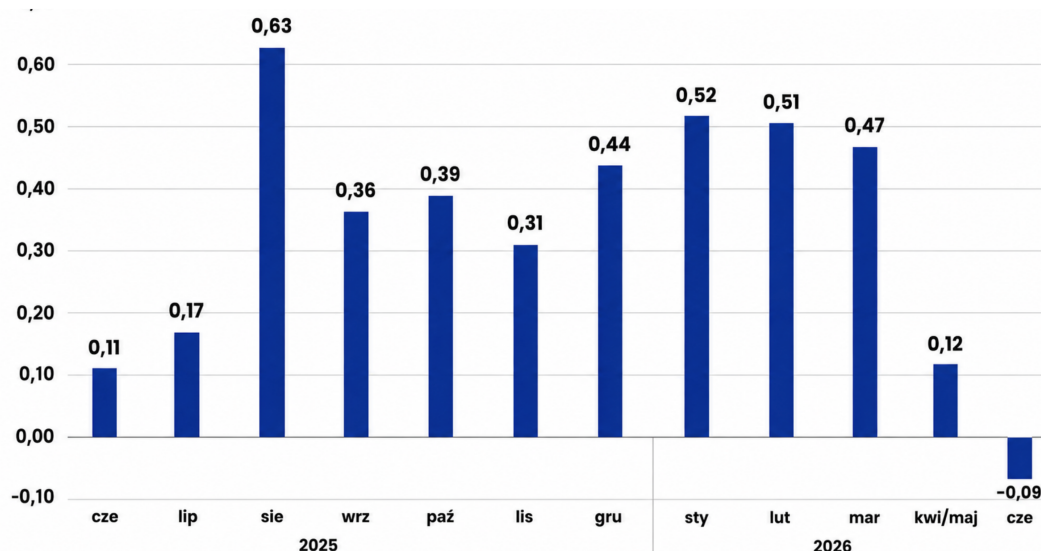


## Sprzedaż mieszkań spowolni? Deweloperzy pierwszy raz od 2024 r. widzą ryzyko spowolnienia

Czerwcowy Indeks Nastrojów Deweloperów portalu mieszkaniowego Tabelaofert przynosi najmocniejszy od miesięcy sygnał ostrożności na rynku pierwotnym. Indeks Zmiany Tempa Sprzedaży spadł do poziomu -0,09, czyli **po raz pierwszy od listopada 2024 r.** znalazł się poniżej zera.

Deweloperzy coraz rzadziej liczą na dalsze przyspieszenie sprzedaży, a coraz częściej zakładają jej spadek. Jednocześnie gwałtownie spada optymizm co do wzrostu cen — ale na razie jeszcze dominującym scenariuszem pozostaje stabilizacja cen.

Indeks Nastrojów Deweloperów, Indeks zmiany tempa sprzedaży



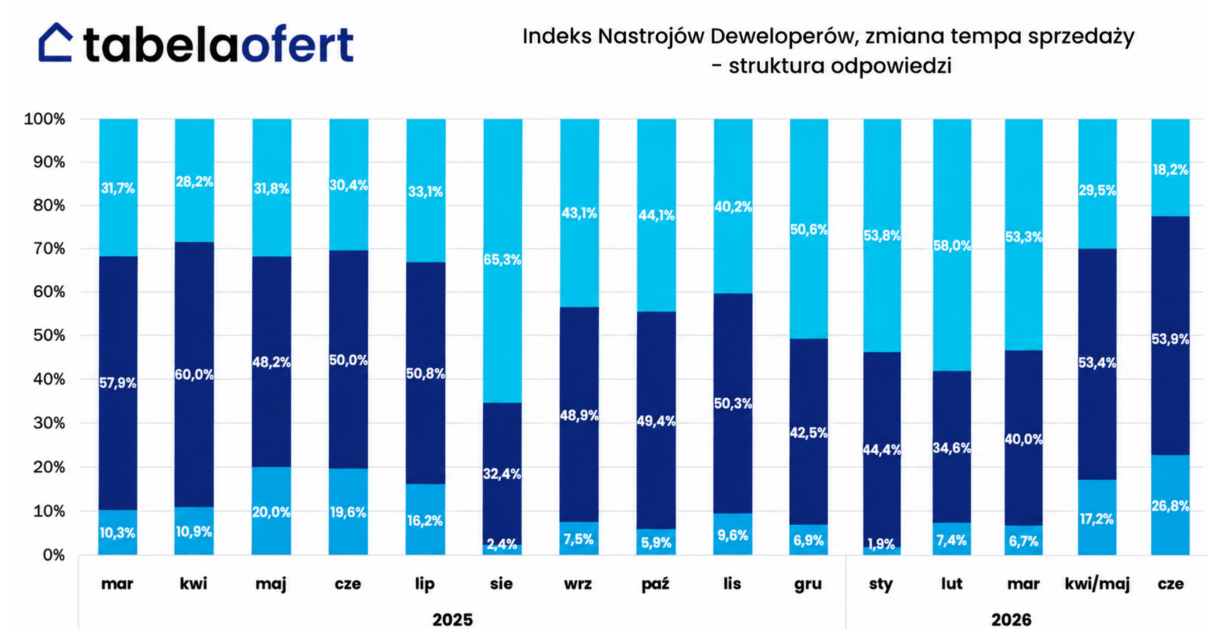
– Nastroje wśród deweloperów pogarszają się szybko. Zamarło oczekiwanie, że sprzedaż będzie rosła. To zasadnicza różnica. Przez kilka miesięcy branża żyła nadzieją, że obniżki stóp procentowych uruchomią popyt i poprawią zdolność kredytową kupujących. Dziś widać, że bez takiego impulsu rynek stanął. Klient nie znika, ale przestaje się spieszyć. Ma wybór - i to duży wybór - bo podaż rośnie, więc porównuje oferty, sprawdza finansowanie i negocjuje. Deweloperzy to widzą i przybywa pesymistów – mówi Robert Chojnacki, założyciel i wiceprezes Tabelaofert.

## Mniej optymistów, więcej ostrożności

Największa zmiana nie polega na tym, że deweloperzy masowo zakładają spadek sprzedaży. Kluczowe jest to, jak szybko topnieje grupa firm liczących na dalsze przyspieszenie rynku. Jeszcze w lutym wzroście sprzedaży spodziewało się niemal 58% ankietowanych deweloperów. W czerwcu ten odsetek spadł do około 18%.

Jednocześnie rośnie grupa firm zakładających pogorszenie wyników. Jeszcze na początku roku odsetek takich odpowiedzi utrzymywał się na poziomie kilku procent, w maju wzrósł do 17,2%, a w czerwcu zbliżył się do 27%.

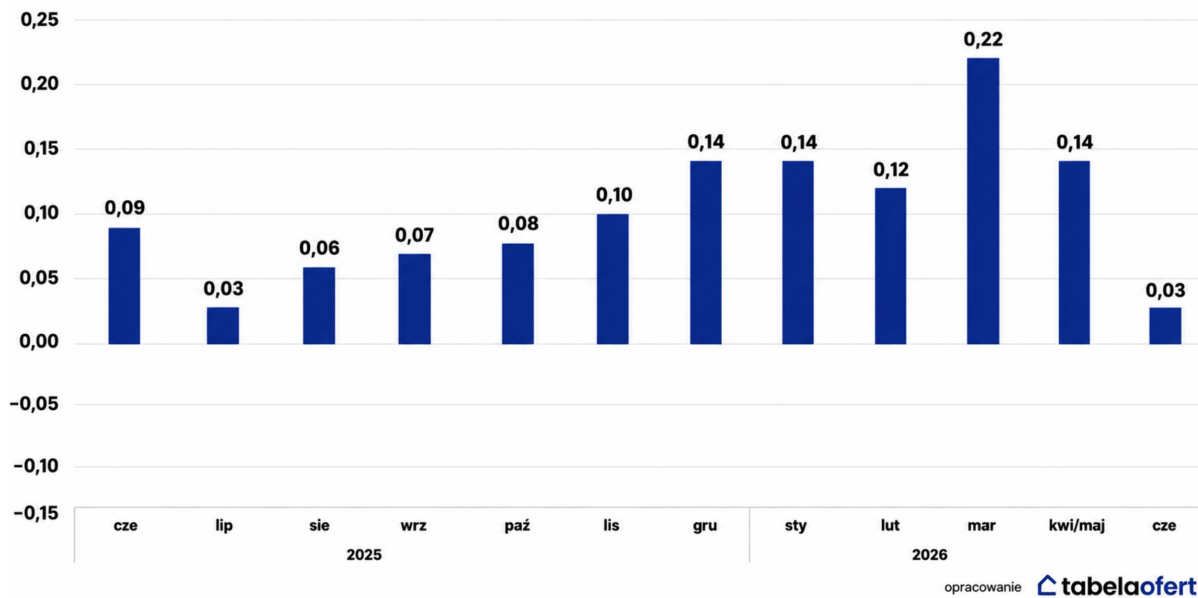
Rynek przesunął się więc z oczekiwania poprawy w stronę trudnej obrony obecnego tempa sprzedaży. Ale nie dlatego, że popyt wyparował, ale głównie dlatego że ten popyt rozkłada się na coraz większą ilość biur sprzedaży. Stabilizacja nadal pozostaje najczęstszą odpowiedzią, ale coraz wyraźniej widać, że deweloperzy przygotowują się na trudniejsze wakacje.



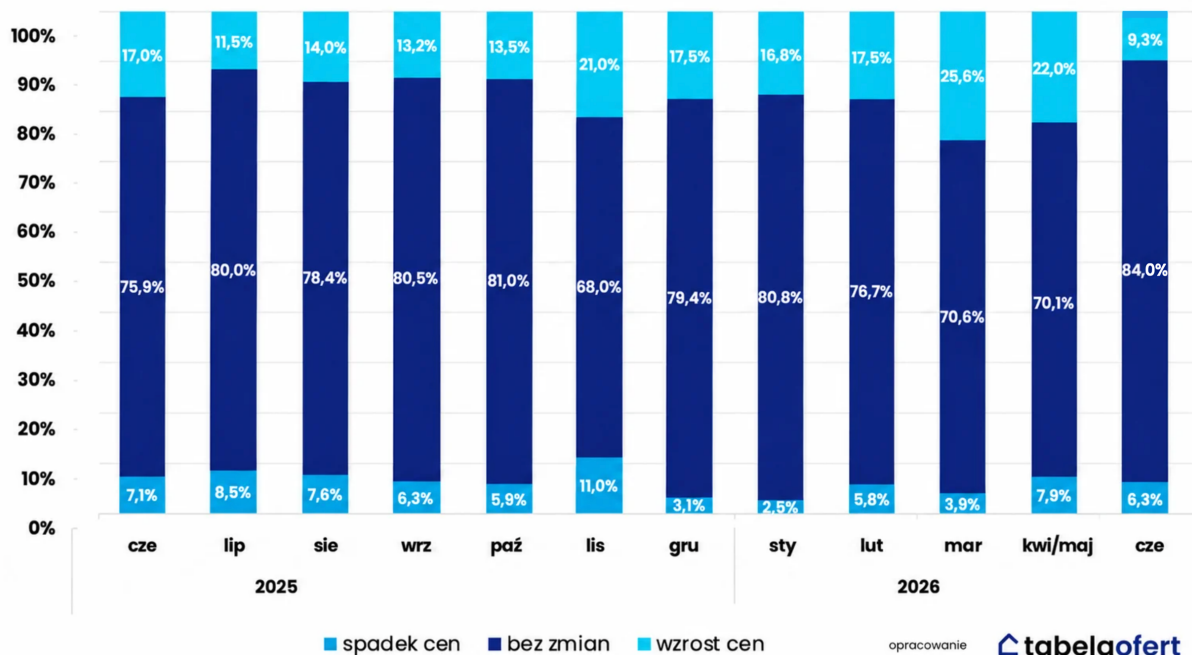
– To jest moment otrzeźwienia po bardzo optymistycznym początku roku. Jeszcze w lutym większość deweloperów zakładała, że sprzedaż będzie dalej rosła, dziś taki scenariusz wskazuje już tylko co piąta firma. To nie znaczy, że klienci zniknęli z rynku. To znaczy, że rynek zaczyna bezlitośnie weryfikować ofertę. Dobre projekty obronią sprzedaż, słabsze będą musiały dużo mocniej zawalczyć ceną o klienta – dodaje Robert Chojnacki.

## Sprzedaż słabnie, ale ceny nie pękają (jeszcze)

Spadek nastrojów widać również po stronie cen. Indeks Zmiany Cen Mieszkań w czerwcu wyniósł 0,03. To wyraźnie mniej niż w maju, gdy wskaźnik był na poziomie 0,14, i zdecydowanie mniej niż w marcu, kiedy osiągnął tegoroczne maksimum 0,22. Oznacza to, że deweloperzy praktycznie przestali wierzyć we wzrost cen, ale póki co nie zakładają spadków.



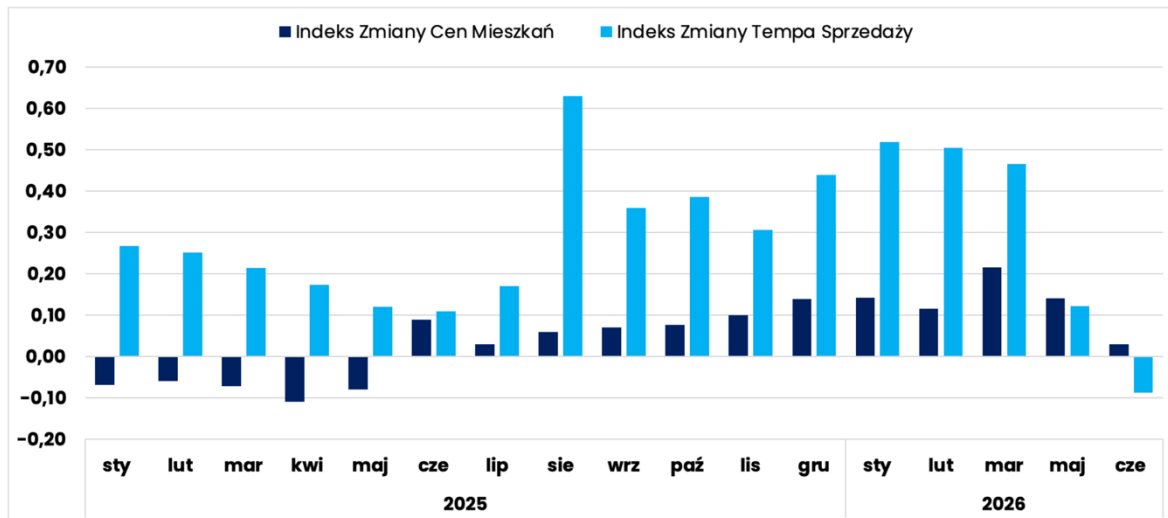
Nie jest to jednak sygnał przejścia rynku w stronę szerokich obniżek. W czerwcu 84,0% ankietowanych firm przewiduje utrzymanie obecnych cenników. Wzrostu cen spodziewa się 9,3% deweloperów, a spadku 6,3%.



– Słabsza sprzedaż nie oznacza automatycznie tańszych mieszkań. Deweloperzy widzą, że rynek jest trudniejszy, ale większość z nich nadal chce bronić cenników. Cenników, ale niekoniecznie cen. To znaczy, że klient nie ma pole do rozmowy. Presja sprzedażowa będzie prawdopodobnie widoczna nie tyle w prostym obniżaniu cen katalogowych, ile w rabatach, promocjach, miejscach postojowych, harmonogramach płatności albo indywidualnych negocjacjach – komentuje Katarzyna Tworska, dyrektor zarządzająca Rednet24, firmy specjalizującej się w sprzedaży mieszkań dla deweloperów.

### Dwa indeksy, dwa silne spadki

To ważny kontrast wobec nastrojów sprzedażowych. Indeks Zmiany Tempa Sprzedaży spadł poniżej zera, ale Indeks Zmiany Cen Mieszkań pomimo rekordowego spadku pozostał jeszcze minimalnie dodatni. Deweloperzy widzą, że sprzedaż może być trudniejsza, i coraz częściej dopuszczają obniżki cen.



opracowanie 

– Popyt słabnie, a wraz z nim słabną oczekiwania co do wzrostu cen. Ale rynek nie jest jednolity, a sytuacja będzie coraz mocniej zależała od konkretnego miasta, inwestycji i struktury oferty. W jednych projektach presja na rabaty może wzrosnąć, w innych deweloperzy nadal będą bronić cenników – komentuje Ewa Palus, główna analityczka Tabelaofert.

### Bez impulsu kredytowego trudno o odbicie

Jednym z powodów słabszych nastrojów jest brak wyraźnego impulsu po stronie finansowania. Na początku roku rynek liczył na kolejne obniżki stóp procentowych, które mogłyby poprawić zdolność kredytową kupujących. Dziś ten scenariusz jest mniej pewny, więc część klientów może dłużej odkładać decyzję zakupową.

Dodatkowym czynnikiem jest nadal wysoka podaż. W takim tempie w wakacje za rok co drugie mieszkanie w ofercie deweloperów będzie mieszkaniem wybudowanym, gotowym do odbioru

Na ostrożność deweloperów wpływa też sezonowość. Lipiec i sierpień zwykle są słabszym okresem sprzedaży mieszkań. Przy szerokiej ofercie kupujący wiedzą, że nie muszą podejmować decyzji natychmiast, co może jeszcze bardziej wydłużyć proces sprzedaży.

– Przy tak dużej podaży rynek mieszkaniowy potrzebuje dziś realnego impulsu, który przełoży się na zdolność kredytową kupujących. Bez tańszego finansowania sprzedaż będzie bardziej wymagająca, a decyzje klientów dłuższe. To oznacza, że najbliższe miesiące nie będą czasem łatwego popytu, tylko sprawdzianem dla deweloperów: kto ma dobrze dopasowaną ofertę, ten obroni sprzedaż, kto liczył wyłącznie na poprawę nastrojów, będzie miał trudniej – podsumowuje Robert Chojnacki, założyciel i wiceprezes Tabelaofert.