

Biorąc pod uwagę sytuację gospodarczą, nie należy spodziewać się zwiększenia popytu na rynku nieruchomości w ciągu najbliższego roku. Ograniczony dostęp do źródeł finansowania zakupu nieruchomości, wzrost kosztów utrzymania gospodarstw domowych oraz niska podaż pieniądza skutecznie blokują poprawę koniunktury.

Trudno sprzedać, jeszcze trudniej kupić

Na rynku nieruchomości nie zaobserwowano istotnych zmian w popycie oraz znaczących ruchów cenowych w okresie ostatniego roku. Analizując ceny ofertowe mieszkań w największych miastach Polski można zauważyć różnice w cenach o wysokości około 2 – 3%.

Tab.1 Średnie ceny ofertowe 1m2 mieszkania w PLN

Miasto

Styczeń 2010

Styczeń 2011

Kraków

7700

7500

Katowice

4100

4200

Wrocław

6700

6400

Poznań

5800

5800

Warszawa

8600

9100

Łódź

4400

4500

Gdańsk

6500

6300

Szczecin

5100

4700

Opracowanie własne Dział Analiz PÓŁNOC Nieruchomości S.A.

Przykładem mogą być Katowice gdzie średnia cena ofertowa z poziomu 4100 zł/m² w styczniu 2010 roku podniosła się o 100zł w okresie 12 miesięcy. Podobna sytuacja występuje w Łodzi i Krakowie. Natomiast w Poznaniu ceny nie uległy zmianie w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

Jedynym miastem w którym nastąpił wzrost cen ofertowych była Warszawa. W stolicy średnia cena 1m² od stycznia 2010 do stycznia bieżącego roku podniosła się z 8600 zł do poziomu 9100 zł. Wpływ na ceny w Warszawie mają nieco inne czynniki niż w pozostałych miastach w Polsce. Ceny są mniej podatne na czynniki natury gospodarczej a poziom zamożności społeczeństwa wyższy niż w innych miastach.

Mieszkania w najbliższych miesiącach nie powinny drożeć. Struktura popytu jest obecnie inna niż kilka lat temu. Zdecydowaną większość kupujących stanowią osoby nabywające nieruchomości na własny użytek. Inwestorów pragnących czerpać korzyści z najmu lub kupujących mieszkania w celach spekulacyjnych trudno obecnie znaleźć.

Mały dom w mieście kupię

Niewątpliwie najmniej elastycznym segmentem rynku nieruchomości, pod względem ruchów cen oraz ilości transakcji, jest rynek domów jednorodzinnych. Mały popyt na domy wynika przede wszystkim z niewystarczającej zdolności kredytowej kupujących. Pomimo, że cena 1m² domu jest niższa niż cena 1m² mieszkania, kupując dom trzeba się liczyć z wydatkiem o kilkadziesiąt tysięcy wyższym niż w przypadku zakupu mieszkania. To skutecznie ogranicza liczbę potencjalnych nabywców.

Na rynku jest dostępnych wiele nietrafionych inwestycji. Nierzadko całe enklawy domów pozostają nie zasiedlone. Inna kwestia to powrót do miast. Jeszcze kilka lat temu posiadanie domu pod miastem było modne, dzisiaj coraz częściej codzienna gehenna komunikacyjna skutecznie zniechęca do mieszkania poza miastem.

Oferowane na rynku domy są zazwyczaj duże. Powierzchnia ponad 200m² to zbyt wiele dla przeciętnego Polaka. Największym zainteresowaniem cieszą się domy, których powierzchnia mieści się w przedziale 120 – 150 m² a tych jest niewiele.

Tab.2. Średnie ceny ofertowe 1m² powierzchni domu

Miasto

Styczeń 2010

Styczeń 2011

Kraków

5000

5050

Katowice

4550

4700

Wrocław

4700

4650

Poznań

4650

4700

Warszawa

6200

6150

Łódź

4000

3850

Gdańsk

4900

4850

Szczecin

4150

3900

Opracowanie własne Dział Analiz PÓLNOC Nieruchomości S.A.

Kupując dom możemy wynegocjować cenę niższą od pierwotnej nawet o 30%, niektóre oferty sprzedaży domów są nadzwyczaj atrakcyjne. Zarówno prywatni właściciele nieruchomości jak i deweloperzy, starają się znaleźć nabywców na swoje nieruchomości. To sprawia, że ceny idą w dół.

12 miesięcy, między styczniem 2010 a 2011 niewiele zmieniło na rynku domów jednorodzinnych. Ceny ofertowe utrzymywały się na praktycznie nie zmienionym poziomie pozostając dostosowane do realiów rynków lokalnych.

Biorąc pod uwagę większą dostępność fachowców, oraz obecne ceny działek, które mają tendencję spadkową, warto rozważyć indywidualną budowę. Oczywiście decydując się na taki krok staniemy przed wieloma wyzwaniami, jednak perspektywa posiadania, sztytgo na miarę, własnego domu dla wielu ciągle pozostaje kusząca.

Spełnić oczekiwania klientów.

Rynek nieruchomości podlega tym samym prawom ekonomicznym, które kształtują inne rynki. Tymczasem właściciele nieruchomości wydają się być odporni na sygnały płynące z rynku. Obok zbyt wysokich cen nieruchomości, główną przyczyną zastoju na rynku jest niedopasowanie oferty do oczekiwań klientów. Zdaniem pośredników z PÓŁNOC Nieruchomości, odpowiednie przygotowanie nieruchomości do sprzedaży zarówno pod względem cenowym, wizualnym oraz „technologicznym”, w wielu wypadkach skraca znacznie okres sprzedaży nieruchomości. Chcąc zatem sprzedać nieruchomość należy zadbać aby miała ona cechy wyróżniające ją na rynku. Przykładowo, sprzedając dwudziestoletni dom warto zainwestować w nowoczesny sprzęt AGD i zadbać o ogródek. Klient płacąc 3500 – 6000 złotych za metr kwadratowy oczekuje odpowiedniego poziomu wyposażenia oraz estetyki otoczenia. Podobnie sprawa wygląda na rynku nieruchomości komercyjnych. W ofercie przeważają hale o bardzo niskim standardzie wyposażenia. Biorąc pod uwagę wysokość miesięcznych czynszów, które nierzadko wahają się w granicach 15 – 20 tys. złotych miesięcznie, warto podnieść poziom wykończenia a nawet dopasować go do oczekiwań konkretnego klienta. Takich przykładów na rynku nieruchomości jest bardzo wiele. Niestety tylko w nielicznych wypadkach właściciele wychodzą naprzeciw oczekiwaniom klientów.

Stagnacja na rynku spowodowana jest odkładaniem decyzji o kupnie-sprzedaży nieruchomości zarówno przez kupujących jak i sprzedających. Pierwsi liczą na dalszą obniżkę cen, drudzy natomiast czekają na poprawę koniunktury. Wystarczą jednak niewielkie nakłady finansowe mające na celu podniesienie wartości nieruchomości oraz otwartość właścicieli na oczekiwania nabywców, aby dom lub mieszkanie znalazło nowego właściciela bardzo szybko.

Jarosław Mydlarczyk

Dział Analiz Rynku Nieruchomości – PÓŁNOC Nieruchomości S.A.