

2025 roku pensje powinny być bowiem o 7,6% wyższe niż rok wcześniej – wynika z projekcji inflacji i PKB opublikowanej w listopadzie przez NBP. Jeśli równocześnie w górę pójść płace, a w dół koszt kredytu, to na koniec 2025 roku skala zgłaszanego popytu na kredyty mieszkaniowe może być o około 20-25% wyższa niż dziś.

Umart rządowy program mieszkaniowy, niech żyje nowy!

Pomimo braku konkretnych działań, wciąż na sytuację na rynku mieszkaniowym wpływają też burzliwe perypetie rządowego programu mieszkaniowego. Dziś już wiemy, że prace nad zapowiadany na 2024 rok programem zostały zarzucone i tym samym „Kredyt 0%” nie będzie. Z drugiej strony w budżecie na 2025 rok na realizację polityki mieszkaniowej przewidziano rekordowe kwoty (wg wiceministra Lewandowskiego cytowanego przez PAP mówimy o 4,7 mld złotych). Trudno oczekiwać, aby wszystkie te środki przeznaczone były na budownictwo komunalne i społeczne. Z drugiej strony rok już trwa, a więc na wypracowanie, uchwalenie i wdrożenie programu mieszkaniowego czasu jest niewiele. Problem w tym, że wciąż nie mamy informacji na temat tego jak potencjalny nowy program mieszkaniowy miałyby działać, a w rządzie brak konsensusu co do roli państwa w tym segmencie rynku. Czy to znaczy, że dopłat do kredytów nie należy się spodziewać? Nie ulega wątpliwości, że prawdopodobieństwo wprowadzenia takiego rozwiązania maleje z każdym mijającym miesiącem. Do tego pewne jest, że nawet jeśli jakiś program mieszkaniowy zostanie wprowadzony, to nie ma co liczyć na rozwiąza-

nie o dużej sile oddziaływania – szczególnie po doświadczeniach „Bezpiecznego Kredytu 2%”. Historia ostatnich lat uczy jednak, że rok wyborczy sprzyjać może realizacji ambitnych planów wydatkowych rządu.

Póki co efekt burzliwych losów rządowego programu mieszkaniowego jest taki, że w 2024 roku wyraźnie wzrosła oferta mieszkań na sprzedaż. Z jednej strony deweloperzy, czekając na „Kredyt 0%” w 2024 roku, zaczęli dużo nowych projektów. Z drugiej strony natomiast część potencjalnych nabywców mogła się wstrzymać z decyzją o zakupie w oczekiwaniu na dopłaty.

Teraz, gdy już wiadomo, że „Kredyt 0%” nie będzie częścią z osób wstrzymujących się z zakupem może wejść na rynek. Nie wiemy jednak jak liczne jest to grono. Nie wiadomo też czy i z jaką determinacją będzie forsowany nowy program mieszkaniowy.

Nie ulega jednak wątpliwości, że zarówno definitywny koniec „Kredyt 0%”, jak i uruchomienie nowego programu dopłat do kredytów, mogą stymulować popyt na mieszkania. Trudno spodziewać się jednak, aby były to zmiany o dużej sile oddziaływania.

Niezależnie od tego czy rząd faktycznie wesprze duże rodziny lub osoby kupujące pierwsze mieszkanie, to dotykamy przy tej okazji innej kluczowej sprawy, czyli poziomu niezaspokojenia potrzeb mieszkaniowych w Polsce. Faktem jest przecież, że w latach 2022-2024 o standardowy kredyt mieszkaniowy było trudno. To znaczy, że przez te lata rosła nam grupa osób, które nie mogły sobie pozwolić na zakup mieszkania (wyłączając beneficjentów „Bezpiecznego Kredytu 2%”). Jeśli więc zgodnie ze wspomnianymi wcześniej prognozami płace będą rosły, a koszty kredytu spadały, to płynnie powinno się przekładać się na popyt na mieszkania.

Prognozy prognozami, a życie życiem

• Przy tym wszystkim musimy mieć świadomość, że prognozowanie jest szczególnie trudne, jeśli dotyczy przyszłości. Przytoczone powyżej prognozy i obietnice mogą stać się naszą rzeczywistością, ale nie muszą. Do tego nie mamy pewności jakie zmiany natury geopolitycznej przyniesie nam bieżący rok. Przecież nawet na przykład przerwanie konfliktu pomiędzy Rosją i Ukrainą – może sporo zmienić w kontekście naszego rynku mieszkaniowego. Taki obrót spraw może doprowadzić do powrotu części Ukraińców do kraju. Efekty są łatwe do przewidzenia – spadek popytu na najem. Prężna odbudowa Ukrainy może ponadto dołożyć cegiełkę do i tak spodziewanego wzrostu kosztów budowy.

• Za to mniejsze ryzyko geopolityczne i wiążąca się z tym mniejsza presja inflacyjna mogłyby ułatwić decyzje o cięciach stóp procentowych. To pozytywnie powinno wpłynąć na popyt zgłaszany przez kupujących mieszkania. Problem w tym, że to jaki efekt może mieć przerwanie wspomnianego konfliktu zależy też od tego jaką formę przybrałby pokój za naszą wschodnią granicą.

Przywoita oferta i większa skłonność do negocjacji

Większej liczbie zawieranych transakcji sprzyja obecnie też przywoity wybór mieszkań na sprzedaż. Dotyczy to zarówno rynku pierwotnego jak i wtórnego. W przypadku biur

sprzedaży deweloperów dane Otodom Analytics sugerują, że pod koniec 2024 roku na 7 największych rynkach mieliśmy do wyboru około 56 tysięcy mieszkań. To o 45-50% więcej niż rok wcześniej. W przypadku lokali „z drugiej ręki” dysponujemy danymi Unirepo, z których wynika, że w połowie stycznia 2025 roku w miastach wojewódzkich mieliśmy ponad 74 tysiące unikalnych ofert (po odrzuceniu zdublowanych ogłoszeń). To o 1/3 więcej niż rok wcześniej. Nie powinno ulegać więc wątpliwości, że wybór jest większy. W efekcie nie tylko łatwiej jest znaleźć lokum pasujące do naszych wymagań, ale też kupujący mają bez porównania mocniejszą pozycję negocjacyjną niż pod koniec 2023 roku.

Maleje różnica między cenami ofertowymi i transakcyjnymi

Rosnąca konkurencja ze strony sprzedających sprzyja urealnianiu oczekiwań cenowych. Nie ulega przecież wątpliwości, że burzliwy koniec „Bezpiecznego Kredytu 2%” doprowadził do wyprzedania mieszkań o akceptowalnym stosunku jakości do ceny. Rok 2024 przyniósł konsekwentną odbudowę oferty. W efekcie przybyło też mieszkań z niższej półki cenowej, które jeszcze w grudniu 2023 roku były jak biały kruk.

Zmiany te widać już w statystykach publikowanych przez NBP. Wynika z nich, że co prawda ceny transakcyjne wciąż rosną (choć coraz wolniej), to zahamowanie wzrostów, a nawet nieśmiałe korekty widoczne są po stronie cen ofertowych. Póki co widać więc, że chociaż kupujący finalnie godzą się jeszcze na trochę wyższe ceny, to sprzedający zaczynają konkurować o względy potencjalnych nabywców. Efekt? Jeszcze pod ko-

niec 2023 roku pomiędzy średnią ceną ofertową mieszkań na 7 największych rynkach (13,6 tys. zł) i przeciętną ceną transakcyjną (11,6 tys. zł) różnica wynosiła prawie 2 tys. zł za metr. Teraz (w danych za trzeci kwartał 2024 roku) dysproporcja ta stopniała do 1,5 tys. zł. Przeciętnie sprzedający zapisują bowiem w ogłoszeniach kwoty na poziomie 14,6 tys. zł za m kw., a kupujący godzą się płacić średnio trochę ponad 13 tysięcy złotych za metr.

Fakt, że różnica pomiędzy oczekiwaniami sprzedających i możliwościami kupujących maleje to dobra informacja. Daje ona nadzieję na to, że w 2025 roku sprzedaż mieszkań wzrośnie. Pod tym względem byłoby lepiej, gdyby nie tylko ceny ofertowe spadały, ale też ceny transakcyjne poszły w dół. Wtedy jeszcze bardziej przybyłoby osób, które mogłyby sobie pozwolić na zakup mieszkania – szczególnie jeśli wcześniej wspomniany wzrost wynagrodzeń i spadek stóp procentowych doprowadziłoby do wyrównania wzrostu zdolności kredytowej Polaków.

I choć w ogłoszeniach o chęci sprzedaży mieszkań znajdujemy coraz więcej sensownych cenowo propozycji, to nie znaczy jeszcze, że mieszkania tanieją. O takiej sytuacji będziemy mogli mówić, gdy pojawią się twarde dane o spadających cenach transakcyjnych. To wcale nie jest takie pewne. Nawet więcej – jeśli faktycznie powyżej wspomniane stymulanty doprowadzą do wzrostu popytu na mieszkania w 2025 roku, to ceny mieszkań na koniec br. mogą być nawet o kilka procent wyższe niż pod koniec 2024 roku. Za obniżkami cen przemawia bogata oferta mieszkań na sprzedaż, ale jeśli dojdzie do ożywienia popytu, a do tego wzrostu kosztów budowy czy ograniczenia liczby nowych projektów deweloperskich, to nadzieje na przecenę mogą okazać się płonne. ●

Jak mieszkają Europejczycy?

Ceny mieszkań rosną

W ciągu roku w całej UE zanotowano wzrost o blisko 3 proc., a w wielu krajach wartości te były dwucyfrowe. Ludzie zaczynają więc poszukiwać alternatywnych rozwiązań, które pozwolą na efektywne gospodarowanie przestrzenią i kosztami. Czy odpowiedzią są mikroapartamenty?

Dariusz Kołodziej

Europejczycy różnią się podejściem do kwestii mieszkaniowych, a preferencje te odzwierciedlają zarówno uwarunkowania historyczne, jak i ekonomiczne. Polska należy do krajów, w których dominuje własność prywatna – według Eurostatu aż 84 proc. Polaków mieszka we własnych mieszkaniach lub domach, co plasuje nas znacznie powyżej średniej unijnej wynoszącej 70 proc. – Marzymy o własnym mieszkaniu, ale ich ceny są coraz wyższe. Ludzie szukają więc bardziej przystępnych opcji. Coraz częściej są to mikroapartamenty – kompaktowe, tańsze rozwiązania, które

zauważają już nie tylko młodzi, ale i osoby w średnim wieku, czy starsze. Dla wielu jest to najlepsza alternatywa – mówi Anna Pyzik, pośrednik w obrocie nieruchomościami, Inplus New Home.

Rosnąca presja cenowa?

Wspólnym mianownikiem dla wszystkich Europejczyków pozostaje nieublagany wzrost cen mieszkań, który z każdym rokiem staje się coraz bardziej odczuwalny. W drugim kwartale 2024 roku europejski rynek nieruchomości znów nabrał tempa. Według danych Eurostatu, w strefie euro ceny poszły w górę o 1,3 proc. r./r., a w całej UE – o 2,9 proc. Najsilniejszy wzrost odnotowano w Polsce (+17,7 proc.), Bułgarii (+15,1 proc.) oraz krajach bałtyckich, takich jak Litwa (+10,4 proc.). Co więcej, w porównaniu z pierwszym kwartałem 2024 roku ceny mieszkań wzrosły w 23 krajach, szczególnie mocno w Chorwacji (+4,3 proc.), Portugalii (+3,9 proc.) i Hiszpanii (+3,6 proc.). Dynamiczny rynek nieruchomości, który w ciągu ostatniej dekady

niejednokrotnie notował wahania, teraz znów zwyżkuje. Na atrakcyjność inwestycji w nieruchomości wskazuje też fakt, że w perspektywie ostatnich 14 lat ceny mieszkań w UE podskoczyły średnio o ponad 50 proc. – Wraz z rosnącymi cenami zmienia się cały krajobraz europejskiego rynku mieszkaniowego, a aktualne dane Eurostatu sugerują, że ten trend w najbliższym czasie raczej nie wyhamuje. Wyścig o dostępne i przystępne cenowo mieszkania trwa, a coraz wyższe koszty stawiają kupujących w trudnej sytuacji. W rezultacie, rosnąca presja cenowa w największych miastach może skłaniać coraz więcej Europejczy-

ków do poszukiwania mniejszych, bardziej kompaktowych lokali, które pomogą zoptymalizować koszty utrzymania. Mikroapartamenty są dziś przez wielu postrzegane jako kompromis między dostępnością a komfortem, zwłaszcza w dużych miastach, gdzie ceny za metr kwadratowy osiągają zawrotne wartości – mówi Anna Pyzik z Inplus New Home.

Symbol nowoczesnego stylu

W odpowiedzi na galopujące ceny nieruchomości w największych miastach Europy coraz większą popularność zdobywają mikroapartamenty. Lokale o powierzchni do

25 metrów kwadratowych, stają się standardem dla osób szukających tańszej alternatywy. Ich główną zaletą jest optymalizacja kosztów – zarówno zakupu, jak i utrzymania, co ma szczególne znaczenie w dużych miastach. W rezultacie mikroapartamenty stają się symbolem nowoczesnego stylu życia w dynamicznie rozwijającej się Europie – Mikroapartamenty to odpowiedź na zmieniające się potrzeby mieszkańców europejskich metropolii. W miastach takich jak Paryż czy Amsterdam, gdzie ceny nieruchomości osiągają rekordowe poziomy, te niewielkie lokale stają się nie tylko ekonomiczną alternatywą, ale także symbolem świadomego podejścia do przestrzeni życiowej. Ich lokalizacja w centrach lub na obrzeżach miast sprawia natomiast, że są idealnym wyborem dla osób ceniących swój czas i wygodę. To właśnie w tej elastyczności i dostosowaniu do współczesnych realiów tkwi ich największa wartość – mówi Anna Pyzik, pośrednik w obrocie nieruchomościami, Inplus New Home. ●

Marzymy o własnym mieszkaniu, ale ich ceny są coraz wyższe. Ludzie szukają więc bardziej przystępnych opcji. Coraz częściej są to mikroapartamenty – kompaktowe, tańsze rozwiązania, które zauważają już nie tylko młodzi, ale i osoby w średnim wieku, czy starsze