

Rynek nieruchomości 2014

RAPORT

dom **gratka.pl**

i jesteś u siebie

2014

RAPORT

**Zmiany cen nieruchomości
w wybranych kategoriach**

Jakich nieruchomości szukali Polacy

Rynek kredytów hipotecznych w 2014 roku

Prognozy na rynku nieruchomości w 2015 roku

SPIIS TREŚCI



Zmiany cen nieruchomości w wybranych kategoriach	6
Jakich nieruchomości szukali Polacy	13
Rynek kredytów hipotecznych w 2014 roku	33
MdM – jak wpłynął na rynek nieruchomości nowy program mieszkaniowy	39
Fundusz Mieszkań na Wynajem	42
Budownictwo pasywne i energooszczędne w Polsce	44
Prognozy na rynku nieruchomości w 2015 roku	48
Wizerunek pośredników w obrocie nieruchomościami	51

Dom.gratka.pl to jeden z najbardziej rozpoznawalnych polskich serwisów z ogłoszeniami nieruchomości.

Od ponad 12 lat koncentrujemy się na efekcie finalnym, jakim jest doprowadzenie do skojarzenia obu stron transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości.

Dom.gratka.pl to ponad 1,14 mln ofert nieruchomości z kategorii mieszkań, działek, gruntów, garaży i lokali użytkowych, które można wyszukiwać na mapie w interesującym użytkownika obszarze. Z serwisem współpracuje ponad 3600 biur nieruchomości i ponad 500 deweloperów.

Serwis jest dostosowany do wszystkich urządzeń mobilnych. W przeglądarkach mobilnych użyteczność zapewnia technologia RWD. Na urządzenia z systemami iOS, Android i Windows Phone - powstała darmowa aplikacja, dobrze oceniona przez użytkowników i klientów za ułatwienie kontaktu między nimi.

Serwis dom.gratka.pl należy do Grupy Polskapresse.

dom gratka.pl

i jesteś u siebie

Izabela Słomczewska

Brand Manager branży nieruchomości

e-mail: i.slomczewska@polskapresse.pl

tel. komórkowy: +48 502 499 981

Mikołaj Gawęłda

Marketing Manager

dom.gratka.pl

e-mail: m.gawel@polskapresse.pl

tel. komórkowy: + 48 697 770 408

Adam Jabłoński

Kierownik zespołu handlowego

dom.gratka.pl

e-mail: a.jablonski@polskapresse.pl

tel. komórkowy: + 48 502 499 775

Artur Osak

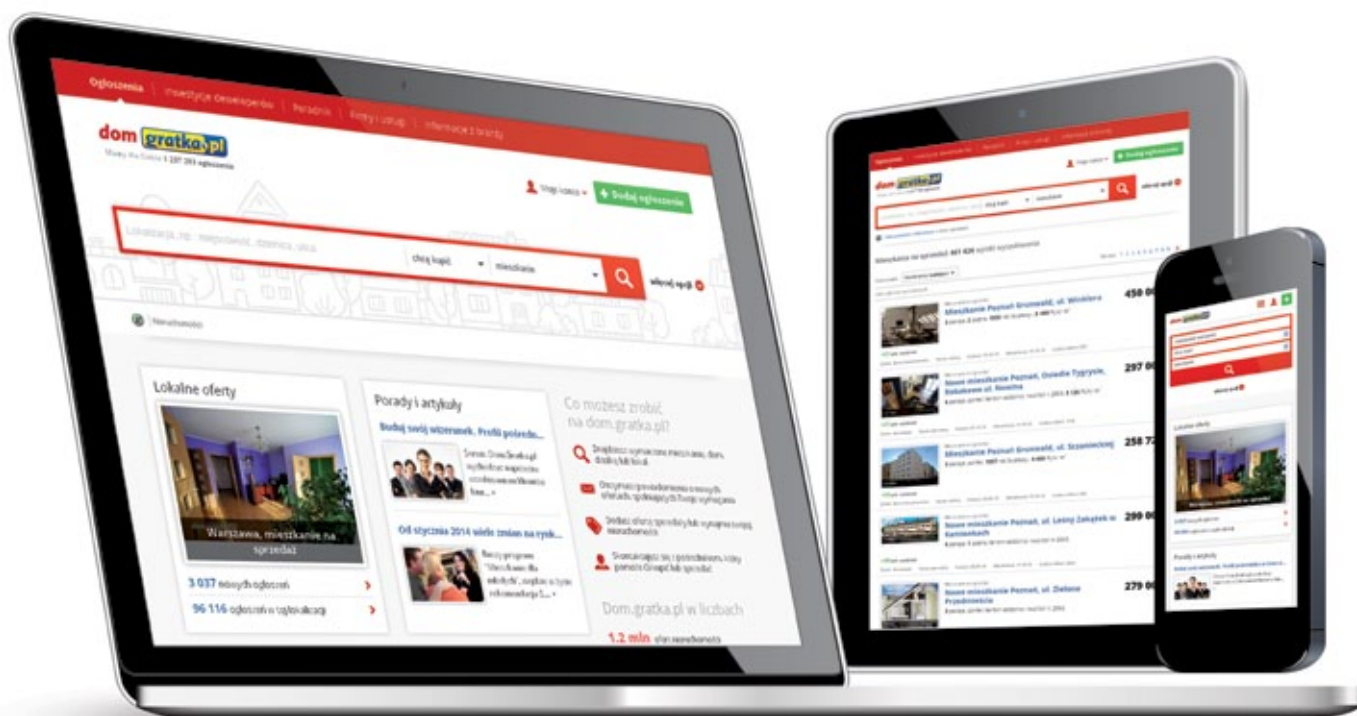
Business Relationships Specialist

dom.gratka.pl

e-mail: a.osak@polskapresse.pl

tel. komórkowy: 502 499 937

Metodologia analiz: dom.gratka.pl
Opracowanie: zespół redakcyjny dom.gratka.pl



Raport powstał przy współpracy Ekspertów rynku nieruchomości:



Agnieszka Brol
Pośrednik w Obrocie
Nieruchomościami, Immobila
Nieruchomości



Łukasz Kruszewski
Dyrektor ds. Marketingu freedom
nieruchomości



Mariusz Kania
Prezes Zarządu Metrohouse S.A.



Maciej Trela
Prezes Zarządu PÓŁNOC &
Partnerzy Sp. z o.o



Ewelina Pelowska
Doradca ds. kredytów hipotecznych
PÓŁNOC Nieruchomości



Iwona Paszkowska
Pośrednik w Obrocie
Nieruchomościami, ABADO
Nieruchomości



Tomasz Majer
Dyrektor ds. Rozwoju i Sprzedaży
Feniks Finanse Sp. z o.o.

Partnerzy raportu:





NIERUCHOMOŚCI Iwona Paszkowska



- profesjonalne i kompleksowe pośrednictwo przy kupnie, sprzedaży i najmie: mieszkania, domy, kamienice, lokale, obiekty, grunty
- bezpieczeństwo i komfort, gwarancja oszczędności czasu
- kompetentna weryfikacja stanu prawnego nieruchomości
- indywidualne podejście, realizacja pod wyznaczone kryteria klienta
- sprawny nadzór nad przebiegiem transakcji kupna
- skuteczna i szybka sprzedaż sprawdzonych nieruchomości

Nieruchomości pod lupą pośrednika to kompletny nadzór od momentu wyboru odpowiedniej oferty aż do przekazania nieruchomości nowemu właścicielowi. Skontaktuj się z nami, zanim podejmiesz decyzję dotyczącą Twojej nieruchomości.

Iwona Paszkowska – licencjonowany pośrednik, ekspert rynku nieruchomości

+ 48 796 666 190 | www.abado-nieruchomosci.pl | biuro@abado-nieruchomosci.pl



ZMIANY CEN NIERUCHOMOŚCI W WYBRANYCH KATEGORIACH



A. Średnie ceny mieszkań na rynku wtórnym – podział wojewódzki

Największą różnicę w średniej cenie mieszkania w 2014 roku, w ujęciu styczeń do grudnia, stwierdzono w województwie łódzkim – wyniosła ona 4,7 proc. Z drugiej strony – w województwie lubuskim średnia cena mieszkania wzrosła w analogicznym okresie o 1,6 proc.

Największa średnia cena ofertowa mieszkania jest nadal – wzorem lat ubiegłych – w województwie mazowieckim – ponad 542 tys. zł na koniec 2014 roku.

Zmiany średnich cen ofertowych mieszkań na rynku wtórnym w Polsce, podział wojewódzki (styczeń/grudzień 2014 r., ceny w zł.)

Region	styczeń	grudzień	Różnica styczeń/grudzień
<i>dolnośląskie</i>	290509	280275	-3,7%
<i>kujawsko-pomorskie</i>	232775	223865	-4,0%
<i>lubelskie</i>	282957	284719	0,6%
<i>lubuskie</i>	182329	185250	1,6%
<i>łódzkie</i>	224537	214399	-4,7%
<i>małopolskie</i>	401275	397163	-1,0%
<i>mazowieckie</i>	547211	542099	-0,9%
<i>opolskie</i>	227536	221099	-2,9%
<i>podkarpackie</i>	247371	242389	-2,1%
<i>podlaskie</i>	237293	231366	-2,6%
<i>pomorskie</i>	383435	377206	-1,7%
<i>śląskie</i>	188540	182280	-3,4%
<i>świętokrzyskie</i>	243738	241177	-1,1%
<i>warmińsko-mazurskie</i>	226344	220564	-2,6%
<i>wielkopolskie</i>	295472	298898	1,1%
<i>zachodniopomorskie</i>	274117	271929	-0,8%

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie dom.gratka.pl (styczeń/grudzień 2014).

B. Średnie ceny m.kw. mieszkań na rynku wtórnym – podział wojewódzki

Biorąc pod uwagę średnią cenę ofertową m.kw. mieszkania, w 15 województwach obserwowano kontynuację spadków z roku poprzedniego. Największy spadek średnich cen ofertowych w ujęciu wojewódzkim, w przeciągu 2014 roku, odnotowano m.in. w województwach: podkarpackim – spadek o 3,6 proc., opolskim – spadek o 3,3 proc. czy w łódzkim – spadek o 3,1 proc. Jedyny zauważalny wzrost średniej ceny ofertowej m.kw. mieszkania w ujęciu wojewódzkim nastąpił w województwie lubuskim – 1,3 proc.

Zmiany średnich cen ofertowych mkw. mieszkań na rynku wtórnym w Polsce, podział wojewódzki (styczeń/grudzień 2014 r., ceny w zł.)

Region	styczeń	grudzień	Różnica styczeń/grudzień
<i>dolnośląskie</i>	5272	5169	-2,0%
<i>kujawsko-pomorskie</i>	3892	3836	-1,5%
<i>lubelskie</i>	4697	4669	-0,6%
<i>lubuskie</i>	3055	3096	1,3%
<i>łódzkie</i>	3741	3628	-3,1%
<i>małopolskie</i>	6551	6538	-0,2%
<i>mazowieckie</i>	7915	7868	-0,6%
<i>opolskie</i>	3680	3563	-3,3%
<i>podkarpackie</i>	4479	4323	-3,6%
<i>podlaskie</i>	4383	4280	-2,4%
<i>pomorskie</i>	6051	5914	-2,3%
<i>śląskie</i>	3168	3100	-2,2%
<i>świętokrzyskie</i>	4299	4250	-1,2%
<i>warmińsko-mazurskie</i>	3989	3873	-3,0%
<i>wielkopolskie</i>	4915	4884	-0,6%
<i>zachodniopomorskie</i>	4581	4461	-2,7%

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie dom.gratka.pl (styczeń/grudzień 2014).

ZMIANY CEN NIERUCHOMOŚCI W WYBRANYCH KATEGORIACH

Ceny mieszkań na rynku wtórnym

Zmiany cen ofertowych m kw mieszkania w miastach wojewódzkich na rynku wtórnym, styczeń/grudzień 2014 (ceny w zł. za m.kw.)

Region	1 pokojowe			2 pokojowe			3 pokojowe		
	styczeń	grudzień	Zmiana styczeń/grudzień	styczeń	grudzień	Różnica styczeń/grudzień	styczeń	grudzień	Różnica styczeń/grudzień
Białystok	5169	5160	-0,2%	4938	4929	-0,2%	4773	4770	-0,1%
Bydgoszcz	4226	4220	-0,1%	4262	4256	-0,1%	4209	4200	-0,2%
Gdańsk	6377	6366	-0,2%	6251	6240	-0,2%	5942	5940	0,0%
Gorzów Wielkopolski	3207	3200	-0,2%	3311	3324	0,4%	3320	3321	0,0%
Katowice	4462	4450	-0,3%	4511	4502	-0,2%	4749	4740	-0,2%
Kielce	4533	4500	-0,7%	4616	4603	-0,3%	4501	4500	0,0%
Kraków	6970	6890	-1,2%	6845	6834	-0,2%	6804	6790	-0,2%
Lublin	5450	5433	-0,3%	5119	5120	0,0%	5053	5060	0,1%
Łódź	4326	4322	-0,1%	4425	4421	-0,1%	4503	4530	0,6%
Olsztyn	4858	4850	-0,2%	4742	4730	-0,3%	4562	4560	0,0%
Opole	5541	5530	-0,2%	4576	4577	0,0%	4723	4720	-0,1%
Poznań	6142	6100	-0,7%	6065	6040	-0,4%	5798	5790	-0,1%
Rzeszów	5317	5300	-0,3%	5302	5270	-0,6%	4787	4795	0,2%
Szczecin	4794	4769	-0,5%	4626	4612	-0,3%	4553	4570	0,4%
Warszawa	8934	8890	-0,5%	8772	8770	0,0%	8508	8497	-0,1%
Wrocław	6739	6744	0,1%	6089	6080	-0,1%	5854	5860	0,1%

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie dom.gratka.pl (styczeń/grudzień 2014).

ZMIANY CEN NIERUCHOMOŚCI W WYBRANYCH KATEGORIACH

Ceny domów na rynku wtórnym

Zmiany cen ofertowych domów w miastach wojewódzkich na rynku wtórnym, styczeń/grudzień 2014 (ceny w zł. za m.kw.)

Region	Bliźniak			Szeregowy			Wolnostojący		
	styczeń	grudzień	Zmiana styczeń/grudzień	styczeń	grudzień	Różnica styczeń/grudzień	styczeń	grudzień	Różnica styczeń/grudzień
Białystok	2738	2650	-3,3%	2763	2744	-0,7%	3045	3022	-0,8%
Bydgoszcz	3158	3100	-1,9%	2924	2920	-0,1%	3289	3270	-0,6%
Gdańsk	4620	4580	-0,9%	4037	3996	-1,0%	4722	4700	-0,5%
Gorzów Wielkopolski	2390	2395	0,2%	2472	2455	-0,7%	2739	2740	0,0%
Katowice	3734	3700	-0,9%	3919	3900	-0,5%	3969	4001	0,8%
Kielce	3157	3140	-0,5%	3022	3040	0,6%	3908	3905	-0,1%
Kraków	4550	4530	-0,4%	4887	4904	0,3%	4523	4500	-0,5%
Lublin	3437	3455	0,5%	3338	3333	-0,2%	3490	3500	0,3%
Łódź	3438	3470	0,9%	3051	3000	-1,7%	3841	3845	0,1%
Olsztyn	3129	3140	0,4%	3318	3305	-0,4%	3696	3640	-1,5%
Opole	3035	3050	0,5%	3784	3720	-1,7%	2977	2970	-0,2%
Poznań	3809	3840	0,8%	3644	3600	-1,2%	4488	4458	-0,7%
Rzeszów	3190	3190	0,0%	2938	2930	-0,3%	3464	3450	-0,4%
Szczecin	3466	3390	-2,2%	3343	3340	-0,1%	3994	3969	-0,6%
Warszawa	5413	5400	-0,2%	5757	5759	0,0%	5674	5650	-0,4%
Wrocław	4069	4060	-0,2%	4084	4080	-0,1%	4463	4430	-0,7%

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie dom.gratka.pl (styczeń/grudzień 2014).

Ceny wynajmu mieszkań

Zmiany cen ofertowych wynajmu mieszkań w miastach wojewódzkich na rynku wtórnym, styczeń/grudzień 2014 (ceny w zł. za m.kw.)

Region	1 pokojowe			2 pokojowe			3 pokojowe		
	styczeń	grudzień	Zmiana styczeń/grudzień	styczeń	grudzień	Różnica styczeń/grudzień	styczeń	grudzień	Różnica styczeń/grudzień
Białystok	16	17	6%	29	28	-4%	19	18	-6%
Bydgoszcz	19	20	5%	25	25	0%	20	19	-5%
Gdańsk	38	35	-9%	35	37	5%	25	24	-4%
Gorzów Wielkopolski	14	13	-8%	20	19	-5%	14	15	7%
Katowice	28	29	3%	35	38	8%	29	30	3%
Kielce	21	22	5%	23	23	0%	16	16	0%
Kraków	36	36	0%	36	36	0%	26	26	0%
Lublin	25	25	0%	35	35	0%	25	23	-9%
Łódź	33	30	-10%	27	27	0%	29	29	0%
Olsztyn	27	25	-8%	23	25	8%	24	24	0%
Opole	29	27	-7%	24	26	8%	19	20	5%
Poznań	24	28	14%	31	32	3%	28	32	13%
Rzeszów	37	34	-9%	25	27	7%	26	25	-4%
Szczecin	30	33	9%	29	29	0%	21	22	5%
Warszawa	48	53	9%	52	54	4%	36	34	-6%
Wrocław	38	42	10%	34	35	3%	39	37	-5%

Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie dom.gratka.pl (styczeń/grudzień 2014).

PRZYSTAŃ NA DŁUŻEJ

MORZE I MIASTO BLISKO DOMU

tel. 58 770 14 70

www.eurostyl.com.pl

EUROSTYL
Deweloper z pasją

NAJBARDZIEJ KORZYSTNE WARUNKI PRZYSTĄPIENIA DO SIECI NA RYNKU.

FRANCYZA W PÓŁNOC Nieruchomości to:

01
Nowe warunki od 1.01.2015 r.,
portale ogłoszeniowe
w abonamencie,
brak opłaty od obrotów



02
Ogólnopolska rozpoznawalna
i silna marka –
50 oddziałów w całej Polsce



SPRAWDŹ
WARUNKI
PRZYSTĄPIENIA
DO SIECI

wejdź na:
polnoc.pl/franczyza/oferta



03
Partnerskie zasady
współpracy i kompleksowa
obsługa klientów



04
Ogromna baza ofert
i najnowocześniejszy
system do obsługi biura



mob. 510 180 036

ul. Balicka 35, Kraków,
kpelowski@polnoc.pl

PÓŁNOC
NIERUCHOMOŚCI

JAKICH NIERUCHOMOŚCI SZUKALI POLACY



Zanalizy wyników poszukiwań przez użytkowników serwisu dom.gratka.pl, na koniec 2014 roku wynika, że najbardziej popularną kategorią są mieszkania na sprzedaż (blisko 52 proc. wszystkich przeglądanych ofert w serwisie dom.gratka.pl). Kolejnymi kategoriami najbardziej popularnymi były: domy na sprzedaż, mieszkania do wynajęcia i działki/grunty na sprzedaż.

WARSZAWA *(Justyna Jaguszewska – dyrektor oddziału Północ Nieruchomości)*

Mieszkania na sprzedaż

Najbardziej intensywnym okresem roku 2014 na stołecznym rynku sprzedaży mieszkań okazał się koniec roku. W okresie tym wzrosła liczba zainteresowanych zakupem mieszkania zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym. Cechą charakterystyczną całego roku 2014 była duża aktywność osób poszukujących mieszkań w celach inwestycyjnych. Niskie stopy procentowe zachęcały do zakupu nieruchomości na

wynajem. Jeśli chodzi o zmianę cen w przeciągu ubiegłego roku możemy mówić o ich stabilizacji.

Mieszkania na wynajem

Rynek wynajmu mieszkań jak zwykle odznaczył się swoją sezonowością. Największy ruch na rynku miał miejsce w okresach poprzedzających rozpoczęcie nauki na warszawskich uczelniach. Najspokojniejsze były ostatnie miesiące roku. Nie odnotowano istotnych ruchów cenowych

na tym rynku, poza wahaniami sezonowymi.

Działki i domy

Popyt na działki pod budownictwo jednorodzinne oraz domy w Warszawie i okolicach utrzymywał się na zbliżonym poziomie co w 2013 roku. Zapytań o ten typ nieruchomości było niewiele.

GDAŃSK *(Adam Świrgoń - dyrektor oddziału Północ Nieruchomości)* *(Agnieszka Brol - pośrednik w obrocie nieruchomościami, Immobila Nieruchomości)*

Mieszkania na sprzedaż

Najbardziej poszukiwanym towarem na trójmiejskim rynku sprzedaży mieszkań były lokale 2-pokojowe w falowcach położonych w dzielnicy Przymorze. Poszukiwały ich w większości osoby zamierzające zainwestować nadwyżki finansowe w nieruchomość na wynajem. Mieszkania tego typu są potencjalnie świetną lokatą kapitału z uwagi na niższą cenę w porównaniu z nowym budownictwem i doskonałą lokalizacją w obrębie miasta. Najwięcej zapytań o takie lokale spływało w okresie marzec – lipiec. Z tego względu ich cena w porównaniu z poprzednimi miesiącami wzrosła o ok. 10-15 proc. W kolejnych miesiącach roku

zainteresowanie mieszkaniami się zmniejszyło, jednak nadal były poszukiwane lokale pod wynajem. Klienci z mniejszym zasobem gotówki również poszukiwali tego typu nieruchomości, jednak ograniczali się do mniej popularnych, a co za tym idzie, tańszych dzielnic.

Podsumowując, był to rok charakteryzujący się stabilizacją cen mieszkań z zaobserwowanym niewielkim wzrostem w najlepszych lokalizacjach.

Mamy już do czynienia z bardzo świadomą swoich potrzeb i oczekiwań grupą. W obu przypadkach lokalizacja ma decydujące znaczenie. Ci, którzy szukają nieruchomości do

zaspakajania swoich potrzeb mieszkaniowych stawiają na dobrze skomunikowane dzielnice miasta, posiadające dobrą i rozbudowaną infrastrukturę. Dużym zainteresowaniem cieszą się dzielnice znajdujące się w pasie nadmorskim- Zaspą, Przymorze, Żabianka i odkrywane na nowo Brzeźno. Sporym zainteresowaniem cieszą się inwestycje, gdzie przebiegać będzie linia kolejki metropolitalnej oraz rozwijana systematycznie sieć tramwajowa w Gdańsku. Istotnym czynnikiem decydującym o wyborze nieruchomości są dziś koszty związane z jej utrzymaniem.

Druga grupa to osoby, których niskie stopy procentowe zachęcają do poszukiwania bardziej ren-

townych inwestycji. Niezmien-
nym powodzeniem cieszą się
nieruchomości w bardzo dobrych
lokalizacjach, unikalne lub/i luk-
susowe.

Mieszkania na wynajem

Rok 2014 był dobrym rokiem na
rynku mieszkań do wynajęcia.
Ceny zachowywały się stabilnie
z tradycyjnymi sezonowymi
wahaniem w górę w okresach
„studenckich”. Jeśli cena na-
jmu mieszkania była skalku-
lowana na poziomie rynkowym,
nie było wielkich problemów
z jego szybkim wynajęciem.
Najdłużej czekało się na najemcę
w miesiącach zimowych oraz
późną jesienią. Wtedy też na-

jemcy mieli największe pole
do negocjacji ceny. Na rynku
trójmiejskim są jednak lokali-
zacje, które zawsze są „w cenie”
i ze znalezieniem najemcy nie
ma problemu nawet w okresach
uważanych za martwe.

Działki

Najbardziej poszukiwane
były działki zlokalizowane
na obrzeżach Gdańska oraz
w miejscowościach ościennych.
O atrakcyjności działki
decydował przede wszystkim
dogodny dojazd do centrum mia-
sta. Z pierwszym ożywieniem na
tym rynku mieliśmy do czynienia
w miesiącach marzec - kwiecień.
Ceny w ciągu roku utrzymywały

się na podobnym poziomie, po-
pyt był stabilny.

Domy

Rok 2014 przyniósł spore zain-
teresowanie domami położonymi
w Gdańsku. Warunkiem była
cena skalkulowana na pozio-
mie rynkowym. Stan budynku
liczył się mniej – poszukiwane
były również domy do remontu.
Z uwagi na małą liczbę domów
przeznaczonych do sprzedaży
w topowych lokalizacjach,
pojawienie się nowej ofer-
ty w rozsądnej cenie zawsze
wzbudzało zainteresowanie,
niezależnie od okresu roku.

WROCŁAW *(Iwona Grześkowiak – dyrektor oddziału Północ Nieruchomości)*

Mieszkania na sprzedaż

W roku 2014 na wrocławskim
rynku sprzedaży mieszkań
dominowali klienci z gotówką
poszukujący mieszkań
z przeznaczeniem na wyna-
jem. Podstawowym kryterium
wyboru oferty była oczywiście
lokalizacja. Powodzeniem
cieszyły się lokale zlokalizowane
w Śródmieściu, na terenie Star-
ego Miasta oraz w innych dziel-
nicach pod warunkiem ich
dobrego skomunikowania z cen-
trum miasta. Liczył się również
rozkład lokalu oraz jego metraż
i ilość pokoi. Najpopularniejsze
były mieszkania dwupokojowe,
wielu klientów poszukiwało
atrakcyjnych ofert deweloper-
skich. Według obserwacji, ceny

transakcyjne w przeciągu roku
nieznacznie spadły.

Mieszkania na wynajem

Tradycyjnie, najbardziej gorącym
okresem roku na wrocławskim
rynku najmu mieszkań były
miesiące, w których lokali po-
szukiwali studenci wrocławskich
uczelni, czyli sierpień, wrzesień
i początek października.
Co ciekawe, istotny popyt
generowała również przybyła
do Wrocławia kadra manager-
ska firm działających w mieście.
Można mówić o stabilizacji cen
najmu mieszkań we Wrocławiu,
a nawet o niewielkim wzroście
w najatrakcyjniejszych lokaliza-
cjach.

Działki

Na rynku działek pod budown-
ictwo jednorodzinne poszuki-
wane były niewielkie parcele
w cenach poniżej 100 000
zł. Klienci kupujący liczyli na
duże możliwości negocjacji.
Przy niewielkiej skłonności
sprzedających do obniżki tran-
sakcja zwykle nie dochodziła do
skutku. Pojawiło się dużo zapytań
od deweloperów o działki pod
budynki wielorodzinne.

Domy

W roku 2014 klienci szukali star-
ych poniemieckich domów do
przeróbki lub remontu w cenie
250-300 tys. zł oraz domów
deweloperskich, nie droższych

jednak niż 400 tys. zł. Powodzeniem cieszyły się bliskie obrzeża Wrocławia dobrze skomunikowane z centrum miasta. W przeciągu roku ceny nieznacznie spadły. Duże domy

sprzedawały się bardzo słabo, najłatwiej znajdowały nabywcę domy w zabudowie bliźniaczej lub wolnostojącej o powierzchni nie przekraczającej 140 m.kw. Często pytano także o małe

szeregówki. Optymalny rozkład domu dla wielu klientów to na dole salon z kuchnią na górze 3 sypialnie.

POZNAŃ (Wiesław Mowlik – dyrektor oddziału Północ Nieruchomości)
(Iwona Paszkowska - pośrednik w obrocie nieruchomościami, ABADO Nieruchomości)

Mieszkania na sprzedaż

Ceny na poznańskim rynku mieszkań przez cały rok 2014 zachowywały się stabilnie. Popyt skoncentrowany był przede wszystkim na mieszkaniach w stanie do natychmiastowego wprowadzenia się. Kupujący oczekiwali możliwości negocjacji ceny, dochodzącej często do 10 proc. ceny ofertowej. Z uwagi na niskie stopy procentowe, aktywni byli inwestorzy poszukujący okazji, w tym mieszkań do remontu, które mogliby sprzedać z zyskiem po wykonaniu prac modernizacyjnych lub przynajmniej odświeżeniu lokalu. Dużą część kupujących stanowiły osoby pragnące zainwestować wolne środki w mieszkanie na wynajem.

W segmencie sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym przeważającą

część stanowiły osoby młode w wieku od 25-35 lat. Klienci najczęściej poszukiwali mieszkań jedno lub dwupokojowych zlokalizowanych w centrum Poznania lub najbliższych i najbardziej popularnych osiedlach. Decydującą o zakupie cechą była niska cena w okolicach 4.000 – 5.000 za m.kw., w zależności od standardu mieszkania oraz dostępności komunikacji miejskiej i infrastruktury handlowo-usługowej.

Część klientów zaspokajała swoje potrzeby mieszkaniowe jako pierwsze własne „M” a około 30 proc. nabywających przeznaczała lokale pod inwestycję. Klienci, którzy decydowali się na inwestycję pod wynajem często mieszkali za granicą i mieli już jedno lub dwa mieszkania, które też wynajmowali, a z pieniędzy uzyskanych od lokatorów

splacali zaciągnięty kredyt.

Kupno mieszkań było realizowane przy pomocy finansowania z kredytu hipotecznego.

Zauważalna jest tendencja młodych osób, które myślą o zabezpieczeniu swojej przyszłości.

Działki

Zapytań było niewiele, jeśli się pojawiały, dotyczyły konkretnej lokalizacji w dobrej cenie.

Domy

Poszukiwane były domy w bezpośrednim sąsiedztwie Poznania, bliźniacze lub wolnostojące stanowiące alternatywę dla mieszkań 3-pokojowych. Nie mogły kosztować jednak więcej niż 300-400 tysięcy złotych.

KRAKÓW (Maciej Trela – Prezes Zarządu PÓŁNOC&Partnerzy Sp. z o.o.)

Mieszkania na sprzedaż

Ceny mieszkań pozostały na podobnym poziomie w stosunku do końca roku 2013. Tradycyjnie

najbardziej poszukiwanym towarem były mieszkania 2-pokojowe o powierzchni 40-50 m.kw. Bardzo dużą aktywność wykazywali poszukujący mieszkań

z przeznaczeniem na wynajem. Najbardziej popularne były dzielnice dobrze skomunikowane z centrum miasta, takie jak Śródmieście, Bronowice oraz

Grzegórzki.

Mieszkania na wynajem

Ceny mieszkań do wynajęcia w ciągu całego roku 2014 utrzymywały się na podobnym poziomie, poza okresami w których lokali poszukiwali przybyli do Krakowa studenci. Odnotowujemy systematyczny wzrost liczby ofert najmu z uwagi na dużą ilość obecnych na rynku inwestorów, kupujących mieszkania pod wynajem. Wiele inwestorów posiada już po kilkanaście lub kilkadziesiąt lokali, które sukcesywnie wynajmuje.

Działki

Rok 2014 na rynku gruntów pod budownictwo jednorodzinne był słabszy niż rok 2013. Rozczarowujące było zwłaszcza drugie półrocze ubiegłego roku. Najbardziej popularne są działki położone w bezpośrednim sąsiedztwie dużych miast oraz w gminach ościennych. Jeśli działka z dobrym dojazdem do centrum miasta jest oferowana w cenie zbliżonej do rynkowej, jest duża szansa na jej szybką sprzedaż.

Powodzeniem cieszą się również niewielkie parcele (ok. 700 m²) w granicach administracyjnych największych polskich miast: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Gdańska. Tego typu nieruchomości zwykle

wzbudzają mocne zainteresowanie poszukujących.

Domy

W 2014 roku domy stanowiły segment rynku mieszkaniowego, w którym czas oczekiwania na klienta był statystycznie najdłuższy. Najłatwiej znajdowały nabywców domy zlokalizowane na terenie oraz w bliskim sąsiedztwie dużych miast. Liczyła się również infrastruktura społeczna i techniczna w okolicy (MPK, basen, szkoła, chodniki itp.). Na dalszy plan schodził natomiast stan budynku. Wiele potencjalnych kupujących dopuszczało możliwość zakupu nieruchomości do remontu licząc na adekwatnie obniżoną cenę transakcyjną nieruchomości.

Skuteczność

Doświadczenie

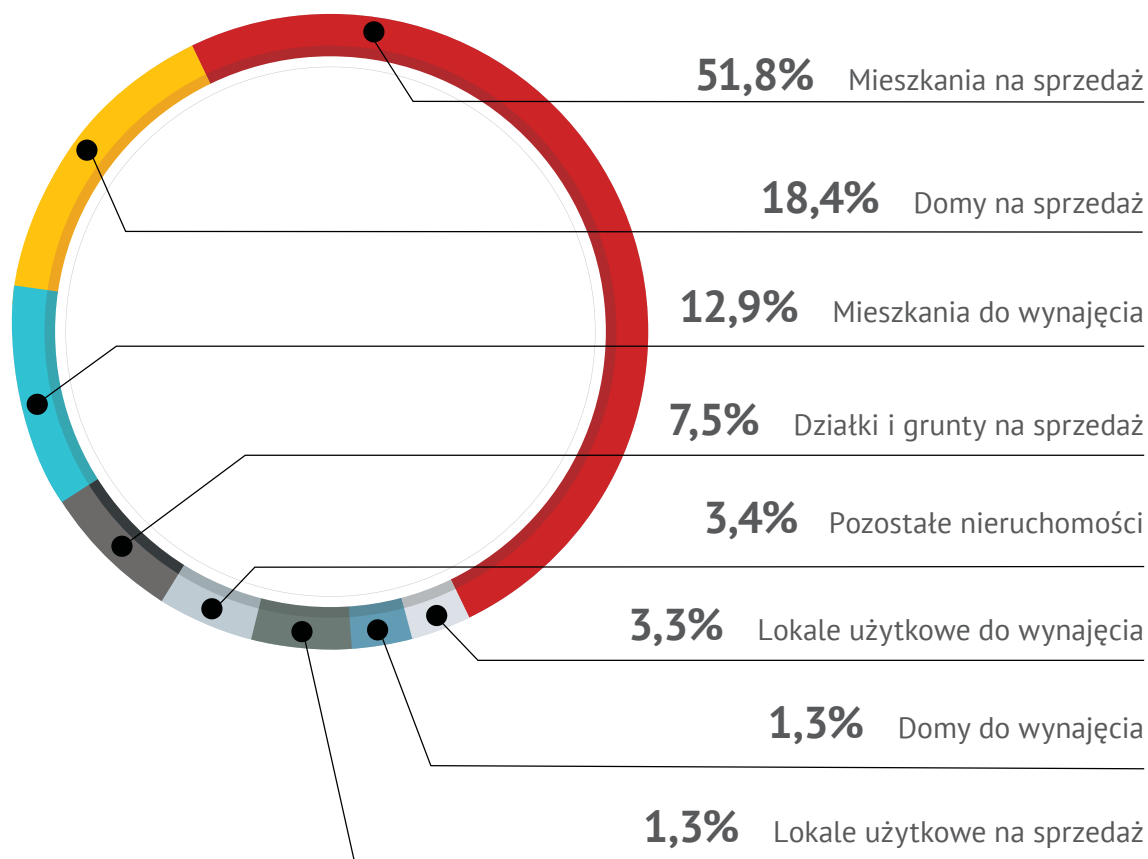
Profesjonalizm

Zobacz najnowsze oferty
z całej Polski na

www.polnoc.pl



NAJPOPULARNIEJSZE KATEGORIE W SERWISIE DOM.GRATKA.PL

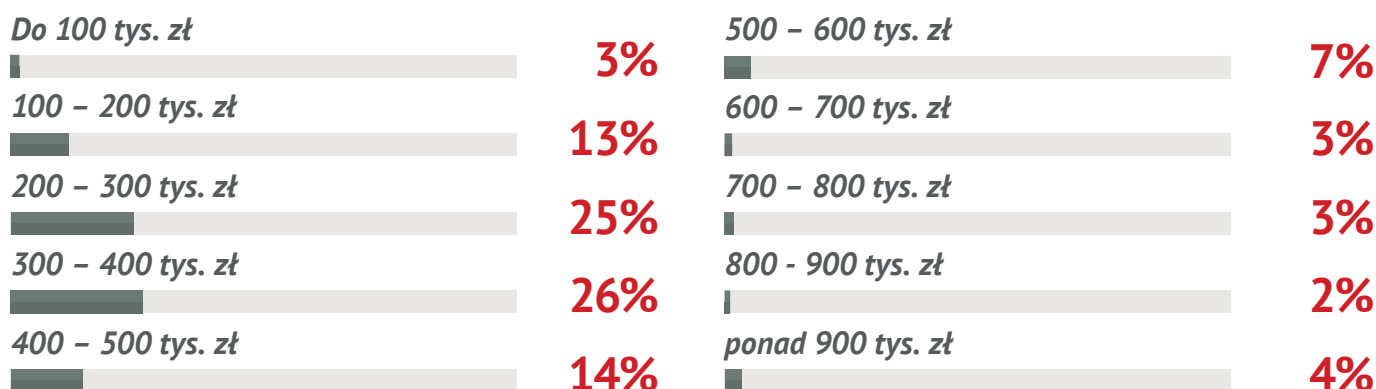


Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w serwisie dom.gratka.pl (styczeń/grudzień 2014).

RYNEK WTÓRNY

MIESZKANIA NA SPRZEDAŻ

Cena mieszkania

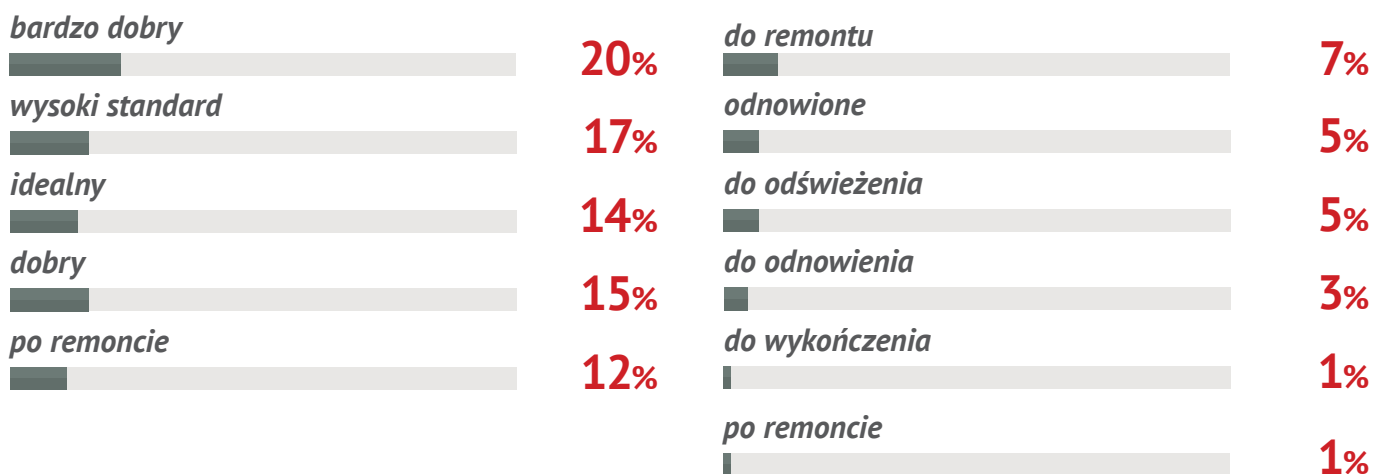


JAKICH NIERUCHOMOŚCI SZUKALI POLACY

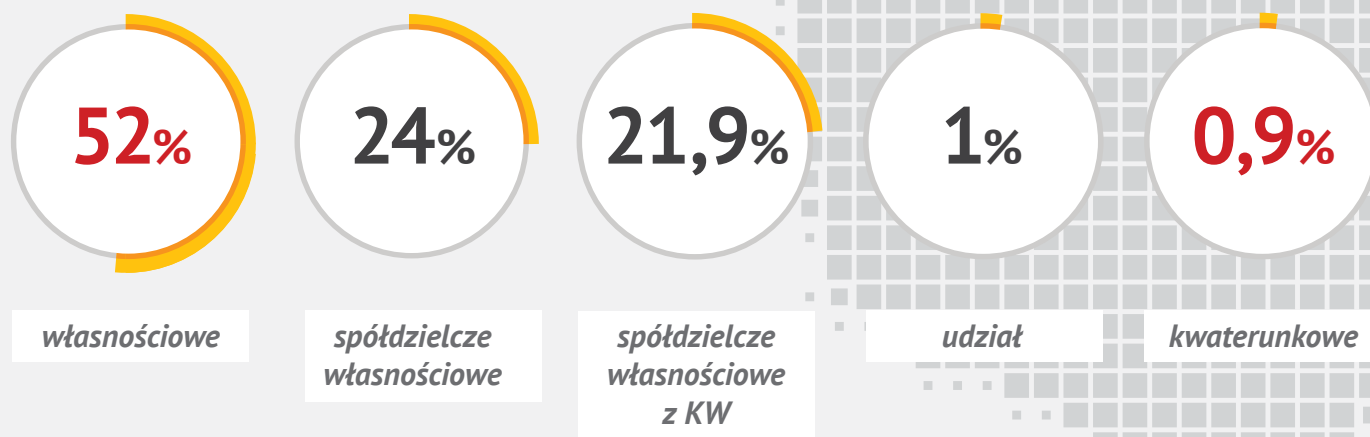
2014

RAPORT

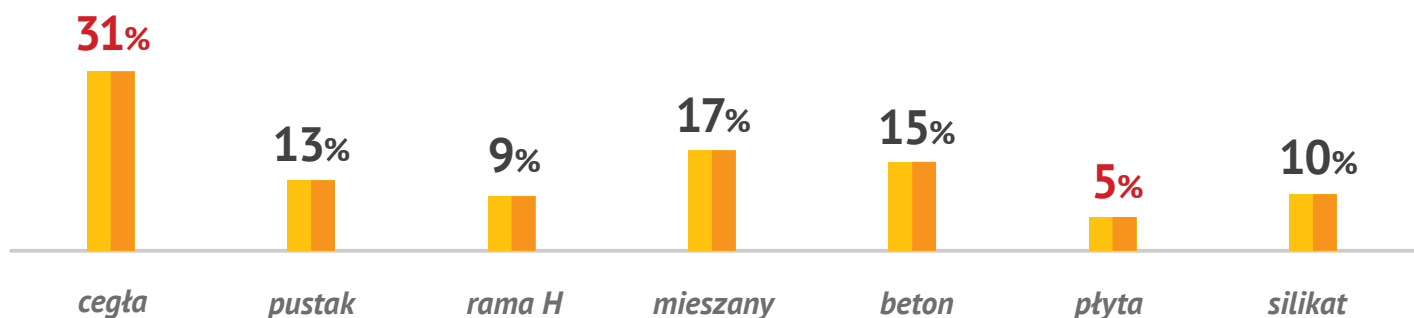
Stan mieszkania



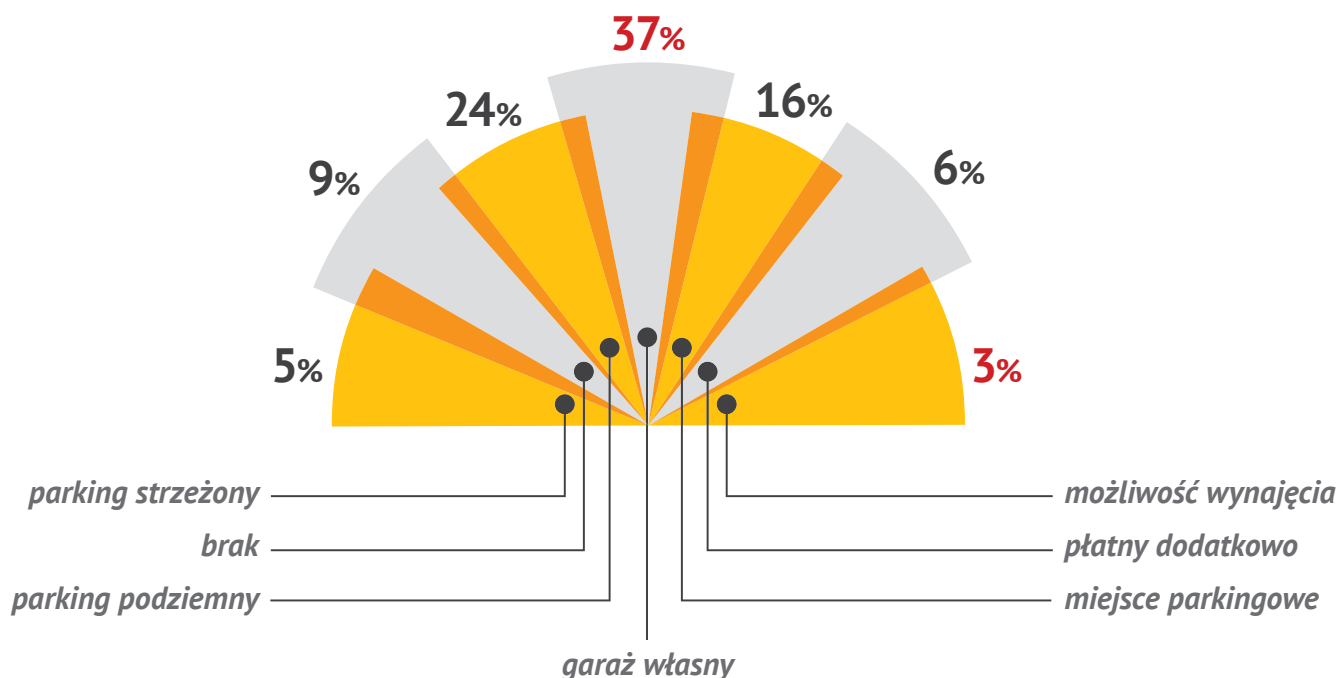
Forma własności



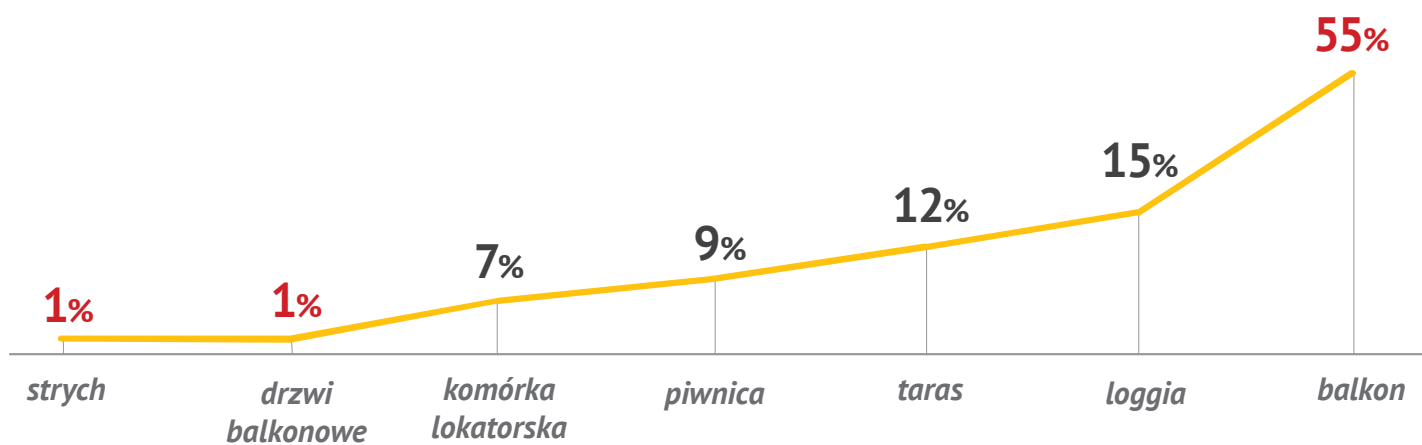
Materiał



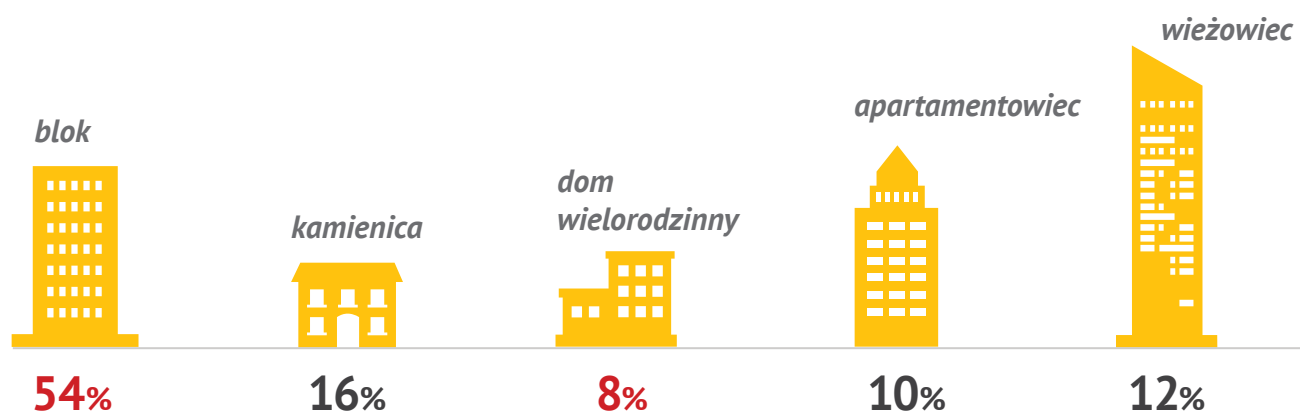
Garaż



Powierzchnia dodatkowa

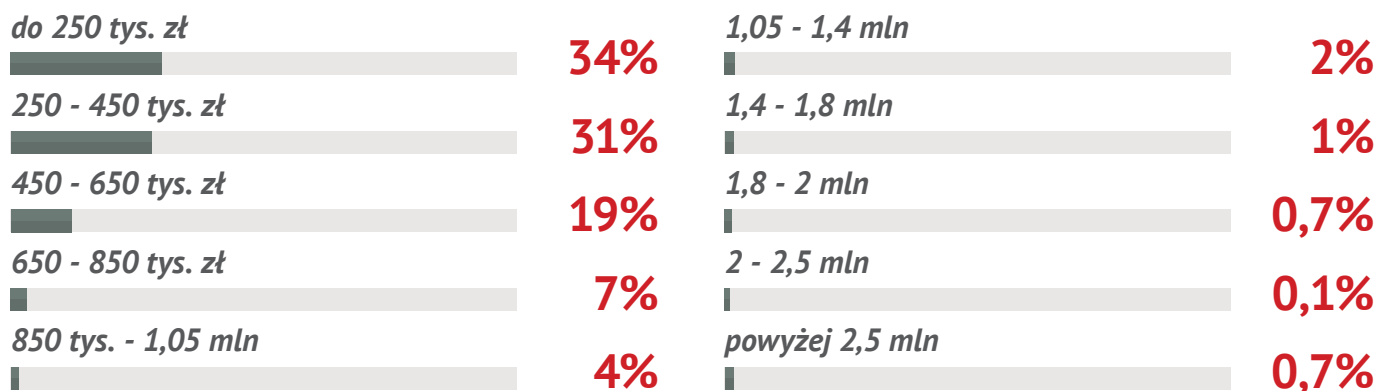


Rodzaj budynku

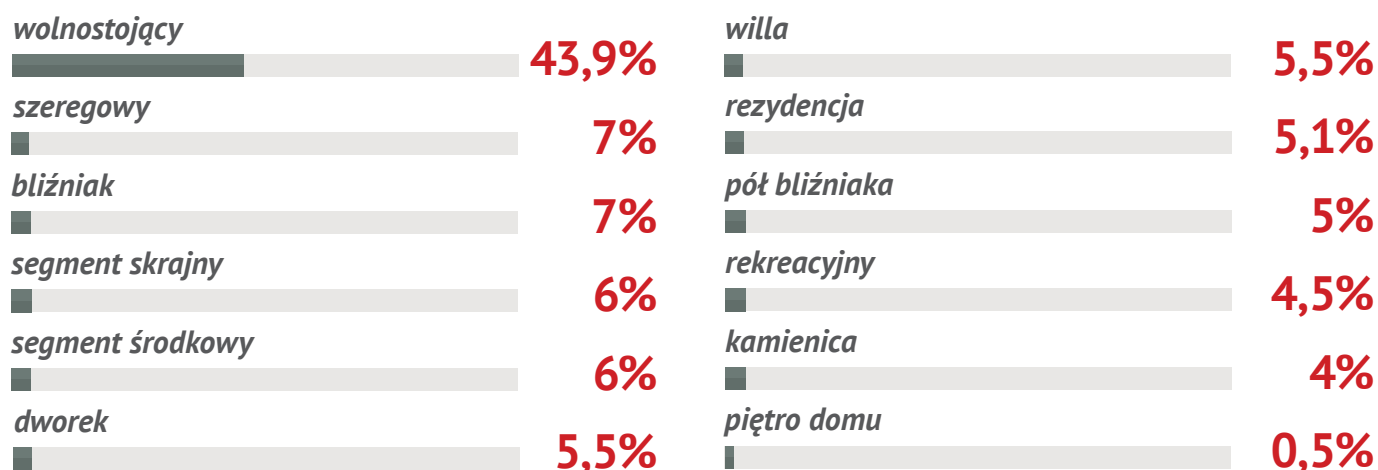


DOMY NA SPRZEDAŻ

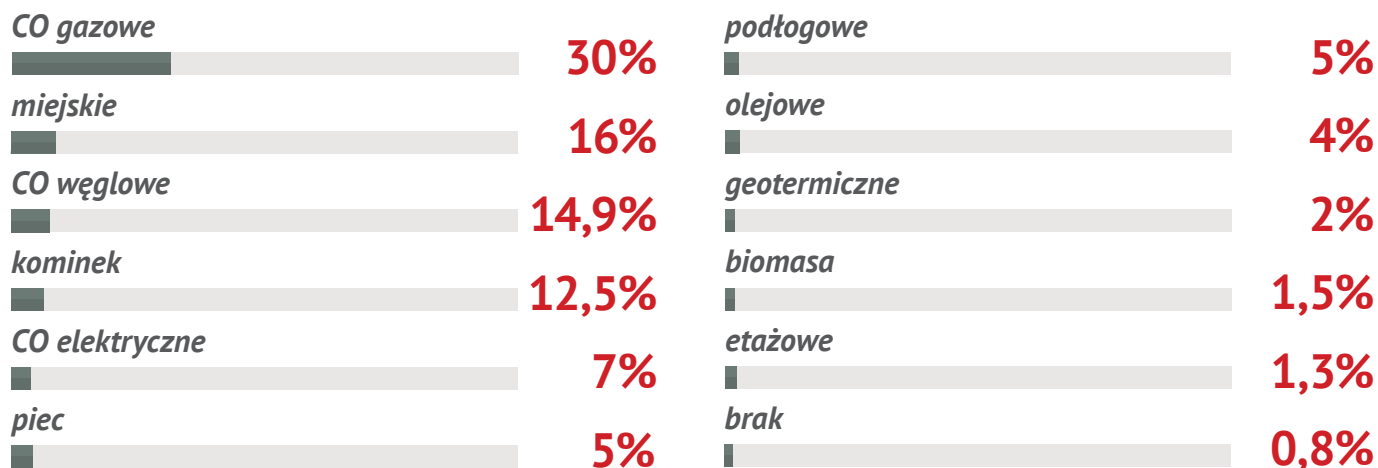
Ceny domów



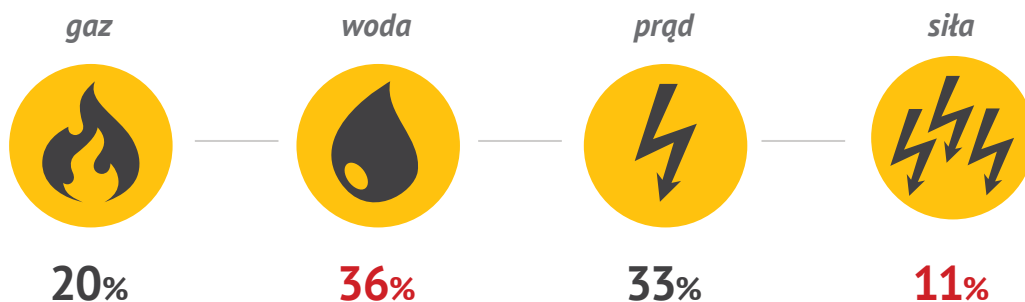
Typ domu



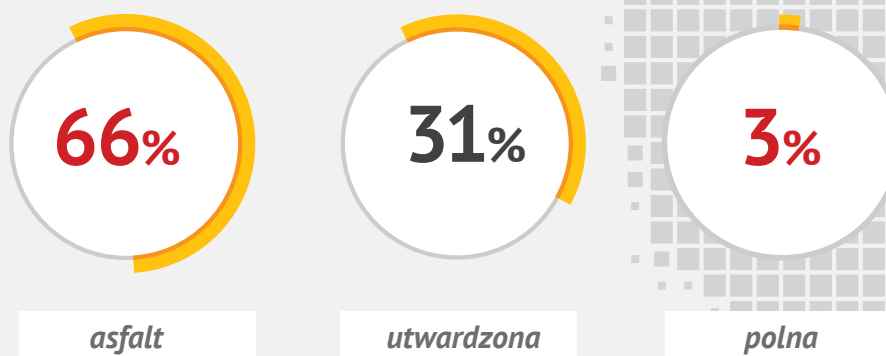
Ogrzewanie



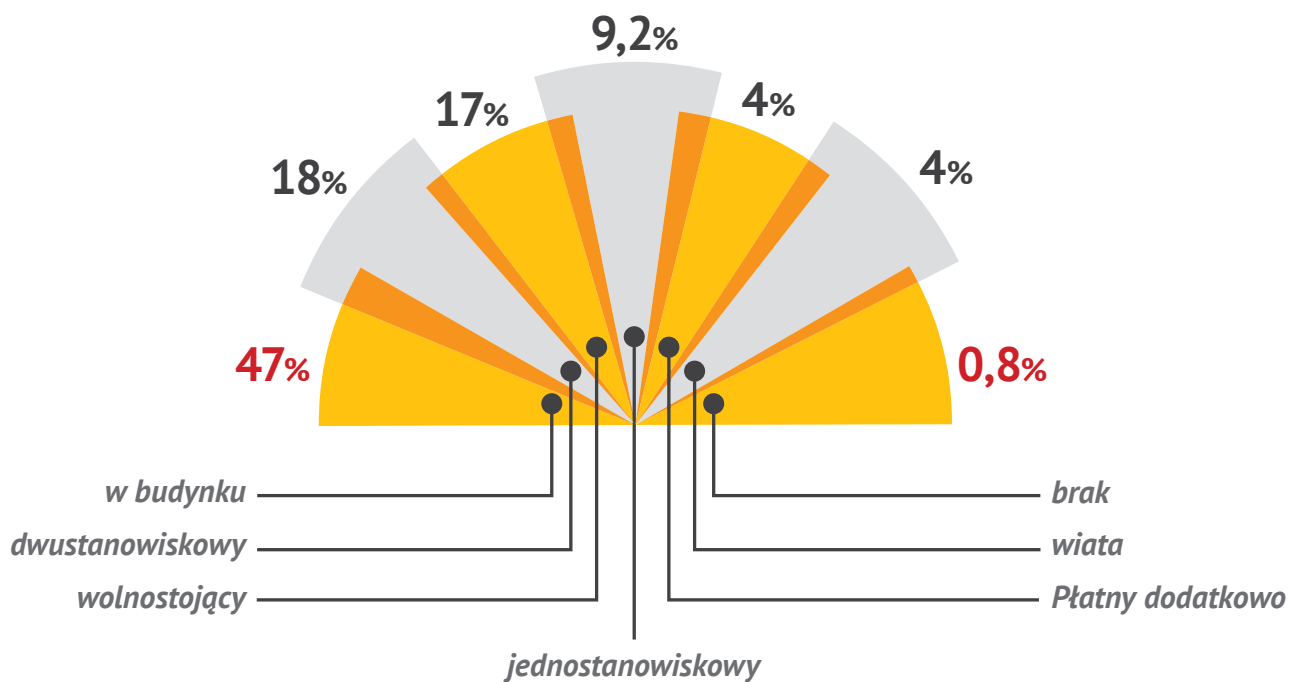
Media



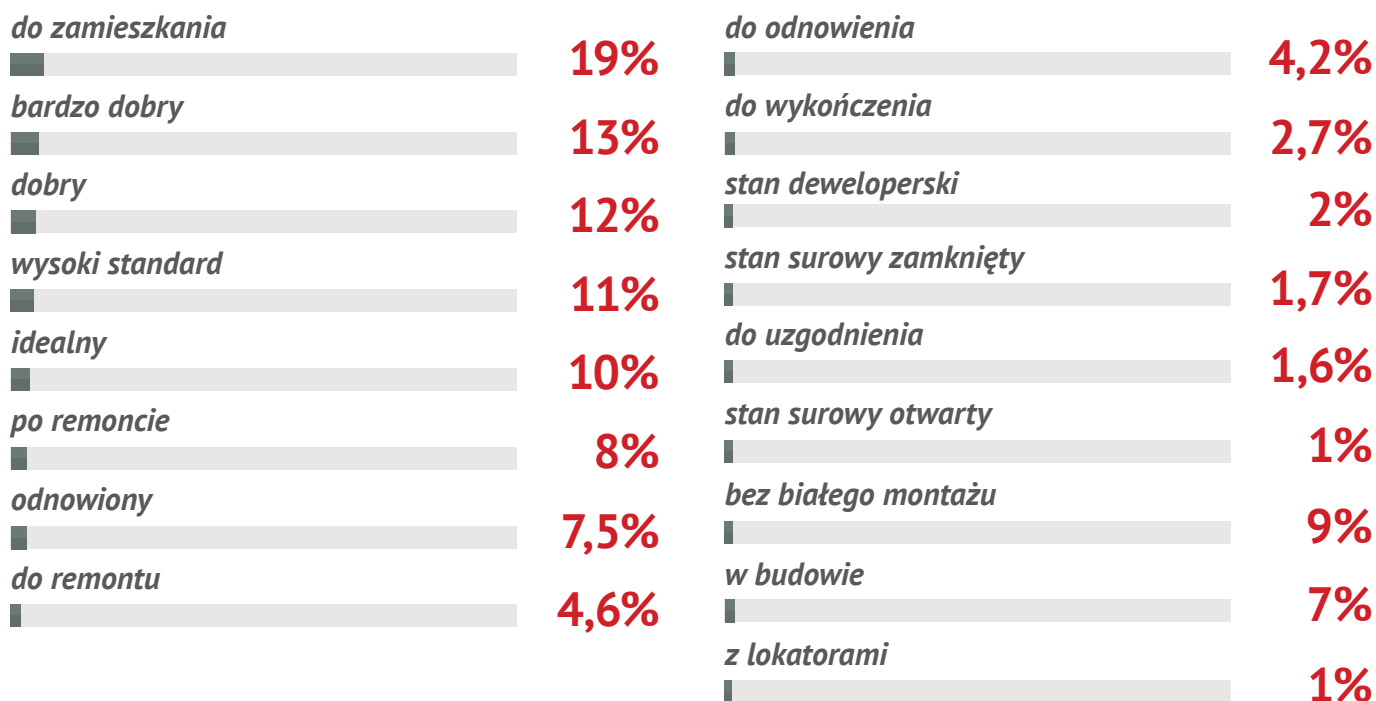
Droga



Garaż

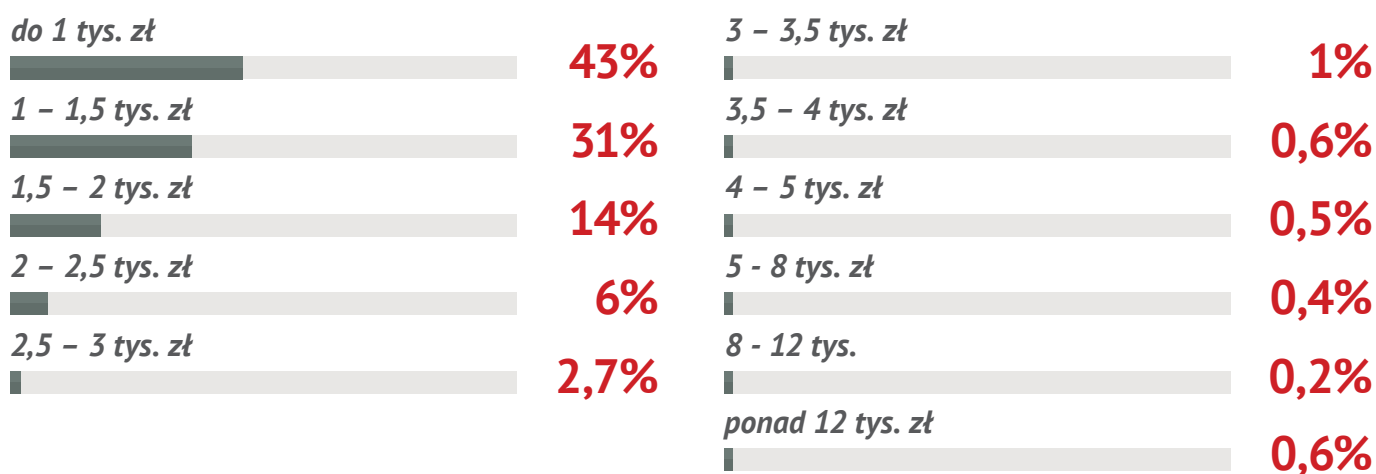


Stan domu



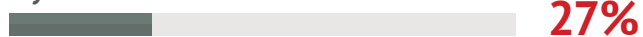
CENY MIESZKAŃ DO WYNAJĘCIA

Ceny mieszkań do wynajęcia

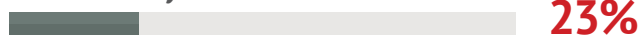


Stan mieszkania

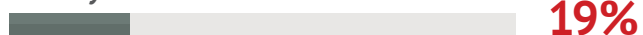
wysoki standard



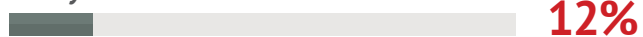
bardzo dobry



idealny



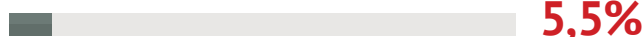
dobry



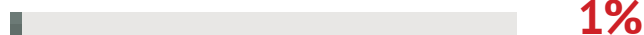
po remoncie



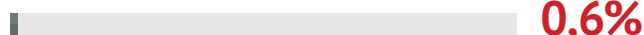
odnowione



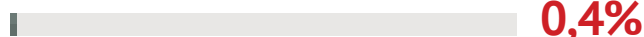
do odświeżenia



do remontu



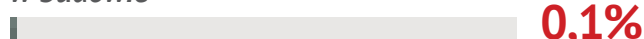
do odnowienia



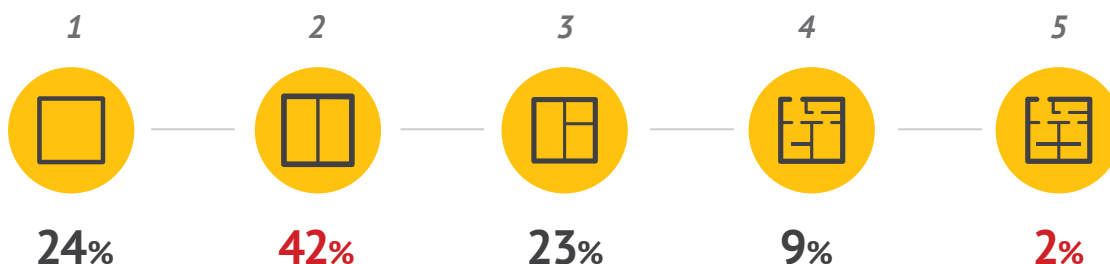
do wykończenia



w budowie



Liczba pokoi



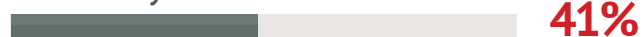
DZIAŁKI I GRUNTY NA SPRZEDAŻ

Ceny działki i grunty na sprzedaż

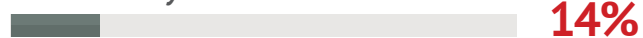
do 50 tys. zł



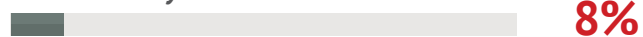
50 – 150 tys. zł



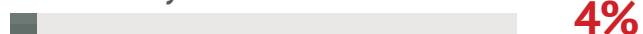
150 – 250 tys. zł



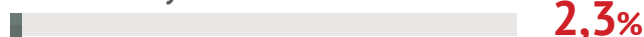
250 – 350 tys. zł



350 – 450 tys. zł



450 – 550 tys. zł



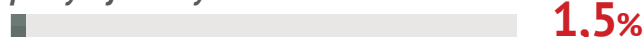
550 – 650 tys. zł



650 – 750 tys. zł



powyżej 750 tys. zł

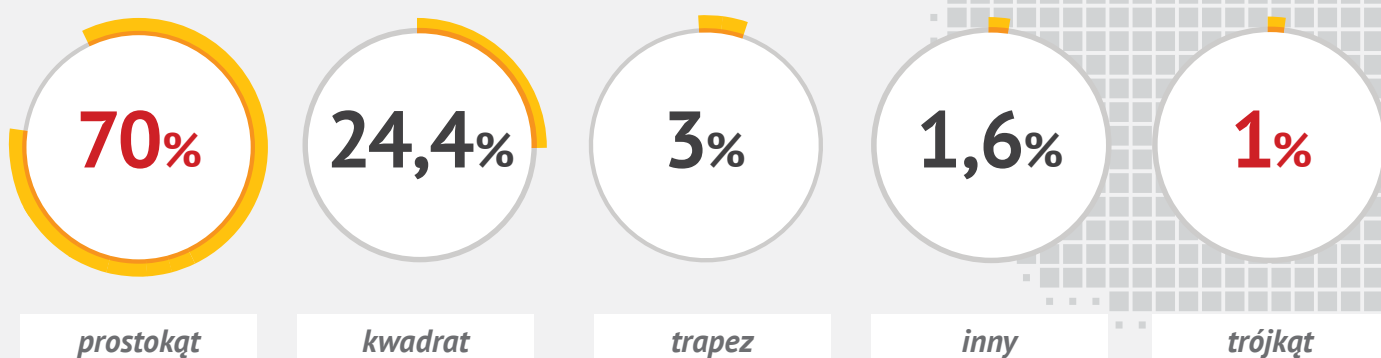


JAKICH NIERUCHOMOŚCI SZUKALI POLACY

Typ działki

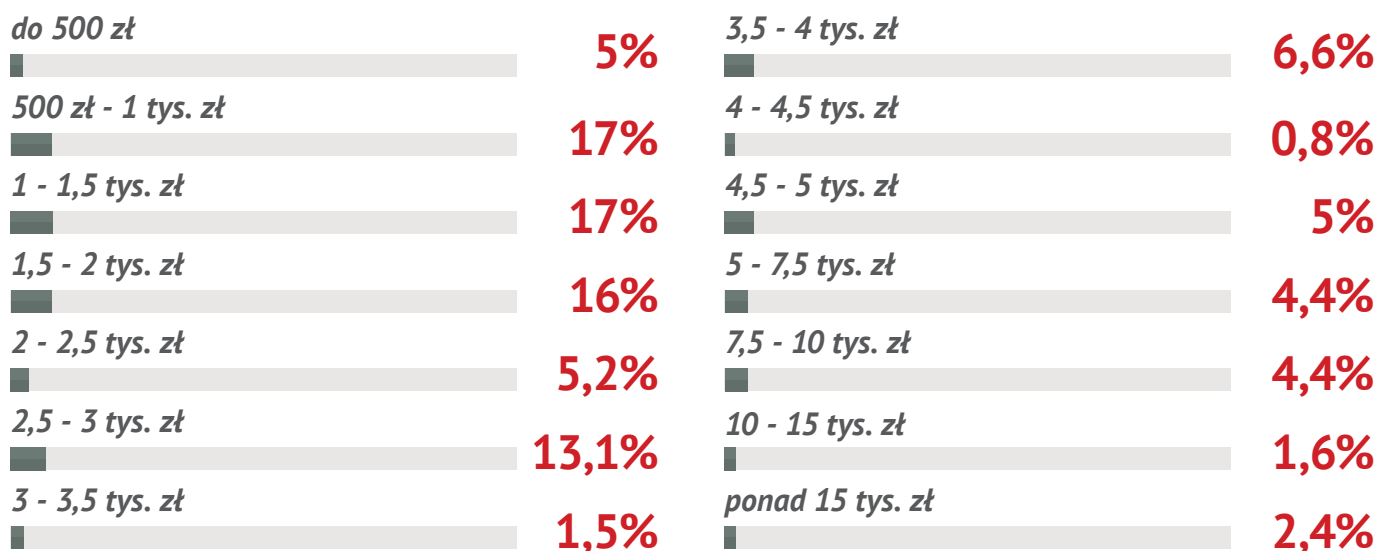


Kształt działki

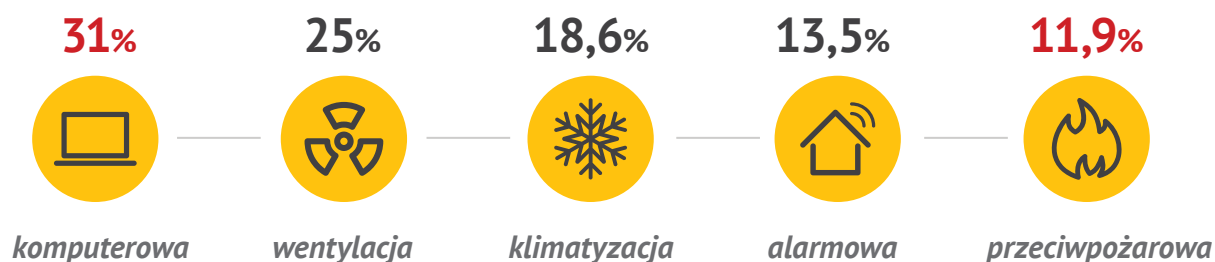


LOKALE UŻYTKOWE DO WYNAJĘCIA

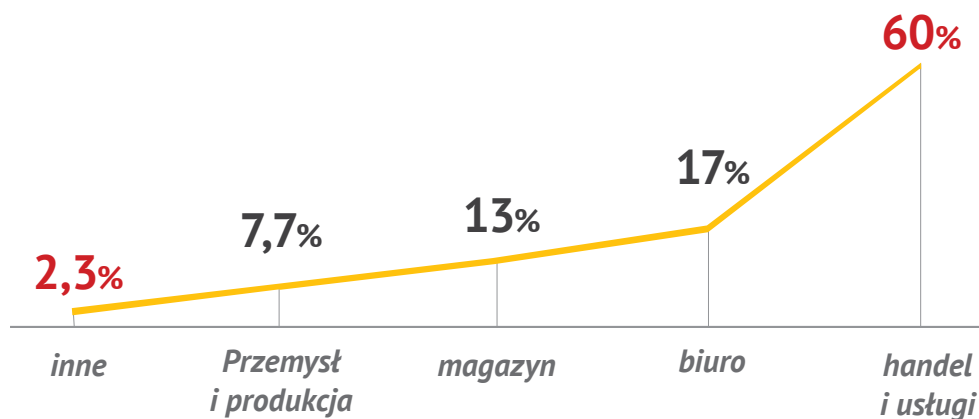
Cena



Instalacje

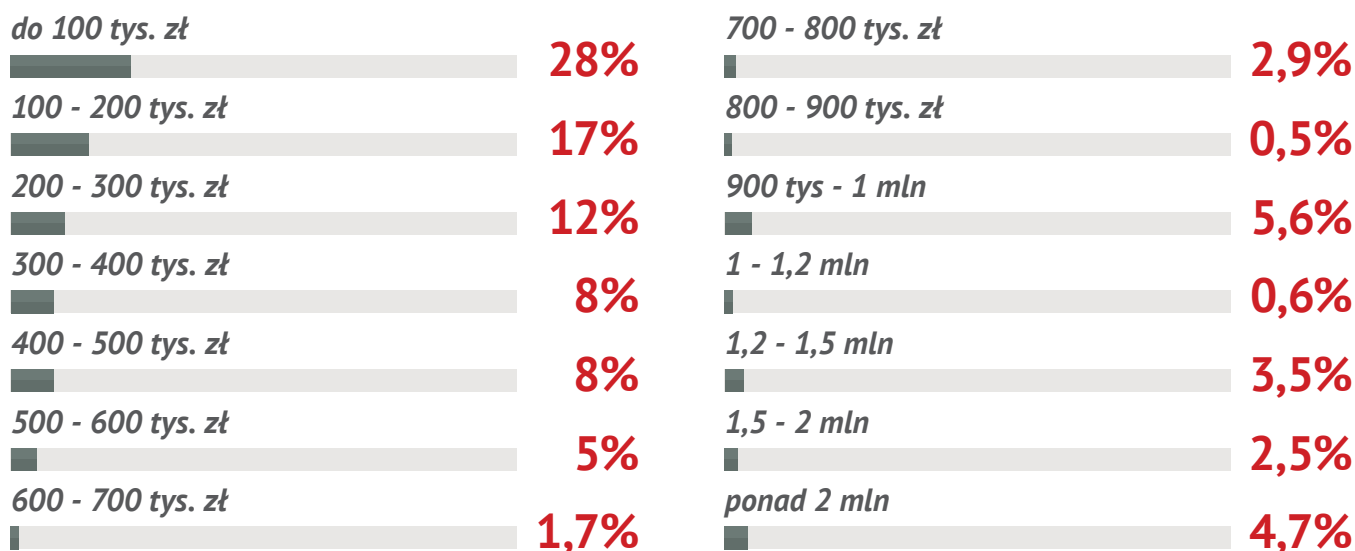


Przeznaczenie

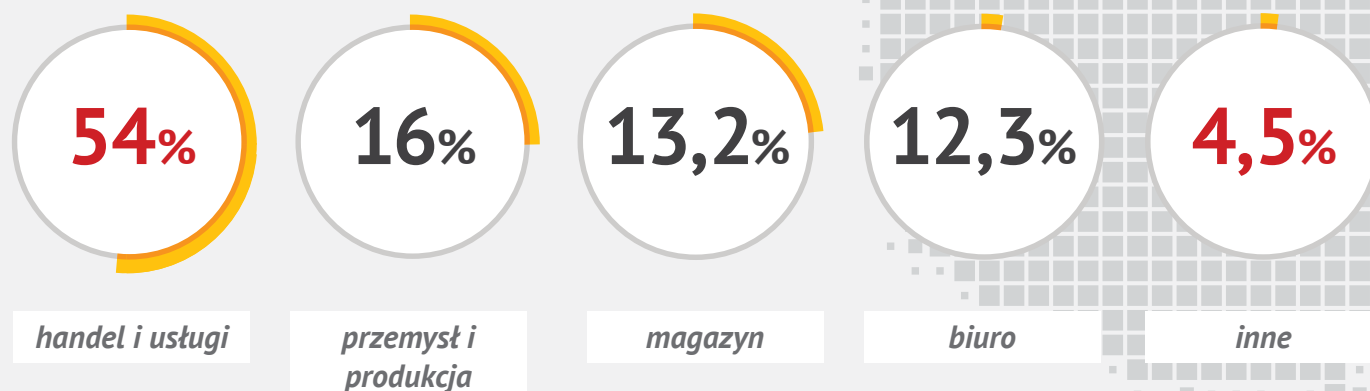


LOKALE UŻYTKOWE SPRZEDAM

Cena

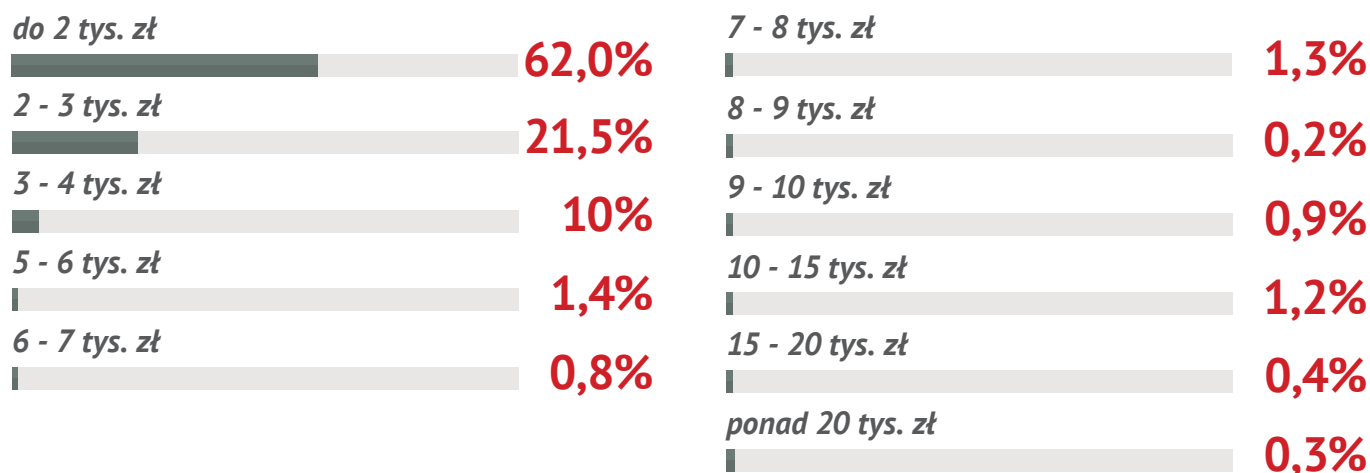


Przeznaczenie

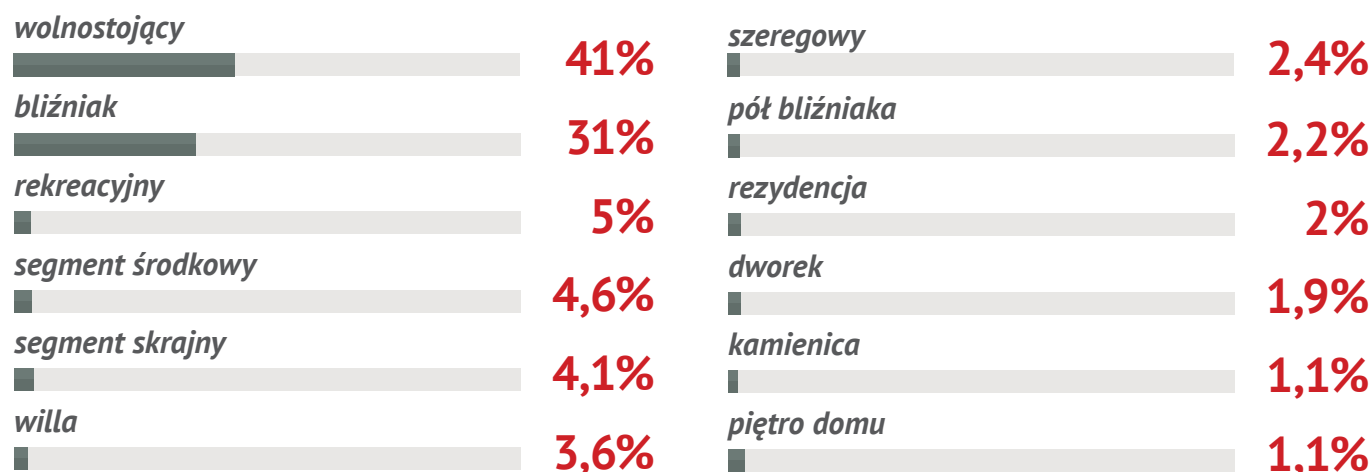


DOMY DO WYNAJĘCIA

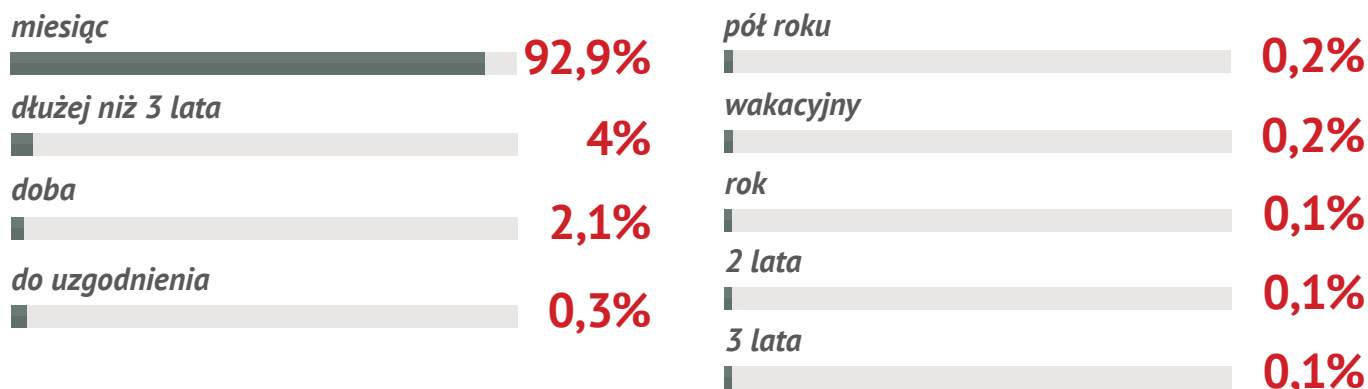
Cena wynajmu



Typ domu



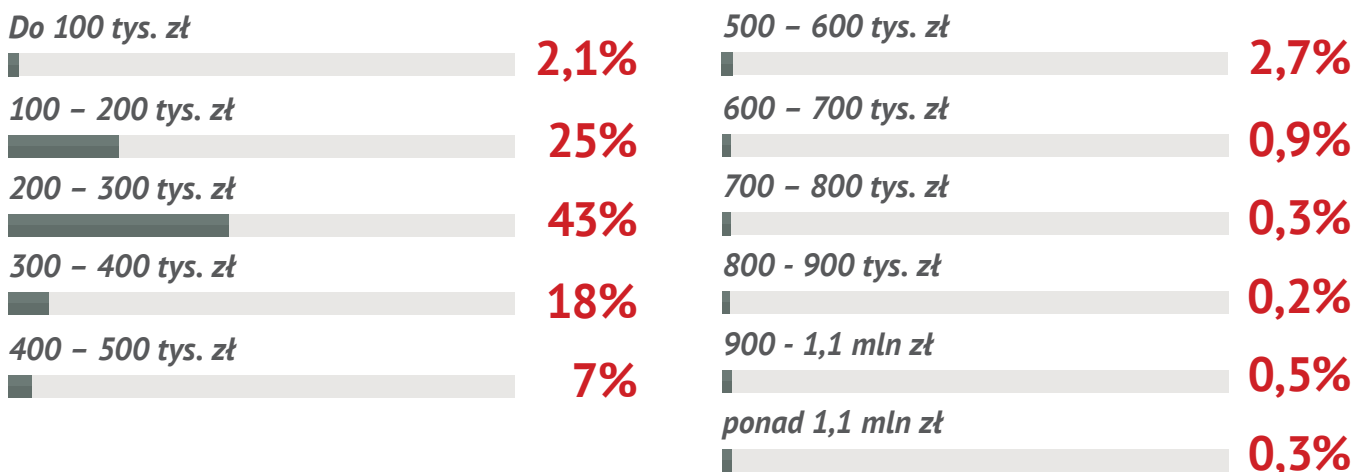
Płatność za okres



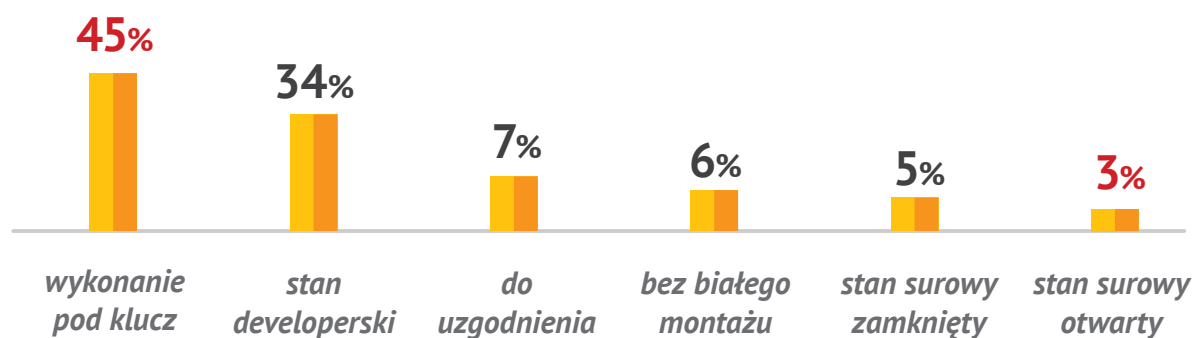
RYNEK PIERWOTNY

MIESZKANIA NA SPRZEDAŻ

Cena



Wykończenie mieszkania

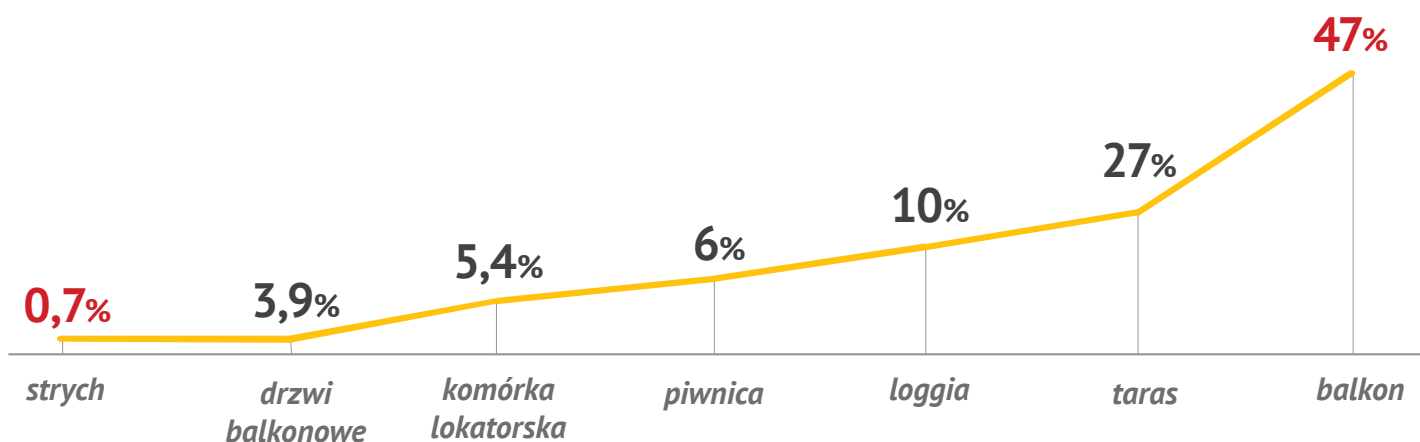


JAKICH NIERUCHOMOŚCI SZUKALI POLACY

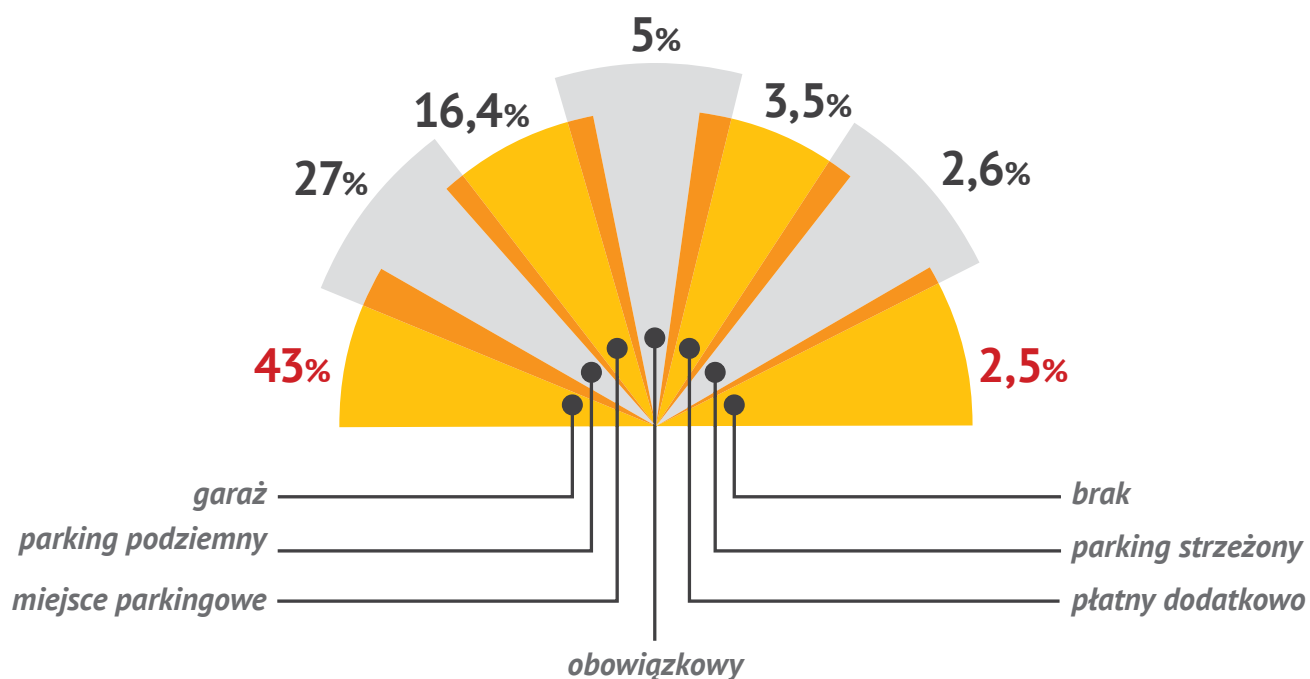
2014

RAPORT

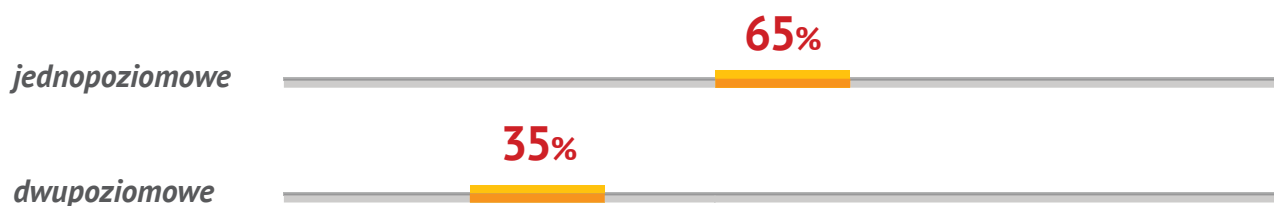
Powierzchnia dodatkowa



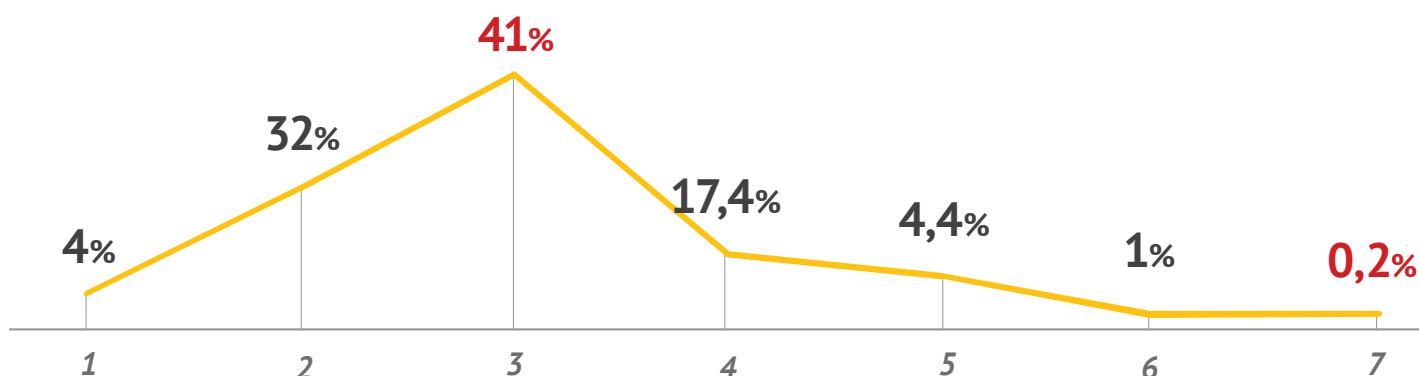
Garaż



Liczba poziomów

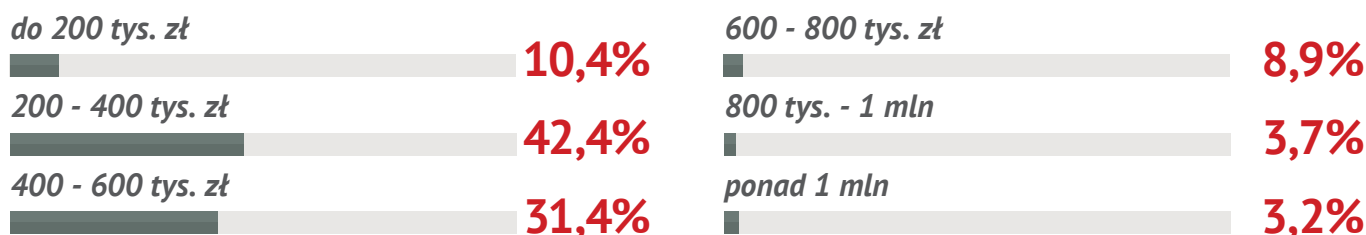


Liczba pokoi

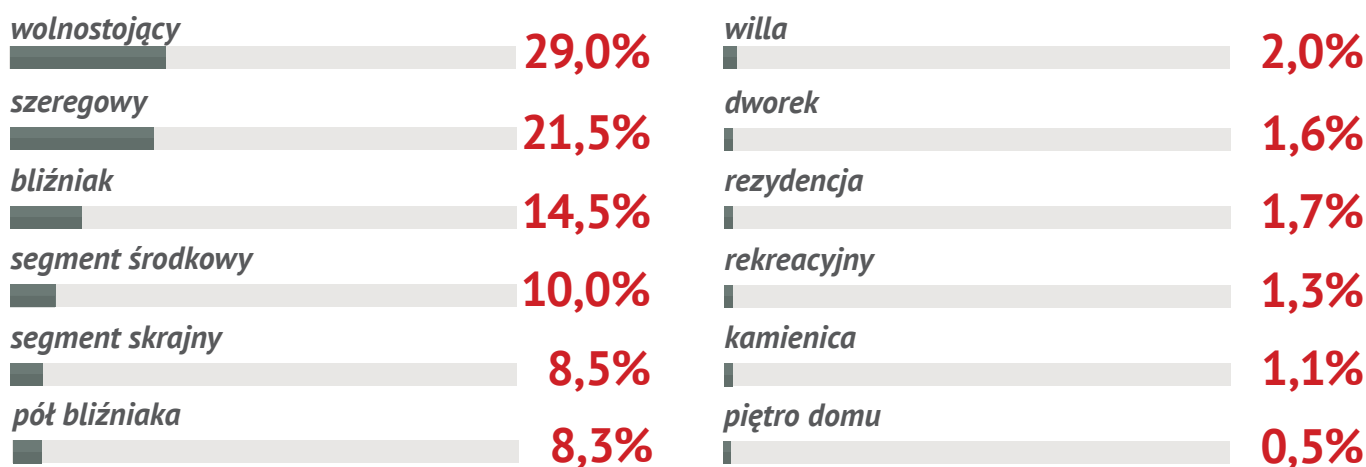


DOMY NA SPRZEDAŻ

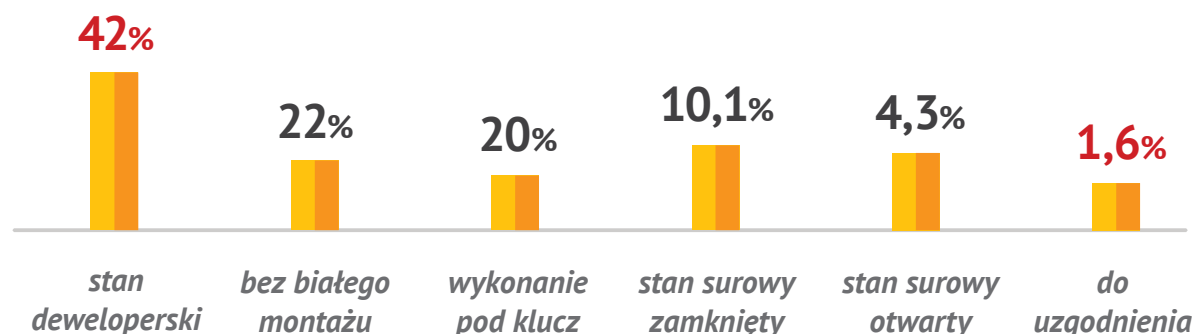
Ceny domów



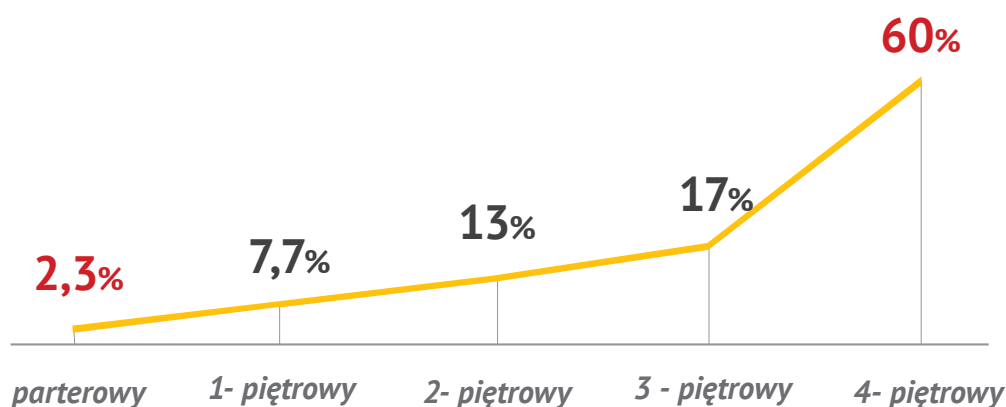
Typ budynku



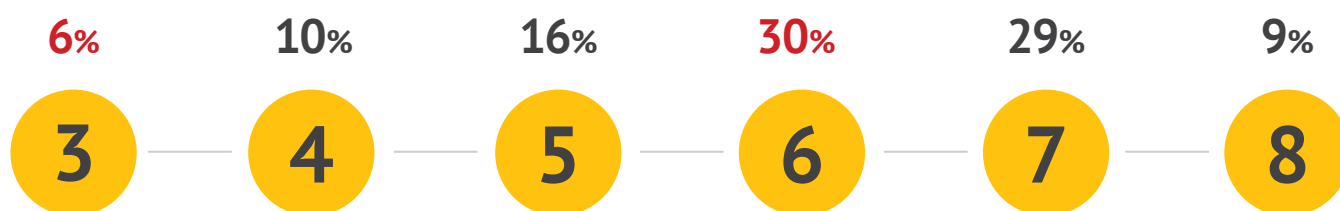
Stan domu



Liczba pięter



Liczba pokoi



- Najpopularniejszym typem nieruchomości wśród Polaków poszukujących nowego lokum jest tradycyjnie mieszkanie 2- lub 3-pokojowe o powierzchni 40-60 mkw. położone w budynku nie wyższym niż 4-piętrowy i nie starszym niż z roku 2000. Preferowane są piętra 1-3, ekspozycja południowo-zachodnia oraz powierzchnia zewnętrzna w postaci balkonu lub logii.

Lokalizacja mieszkania musi gwarantować sprawny dojazd do centrum miasta oraz szeroki dostęp do infrastruktury miejskiej (szkoły, przedszkola, sklepy, punkty usługowe, przystanki komunikacji miejskiej itp.). Dla kupujących w dalszym ciągu jednym z najbardziej istotnych kryteriów wyboru oferty jest cena oraz możliwość skredytowania zakupu. Z tego

względem często dopuszczana jest możliwość zakupu lokalu do remontu. Powszechnie odrzucane są oferty sprzedaży mieszkań z ogrzewaniem elektrycznym. Coraz mniejszym powodzeniem wśród nabywców cieszą się również lokale z zainstalowanymi piecykami gazowymi – mówi Maciej Trela – Prezes Zarządu PÓLNOC&Partnerzy Sp. z o.o.



Podział ekodomów w zabudowie szeregowej.

6 DZIELNICA

Kup dowolny ekodom za:

Domy energooszczędne NF40



+48 608 293 838

biuro@6dzielnica.eu

www.6dzielnica.eu

555 555,55 zł + 8% VAT



Cena dowolnego ekodomu w 6. Dzielnicy to 555 555,55 zł netto (599 999,99 zł brutto), promocja trwa do 31.03.2015 r.

RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W 2014 ROKU



Wpływ rekomendacji S na oferty banków oraz sytuacja na rynku

Tomasz Majer

Dyrektor ds Rozwoju i Sprzedaży Feniks Finance
Sp. z o.o.

Od początku 2014 roku zaczęła obowiązywać kolejna nowelizacja Rekomendacji S Komisji Nadzoru Finansowego. Tym samym wprowadzono konieczność posi-

adania przez klientów 5 proc. wkładu przy nabywaniu inwestycji mieszkaniowej. Wkład ten nie mógł być przedmiotem ubezpieczenia (tzw. ubezpieczenia niskiego wkładu własnego) jaki do tej pory stosowano w bankach. Teoretycznie, klienci musieli więc posiadać wkład w formie gotówkowej, pozostałą część mogli finansować kredytem.

Prognozowano, że wprowadzenie wymogu posiadania wkładu własnego ograniczy znacząco ilość udzielanych kredytów, co jednak nie nastąpiło (w roku 2013 udzielono 176 866 nowych kredytów, natomiast w III kwartałach 2014 udzielono 131 094 kredyty – źródło: dane z raportu kwartalnego Amron-ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych 3/2014).

Z jednej strony klienci zdobywali wymagany wkład własny, czy to z oszczędności czy też z pożyczek od rodziny lub znajomych. Z drugiej strony okazało się, że wymagany wkład własny może być łatwo udokumentowany w sposób „wirtualny”. Wkład własny wyliczany był bowiem w wielu bankach jako stosunek wartości nieruchomości do kwoty kredytu, a nie realnie płaconej ceny zakupu do kwoty kredytu. Wystarczyło zatem wykazać, że nieruchomość jest warta więcej niż wynosiła cena transakcyjna i tym sposobem spełniony zostawał wymóg posiadania wkładu własnego.

Wymóg posiadania wkładu własnego miał także wpływ na konstruowanie tabel marżowych w większości banków. Dotych-

czasowe marże, obowiązujące dla kredytów bez wkładu własnego przesunięto do poziomu wymaganych 5 proc. Innymi słowy,

“Rok 2014 nie był rokiem poprawy ofert bankowych. W trakcie roku banki systematycznie zwiększały koszty kredytów mieszkaniowych. Z pośród 20 ogólnopolskich banków, w jedynie 1 bank poprawił swoją ofertę w stosunku do 2013r.”

5%

wkład własny wymagany do każdego kredytu hipotecznego

1,69%

1,89%

średnia wysokość marży (I kwartał/IV kwartał)

jeśli jeszcze w 2013r. dysponując atutem w postaci 5 proc. wkładu mogliśmy liczyć na lepszą ofertę niż klienci bez wkładu własnego,

o tyle już w 2014r. byliśmy traktowani jak klienci wyższego ryzyka, co przekładało się na wyższy poziom marży.

Tendencja podwyższania kosztów kredytu utrzymywała się przez cały rok. Średnia wysokość marży (przy założeniu kredytu na 300 tys. zł, posiadania 20 proc. wkładu własnego oraz skorzystaniu z najbardziej popularnych promocji), wzrastała od poziomu 1,69 proc. w I kwartale do 1,89 proc. w ostatnim kwartale roku (źródło: wyliczenia własne na podstawie ofert banków). Niewiele banków walczyło o klienta zainteresowanego kredytem hipotecznym. Pozytywnie na tym tle wyróżniły się banki hipoteczne, które zaczynają cieszyć się coraz większym zainteresowaniem klientów.

Zmierzch kredytów walutowych i finansowanie w walucie dochodu

Klika banków zachowało w 2014r. oferty dla kredytów walutowych. Zazwyczaj były one znacznie droższe od kredytów w PLN oraz dostępne wyłącznie w teorii, gdyż spełnienie wymagań stawianych przed klientem było trudne do zrealizowania. Wymagany był bowiem znacznie większy wkład własny niż w przypadku kredytów w złotych, dochodzący do 20 proc., a także minimalny poziom dochodu w wysokości nawet kilkunastu tysięcy złotych. Żaden bank nie akceptował już natomiast dochodu w walucie obcej uzyskiwanego z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej za granicą.

Od lipca 2014 roku zaczęła obowiązywać kolejna część Rekomendacji S Komisji Nadzoru Finansowego, regulująca dostępność kredytów dla osób zarabiających w walutach innych niż polski złoty. Do tego momentu osoby zarabiające poza granicami kraju lub też pracujące w Polsce, ale uzyskujące dochód w walucie obcej napotykały pewne ograniczenia w przyznawalności kredytu. Jednak większość banków akceptowała dochód w walutach obcych. Wprowadzenie regulacji znacznie utrudniło, lub wręcz uniemożliwiło przyznanie kredytu osobom pracującym za granicą, w tym również osobom zarabiającym w Euro.

Rozwiązaniem dla zarabiających w walutach obcych stało się dołączanie do kredytu członków rodziny, którzy uzyskują dochód w złotych. Rekomendacja określa bowiem, iż w przypadku klientów uzyskujących dochód w różnych walutach, banki powinny uznać za walutę dominującą,

tę w której klient uzyskuje najwyższy dochód i właśnie do tej dostosować walutę kredytu. Przy liczeniu zdolności kredytowej banki powinny przyjąć do zdolności jedynie 80% dochodów uzyskiwanych przez to gospodarstwo w innych walutach.

Powyższa sytuacja spowodowała, iż pomimo obecności ofert kredytów walutowych w 8 bankach, w praktyce przestały one być przyznawane (skala nowo udzielanych kredytów walutowych w 2014 r. to poniżej 1 proc. wszystkich udzielanych kredytów – źródło: dane z raportu Amron ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych 3/2014).

Prognoza na 2015 rok

Rok 2015 przyniesie sporo zmian dla sektora bankowego w Polsce.

20%

nawet takiego wkładu własnego oczekiwali banki w przypadku kredytów walutowych

1%

liczba przyznanych kredytów walutowych wśród wszystkich kredytów hipotecznych

Od 1 stycznia wprowadzono kolejny poziom minimalnego wkładu własnego jakim powinien dysponować klient. Jeśli wprowadzony rok temu wymóg 5 proc. wkładu nie spowodował znacznego osłabienia zainteresowania kredytami hipotecznymi, o tyle uzbieranie 10 proc. może dla części klientów być już barierą trudną do przekroczenia. W roku obecnym trudniej będzie wykazać wkład własny „wirtualnie”, czyli poprzez korzystnie wyliczoną wartość nieruchomości. Kilka banków wprowadziło bowiem zapis, iż wartość nieruchomości uzależniają od ceny transakcyjnej a nie od wyniku wyceny. W takim przypadku, klienci muszą faktycznie wykazać posiadanie 10 proc. wkładu własnego.

Wprowadzenie wymogu posiadania kolejnego poziomu wkładu własnego spowodowało także zmiany w ofertach banków. Zlikwidowany został przedział marżowy dostępny dla wkładu własnego poniżej 10 proc., natomiast marże oferowane dotychczas klientom z 5 proc. wkładu własnego zostały przesunięte dla poziomu 10 proc. Oznacza to, że posiadając 10 proc. wkładu w 2014 roku mogliśmy uzyskać lepszą marżę, niż posiadając taki sam wkład obecnie. Sytuacja ta nie dotyczy wszystkich banków, ale znacznej części z nich.

Wymóg posiadania wkładu własnego może skutkować ograniczeniem akcji kredytowej, natomiast efektem ubocznym może być rozwój pożyczek z rynku poza bankowego. Zmuszeni przez sytuację życiową klienci nie zrezygnują z zakupu nieruchomości. Jeśli pieniędzy nie pożyczą im bank, będą zapewne szukać brakujących środków na inne sposoby.

Rynek bankowy odczuje także wprowadzenie Rekomendacji U. Banki mają czas na jej implementację do 31 marca 2015 roku. Wspomniana Rekomendacja to zbiór zasad dotyczących dobrych praktyk w zakresie bancassurance, czyli ubezpieczeń oferowanych przez banki. Z założenia Rekomendacja U nie ma na celu ograniczenia tego typu działalności przez banki, a wyłącznie tworzyć warunki dla stabilnego rozwoju bancassurance.

Do najważniejszych założeń Rekomendacji U należy wprowadzenie swobody wyboru towarzystwa ubezpieczeniowego przez klienta, natomiast bank może wyznaczyć jedynie kryteria jakie to ubezpieczenie musi spełniać. Klient powinien mieć również prawo do bezpośredniego dochodzenia roszczeń ubezpieczeniowych, bez pośrednictwa banku. W szczególności jeśli bank, jako uprawniony do świadczenia z tytułu ubezpieczenia, uzyska to świadczenie w wysokości niesatysfakcjonującej klienta.

Rozwiązania te dają zdecydowanie większą swobodę

“Jako kryterium oferowanego klientowi ubezpieczenia, bank powinien kierować się zakresem ubezpieczenia, a zyskami z jego sprzedaży. Ponadto bank nie powinien pobierać żadnych opłat z tytułu rezygnacji klienta z ochrony ubezpieczeniowej.”

w wyborze ofert przez klienta, a dodatkowo wymuszają na banku, aby kryterium akceptacji ubezpieczenia stawał się jego zakres a nie przychody dla banku.

Dla klientów poza korzyściami pojawiają się również zagrożenia. Banki zapewne przeniosą przychody ze sprzedaży ubezpieczeń na inne produkty. Prawdopodobnie wzrosną więc prowizje i marże kredytów hipotecznych. Ponadto banki mogą określić wybiórczo szczegółowy zakres wymaganego ubezpiecze-

10%

taki wkład własny do kredytu hipotecznego obowiązuje od 1 stycznia 2015 r.

nia i tym samym wymusić na kliencie skorzystanie z oferty określonego ubezpieczyciela. Istnieje również ryzyko, iż banki mogą odejść od stosowania ubezpieczeń grupowych, tym samym klienci będą zmuszeni do korzystania z dużo droższych ubezpieczeń indywidualnych.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi

Rok 2015 będzie oznaczała zmiany także dla doradców oferujących kredyty hipoteczne. To czas na dostosowanie się do wymogów jakie przyniesie wprowadzenie Dyrektywy unijnej. Inicjatywa ta powstała z powodu braku systemu nadzoru nad doradcami kredytowymi w krajach Unii Europejskiej oraz negatywnych konsekwencjach dla rynku finansowego jaki ten fakt wywołuje. Ma także na celu zbliżyć standardy usługi doradztwa kredytowego w krajach członkowskich

Dyrektywa wprowadzi zmiany, które będą nowością w procesie obsługi klientów. Pojawi się konieczność informowania klienta o powiązaniach pośrednika z bankami (powiązania kapitałowe) lub przynależnością do grupy lub holdingu. Dla klienta będzie więc jasne, czy doradca proponuje określoną ofertę, gdyż faktycznie jest najlepsza czy też oferuje ją, gdyż musi. Co więcej firmy pośrednictwa finansowego nie będą mogły stosować poli

tyki wynagrodzeń zachęcającej personel od odpowiedniej sprzedaży określonych produktów bankowych. Doradca będzie także musiał poinformować klienta o różnicach w wynagrodzeniu jakie otrzymuje za proponowane oferty. Oznacza to, iż przedstawione oferty będą wynikały z korzyści płynących dla klienta a nie dla doradcy. Istotną zmianą będzie również fakt, iż pośrednik kredytowy będzie musiał informować klienta jakich produktów nie bierze pod uwagę przy opracowywaniu oferty i dlaczego. Może się bowiem zdarzyć, że oferta jakiegoś banku zostaje pominięta, gdyż doradca nie ma go w ofercie.

Organizację tworzą doradcy działający w pełni autonomicznie, niepowiązani kapitałowo z żadnymi instytucjami finansowymi których produkty oferują. ZNDF poza dbaniem o wysokie standardy obsługi klienta oraz rozwój edukacji

“W celu monitorowania procesu wdrażania Dyrektywy oraz w trosce o spełnienie standardów obsługi klienta, niezależni doradcy powołali samorządowy Związek Niezależnych Doradców Finansowych.”

wśród doradców kredytowych, będzie również przeciwdziałał stosowaniu nieuczciwych praktyk. Do Związku mogą przystąpić jedynie doradcy spełniające odpowiednie standardy, które w myśl Dyrektywy zaczną

obowiązywać na rynku od marca 2016 roku.

- Rok 2014 pokazał, że uzyskanie kredytu hipotecznego jest nieco trudniejsze, tzn. wymagające większych nakładów pracy i wiedzy, na pewno jest jednak możliwe, zwłaszcza, jeśli korzysta się z pomocy doradcy i to zaufanego czy polecenego. Programy rządowe dają większe możliwości i warto z nich korzystać. Warto także interesować się tym, co zmienia się na rynku finansowym niezależnie od tego, czy zamierzamy zaciągnąć kredyt hipoteczny czy jesteśmy już szczęśliwymi posiadaczami wymarzonej nieruchomości z zabezpieczeniem hipotecznym, może się bowiem okazać, że możemy uzyskać lepsze warunki cenowe – mówi Ewelina Pelowska, Doradca ds. kredytów hipotecznych PÓŁNOC Nieruchomości.

Oferta specjalna

Personalizowane karty Home Profit dla Biur nieruchomości i Deweloperów współpracujących z serwisem dom.gratka.pl

Sprawdź

**10
sztuk**

229zł netto

+ Gratis!!! Wyróżnienie ogłoszeń na listach wyników komunikatem promocyjnym

dom gratka.pl

Szczegóły: Dział handlowy dom.gratka.pl/kontakt *Oferta specjalna ważna do 20.02.2015r.

Jesteśmy w pobliżu



Największa sieć biur nieruchomości w Krakowie



100-osobowy profesjonalny zespół
doradców i konsultantów



25 oddziałów
w całym Krakowie



500 unikalnych
nieruchomości



profesjonalne doradztwo
kredytowe **Kiron**



ponad **3000** zapytań
od potencjalnych klientów kupujących



darmowa wycena rynkowa
nieruchomości



publikacja ofert w biuletynie Tecnocasa
– **nakład edycji 125.000**

telefon: **505 461 957**
e-mail: **sprzedaz@tecnocasa.pl**

www.tecnocasa.pl

MDM: JAK WPŁYNAŁ NA RYNEK NIERUCHOMOŚCI NOWY PROGRAM MIESZKANIOWY



W 2014 roku zaczął obowiązywać oczekiwany program dopłat rządowych do kredytu „Mieszkanie dla młodych”. Klienci mogli uzyskać 10 proc. lub 15 proc., a po spełnieniu warunku urodzenia się trzeciego dziecka nawet 20 proc. dopłaty liczonej od wartości odtworzeniowej nabywanej nieruchomości na rynku

pierwotnym.

„Oczekiwania dotyczące programu były spore i to zarówno po stronie klientów, jak i banków. Zainteresowanie programem faktycznie jest spore, ale odczuwalne jest również rozczarowanie jego skalą i warunkami. Od początku 2014r. jedynie 8 banków wprowadziło kredyty z dopłatami (dla porównania w ramach obowiązującego do końca 2013 roku programie Rodzina na swoim instytucji tych było 20). Do końca 2014r. kredyty z dopłatą w BGK były dostępne w 13 bankach, 14 bank dołączył od 2015 roku. Co więcej, część z ofert funkcjonowała wyłącznie w teorii, gdyż banki przez okres I kwartału nie miały opracowanych procedur przyznawania takich kredytów” mówi Tomasz Majer, Dyrektor ds. Rozwoju i Sprzedaży Feniks Finanse Sp. z o.o.

Klienci, którzy zdecydowali się wnioskować o kredyt z dopłatami musieli przygotować się na długie oczekiwanie oraz... wiele niespodzianek. BGK nie przekazało bowiem szczegółowej interpretacji przepisów regulujących system dopłat, wiele z nich zostało wypracowanych dopiero w praktyce.

W trakcie roku, banki stopniowo wyrównywały te dysproporcje, jednak w praktyce program funkcjonował przede wszystkim w bankach o słabszej ofercie rynkowej. Niejasne przepisy oraz groźba zwrotu dotacji skutecznie zniechęcały klientów. Do zakupów nie zachęcały także oferty deweloperów jakie proponowali oni w określonych

Skala wykorzystania środków z programu na rok 2014 wyniosła zaledwie 34,55% (dane – źródło BGK). Brak spektakularnego sukcesu miało kilka podstaw. Przede wszystkim oferty kredytów z dopłatami były w części banków gorsze niż oferty standardowe. Dodatkowo ceny mieszkań, które kwalifikują się do objęcia programem są zdecydowanie niższe niż ceny transakcyjne.

przez program wariantach cenowych i powierzchniowych. Zazwyczaj klienci mogli liczyć na nieruchomości znacznie oddalone od centrum miast, o niższym standardzie lub też mieszkania, które z jakiegoś powodu nie znalazły wcześniej nabywcę.

„Minął rok od wprowadzenia rządowego programu mieszkaniowego Mieszkanie dla Młodych. Z pewnością jego rzeczywisty wpływ na rynek

nieruchomości mieszkaniowych był nieco przeceniany przez wielu ekspertów. Nie oznacza to jednak, że takiego wpływu nie było. Jednym ze skutków wprowadzenia programu było dostosowanie cen mieszkań przez niektórych deweloperów do limitów obowiązujących w programie. Dzięki programowi ożywił się segment rynku obejmujący najtańsze lokale położone na obrzeżach największych miast” – mówi Maciej Trela, Prezes Zarządu PÓŁNOC&Partnerzy Sp. z o.o.

„Program wymagał dobrze dopasowanej przez dewelopera oferty – nie było np. możliwości finansowania stanowisk postojowych, udziałów w gruncie” mówi Agnieszka Brol, właścicielka biura Immo-bila Nieruchomości w Gdańsku, członek SPPON.

Nie należy zapominać o kilku mankamentach programu znacznie ograniczający możliwość jego wykorzystania przez potencjalnych beneficjentów. Największym problemem wydają się niskie limity cen zakupu nieruchomości. Np. w przypadku Krakowa z powodu limitu nie przystającego do rzeczywistych cen mieszkań, programem objętych jest niespełna 5 proc. oferty deweloperskiej.

34,55%

skala wykorzystania środków z programu na rok 2014

ZOSTAŃ NASZYM PARTNEREM ODNIEŚ SUKCES W NIERUCHOMOŚCIACH!



Rosnąca sieć placówek
freedom nieruchomości

- **sprawdzony** model pozyskiwania umów na wyłączność,
- **niepowtarzalna** strategia komunikacji, budująca pozytywny obraz usług pośrednictwa,
- **efektywny** marketing, gwarantujący szybką sprzedaż nieruchomości,
- **filozofia** pracy oparta na kulturze wdzięczności i otwartości.

+48 732 939 738

Pokorna 2 lok. U13, Warszawa, franczyza@freedom-nieruchomosci.pl

www.freedom-nieruchomosci.pl

FUNDUSZ MIESZKAŃ NA WYNAJEM



Mariusz Kania

Prezes Zarządu Metrohouse S.A.

Na rynku wynajmu prym wiodli dotychczas indywidualni właściciele lokali. Nieliczni posiadają więcej niż jedno mieszkanie do wynajmu, choć z roku na rok rośnie też grupa świadomych inwestorów, którzy sukcesywnie budują swój portfel inwestycyjny. Jeżeli spełnią się założenia stawiane przed Funduszem Mieszkań na Wynajem, już wkrótce wyrośnie on na silnego gracza rozdającego karty na lokalnych rynkach mieszkań na wynajem w największych miastach w Polsce.

Cele Funduszu Mieszkań na Wynajem są jasne. Zbudowanie solidnego portfela inwestycyjnego mieszkań, który właściwie zarządzany przyniesie satysfakcjonującą stopę zwrotu (4 proc.). Aby to osiągnąć Fundusz będzie nabywał od deweloperów całe budynki. Ewentualnie będzie podpisywał umowy na budowę własnych inwestycji. Plany Funduszu są dalekosiężne. Chce zainwestować na rynku mieszkaniowym największych miast 5 mld złotych i nabyć ok. 20 tysięcy mieszkań. Początkowo informacje medialne wskazywały, że oferowany najemcom czynsz będzie znacznie niższy od średnich rynkowych stawek. Pierwsze zaproponowane w Poznaniu mieszkania pokazują, że oferta nie odstaje raczej od rynkowej. Poznaniacy oczekiwali z pewnością niższych stawek, choć jak podają przedstawiciele Funduszu zainteresowanie wynajmem jest duże.

Niewątpliwym atutem wynajmu od Funduszu jest możliwość wprowadzenia się do nowego, wykończonego mieszkania. Mając na względzie dość przeciętny rodzimy standard mieszkań na wynajem, może to być dość konkretna karta przetargowa. Taka oferta może wymusić na indywidualnych właścicielach lokali do wynajmu podwyższenie standardów swoich mieszkań. Interesujące jest również uwzględnienie w stawkach czynszu rabatu dla najemców zdecydowanych na podpisanie długoterminowych umów – w tym przypadku dłuższych niż 4 lata. Być może

wysokość tej zachęty nie jest zbyt duża, ale mobilizuje do dłuższego wynajmu. W polskich warunkach najczęściej wynajmujemy mieszkania na 12, a rzadziej 24 miesiące. Ciekawe, czy Fundusz będzie w stanie ukształtować nowy trend wynajmu długoterminowego, tak jak ma to miejsce w krajach Europy zachodniej.

Wpływ na lokalny rynek mieszkaniowy zależeć będzie nie tylko od polityki ustalania stawek czynszowych, ale co istotne, także na koncentracji inwestycji w substancji mieszkaniowej miasta. Dla równowagi rynku byłoby wskazane, by podaż mieszkań z Funduszu w ramach konkretnych aglomeracji była rozproszona. W przypadku koncentracji większej liczby mieszkań na obszarze jednego osiedla możliwy jest wpływ na lokalny rynek

mieszkań w postaci wzrostu konkurencyjności oraz obniżki cen. Pośrednik skutkiem w takiej sytuacji mogłoby być osłabienie aktywności inwestorów indywidualnych, którzy nie zamierzają konkurować z Funduszem.

„Założenie funduszu jest takie, że ma on zwiększać dostępność lokali na wynajem. Atrakcyjny dla Najemców znaczy zdecydowanie tańszy od lokali oferowanych na rynku. Obawiam się, że po raz kolejny jest to jedynie wyciągnięcie ręki do deweloperów. Z przymiarek, o których słyszeliśmy trudno dziś jednoznacznie ocenić program” mówi Agnieszka Brol, właścicielka biura Immobila Nieruchomości w Gdańsku, członek SPPON.

„Z pewnością oferta funduszu, obejmująca tysiące lokali mieszkalnych do wynajęcia w największych polskich aglomeracjach, nie pozostanie bez wpływu na lokalne rynki najmu, zwłaszcza, że ich cena ma być, jak zapewniano, ok. 1/3 niższa od rynkowej. W przypadku 50-60 metrowych mieszkań w Krakowie, czy Warszawie oznaczałoby to miesięczne oszczędności rzędu 300-500 zł dla jednego gospodarstwa domowego. Istotne zwiększenie podaży tanich lokali w dobrym standardzie musi spowodować spadek cen najmu mieszkań oferowanych przez inne podmioty. Spadek rentowności wynajmu mieszkań z pewnością zniechęci część inwestorów kupujących mieszkania z przeznaczeniem do wynajęcia. Spadnie więc popyt na rynku kupna-sprzedaży nieruchomości generowany przez liczną rzeszę inwestorów. To z kolei może znacznie ostudzić ten rynek” mówi Maciej Trela, Prezes Zarządu PÓLNOC&Partnerzy Sp. z o.o.

BUDOWNICTWO PASYWNE I ENERGOOSZĘDNE W POLSCE

– długofalowe oszczędności



Współpraca: **Katarzyna Laszczak**
e-sciany.pl

Budowa domu to jedna z ważniejszych decyzji – przede wszystkim ze względu na fakt, iż często jest to inwestycja na całe życie. W jakich warunkach oraz w jakiej formie obecnie najlepiej postawić dom? Która z technologii jest najkorzystniejsza?

Obecnie w Polsce można się spotkać z czterema typami budownictwa.

Pierwszym, a zarazem najbardziej popularnym jest styl tradycyjny (budowanie za pomocą cegieł bądź pustaków), coraz częściej spotykane staje się budownictwo prefabrykowane, którego głównym materiałem budulcowym jest drewno – zapewnia ono krótki czas oczekiwania na niezbędne materiały oraz gwarantuje postawienie nowego domu po trzech miesiącach od rozpoczęcia prac. Istnieje jeszcze budownictwo pasywne i energooszczędne – o których często zapominamy.

Dom pasywny

Budownictwo pasywne, bardzo popularne w Europie Zachodniej u nas dopiero raczkuje. W 2021 roku w Polsce będą wydawane pozwolenia tylko i wyłącznie na budownictwo pasywne, ponieważ to przy nim zużycie energii jest minimalne (Polska zobowiązała się do przestrzegania owych standardów ekologicznych w ramach norm narzuconych przez Unię Europejską). Dlatego też bliższe zapoznanie się z tematem wydaje się obligatoryjną kwestią.

Technika pasywna, która staje się coraz bardziej popularna – umożliwia zrealizowanie każdego projektu architektonicznego (biurowca, domu, hali sportowej, kościoła, czy też budynku przemysłowego). Zastosowanie technologii pasywnej jest możliwe zarówno przy budynkach murowanych lub dre-

wnianych. Nie ważne jaki materiał zostanie wybrany, faktem jest, że będzie on najwyższej jakości ze względu na wymogi, które musi spełnić obiekt pasywny. Główną cechą charakterystyczną technologii pasywnej jest to, że budynki postawione za jej pomocą wytwarzają mniejszą emisję gazów cieplarnianych, natomiast dla lokatorów generują one dużo mniejsze koszty, które trzeba ponieść za prąd oraz ogrzewanie.

Postawienie domu energooszczędnego jest tylko

6%

droższe od budynku konwencjonalnego

Dom pasywny oznaczany jest sygnaturą NF15 – oznacza to, że do ogrzania jednego metra kwadratowego mieszkania zużywamy 15kWh (tzn. że na ogrzanie metra potrzebujemy jedynie 2.3 kg węgla! Dla porównania budynki konwencjonalne wymagają ośmiokrotnie większych nakładów na ogrzewanie). Bardzo istotne jest

również to, aby wszelkie zabudowania pasywne były zgodne ze standardami ekologicznymi wyznaczonymi przez Polski Instytut Budownictwa (PIBP), takimi jak m.in. brak mostków termicznych, bardzo wysoka szczelność budynku na przenikanie powietrza oraz doskonała jakość wentylacji mechanicznej nawiewowo-wywiewnej z odzyskiem ciepła.

Kryteriów, które musi spełnić dom pasywny jest znacznie więcej – opracował je dr Wolfgang Feist. Podstawowe pytanie brzmi, co my jako użytkownicy dzięki temu zyskamy? Przede wszystkim na przestrzeni lat sporo zaoszczędzimy. Pomimo, że dom pasywny jest droższy w budowie, to jest dużo tańszy w użytkowaniu – inwestycja szybko się zwraca ponieważ dom to obiekt wieloletni. Mało tego, dzięki pasywnemu budownictwu w budynku panuje komfort termiczny dzięki temu budynek jest niezależny od dostawców prądu i gazu. Tak przedstawia się główna idea budownictwa pasywnego: ekologiczne i tańsze w eksploatacji. Warto zapamiętać, że dom pasywny to nie tylko budynek, to styl życia, który ma coraz więcej zwolenników w całej Europie Zachodniej.

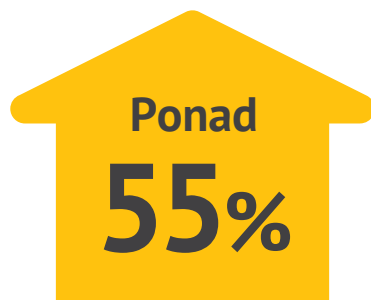
Większość sceptyków pasywnego budownictwa odstraszały relatywnie wysokie koszty takiego przedsięwzięcia. Faktycznie, gdy zdecydujemy się na użycie najlepszych

i najnowocześniejszych na rynku materiałów, co jest pożądane, musimy się liczyć z kosztami o 30 proc. wyższymi w stosunku do inwestycji tradycyjnych. Te jednorazowo ponoszone koszty nie muszą być jednak aż tak uciążliwe. Inwestor może liczyć na preferencyjne kredyty w bankach, a także system dopłat z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Ta instytucja budującym domy pasywne zapewnia nawet 50 tys. zł brutto dofinansowania. W takim przypadku inwestycja ma szansę zwrócić się już po kilku latach użytkowania.

Energooszczędnie znaczy tanio

Budownictwo niskoenergetyczne stanowi tańszą odmianę ekologicznej architektury. Pomimo wielu podobieństw pomiędzy obiektami energooszczędnymi a pasywnymi istnieje kilka znaczących różnic. Zabudowań energooszczędnych jest też u nas znacznie więcej niż pasywnych. Trend ten staje się coraz bardziej widoczny szczególnie w dużych miastach. Nie powinno to być zaskakujące biorąc pod uwagę, że budynek energooszczędny jest bardzo przyjazny dla użytkowników. Co stanowi podstawową różnicę pomiędzy budownictwem pasywnym a niskoenergetycznym?

Przede wszystkim zużycie energii. Dom energooszczędny zwany jest NF40, standard ten generuje zapotrzebowanie obiektu na



***Polaków uważa,
że najwięcej ciepła
ucieka przez okna.
To mit***

40kWh energii w skali roku. Jest ono większe niż w przypadku technologii pasywnej aczkolwiek mimo to i tak wykorzystuje on 3-5 razy mniej energii do ogrzewania. Dzięki nieco większej liczbie kilowatogodzin obiekt jest dużo tańszy w wybudowaniu niż budynek pasywny (postawienie jest niecałe 6 proc. droższe od budynku konwencjonalnego). Podczas tworzenia planu budynku energooszczędnego, czekają nas mniejsze ograniczenia techniczne. Powinna zostać w nim zredukowana liczba motków termicznych (lecz nie muszą one zostać całkowicie zlikwidowane) i zachowana szczególna dbałość o dobrą izolację przegród zewnętrznych. Obiekt energooszczędny daje nam spore pole manewru podczas tworzenia szkicu architektonicznego, gdyż nie każdy musi być wbudowany na planie prostokąta (tak jak w przypadku budynku pasywnego). Konkluzją zatem jest stwierdzenie, że każdy obiekt pasywny jest energooszczędny,

ale nie każdy budynek energooszczędny spełnia restrykcyjne przepisy technologii pasywnej.

Energooszczędność w moim domu

W badaniu zrealizowanym w ramach kampanii edukacyjnej „Energooszczędność w moim domu” 55 proc. Polaków stwierdziło, że najwięcej ciepła z naszych domów i mieszkań ucieka przez okna. To mit. Najwięcej, bo aż 30 proc. ciepła tracimy przez dach. Niewiele mniej, bo 25 proc. przez źle ocieplone ściany i narożniki. Dopiero na trzecim miejscu plasują się okna i drzwi (10-20 proc.). Piwnice i fundamenty generują z kolei od 10 proc. do 15 proc. strat. Najmniej ciepła ucieka natomiast przez kominy i źle dobraną wentylację.

Aby efektywnie wyeliminować straty ciepła z domu należy przeprowadzić audyt energetyczny budynku. Profesjonalna ocena stanu technicznego wskaże, jakie prace wykonać: czy zainwestować w wymianę okien oraz drzwi, czy też w izolację i ocieplenie ścian i dachu, a może wystarczy modernizować instalację grzewczą i węzeł ciepły.

Źródło:



KREDYT HIPOTECZNY

CO MOŻESZ ZYSKAĆ Z POMOCĄ DORADCY?

W Expander posiadamy ponad 200 ofert kredytowych. Od lat współpracujemy z wieloma bankami, dzięki czemu zyskujesz dostęp do najlepszych kredytów na rynku. Nasi Doradcy posiadają aktualną wiedzę, który z banków w danym momencie oferuje najbardziej atrakcyjne warunki kredytowe. Dzięki temu, zyskujesz nie tylko czas, ale przede wszystkim oszczędzasz pieniądze.

Wiemy, że kredyt hipoteczny to zobowiązanie na lata, dlatego warto skorzystać z naszych usług. Dzięki Expander masz pewność wyboru najbardziej optymalnego dla Ciebie rozwiązania kredytowego. Dzięki nam możesz oszczędzić nie tylko czas poświęcony na poszukiwanie najlepszej oferty, ale zyskać realne oszczędności.

Zalety naszej oferty:



Dostęp do ponad 200 ofert kredytowych



Badanie zdolności kredytowej przy uwzględnieniu wymagań wszystkich banków



Porównanie parametrów każdej oferty: oprocentowania, dodatkowych opłat, itd.



Dostęp do ofert specjalnych, przygotowywanych przez banki specjalnie dla Expander



Pomoc i opieka Doradcy w czasie całego procesu kredytowego

www.expander.pl | Infolinia: 801 670 000*

* koszt za każdą rozpoczętą minutę wg stawek operatora

expander

Niezależny Doradca Finansowy

PROGNOZY NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI W 2015 ROKU



Rok 2015 w nieruchomościach będzie najprawdopodobniej czasem kontynuacji tego, co obserwowaliśmy w 2014 roku. Na progu 2015 r. rynek pierwotny dysponuje bogatą ofertą mieszkaniową. Niskie stopy procentowe zachęcają do zakupów nieruchomości. Zapewne wzrośnie też znaczenie programu "Mieszkanie dla Młodych".

Nowe mieszkania

Podniesienie od początku 2015 roku wkładu do 10 proc. nie powinno spowodować spadku zainteresowania zakupem mieszkań na rynku pierwotnym. Już w roku 2014 kilka banków udzielało kredytów na 95 proc. wartości mieszkania. Większość instytucji finansowych wymagała jednak wpłaty przez kredytobiorcę środków w wysokości minimum 10 proc. wartości mieszkania.

Oczekuje się także dalszego wzrostu rozpoczynanych budów, wskazuje na to dużo wydanych pozwoleń na budowę w ostatnim czasie. Bardzo dobre wyniki sprzedażowe z 2014 r. pozwalają inwestorom korzystnie spoglądać w przyszłość. Z przeprowadzonej przez Home Broker ankiety wynika, że na obniżki stawek za mieszkanie można liczyć jedynie za sprawą czasowych promocji lub wyprzedzaży ostatnich mieszkań w inwestycji. 56 proc. przepytanych deweloperów nie planuje w 2015 r. wprowadzić zmian cen w obecnie sprzedawanych inwestycjach lub na kolejnych ich etapach. Co czwarty deweloper rozważa podniesienie stawek, a co piąty ma je już zaplanowane.

Rynek wtórny

Pośrednicy w obrocie nieruchomościami zgodnie twierdzą, że rok 2015 będzie, co prawda nieznacznie, ale jednak lepszy od roku 2014. W przypadku większości segmentów rynku, ceny powinny zachowywać się

stabilnie - nie są przewidywane większe spadki, czy wzrosty. Z pewnością dużo zależy od sytuacji gospodarczej Polski i Europy, na co wpływ będzie miała również sytuacja polityczna na świecie.

Impulsem, który może przyczynić się do ożywienia sytuacji na rynku lokali mieszkalnych może być dalszy rozwój rządowego programu mieszkaniowego Mieszkanie dla Młodych. Aby jednak mógł on nastąpić, zmienione muszą zostać limity cenowe programu, które w przypadku kilku największych polskich miast zbyt istotnie ograniczają ofertę deweloperską, z której mogą skorzystać beneficjenci programu - uważa Maciej Trela - Prezes Zarządu PÓŁNOC&Partnerzy Sp. z o.o.

Mieszkanie jako inwestycja

Inwestorzy kupujący mieszkania za gotówkę z przeznaczeniem na wynajem byli w roku 2014 bardzo aktywną grupą popytową. Ich udział w rynku będzie z pewnością coraz większy, ponieważ już teraz są na rynku widoczni inwestorzy posiadający po kilka, kilkanaście lub nawet kilkadziesiąt lokali.

Zapał inwestorów może nieco ostudzić start w 2015 roku Funduszu Mieszkań na Wynajem, który jako inicjatywa Banku

Gospodarstwa Krajowego ma stworzyć młodym Polakom możliwość niedrogiego wynajmu mieszkań do dobrego standardu i tym samym oddalić konieczność zakupu czterech kątów na kredyt. Ceny najmu tych lokali mają być skalkulowane na poziomie 2/3 obecnych cen rynkowych, mogą więc wpłynąć na wysokość obecnie obowiązujących cen najmu. Ceny najmu może również hamować coraz większa liczba nowych mieszkań w ofercie. Z pewnością najemcy będą

mieli duży wybór, co zmusi wynajmujących do podnoszenia standardu i wyposażenia swoich mieszkań, jeśli nie będą chcieli zejść z ceny.

Rynek gruntów pod budownictwo jednorodzinne nie był w roku 2014 tak dynamiczny, jak choćby rok wcześniej. Nie było dużych problemów ze sprzedażą jedynie niewielkich działek położonych na obrzeżach największych polskich miast stwarzających dobre warunki zarobkowe. Zwykle o atrakcyjności działki decydowało jej skomunikowanie z centralnymi dzielnicami miasta, a także otaczająca nieruchomość infrastruktura komunikacyjna oraz handlowo-usługowa. Popularne były również tereny dużych miast, gdzie podaż ciekawych parceli pod budownictwo indywidualne, jest zawsze mocno ograniczona. Przewidujemy, że sytuacja w roku 2015 nie ulegnie zmianie. Ceny się nie zmienią. Nadal najbardziej poszukiwane będą tereny dużych miast oraz gmin ościennych.

Rok 2015 będzie czasem stabilizacji w dobrym tego słowa znaczeniu. Nastąpiło długo wyczekiwane uspokojenie sytuacji, co wpłynie na ilość transakcji na rynku nieruchomości. Klienci przekonali się, że kolejne miesiące nie przyniosą już spadku cen, osiągnęły stabilny poziom. Zaakceptowaliśmy - jako klienci - wymagania banków w zakresie wkładu własnego i kredytów nominowanych w złotówce. - mówi Agnieszka Brol, właścicielka biura ImmoBila Nieruchomości w Gdańsku, członek SPPON.

Podobna sytuacja będzie miała miejsce na rynku domów jednorodzinnych. Poszukiwane będą domy, które można kupić za kwotę odpowiadającą cenie mieszkania 3-4 pokojowego w mieście, jednak nie za bardzo

oddalone od infrastruktury miejskiej oraz z dobrym dojazdem do poszczególnych dzielnic miasta. Nabywców znajdą również domy w centrach miast i w dzielnicach uznanych za prestiżowe, pod warunkiem, że ich cena będzie skalkulowana na rozsądnym poziomie. Należy pamiętać, że domy z reguły dłużej czekają na nabywców niż niewielkie działki w porównywalnych lokalizacjach. Nie inaczej będzie w roku 2015.

Większe dopłaty

W 2015 roku zainteresowanie MdM-em prawdopodobnie będzie większe niż w roku 2014. Rząd planuje zwiększyć dofinansowanie dla rodzin wielodzietnych. Osoby z dwójką i większą liczbą dzieci mają dostać większe dopłaty i będą mogły skorzystać z programu nawet jeśli nabywać będą swoje kolejne, a nie pierwsze mieszkanie. Planuje także, że rodzinom wielodzietnym przysługiwać będzie dopłata do większej powier-

zchni mieszkania niż dotychczas i w ich przypadku nie obowiązywać ma limit wieku.

Obecnie państwo dopłaca do 50 mkw. nowego mieszkania. Okazuje się, że korzystający z dopłat na ogół nie wybierają wiele większych lokali. Bank Gospodarstwa Krajowego podał, że średnia powierzchnia mieszkań nabywanych w programie wynosi 53,17 mkw.

W 2014 roku wykorzystano jedynie nieco ponad jedną trzecią środków z programu. Barię były limity cen metra kwadratowego narzucone przez ustawodawcę. W większości miast tylko najtańsze mieszkania na rynku kwalifikowały się do zakupu w ramach programu. W tym roku spodziewane jest zwiększenie limitów cen. Pozwoli to rozszerzyć ofertę mieszkań w poszczególnych miastach. Dziś trudno jest znaleźć mieszkania, które obejmowałyby MdM szczególnie w Krakowie, Warszawie i Wrocławiu.

Oddajemy w Twoje ręce aplikację mobilną

dom gratka.pl
i jesteś u siebie

więcej na
dom.gratka.pl/mobilna



WIZERUNEK POŚREDNIKÓW W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI



Łukasz Kruszewski

Dyrektor ds. Marketingu freedom nieruchomości

Rok 2015 postrzegam, jako czas intensyfikacji dotychczas prowadzonych działań w marketingu nieruchomości - koncentracja na mediach społecznościowych, marketingu treści i nastawienie się na uatrakcyjnienie swoich ofert. Ważnym kierunkiem będzie

wzmacnianie roli i wizerunku pośrednika nieruchomości, jako partnera, doradcy czy pewnego rodzaju spolegliwego opiekuna klienta, a nie tylko suchego przedsiębiorcy, który wystawia faktury. Myślę, że nastawienie na edukację i szkolenia pośredników w kierunku zwiększania jakości obsługi będą ku temu również sprzyjały.

Wyraźnie zaznaczającym się trendem mogą być same zmiany w strukturze podmiotów na rynku biur nieruchomości. Rok 2014 zapisał się, jako okres wzmożonej komunikacji marketingowej agencji nastawionych na rozwój sieci i myślę, że w 2015 będzie podobnie. Mocno swoje działania zaznaczyły tak-

ie sieci, jak Metrohouse, Remax czy freedom nieruchomości. To zrozumiałe ponieważ większy biznes zapewnia skalowalność systemu i profesjonalne wsparcie marketingowe. Z drugiej strony można obserwować coraz wyraźniejsze trendy "okopywania" się małych biur na lokalnych rynkach i komunikujących markę osobistą. Osobiście uważam, że to również słuszny kierunek dystansujący się od efektu skali i stawiający na większą relacyjność.

W duchu też zwierzę się, że istotnym elementem osiągania przewag konkurencyjnych będą próby zautomatyzowania procesu kupna sprzedaży nieruchomości. W przypadku zaś korelacji między

popytem na rynku nieruchomości a podażą nie sądzę, że nastąpią istotne zmiany. Wyższy wkład własny wymagany rekomendacją S nie sprawi, że z rynku odpłynie znaczna część klientów, gdyż banki już zapowiadają pomoc kredytową w finansowaniu części tegoż wkładu. Ciekawym natomiast rozwiązaniem może być idea funduszu mieszkań na wynajem i planami BGK sięgającymi zakupem w ciągu 5 lat blisko 20 tys. takich mieszkań. Obawy może budzić jedynie fakt, że na chwilę obecną nie wydaje się, aby były one tańsze od tych oferowanych przez osoby prywatne co niekoniecznie poprawi sytuację na rynku.



WPADNIJ DO MNIE POGRAC W PIŁĘ

Mieszkam na osiedlu **Nowy Horyzont**.
Mam niedaleko nowe boisko sportowe.
Wpadnij, zobacz, zamieszkaaj!

NOWA OFERTA JUŻ W SPRZEDAŻY