

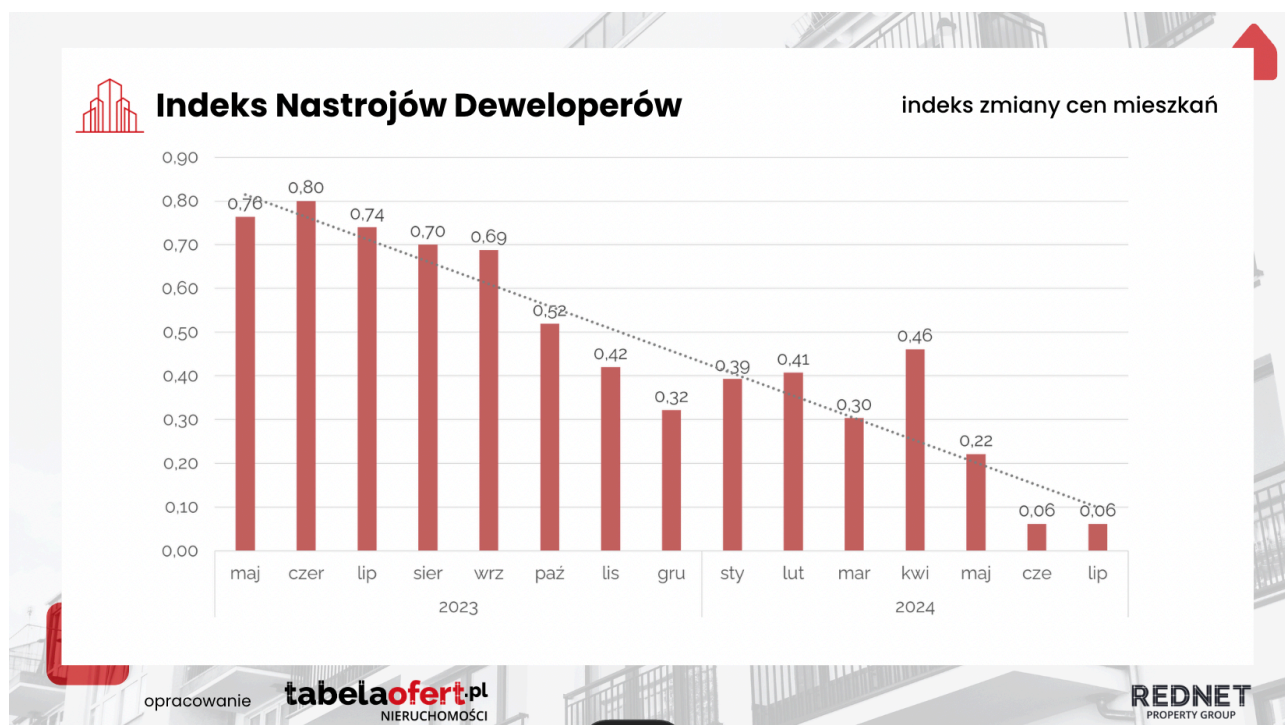
Warszawa, 05.08.2024

Indeks Nastrojów Deweloperów: spadająca sprzedaż studzi nastroje. Wskaźnik OczeKiwań Klientów: 83 proc. klientów nie wierzy z kolei w spadek cen

Zgodnie z lipcowym odczytem Indeksu Nastrojów Deweloperów jedynie 13 proc. ankietyowanych spodziewa się dalszego wzrostu cen na rynku nieruchomości. Zdecydowana większość spodziewa się stabilizacji. Poznaliśmy także pierwszy w historii odczyt Wskaźnika OczeKiwań Klientów.

Rynek na dobre wszedł w fazę stabilizacji - to kluczowy wniosek lipcowych odczytów zarówno Indeksu Nastrojów Deweloperów, jak i Wskaźnika OczeKiwań Klientów. Takiego rozwoju sytuacji w odniesieniu do cen spodziewa się niemal 76 proc. przedstawicieli ankietyowanych firm deweloperskich, co jest niewiele niższym odsetkiem niż miesiąc temu (80 proc.). Mimo spadku sprzedaży nowych mieszkań, wciąż większą grupę ankietyowanych stanowią ci spodziewający się wzrostów cen niż ich spadku (odpowiednio 13,6 proc. i 7,8 proc.). Indeks Zmiany Cen mieszkań pozostał więc na takim samym poziomie jak w czerwcu (0,06).

„Ceny najpewniej nie będą się dynamicznie zmieniać w najbliższych miesiącach” - prognozuje Robert Chojnacki, założyciel portalu Tabelaofert.pl. „Niewielką przewagę głosów po stronie wzrostów cen można tłumaczyć wyższymi cenami w nowo wprowadzanych projektach (względem inwestycji już realizowanych). Coraz większa liczba promocji przemawia za tym, że w niektórych lokalizacjach ceny ofertowe mogą spaść, jednak trzeba mieć na uwadze, że wiele promocji ma charakter poza cenowy – na przykład związany z harmonogramem płatności” - dodaje Robert Chojnacki.

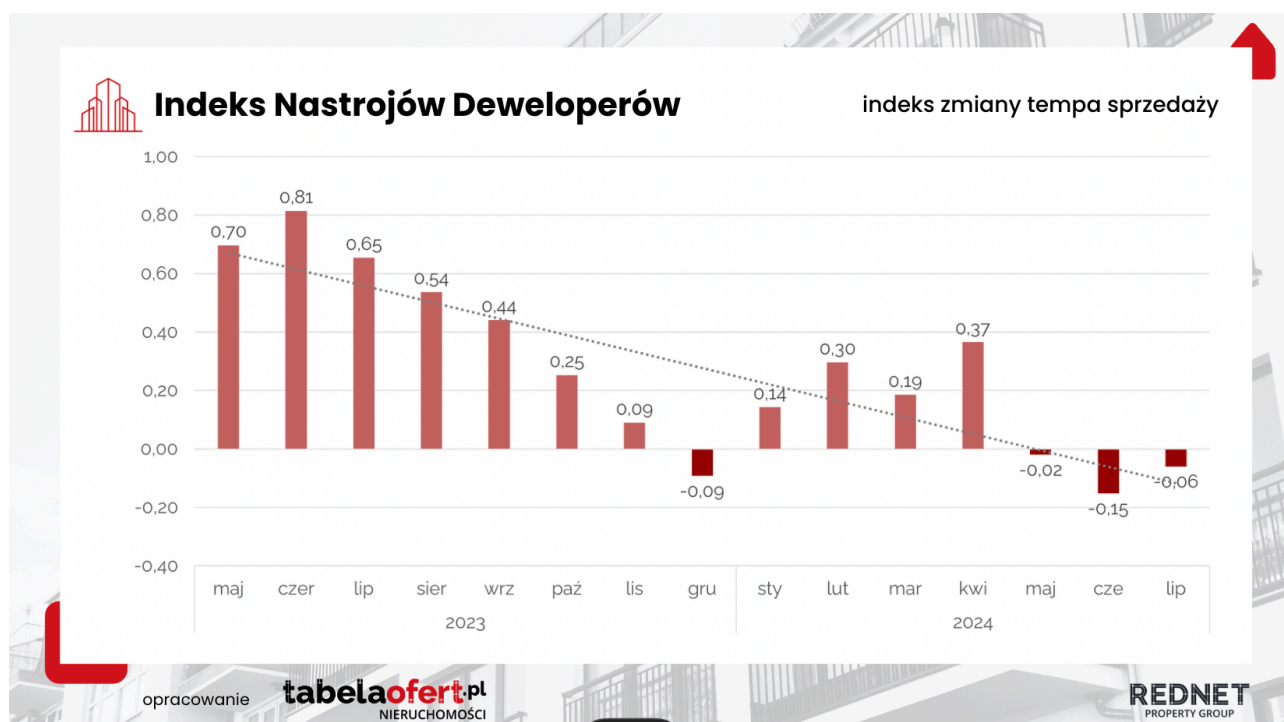


Podobnie sytuacja przedstawia się w odniesieniu do poziomów sprzedaży. Blisko 60 proc. ankietowanych deweloperów spodziewa się, że wyniki sprzedażowe utrzymają się na podobnym do obecnych poziomach. Należy jednak podkreślić, że poziomy te są stosunkowo niskie.

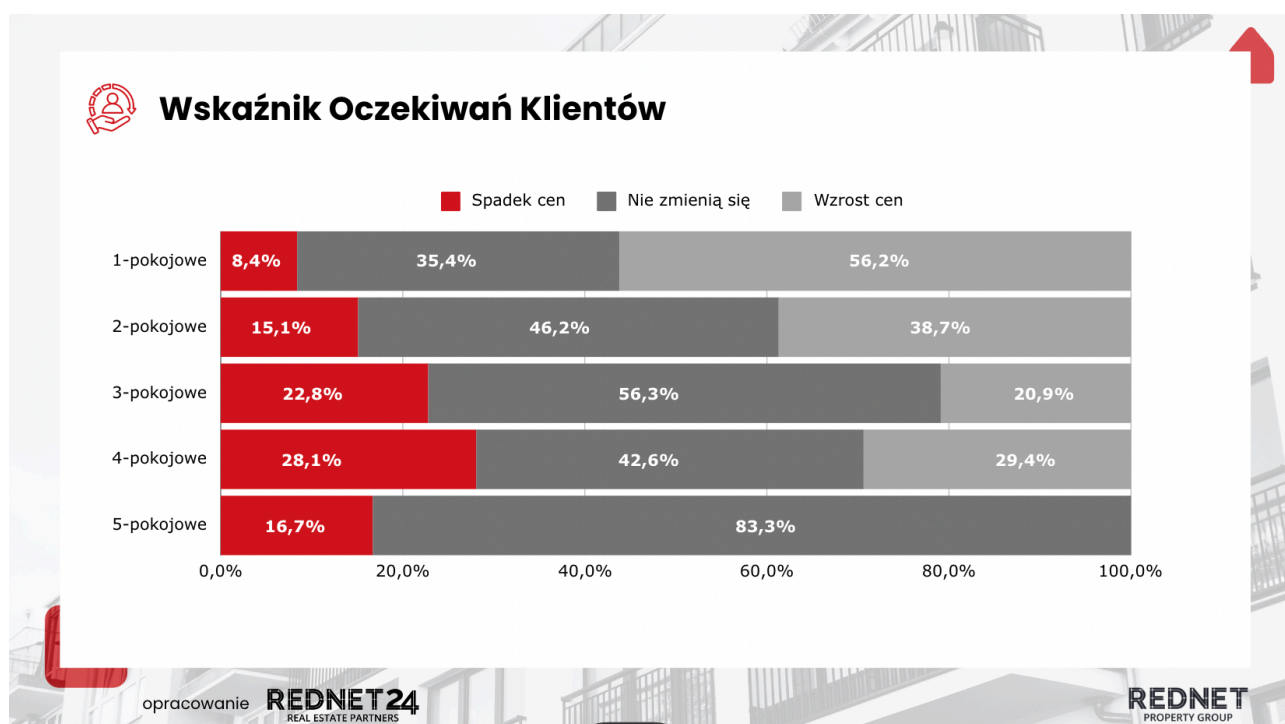
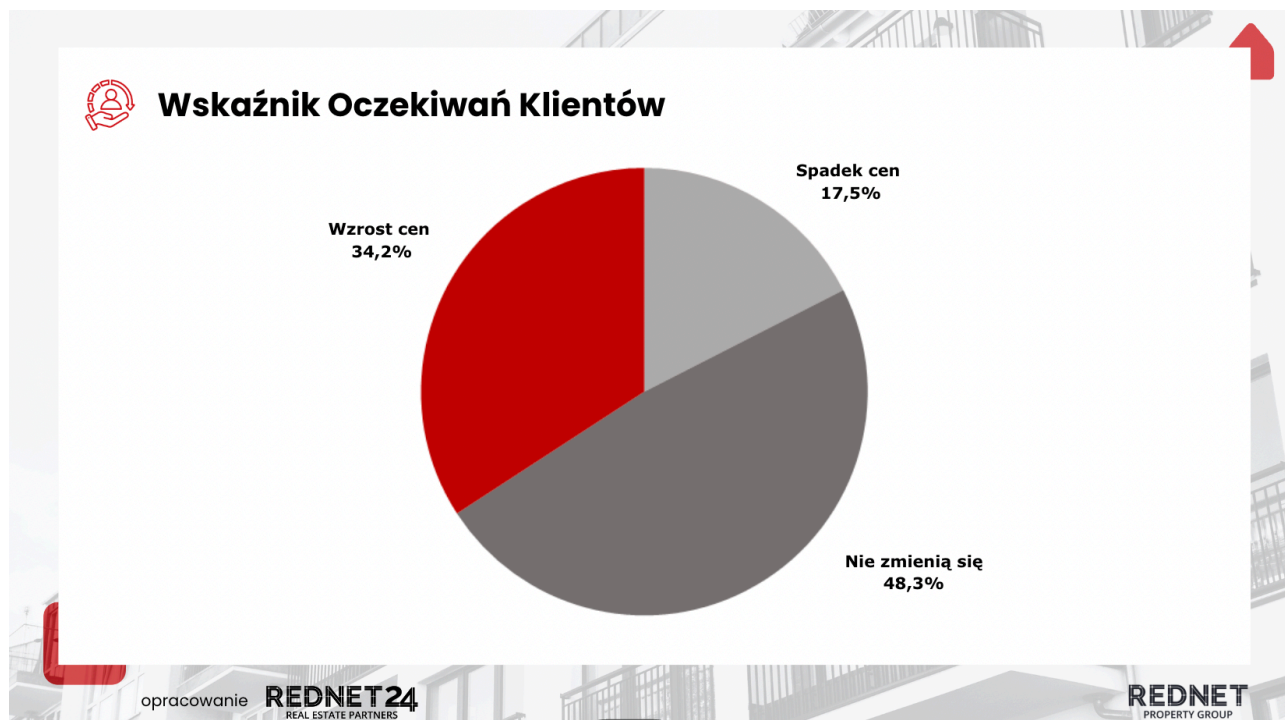
„Sprzedaż jest na niskich poziomach, ale większość deweloperów nie spodziewa się w najbliższych miesiącach kolejnych głębokich spadków”- analizuje Katarzyna Tworska, dyrektor zarządzająca REDNET 24. „Oferta na rynku pierwotnym się odbudowała, nabywcy mają szeroki wybór mieszkań i jest duża szansa, że jeśli znajdą dla siebie produkt, to kupią mieszkanie. Szczególnie, że wielu nabywców pamięta okres z 2023 roku, kiedy oferta deweloperska z dnia na dzień kruczyła się. Warto dodać, że wyniki sprzedażowe poprawiają również szeroko prowadzone akcje promocyjne” - dodaje Katarzyna Tworska. Przypomnijmy, że zgodnie z przeprowadzonym ostatnio przez dział analiz portalu Tabelaofert.pl badanie, 52 proc. deweloperów stosuje obecnie akcje promocyjne i rabaty.

Pod względem zmiany poziomów sprzedaży optymizm deweloperów zwiększył się – zmniejszyło się grono deweloperów spodziewających się spadków, na podobnym poziomie utrzymał się odsetek odpowiedzi spodziewających się wzrostów.

Jednym z czynników niepewności wskazywanym w trakcie badania jest nowy program mieszkaniowy, wokół którego jest wiele wątpliwości, a o który pytają nabywcy – część z nich wstrzymuje decyzje do stycznia 2025, kiedy program teoretycznie może wejść w życie.



W tym miesiącu została również przeprowadzona ankieta wśród klientów salonów sprzedaży na dwunastu inwestycjach deweloperskich w największych miastach. Z pierwszego odczytu Wskaźnika OczeKiwań Klientów wynika, że niemal 83 proc. Klientów nie spodziewa się spadku cen mieszkań - nabywcy są świadomi aktualnego poziomu cen i sytuacji, w której powrót do wartości sprzed roku jest niemożliwy. 34,2 proc. ankietowanych prognozuje wzrost cen, natomiast 48,3 proc. spodziewa się stabilizacji cen na obecnych poziomach.



Wzrostów cen w największym stopniu spodziewają się klienci poszukujących kawalerek.

„Ponad 1/3 badanych uważa, iż ceny mogą dalej rosnąć, więc nie chcą odwlekać decyzji o zakupie mieszkania. Nie mniej jednak wciąż poszukują dobrej oferty dla siebie licząc na okazje lub odwlekając zakup, który i tak się wydarzy w najbliższej przyszłości” - analizuje Jacek Matuszko, dyrektor sprzedaży w REDNET 24.

„Pozostali poszukujący zmuszeni są zaakceptować obecny poziom cen lub poszukać innej alternatywy (wynajem, samodzielna budowa domu itp.), gdyż oczekiwanie na spadek cen może okazać się stratą czasu. Zakup działki, koszty budowy, obsługa procesu nie pozwolą deweloperom, którzy ostatnio wystartowali z inwestycjami na znaczące obniżki cen” - dodaje Jacek Matuszko.

W porównaniu z odczytem Indeksu Nastrojów Deweloperów zdecydowanie większa liczba klientów spodziewa się wzrostów cen niż deweloperów liczących na te wzrosty. Wynika to rzecz jasna ze specyfiki obu tych grup i perspektywy, z jakiej patrzą i analizują sytuację na rynku nieruchomości.

dział analiz
portalu **Tabelaofert.pl**