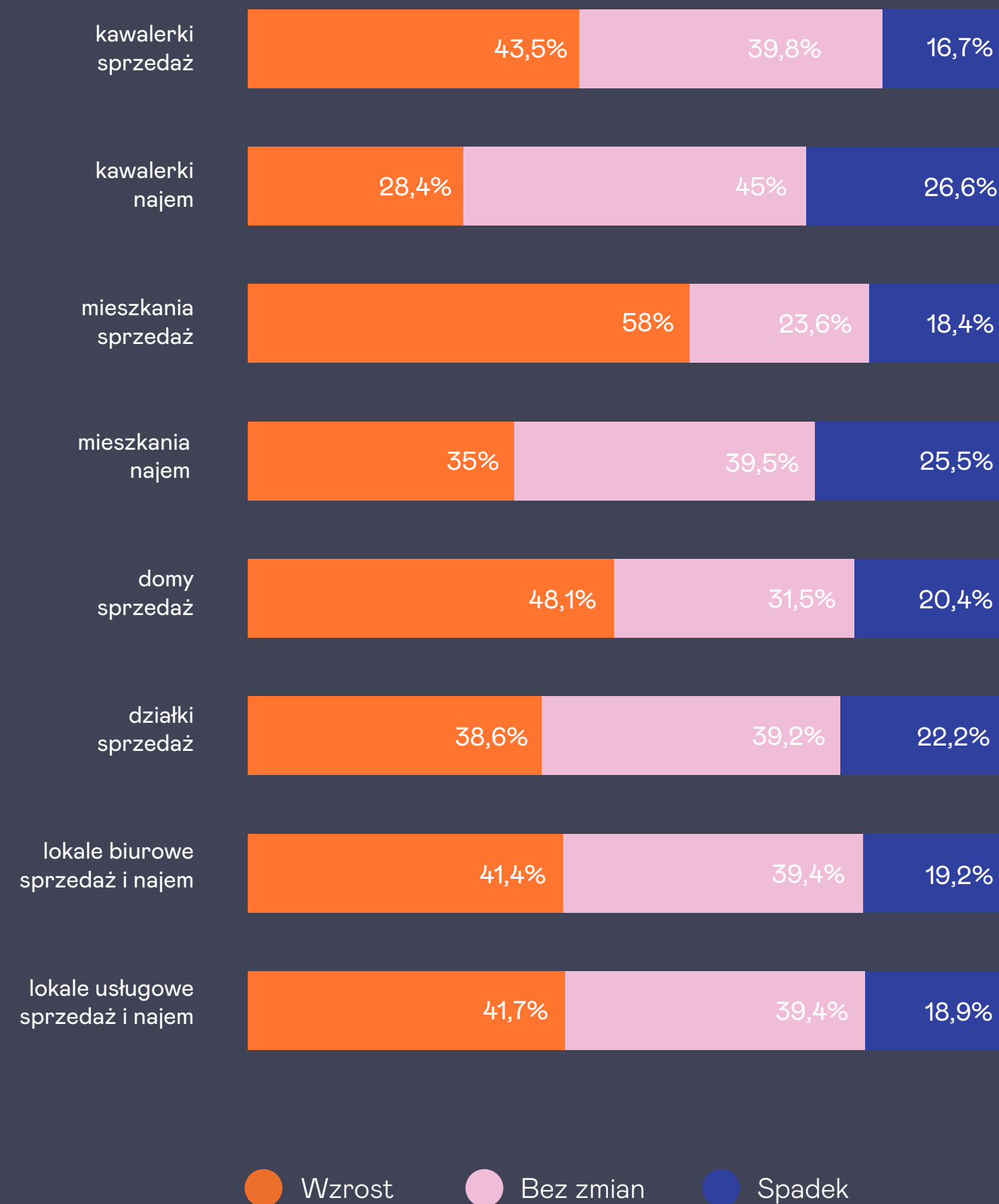
Źródło: Badanie nastrojów wśród pośredników w obrocie nieruchomościami w III kwartale 2022 r. (n=796)

Prognozowane zmiany **popytu** wg kategorii nieruchomości w **IV kwartale 2022 r.**



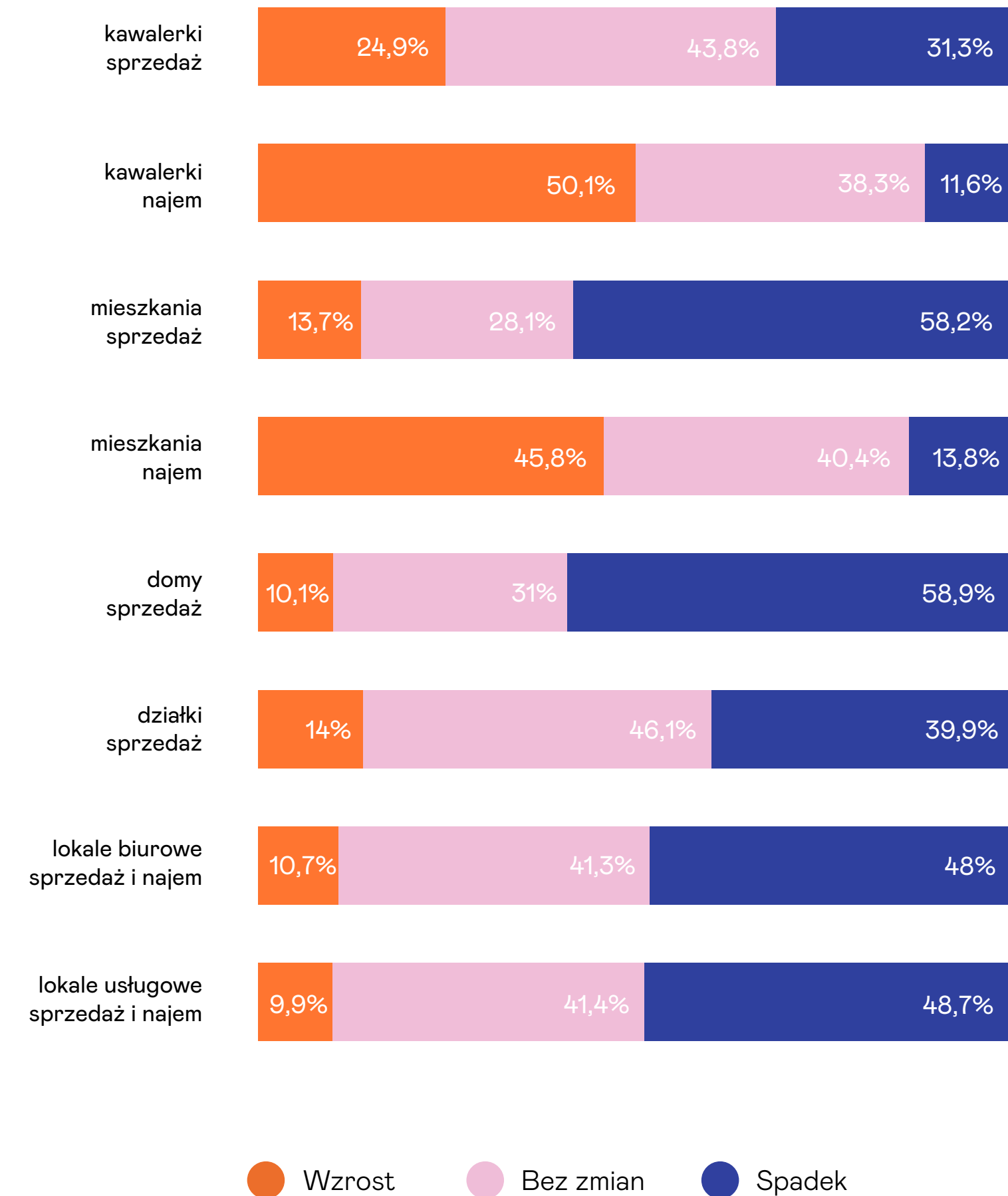
Źródło: Badanie nastrojów wśród pośredników w obrocie nieruchomościami w III kwartale 2022 r. (n=796)

Prognozowane zmiany podaży wg kategorii nieruchomości w IV kwartale 2022 r.



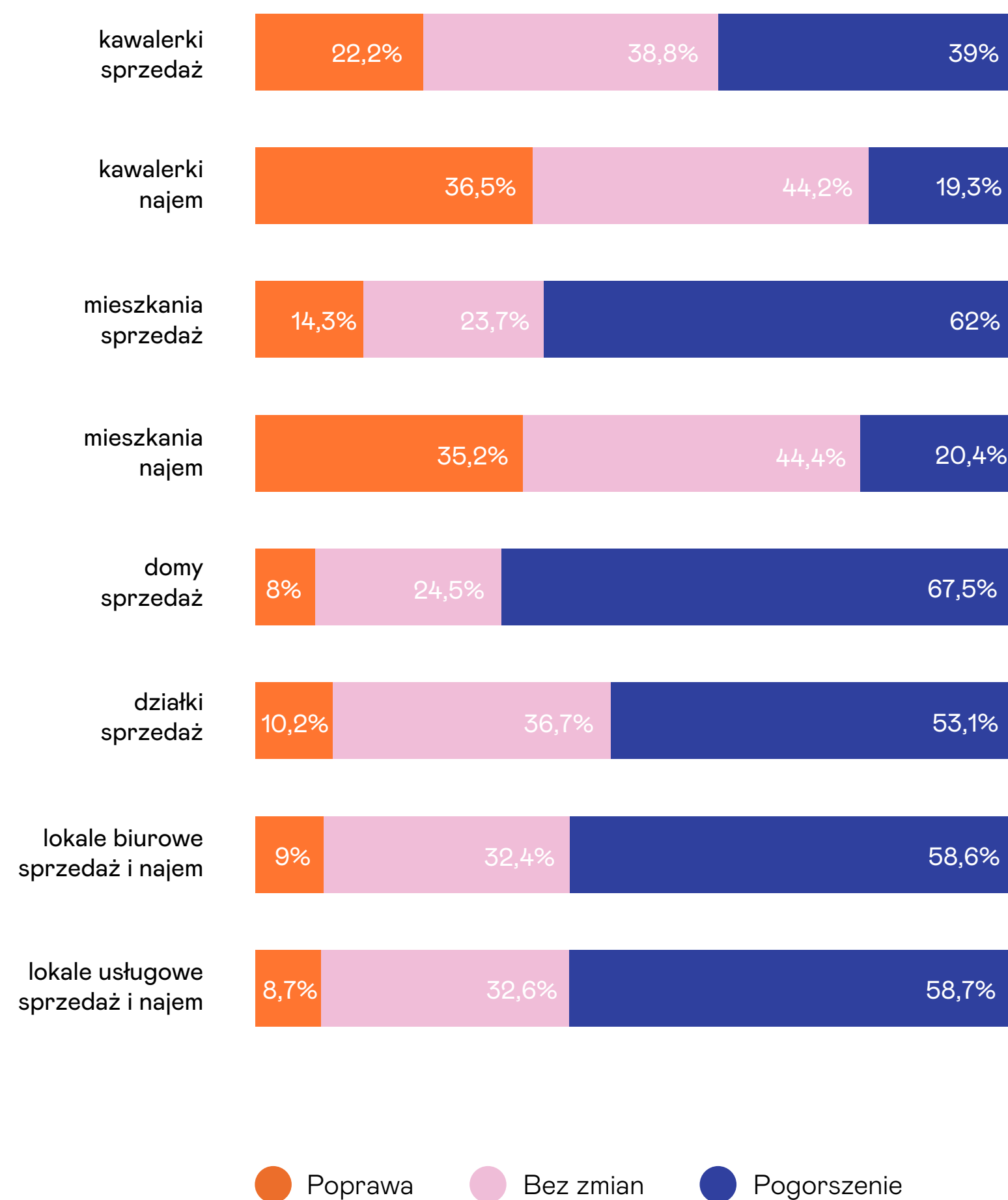
Źródło: Badanie nastrojów wśród pośredników w obrocie nieruchomościami w III kwartale 2022 r. (n=796)

Prognozowane zmiany cen wg kategorii nieruchomości w IV kwartale 2022 r.



Źródło: Badanie nastrojów wśród pośredników w obrocie nieruchomościami w III kwartale 2022 r. (n=796)

Prognozowana **ogólna sytuacja** wg kategorii nieruchomości w IV kwartale 2022 r.



Źródło: Badanie nastrojów wśród pośredników w obrocie nieruchomościami w III kwartale 2022 r. (n=796)

Okres oczekiwania na spadek cen 🏠

Zwiększa się pesymizm w ocenie poziomu popytu – połowa pośredników uważa, że popyt spadnie w segmencie większych mieszkań, domów i działek. Kupujący skupiają się na małych mieszkaniach i kawalerkach do 500 tys. zł oraz okazjach pojawiających się na rynku. Jest to okres wyczekiwania na spadek cen. Sprzedający na razie nie są skłonni do obniżek, choć prognozy wskazują na ich możliwość w segmencie domów i działek. W niektórych przypadkach może dojść do sprzedaży nieruchomości ze względu na brak możliwości dalszej obsługi finansowej zaciągniętego kredytu.

Jedynie rynek najmu będzie się rozwijał, choć następuje już stabilizacja i nie ma takiego popytu jak w ubiegłych miesiącach.



W opinii profesjonalistów

Ewa Sikora

Warszawa, Vanilla Home Nieruchomości

Prognozuję, że ceny domów nie będą spadać, lecz pozostaną na podobnym poziomie, raczej w kierunku wzrostów z powodu wysokich kosztów budowy. Dodatkowo może pojawić się efekt zmniejszonej podaży w ciągu najbliższego roku (wstrzymywanie nowych inwestycji, działania zachowawcze deweloperów), szczególnie w segmencie domów ok. 140-200 mkw., który wpłynie na utrzymanie cen. Większym problemem będą domy ok. 80-100 mkw., z których wiele było kredytowanych. Dlatego brak odpowiedniej zdolności kredytowej wyeliminował część kupujących, a jednocześnie wstrzymał nowe inwestycje deweloperów posiadających się także kredytowaniem budowy.

Marcin Kumiszcz

Szczecin, HOME-ESTATE

Sprzedaż nieruchomości mieszkalnych zdecydowanie spowolniła, ale nie zatrzymała się. Ludzie w dalszym ciągu decydują się na zakup nieruchomości na własne potrzeby lub jako inwestycje pod wynajem. Niemałym zaskoczeniem dla niektórych może być to, że osoby, które posiadają zdolność kredytową na zakup nieruchomości, nie obawiają się wysokiego obecnie oprocentowania kredytu i decydują się na zakup. Jeśli wysokie oprocentowanie kredytów będzie się przedłużać, a być może zostanie podwyższone w najbliższym czasie, w mojej opinii spowoduje to znaczące spadki cen nieruchomości mieszkalnych w 2023 roku.

Tomasz Sztyburski

Olsztyn, TreeHouse Nieruchomości

Wpływ na sytuację na rynku będzie miała przede wszystkim sytuacja kredytowa uzależniona od poziomu stóp procentowych. Jeśli wzrośnie liczba osób posiadających realną zdolność kredytową, na rynku znów może pojawić się wzmożony ruch.

Tomasz Uberna

Goleniów, Uberna Nieruchomości

Obecnie rynek wyraźnie przechyla się w stronę klienta popytowego. Po stronie popytowej działa psychologia i zmniejsza się skłonność do szybkich decyzji, co sprawia, że nabywcy ostrożnie decydują o zakupie. Inaczej reagują najemcy mieszkań – ich decyzyjność jest natychmiastowa. Po stronie podażowej pojawia się więcej ofert, co do których właściciele mają obawy w zakresie obsługi wierzytelności hipotecznych. Zbywcy są gotowi do większego współdziałania z agentami w zakresie obrotu nieruchomościami.

Katarzyna Moskalewicz-Wójcik

Bielsko-Biała, RE/MAX Smart

Notujemy stały wzrost na rynku najmu – popyt zwiększa się m.in. dzięki kolejnej fali emigrantów z Ukrainy czy pojawieniu się studentów. Osoby poszukujące są skłonne zapłacić więcej i często z góry za kilka miesięcy. Widoczne jest również stałe zainteresowanie mieszkaniami na sprzedaż o mniejszym metrażu (30 do 45 mkw.), 1- lub 2-pokojowymi w kwocie do 500 tys. zł. Osoby kupujące poszukują lokali inwestycyjnie, finansując swój zakup za gotówkę. Spodziewam się, że na rynku pojawi się wzrost podaży mieszkań i domów, m.in. ze względu na trudną sytuację na rynku kredytowym i często problemy z obsługą comiesięcznych rat kredytu. Prognozuję utrzymanie cen w dobrych lokalizacjach oraz w segmencie premium.

Tomasz Malinowski

Tychy, MALINOWSKI NIERUCHOMOŚCI

Obecnie popyt budują klienci, którzy kupują, aby zaspokoić własne potrzeby mieszkaniowe. Oceniam, że ceny sprzedaży nie będą drastycznie spadać. Większą korekta cen spodziewana jest przy nieruchomościach trudno zbywalnych i z zawyżonymi cenami ofertowymi. Rynek najmu będzie się rozwijał, gdyż jest duże zapotrzebowanie.

Anna Szypulska

Grodzisk Mazowiecki, BMNieruchomości Bożena Milewska

Obecnie działki budowlane i inwestycyjne w większości kupowane są za gotówkę. Następuje natomiast korekta w dół cen domów z rynku wtórnego w związku z zastojem w tym obszarze. Rynek najmu ustabilizował się na wysokim poziomie.

Piotr Kordus

Szczecin, Pronovo Kordus Nieruchomości

Moim zdaniem rynek w woj. zachodniopomorskim zdominuje stagnacja. To znaczy, że będzie niewielka liczba transakcji w każdym segmencie rynku. Najmniejszą stagnację będzie można zaobserwować w sektorze nie za drogich działek o charakterze rekreacyjnym w atrakcyjnych turystycznie miejscach nad jeziorami, zalewami i morzem. Nie spodziewam się zakupów działek pod większe inwestycje, ponieważ nie ma jeszcze żadnych symptomów mówiących wyraźnie o trendzie na przyszłość gospodarczą. Stopy procentowe są wysokie i nie wiadomo, jak sytuacja rozwinie się w przyszłości. Nie da się więc planować zakupów na kredyt, dlatego takich nie ma i przez jakiś czas nie będzie. Istnieje ryzyko głębokiego kryzysu gospodarczego z niewiadomym skutkiem dla inwestorów, dlatego spodziewam się umiarkowanego ruchu i tylko za własne środki.

03.

Źródła finansowania zakupu nieruchomości w 2022 r.



Rok 2022 należał do transakcji gotówkowych

Pośrednicy porównujący transakcje kupna-sprzedaży w 2022 roku z 2021 rokiem w przeważającej liczbie wskazują na duży lub umiarkowany wzrost udziału zakupów nieruchomości za gotówkę.

Najwięcej odpowiedzi dotyczyło **sprzedaży kawalerek** (72 proc. respondentów wskazało na wzrost udziału zakupów gotówkowych). Również dla **większych mieszkań** przeważały odpowiedzi wskazujące na wzrost (69 proc. respondentów). W segmentach **działek budowlanych i domów** połowa respondentów wskazała na wzrosty udziału gotówki w transakcjach, a w segmencie **budynków i lokali użytkowych** dominowały odpowiedzi wskazujące na umiarkowany wzrost lub brak znaczących zmian w porównaniu z 2021 rokiem.

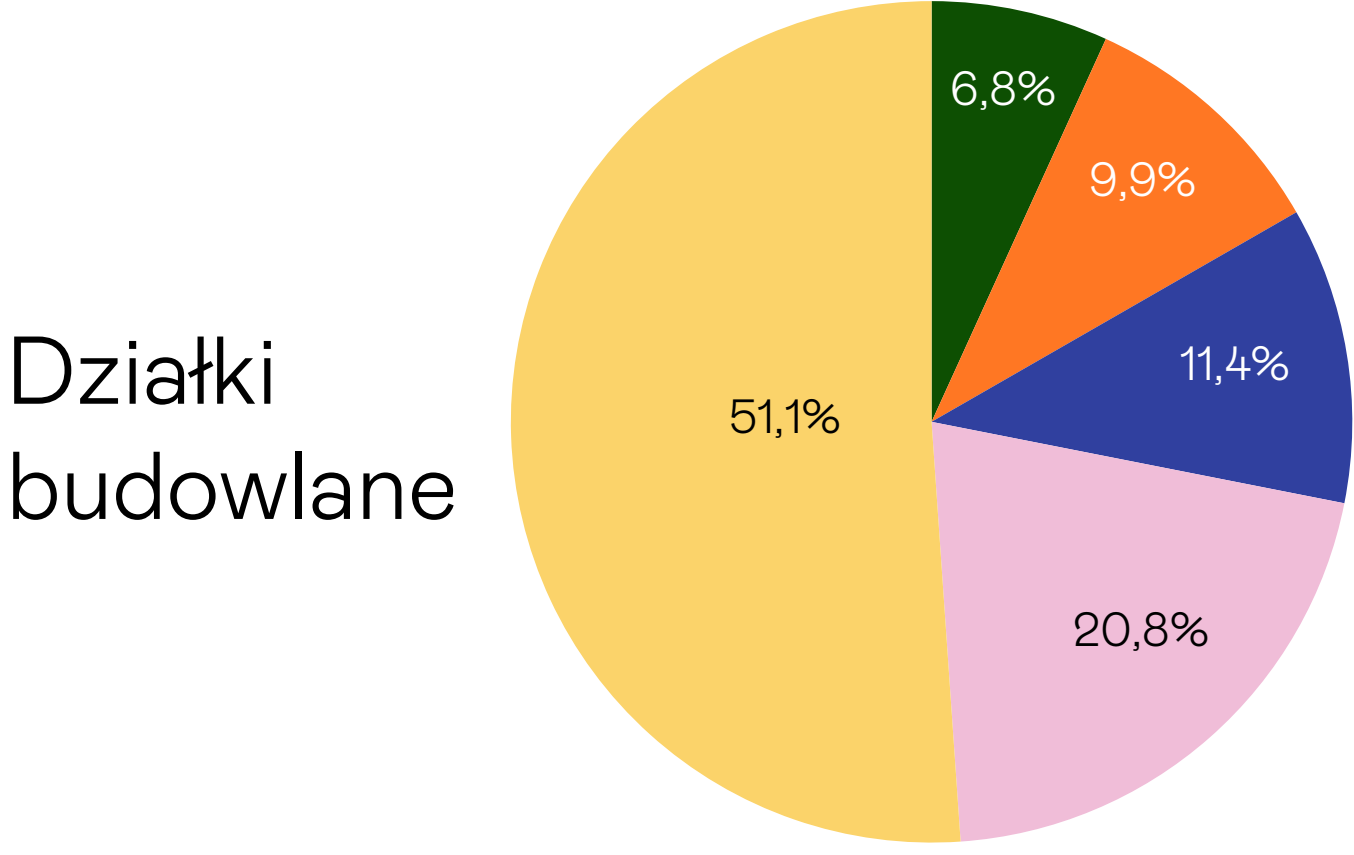
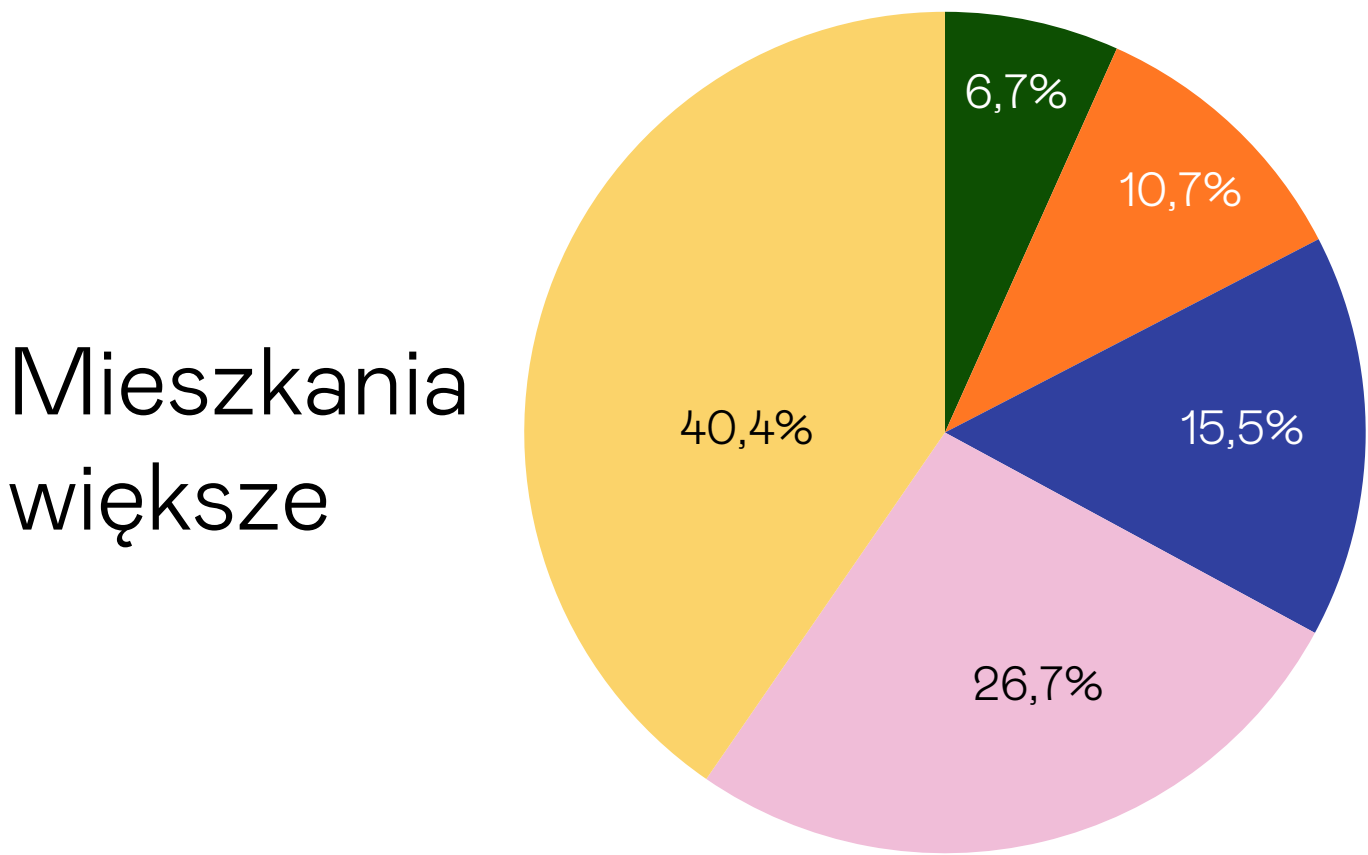
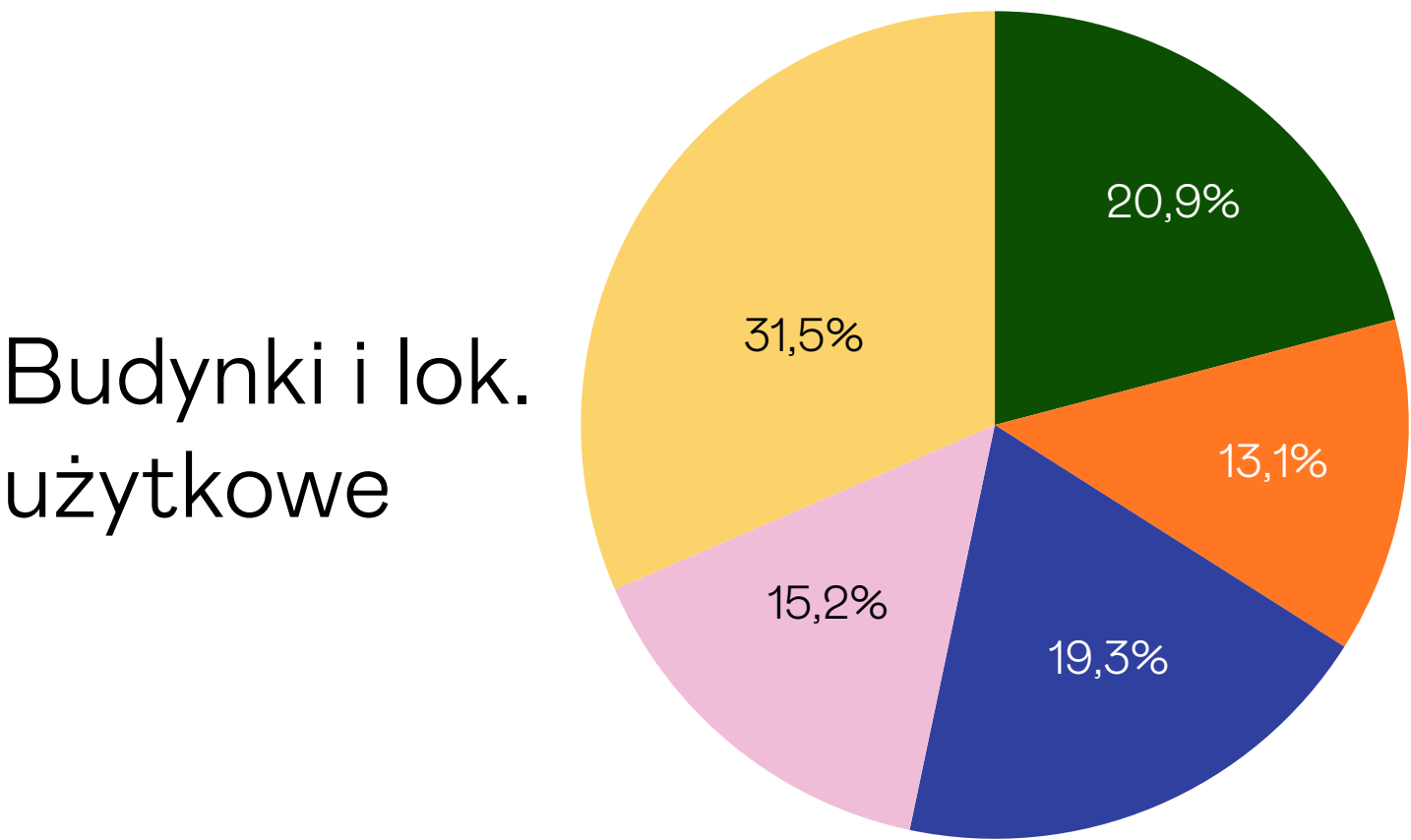
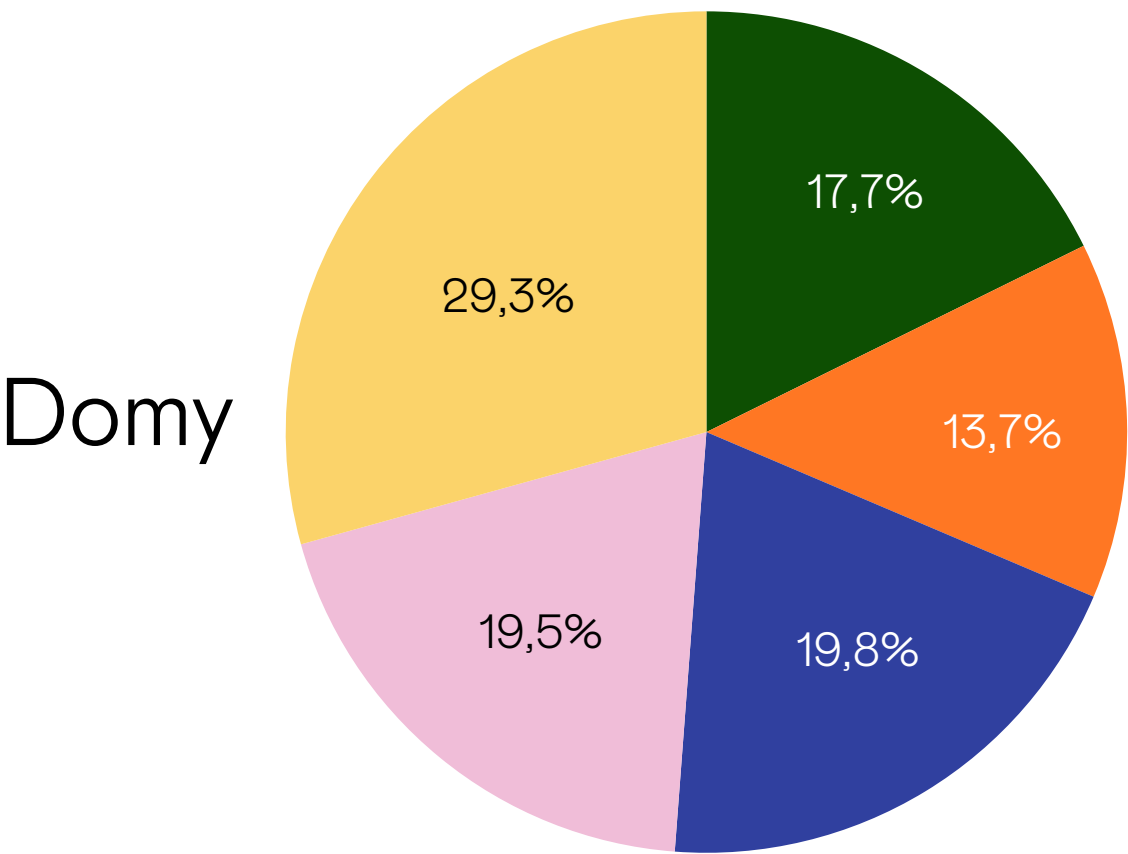
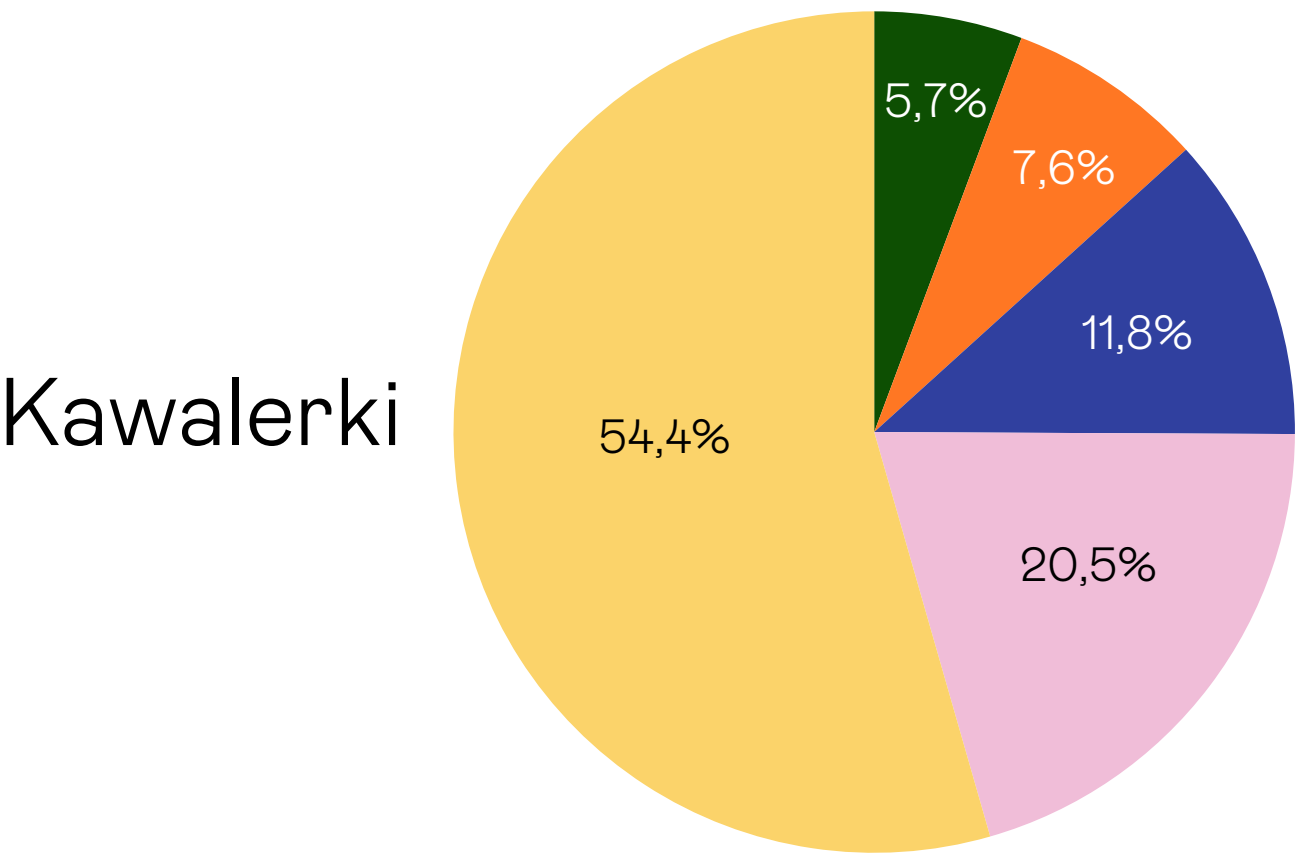


Połowa transakcji kupna kawalerek i działek za gotówkę

W 2022 roku bardzo duża część transakcji odbywa się wyłącznie z własnych środków pieniężnych, co wynika z różnych czynników, m.in.: zmian wysokości stóp procentowych NBP, polityki kredytowej i depozytowej banków, rosnącej inflacji, niepewności, zmieniającej się sytuacji gospodarczej i geopolitycznej.

Najwięcej zakupów gotówkowych miało miejsce w przypadku **kawalerek oraz działek budowlanych**. W tych segmentach połowa respondentów wskazała, że 80 proc. transakcji, w których uczestniczyli, było opłaconych gotówką, bez kredytowania się. Niedużo mniej, bo ponad 40 proc. ankietowanych przyznało, że takich transakcji jest u nich więcej niż 80 proc. w przypadku segmentu **większych mieszkań**. Znacznie mniej takich transakcji było w segmentach związanych ze **sprzedażą domów oraz budynków i lokali użytkowych**, gdzie 1/3 ankietowanych stwierdziła, że transakcje za gotówkę stanowią więcej niż 80 proc. wszystkich transakcji.

Jaki jest obecnie udział gotówki w zakupie nieruchomości?



- poniżej 20%
- od 20 do 40%
- od 40 do 60%
- od 60 do 80%
- powyżej 80%

Wykresy przedstawiają udział odpowiedzi ankietowanych dotyczących średniego udziału gotówki w zakupie nieruchomości z danej kategorii. Dane zebrane w III kwartale 2022 r.
Źródło: Badanie nastrojów wśród pośredników w obrocie nieruchomościami w III kwartale 2022 r. (n=796)

04.

Indywidualne nastroje pośredników w III kwartale 2022 r.

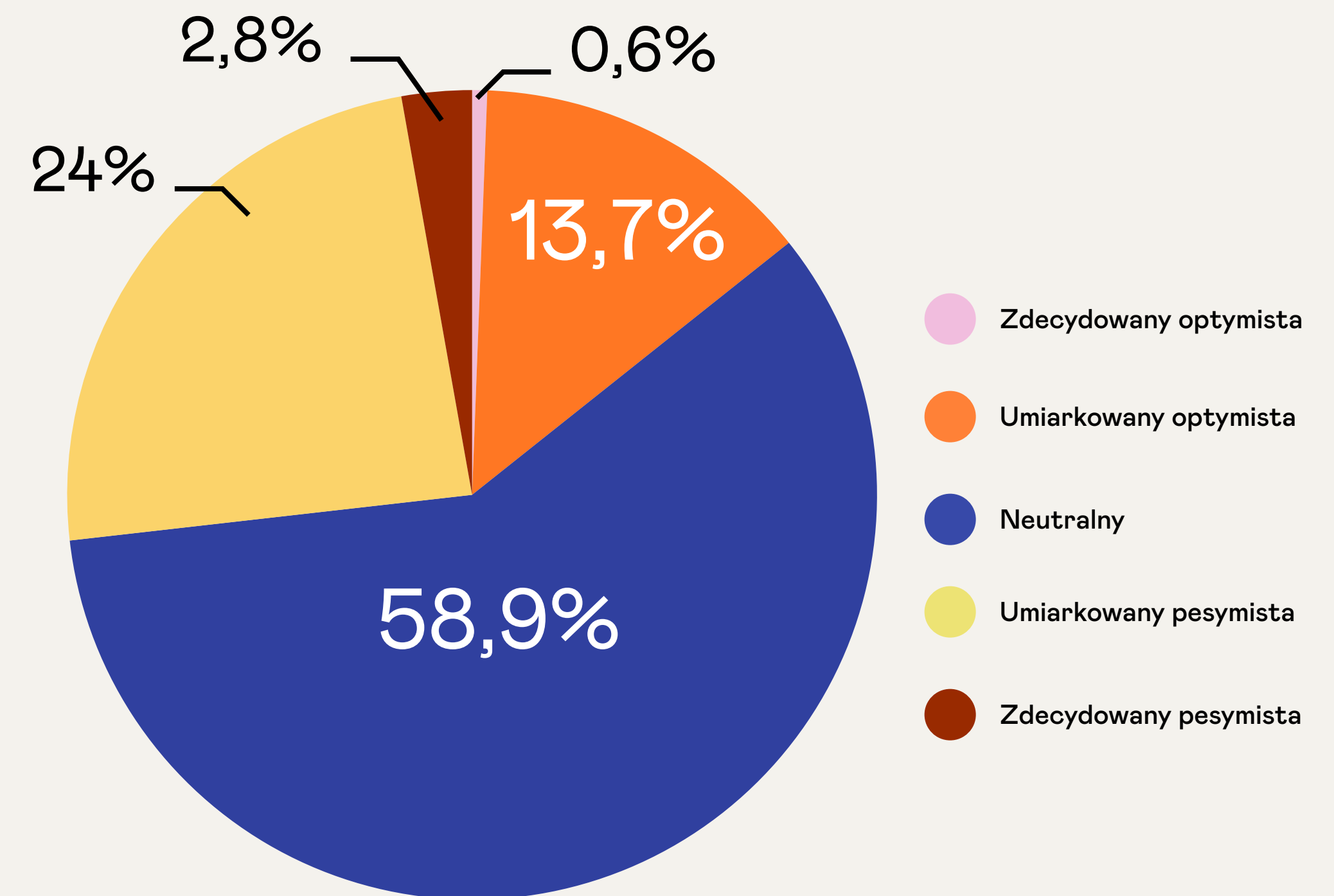


Dalsze pogarszanie nastrojów – choć nie skokowo

Wśród 796 respondentów biorących udział w badaniu nastrojów po III kw. 2022 r. coraz bardziej widoczne są przesunięcia nastrojów w kierunku pesymizmu – nie są one skokowe, co jest istotne dla rynku, jednak zauważalne.

Choć **dominowała neutralność w ocenach** (58,9 proc.), dosyć duży był też udział umiarkowanych pesymistów (24 proc.), których było więcej o 19 proc. w stosunku do II kw. 2022 r. Coraz mniej liczna pozostaje grupa umiarkowanych optymistów, którzy stanowią 13,7 proc. ankietowanych, i grupa ta zmniejsza się z kwartału na kwartał. Zanotowano również bardzo niski odsetek zdecydowanych optymistów (0,63 proc.). Przez kolejny kwartał **przybywa zdecydowanych pesymistów** – w III kw. jest ich 2,76 proc.

Indywidualne nastroje pośredników w III kwartale 2022 r.



Nastrój indywidualnego pośrednika jest liczony za pomocą średniej arytmetycznej z odpowiedzi na poszczególne pytania w badaniu ankietowym.

Źródło: Badanie nastrojów wśród pośredników w obrocie nieruchomościami w III kwartale 2022 r. (n=796)



Rynek okiem profesjonalistów

Wiesław Fankulewski

Jelenia Góra, Nieruchomości Fankulewski Wiesław

Według moich obserwacji następuje kryzys sprzedaży dużych mieszkań, bo mają one za wysokie ceny w skali ogólnej. Jest za to większe zapotrzebowanie na małe mieszkania od 25 do 44 mkw. jako zakup inwestycyjny, w szczególności pod wynajem. Takich mieszkań obecnie brak, bo błyskawicznie znikają z oferty. Na rynku pojawia się więcej ofert, gdyż klienci kredytowi zniknęli z rynku, więc kupujących jest mniej niż do tej pory. Sprzedający powoli są skłonni obniżać ceny mieszkań i, w moim przypadku, obniżają je w granicach 5-8 proc., gdy pojawi się klient gotówkowy. Rynek najmu w tej chwili kwitnie, ceny najmu znacznie się podwyższyły, nawet w granicach 20-30 proc. w porównaniu z rokiem 2021.

Agnieszka Dajnowicz

Jelenia Góra, ATUT Negocjacje i Nieruchomości

Aktualnie na rynku nieruchomości w moim mieście panuje zastój, jeśli chodzi o klientów kupujących, natomiast codziennie pojawiają się nowe nieruchomości na sprzedaż. Jednak nie określiłabym sytuacji jako kryzysowej. Zastój wynika z faktu iż ceny nieruchomości są wysokie w stosunku do zarobków, posiadanej gotówki czy też możliwości kredytowych klientów kupujących. Sprzedający, bazując na tym, jak wyglądała sytuacja w latach poprzednich (wszystko sprzedawało się szybko i za niemal każdą cenę), mają bardzo wysokie oczekiwania cenowe i nie są skłonni do obniżania ceny. Rynek charakteryzuje się także mocno przeszacowanymi cenami ofertowymi nieruchomości. Kupujący, mając założone ramy cenowe (obecnie mocno ograniczone przez wysokie stopy procentowe, niską zdolność kredytową, inflację, itd.), już na etapie przeglądania ofert pomijają dużą część ofert. To powoduje, że zainteresowanie jest znikome. Przewiduję, że reakcją na to będzie nieznaczna obniżka ceny. A to tylko zachęta dla kupujących do wyczekiwania dalszych spadków, tym bardziej, że często to sprzedającym bardziej zależy na czasie niż kupującym.

Krzysztof Warczak

Kraków, Biuro Nieruchomości ALTAM

W najbliższym czasie na rynku niewiele się zmieni, gdyż nastroje na rynku nie są dobre. Klienci gotówkowi czekają na większe obniżki cen, licząc na to, że koniunktura na rynku zmusi do tego deweloperów czy właścicieli prywatnych (mających problem z terminowym regulowaniem rat kredytów hipotecznych). Część deweloperów na pewno będzie musiała obniżyć nieco ceny (szczególnie ci, którzy pozaciągali kredyty na wybudowanie danej inwestycji, gdyż obsługa długu staje się zbyt kosztowna). Obniżki będą jednak chwilowe i tylko na część mieszkań z oferty. Niestety marże deweloperów nie są na tak wysokim poziomie, by mogli oni pozwolić sobie na drastyczne obniżki (koszt wybudowania jest teraz bardzo wysoki, a działki, na których obecnie budują, były kupowane drogo podczas hossy na rynku). Sytuacja powinna powracać powoli do normalności w drugiej połowie 2023 r., gdy RPP zacznie obniżać stopy procentowe. Uważam, że obecny czas jest dobry na zakup zarówno za gotówkę (pieniądz traci na wartości, biorąc pod uwagę wskaźnik inflacji), jak i na kredyt (banki obniżają marże w sytuacji, gdy stopa WIBOR jest bardzo wysoka).

Katarzyna Faryniarz

Koszalin, NaTropieNieruchomości.pl Kietrys Sp.K.

Brak stabilizacji społeczno-ekonomicznej znacząco wpływa na sprzedaż nieruchomości. Klienci gotówkowi mają bezpośredni wpływ na spadek cen nieruchomości na rynku wtórnym. W sprzedaży nieruchomości gruntowych również obserwuję spadek cen transakcyjnych. Prognoza zła – duża podaż, a nikły popyt na nieruchomości mieszkalne z rynku wtórnego.

Aleksandra Świątek

Toruń, 3Parts Nieruchomość Ubezpieczenie Kredyt

Rynek nieruchomości czeka zastój, dopóki nie zmieni się oprocentowanie kredytów hipotecznych. Aktualnie nieruchomości kupowane są pod inwestycję. Na rynku pojawi się więcej ofert sprzedaży i sprzedający będą obniżać ceny obecnie wystawionych nieruchomości. Rynek najmu będzie rozwijał się bardzo dynamicznie.

Teresa Chmielewska

Ełk, Chmielewska Nieruchomości

Na ełckim rynku nieruchomości są kupowane za gotówkę jako lokata kapitału lub z niewielkim dofinansowaniem z kredytu bankowego na potrzeby własne. Moim zdaniem w IV kwartale na rynku pojawi się na sprzedaż większa liczba mieszkań o dużym metrażu, i to właściciele tych nieruchomości są w chwili obecnej bardziej skłonni do negocjacji cenowych ze względu na brak klientów kupujących mieszkania z kredytem hipotecznym. Rynek najmu powoli stabilizuje się i nie ma takiego popytu na wynajem jak w ubiegłych miesiącach.

Katarzyna Hajduk

Wrocław, Wro Nieruchomości

Rynek nieruchomości nieuchronnie zmierza w kierunku kryzysu (zwłaszcza w zakresie sprzedaży). Sprzedający wciąż nie są chętni do obniżek cen sprzedawanych nieruchomości – mentalnie tkwią w okresie, kiedy ceny były mocno „na górze” i często zdarzało się sprzedawać przeszacowane nieruchomości. Najem w regionach, gdzie mamy dużą grupę osób z Ukrainy, dobrze rozwinięty rynek pracy oraz uczelnie będzie nadal dobrze się rozwijał. Obecnie dodatkowe istotne kwestie – w sprzedaży, jak i najmie – to sposób oraz koszty ogrzewania nieruchomości. Coraz częściej kupujący (a także najemcy) żądają charakterystyki energetycznej dla danej nieruchomości.

Zastój rynku w kierunku kryzysu?

W opiniach pośredników uwidacznia się dwutorowość oceny przyszłości rynku nieruchomości. Z jednej strony **przewiduje się stabilizację**, a w pewnym sensie unormowanie przy innym, nowym poziomie równowagi na rynku, na którym będzie realizowanych mniej transakcji.

Z drugiej strony pojawia się scenariusz bardziej pesymistyczny związany **z kryzysem**, w ocenie części pośredników nawet większym niż w latach 2007-2008.

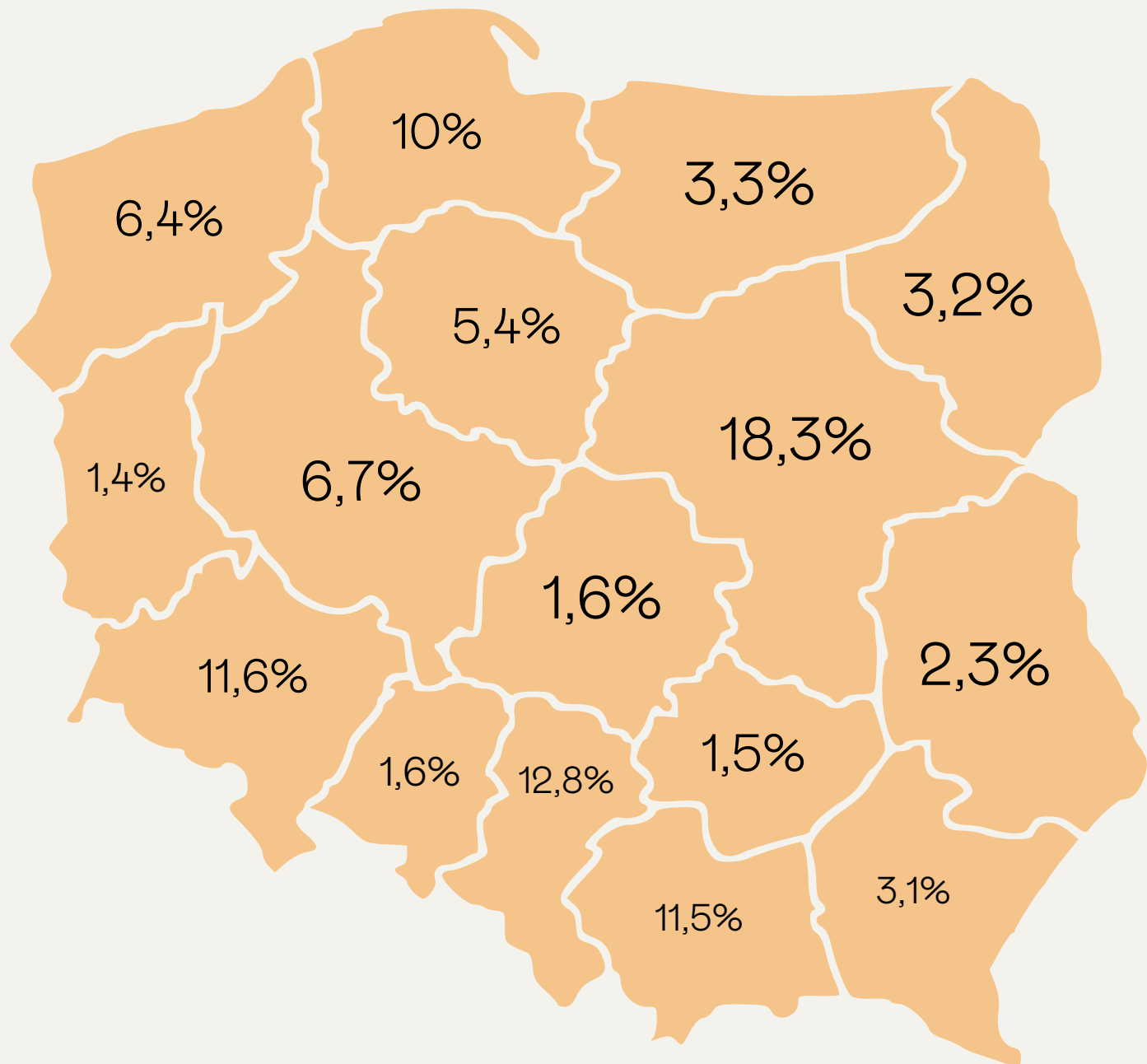


05.

Metryczka i metoda badawcza

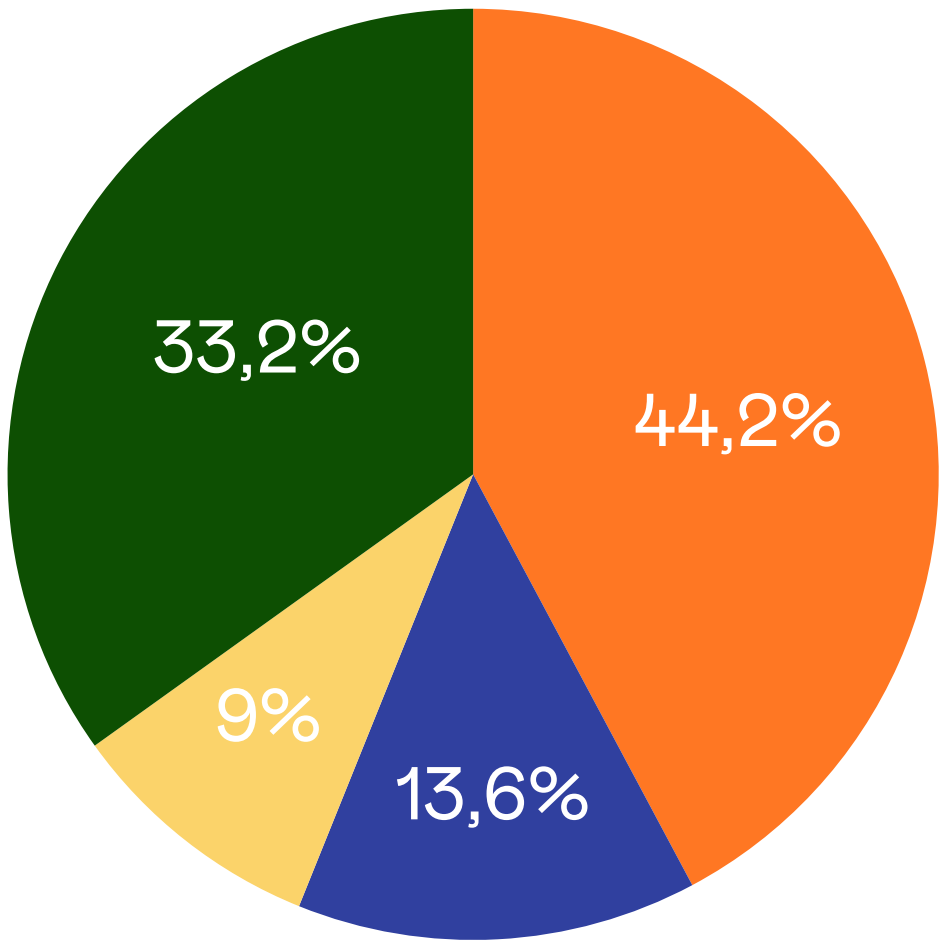
Badanie nastrojów pośredników w obrocie nieruchomościami zostało przeprowadzone we wrześniu 2022 r. Do badania zaproszono wszystkie biura i agentów nieruchomości współpracujących z portalem Nieruchomosci-online.pl. W badaniu wzięło udział 796 pośredników, którzy przesłali wypełnione kwestionariusze ankiet. Wyniki badania reprezentują ocenę rynku przez pracowników biur nieruchomości z całej Polski, z dużych, średnich i małych miast. Odpowiedzi dotyczyły zarówno obszarów miejskich, jak i podmiejskich. Z uwagi na liczbę i strukturę respondentów wyniki badania mają charakter reprezentatywny.

Struktura według województw



Struktura według wielkości miejscowości

- Duże miasta**
więcej niż 100 tys. mieszkańców
- Miasta**
od 20 tys. do 100 tys. mieszkańców
- Małe miasteczka**
od 1 tys. do 20 tys. mieszkańców
- Miejscowości**
mniej niż 1 tys. mieszkańców



Udział kategorii nieruchomości w grupie lokalizacyjnej

	Mieszkania	Domy	Działki	Lokale	Budynki uż.
Łącznie	38,8%	19,5%	29%	9,3%	3,4%
Duże miasta	66,4%	9,3%	8%	13,9%	2,4%
Miasta	48%	19,9%	13,9%	13,4%	4,8%
Małe miasteczka	25%	28,5%	31,4%	8,8%	6,3%
Miejscowości	5,2%	29,2%	59,9%	2,4%	3,3%

Badanie ankietowe przeprowadzane jest przy użyciu techniki badawczej **CAWI (Computer Assisted Web Interview – metoda, w której respondent wypełnia ankietę w formie elektronicznej)** na reprezentatywnej grupie właścicieli biur i agentów nieruchomości z całej Polski.

800

pośredników

Zapraszamy do badania reprezentatywną grupę właścicieli biur i agentów z całej Polski.

8

segmentów

Pytamy o domy, działki, kawalerki, mieszkania, lokale biurowe i usługowe. Na sprzedaż i wynajem.

4

pytania stałe

Budujemy indeks na podstawie odpowiedzi na pytania o poziom cen, popytu i podaży.



Uniwersytet Ekonomiczny
we Wrocławiu

Za opracowanie metody badawczej oraz algorytmu Indeksu nastrojów pośredników (INPON) odpowiadają eksperci z Centrum Badawczo-Rozwojowego Samorządu Terytorialnego Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Jak badamy nastroje pośredników?



Wysyłamy pytania

Zaproszeni pośrednicy otrzymują pytania dotyczące kluczowych obszarów rynku, tj. poziomu cen, popytu i podaży. Pytamy zarówno o aktualną ocenę, jak i o prognozy.



Zbieramy odpowiedzi

Pośrednicy wypełniają ankietę nieanonimowo. Oprócz pytań stałych, znajdują tam również zagadnienia dotyczące indywidualnego nastroju ankietowanego pośrednika.



Opracowujemy wyniki

Ekspert z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu opracowuje wyniki ankiety, w szczególności oblicza indeks INPON wraz z subindeksami oraz dokonuje interpretacji uzyskanych wyników.



Tworzymy indeks

Dysponując indeksem nastrojów za dany kwartał, nanosimy go na wykres. Porównując wynik do poprzednich badań, widzimy, jak kształtują się nastroje pośredników.



 **nieruchomosci-online.pl**
tu zaczyna się dom

Masz pytania? Zapraszamy do kontaktu



Rafał Bieńkowski
PR Manager

rafal.bienkowski@nieruchomosci-online.pl

+48 690 303 185