Warszawa, 09.10.2024 r.

**[SONDA] Sytuacja na rynku mieszkaniowym. Deweloperzy oceniają III kwartał 2024 r.**

**Brak decyzji w sprawie programu rządowego, utrzymujące się wysokie stopy procentowe i czas wakacji to czynniki, które mogły mieć istotny wpływ na wyniki sprzedażowe deweloperów mieszkaniowych w III kwartale 2024 roku. Czy mamy do czynienia ze spowolnieniem czy wprost przeciwnie stabilizacja cen mieszkań przyspieszyła decyzję zakupowe Polaków? I czy ten trend utrzyma się w kolejnych trzech miesiącach? O to portal** [**RynekPierwotny.pl**](https://rynekpierwotny.pl/) **zapytał przedstawicieli największych firm deweloperskich.**

**Andrzeja Gutowskiego, Dyrektora Sprzedaży RONSON Development**

Z perspektywy sprzedaży mieszkań, III kwartał 2024 przyniósł pozytywne zaskoczenie, szczególnie po wakacyjnym spowolnieniu. Końcówka sierpnia i wrzesień pokazały wyraźny wzrost aktywności klientów – zarówno przy rezerwacjach, jak i zawieraniu umów. Istotnym czynnikiem, który wpłynął na ten wzrost, było zamieszanie wokół programów rządowych. Polityczne dyskusje i niepewności skłoniły część klientów do przyspieszenia decyzji o zakupie, co wywołało ruch na rynku. Widać to szczególnie w Warszawie, Poznaniu, a także we Wrocławiu, gdzie od końca sierpnia zauważyliśmy znaczące ożywienie. Ceny nieruchomości pozostają stabilne, co rozwiało oczekiwania klientów na ewentualne obniżki i zachęca ich do podjęcia szybszych decyzji.

Spodziewamy się, że ten pozytywny trend utrzyma się również w IV kwartale. Wszystko wskazuje na to, że będzie to okres dalszego ożywienia na rynku. Widać, że klienci nie czekają już na ew. programy dopłat do kredytów. Prognozujemy, że wyniki w ostatnich miesiącach będą lepsze niż w pierwszej połowie 2024 roku.

**Edyta Kołodziej, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w NICKEL Development**

III kwartał 2024 r. przyniósł ustabilizowanie liczby transakcji na rynku mieszkaniowym. Po okresie intensywnych wzrostów związanych z programem „Bezpieczny Kredyt 2%”, rynek wchodzi w bardziej zrównoważoną fazę.

Kluczowymi czynnikami są: brak nowego programu wsparcia rządowego, wysokie stopy procentowe oraz - nadal - trudna dostępność kredytów hipotecznych. W efekcie wiele osób wstrzymuje się z decyzją o zakupie.

Patrząc na podaż w Poznaniu - jak wynika z danych raportu JLL, mimo spadku sprzedaży, oferta mieszkań w naszym mieście jest rekordowa – na koniec czerwca 2024 r. dostępnych było ponad 7 tysięcy lokali w ofercie deweloperów.

Pomimo spadku popytu na kredyt mieszkaniowy (w sierpniu o 13,7 % w stosunku do lipca – dane BIK) – co może być związane ze szczytem sezonu urlopowego, utrzymuje się on na poziomie wyższym niż przed wprowadzeniem programu Bezpieczny Kredyt 2%. Natomiast średnia kwota wnioskowanego kredytu wzrosła do ponad 430 000 zł (dane BIK), co częściowo rekompensuje spadek liczby wniosków kredytowych.

W IV kwartale 2024 roku nie przewidujemy większych zmian. Część klientów wyczekuje wprowadzenia nowego programu rządowego – aczkolwiek uważamy, że nie będzie on miał dużego nie przełożenia na rynek. Na pewno jasne komunikaty ze strony rządowej pomogłyby naszym klientom w podjęciu decyzji, aczkolwiek sytuacja z powodzią odsunęła ten temat na dalszy plan.

**Zbigniew Juroszek, Prezes Zarządu ATAL SA.**

Od początku roku Grupa notuje stabilny poziom zainteresowania ofertą ze strony klientów. Obserwujemy jednak, że część kupujących wstrzymuje się z podpisaniem umów w związku z brakiem decyzji, co do rządowego wsparcia dla nabywców. Niezmiennie jesteśmy zdania, że nie odegra on tak kluczowej roli, jak prognozowali niektórzy komentatorzy. Ponadto jego selektywność w zakresie grupy docelowej nie będzie czynnikiem wpływającym na [ceny mieszkań](https://rynekpierwotny.pl/ceny/mieszkania/). Zakończenie okresu zawieszenia i niepewności, czyli jednoznaczna decyzja w zakresie uruchomienia bądź nie programu wsparcia, spowodowałaby podobny efekt w postaci przekształcenia przez większość klientów bieżących rezerwacji w umowy deweloperskie.

To, co zdecydowanie poprawiłoby sytuację popytową i podażową, to zaś obniżenie stóp procentowych, a w efekcie obniżenie kosztu kredytu hipotecznego dla klientów i inwestycyjnego dla firm deweloperskich. Ponadto od zakończenia wakacji widzimy, że więcej klientów decyduje się na zakup mieszkań. Spodziewamy się, że rozpoczęty czwarty kwartał przyniesie wzrost kontraktacji. W związku z tym konsekwentnie realizujemy harmonogramy budów i uruchomień sprzedaży – by w momencie zwiększenia strony popytowej być gotowym z naszym rozbudowanym portfolio.

**Justyna Hamrol-Wasielewska, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w Eiffage Immobilier Polska**

Na pewno na wyniki III kwartału w branży nieruchomości miał wpływ brak wprowadzenia zapowiadanego od dłuższego czasu kredytu 0%. Klienci wyczekiwali na decyzje rządzących w tej kwestii, bo dla wielu z nich ten kredyt w swych założeniach mógł stanowić atrakcyjną alternatywę dla tradycyjnego kredytu hipotecznego. Nie bez znaczenia były też pojawiające się prognozy analityków, którzy spodziewali się nadchodzących spadków cen za mkw. Z początkiem IV kwartału można natomiast dostrzec, że rynek powoli się aktywuje. Inwestorzy nie chcą już dłużej odwlekać decyzji o zakupie mieszkań, wiedząc, że kredyt 0% nie wejdzie w życie w tym roku. Nasza oferta plasuje się w odpornym na zmiany rynkowe sektorze premium i w najbliższym czasie spodziewamy się stabilnych wyników z lekką tendencją zwyżkową z uwagi fakt, że stock mieszkań na rynku będzie coraz mniejszy.

**Leszek Stankiewicz, Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy Dom Development S.A.**

W trzecim kwartale tego roku, podobnie jak w drugim, obserwowaliśmy lekkie schłodzenie popytu na mieszkania na rynku pierwotnym w porównaniu z 2023 rokiem. Jednocześnie deweloperzy nie wstrzymywali budów, uzupełniając swoją ofertę, co przełożyło się na wzrost podaży mieszkań w największych aglomeracjach.

Grupa Dom Development sukcesywnie wprowadza do sprzedaży kolejne atrakcyjne projekty w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu i Trójmieście. W trzecim kwartale sprzedaliśmy 1 156 lokali netto, co jest wynikiem o 7% lepszym od osiągniętego w analogicznym okresie 2023 roku, kiedy sprzedaż wyniosła 1 081 lokali netto, a zarazem aż o 23% wyższym niż w drugim kwartale bieżącego roku.

Nasze wyniki są potwierdzeniem, że zainteresowanie ofertą mieszkań Grupy Dom Development jest niezmiennie duże, zarówno ze strony klientów, którzy przy zakupie mieszkania korzystają z finansowania kredytowego, jak i kupujących za gotówkę.

Celem Grupy Dom Development na 2024 rok pozostaje wzrost liczby sprzedanych mieszkań w porównaniu z 2023 rokiem, kiedy sprzedaż netto sięgnęła 3 906 lokali.

W ciągu trzech kwartałów 2024 roku Grupa Dom Development przekazała klientom 2 235 lokali, czyli o 12% mniej niż w analogicznym okresie 2023 roku. Jednak w czwartym kwartale planujemy rozpoczęcie przekazań mieszkań w bardzo dużej liczbie projektów i oceniamy, że w sumie 2024 rok także pod tym względem zamkniemy lepszym wynikiem niż 2023 rok, kiedy to przekazaliśmy klucze do 3 831 lokali. Wszystkie nasze budowy realizowane są terminowo.

**Piotr Ludwiński, Dyrektor Sprzedaży w Archicom**

Analizując wyniki sprzedaży z ostatnich miesięcy, dostrzegamy stabilny trend wzrostowy. Dodatkowo przyspieszył on pod koniec trzeciego kwartału br. Współczynnik wyprzedawalności mieszkań wynosi dziś ok. 17 miesięcy. Oznacza to, że mieszkania znikają z rynku szybciej, niż w praktyce realizowane są nowe inwestycje. Pełen proces deweloperski trwa aktualnie średnio od 18 do 24 miesięcy. Choć pojawiają się opinie o spowolnieniu rynku, dane udowadniają, że nadal jest on aktywny. Dobrym przykładem jest Wrocław, gdzie mimo doniesień o niższej sprzedaży niż w ubiegłym roku, oferta rynkowa wciąż stosunkowo szybko się wyprzedaje. Ponadto obserwujemy w Archicom zmianę profilu klientów. Wysokie stopy procentowe skłaniają część nabywców do korzystania z gotówki zamiast kredytów. Dzięki temu utrzymujemy stabilną sprzedaż, niezależnie od dostępności programów rządowych. W kolejnym kwartale chcemy utrzymać obecny trend. Choć okoliczności rynkowe sprawiają, że będzie to wyzwanie, nadajemy priorytet dostosowaniu oferty do zmieniających się oczekiwań klientów.

**Piotr Zyska, Lider Działu Wsparcia Sprzedaży i Analiz w firmie PROFBUD**

W zakończonym właśnie III kwartale 2024 roku, nasz wynik sprzedażowy był porównywalny z poprzednimi kwartałami. Prowadziliśmy sprzedaż m.in. w inwestycjach, które w tej chwili są na końcowym etapie realizacji, tj. w Osiedlu Goslove na warszawskim Gocławiu, a także w Osiedlu Złota Oksza w Ursusie. W lokalizacjach tych wciąż oferujemy mieszkania o różnorodnych metrażach i układach pomieszczeń, które wkrótce zostaną oddane do użytkowania. Jest to niewątpliwie świetna okazja dla klientów, którzy chcą szybko wprowadzić się do nowego mieszkania.

W IV kwartale 2024 roku zakładamy zwiększenie poziomu sprzedaży, co będzie możliwe dzięki zróżnicowanej ofercie, w tym mieszkaniom w prestiżowej inwestycji Primo IV w Łodzi oraz energooszczędnym domom w naszej ekoinwestycji Gaia Park w Konstancinie-Jeziornie. Dodatkowo, do kontynuacji pozytywnego trendu sprzedaży w tym roku przyczyni się wprowadzenie nowej, wyjątkowej inwestycji w aglomeracji warszawskiej. O jej szczegółach, a także ofercie będziemy informować wkrótce.

**Tomasz Kaleta, Dyrektor Zarządzający ds. Sprzedaży i Marketingu w Develii**

W ciągu trzech pierwszych kwartałów 2024 r. sprzedaliśmy 2700 lokali, czyli 31% więcej w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Tym samym zbliżamy się do osiągnięcia rocznego celu sprzedaży wynoszącego 2900–3100 mieszkań. Planujemy go zrealizować lub nieznacznie przekroczyć. Jesteśmy zadowoleni z tego wyniku, zwłaszcza w kontekście aktualnej, dość wymagającej sytuacji rynkowej.

W samym III kwartale 2024 r.  sprzedaliśmy 751 lokali wobec 875 w analogicznym okresie rekordowego 2023 r. Najwięcej mieszkań znalazło nabywców w inwestycjach Centralna Park i City Vibe w Krakowie oraz Bemosphere w Warszawie. Zestawiając wyniki sprzedaży deweloperów za III kwartał w sześciu największych aglomeracjach z II kwartałem, widoczny jest niewielki spadek. Jest to spójne także z osiągniętym przez nas rezultatem.W IV kwartale br. spodziewamy się utrzymania obecnego trendu. Wyraźniejsze zmiany na rynku nastąpią prawdopodobnie wraz z rozpoczęciem prognozowanego na 2025 r. cyklu obniżek stóp procentowych.

Naszym kluczowym atutem pozostaje zróżnicowany portfel projektów w największych miastach w Polsce, dostosowany do potrzeb różnych grup nabywców. W ostatnich miesiącach roku chcemy się skupić na przygotowaniu atrakcyjnej oferty, która zapewni nam solidną bazę do osiągnięcia dobrej sprzedaży w przyszłym roku. Naszym priorytetem na IV kwartał są też przekazania mieszkań, co jest zgodne z harmonogramem realizowanych przez nas projektów.

**Magdalena Gosk, Sales Leader BPI Real Estate Poland**

W III kwartale 2024 roku rynek nieruchomości charakteryzował się typowym sezonowym spowolnieniem sprzedaży mieszkań w okresie wakacyjnym. W tym czasie, zgodnie z przewidywaniami, aktywność klientów była niższa. Jednak wraz z nadejściem września zauważyliśmy wyraźne ożywienie, co potwierdza powrót klientów, którzy odłożyli decyzje zakupowe na czas po wakacjach. Choć obserwujemy wydłużony proces decyzyjny po stronie kupujących, zainteresowanie naszą ofertą pozostaje na wysokim poziomie. Z optymizmem patrzymy na nadchodzące miesiące, spodziewając się kontynuacji tego trendu. Klienci wykazują szczególne zainteresowanie inwestycjami w naszym portfolio, które są już gotowe do odbioru– w szczególności inwestycją Bernadovo w Gdyni, a także Czystą4 we Wrocławiu i Panoramiqą w Poznaniu – gdzie lokale są gotowe do obejrzenia i wydania. W związku z czym oferujemy potencjalnym nabywcom wyjątkową możliwość szybkiego zamieszkania, co stanowi dużą wartość na rynku.