

Raport Gumtree.pl 2019



Jak Polacy kupuja mieszkania?

Oczekiwania,
motywacje,
obawy





Raport Gumtree.pl 2019

Jak Polacy kupują mieszkania? Oczekiwania, motywacje, obawy

Raport na podstawie badania zrealizowanego
przez SW Research na zlecenie Gumtree.pl w czerwcu 2019

Koncepcja badania i analiza wyników: Katarzyna Merska (Gumtree.pl)
Izabela Świątkowska,
Aleksandra Adrian (Clue PR)

Komentarz: Tomasz Błeszyński

Projekt graficzny: Natalia Mikołajczuk

Cytowanie raportu wyłącznie za podaniem źródła:
„Jak Polacy kupują mieszkania? Oczekiwania, motywacje, obawy”
raport Gumtree.pl 2019

Metodologia badania:

Niniejszy raport powstał na podstawie wyników badania ilościowego, zrealizowanego przez agencję badawczą SW Research na zlecenie portalu Gumtree.pl. Badanie przeprowadzono w czerwcu 2019 roku metodą CAWI (ankiety online) na grupie 1000 osób w wieku 18+, które w ciągu ostatnich 3 lat stały się właścicielami mieszkania.

Spis treści

| | |
|--|-----------|
| Wstęp | 4 |
| Najważniejsze wnioski | 7 |
| Zakup mieszkania | 8 |
| Finansowanie | 12 |
| Doradztwo finansowe i agencje nieruchomości | 18 |
| Powody zakupu nowego mieszkania | 22 |
| Cechy mieszkania | 26 |
| Rynek wtórny vs rynek pierwotny | 28 |
| Wykończenie mieszkania | 32 |
| Lokalizacja | 34 |
| Obawy przed zakupem | 38 |
| Podsumowanie | 44 |
| O zakupionym mieszkaniu | 45 |
| Metodologia badania | 46 |
| Okiem eksperta | 48 |

Wstęp

Z ogromną przyjemnością oddaję w Państwa ręce kolejny przygotowany przez nas raport, tym razem poświęcony rynkowi nieruchomości, a konkretnie: procesowi kupowania mieszkania. Od ponad 15 lat portal Gumtree.pl towarzyszy Polakom, szczególnie w dużych miastach i ośrodkach akademickich, w ich codziennych sprawach – poszukiwaniach pracy, kupowaniu wyprawki dla dziecka, sprzedawaniu przedmiotów domowych, których już nie używają, a także w wynajmowaniu czy kupowaniu mieszkań i domów. Oferty nieruchomości to jedna z dwóch najważniejszych i najpopularniejszych kategorii dla nas i naszych Użytkowników, dlatego tym razem postanowiliśmy bliżej przyjrzeć się temu, jak Polacy kupują mieszkania.

Raporty dotyczące rynku nieruchomości skupiają się zazwyczaj na twardych statystykach, wskaźnikach, kwotach oraz wzrostach i spadkach. Tymczasem Gumtree.pl to nie tylko serwis ogłoszeniowy, ale również społecznościowy. Zależało nam zatem na tym, aby obok statystyk pokazać też odczucia, jakie towarzyszą kupującym mieszkanie, osobom, które nierzadko podejmują zobowiązanie na kilkanaście czy kilkadziesiąt lat. Dlatego obok pytań o to, w jaki sposób sfinansowali zakup, czy korzystali z pomocy profesjonalistów związanych z nieruchomościami i finansami, zapytaliśmy o to, jakie powody skłoniły ich do podjęcia decyzji o zakupie mieszkania, co sprawiło, że zdecydowali się na tę, a nie inną nieruchomość, a także jakie obawy towarzyszyły im w związku z zakupem mieszkania. Oddajemy zatem w Państwa ręce raport, który pokazuje ludzką, konsumencką perspektywę kupowania mieszkania. Mam nadzieję, że znajdziecie w nim Państwo wiele interesujących informacji na temat tego procesu.



Katarzyna Merska
Koordynator ds. komunikacji Gumtree.pl

W ciągu ostatnich kilkunastu lat przez polski rynek nieruchomości przetoczyło się wiele zawirowań. Po transformacji ustrojowej, jeszcze przed wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku, wprowadzono zasady, które regulują sprzedaż nieruchomości do dziś: uwarunkowania prawne dla rynku nieruchomości, system bankowości hipotecznej oraz wytyczne w zakresie wyceny nieruchomości. Postęp technologiczny, wzrost konkurencji na rynku pośrednictwa nieruchomości oraz obniżenie stóp procentowych dla kredytów hipotecznych sprawiły, że w kolejnych latach ceny nieruchomości rosły.

Na polskim rynku pamiętne są szczególnie lata 2006-2008, kiedy do zakupu mieszkań dorosło pokolenie osób urodzonych w czasie wyżu demograficznego z początku lat 80., przez co popyt na nieruchomości był ogromny. Deweloperzy sprzedawali rekordowe liczby mieszkań, w niespotykane wysokich cenach. Sprzyjała temu łatwość, z jaką banki przyznawały osobom nawet z niższą zdolnością kredytową pożyczki we frankach – sytuacja, z której skutkami wielu kupców mieszkań boryka się do dziś, boleśnie odczuwając jej skutki. W połowie 2008 r. cena szwajcarskiej waluty była rekordowo niska – poniżej 2 zł. Warunki przyznawania kredytów w tym okresie znacznie odbiegały od dzisiejszych regulacji – banki zgadzały się na kredyt w wysokości przekraczającej wartość mieszkania nawet o 10-20%, na okres znacznie dłuższy niż 30 lat. W grudniu 2008 roku wysokość wszystkich kredytów udzielonych we franku wynosiła 149 mld złotych, czyli 2,5 razy więcej, niż dwa lata wcześniej¹. W sytuacji, gdy liczba chętnych na zakup nieruchomości była tak duża, ich ceny rosły niemalże z tygodnia na tydzień. Według danych NBP, jeszcze pod koniec 2006 za metr kwadratowy mieszkania w Warszawie trzeba było zapłacić 5605 zł. Tymczasem zaledwie kilkanaście miesięcy później, w II kwartale 2008 roku średnia cena za metr mieszkania wynosiła już 8611 zł! Nie inaczej było w Gdańsku, gdzie ceny skoczyły z 3494 zł pod koniec 2006 r. do 7740 zł na początku 2008, czy chociażby Poznaniu – z 3621 zł w III kwartale 2006 metr mieszkania podrożał do 7598 zł na początku 2008 r.²

Po międzynarodowym kryzysie finansowym z 2008 roku i pęknięciu bańki na rynku nieruchomości, ceny mieszkań w Polsce, w zależności od miasta, spadły nawet o kilkadziesiąt procent. Dla wielu ta sytuacja okazała się tragiczna, jednocześnie bowiem ze spadkiem wartości ich mieszkania, cena franka szwajcarskiego, a co za tym idzie – wysokość raty kredytu – poszybowała w górę. Różnica w cenie franka między lipcem 2008 r., gdy była najniższa, a styczniem 2015, gdy kurs tej waluty przekroczył 4 zł, wynosiła ponad 105%³.

To, co działo się na polskim rynku nieruchomości w latach 2006-2008, miało niewątpliwie wpływ na jego funkcjonowanie obecnie, doprowadzając do zmian w prawie oraz warunkach przyznawania kredytów hipotecznych. Na dzisiejszych kupców mieszkań nadal ma wpływ świadomość sytuacji, w jakiej znajdują się osoby, które 10 lat temu podjęły się zobowiązania kredytowego, korzystając z „atrakcyjnych” warunków. Poza płynącymi z mediów informacjami o sytuacji tzw. frankowiczów, na wzrost wiedzy i świadomości Polaków w zakresie kupowania nieruchomości oraz udzielania kredytów, ma również wpływ rozwój nowych technologii i dostępnych online narzędzi, które pozwalają porównywać oferty banków i warunki poszczególnych produktów finansowych. Wzrósł również znacząco dostęp do informacji o graczach rynku nieruchomości – dziś w kilka minut można dotrzeć do opinii o danym deweloperze czy agencji nieruchomości.

W grudniu 2008 roku wysokość wszystkich kredytów udzielonych we franku wynosiła 149 mld złotych, czyli 2,5 razy więcej, niż dwa lata wcześniej.

¹<https://superbiz.se.pl/wiadomosci/10-rocznica-kredytow-we-frankach-jak-zmienial-sie-kurs-szwajcarskiej-waluty-aa-8q5R-6JUH-Rex1.html>
²Baza cen nieruchomości mieszkaniowych NBP https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan.xls
³<https://www.money.pl/pieniadze/kurs/chf,797.html>

Według danych GUS w 2017 roku, czyli w połowie badanego przez Gumtree okresu, zasoby mieszkaniowe w Polsce wynosiły 14,4 mln mieszkań. Warunki lokalowe Polaków poprawiały się w ostatnich latach – w porównaniu z 2013 rokiem przeciętna powierzchnia mieszkania wzrosła o 0,9 m² i w 2017 roku wynosiła 74 m²; zwiększyła się również przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania na jedną osobę z 26,3 m² do 27,8 m².⁴ Ceny nieruchomości, które najniższy poziom osiągnęły w 2012 roku, w ostatnich latach rosną, zbliżając się do poziomu z 2007 roku. Jest to zrozumiałe, biorąc pod uwagę, że drożeje wszystko inne, w tym również chociażby materiały budowlane. Rosną również wynagrodzenia Polaków, które w ciągu ostatnich 10 lat zwiększyły się o ponad 40%. Jednocześnie od 2014 roku osoby kupujące swoją pierwszą nieruchomość mogły wziąć udział w programie dopłat rządowych – Mieszkanie dla młodych. W ciągu 4 lat jego trwania na dopłaty do wniosków wydano ok. 3 miliardy zł, a ze wsparcia skorzystało ok. 110 tys. osób⁵.

Wiele danych wskazuje na to, że Polacy nie lubią brać wieloletnich kredytów – jeśli tylko mają taką możliwość, starają się kupować mieszkanie za gotówkę. Unikają również wynajmu. W 2017 roku aż 84,2% Polaków była właścicielami nieruchomości, w których mieszkali – jest to zdecydowanie wyższy odsetek, niż średnia w Unii Europejskiej, która stanowi 69,3%. Jednocześnie zaledwie 11,1% mieszkań w kraju w 2017 r. było obciążonych kredytem hipotecznym⁶.

Tendencje do posiadania mieszkania na własność wyraźnie widoczne są w cyklicznie publikowanych danych NBP. W I kwartale 2019 roku aż 71% zakupów mieszkaniowych zostało sfinansowanych gotówką. Dane te dotyczą jednak sytuacji tylko w siedmiu największych polskich miastach i stanowią wartość szacunkową – różnicę między kwotą wszystkich transakcji na rynku mieszkaniowym a kwotą środków kredytowych (przy czym za zakupy kredytowe NBP uznaje zakup mieszkania sfinansowany kredytem z wkładem własnym do 25%)⁷.

Obecnie, biorąc pod uwagę fakt, iż ceny mieszkań ponownie zbliżają się do pułapu z 2007 i 2008, stopy procentowe są niskie, a kredyty hipoteczne tanie, zaczęły pojawiać się pytania o to, czy po raz kolejny mamy do czynienia z bańką na rynku nieruchomości, która wkrótce pęknie. Według ekspertów na rynku w najbliższym czasie może jednak nastąpić spowolnienie, spowodowane niżem demograficznym z lat 90. i faktem, że po prostu będzie mniej młodych klientów. Chociaż w pierwszych miesiącach 2019 roku oddano do użytku o 12,6% więcej mieszkań, niż w analogicznym okresie sprzed roku, a według danych GUS w budowie pod koniec maja było o 4,2% więcej mieszkań, niż rok temu, to jednocześnie zgłaszanych nowych umów oraz ilość wydanych pozwoleń na budowę spadła w tym okresie o 2,1%⁸.

W tak dynamicznej branży dominuje twarde, racjonalne podejście. Poza bankami, deweloperami i inwestorami prywatnymi funkcjonują na nim jeszcze przede wszystkim klienci, prywatni sprzedawcy mieszkań, jak również osoby, które mogą mieć znaczący wpływ na jego funkcjonowanie, tj. doradcy finansowi i pośrednicy nieruchomości. Dla tej drugiej, mniej zinstytucjonalizowanej grupy, obok aspektów finansowych ważne są również inne czynniki, które mają wpływ na dokonywanie transakcji mieszkaniowych. Poniższe badanie pokazuje, w jaki sposób Polacy kupowali mieszkania w ciągu ostatnich 3 lat – na jaki rodzaj finansowania się decydowali, czy ich sytuacja rodzinna miała wpływ na to, czego najbardziej obawiali się w momencie zakupu oraz co jest najważniejsze przy wyborze mieszkania.

W porównaniu z 2013 rokiem przeciętna powierzchnia mieszkania wzrosła o 0,9 m² i w 2017 roku wynosiła 74 m².

Najważniejsze wnioski

Ponad połowa kupujących mieszkanie w ciągu ostatnich trzech lat skorzystała z pomocy doradcy finansowego i agencji nieruchomości

Prawie 30% osób w wieku poniżej 24 r.ż. stało się właścicielami mieszkania, które kupiła inna osoba

Najważniejszym powodem do decyzji o zakupie mieszkania jest chęć posiadania go na własność, kolejnym założenie rodziny

Za mieszkanie kupowane w celach inwestycyjnych częściej płaci się gotówką, niż za mieszkania kupowane z innego powodu

Najważniejszym czynnikiem przy wyborze mieszkania ogólnie jest cena, następnie lokalizacja i metraż mieszkania; wybór rynku wtórnego bądź pierwotnego znajduje się na dalszych miejscach

Większość osób, które kupiły mieszkanie na kredyt, spłaca zobowiązanie samodzielnie lub z partnerem, tylko niewiele ponad 2% korzysta ze wsparcia rodziny bądź znajomych

Dla osób, które zdecydowały się na mieszkanie z rynku pierwotnego, najważniejszy był fakt, że będzie to nowe budownictwo

Najmłodszy właściciele mieszkań mniej, niż inne grupy wiekowe, odczuwają obawy związane z wzięciem kredytu

Dla osób, które kupiły mieszkanie z rynku wtórnego, najważniejsza była jego cena

Osoby w wieku 18-24 lata odczuwają najwięcej obaw związanych z zakupem mieszkania – obawiają się kosztów związanych z jego utrzymaniem, odpowiedzialności za mieszkanie, a także tego, jak ułożą się ich układy z sąsiadami

Osoby niepozostające w związku, częściej kupują mieszkanie finansując je z kredytu gotówkowego, niż osoby w związkach małżeńskich oraz osoby pozostające w związkach nieformalnych

Młodsze osoby chętniej kupują mieszkania z rynku pierwotnego – w grupie poniżej 24 r.ż. jest to niemalże 60%, podczas gdy w najstarszej grupie wiekowej – 41%

⁴<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/infrastruktura-komunalna-nieruchomosci/nieruchomosci-budynki-infrastruktura-komunalna/gospodarka-mieszkaniowa-w-latach-2013-2017,11,1.html>

⁵<https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/arttykul/mieszkanie-dla-mlodych,232,0,2396648.html>

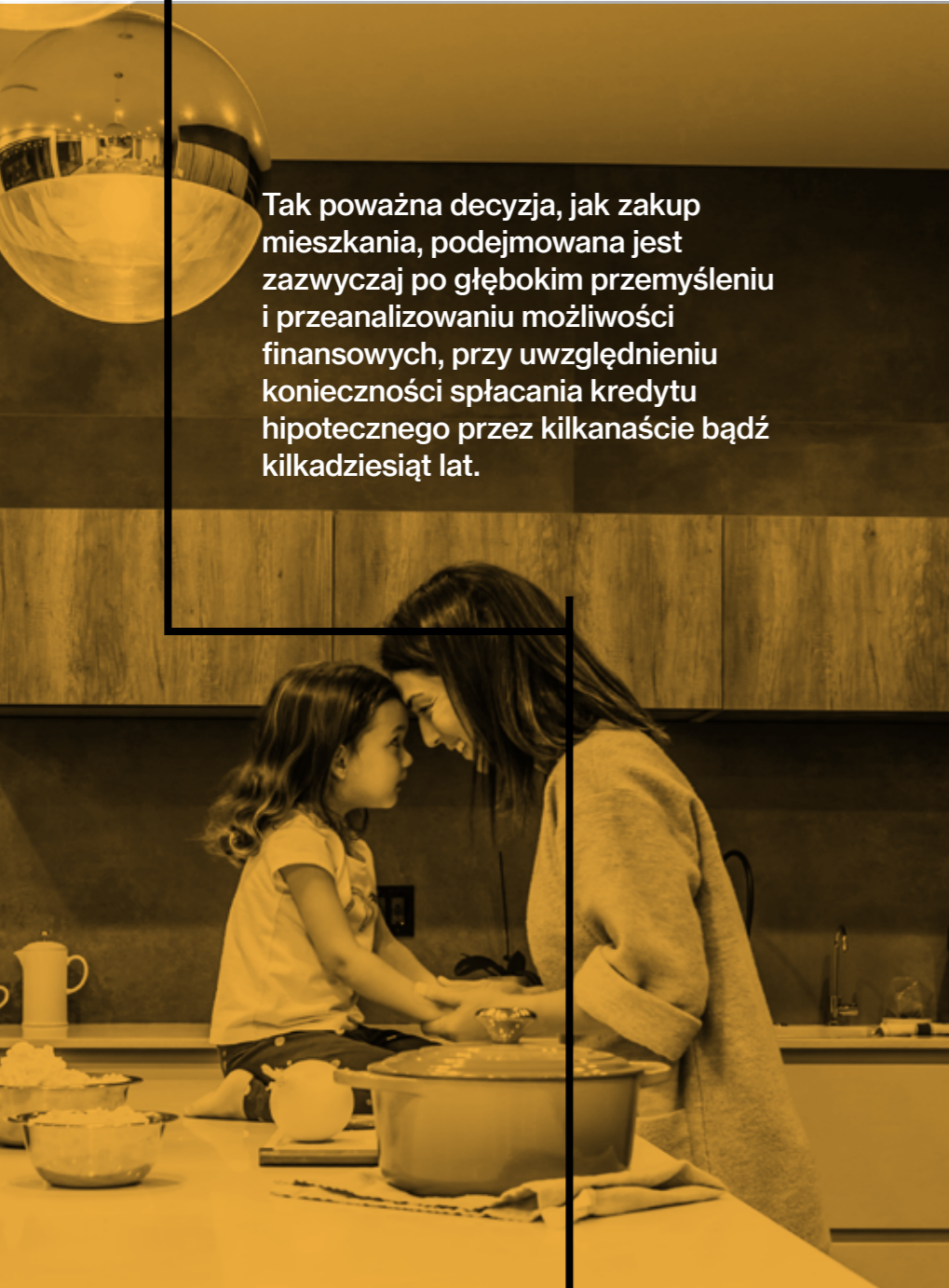
⁶<https://www.obserwatorfinansowy.pl/warto-wiedziec/73-proc-polakow-mieszka-we-wlasnych-mieszkaniach-bez-kredytu/>

⁷https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan_03_2019.pdf

⁸<https://www.bankier.pl/wiadomosc/Rynek-mieszkaniowy-znowu-wiekszy-ale-mieszkania-mniejsze-7695266.html>

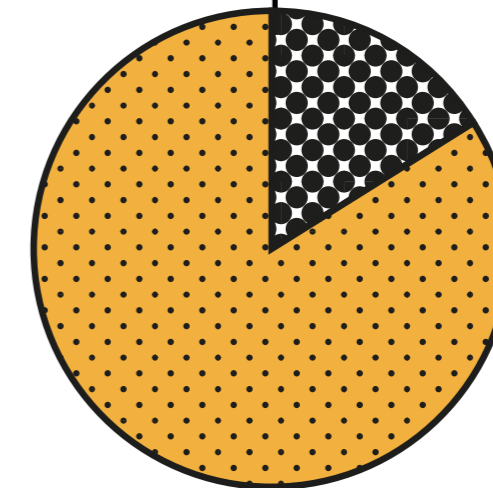
Zakup mieszkania

Tak poważna decyzja, jak zakup mieszkania, podejmowana jest zazwyczaj po głębokim przemyśleniu i przeanalizowaniu możliwości finansowych, przy uwzględnieniu konieczności spłacania kredytu hipotecznego przez kilkanaście bądź kilkadziesiąt lat.



Mieszkanie zostało:

84%
Kupione osobiście



16%
Kupione przez inną osobę, ale jestem właścicielem lub współwłaścicielem

Jak wynika z badania przeprowadzonego przez Gumtree.pl, część osób ma możliwość, aby stać się posiadaczami mieszkania, nie kupując go – wśród badanych 16% osób zadeklarowało, że nieruchomość, której są właścicielami lub współwłaścicielami, zostało zakupione przez inną osobę (np. rodziców, partnera). Pozostałe 84% ankietowanych kupiło mieszkania osobiście.

Najwyższy odsetek osób, które w ciągu ostatnich trzech lat stały się posiadaczami mieszkania kupionego przez inną osobę, jest w najmłodszej grupie wiekowej, tj. 18-24 lata – sięga on prawie 30%. Wydaje się to zrozumiałe, biorąc pod uwagę fakt, że młode osoby mają przeciętnie niższą zdolność kredytową, rzadziej posiadają też oszczędności pozwalające na chociażby częściowe sfinansowanie zakupu mieszkania. Taki zakup sfinalizowany czy nawet tylko zainicjowany (np. w postaci wpłaty wkładu własnego i uzyskania kredytu hipotecznego) przez inną osobę, przy późniejszym wspólnym spłacaniu kredytu, wydaje się być stosunkowo częstym rozwiązaniem. Wśród ankietowanych, którzy stali się współwłaścicielami lub właścicielami mieszkania kupionego przez inną osobę, są zatem ci, którym mieszkanie mogli kupić rodzice bądź inni członkowie rodziny, jak również osoby, które weszły w związek małżeński z partnerem, który posiadał mieszkanie. Z badania wykluczaliśmy natomiast osoby, które otrzymały mieszkanie w spadku.

W pozostałych grupach odsetek osób, które nie uczestniczyły bezpośrednio w zakupie mieszkania, ale obecnie są właścicielami przynajmniej jego części, zdecydowanie spada.

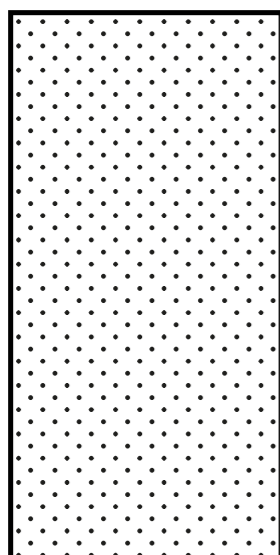
Dla większości respondentów mieszkanie, którego posiadaczami stali się w ciągu ostatnich trzech lat, było pierwszą nieruchomością na własność. 28% ankietowanych posiadało w przeszłości inne mieszkanie – prawie połowa z nich sprzedała je przed zakupem nowego lokum. Znaczna część mogła sobie jednak pozwolić na to, aby poprzednie mieszkanie zachować i wynajmując je komuś innemu, bądź przekazać w ramach darowizny osobie z rodziny.



Czy to pierwsze Pana/Pani mieszkanie własnościowe?

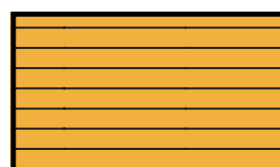
72%

Tak



21%

Nie, miałem/łam już wcześniej mieszkanie

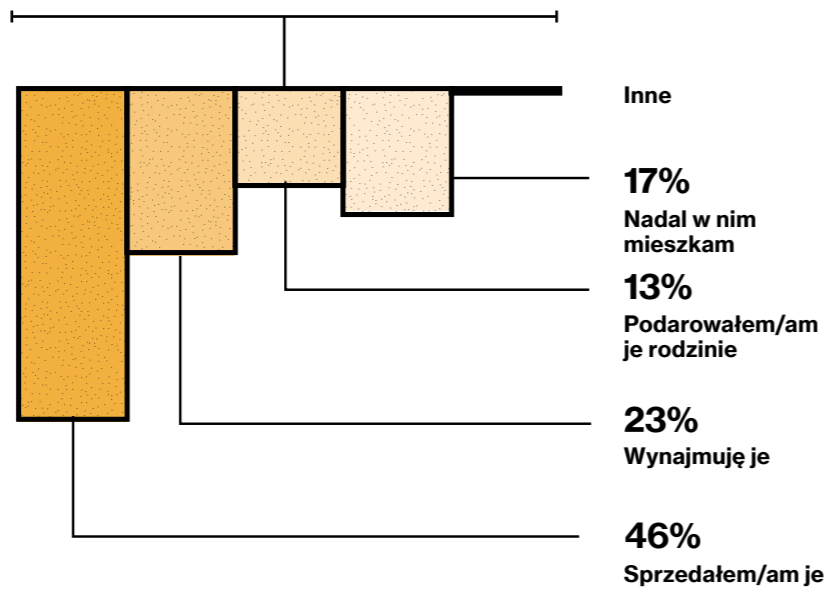


7%

Nie, miałem i nadal mam inne mieszkanie/ mieszkania własnościowe



Co się stało z poprzednim mieszkaniem?



Inne

17%

Nadal w nim mieszkam

13%

Podarowałem/am je rodzinie

23%

Wynajmuję

46%

Sprzedalem/am je



Finansowanie

Sytuacja finansowa polskich konsumentów niewątpliwie uległa poprawie w minionych latach. Bezrobocie jest rekordowo niskie, wynagrodzenia w kraju rosną, pojawiły się również dodatki dla rodzin, takie jak 500+, które poprawiły status finansowy wielu rodzin. Mimo niżu demograficznego Polacy nadal chętnie kupują mieszkania, zarówno aby poprawić swoje warunki bytowe, jak i w celach inwestycyjnych.

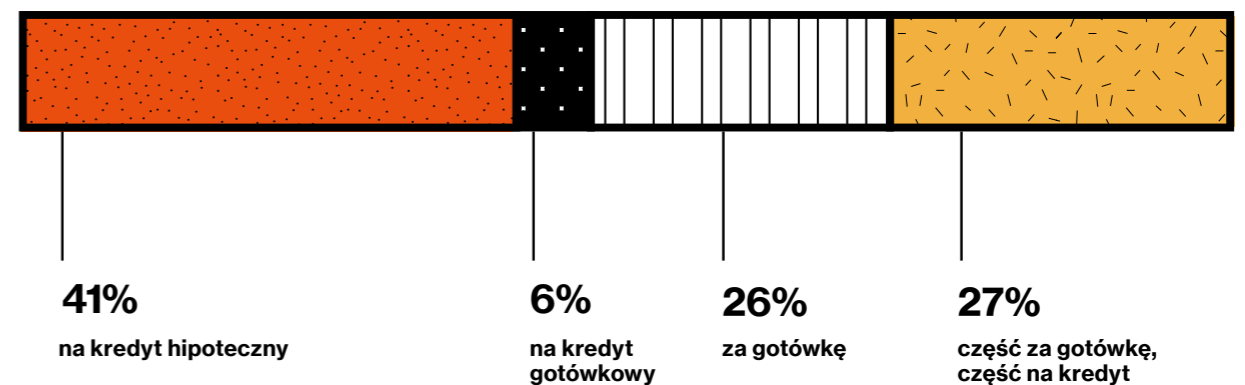
Wśród badanych, którzy w ostatnich 3 latach stali się właścicielami mieszkań, z kredytu hipotecznego skorzystało ponad 40%.

W 2018 roku udzielono 227 tys., kredytów mieszkaniowych, czyli więcej od 2012 roku. Ich łączna kwota wyniosła 56,2 mld zł, była zatem najwyższa od 2008 roku⁹. Wynika to zarówno z faktu, że kredytów udzielanych jest więcej, ale także średnia kwota kredytu mieszkaniowego wzrosła w ostatnich latach – mimo iż banki nie udzielają już kredytów o wartości większej, niż wartość mieszkania, a także wymagają od 10 do nawet 20% wkładu własnego. Średnia kwota wnioskowanego kredytu w marcu 2019 wynosiła 271 tys. zł, była zatem o 11,1% wyższa w porównaniu to tego samego okresu rok wcześniej.

Chociaż w Polsce wiele zakupów mieszkaniowych finansowanych jest gotówką, często dla osób chcących kupić pierwsze mieszkanie, czy zmienić lokal na większy, najlepszym bądź jedynym rozwiązaniem jest skorzystanie z kredytu. Wśród badanych, którzy w ostatnich 3 latach stali się właścicielami mieszkań, z kredytu hipotecznego skorzystało ponad 40%. Jednocześnie nieco ponad ¼ ankietowanych mogła sobie pozwolić na zakup mieszkania wyłącznie za gotówkę. Warto zwrócić uwagę na deklarację 6% badanych, którzy zakup mieszkania zdecydowali się sfinansować kredytem gotówkowym. Taki sposób zakupu mieszkania jest dosyć rzadki, generalnie bowiem kredyty hipoteczne są tańsze, mają niższe oprocentowanie. Kredyt gotówkowy może być dobrym rozwiązaniem w przypadku, gdy oprócz finansowania kosztów zakupu lokalu, część pieniędzy chcemy przeznaczyć na jego wykończenie bądź wyposażenie. Wzięcie kredytu gotówkowego, w przeciwieństwie do celowego, jakim jest kredyt hipoteczny, nie wymaga od kredytobiorcy rozliczenia się z każdej złotówki. Formalności są wtedy mniejsze, fundusze przelewane na konto kredytobiorcy, a nie, jak w przypadku kredytu mieszkaniowego, na konto dewelopera czy sprzedającego. Generalnie jednak koszty kredytu gotówkowego są wyższe, co może mieć wpływ na fakt, że niewielka część potencjalnych nabywców mieszkań wybiera taką formę finansowania.



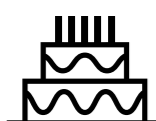
Mieszkanie zostało zakupione:



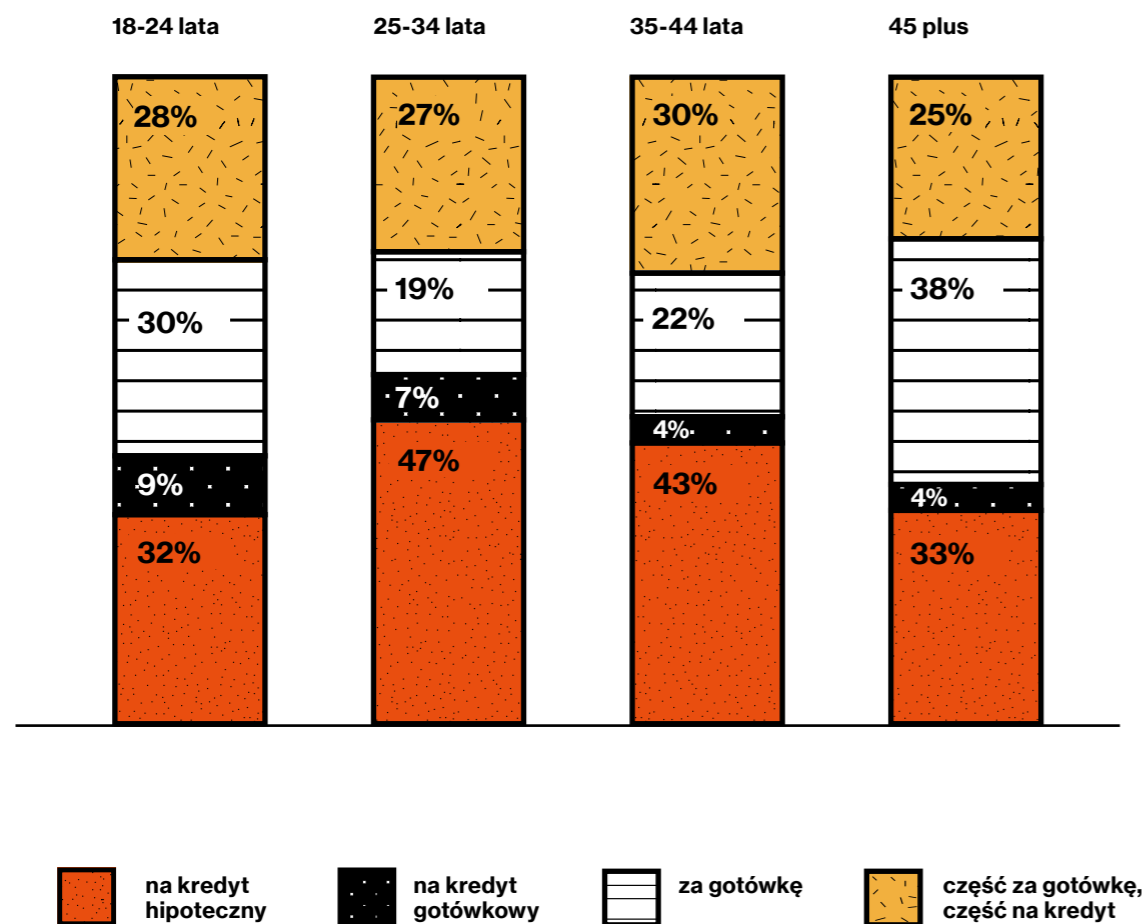
W przypadku osób, które wybrały finansowanie będące połączeniem gotówki i kredytu, należy wziąć pod uwagę nabywców mieszkań, którzy gotówką sfinansowali większą część wartości mieszkania, niż wymagany przy kredycie hipotecznym wkład własny.

Warto zauważyć, że sposób finansowania mieszkania różni się w zależności od wieku kupującego mieszkanie.

W grupie wiekowej do 24 lat jest najwięcej osób, które decydują się na sfinansowanie mieszkania kredytem innym, niż hipoteczny – być może ze względu na mniejsze formalności i wymagania, niż w przypadku kredytu mieszkaniowego. Z kolei w najstarszej grupie wiekowej, powyżej 45 r.ż, prawie 38% zakupów mieszkań finansowanych jest gotówką (ten odsetek rośnie jeszcze bardziej w raz z wiekiem ankietowanych - wśród osób powyżej 60 r.ż. w ten sposób mieszkania kupuje już połowa). Na kredyt hipoteczny zdecydowanie najczęściej decydują się osoby mające między 25 a 34 lata. Ich pozycja zawodowa jest już często w miarę ugruntowana, a jednocześnie mogą sobie pozwolić na maksymalnie długi okres kredytowania.



Sposób finansowania zakupu z podziałem na wiek

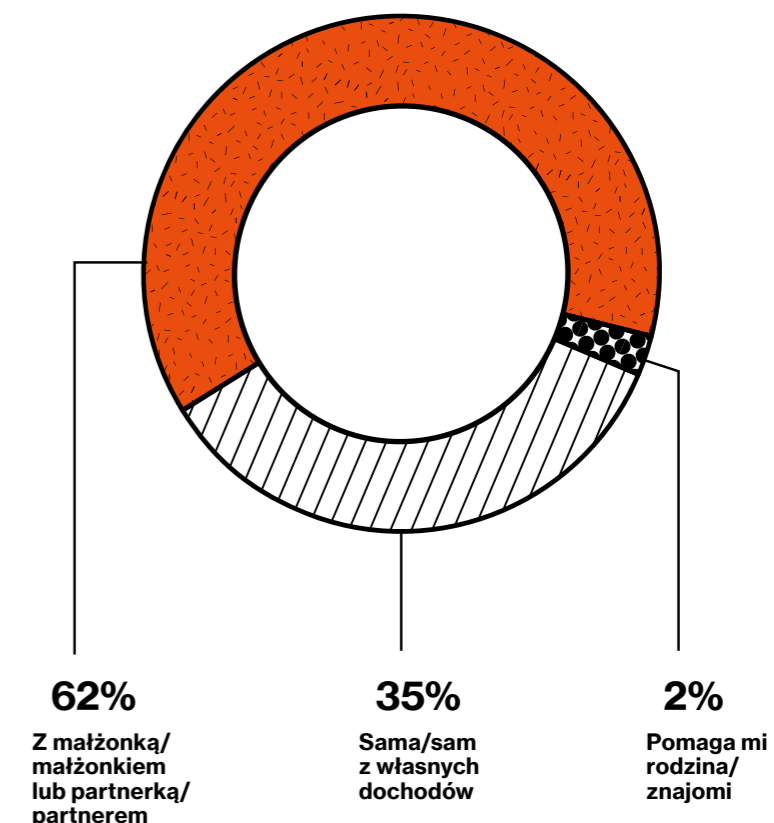


Na samodzielnej spłacie rat kredytu decyduje się nieco ponad 1/3 ankietowanych. Największa grupa wśród osób podejmujących zobowiązanie kredytowe zdecydowała się na spłacanie go wspólnie z małżonkiem lub partnerem. Niewielka, licząca 2% ankietowanych grupa, przy spłacaniu rat ma wsparcie rodziny lub znajomych.

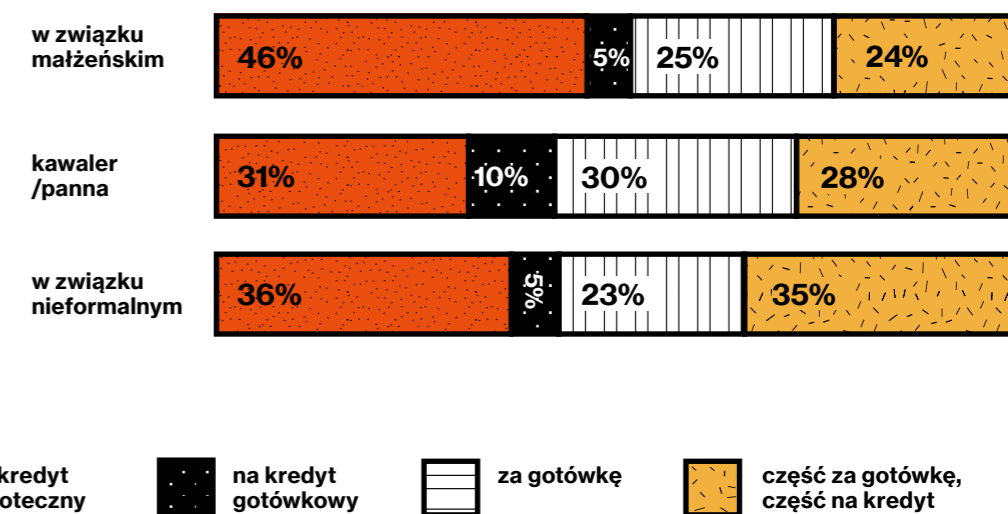


W jaki sposób spłacasz kredyt?

Stan cywilny jest kolejnym czynnikiem, który ma znaczący wpływ na formę finansowania, na jaką decydują się kupcy bądź jaka jest dla nich dostępna. Z odpowiedzi osób, które wzięły udział w badaniu wyraźnie wynika, że na kredyt hipoteczny najczęściej decydują się osoby w związku małżeńskim. Ich wspólna zdolność kredytowa zazwyczaj jest większa, a we dwoje łatwiej spłacać wieloletnie zobowiązanie. Osoby nie będące w związku, częściej, niż przedstawiciele innych grup, decydują się sfinansować zakup mieszkania z innego rodzaju kredytu, niż hipoteczny, bądź gotówki.



Sposób finansowania zakupu z podziałem na stan cywilny

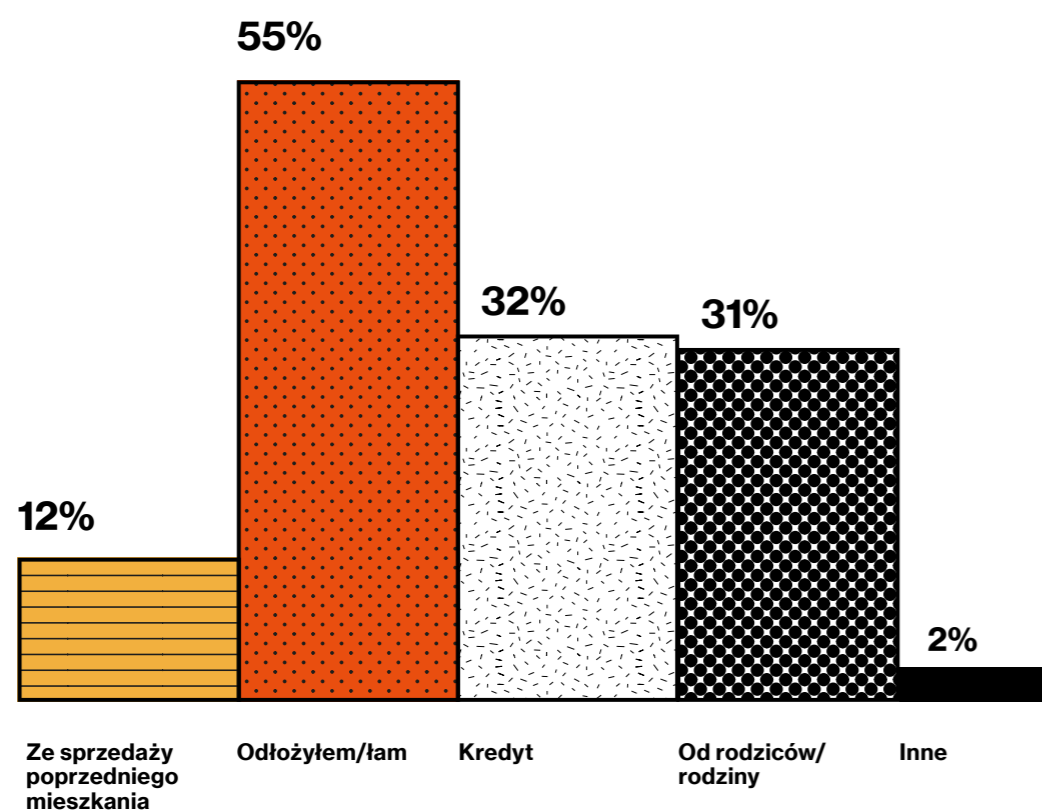


Niewątpliwie jednym ze znaczących problemów przy zakupie mieszkania jest konieczność wniesienia wkładu własnego. Jeszcze kilka lat temu banki oferowały kredyty nawet na 110% wartości mieszkania, nie wymagając tym samym praktycznie żadnego wkładu finansowego na start. Obecnie wzięcie kredytu o wartości przekraczającej wartość mieszkania jest właściwie niemożliwe (wyjątkiem jest przypadek, w którym część kredytu hipotecznego jest przeznaczana na wykończenie bądź remont nieruchomości, z którego trzeba się rozliczyć z bankiem). **Banki wymagają już przynajmniej 10% ceny mieszkania jako wkład własny.** Docelowo przy wnioskowaniu o kredyt hipoteczny klient będzie musiał dysponować kwotą w wysokości 20% wartości lokalu. Sposobów pozyskania pieniędzy na początek jest kilka, a wśród najpopularniejszych jest oszczędzanie, wzięcie na ten cel innego rodzaju pożyczki czy też otrzymanie pieniędzy od rodziny.



Skąd miał(a) Pan(i) pieniądze na wkład własny?

Pytanie wielokrotnego wyboru.



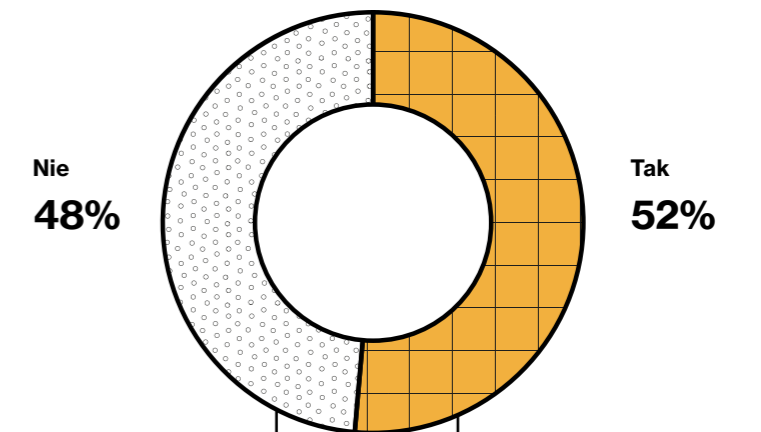
Doradztwo finansowe i agencje nieruchomości

Pomoc doradcy finansowego i agenta nieruchomości to dla klienta przede wszystkim sposób na zaoszczędzenie czasu, stresu i formalności.

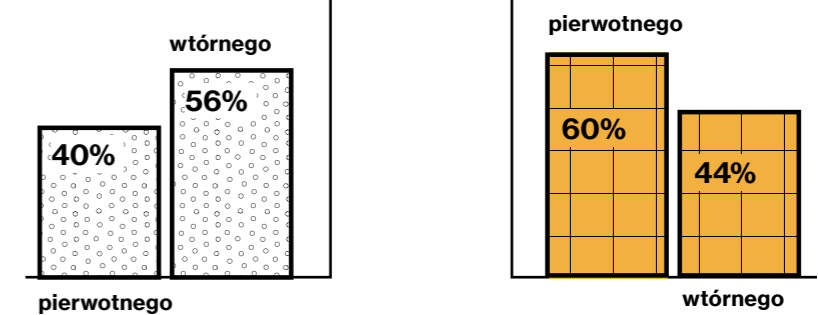
Korzystając z pomocy doradcy finansowego, przy zakupie mieszkania klient nie jest zmuszony do sprawdzania zdolności kredytowej i ewentualnych warunków kredytu w każdym banku na własną rękę.



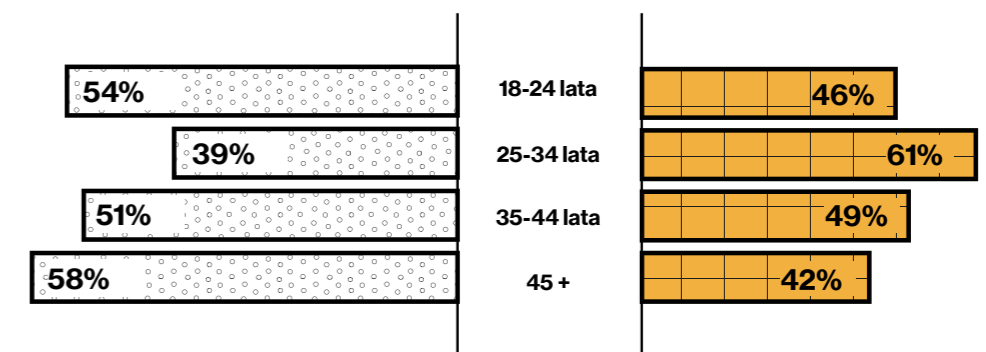
Czy podczas zakupu mieszkania korzystał(a) Pan(i) z usług doradcy finansowego?



Z jakiego rynku było mieszkanie?



Odpowiedzi z podziałem ze względu na wiek



Po przekazaniu informacji na temat swojej sytuacji finansowej oraz możliwości spłacania zobowiązania kredytowego otrzymuje od doradcy najważniejsze informacje dotyczące propozycji poszczególnych banków, niezbędnych dokumentów, warunków kredytowania czy wyjaśnienie niezrozumiałych kwestii. Za usługi doradcy finansowego nie płaci klient, lecz rozlicza się z nim bank w postaci prowizji, dlatego też często wśród osób kupujących mieszkanie pokutuje mit, że doradcy nie zawsze mają na uwadze przede wszystkim dobro klienta. Mimo tego ponad 50% osób, które kupiły mieszkanie w ciągu ostatnich trzech lat zadeklarowało, że skorzystało z usług doradcy finansowego przy transakcji.

Ten odsetek jest zdecydowanie wyższy w przypadku osób, które dokonały zakupu mieszkania z rynku pierwotnego (59,6%), wymagającego podpisania umowy z deweloperem, niż w przypadku kupna mieszkania z rynku wtórnego (44,1%).

Chęć skorzystania z pomocy doradcy finansowego różni się również w zależności od wieku kupca nieruchomości. Największą popularnością tego typu usługi cieszą się wśród osób w grupie wiekowej między 25 a 34 r.ż.

Inną formą wsparcia, z jakiej mogą skorzystać osoby kupujące mieszkanie, jest pośrednictwo w obrocie nieruchomościami. Na funkcjonowanie tej branży miała wpływ tzw. ustawa deregulacyjna, która wchodząc w życie na początku 2014 roku, zdjęła z pośredników w obrocie nieruchomościami obowiązek posiadania państwowej licencji. Dostęp do zawodu znacznie się zwiększył, bowiem osoby chcące pośredniczyć w obrocie nieruchomościami nie musiały już mieć przynajmniej średniego wykształcenia, odbyć obowiązkowych praktyk czy przedstawić zaświadczenia o niekaralności za przestępstwa np. przeciwko mieniu¹¹. Jednocześnie agencje zatrudniające pośredników, obawiając się spadku prestiżu zawodu, a także chcąc utrzymać wiarygodność i zaufanie klientów, zaczęły jeszcze bardziej dbać o jakość i odpowiednie przygotowanie zawodowe zatrudnianych osób, tak aby mimo „uwolnienia” zawodu, móc utrzymać profesjonalną opinię i wysoki poziom obsługi klientów.

Obecnie ponad połowa osób kupujących mieszkanie deklaruje, że przygotowując się do transakcji korzystała z usług agencji czy biur nieruchomości.

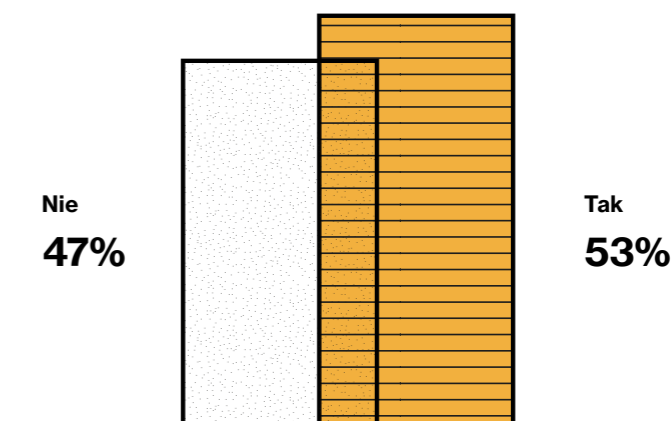
Według obiegowych opinii usługi świadczone przez biura nieruchomości to przede wszystkim pomoc w poszukiwaniu odpowiedniego i spełniającego oczekiwania klienta lokalu. W sytuacji, gdy potencjalny nabywca posiada konkretne wymagania względem poszukiwanego mieszkania, ale nie ma czasu bądź chęci na przeglądanie dziesiątek ofert, pomoc pośrednika może być nieoceniona. Współpraca z agencją nieruchomości to jednak również wsparcie przy formalnościach, sprawdzenie stanu faktycznego i prawnego kupowanego lokalu, a także pomoc prawna przy zawieraniu umów, pozwalająca uniknąć niekorzystnych zapisów i dająca klientowi poczucie bezpieczeństwa. Na takie doradztwo wśród ankietowanych, w ciągu ostatnich 3 lat zdecydowała się więcej niż połowa.

Jak się okazuje, również ten rodzaj usług jest bardziej popularny w przypadku osób, kupujących mieszkanie z rynku pierwotnego (56,5%) niż przy zakupie z rynku wtórnego (49%).

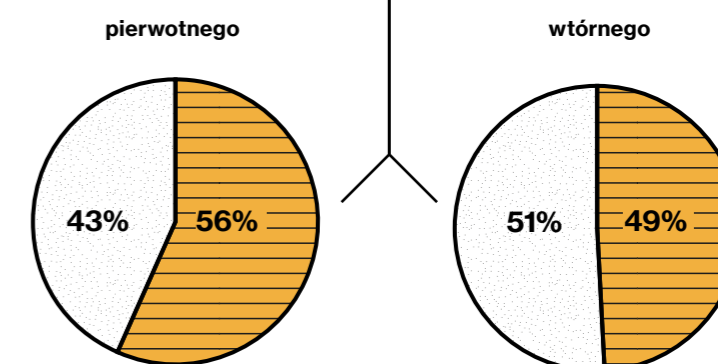
Biura nieruchomości cieszą się największym zaufaniem w najmłodszej grupie klientów, tj. osób poniżej 24 r.ż. Wraz z doświadczeniem i wiekiem odsetek ten spada, jednak nawet w najstarszej grupie jest dość wysoki.



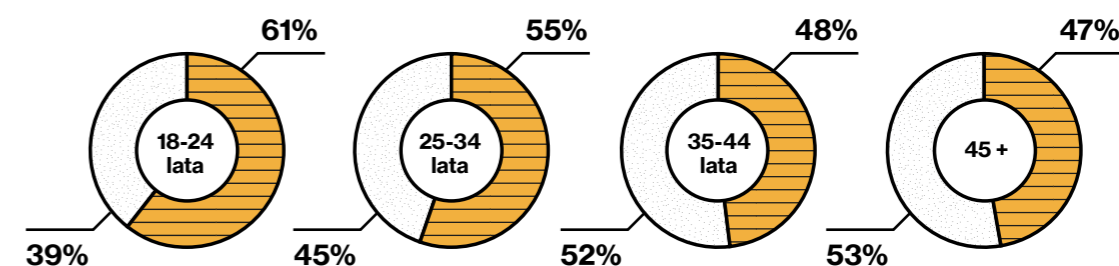
Czy podczas zakupu mieszkania korzystał(a) Pan(i) z usług agencji nieruchomości?



Z jakiego rynku było mieszkanie?



Odpowiedzi z podziałem ze względu na wiek

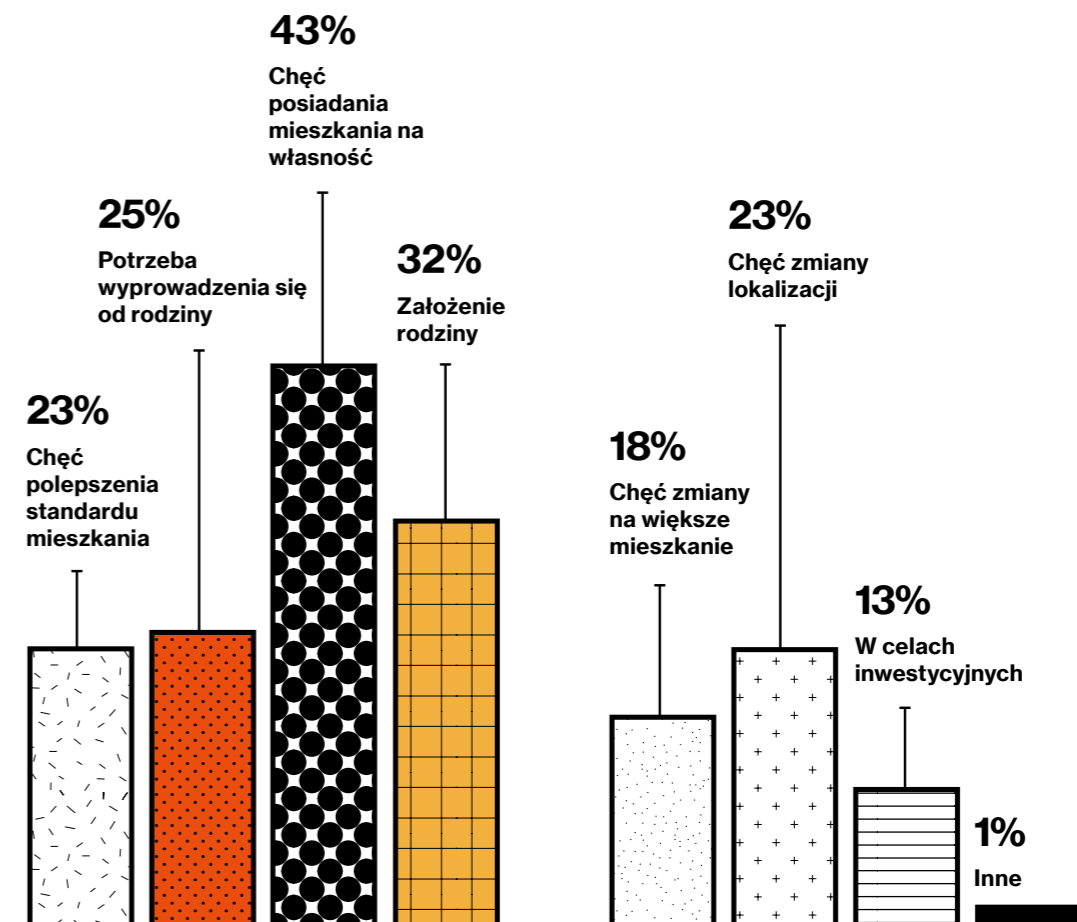


Powody zakupu nowego mieszkania

Najczęściej wymienianym powodem do zakupu mieszkania była chęć posiadania go na własność – to właśnie kierowało 43% ankietowanych. Kolejnym powodem do zakupu mieszkania jest założenie własnej rodziny oraz... potrzeba wyprowadzenia się od rodziny, z którą mieszkało się dotychczas. Cechy dotyczące samego mieszkania, czyli jego standard, wielkość czy lokalizacja, są na dalszych miejscach.



Z jakiego powodu zdecydował/a się Pan/i na zakup mieszkania?
Pytanie wielokrotnego wyboru.

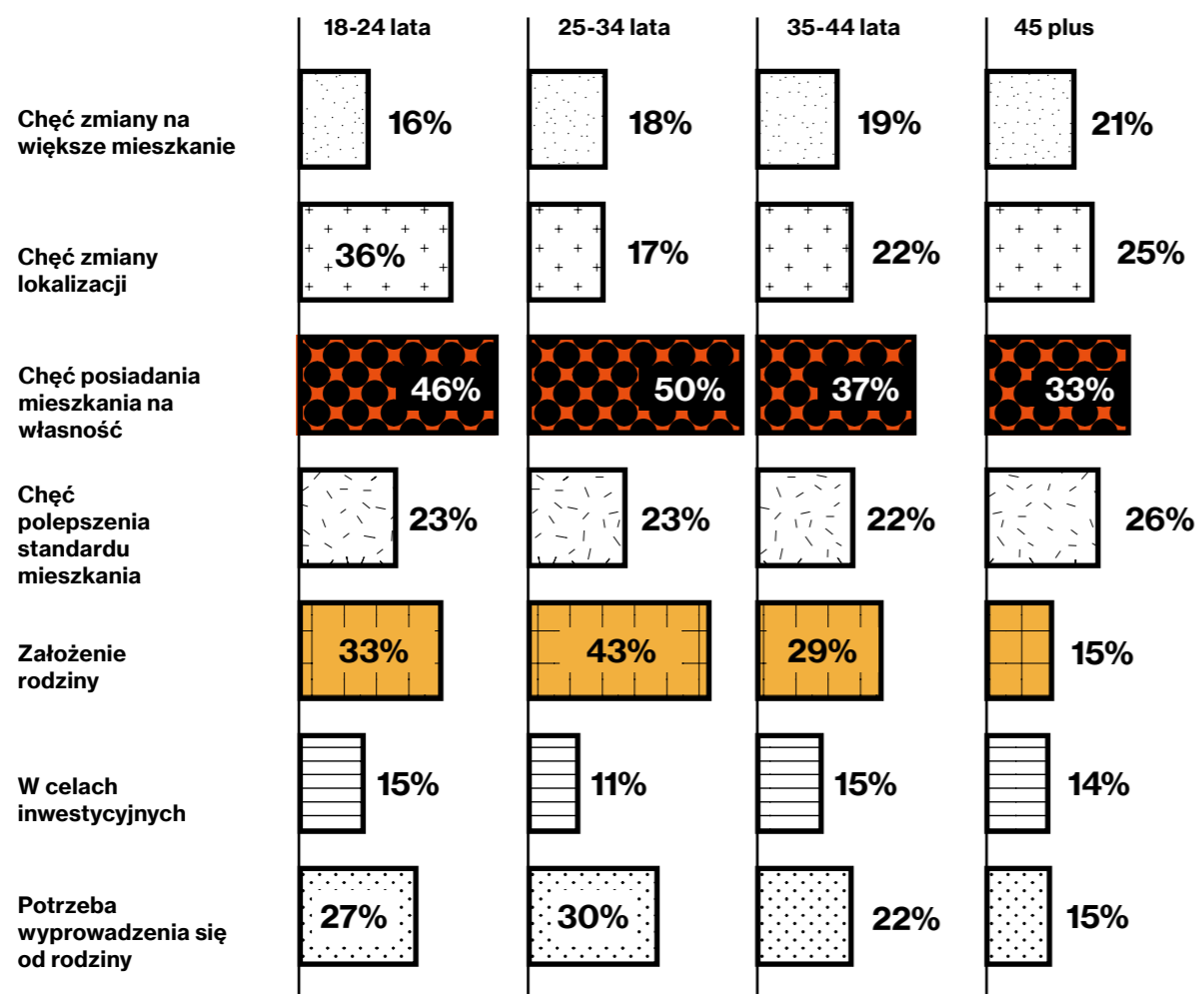


Waga powodów, które skłaniają do zakupu mieszkania, różni się w zależności od grup wiekowych. Młode osoby, poniżej 24 r.ż., częściej niż inni zwracają uwagę na lokalizację mieszkania – ponad 35% z nich wskazało zmianę lokalizacji jako jeden z głównych powodów do zakupu nieruchomości. Dla młodszych osób, poniżej 34 r.ż. bardzo ważna jest również potrzeba posiadania mieszkania na własność – zwraca na nią uwagę połowa osób w wieku między 25 a 34 r.ż. oraz 46% młodszych respondentów – zdecydowanie więcej, niż wśród starszych ankietowanych. Również osoby między 25 a 34 r.ż. częściej uzasadniają zakup mieszkania założeniem rodziny. Jednocześnie rzadziej, niż inne grupy wiekowe, decydują się na tak poważny zakup w celach inwestycyjnych.



Z jakiego powodu zdecydował/a się Pan/i na zakup mieszkania?

Odpowiedzi z podziałem na grupy wiekowe. Pytanie wielokrotnego wyboru.



W zależności od powodów zakupu mieszkania, różnią się także nieco formy finansowania. **Wśród osób, które zadeklarowały zakup mieszkania w celach inwestycyjnych, najczęściej padała deklaracja o płaceniu za nie gotówką.**



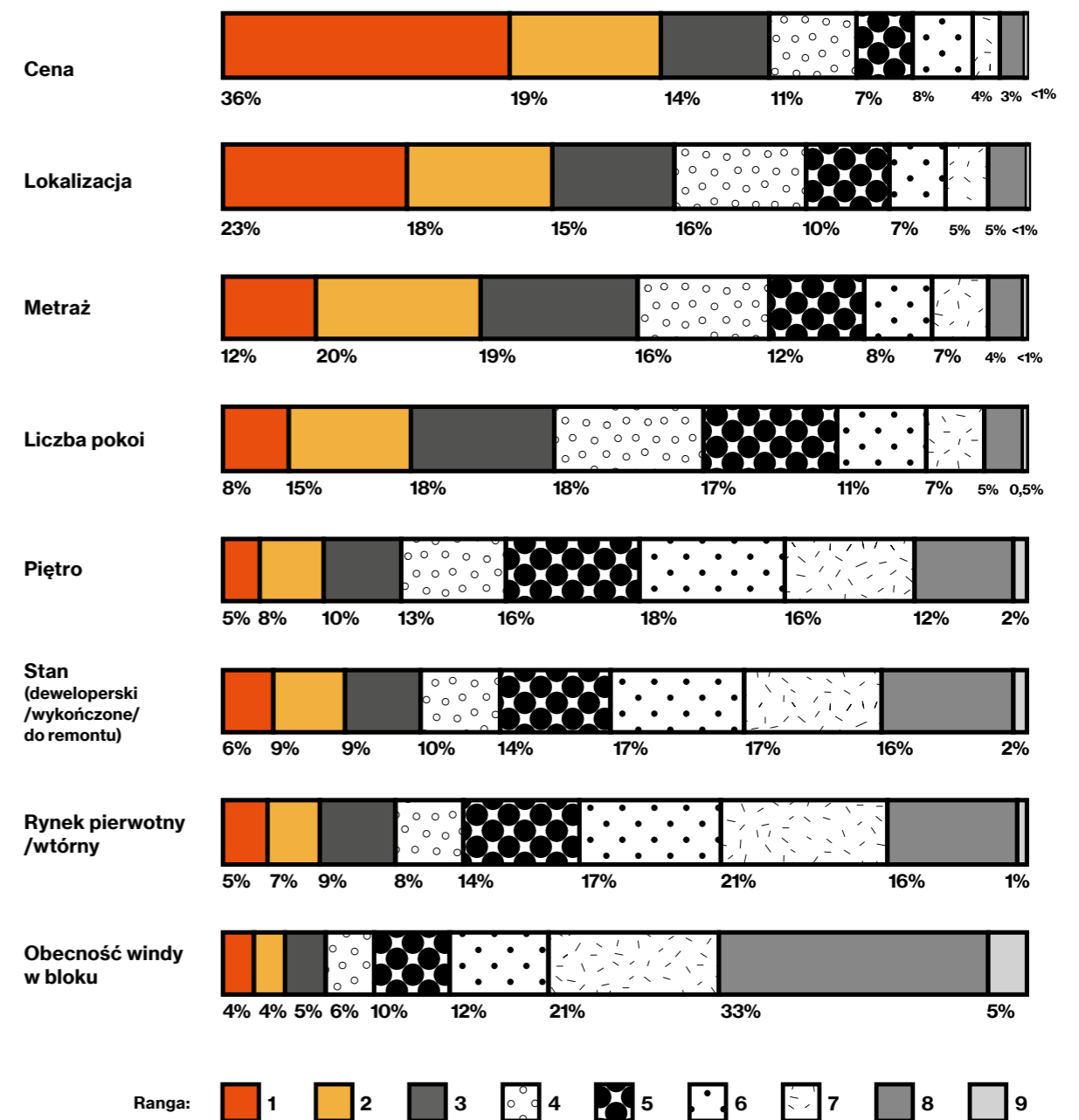
Cechy mieszkania

Wybierając mieszkanie, kupcy biorą pod uwagę wiele aspektów, które pozwalają im zdecydować się na lokal najbardziej odpowiedni dla ich potrzeb.

Inne będzie mieszkanie kupowane dla powiększającej się rodziny, a inne rzeczy będą istotne dla osoby, która kupuje nieruchomość w celach inwestycyjnych. Jednak przy zobowiązaniu obciążającym często na wiele lat, to cena jest główną determinantą, mającą wpływ na podjęcie decyzji o zakupie nieruchomości. Do najważniejszych cech wybranego mieszkania należą również metraż oraz lokalizacja. Nieco mniej istotny dla kupujących jest natomiast fakt, czy mieszkanie będzie z rynku pierwotnego, czy wtórnego.

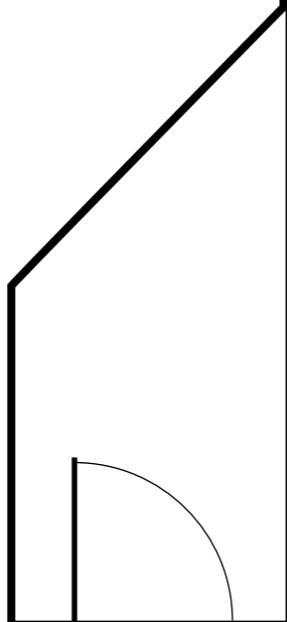


Na co zwracał(a) Pan(i) największą uwagę przy zakupie nowego mieszkania? Uszereguj poniższe aspekty od tego, który był dla Pani/Pana najważniejszy do tego, który był najmniej ważny.



Rynek wtórny vs rynek pierwotny

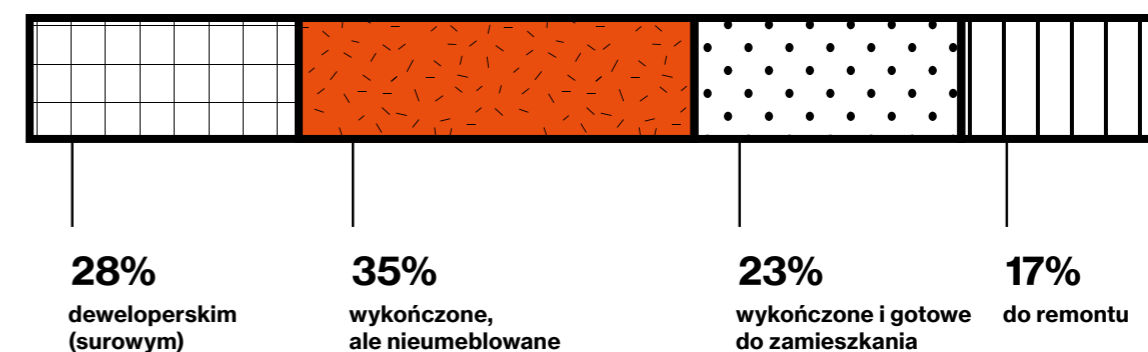
Zakup nowego mieszkania w stanie deweloperskim, wiąże się z dodatkowymi kosztami, obejmującymi wykończenie mieszkania, położenie podłóg, wstawienie drzwi oraz wyposażenie go w podstawowe sprzęty do kuchni czy łazienki. W przypadku mieszkania z rynku wtórnego, nawet wymagającego remontu, przynajmniej w początkowej fazie, części z tych kosztów można uniknąć.



Wśród osób, które w ciągu ostatnich 3 lat zdecydowały się na zakup mieszkania, większość starała się wybierać lokum wykończone, ale nieumeblowane. Taki standard możliwy jest nie tylko w przypadku mieszkania z rynku wtórnego – za dodatkową opłatą wielu deweloperów oferuje możliwość wykończenia mieszkania pod klucz. Podobną popularnością cieszyły się mieszkania w stanie deweloperskim, jak również wykończone i gotowe do zamieszkania.



W jakim stanie było zakupione mieszkanie?



52% osób biorących udział w badaniu zdecydowało się na zakup mieszkania z rynku wtórnego, a 48% wybrało mieszkanie nowe. Cena i lokalizacja to czynniki mające największy wpływ na decyzję o zakupie lokalu – są one niemalże równie ważne zarówno w przypadku mieszkania z rynku wtórnego, jak i pierwotnego. Jednak na ostateczną decyzję o tym, z jakiego rynku będzie mieszkanie, mają wpływ również inne czynniki, często związane z czasem, w jakim kupiec chce się wprowadzić, a także chęcią samodzielnego zaaranżowania przestrzeni.

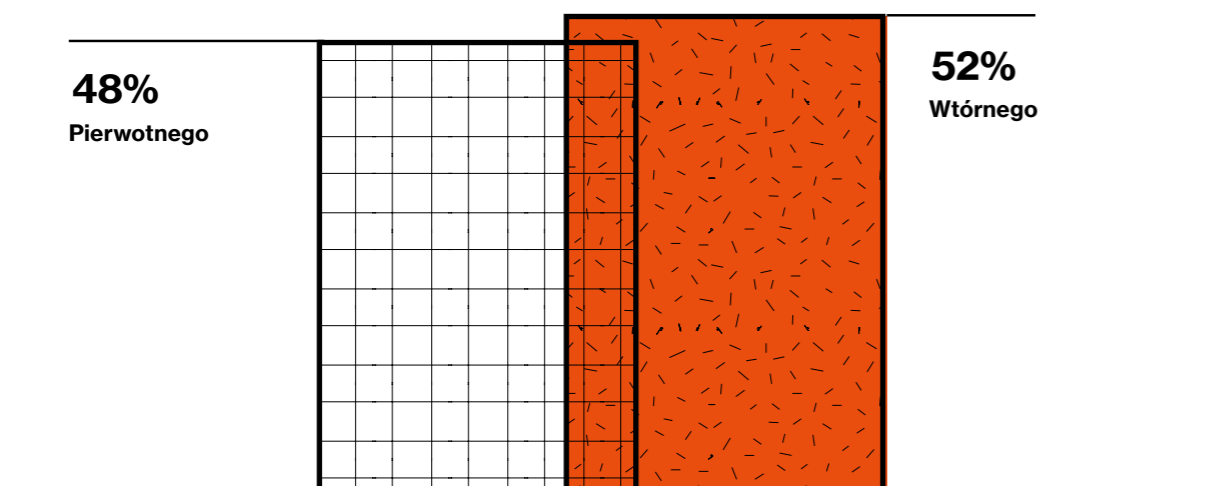
Okazuje się jednak, że dla osób, które decydują się na zakup mieszkania od dewelopera, fakt, że będą mieszkać w nowym budownictwie, jest nawet bardziej istotny, niż cena. Jako najważniejszy czynnik przy podjęciu decyzji wskazało go ponad 45% ankietowanych. Zdaniem 33% jakość nowego budownictwa, instalacji i wykończenia jest lepsza. Mimo iż zakup mieszkania w stanie deweloperskim niesie za sobą dodatkowe koszty, dla wielu osób możliwość urządzenia mieszkania po swojemu od zera, bez konieczności przeprowadzania gruntownego remontu, jest bardzo istotna.

Osoby, które zdecydowały się na zakup mieszkania używanego wcześniej przez kogoś innego, uznały, że jego istotnym plusem jest fakt, że do mieszkania można się wprowadzić od razu, ponieważ będzie ono gotowe do zamieszkania. Dla prawie 1/4 ankietowanych istotny jest również fakt uniknięcia ryzyka problemów z deweloperem.

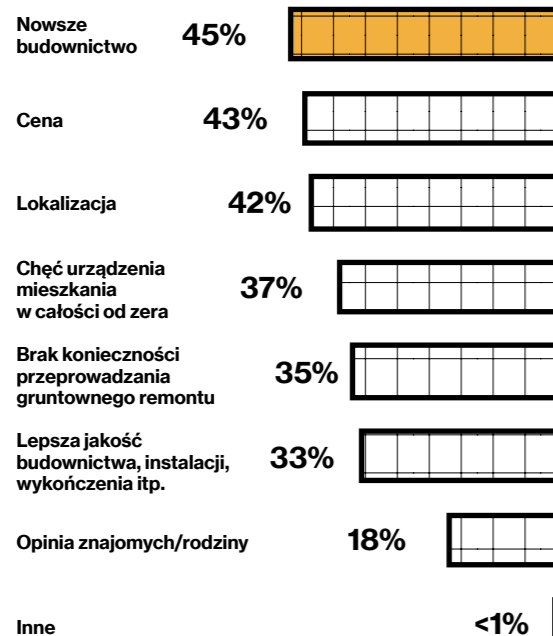
Cena i lokalizacja to czynniki mające największy wpływ na decyzję o zakupie lokalu – są one niemalże równie ważne zarówno w przypadku mieszkania z rynku wtórnego, jak i pierwotnego.



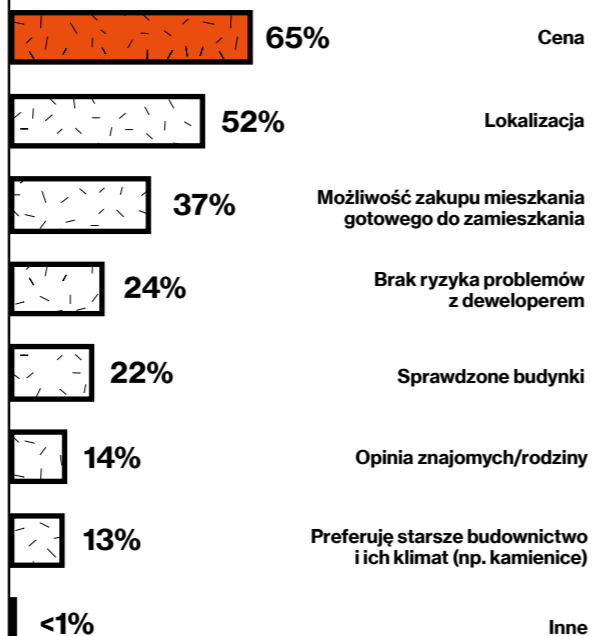
Z jakiego rynku było mieszkanie?



Co skłoniło Pan/Panią do wyboru mieszkania z rynku pierwotnego?



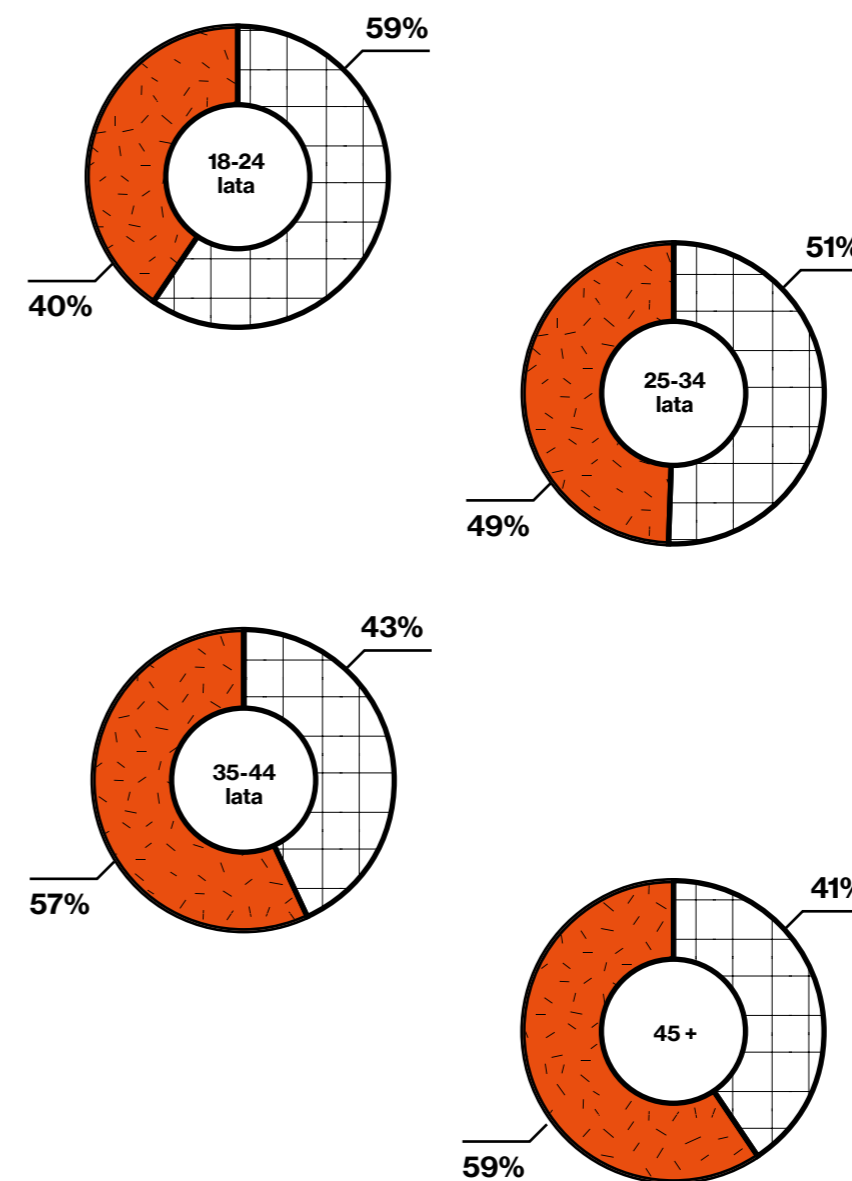
Co skłoniło Pan/Panią do wyboru mieszkania z rynku wtórnego?



Jak wynika z ankiety, nowe mieszkania są preferowane przez osoby młodsze – z wiekiem wyraźnie spada zainteresowanie rykiem pierwotnym, a coraz więcej osób decyduje się na zakup mieszkań z drugiej ręki.

Z jakiego rynku było mieszkanie?

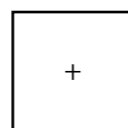
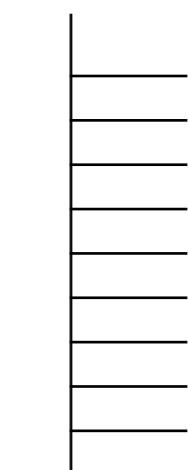
Podział ze względu na wiek kupujących.



Im młodsze osoby, tym częściej kupowały mieszkanie z rynku pierwotnego.

Wykończenie mieszkania

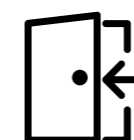
Niezależnie od tego czy mieszkanie jest zupełnie nowe, czy też kupione z rynku wtórnego, w większości wypadków trzeba ponieść nakłady, które pozwolą je dostosować nowym nabywcom do swoich upodobań oraz potrzeb.






Stanowi to często kolejny, duży koszt, z którym muszą sobie poradzić kupcy. Jak wskazują wyniki ankiet, w wielu przypadkach proces wykańczania mieszkania może się przeciągnąć na kilka miesięcy, a nawet lat.

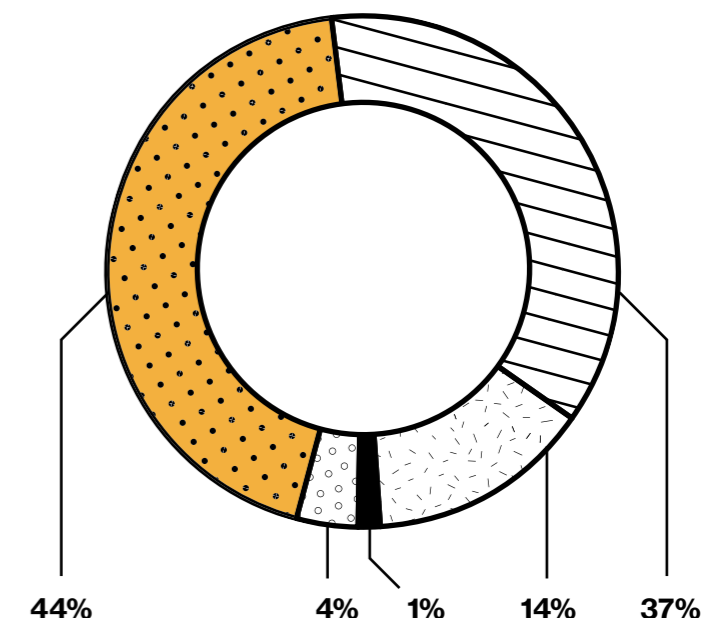
Ponad 65% badanych deklaruje, że o ewentualnym remoncie czy wykończeniu nieruchomości myśleli jeszcze przed jej zakupem, oszczędzając pieniądze specjalnie na ten cel. Mimo tego prawie 40% osób musiało pożytkować się pieniędzmi z kredytu, a nieco ponad 20% dostało wsparcie finansowe od rodziny.

Jednocześnie tylko 44% szczęśliwców może pochwalić się tym, że remont i dostosowywanie mieszkania do własnych potrzeb, zostały zakończone w okresie do 6 miesięcy po zakupie mieszkania. Nieco ponad 14% borykało się z wykańczaniem lokalu ponad rok, ale mniej niż 2 lata.

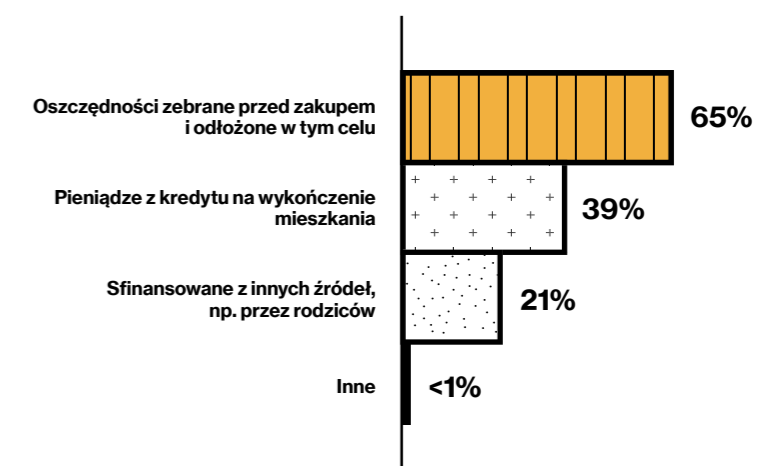


W jakim czasie od odebrania mieszkania, zostało ono wykończone?

-  do pół roku
-  pół roku – rok
-  rok – dwa lata
-  dłużej niż dwa lata
-  nie zostało nadal wykończone



Jakie środki zostały/są przeznaczone na wykończenie i urządzenie mieszkania?



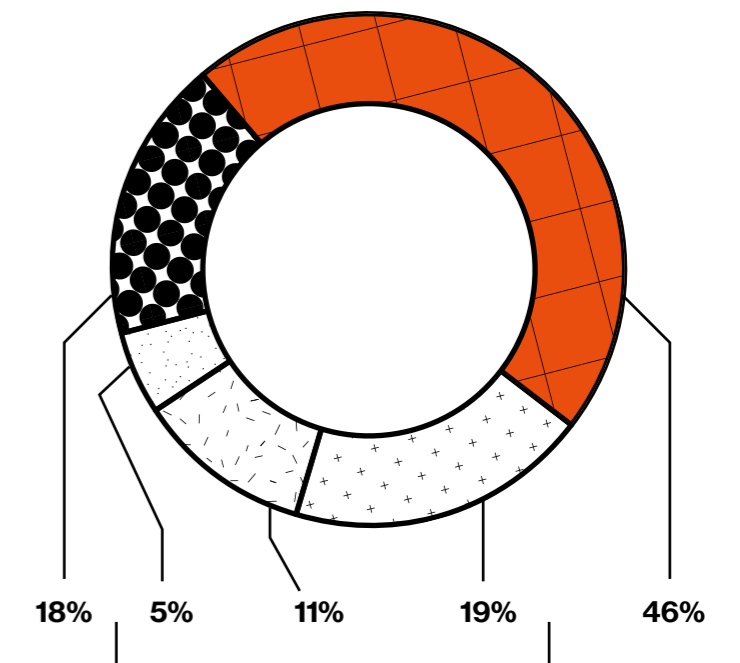
Lokalizacja

Jedną z najważniejszych dla nowych właścicieli cech mieszkania jest jego lokalizacja. Na podstawie przeprowadzonego badania wydawać by się mogło, że najatrakcyjniejszym miejscem do zamieszkania są okolice centrum miast – na taki wybór zdecydowało się prawie 47% badanych.

Jednocześnie w samym centrum mieszkanie nabyło 18% ankietowanych. Blisko 35% badanych wybrało dalsze dzielnice oraz tereny na obrzeżach miast czy też w ogóle poza nimi. W przypadku tak zlokalizowanych mieszkań najważniejszą motywacją do podjęcia decyzji było spokojne otoczenie, ale też niewątpliwie niższa cena mieszkania, niż takiego zlokalizowanego w dzielnicach blisko ścisłego centrum.

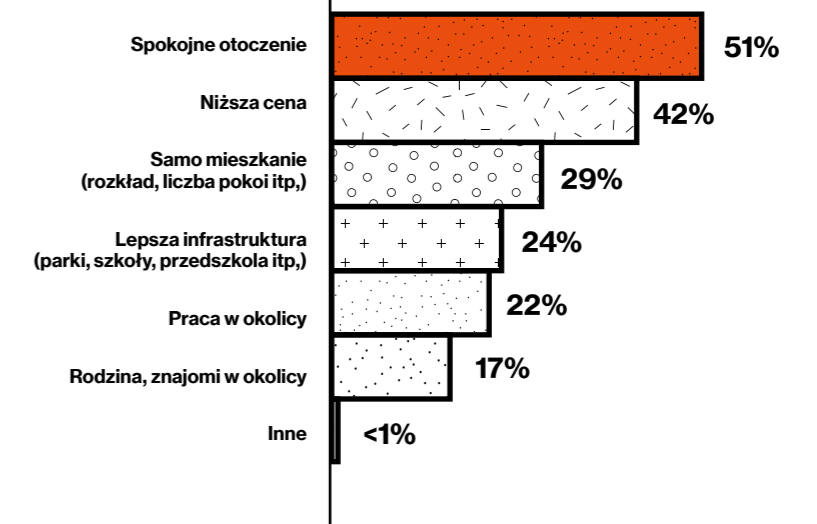


W jakiej lokalizacji zakupił(a) Pan(i) mieszkanie?



Co spowodowało, że zdecydowała się Pani/ zdecydował się Pan na lokalizację dalszą od centrum?

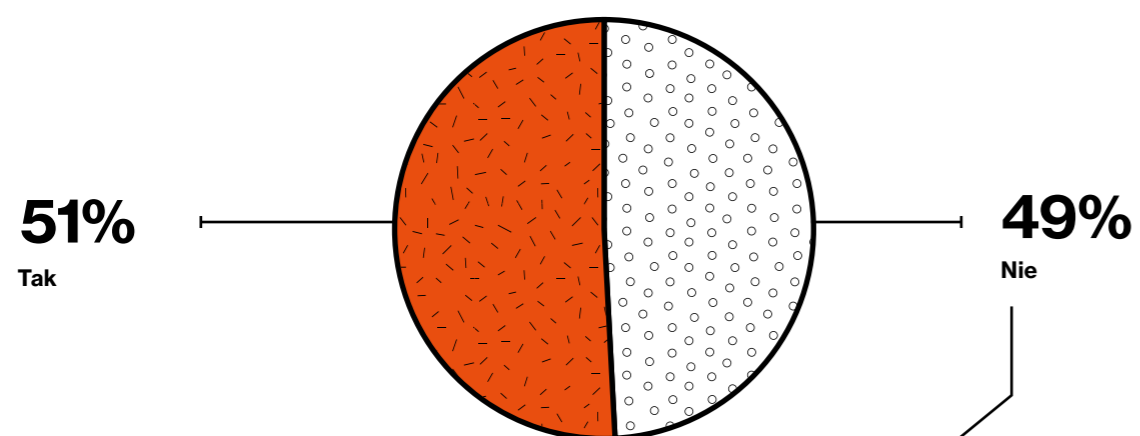
Pytanie wielokrotnego wyboru.



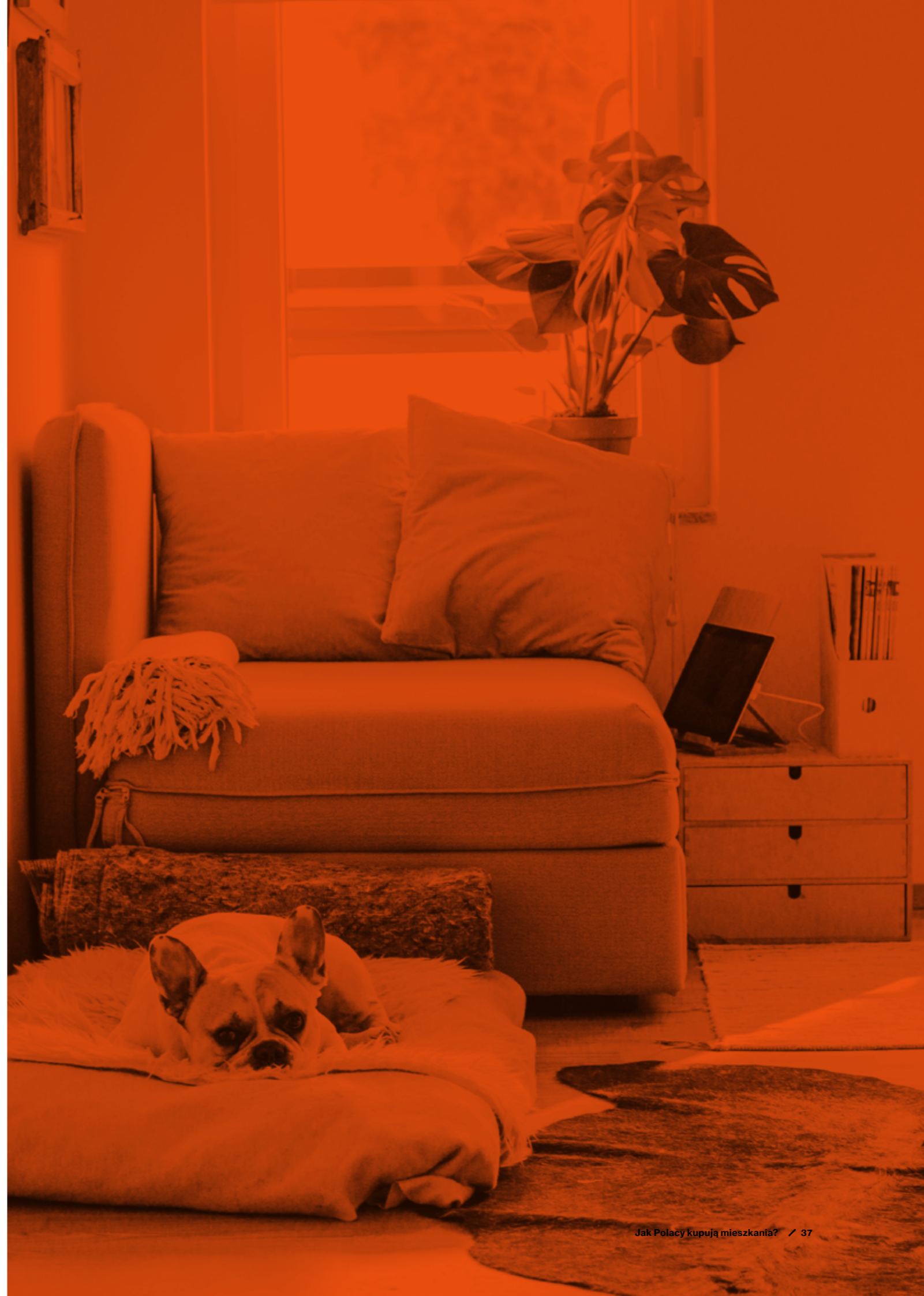
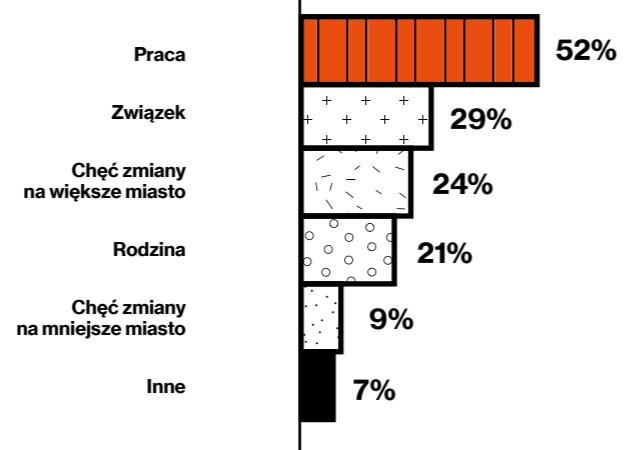
Okazuje się, że Polacy są mobilni i stosunkowo chętni do przeprowadzek między miastami. Prawie połowa ankietowanych (48,9%) zdecydowała się na zakup mieszkania w innej miejscowości, niż ta, w której się urodzili. Na taką decyzję zdecydowanie najczęściej wpływ ma lokalizacja miejsca pracy, która skłoniła 52% osób do kupna lokum w innym mieście. Częstym powodem jest również związek oraz chęć przeprowadzenia się do większego miasta. Co ciekawe, 8,8% deklaruje przeciwnie – kupując mieszkanie w innej lokalizacji, niż ich rodzinne miasto, chcieli przenieść się do mniejszej miejscowości.



Czy mieszkanie zostało zakupione w mieście, w którym się Pan/Pani urodził/urodziła?

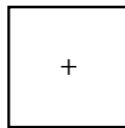
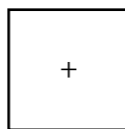


Co skłoniło Pana/Panią do zakupu mieszkania w innym mieście niż się Pan/i urodziła?



Obawy przed zakupem

Tak poważnemu krokowi życiowemu, jakim niewątpliwie jest zakup mieszkania – czy to pierwszego, czy kolejnego – towarzyszy zazwyczaj wiele obaw. Do ich odczuwania przyznaje się niemal 9 na 10 ankietowanych. Zaledwie 11% badanych deklaruje, że żaden problem nie spędzał im snu z powiek przed podjęciem decyzji o zakupie nieruchomości. Ci, którzy odczuwali niepewność, zazwyczaj mieli ku niej kilka powodów.

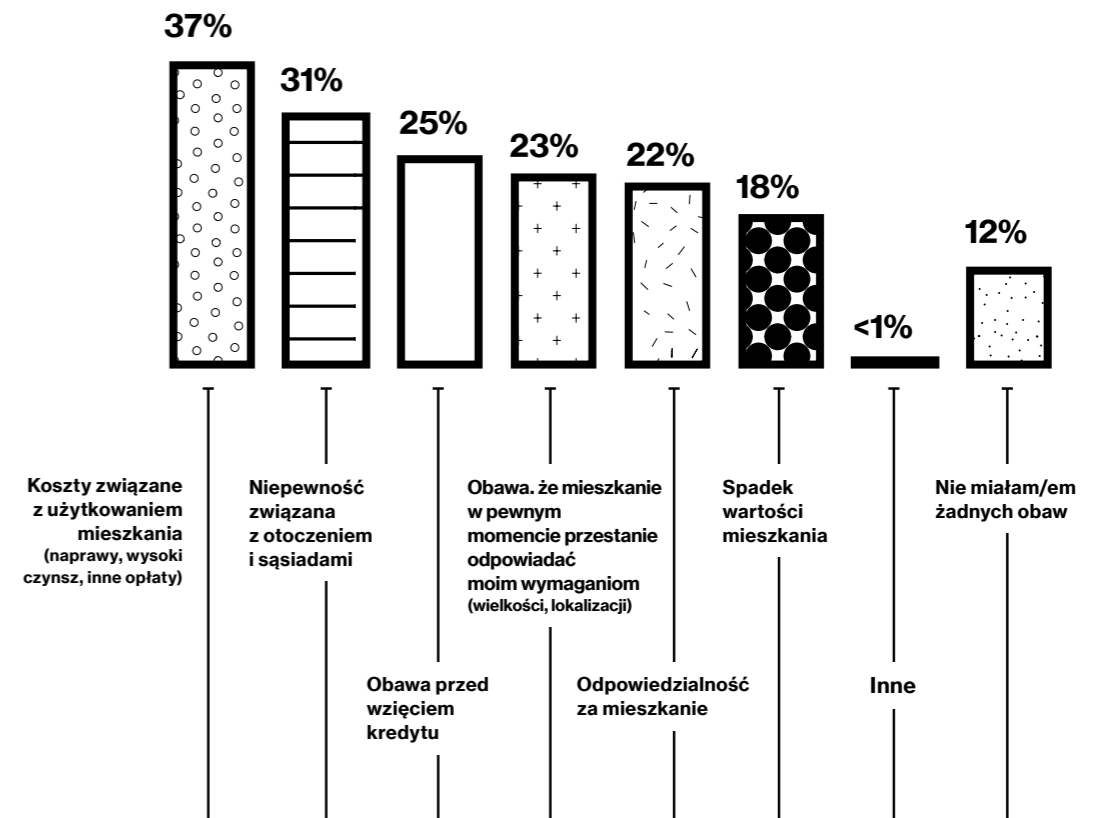


Wbrew temu, co mogłoby się wydawać, podjęcie zobowiązania, jakim jest kredyt i obowiązek spłacania rat przez kilkanaście bądź kilkadziesiąt lat, nie stanowi dla kupców największego powodu do obaw. Więcej niepokoju budzą stałe opłaty związane z użytkowaniem mieszkania, takie jak czynsz, opłaty za media czy opłaty wynikające z konieczności przeprowadzenia napraw. Zwraca na to uwagę 37% ankietowanych – jest to główna obawa zarówno osób kupujących mieszkanie nowe, jak i z drugiej ręki.



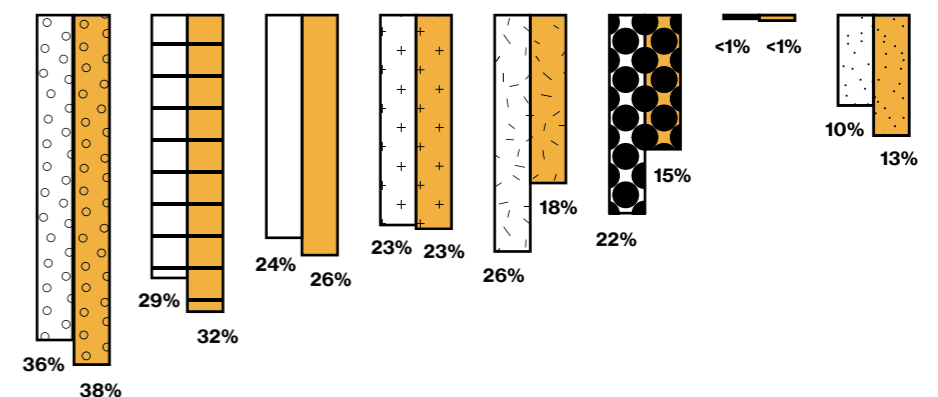
Jakie były Pani/Pana największe obawy przed zakupem mieszkania?

Pytanie wielokrotnego wyboru.

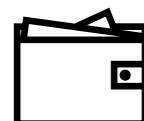


Podział ze względu na rynek

pierwotny
 wtórny

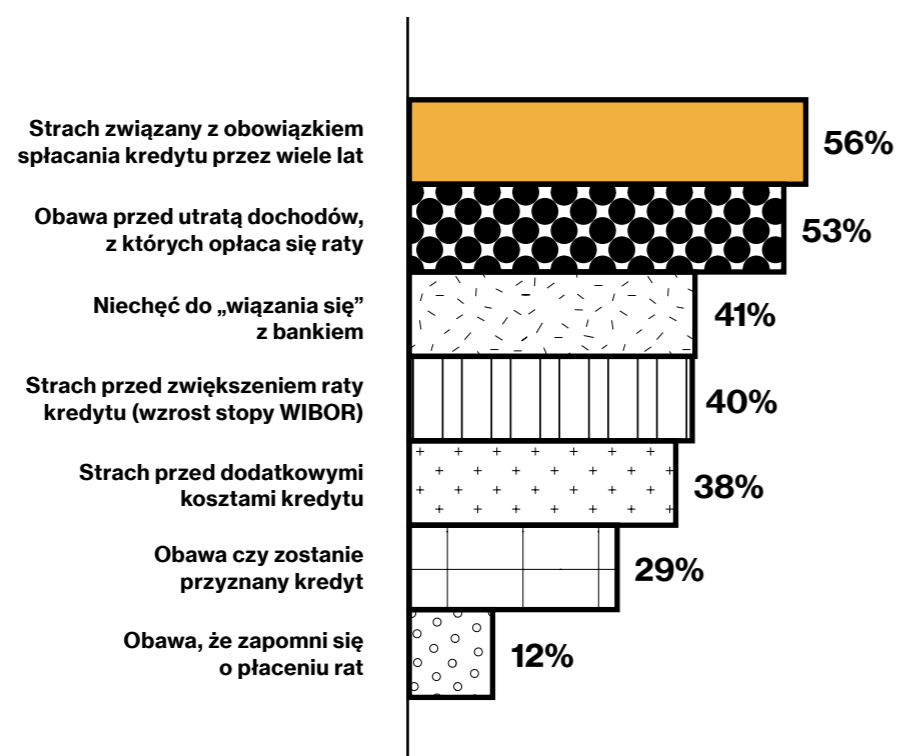


Obawy związane z wzięciem kredytu zaprzęają głowę co czwartemu kupcowi mieszkania. Najwięcej niepewności wśród nich budzi fakt, że jest to zobowiązanie wymagające spłacania rat przez wiele lat – obawia się tego ponad 56% osób. Niewiele mniej odczuwa lęk związany z utratą pracy, a tym samym dochodów koniecznych do spłacania rat kredytu. Co ciekawe, trzecie miejsce wśród niepokojów osób biorących kredyt zajmuje po prostu konieczność związania się z bankiem na długi czas.



Jakie były największe Pani/Pana obawy przed wzięciem kredytu?

Pytanie wielokrotnego wyboru.



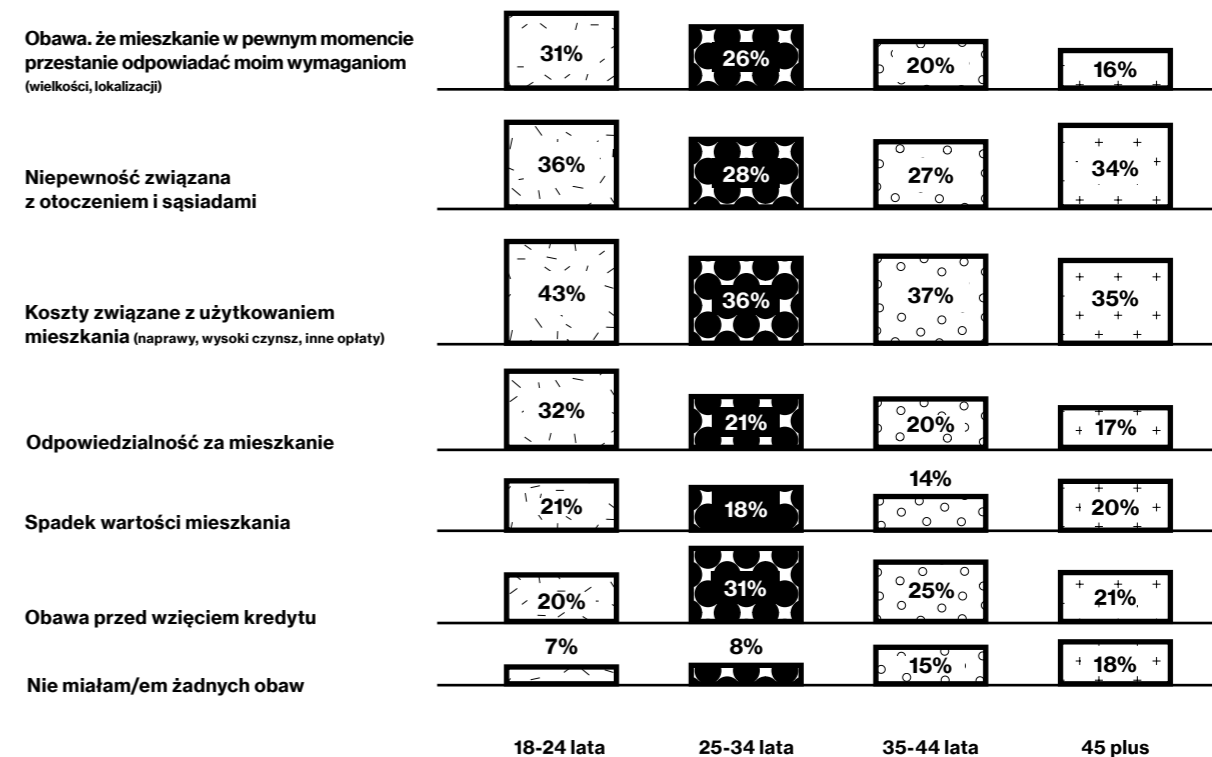
Biorąc pod uwagę fakt, że mieszkanie przeważnie kupuje się jako lokum na lata, nie powinien dziwić fakt, że jedną z głównych obaw związanych z tą decyzją, stanowi niepewność dotycząca otoczenia i sąsiadów. Jest ona nieco wyższa u osób, które zdecydowały się na zakup mieszkania z rynku wtórnego, zatem wprowadzając się do środowiska już w mniejszym lub większym stopniu znającego się, wchodzą w istniejący układ.

W porównaniu z nowymi właścicielami mieszkań z drugiej ręki, kupcy mieszkań z rynku pierwotnego mają dużo więcej obaw związanych z odpowiedzialnością za mieszkanie oraz spadkiem jego wartości.

Obawy związane z wzięciem kredytu zaprzęają głowę co czwartemu kupcowi mieszkania – najczęściej niepewności budzi konieczność spłacania rat przez wiele lat.



Jakie były Pani/Pana największe obawy przed zakupem mieszkania? Podział ze względu na wiek.



Najwięcej obaw związanych z zakupem mieszkania mają osoby najmłodsze, poniżej 24 r.ż., co może wiązać się zarówno z początkowymi stadiami kariery zawodowej, kiedy brakuje jeszcze pewności zawodowej, jak również z mniejszym doświadczeniem życiowym, związanym z mieszkaniem „na swoim” i zarządzaniem własnym gospodarstwem domowym. Młodzi obawiają się przede wszystkim kosztów utrzymania mieszkania, odczuwają niepewność z związku z otoczeniem i sąsiadami, boją się odpowiedzialności za mieszkanie samo w sobie, jak również tego, że nieruchomości wkrótce przestanie odpowiadać ich oczekiwaniom i potrzebom. W porównaniu z nieco starszymi grupami wiekowymi, najmłodszy respondenci mają najmniej obaw związanych z wzięciem kredytu. Może to jednak wynikać z faktu, że właśnie w tej grupie wiekowej najczęściej jest osób, które stały się właścicielami lub współwłaścicielami mieszkań kupionych przez inne osoby – ciężar spłacanego kredytu spada więc tu, przynajmniej częściowo, np. na rodziców bądź partnera.

Wraz z rosnącym wiekiem i doświadczeniem, spada ilość obaw związanych z zakupem mieszkania i późniejszym dbaniem o nie. Niemniej jednak ponad 1/3 ankietowanych w każdej grupie wiekowej zwraca uwagę, że problemem mogą być koszty związane z utrzymaniem mieszkania, czyli stałe opłaty za czynsz, media oraz te dodatkowe, takie jak koszty napraw. Najstarsi respondenci, którzy stali się właścicielami mieszkań w ciągu ostatnich 3 lat, mieli również obawy przed przeniesieniem się do nowego otoczenia i zmianą sąsiedztwa.

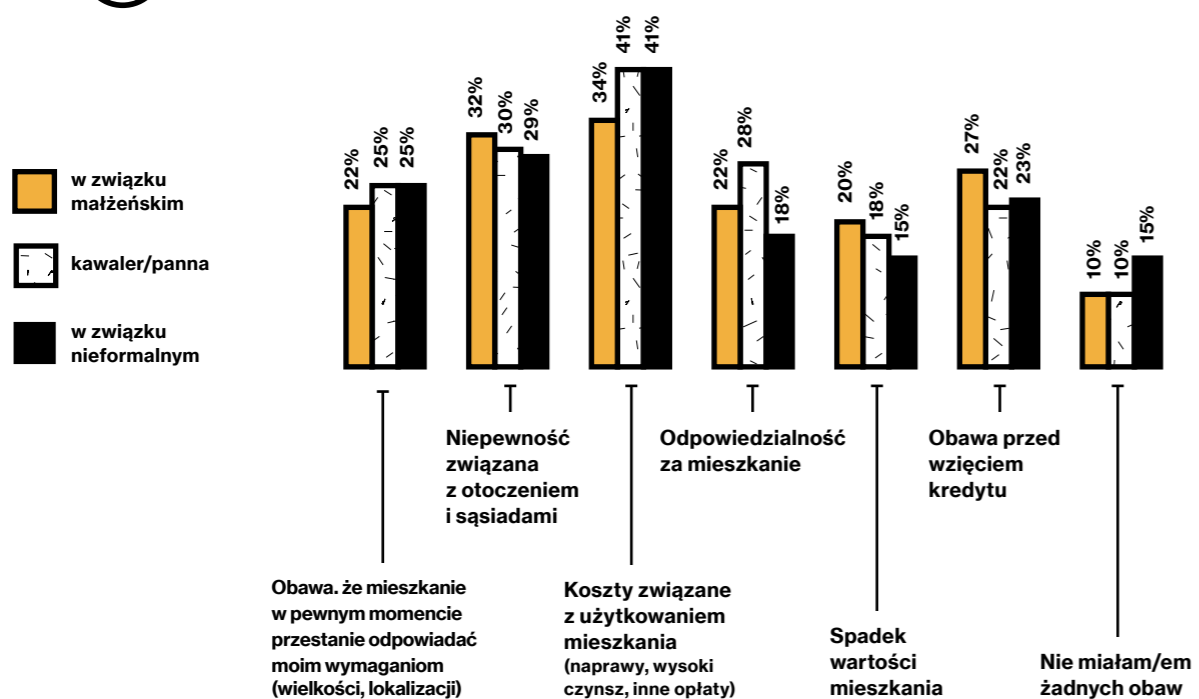
Najwięcej obaw związanych z zakupem mieszkania mają osoby poniżej 24 r.ż., jednak to właśnie ta grupa wiekowa najmniej obawia się wzięcia kredytu.

Co ciekawe, wieloletnie spłacanie rat kredytu nie jest aż takim problemem, jak mogłoby się pozornie wydawać – szczególnie w porównaniu z innymi powodami do obaw. Zwraca na to uwagę co czwarty badany. Nieco więcej osób w grupie osób w wieku 25-34 lata, tj. 31%, ma obawy związane z wzięciem kredytu. Jest to jednak również ta część populacji, która najczęściej kupuje mieszkania ze względu na założenie rodziny. Można więc spodziewać się, że obciążenie w postaci długotrwałego zobowiązania finansowego bardziej doskwiera, gdy na świat przychodzi kolejny członek rodziny.



Jakie były Pani/Pana największe obawy przed zakupem mieszkania?

Podział ze względu na stan cywilny.



Badani w związku małżeńskim rzadziej niż inni bali się o koszty związane z użytkowaniem mieszkania, a kawalerowie/panny częściej obawiali się odpowiedzialności za mieszkanie. Osoby w związkach nieformalnych rzadziej w ogóle odczuwały obawy związane z kupnem mieszkania.

Na sfinansowanie zakupu nieruchomości przy wykorzystaniu kredytu najczęściej decydują się małżeństwa. Jednocześnie jest to grupa, która częściej niż osoby innego stanu cywilnego, wskazuje właśnie na fakt, że wzięcie kredytu budziło ich obawy. Może się wydawać zaskakujące, biorąc pod uwagę fakt współdzielenia odpowiedzialności za spłacanie rat z drugą osobą. Najwięcej niepokojów mają osoby samotne – obawiają się one zarówno kosztów związanych z utrzymaniem mieszkania, jak i generalnej odpowiedzialności za nie. Wśród osób żyjących w nieformalnych związkach najczęściej było tych, dla których zakup mieszkania nie wiąże się z powodami do stresu.



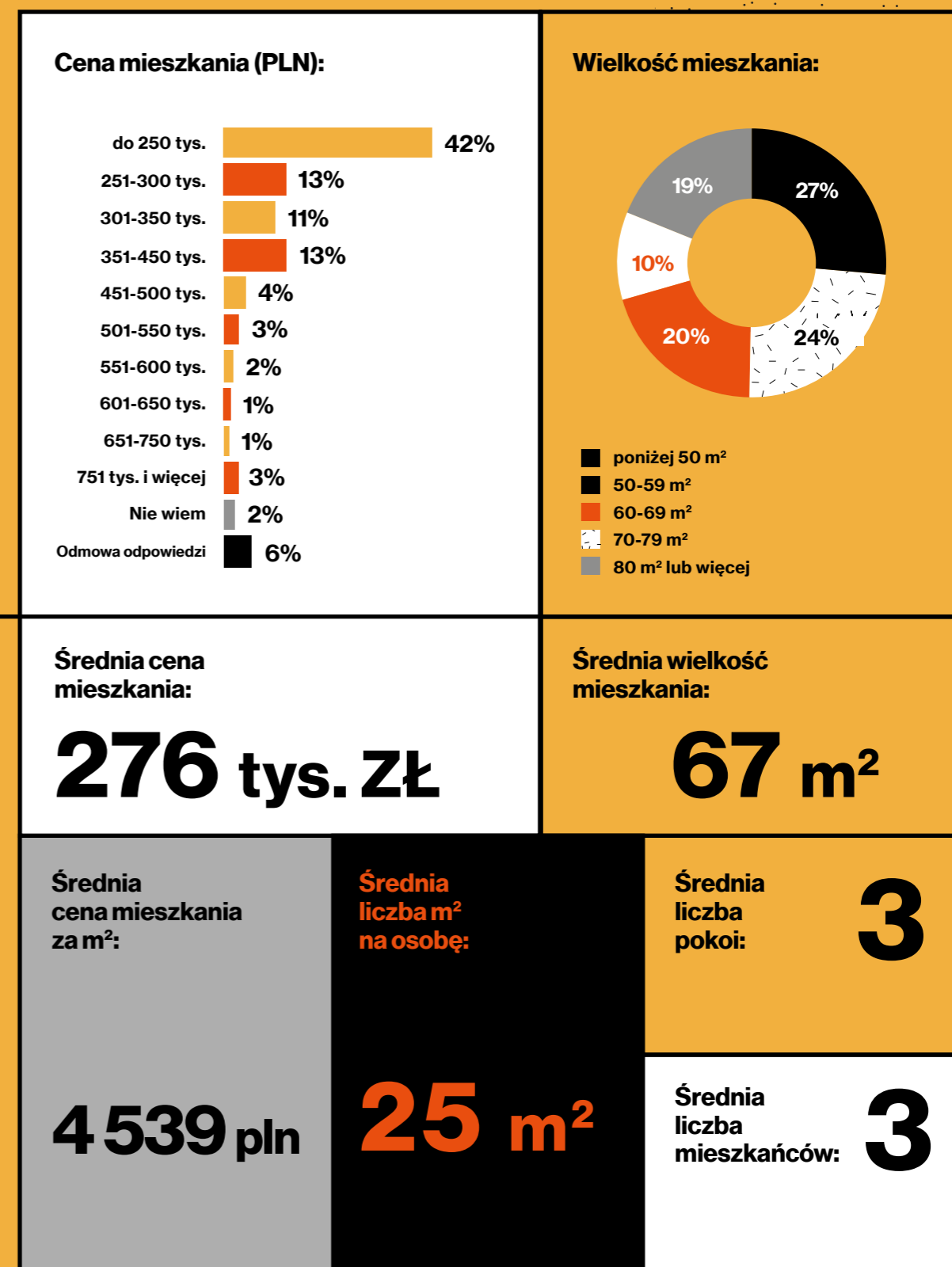
Podsumowanie

Raport Gumtree.pl „Jak Polacy kupują mieszkania? Oczekiwania, motywacje, obawy” to kompleksowe spojrzenie na to, w jaki sposób Polacy kupowali mieszkania w ciągu ostatnich trzech lat.

Chęć posiadania lokum na własność, odpowiedni standard czy plany związane z założeniem rodziny, to tylko niektóre z czynników wpływających na decyzję o zakupie mieszkania. Bardzo dużą rolę odgrywa rodzaj sfinansowania zakupu, jak również sposób przygotowania się do finalizacji transakcji – nieoceniona okazuje się możliwość skorzystania z fachowej pomocy ekspertów, takich jak doradcy finansowi i agenci nieruchomości.

W trakcie podejmowania decyzji o zakupie, Polacy najczęściej zwracają uwagę nie tylko na atrakcyjną cenę, ale również na dogodną lokalizację, odpowiedni metraż czy liczbę pokoi. W przypadku wyboru lokum z rynku wtórnego to właśnie cena jest kluczowym czynnikiem decyzyjnym, podczas gdy wybierając mieszkanie z rynku pierwotnego, Polacy wskazują na chęć zamieszkania w nowym budownictwie. Niezależnie od tego, jak wiele aspektów składa się na finalną decyzję o zakupie mieszkania, ważne jest, aby było ono nabywane świadomie, zgodnie z potrzebami oraz dawało poczucie stabilizacji i komfortu.

O zakupionym mieszkaniu:



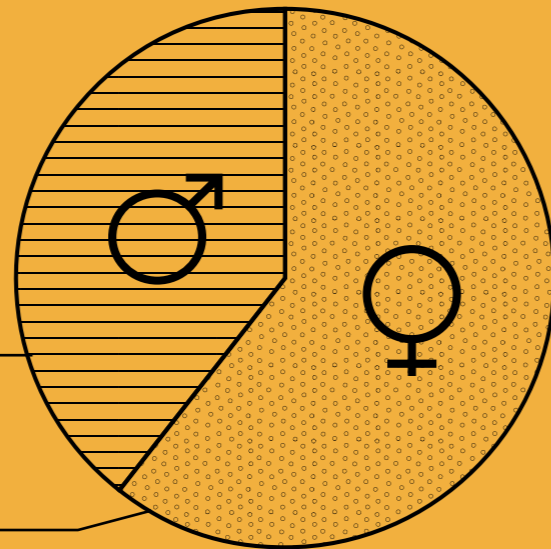
Metodologia badania

charakterystyka próby

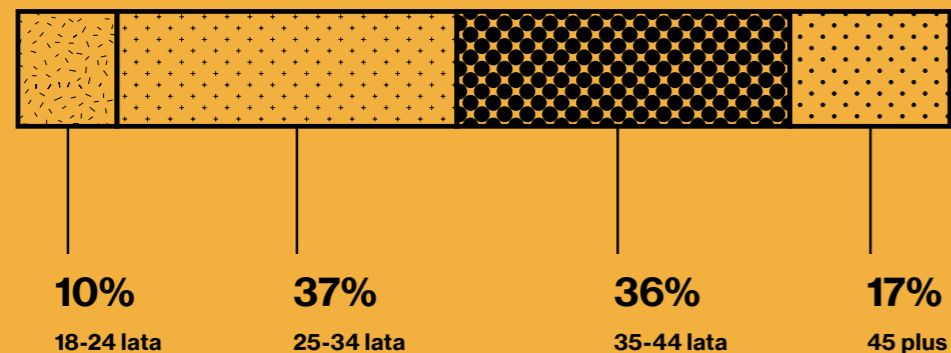
Płeć

39%
Mężczyzna

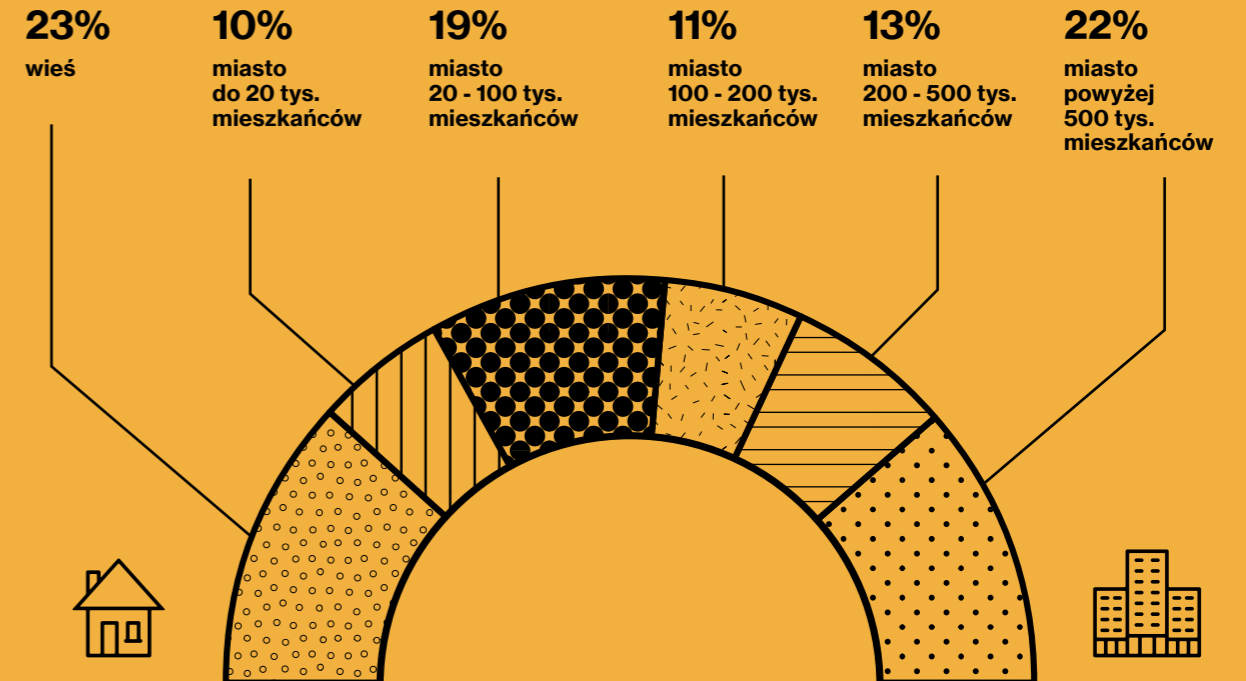
61%
Kobieta



Kategoria wiekowa



Wielkość miejscowości

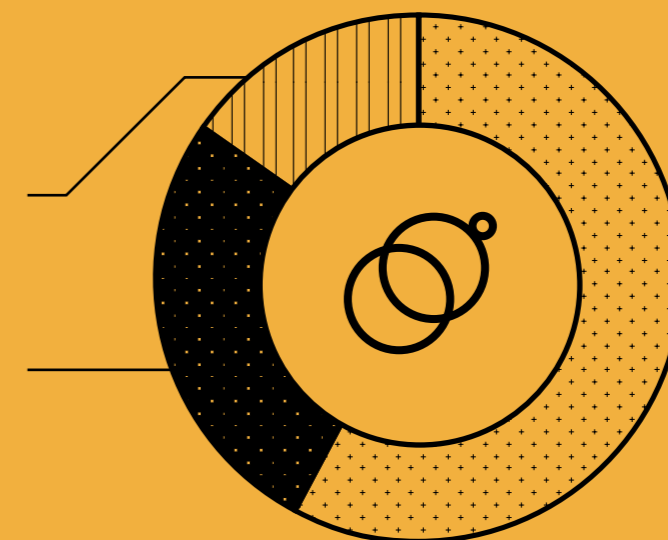


Stan cywilny

15%
kawaler/panna

27%
w związku nieformalnym

58%
w związku małżeńskim



Okiem eksperta



Tomasz Bleszyński
Doradca rynku nieruchomości

Mieszkanie od zawsze było, jest i będzie towarem niemal pierwszej potrzeby. Mimo że istnieją programy wspierające mieszkalnictwo, deweloperzy z roku na rok budują coraz więcej, a banki proponują różne formy finansowania, wciąż niestety nie wszystkich stać na zakup mieszkania. Od ponad 20 lat na wszelkie możliwe sposoby promuje się zakup mieszkań, zachęcając ludzi do korzystania z długoterminowych kredytów. Jednak zakup mieszkania na własność to nie jedyna opcja do zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych szczególnie młodego pokolenia. Co z tak popularnym przed wojną w Polsce i obecnie na zachodzie Europy modelem wynajmu mieszkań? Wynajmując lokal zachowujemy mobilność, szczególnie istotną w obecnych czasach dla młodych ludzi, zmieniających często miejsca pracy i otoczenie – przecież nie każdy musi być właścicielem mieszkania. Wprowadzenie na rynek alternatywy w postaci mieszkań na wynajem spowoduje, że duża część uboższych klientów zrezygnuje z zakupu lokali i przejdzie w najem np. z opcją późniejszego wykupu. Może to poważnie wpłynąć na rynek nieruchomości. Jak to będzie w praktyce – zobaczymy, wszystko zależy od tego, jak zostanie zrealizowany program „Mieszkanie +” oraz jak szybko lokale pojawią się na rynku i za jakie stawki czynszu.

Standardy mieszkań na rynku nieruchomości

Stan techniczny niektórych z istniejących zasobów mieszkaniowych Polaków nie napawa optymizmem: nieremontowane kamienice nierzadko by standardowymi lokalami, które ze względu na stan techniczny powinny być wyłączone z eksploatacji. Tak wyglądają komunalne zasoby mieszkaniowe w wielu miastach, co prawda gdzieś ruszył już program rewitalizacji zdegradowanych obszarów, ale jest to nadal kropla w morzu potrzeb.

Nie najlepiej wyglądają też postpeerelowskie blokowiska. Co prawda trzymają się dzielnie pomimo upływu 40-50 lat, jednak zęb czasu ich nie oszczędził – wymagają one gruntownych remontów.

Osiedla budowane w nowoczesnym budownictwie powstają w lokalizacjach, które umożliwiają uzyskanie niższych cen ze względu m.in. na rosnące ceny działek i ich niską podaż. Architektura, funkcjonalność i standard wykończenia nowych mieszkań również nie imponuje, pomimo wysokich cen za metr kwadratowy. Po latach analiz śmiem twierdzić, że trwałość współczesnych apartamentowców nigdy nie dorówna starej wielkiej płycie i zaledwie po 10 czy 20 latach, w zależności od eksploatacji, będzie wymagała kapitalnych remontów.

Trendy na rynku nieruchomości mieszkaniowych

Coraz popularniejszy staje się tzw. house flipping, czyli sposób zarabiania na nieruchomościach, polegający na zakupie mieszkania, jego odnowieniu i szybkiej odsprzedaży z zyskiem. Moda na kupowanie tanio, remontowanie i wyposażanie lokalu, aby sprzedać go drożej, trwa już od ponad 3 lat i stale zyskuje nowych zwolenników. Taki stan spowodował z jednej strony malejącą podaż mieszkań do remontu za rozsądną cenę, zaś z drugiej strony nagły przyrost sporej liczby lokali urządzonych z przesadnym przepychem. Niestety napięte budżety, brak wysokiej klasy fachowców i pogoń za tanimi materiałami powodują, że również i te mieszkania nie zachowują wystarczającej trwałości przez kolejne lata. Klienci, którzy kupują takie gotowe mieszkania, muszą liczyć się w nieodległej perspektywie ze spadkiem cen w przypadku dalszej sprzedaży.

Kupujących tzw. gotowce inwestycyjne pod wynajem może spotkać rozczarowanie. Oferowane na rynku czternasto-, szesnasto- czy osiemnastometrowe mikrokawalerki nie są przecież lokalami mieszkalnymi zgodnie z obowiązującym prawem. Ich eksploatacja będzie się wiązała z większymi rygorami prawnymi i podatkowymi. Reklamowana stopa zwrotu z inwestycji pod wynajem w wysokości 6-10% też nierzadko oparta jest na wizji inwestora, a nie na realnych przesłankach. Coraz częściej czynsze najmu podlegają negocjacji, a też trudniej jest szybko i dobrze wynająć mieszkanie solidnemu klientowi. Należy również pamiętać, że ustawa o ochronie praw lokatorów – nadal nie jest doskonała i daje przewagę najemcy nad wynajmującym. Regulacje dotyczące najmu okazjonalnego czy instytucjonalnego również nie są dopracowane.

Hasło, że lepiej kupić mieszkanie na wynajem, niż trzymać pieniądze na lokacie w banku owszem, jest aktualne, lecz wymaga od inwestorów rozsądnego podejścia i fachowej wiedzy.

Rynek pierwotny wytwarza presję cenową na rynek wtórny, co powoduje, że mieszkania używane, zagospodarowane i urządzone kilka lat temu, zamiast tanieć, drożeją i stanowią, przy tak dużej podaży, silną konkurencję dla rynku pierwotnego. Często zdarza się, że klienci, z powodu wysokich cen mieszkań „z drugiej ręki” wybierają te w stanie deweloperskim. Nie dotyczy to tzw. ofert z segmentu premium, gdzie z powodu ograniczonej podaży, ceny takich naprawdę luksusowych projektów, utrzymują i utrzymywane będą na wysokim poziomie jeszcze przez kilka lat, zanim rynek się nasyci, m.in. ze względu na unikatywny charakter tych inwestycji.

Struktura i perspektywy rozwoju rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce

Rynek deweloperski jest nadal rozgrzany, budowane są tysiące nowych mieszkań, zarówno w metropoliach, jak i mniejszych miastach. Liczba wydanych pozwoleń na budowę utrzymuje się na dobrym poziomie, tak jak i banki ziemi pod kolejne inwestycje. W związku z tym, że od miesięcy podaż nowych mieszkań znajduje się na wysokim poziomie, a wyniki sprzedaży nie są już tak obiecujące jak wcześniej, rozsądni deweloperzy wolą ukończyć i sprzedać z jeszcze jak najwyższą marżą to, co mają w portfelu, wstrzymując na razie decyzje o nowych projektach, bacznie obserwując zachowania rynku. Pamiętajmy też dobrze poprzednie lata hossy w latach 2004-

2006, która zakończyła się poważnym kryzysem kilka lat później. Firmy deweloperskie dysponują jeszcze dużymi bankami ziem pod inwestycje, które mogą rozpocząć praktycznie w każdym czasie, o ile rynek przyjmie takie oferty mieszkań w satysfakcjonujących deweloperów cenach. Wszystko to budziłoby optymizm, gdyby nie ciągły apetyt na podwyżki cen mieszkań, na które wpływa wtórny rynek mieszkań oraz rynek nieruchomości na wynajem.

Powyższe założenie powoduje, że ceny mieszkań nie mogą być dobrym wskaźnikiem stanu rynku nieruchomości. Jest wiele czynników, często bardzo subiektywnych, które mają wpływ na kształtowanie poziomu i relacji pomiędzy ceną a wartością mieszkania. Nie jest to sytuacja pozytywna dla sprzedających, ponieważ brak rzetelnej informacji nie daje podstaw, by właściwie określić cenę mieszkania, jak i za ile ostatecznie je sprzedać, by nie stracić. Podobne wątpliwości mają również kupujący mieszkanie, obawiając się, czy nie przepłacają za daną ofertę.

Z punktu widzenia ekonomicznego rynek nieruchomości jest niejednorodny, niedoskonały, niestabilny, czego konsekwencją jest trudność w osiągnięciu równowagi popytu z podażą, a także stosunkowa niestabilność cen. Z kolei ceny nie są dobrym odbiciem informacji, gdyż rynek nie reaguje elastycznie na nowe informacje z zakresu popytu i podaży, co utrudnia alokację kapitału. Nie jest to dobra informacja ani dla rynku nieruchomości, ani dla inwestorów kupujących mieszkania nie tylko na własne potrzeby, ale i na wynajem. Zmienność cykli koniunkturalnych sprawia, że bardzo trudno jest uchwycić właściwy moment na zakup mieszkania czy jego sprzedaż. Analiza obecnej sytuacji na rynku nieruchomości wskazuje, że mieszkania poprzez wzrosty cen niebezpiecznie zbliżają się do szczytu hossy. Z najnowszych danych NBP wynika, że o 11,5% zdrożały w ciągu roku mieszkania na rynku wtórnym w 7 największych polskich miastach. Za kilka miesięcy może okazać się, że klienci nie będą w stanie kupować mieszkań po takich cenach.

W mojej ocenie korekta cen i bessy na rynku mieszkaniowym jest tylko kwestią czasu. Coraz bardziej realne zapowiedzi kryzysu ekonomicznego na świecie, spowolnienie w krajowej gospodarce, wzrost inflacji czy zaostrzenie polityki kredytowej przez banki może wpłynąć na pogorszenie nastrojów na rynku mieszkaniowym. Przy obecnie stale rosnącej podaży mieszkań na rynku pierwotnym i bogatej ofercie lokali na rynku wtórnym, spowoduje na początku zamrożenie cen, a w dalszej perspektywie ich korektę i skłoni kupujących do bardziej zdecydowanych negocjacji zawyżonych cen ofertowych mieszkań.

Początku bessy na rynku mieszkaniowym możemy spodziewać się już w II kwartale 2020 roku. Proces korekty będzie odbywał się stopniowo na poszczególnych lokalnych rynkach. Na pierwszy ogień pójdą ceny mieszkań w czołowych metropoliach. Nie sposób też nie dostrzec kolejnych czynników, które będą miały wpływ na funkcjonowanie rynku nieruchomości i mogą mieć znaczenie również dla rynku mieszkaniowego w tym inwestycji deweloperskich.

Na przykład likwidacja prawa użytkownika wieczystego nie odbywa się za darmo: nowi właściciele przez 20 lat będą wносить opłaty w dotychczasowej wysokości tytułem rat za przekształcenie. Proponowana zmiana dotyczy tylko nieruchomości gruntowych zabudowanych na cele mieszkalne. Pozostałe nieruchomości będące w użytkowaniu wieczystym pozostaną bez zmian.

Nowe zasady inwestowania w nieruchomości mieszkaniowe

Kolejnym projektem, o którym wcześniej wspominałem, jest realizowana już w wielu miastach budowa mieszkań na wynajem przez BGK Nieruchomości. Program „Mieszkanie+” zakłada wynajem mieszkań z czynszem na poziomie 10-20 zł za mkw. miesięcznie wraz z opcją wykupu na własność. Uruchomienie programu „Mieszkanie+” może poważnie zaburzyć funkcjonowanie i rentowność inwestycji na sprzedaż.

Dziś trudno określić, jakie będą skutki znowelizowanej ostatnio ustawy, tzw. „Lex deweloper”, dla deweloperów i rynku nieruchomości. Ustawa ma wspierać budownictwo mieszkaniowe w ramach rządowego programu „Mieszkanie+”. Ale nie tylko, bo inwestorzy aż do 2028 r. będą mogli budować osiedla wbrew miejscowym planom zagospodarowania przestrzennego, m.in. na byłych terenach kolejowych, przemysłowych, wojskowych i pocztowych. Procedury administracyjne zostały uproszczone, co z jednej strony jeszcze mocniej skrepuje ręce samorządom dbającym o ład przestrzenny, a drugiej strony pozwoli deweloperom budować bloki mieszkalne niemal w szczyrim polu.

Warto też zwrócić uwagę na nowe zasady realizacji inwestycji, które już obowiązują. Wychodząc naprzeciw unijnym wymogom dotyczącym emisji dwutlenku węgla, przyjęto, że od 2021 roku nowe budynki będą miały niemal zerowe zapotrzebowanie na energię. Regulacje wchodzące w życie są przymiarką do sprostania tym wymaganiom i niewątpliwie dają wyraźny sygnał inwestorom i deweloperom, by

zadbali o wysoką sprawność energetyczną budowanych nieruchomości. W niedalekiej perspektywie może okazać się, że jednym z kluczowych czynników decydujących o zakupie mieszkania będą jego koszty eksploatacji. Jak pokazują wyniki badania przeprowadzonego dla Gumtree.pl, koszty eksploatacji mieszkania to jedna z głównych obaw związanych z zakupem mieszkania wśród badanych osób. Tak więc energooszczędność i optymalizacja kosztów utrzymania mogą mieć wpływ na wysokość cen mieszkań oraz ich atrakcyjność na rynku nieruchomości.

Początku bessy na rynku mieszkaniowym możemy spodziewać się już w II kwartale 2020 roku.

Profil świadomego nabywcy

Z danych przytoczonych w raporcie Gumtree.pl pt. „Jak Polacy kupują mieszkania? Oczekiwania, motywacje, obawy.” danych wynika, że mieszkanie było, jest i będzie dobrem szczególnym, dającym nie tylko status majątkowy i poczucie stabilizacji, ale i startem do samodzielnego życia, bodźcem do zakładania rodziny i poszukiwania lepszej pracy. Nie ma się więc czemu dziwić, że jego zakup jest priorytetem dla większości młodych ludzi, którzy śmiało podejmują decyzje o zakupie swojego pierwszego „M”, finansując to z własnych oszczędności wspieranych wieloletnim kredytem hipotecznym.

Cieszy również fakt, że z roku na rok rośnie świadomość kupujących mieszkania. Nie kupują już „byle czego” w ciemno, ale zanim podejmą decyzję o transakcji analizują czynniki takie jak lokalizacja, funkcjonalność, liczba pokoi, metraż czy standard wykończenia. Jak wynika z przeprowadzonego badania, Polacy dokonują też porównania cen lokali dostępnych na rynku i świadomego wyboru spośród mieszkań z rynku pierwotnego i wtórnego.

Wskazane w opracowaniu dane wskazują na inne ciekawe zjawisko, którego pośrednim czynnikiem może być program „500+”. Osoby podejmujące decyzję o zakupie mieszkania są w średnim wieku, w związku małżeńskim, pochodzą zarówno z dużych i małych miejscowości, kupują mieszkania najchętniej 3-pokojowe o średniej powierzchni 66 mkw., co jednoznacznie

wskazuje, że w dłuższej perspektywie czasu mają na względzie stabilizację i powiększenie rodziny.

Oprócz zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych, z podanych danych wynika, co zresztą jest zgodne z tendencją rynkową, że inwestowanie w zakup mieszkań pod wynajem, by czerpać z nich w perspektywie kilkunastu lat dochód pasywny, nadal cieszy się popularnością. Jest to zresztą zrozumiałe, mając na względzie bardzo niskie oprocentowanie lokat bankowych, co również skłania do tego, by zamiast trzymać pieniądze w banku, inwestować je w rynek mieszkaniowy.

Korzystanie z doradztwa przy zakupie mieszkań

Pozytywnym zjawiskiem jest również to, że ankietowani wskazują coraz częstszą chęć realizacji transakcji przy pomocy profesjonalistów; doradców finansowych czy biur nieruchomości. Pozornie wydaje się, że kupić mieszkanie jest bardzo łatwo. Niestety praktyka pokazuje, że osoby niedoświadczone, realizujące taką transakcję po raz pierwszy, często padają ofiarą różnego rodzaju oszustw. Dlatego korzystanie z usług profesjonalnego biura nieruchomości ma duże znaczenie nie tylko przy wyborze konkretnej oferty, ale i sprawdzeniu jej pod względem prawnym i technicznym. Każdej transakcji towarzyszy przecież niezliczona liczba dokumentów, które trzeba zebrać i sprawdzić w odpowiednich urzędach oraz wnikliwa analiza stanu faktycznego, pozwalająca uchronić nabywcę przed przykrymi konsekwencjami.

Dobrze, że utrwała się na rynku praktyka korzystania z biur nieruchomości przy zakupie mieszkania. Co prawda ustawa „deregulacyjna” w 2014 roku zniósła obowiązek posiadania przez pośredników w obrocie nieruchomościami państwowych licencji zawodowych, te jednak mogą być zastąpione przez fakultatywne licencje, wydawane przez środowiskowe organizacje zawodowe. Wybierając do współpracy biuro nieruchomości, warto więc zapytać czy pracujący tam pośrednicy posiadają fakultatywną licencję, będącą dodatkowym potwierdzeniem ich kompetencji zawodowych.

Podsumowując dane przedstawione w raporcie nasuwa się pozytywny wniosek, że młoda generacja Polaków rozsądnie podchodzi do planowania swojej przyszłości, opierając ją na rodzinnych tradycjach, dzieciach i własnym mieszkaniu, a rezygnując jednocześnie z wielopokoleniowych domów, stawiając na wygodę i niezależność.

Wybierając do współpracy biuro nieruchomości, warto więc zapytać czy pracujący tam pośrednicy posiadają fakultatywną licencję, będącą dodatkowym potwierdzeniem ich kompetencji zawodowych.



Raport Gumtree.pl 2019