|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Artykuł ekspercki:Jak wyższy wkład własny wpłynął na rynek nieruchomości? | Data:23.02.2017 | Sento |

Jak wyższy wkład własny wpłynął na rynek nieruchomości?

Od 2014 roku wymagane jest posiadanie własnych środków pieniężnych przy zaciąganiu kredytu hipotecznego, co więcej, do 2017 kwota ta systematycznie rosła. Czy wprowadzenie regulacji znacząco wpłynęło na ilość przyznawanych kredytów? Czy rynek pierwotny jest zagrożony?

W 2013 roku Komisja Nadzoru Finansowego opracowała dla banków tzw. „Rekomendację S”. Dokument zawiera 26 pozycji, a wśród najważniejszych można wymienić kwestie kredytów walutowych, długość maksymalnego okresu kredytowania, czy też minimalnej kwoty wkładu własnego.

Wymogi nie takie straszne

I to właśnie ten ostatni punkt najbardziej zaniepokoił potencjalnych kredytobiorców i deweloperów, ponieważ do 2014 roku własne środki nie były obowiązkowe, a Rekomendacja S przewidywała stopniowe zaostrzanie kryteriów. Początkowo było to 5% całej kwoty kredytu, rok później 10%, w 2016 15%, aż w 2017 sięgnęło 20%.

- *Rynek miał już wkalkulowany wyższy wkład własny, bo o zamierzeniach Komisji wiedzieliśmy już od kilku lat* - wyjaśnia Maciej Mączka, prezes zarządu grupy deweloperskiej Sento. - *Relacje 20% w stosunku do 80% ze strony banku są dobre, bo budują podwaliny dla całego rynku. To może zapewnić jego stabilność* - dodaje.

Wydaje się, że stopniowe zwiększanie wysokości środków własnych, powinno zmniejszyć ilość chętnych na kredyty. Tak się jednak się nie stało. Według sporządzonego przez Związek Banków Polskich raportu AMRON SARFiN, w 2014 roku udzielonych kredytów hipotecznych wyniosła 174 087, w następnym było to już 181 325.

Nie podano jeszcze szczegółowych danych na temat czwartego kwartału ubiegłego roku, dlatego nie można dokładnie obliczyć, ile umów zawarto w ciągu dwunastu miesięcy. Natomiast widoczną różnicę można zobaczyć, gdy porównamy drugi kwartał 2014, kiedy obowiązywał 5-procentowy wkład własny i 2016 roku - 15%. To aż ok. 2,6 tys. kredytów więcej (45 499 wobec 49 118), mimo pozornie mniej korzystnych warunków.

- *Konsekwentnie poprawiamy ofertę i wyprzedzamy to, co się dzieje na rynku.* - komentuje prezes zarządu Sento. - *Zanotowaliśmy 40-procentowy wzrost sprzedaży w porównaniu z rokiem poprzednim. To na pewno zasługa opcji wykończenia pod klucz, która jest atrakcyjna cenowo i czasowo. Co więcej, nie jest to dodatkowy koszt dla nabywcy, ponieważ oferta zawarta jest w cenie mieszkania, dlatego otrzymany kredyt obejmie także prace wykończeniowe* - dodaje.

Mieszkania za gotówkę

Rynek pierwotny ciągle się rozwija. Oprócz mieszkań sprzedawanych na kredyt można zaobserwować tendencję do coraz częstszego kupowania lokali za gotówkę. Mowa tu o zupełnie innej grupie docelowej, osobach, które posiadają odpowiedni kapitał i inwestują go w zakup mieszkania np. pod wynajem. Przy najniższych w historii oprocentowaniach lokat, takie rozwiązanie jest dla wielu najbardziej atrakcyjne. Znacznie więcej zyskać można na wynajęciu lokalu niż na odsetkach bankowych.

*- Wydaje się, że rynek utrzyma trend wzrostowy, choć niewykluczone, że będzie on nieco mniejszy niż w 2016 roku* - mówi Maciej Mączka. - *Natomiast prognozujemy, że wzrost sprzedaży może wynieść 20%, a nawet 30%, ze względu na rozpoczęcie budowy kolejnych inwestycji* - dodaje.

Wygaśnięcie programu Mieszkanie dla Młodych i zastąpienie go Mieszkaniem + może wpłynąć na sytuację na rynku, ale deweloperzy nie obawiają się drastycznego spadku popytu. Jak twierdzą, zapotrzebowanie mieszkaniowe Polaków wciąż jest duże, kredyty udzielane są na podobnym poziomie, a lokale będą częściej sprzedawane za gotówkę. Powyższą tezę potwierdzają również ostatnie raporty analityków. Wynika z nich, że obecną kondycję rynku kształtują głównie niskie stopy procentowe, które z nawiązką rekompensują negatywny wpływ zaostrzającej się polityki kredytowej banków. To dlatego podwyżki wkładu własnego nie zachwiały popytem na mieszkania, a w ostatnich latach rynek nieruchomości mieszkaniowych bije kolejne rekordy.

. . . . . . . . . . . . . . . . .

Więcej informacji:

Katarzyna Krupicka

e-mail: katarzyna.krupicka@primetimepr.pl

tel. 12 313 00 87