


<p>Artykuł ekspercki:</p> <p>Czy to koniec hossy mieszkaniowej?</p>	<p>Data:</p> <p>09.05.2017</p>	<p>Grupa Geo</p> 
--	---------------------------------------	---

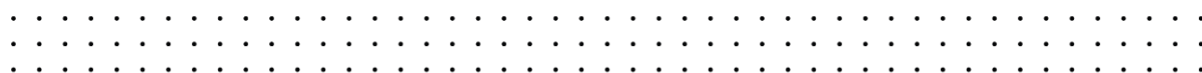
Czy to koniec hossy mieszkaniowej?

Rekordowe wyniki, coraz częstsze zakupy lokali za gotówkę. Deweloperzy mają ostatnio wiele powodów do radości. Od miesięcy obserwujemy niestabilne ożywienie na rynku pierwotnym, jednak nawet najlepsza passa musi się kiedyś skończyć. Czy na horyzoncie czeka załamanie?

Niskie stopy procentowe mają wpływ na stosunkowo tanie kredyty, których ilość od kilku lat utrzymuje się na tym samym poziomie. W 2014 roku przyznano ich 174 tys., a dwa lata później 178 tys. Na wysoką sprzedaż składają się również rosnące wynagrodzenia Polaków, a także rekordowo niskie bezrobocie, które w grudniu 2016 roku wyniosło zaledwie 8,3%.

Stopy procentowe w górę

Analitycy rynku nieruchomości prognozują, że pierwsze symptomy spowolnienia w branży mogą pojawić się dopiero w 2018 roku, ponieważ wtedy spodziewane są pierwsze podwyżki stóp procentowych, które od marca 2015 r. pozostają na tym samym, rekordowo niskim poziomie.



Zgodnie z przewidywaniami ekonomistów, również w kwietniu Rada Polityki Pieniężnej pozostawiła stopy procentowe bez zmian. Jednak przyszły ich wzrost jest raczej nieunikniony.

- To jeden z głównych powodów wzrostu sprzedaży mieszkań za gotówkę - wyjaśnia Piotr Kijanka, dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu w Grupie Deweloperskiej Geo.
- Takie lokale w większości są przeznaczane na wynajem. Z danych NBP wynika, że przeciętna roczna lokata bankowa pozwala zarobić od 1,65 do 1,85 proc. Dla porównania, na wynajmie można zarobić nawet 3-4 razy więcej - dodaje.

Polacy wydali rekordową kwotę 14,2 miliardów złotych na zakup nowych mieszkań w siedmiu miastach (Warszawa, Wrocław, Kraków, Poznań, Gdańsk, Gdynia i Łódź). Tak wynika z najnowszych szacunków NBP podsumowujących 2016 rok. To bezapelacyjnie najwyższy wynik w historii, o 27% wyższy niż w 2015 roku.

Pozwoleń coraz więcej, a ceny stabilne

Zgodnie z danymi opublikowanymi przez GUS deweloperzy w pierwszych dwóch miesiącach 2017 roku uzyskali 21,3 tys. pozwoleń na budowę. To ponad 60-procentowy wzrost względem analogicznego okresu w roku ubiegłym. Taki wynik jest odpowiedzią na wysoki popyt, który nie przekłada się na wzrost cen.

- O tradycyjnej hossie raczej nie może być mowy - twierdzi Piotr Kijanka. - Ceny lokali od kilku lat pozostają na podobnym poziomie. Gwałtownych wzrostów nie odnotowano od czasów przed kryzysem ekonomicznym. Rynek jest stabilny, ale jesteśmy świadomi potencjalnych zmian. Jednak nie obawiamy się, gdyż nawet trochę droższe kredyty nie powinny zasadniczo zmienić sytuacji na rynku - dodaje.



Mimo wysokiego popytu, ceny za metr kwadratowy w największych miastach Polski pozostają na podobnym poziomie. Zmiany są co najwyżej 5-procentowe. Zgodnie z danymi NBP w 2015 roku w Krakowie średnia cena ofertowa wyniosła 6 617 zł/mkw., rok później - 6 627 zł/mkw. W Warszawie, Łodzi czy we Wrocławiu różnica w skali roku kształtowała się na poziomie 100 zł/mkw.

- Jak dotąd nie widać na horyzoncie żadnych zagrożeń, które mogłyby spowodować załamanie sprzedaży nowych mieszkań - mówi ekspert z Grupy Deweloperskiej Geo. - Negatywny efekt ewentualnych podwyżek stóp procentowych może zostać całkowicie zneutralizowany przez rosnące wynagrodzenia. Polacy z roku na rok będą coraz zamożniejsi i z pewnością nadal będzie ich stać na zaciąganie droższych kredytów. Dodatkowo dobra kondycja na rynku pracy zachęca do inwestowania, dlatego deweloperzy z takim optymizmem patrzą w przyszłość - dodaje.

Tak samo jak zwiększenie wkładu własnego przy zaciąganiu kredytu hipotecznego do poziomu 20% nie zmniejszyło sprzedaży hipotek przez banki, tak spodziewane podwyżki stóp procentowych nie powinny istotnie ograniczyć dostępności kredytów. Aby nie przegapić pierwszych jaskółek zwiastujących zmianę trendu w mieszkaniówce należy uważnie monitorować rynek, który, póki co ma się świetnie.





Prime Time PR
Halszki 28, 30-611 Kraków
12 313 00 87

.....

Więcej informacji:

Katarzyna Krupicka

e-mail: katarzyna.krupicka@primetimepr.pl

tel. 12 313 00 87

