

Metrohouse & Credipass

magazine

Zima 2025/2026



Ukryte koszty
zakupu
mieszkania



Rodzinny
Kredyt
Mieszkaniowy



Szkolenia
wspierane
technologią



Maciej Czyż:
Do Metrohouse
wpadłem tylko
na chwilę



Poznaj swojego Eksperta

Czy jedno narzędzie może wspierać zarówno budowanie wizerunku Eksperta na rynku nieruchomości lub kredytów oraz być wyznacznikiem wyboru odpowiedniego partnera do współpracy? Okazuje się, że tak. Takim narzędziem są profile Agentów na stronie metrohouse.pl oraz profile Ekspertów Finansowych na credipass.pl.

Wyobraźmy sobie sytuację, kiedy chcesz skorzystać z usług pośrednika nieruchomości w Twoim mieście. Niestety nie znasz żadnej zaufanej osoby, która mogłaby Cię przeprowadzić przez cały proces realizacji transakcji i uzyskania kredytu. Po to właśnie są takie miejsca, jak profile Agentów/Ekspertów Finansowych. Dla klienta stanowią one podstawowe źródło wiedzy o specjalistach, którym powierzają często najważniejsze transakcje finansowe swojego życia. Dla Agentów i Ekspertów to doskonała możliwość zaprezentowania z jak najlepszej strony swoich umiejętności, dotychczasowych osiągnięć oraz szansa na zrobienie pierwszego dobrego wrażenia – tak istotnego także w kontekście budowania relacji biznesowych.

Znajdź swojego Agenta

Na stronie <https://metrohouse.pl/agenci-metrohouse> znajduje się lista profesjonalnych profili Agentów Metrohouse. Oprócz zdjęcia i danych kontaktowych klient może tu znaleźć także opis przygotowany przez Agenta oraz tak przydatne informacje, jak statystyki ofert nieruchomości, które posiada w swoim portfolio nasz Agent, a także zestawienie aktualnych ofert sprzedaży/wynajmu. Taki sposób prezentacji doceniają klienci Metrohouse, którzy dzięki temu mogą zorientować się, czy specjalizacja Agenta odpowiada sprzedawanej przez nich nieruchomości. Nie mogło tu też zabraknąć opinii klientów



o współpracy z Agentem. Każda opinia pochodzi od zweryfikowanego klienta Metrohouse, który dokonał z pośrednikiem transakcji lub przynajmniej współpracował z nim na którymś z etapów poszukiwania nieruchomości i jej sprzedaży. Obecnie baza posiada ponad 360 profili Agentów. Możliwe jest wyszukiwanie po mieście, co znacznie ułatwia wybór właściwego współpracownika.

Znajdź swojego Eksperta Finansowego

Rozmowę o zakupie nieruchomości warto jednak zacząć od spotkania z Ekspertem Finansowym. Na stronie <https://credipass.pl/eksperci-finansowi> znajdują się profesjonalne profile ponad 170-ciu ekspertów. Profile można wyszukiwać korzystając z filtrów lokalizacji (obszaru działania Eksperta), ale też wybierając właściwą specjalizację, w zależności od naszych potrzeb. Każda wizytówka zawiera opis doświadczenia Eksperta, a także krótki formularz umożliwiający umówienie się na bezpłatną konsultację. Ekspert może umówić się z Tobą w swoim biurze, ale też dostosuje się do propozycji miejsca spotkania Klienta. W kontekście starań o kredyt hipoteczny na zakup nieruchomości taka bezpłatna konsultacja, na której sprawdzona będzie zdolność kredytowa to obowiązkowy punkt działań. Jednak kredyty mieszkaniowe to nie wszystko. Swoje profile mają także Eksperci specjalizujący się w ubezpieczeniach, faktoringu, kredytach dla firm, czy też innych produktach finansowych. Znajdziesz ich w naprawdę łatwy sposób.

Zajrzyj na stronę metrohouse.pl i credipass.pl, aby samodzielnie wybrać do współpracy Agenta i Eksperta Finansowego. Zakup nieruchomości to zbyt poważna sprawa, aby pozostawiać dobór specjalistów przypadkowi!

Pomysły na prezenty do nowego mieszkania

Święta Bożego Narodzenia to czas, gdy ciepło spotkań i zapach choinki mieszają się z radością obdarowywania. Jeśli ktoś z bliskich właśnie urządza nowe mieszkanie, warto wybrać prezent, który pomoże mu stworzyć prawdziwy dom – przytulny, pachnący i pełen wspomnień.

Świetnym wyborem są rośliny doniczkowe – symbol nowego początku. Zielony akcent ożywia wnętrze i wprowadza harmonię, a gwiazda betlejemska doda mu świątecznego uroku.

Dla miłośników nastrojowych wieczorów idealny będzie zestaw świec zapachowych lub dyfuzor o aromacie wanilii, cynamonu i pomarańczy. Taki prezent tworzy atmosferę spokoju i relaksu po dniu pełnym obowiązków.

Jeśli chcesz podarować coś osobistego – postaw na personalizację.

Ciepły koc, komplet poduszek czy zestaw do herbaty z porcelany to prezenty, które łączą wygodę z elegancją. Wystarczy zaparzyć ulubioną herbatę, otulić się kocem i poczuć, że jest się naprawdę „u siebie”.

Dla tych, którzy lubią spotkania przy stole, doskonałym pomysłem będzie deska do serów, kieliszki i butelka dobrego wina. Coraz popularniejszym dodatkiem staje się też wysokiej jakości oliwa – stylowa, użyteczna i z klasą.

A jeśli chcesz podarować coś osobistego – postaw na personalizację. Grawerowana deska do krojenia, wycieraczka z napisem „Witamy w domu” lub kubki z imionami gospodarzy to drobiazgi, które zostają na lata.

Niech tegoroczny prezent pod choinką będzie nie tylko ładny, ale i pełen ciepła, bo to właśnie dzięki takim gestom nowe mieszkanie staje się prawdziwym domem.

KL



Przeczytaj
cały artykuł



Maciej Czyż

Od 12-stu lat w nieruchomościach, w Metrohouse od samego początku – Maciej Czyż z biura w Łodzi nie próbował innych dróg, bo od razu wiedział, że to ta właściwa. To człowiek pełen energii, pomysłów i entuzjazmu, którym zaraża. Mówi, że ta praca „ciągle coś w nim uruchamia” – ciekawość ludzi, satysfakcję, a czasem po prostu radość z dobrze zakończonego dnia.

Izabela Kałamaga: Pamiętasz moment, w którym pomyślałeś: „To jest praca dla mnie”?

Maciej Czyż: Doskonale (śmieje się). Byłem młodym chłopakiem i przyjechałem do Warszawy na wakacje, żeby dorobić. Trafiłem do centrali Metrohouse przy Świętokrzyskiej. Pomagałem w biurze, obserwowałem agentów w garniturach, pewnych siebie, „zarabiających duże pieniądze”. Pomyślałem: ja też tak chcę. Drugi impuls przyszedł, gdy mój tata otworzył własne biuro franczyzowe w Łodzi. Wtedy wiedziałem, że czas działać.

IK: Dwanaście lat w jednym zawodzie. Nie kusita Cię zmiana branży?

MC: Ani trochę. Pośrednictwo to jedna z najbardziej rozwijających profesji. Uczy komunikacji, negocjacji,

samodyscypliny. Każdy dzień jest inny. A do tego miałem szczęście trafić na środowisko, które naprawdę wspiera.

IK: Jak wygląda dziś Twój dzień pracy?

MC: Zupełnie inaczej niż kiedyś. Dzięki nowoczesnym narzędziom mniej czasu zajmuje papierologia, a więcej mogę poświęcić klientowi. Umowę podpisuję w aplikacji, plan pomieszczeń tworzę jednym kliknięciem, a gotowa baza nieruchomości pozwala błyskawicznie dopasować ofertę. Automatyzacje i systemy AI wyręczają mnie w wielu powtarzalnych zadaniach, więc mogę skupić się na tym, co najważniejsze – rozmowie, doradztwie i budowaniu relacji. W końcu każdy klient ma swoją historię, a moim zadaniem jest ją zrozumieć i podążać za jego potrzebami.

Do Metrohouse

wpadłem tylko na chwilę

IK: Wiele osób próbuje sprzedać nieruchomość samodzielnie. Co tracą, rezygnując ze wsparcia agenta?

MC: Czas i spokój. Myślą, że zaoszczędzą, a zyskują stres i niepewność. Pośrednik to przede wszystkim bezpieczeństwo – sprawdza dokumenty, monitoruje proces finansowania i ustala realną wycenę. Daje też coś, czego nie da się kupić – informację zwrotną i strategię sprzedaży. Dzięki temu klient oszczędza mnóstwo czasu – na spotkaniach, prezentacjach, dokumentach i negocjacjach.

IK: Jak wygląda współpraca z klientem?

MC: Kompleksowo. Zaczynamy od wyceny i przygotowania nieruchomości – często organizuję profesjonalne zdjęcia, home staging, doradzam w kwestiach prawnych. Później publikacja, spotkania z kupującymi, negocjacje, finalizacja umowy i przekazanie kluczy. Jest w tym wiele etapów, a każdy wymaga innego podejścia. Dla mnie to naturalne, dla klienta często ogromne odciążenie.

IK: Masz jakąś historię, która szczególnie zapadła Ci w pamięć?

MC: Oj, tak. Była klientka, która chciała kupić dom. Miała zdolność kredytową, ale banki odrzucały wnioski, bo pracowała w firmie swojego taty. Sprzedający zaczęli tracić cierpliwość, a w grę wchodziło 70 tys. zł zadatku. Gdy się o tym dowiedziałem, od razu ruszyliśmy do sądu, by złożyć wniosek do ksiąg wieczystych i zabezpieczyć transakcję. Dwa tygodnie później wszystko zakończyło się sukcesem. Gdyby nie szybka reakcja, obie strony byłyby stratne. To była jedna z tych sytuacji, które pokazują, że ta praca naprawdę ma sens.

IK: A co klienci najbardziej cenią w Metrohouse?

MC: Współpracę. Choć podpisują umowę z jednym agentem, realnie działa dla nich cały zespół, dzieląc się wiedzą i szukając najlepszych rozwiązań. Ważne są też skuteczność, przejrzystość i doświadczenie – w końcu jesteśmy na rynku już prawie 20 lat.

IK: Często mówi się, że agent to przewodnik. Zgadzasz się?

MC: W stu procentach. Klient idzie z nami przez proces, w którym łatwo się potknąć. Wiemy, kiedy przyspieszyć, a kiedy zwolnić. Czasem trzeba uspokoić emocje, czasem dodać odwagi. To trochę jak prowadzenie kogoś przez gęsty las – z przewodnikiem jest bezpieczniej i raźniej.

„Pomagałem w biurze, obserwowałem agentów w garniturach, pewnych siebie, „zarabiających duże pieniądze”. Pomyślałem: ja też tak chcę.”

IK: Na koniec: czego życzysz sobie na kolejne lata pracy?

MC: Chciałbym „wychować” lidera, który mnie przerośnie – w umiejętnościach, relacjach i prowadzeniu ludzi. To byłby prawdziwy sukces.

IK: W takim razie – powodzenia! I trzymamy kciuki.

Maciej Czyż
Dyrektor Centrum
Regionalnego
Metrohouse Łódź



Od 12 lat łączy doświadczenie pośrednika, lidera i mentora, rozwijając w Łodzi jeden z najlepszych zespołów Metrohouse.

Szkolenia

wspierane technologią

W Stanach Zjednoczonych zwykło się mawiać, że każdy powinien posiadać numer telefonu do swojego prawnika, lekarza i pośrednika. W Polsce także coraz częściej dobry pośrednik nieruchomości jest na wagę złota. Jednak rola pośrednika bardzo zmienia się w czasie. Dziś pośrednik to zawód napędzany wysokiej jakości szkoleniami i nowoczesną technologią.

Już dawno minęły czasy, kiedy pośrednik był utożsamiany z osobą, której głównym celem jest przekazanie informacji o adresie sprzedawanej nieruchomości, oprowadzenie po lokalu i zorganizowanie transakcji. Zapewne taki obraz agenta nieruchomości nadal pokutuje wśród klientów, którzy dokonywali transakcji wiele lat temu, jednak obecna rola pośrednika daleko odbiega od stereotypowego wizerunku biernego agenta-pokazywacza.

Szkolenia to podstawa

Aby w sposób rzetelny i profesjonalny obsługiwać klientów na coraz bardziej wymagającym rynku nieruchomości niezbędne są szkolenia – zarówno te wstępne, które przekazują adeptom nowego zawodu podstawową wiedzę z zakresu prawa, technik sprzedaży, marketingu, ale także uzupełniające cykliczne warsztaty, których celem jest stałe podnoszenie kompetencji pośrednika. – Dzięki platformie e-learningowej dostarczającej wiedzy oraz szkoleniom warsztatowym budującym umiejętności, nowy agent Metrohouse ma możliwość nauczania się tego, jak funkcjonować w konkurencyjnych warunkach rynkowych. Zdajemy sobie sprawę, że bardzo istotna jest też forma przekazywania wiedzy, dlatego stawiamy na atrakcyjny przekaz oparty na interakcji z uczestnikami w czasie webinarów i zajęć on-line na platformie szkoleniowej, uzupełnionej o spotkania stacjonarne, dzięki którym dajemy

przestrzeń do lepszego poznania się, integracji i networkingu, tak ważnego w zawodzie pośrednika, mówi **Ryszard Szostak, Dyrektor ds. szkoleń w Metrohouse**. Szczególnym powodzeniem cieszą się szkolenia dodatkowe realizowane w centrali przez wewnętrznych trenerów Metrohouse. – Są one dostosowane do potrzeb szkoleniowych grupy. Znajdziemy tu zaawansowane szkolenia sprzedażowe i marketingowe dla pośredników działających już od dłuższego czasu na rynku, ale nie brakuje też szkoleń, na które zapraszamy nowych agentów, którzy mają za sobą pierwsze miesiące pracy, dodaje Ryszard Szostak.

Technologia wspiera sprzedaż

Jednak nawet najlepiej przeszkolony agent nie jest w stanie skutecznie działać bez odpowiedniego wsparcia nowoczesnej technologii. – Od początku istnienia Metrohouse inwestowaliśmy w rozwój własnego systemu CRM. Obecny system Matrix, którego premiera odbyła się w 2024 r., został zbudowany w taki sposób, aby poszerzać go o nowe funkcje i narzędzia automatyzujące procesy oraz wykorzystujące AI. Dzięki temu agenci otrzymują produkt, który cały czas się zmienia, tak jak zmienia się rynek, mówi **Marta Żółkowska, Country Manager DH Group**, właściciela marki Metrohouse. Dziś żaden agent nie jest w stanie wyobrazić sobie pracy bez zaawansowanego CRM-u, który jest zintegrowany ze stroną www, zewnętrznymi portalami ogłoszeniowymi czy aplikacją, dzięki której może między innymi elektronicznie podpisywać umowy pośrednictwa. Podpisywanie umów z klientami w aplikacji to duży krok naprzód w digitalizacji procesu pośrednictwa i ułatwienie pracy naszych agentów, którzy nie muszą wprowadzać dokumentów do systemu i archiwizować ich. – Klienci oczekują od profesjonalistów nowoczesnych narzędzi, dzięki którym jesteśmy w stanie efektywniej realizować formalności i przede wszystkim skupić się na kliencie, spełnieniu jego potrzeb i finalizacji transakcji na rynku nieruchomości, mówi Marta Żółkowska.

Jak jest współczesna rola pośrednika? O to zapytaliśmy naszych managerów.

Nowoczesny pośrednik – czyli jaki?

Edyta Wiejak

Właścicielka biura Metrohouse Warszawa Puławska

Rola pośrednika w ostatnich latach zmieniła się diametralnie. Kiedyś wystarczyło posiadać bazę ofert i telefon, a dziś skuteczny agent to specjalista łączący kompetencje analityka, doradcy i marketera. Postęp technologiczny, rozwój social mediów i zmiana oczekiwań klientów sprawiły, że pośrednictwo stało się bardziej doradcze niż handlowe. Klient nie szuka już tylko osoby, która pokaże mu nieruchomość, oczekuje partnera, który przeprowadzi go przez cały proces transakcji z pełnym zrozumieniem rynku, prawa i finansów. Współczesny pośrednik buduje zaufanie, markę osobistą i relacje, ponieważ to one są dziś kluczem do sukcesu w tej branży.

Karolina Górka

Dyrektor Centrum Regionalnego – Metrohouse Wrocław

Zawód pośrednika w ostatnich latach mocno się zmienił. Z roli „sprzedawcy ofert” stał się rolą doradcy, stratega i partnera klienta. Klienci są coraz bardziej świadomi i wymagający, oczekują analizy, bezpieczeństwa i pełnego prowadzenia procesu. Jednocześnie pośrednicy muszą opanować coraz więcej narzędzi i programów, co pochłania czas i energię, utrudniając pracę z klientem. To wyzwanie, które w naturalny sposób będzie prowadzić do konsolidacji rynku i rosnącej specjalizacji.

Michał Spieszyński

Współwłaściciel biura Metrohouse Kołobrzeg

Dzisiejszy pośrednik to już nie ktoś, kto tylko robi zdjęcia i otworzy drzwi. Rynek się zmienia, klienci są bardziej świadomi, a technologia szybko weryfikuje jakość pracy. Nowoczesne pośrednictwo to ogarnięcie procesu od A do Z: analiza, strategia, marketing, negocjacje, komunikacja i realna odpowiedzialność za efekt. To partner, który prowadzi klienta przez jedną z ważniejszych decyzji w życiu. Mniej gadania, więcej działania – tak wygląda współczesny pośrednik.

Home Staging

Jak udekorować mieszkanie do sprzedaży w okresie świąt?

Grudzień to czas wyjątkowej atmosfery – zapach pierników, migoczące światełka i ciepło w sercach. Dla wielu to również moment ważnych decyzji, w tym tej o nowym domu. Właśnie dlatego sprzedaż mieszkania w okresie świątecznym może okazać się zaskakująco skuteczna. Kluczem jest jednak odpowiednie przygotowanie wnętrza, czyli świąteczny home staging. Jak sprawić, by oferta Metrohouse wyróżniła się na tle innych?



Magia pierwszego wrażenia

Kupujący podejmują decyzję w ciągu pierwszych kilku minut od wejścia. W okresie zimowym kluczowe są światło i zapach – to one tworzą pierwsze emocje.

- Akcenty na wejściu: Postaw mały stroik, świeczkę lub gałązkę świerku. To subtelne detale, które od razu tworzą klimat, ale nie dominują.
- Ciepło i światło: Zadbaj o dobre oświetlenie i przyjemną temperaturę. W chłodne dni warto nawet delikatnie podnieść ogrzewanie – różnica między mrozem a ciepłym wnętrzem działa na wyobraźnię i zwiększa poczucie komfortu.



Choinka – tak, ale z wyczuciem

Choinka to symbol świąt, ale w home stagingu liczy się równowaga. Jej celem nie jest pokazanie Twojej świątecznej ekspresji, lecz stworzenie nastroju, w którym kupujący wyobrazi sobie, że mógłby tu spędzać swoje święta.



Przeczytaj
cały artykuł

- Rozmiar: W małym mieszkaniu wybierz niewielkie drzewko w rogu lub na komodzie. W większym wnętrzu postaw na smukłą, naturalną choinkę, która nie przytłoczy przestrzeni.
- Kolorystyka: Zrezygnuj z pstrokaczyny. Wybierz jednolitą, elegancką kolorystykę: biel, złoto, zieleń lub srebro. Ozdoby powinny być subtelne, a światła – w ciepłym odcieniu.

Światło, które tworzy emocje

W grudniu i styczniu naturalnego światła jest mało, dlatego odpowiednie oświetlenie to podstawa.

- Warstwowe oświetlenie: Uzupelnij górne światło lampkami bocznymi, lampionami na parapecie lub delikatnym łańcuchem LED na stole.
- Barwa: Zamiast ostrego światła wybierz żarówki o ciepłej barwie, które tworzą przytulny, domowy klimat.
- Zdjęcia do ogłoszenia: Dobrze oświetlone wnętrze wygląda nie tylko pięknie, ale i wydaje się większe.



Zapach, który sprzedaje

Zapach to jeden z najważniejszych, choć często pomijanych, elementów home stagingu.

- Naturalne Aromaty: Zamiast sztucznych odświeżaczy, postaw na pomarańcze z goździkami, wanilię, cynamon czy zapach świeżo upieczonych pierników. Subtelny dyfuzor lub świeca sojowa sprawdzą się idealnie.
- Umiar: Zapach ma być tłem, a nie dominującą nutą. Delikatność działa znacznie lepiej.

Tekstylia i dekoracje: mniej znaczy więcej

Miękki koc, poduszki w ciepłych kolorach i świeża pościel sprawiają, że mieszkanie wygląda jak „dom”. Zimą te detale nabierają szczególnego znaczenia.

- Przytulność: Rozłóż ciepły koc na kanapie, dodaj kilka poduszek. To klasyczny trik, który wygląda naturalnie i zachęcająco na zdjęciach.
- Subtelne dekoracje: Home staging to nie wystawa sklepowa. Wybierz kilka dobrze dobranych ozdób z naturalnych materiałów (drewno, szkło).

Na stole wystarczy stroik z gałązek, szyszek, świeca i bombki w jednym kolorze.

- Balkon/Taras: Wieniec na drzwiach lub delikatne światła na poręczy stworzą miłe wrażenie, zwłaszcza wieczorem.

Kuchnia i jadalnia – serce domu

Te pomieszczenia mają ogromne znaczenie, bo kupujący wyobrażają sobie w nich wspólne posiłki.

- Delikatne akcenty: Użyj drewnianej deski z piernikami, kubków z zimową grafiką lub stoika z suszonymi pomarańczami.
- Elegancko, ale przytulnie: Ustaw neutralny bieżnik, kilka świec i gałązkę świerku. Unikaj przesytu.

Porządek to podstawa

Żadne dekoracje nie zadziałają, jeśli w mieszkaniu będzie bałagan. Świąteczny home staging opiera się na minimalizmie.

- Osobowość na bok: Usuń zbędne przedmioty z blatów, posegreguj rzeczy i schowaj prywatne pamiątki.

- Przestrzeń dla klienta: Kupujący muszą zobaczyć przestrzeń, w której mogą wyobrazić sobie własne życie – nie Twoją historię.

Sesja zdjęciowa w świątecznym klimacie

Grudniowe wnętrze, z ciepłym światłem i subtelnymi dekoracjami, prezentuje się wyjątkowo atrakcyjnie. Świąteczny akcent – jak kubek z kakao czy choinka w tle – doda ogłoszeniu życia i emocji.

Świąteczny home staging to umiejętne wykorzystanie emocji. Grudniowe wnętrza mają moc: wzbudzają ciepło, wspomnienia i marzenia o własnym miejscu na ziemi. Poświęć chwilę na przygotowanie mieszkania – zadbaj o światło, zapach, porządek i przytulne detale – a Twoja oferta wyróżni się na rynku.

Dom to nie tylko cztery ściany, ale emocje i klimat, który czujemy od pierwszego kroku, a grudzień to najlepszy moment, by ten klimat stworzyć.

KL



Co słyszeć na rynku mieszkań?

Ostatnie miesiące przyniosły długo oczekiwane zmiany na rynku nieruchomości. Choć sytuacja rynkowa pozostaje zróżnicowana, widać wyraźne sygnały ożywienia, zwłaszcza po stronie popytu na kredyty hipoteczne.

 Kluczowym wydarzeniem III kwartału 2025r. były kolejne decyzje Rady Polityki Pieniężnej (RPP), która kontynuowała cykl łagodzenia polityki monetarnej, obniżając stopę referencyjną łącznie o 0,75 pkt proc. do poziomu 4,75%. Dla kredytobiorców oznacza to niższe raty kredytów opartych na zmiennej stopie procentowej oraz istotną poprawę zdolności kredytowej. W rezultacie, wolumeny kredytów hipotecznych udzielonych w III kw. 2025 r. osiągnęły poziom jednych z najwyższych w ostatniej dekadzie.

 Mimo tak dużej aktywności kredytowej, popyt na mieszkania odbudowuje się stopniowo, w umiarkowanym tempie. Część klientów oczekujących na tańsze finansowanie zdecydowała się wejść na rynek, ale nadal oceniamy, że tzw. „zamrożony popyt” stanowi znaczący potencjał zakupowy, który czeka na dalszą liberalizację polityki pieniężnej i stabilizację geopolityczną. Klienci podchodzą do decyzji z większą rozważą – to pozytywny sygnał świadczący o tym, że rynek zmierza ku stabilizacji.

 Na rynku wtórnym Barometr Metrohouse i Credipass za III kw. 2025 r. wskazuje na kontynuację trendów stabilizacyjnych. Chociaż w ujęciu średniorocznym ceny mieszkań spadły w każdym z pięciu analizowanych miast (największe różnice w Krakowie, gdzie spadki wyniosły prawie 10%), to już w ujęciu kwartalnym widać mieszane

tendencje. Najwyższe podwyżki odnotowano w Łodzi (4,1%), zaś spadki dotknęły Kraków (-2,9%) i Wrocław (-0,6%). W Warszawie utrzymuje się trend polaryzacji: rośnie zarówno zainteresowanie tańszymi mieszkaniami, jak i segmentem najdroższych ofert (już 18% transakcji przekracza 20 tys. zł/m kw.).

 Na rynku pierwotnym działo się wiele, głównie za sprawą wprowadzenia tzw. ustawy o jawności cen mieszkań. Zwiększyła ona transparentność, ale też przyczyniła się do wzrostu konkurencji i żądań rabatów ze strony kupujących. Wzrosty średnich cen ofertowych odnotowano w Warszawie (+2,1%) i we Wrocławiu (+3,8%). W tych miastach na średnią stawkę wpłynęło uwzględnienie cen luksusowych lokali o dużej powierzchni, których ceny wcześniej nie były powszechnie znane. Korektę w dół odnotowano natomiast m.in. w Łodzi (-3,1%), gdzie deweloperzy konsekwentnie uzupełniali ofertę tańszymi mieszkaniami.

 Mieszkania w ostatnich kwartałach kupowane są głównie w celu zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych. Rynek jest daleki od masowego inwestowania, a jedynie 22% nabywców deklaruje zakup inwestycyjny. Czas sprzedaży przeciętnego mieszkania jest zbliżony niezależnie od lokalizacji i wynosi średnio około 3,5 miesiąca. W największych miastach, w tym w Warszawie (62% transakcji), klienci najczęściej wybierają mieszkania nie większe niż 50 m kw.

Raty w górę Raty w dół

W ostatnich tygodniach znów głośno o decyzjach Rady Polityki Pieniężnej – tym razem o obniżce stóp procentowych. Temat wraca jak bumerang, bo każda taka decyzja wpływa na nas wszystkich: kredytobiorców, oszczędzających, a nawet tych, którzy dopiero planują zakup mieszkania. Warto więc zrozumieć, dlaczego kilka liczb ustalanych przez RPP potrafi zmienić wysokość naszej raty kredytu – czasem o kilkaset złotych miesięcznie.

Stopy procentowe = cena pieniądza

Najprościej mówiąc, stopy procentowe to cena, jaką płać banki komercyjne za możliwość pożyczania pieniędzy z banku centralnego. Kiedy Rada Polityki Pieniężnej je podnosi, pożyczanie staje się droższe (bo banki mają droższy pieniądź) – rosną raty kredytów, ale też więcej zarabiamy na lokatach. Kiedy obniża, sytuacja jest odwrotna – kredyty tanieją a raty spadają.

Decyzje RPP mają realny wpływ na domowy budżet – nie tylko dla ekonomistów, ale dla każdego z nas.

WIBOR i marża – duet, który decyduje o racie

Na oprocentowanie kredytu składają się dwa elementy – WIBOR i marża banku. Wyobraź sobie, że bank to sklep. Zanim sprzeda Ci kredyt, musi sam „kupić” pieniądze na rynku finansowym. Cena, po której banki pożyczają sobie nawzajem pieniądze, to właśnie WIBOR (Warsaw Interbank Offered Rate). Marża z kolei to stały element, ustalany indywidualnie przez bank przy podpisaniu umowy.

Jeśli więc WIBOR wzrośnie, to bank płaci więcej za „towar” (czyli pieniądze), a Ty – jako klient – widzisz to w swojej racie.

Przykład: Jeśli WIBOR wynosi 5%, a marża banku to 2%, całkowite oprocentowanie kredytu wynosi 7%. Kiedy RPP obniży stopy, WIBOR spada – a wraz z nim rata Twojego kredytu.

Tip: Banki aktualizują wskaźnik WIBOR zazwyczaj raz na 3 lub 6 miesięcy. Dlatego zmiany w racie możesz zauważyć dopiero po tym czasie.

Z czego składa się rata kredytu?

Każda miesięczna rata ma dwa składniki:

- kapitałowy – spłacasz to, co faktycznie pożyczyłeś,
- odsetkowy – płacisz za możliwość korzystania z pieniędzy banku.

Na początku spłaty dominują odsetki, bo masz pożyczoną dużą kwotę pieniędzy. Z czasem wraz ze spadkiem kwoty zadłużenia coraz większą część raty stanowi kapitał. Gdy stopy procentowe spadają – maleje część odsetkowa, więc rata staje się lżejsza.

Tip: Banki w swojej ofercie mają także kredyty z oprocentowaniem okresowo stałym, najczęściej przez 5 lat. Wtedy rata kredytu nie zmienia się w tym okresie.

Czy warto rozważyć kredyt ze stałą stopą procentową?

Odpowiedź na to pytanie zależy od tego, czy lubisz hazard. Okresowo stałe oprocentowanie daje Ci możliwość w pełni zaplanowania kosztu Twojego kredytu na najbliższe przynajmniej 5 lat. Niezależnie od tego, co wydarzy się na rynku, możesz bezpiecznie przewidzieć koszt Twojego zobowiązania. W wypadku oprocentowania zmiennego możesz zarobić lub też stracić na decyzjach RPP i wynikających z tego zmian WIBOR-u.

Tip: Kredyty ze stałym oprocentowaniem nie mają kosztu wcześniejszej spłaty zobowiązania. Dzięki temu przy poprawie sytuacji rynkowej można przenieść swój kredyt do innego banku na lepszych warunkach.

Kryspin Walentynowicz
Dyrektor Oddziału
Credipass w Poznaniu



Od ponad 20-stu lat pomaga klientom zrozumieć świat kredytów i podejmować decyzje finansowe z głową.

RODZINNY KREDYT MIESZKANIOWY

Szansa na własne M



Własne mieszkanie to marzenie większości z nas. Jednak gdy przychodzi do rozmowy o kredycie, wiele osób od razu czuje stres: „Od czego zacząć?”, „Nie mam wkładu własnego, więc to nie dla mnie”. Nic bardziej mylnego! Dzięki programowi Rodzinny Kredyt Mieszkaniowy to marzenie jest dziś znacznie bliżej, niż mogłoby się wydawać.

O tym, jak to działa w praktyce, opowiada Paulina Stępniewska, ekspertka finansowa Credipass, która na co dzień wspiera klientów w uzyskaniu środków na finansowanie własnego mieszkania lub domu.

Jolanta Grzechca-Meissner: Paulino, często powtarzasz, że kredyt nie musi być stresujący. Naprawdę?

Paulina Stępniewska: Zdecydowanie! Kredyt to po prostu narzędzie, które ma pomóc nam w realizacji życiowych planów. Jeśli dobrze rozumiemy, jak działa, jak pracować z kredytem w czasie i wybierzemy rozwiązanie dopasowane do siebie, może być szansą na spełnienie marzeń.

Właśnie po to powstał Rodzinny Kredyt Mieszkaniowy – żeby osoby bez dużych oszczędności też mogły pozwolić sobie na zakup mieszkania czy domu.

*Dzięki gwarancji BGK
możesz kupić własne M
bez wkładu własnego
i zachować swoje oszczędności
na urządzenie mieszkania.*

JGM: To ten program, który pozwala kupić mieszkanie bez wkładu własnego?

PS: Tak. Bank Gospodarstwa Krajowego daje gwarancję brakującego wkładu, więc można wziąć kredyt nawet na 100% wartości nieruchomości. To ogromna szansa dla młodych ludzi i rodzin, które mają zdolność kredytową, ale nie zdążyły jeszcze odłożyć dużej sumy lub nie chcą wydawać wszystkich swoich oszczędności.

JGM: Czy z tego programu mogą skorzystać tylko rodziny z dziećmi?

PS: Nie, także single i małżeństwa bez dzieci, jeśli kupują swoje pierwsze mieszkanie.

Natomiast dla rodzin przewidziano dodatkowy bonus – tzw. spłatę rodzinną. Gdy w trakcie kredytu pojawi się drugie dziecko, państwo dopłaca 20 000 zł. Przy trzecim lub kolejnym – aż 60 000 zł.

To nie są symboliczne kwoty – one realnie pomagają szybciej spłacić kredyt i zaoszczędzić na odsetkach.

JGM: Jakie nieruchomości można kupić w ramach programu?

PS: Mieszkanie lub dom – z rynku pierwotnego, wtórnego, a nawet działkę z budową domu.

Ważne, by cena mieszkania mieściła się w limitach cen za metr kwadratowy, które ustala BGK. Te limity różnią się w zależności od regionu i są aktualizowane co kwartał, więc naprawdę warto sprawdzać aktualne dane. Można to zrobić samodzielnie na stronie BGK albo po prostu umówić się na bezpłatną konsultację z ekspertem finansowym Credipass. Dla domów nie ma ograniczenia cen.

JGM: Co mówisz swoim klientom, którzy wahają się, czy to dobry moment na kredyt?

PS: Że nie ma idealnego momentu – jest dobrze przygotowana decyzja. Jeśli masz zdolność kredytową i wiesz, że chcesz kupić mieszkanie dla siebie, to program Rodzinny Kredyt Mieszkaniowy może być ogromnym wsparciem. A rozmowa z doświadczonym ekspertem nic nie kosztuje – często po pół godzinie okazuje się, że to marzenie jest bliżej, niż sądziliśmy.

Paulina Stępniewska
Ekspertka finansowa
Credipass



Na co dzień stacjonuje w Trójmieście, ale współpracuje z klientami z całej Polski. Pomaga im podejmować świadome decyzje finansowe i przechodzić przez proces kredytowy bez stresu. Autorka profilu na Instagramie @stepniewska_o_kredycie.

JAK BEZPIECZNIE KUPIĆ MIESZKANIE NA RYNKU PIERWOTNYM?

Ekspert RADZI

Izabela Kałamaga: Rynek pierwotny cieszy się dużym zainteresowaniem. Wielu klientów kupuje nieruchomość jeszcze na etapie budowy – tzw. dziurę w ziemi. Czy taki zakup jest bezpieczny?

Anna Kochańska: Tak, o ile klient działa świadomie i wie, co sprawdzić. Polskie prawo szczegółowo reguluje ten proces i chroni nabywcę na każdym etapie inwestycji. Warto jednak pamiętać, że bezpieczeństwo to nie tylko przepisy, ale również zdrowy rozsądek – sprawdzenie dewelopera, wcześniejszych realizacji, opinii klientów oraz zapisów umowy to podstawa. Kupno „dziury w ziemi” jest dobrym wyborem, jeśli decyzja jest przemyślana.

IK: Jakie przepisy i mechanizmy prawne chronią dziś klientów kupujących na rynku pierwotnym?

AK: Konsumenci kupujący mieszkania lub domy na rynku pierwotnym są objęci realną ochroną prawną. Kluczowa jest ustawa deweloperska, która nakłada na deweloperów obowiązek przekazania klientom pełnych informacji o inwestycji w prospekcie informacyjnym. Istotnym elementem bezpieczeństwa jest też mieszkaniowy rachunek powierniczy oraz Deweloperski Fundusz Gwarancyjny – chroniący nabywcę w razie niewywiązania się dewelopera z inwestycji.

IK: A jaką rolę w bezpieczeństwie transakcji odgrywa agent nieruchomości? Co może zrobić, by chronić klienta?

AK: Agent rynku pierwotnego to prawdziwy sojusznik kupującego. Pomaga znaleźć inwestycję najlepiej dopasowaną do potrzeb klienta, sprawdza dewelopera, analizuje umowy, prospekt informacyjny i harmonogram wpłat.

Dzięki niemu osoba kupująca zyskuje pełny obraz rynku i rozumie transakcję. Profesjonalny agent nie sprzedaje — prowadzi, edukując i wspierając w decyzjach, by zakup mieszkania był świadomy, bezpieczny i w pełni przejrzysty.

IK: Które momenty w procesie zakupu są kluczowe z punktu widzenia bezpieczeństwa? Na co agent i klient powinien zwrócić szczególną uwagę?

AK: Przede wszystkim wybór inwestycji i dewelopera – warto sprawdzić pozwolenie na budowę, rachunek powierniczy, historię i wiarygodność firmy. Następnie należy dokładnie przeanalizować prospekt, zapisy

umowy, standard wykończenia, terminy oraz warunki odstąpienia. Odbiór techniczny najlepiej przeprowadzić z fachowcem, by wychwycić ewentualne usterki i zweryfikować metraż. Na końcu, przed ostatecznym przeniesieniem własności, warto sprawdzić wszystkie dokumenty.

IK: A co zrobić, gdy po odbiorze mieszkania pojawią się usterki? Jakie prawa ma wówczas klient?

AK: Klient ma prawo zgłosić usterki deweloperowi w ramach rękojmi, która obowiązuje przez 5 lat od przekazania lokalu. Deweloper ma obowiązek bezpłatnie usunąć wady w rozsądnym terminie. Zgłoszenie najlepiej złożyć pisemnie, z opisem usterek i datą, z potwierdzeniem odbioru przez dewelopera. Jeśli deweloper nie reaguje, klient może żądać obniżenia ceny lub usunięcia usterek na jego koszt.

IK: W jaki sposób platforma Primse.com wpływa na bezpieczeństwo i przejrzystość transakcji?

AK: Primse.com łączy agentów i ich klientów wyłącznie ze sprawdzonymi deweloperami oraz inwestycjami, eliminując ryzyko przypadkowych lub nierzetelnych ofert. Każdy deweloper jest dokładnie weryfikowany, zanim jego inwestycja trafi do systemu. Dzięki temu agent ma pewność, że pracuje na rzetelnych, zweryfikowanych danych, a klient otrzymuje ofertę, której może zaufać.

IK: Czyli można powiedzieć, że zakup mieszkania od dewelopera to dziś transakcja bezpieczna – zarówno dla klienta, jak i agenta?

AK: Tak – pod warunkiem, że wszystko odbywa się zgodnie z zasadami. Rynek pierwotny jest dziś jasno uregulowany i dobrze zabezpieczony, a takie rozwiązania jak rachunki powiernicze, Deweloperski Fundusz Gwarancyjny czy współpraca z profesjonalistami sprawiają, że zakup mieszkania od dewelopera to proces bezpieczny i przewidywalny – dla klienta i agenta.

Anna Kochańska
Prezes Zarządu
Primse.com



Posiada ponad 30-letnie doświadczenie w zarządzaniu strukturami handlowymi. Obecnie skupia się na rozwoju platformy nieruchomościowej i optymalizacji procesów współpracy między deweloperami a agencjami na rynku pierwotnym.



Primse.com

KLUCZ do rynku pierwotnego

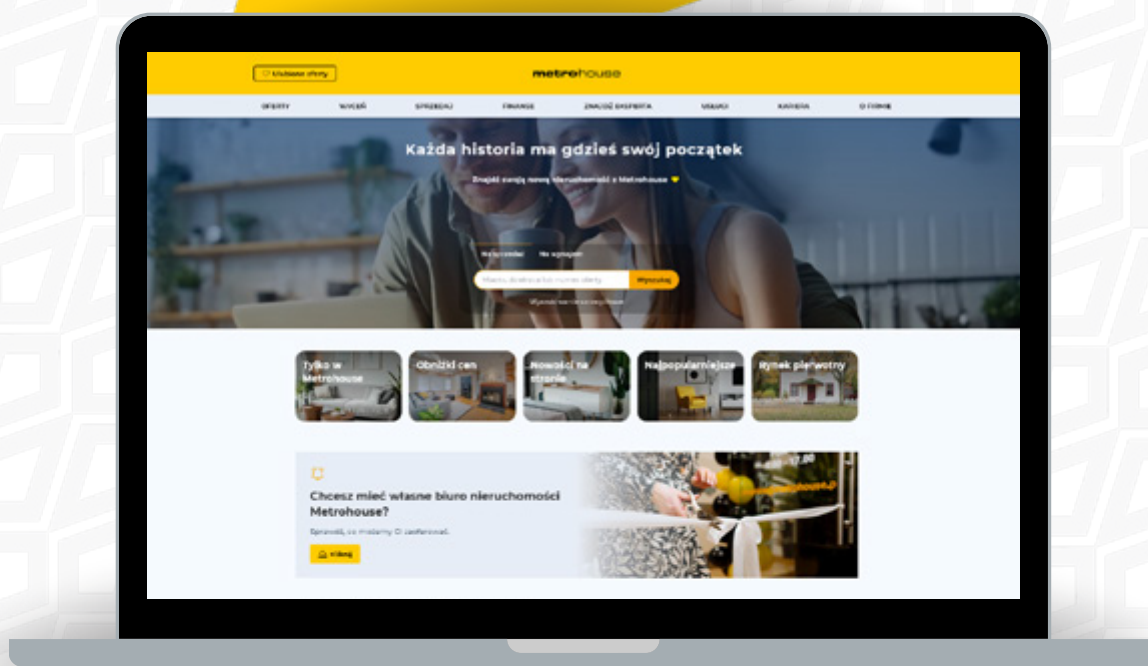
Nowoczesna platforma łącząca deweloperów, pośredników i klientów.



Odwiedź stronę
primse.com

metrohouse

Znajdź swoją nieruchomość na metrohouse.pl



Odwiedź stronę
metrohouse.pl

metrohouse.pl
coś więcej niż portal