

Ceny mieszkań w Krakowie w I połowie 2022



Czy bańka na rynku nieruchomości już pęka?

W pierwszej połowie roku 2022, w ślad za całą Polską, ceny mieszkań i domów w Krakowie zaczęły spadać. Ten trend zaczął się kształtować już w maju, kiedy to wzrost cen transakcyjnych zdecydowanie wyhamował. W skali kraju w ciągu zaledwie jednego miesiąca sprzedaż mieszkań deweloperskich spadła aż o 34%, a w skali roku blisko o połowę. W Krakowie spadek popytu w maju 2022r. osiągnął aż 38%.

Dlaczego ceny nieruchomości spadają?

Zdecydowanie największy wpływ na rynek ma dramatyczny wzrost kosztów kredytów hipotecznych w związku z kolejnymi podwyżkami stóp procentowych. Jak podaje Biuro Informacji Kredytowej, w maju 2022r. popyt na kredyty hipoteczne spadł aż o połowę r/r i o ok. 16% m/m. Ponieważ to właśnie kredyty hipoteczne są główną siłą napędową rynku nieruchomości mieszkaniowych, wyhamowanie i spadek cen był nieunikniony. Ekonomści jako kolejną przyczynę wyhamowania wskazują bardzo wysoki poziom cen nieruchomości po gwałtownym ich wzroście, trwającym jeszcze do kwietnia br. W tej sytuacji coraz mniej osób stać na zaciągnięcie coraz droższego kredytu na coraz droższe mieszkanie. Wraz ze spadkiem popytu musi wystąpić oczywista reakcja rynku w postaci korekty cen. Już na przełomie kwietnia i maja zanotowano zatrzymanie, a obecnie - w lipcu 2022r - można mówić o tendencji spadkowej. To bardzo złe wiadomości dla sprzedających nieruchomości, którym powinno obecnie zależeć na jak najszybszej sprzedaży.

Czy ceny będą dalej spadać?

Obecnie rynek znajduje się w bardzo ciekawym stanie z punktu widzenia ekonomii i psychologii. Z jednej strony mamy bowiem rekordową liczbę zakończonych w ostatnich miesiącach inwestycji deweloperskich. W związku z bardzo wysokim popytem spowodowanym niskimi stopami procentowymi w zeszłym roku, ceny mieszkań deweloperskich i podążające za nimi ceny nieruchomości z rynku wtórnego, osiągnęły niebotyczne poziomy. Ten stan wpływa zgoła odmiennie na kupujących i na sprzedających. Kupujący mianowicie są coraz mniej skłonni do zakupów, a obecnie zwyczajnie wielu ludzi nie stać na zakup tak drogich mieszkań. Z drugiej strony rynku, po stronie sprzedawców, spotykamy się z mocno zbudowaną wiarą w stały wzrost cen. To zupełnie normalne – nikt nie chce poczuć się gorszy od sąsiada, który sprzedał mieszkanie w marcu 2022r. po cenie X za m², więc swoje mieszkanie wystawia do sprzedaży po cenie wyższej. Po stronie deweloperów dochodzą czynniki ekonomiczne, mianowicie czysta kalkulacja kosztów i zakładanych zysków. Wraz z szybkimi wzrostami cen nieruchomości przed wojną w Ukrainie mieliśmy do czynienia z typowym i bardzo silnym rynkiem sprzedającego. Sprzedawca dyktował cenę a kupujący ustawiali się w kolejce do zakupu, bo z każdym miesiącem ceny m² osiągały kolejne szczyty. Teraz rynek się odwraca i wchodzimy coraz szybciej w rynek kupującego. Liczba ogłoszeń na portalach zwiększa się i średni czas sprzedaży nieruchomości wyraźnie się wydłuża, ponieważ teraz stosunkowo łatwo jest znaleźć odpowiednią nieruchomość, ale na jej zakup jest zdecydowanie mniej chętnych. Rynek to oczywiście zauważa i klienci kupujący zaczynają mieć przewagę negocjacyjną. Prowadzi to do coraz większych różnic pomiędzy cenami ofertowymi (marzeniem sprzedającego) a transakcyjnymi (realną ceną możliwą do uzyskania na rynku). W krótkim terminie będziemy zatem najpewniej obserwować utrzymanie lub delikatne spadki cen ofertowych wraz z postępującym spadkiem cen transakcyjnych, a w średnim terminie może dojść do wyraźniejszych spadków również cen ofertowych. Zauważmy, że nawet gdyby doszło jedynie do zatrzymania nominalnych cen transakcyjnych, to przecież mamy obecnie dwucyfrową inflację. Zatem, **realna wartość mieszkania z upływem każdego miesiąca spada o blisko 2%!**

Jak zachowują się sprzedający?

Opinie ekonomistów w zdecydowanej większości są jednoznaczne. Sprzedający będą zmuszeni skorygować swoje oczekiwania cenowe, lub pogodzić się ze spadkiem wartości swoich niesprzedanych nieruchomości z powodu inflacji. Czy to oznacza, że każdy kto ma `niepotrzebne` mieszkanie musi chcieć je jak najszybciej sprzedać? To zależy. Jeżeli masz pilne potrzeby gotówkowe i takie mieszkanie nie przynosi ci dochodu, to tak, obecna sytuacja rynkowa skłania ku sprzedaży. Jednakże, w długim okresie (10-15 lat), opinia ekonomistów jest równie zgodna co do dalszego wzrostu wartości i cen nieruchomości. To jest czysta ekonomia i matematyka: ludzi przybywa, a ziemi jest tyle samo, więc jej cena musi rosnąć.

W opinii pośredników współpracujących z naszym biurem, o ogromnym doświadczeniu na rynku nieruchomości, sprzedający będą zmuszeni albo znacznie obniżyć swoje oczekiwania cenowe albo dołożyć ogromnej pracy w celu zwiększenia wartości rynkowej swojej nieruchomości i dotarcia do potencjalnych kupujących. Ktoś kto zostanie w tyle – straci.

O tym jak w celu szybkiej i drogiej sprzedaży zwiększyć wartość twojego mieszkania lub domu przeczytasz w odrębnym artykule.

