

## **Barometr Cen Mieszkań Tabelaofert.pl - lipiec 2024**

**Ceny mieszkań w największych i najdroższych miastach lekko dół, w tańszych lekko w górę. Ale dzięki niższym cenom i powszechnym rabatом sprzedaż mieszkań nieznacznie wzrosła.**

- Ceny nowych mieszkań w największych miastach (czyli tam, gdzie jest drogo i w 2023 ceny dynamicznie wzrosły) po raz pierwszy od 2022 roku zanotowały spadki.
- Ceny na mniejszych i tańszych rynkach nieznacznie wzrosły.
- Zmiany cen to w 90% skutek wprowadzania tańszych (spadki) oraz droższych (wzrosty) projektów.
- Realne ceny są niższe dzięki powszechnej polityce rabatowej. Średni poziom udzielanego rabatu to 5%.
- Na rynku widoczna jest też regularna (a nie promocyjna) obniżka cenników.
- Średnie ceny mogłyby być jeszcze niższe - ceny małych mieszkań (zwłaszcza kawalerek) są średnio o 27% wyższe od średniej całej oferty, co wynika z konieczności budowy miejsc parkingowych.
- Istotnie wzrosła sprzedaż nowych mieszkań (+10,1%).
- Nadal trwa ożywienie w segmencie mieszkań wakacyjnych. W lipcu sprzedaż wzrosła o 23,4%, a ceny – po raz pierwszy od dwóch lat – wzrosły o 1,0%.

**Nie potrzeba było żadnej ustawy antyfliperskiej, opodatkowania zakupu kolejnych mieszkań, ani innych regulacji mających na celu zatrzymanie wzrostów cen mieszkań. Zadziałało prawo popytu i podaży, a rynek uregulował się sam.**

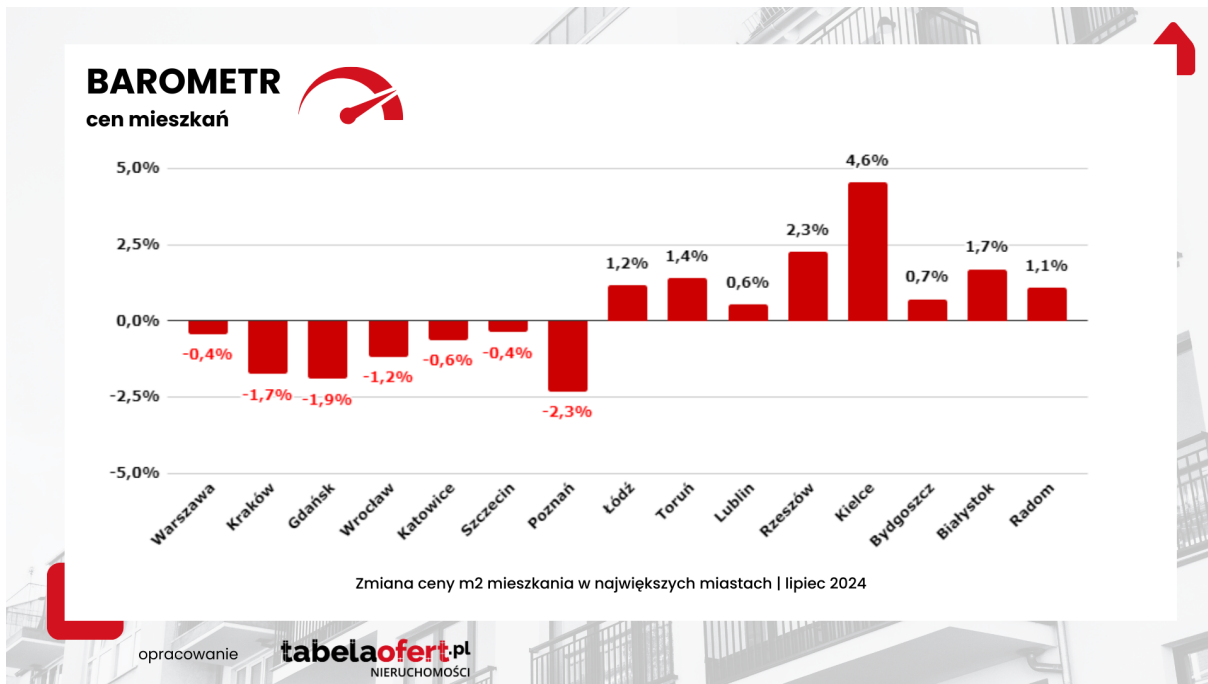
Rekordowa podaż, która trafiła na rynek w 2024 roku, skutecznie i trwale zahamowała wzrost cen. Spośród 15 monitorowanych przez portal Tabelaofert.pl miast ceny nowych mieszkań po raz pierwszy od 2022 roku spadły w siedmiu z nich.

### **Prawo popytu i podaży działa**

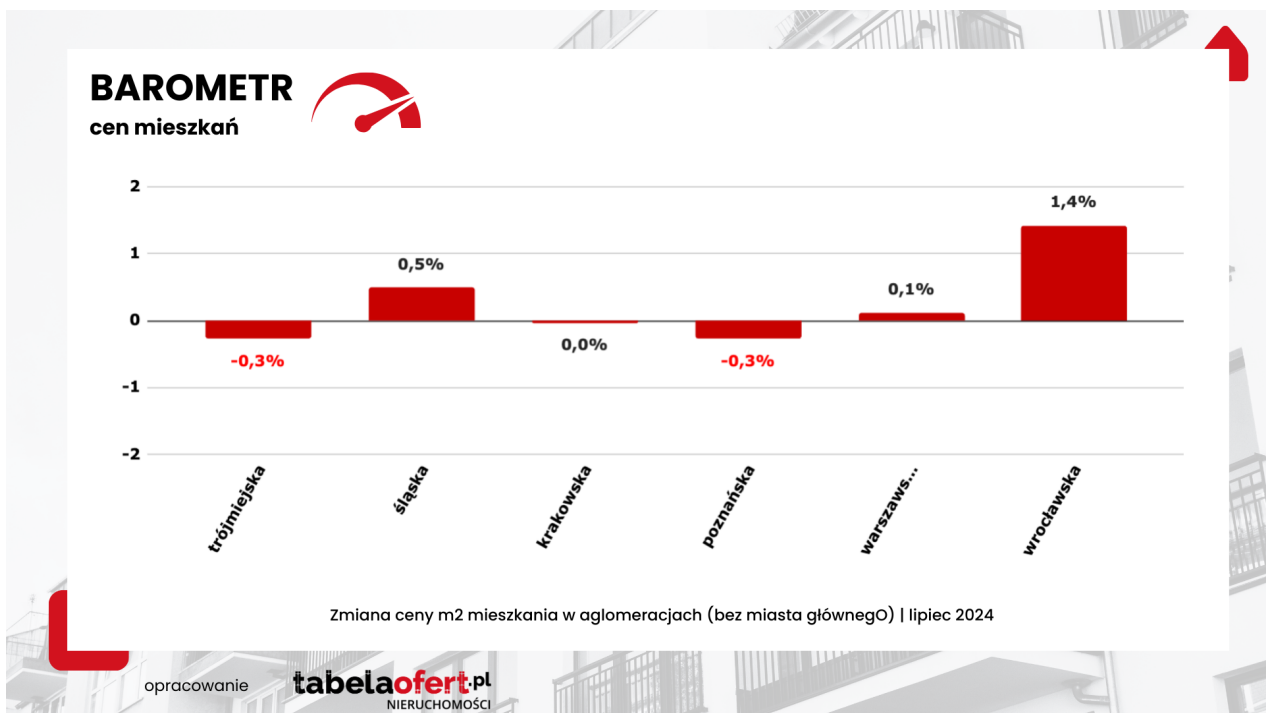
Spadki średniej ceny m<sup>2</sup> nastąpiły w Warszawie (-0,4%), Krakowie (-1,7%), Wrocławiu (-1,2%), Gdańsku (-1,9%), Poznaniu (-2,3%), Katowicach (-0,6%) oraz w Szczecinie (-0,4%). We wszystkich wskazanych miastach poza Szczecinem spadki wynikały z wprowadzenia do sprzedaży projektów w tańszych lokalizacjach, natomiast w Szczecinie deweloperzy po prostu obniżyli ceny ofertowe.

Największy wzrost średniej ceny zanotowano w Kielcach (+4,6%), gdzie wprowadzono do sprzedaży luksusowy projekt oraz w Rzeszowie (+2,3%), gdzie wzrost średniej ceny m<sup>2</sup> wynika z tego, że sprzedawały się tańsze mieszkania. Analogiczna sytuacja miała miejsce w innych miastach; w Białymstoku (+1,7%), Radomiu (+1,1%), w Lublinie (+0,6%) cenę podniosła nowa oferta, a w Bydgoszczy (+0,7%) - podobnie jak w Rzeszowie - wzrost średniej ceny m<sup>2</sup> wynika z tego, że sprzedawały się tańsze mieszkania. Tymczasem w Łodzi

- która jest najtańszym dużym miastem - podniesione zostały ceny ofertowe, co spowodowało wzrost średniej ceny m2 (+1,2%). Podobnie ceny ofertowe mieszkań wzrosły w Toruniu (+1,4%).



Stabilnej kształtowały się za to ceny w miejscowościach wchodzących w skład aglomeracji największych miast. Wzrosły ceny w aglomeracji wrocławskiej (+1,4%) i śląskiej (+0,5%), nieznacznie spadły w trójmiejskiej (-0,3%) i poznańskiej (-0,3%), a w warszawskiej (+0,1%) i krakowskiej (-0,03%) pozostały niemal bez zmian.



Ogólny wniosek jest zatem następujący: tam, gdzie było drożej, cena m2 spadła. Natomiast tam, gdzie generalnie było taniej, cena m2 minimalnie wzrosła lub pozostała na stabilnym poziomie.

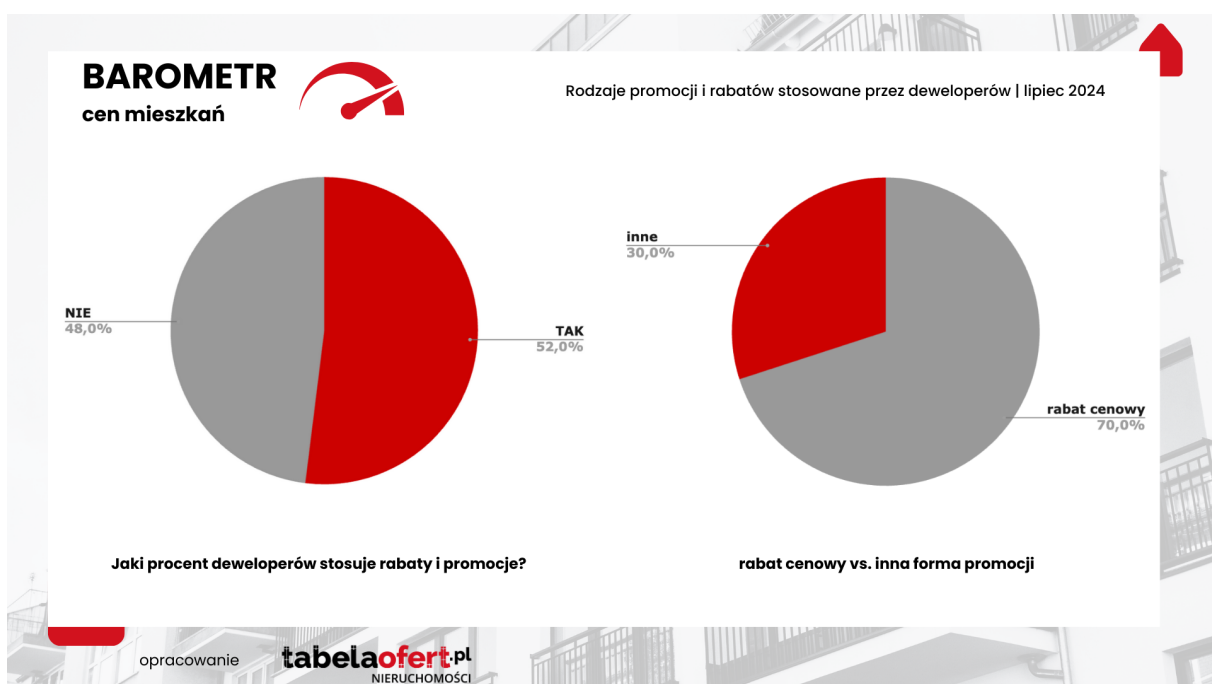
„Widać wyraźnie, że tam, gdzie mieszkania są droższe i wzrost cen w 2023 roku był najwyższy, ceny spadają, choć głównie przez nową, tańszą podaż. Natomiast tam, gdzie cena była niższa, na obniżki nie ma co liczyć” - analizuje Robert Chojnacki, założyciel portalu Tabelaofert.pl. "To naturalny proces wyrównywania bardzo szerokich widełek cenowych na rynku, który dalej będziemy obserwować. Sprzyja mu praca zdalna i hybrydowa, która stała się stałym elementem funkcjonowania wielu firm.

Paradoksem jest fakt, że obecny spadek cen to efekt działania *zza grobu* programu BK2%. W II połowie 2023 roku, gdy szalał niezrównoważony popyt, wielu deweloperów zdecydowało się na uruchomienie nowych projektów. One trafiły na rynek, ale już po zakończeniu BK2%, powodując skokowy wzrost podaży, który skutecznie zahamował wzrost cen. Podobny efekt może mieć kredyt #nastart – świadomi wsparcia kredytowego dla ludzi, którzy normalnie nie byliby w stanie kupić mieszkania deweloperzy będą uruchamiać nowe projekty, a to zatrzyma wzrost cen i ustabilizuje rozchwiany rynek” - prognozuje Robert Chojnacki.

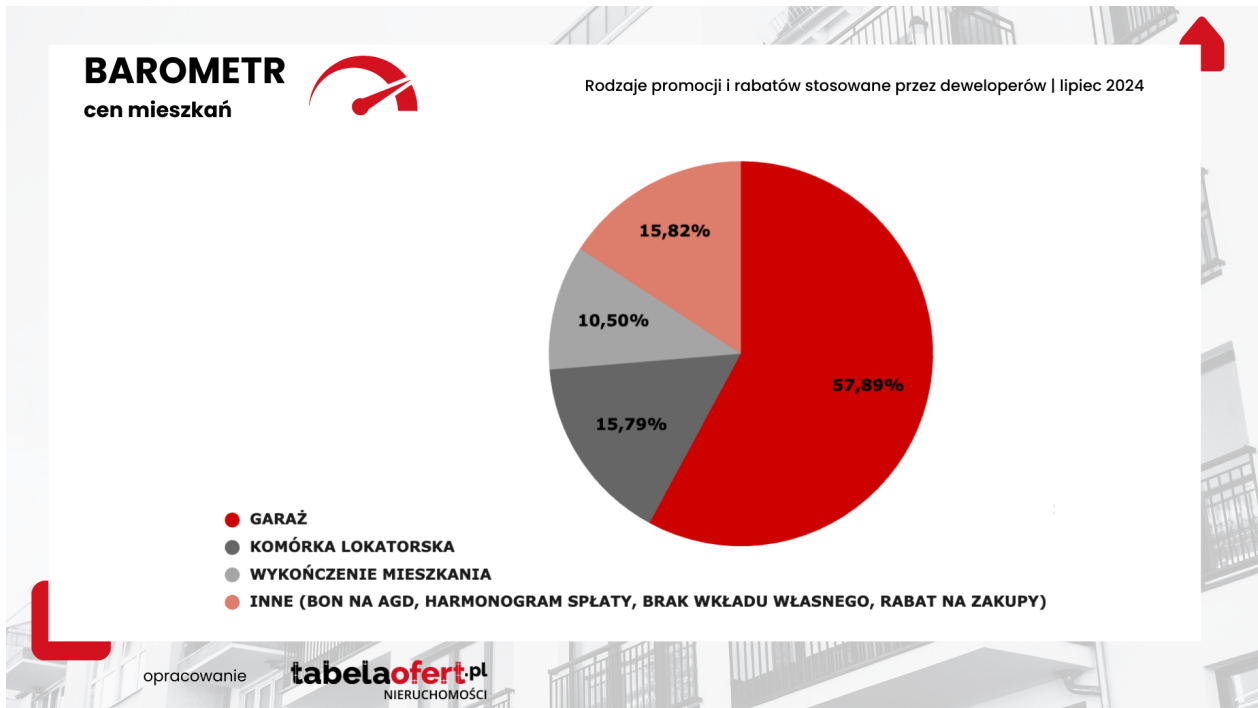
Ożywienie nadal widoczne jest na rynku mieszkań wakacyjnych, których ceny wzrosły o 1,0%, ale sprzedaż – po raz drugi z rzędu – wzrosła o 23,4%

## Rabaty i promocje deweloperów

Dział badań i analiz portalu Tabelaofert.pl zbadał także politykę rabatową przeszło 150 firm deweloperskich. Ponad połowa z nich (52%) stosuje upusty i promocje, a najpopularniejszą jest rabat na cenę zakupu mieszkania.

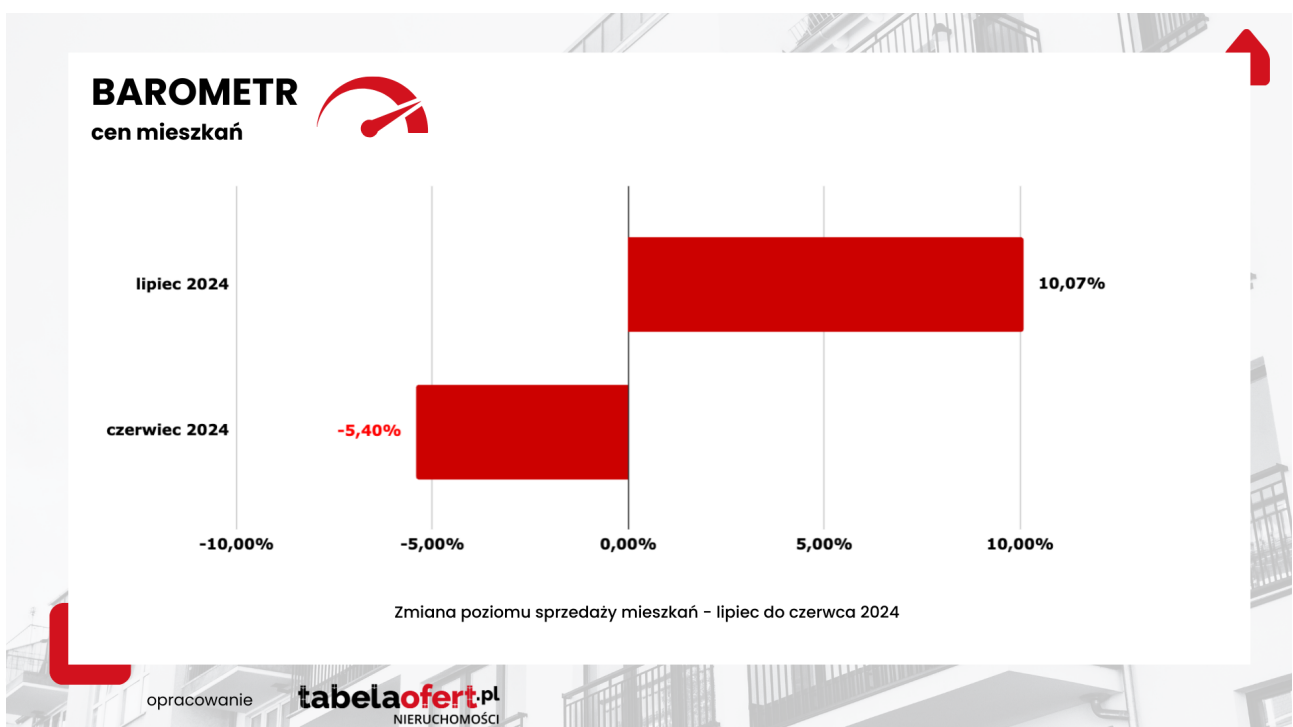


Spośród firm, które oferują promocje lub rabaty, aż 70% akcji promocyjnych to po prostu rabat cenowy, którego średni poziom wynosi 5% ceny mieszkania. Wśród 30% pozostałych akcji promocyjnych najpopularniejszą promocją jest obniżenie ceny garażu do 0 zł, co oznacza, że nabywca garaż otrzymuje za darmo. Warto wspomnieć, że cena garażu to minimum 35 tys. zł (a często więcej), więc taka promocja jest dla klientów bardzo atrakcyjna.



Co jednak niezwykle istotne, to że promocje działają. Większość sprzedaży realizowana jest na tych inwestycjach, gdzie deweloperzy oferują akcje promocyjne.

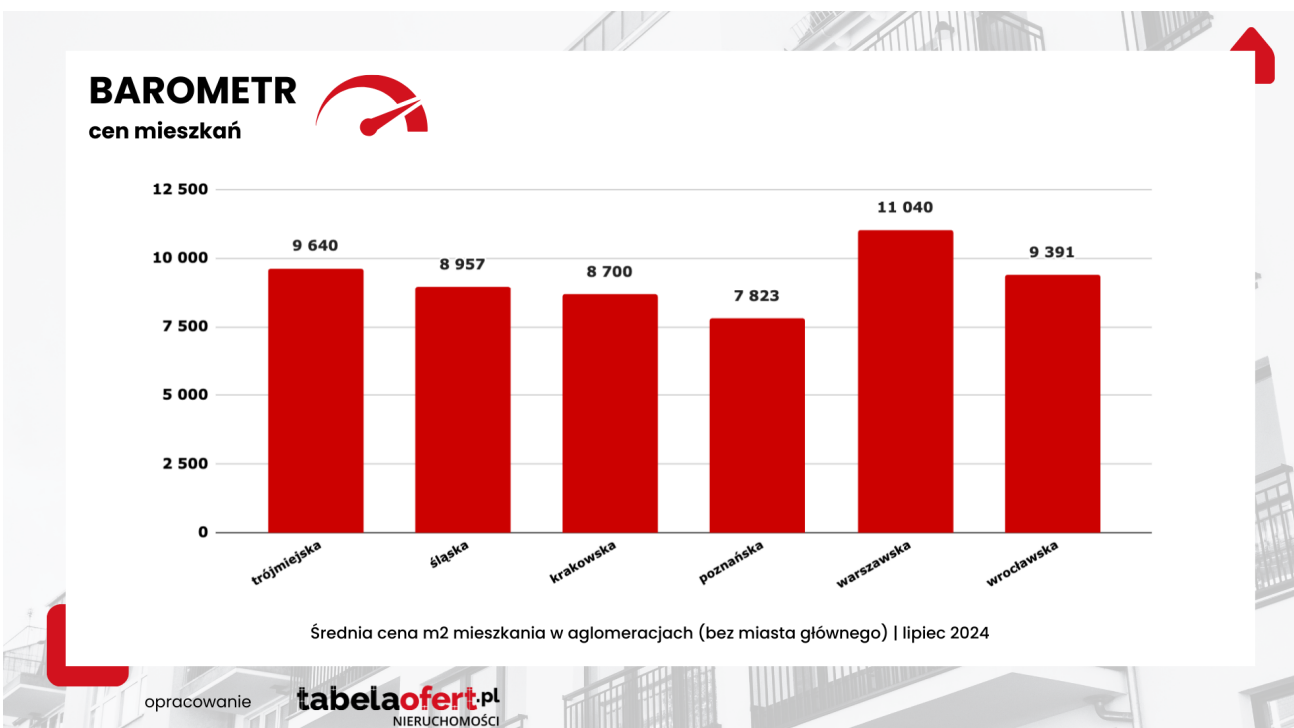
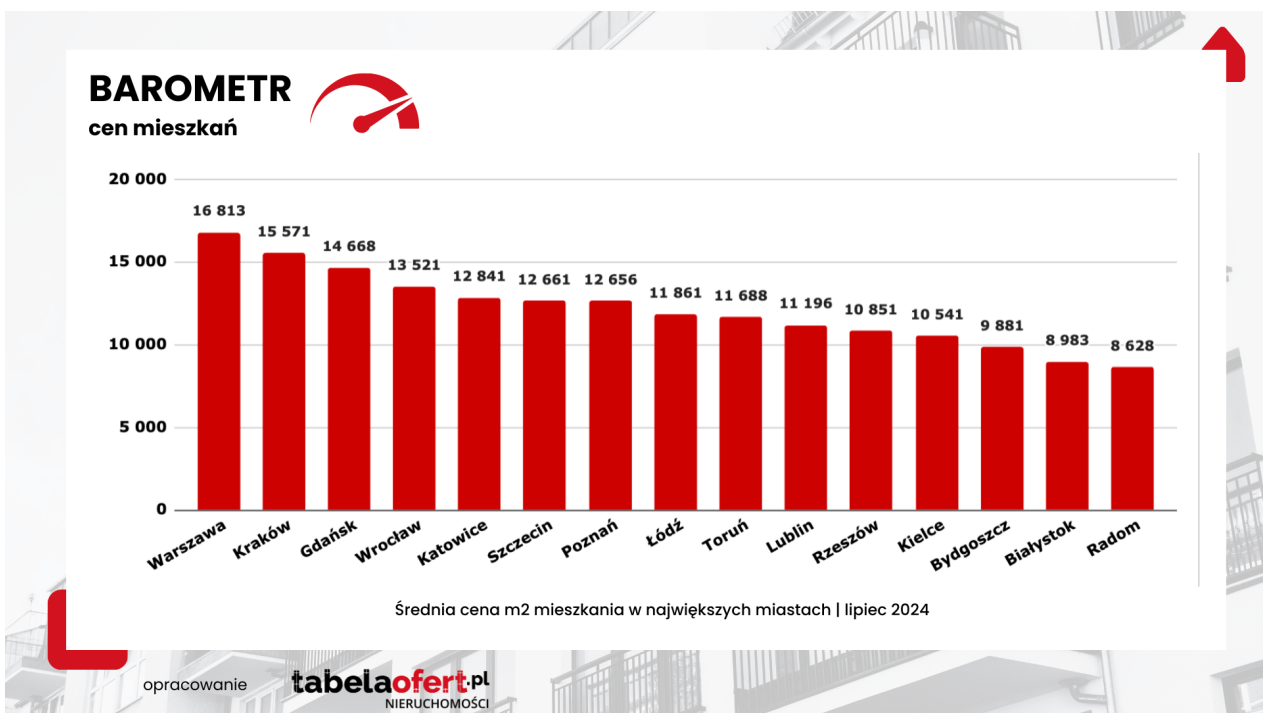
Po kilku miesiącach spadków sprzedaż nowych mieszkań, dzięki powszechnym rabatom oraz niższym cenom nowej podaży, istotnie wzrosła (+10,1%).



Robert Chojnacki: „Na rynku aktywna jest obecnie przede wszystkim grupa najbardziej świadomych klientów, którzy wiedzą, że aktualne promocje nie będą trwać wiecznie. Nowe warunki techniczne spowodują, że w 2025 roku trudno będzie oczekiwać spadku cen lokali w ramach nowej podaży, której dodatkowo będzie fizycznie po prostu mniej. Kolejnym czynnikiem będzie też ustawa ochronowa. Klienci reagują więc na promocje i starają się kupić mieszkanie teraz, kiedy jest duży wybór i są możliwości negocjacji”.

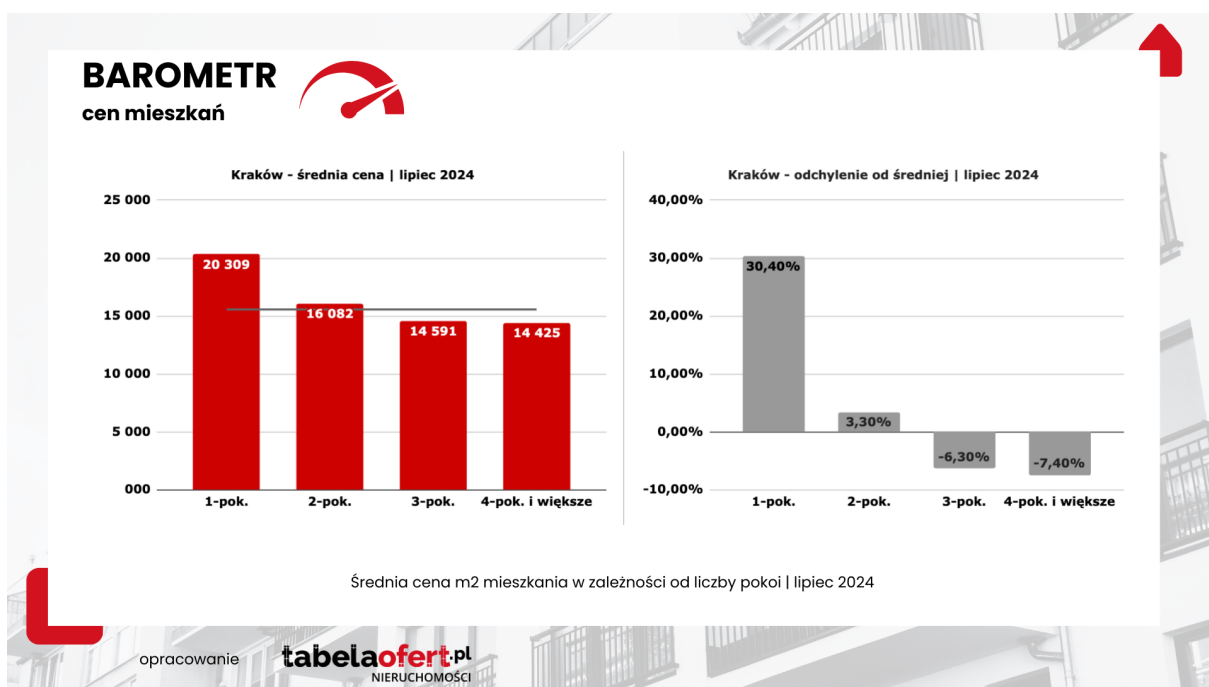
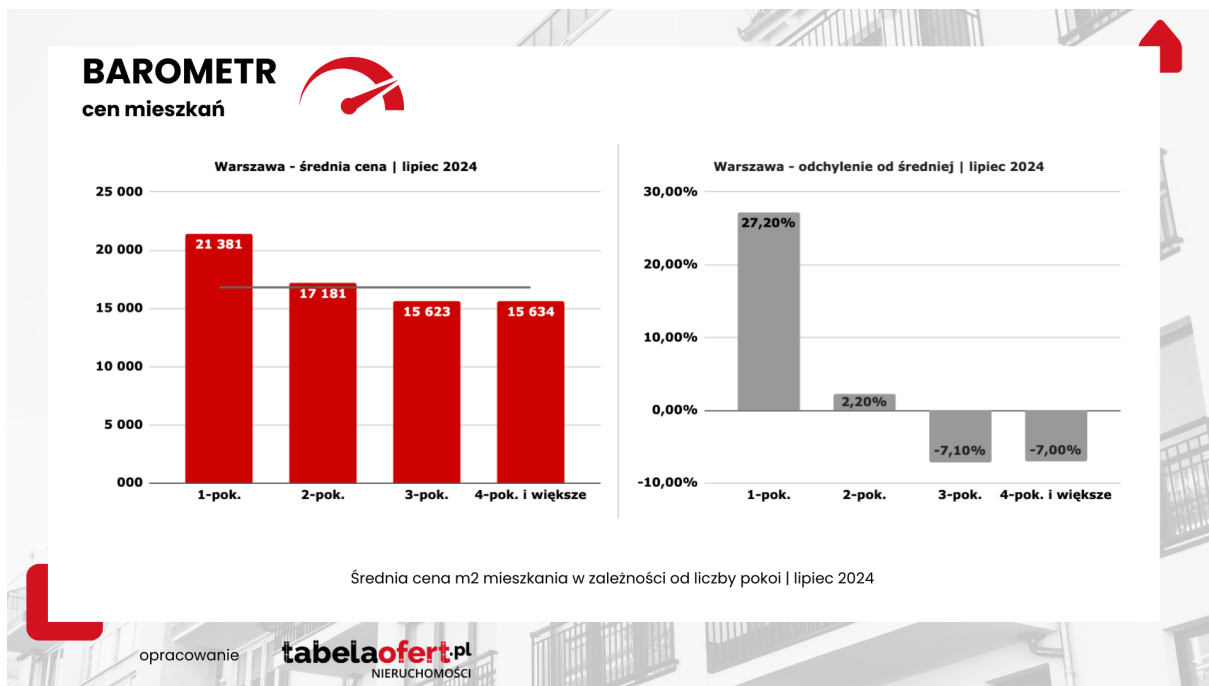
## Gdzie jest najdrożej i gdzie najtaniej

Obecnie nominalnie najdroższym miastem jest Warszawa, gdzie średnia cena m<sup>2</sup> wynosi 16 813 zł/m<sup>2</sup>, potem kolejno Kraków 15 570/m<sup>2</sup> i Gdańsk 14 668 zł/m<sup>2</sup>, a najtańszymi Radom – 8 628 zł/m<sup>2</sup>, Białystok – 8 983 zł/m<sup>2</sup> oraz Bydgoszcz – 9 881 zł/m<sup>2</sup>.



## Mieszkania mogłyby być dużo tańsze. Ale nie są

Według najnowszych danych portalu Tabelaofert.pl najdroższymi mieszkaniami są kawalerki. Cena m2 kawalerki w analizowanych 15 miastach jest wyższa o około 27 – 30% od średniej ceny m2 w danej inwestycji oraz o 35-40% w stosunku do lokali trzypokojowych lub większych. Teoretycznie przy tak wysokich cenach deweloperzy powinni budować przeważnie kawalerki. Tak się nie dzieje - oferta kawalerek stanowi jedynie 11,9 % całej oferty deweloperskiej.





Dlaczego jest ich tak mało i nie powstają nowe? Deweloperom, pomimo wysokich cen, nie opłaca się kawalerek budować, co wynika z dość prostego rachunku ekonomicznego. Dla lokalu o powierzchni 30 m<sup>2</sup> trzeba wybudować dodatkowe 30 m<sup>2</sup> garażu (12,5 m<sup>2</sup> to samo miejsce, reszta to powierzchnia dojazdu przypadająca na to miejsce), a budowa kondygnacji podziemnej to najdroższy element budynku.

Gdyby zamiast obowiązku budowy miejsca garażowego dla każdej kawalerki wprowadzić obowiązek budowy takiego miejsca tylko dla 50% takich mieszkań w budynku, po dwóch latach mielibyśmy spadek ceny kawalerek o około 25% i spadek cen pozostałych lokali o kolejne kilka procent – ponieważ nie cały koszt tego miejsca garażowego dolicza się do kawalerki - część „rozkłada się” na pozostałe lokale.

Według danych REDNET 24, największej w Polsce firmy specjalizującej się z sprzedaży mieszkań dla deweloperów, tylko 20% kawalerek zostało sprzedanych z miejscem garażowym lub postojowym.

Jacek Matuszko, dyrektor sprzedaży w REDNET 24 mówi wprost: "Klient, jeżeli nie musi, nie kupuje miejsca garażowego. Kawalerki w większości kupowane są na wynajem dla singli, a tacy najemcy w dużych miastach zazwyczaj nie potrzebują miejsca garażowego, ponieważ nie korzystają z samochodu. To paradoks, że chcemy zachęcać ludzi do transportu publicznego, a każemy deweloperom budować za 180 tys. zł miejsca garażowe”.

## Podsumowanie

W kolejnych miesiącach można spodziewać się, że polityka rabatowa będzie coraz bardziej powszechna, ale coraz mniej nowych projektów trafiać będzie na rynek, gdyż deweloperzy starali się zdążyć przed wejściem w życie nowych warunków technicznych. One, wraz z planowaną ustawą ochronową, przełożą się z pewnością na wzrost kosztów budowy, a co za tym idzie, również ceny nowych lokali, co znacząco zmniejsza z kolei szanse, że nowa podaż na początku 2025 będzie bardziej atrakcyjna cenowo niż obecna oferta.

Dane portalu Tabelaofert.pl za lipiec 2024 dobitnie pokazują więc, jak silnym czynnikiem oddziałującym na rynek jest wciąż prawo popytu i podaży, o czym zdają się zapominać politycy. Pozostaje zadać więc pytanie, czy podejmowane dotychczas kroki w odniesieniu do kolejnych regulacji mających chronić przed wzrostem cen mieszkań mają sens i w efekcie nie przyniosą więcej szkody niż pożytku, skoro widać, że wysoka podaż jest w stanie skutecznie zabezpieczyć rynek przed wzrostami.

dział analiz  
portal **Tabelaofert.pl**