**Poprawa nastrojów na rynku nieruchomości w USA**

**Pandemia COVID-19 nie przeszkadza Amerykanom w zakupach domów. W USA właśnie odnotowano historycznie największy wzrost w liczbie sprzedanych nieruchomości. W Polsce także powiało optymizmem.**

**Tanie kredyty i rekordowo mało domów w ofercie**

Jak podaje organizacja zrzeszająca amerykańskich pośredników w obrocie nieruchomościami National Association of Realtors w lipcu sprzedaż domów na rynku wtórnym w porównaniu do czerwca wzrosła o 24,7 proc., co jest największym miesięcznym wzrostem od notowania z 1968 r. Oczywiście musimy mieć na uwadze stosunkowo niższą niż zwykle bazę, ale to i tak wynik, który robi wrażenie. Jednocześnie odnotowano wzrost sprzedaży o 8,7 proc. w porównaniu do analogicznego miesiąca 2019 r., a nastąpił on w sytuacji zmniejszonej podaży i rosnących cen na rynku nieruchomości. Zwiększonemu popytowi sprzyjało niskie oprocentowanie kredytów.

Jak twierdzą przedstawiciele National Association of Realtors podaż domów wystawionych na sprzedaż jest najniższa od 1982 r. Przy ograniczonej podaży znamienny jest wzrost średniej ceny sprzedawanej nieruchomości, która obecnie wynosi 304,1 tys. USD, co jest wzrostem o 8,5 proc. w skali roku. Po uwzględnieniu wskaźnika inflacji obecne ceny są najwyższe od 2006 r., kiedy liberalne podejście banków do kredytowania spowodowało bańkę cenową na rynku nieruchomości.

Amerykańscy pośrednicy zwracają uwagę, że poprawiają się nastroje społeczne, co sprzyja zakupom na rynku nieruchomości. Nie bez znaczenia jest rekordowo niskie oprocentowanie kredytów hipotecznych. Średnia stopa oprocentowania 30-letnich kredytów hipotecznych utrzymywała się w czerwcu na poziomie ok. 3 proc., a w lipcu odnotowano kolejne spadki oprocentowania. W komentarzach ekonomiści stowarzyszenia zwracają uwagę, że kontynuacja pozytywnego trendu zakupowego na rynku nieruchomości może być zaburzona poprzez takie czynniki jak niekorzystne dane z rynku pracy oraz wzrosty cen, które osłabiają zwykle popyt na domy.

**W Polsce przewaga pozytywnych trendów**

Wiadomości ze Stanów Zjednoczonych korespondują też z pozytywnymi trendami na polskim rynku nieruchomości. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego liczba mieszkań oddanych do użytkowania w lipcu 2020 r. wzrosła o 28,7 proc. w stosunku rocznym, zaś w porównaniu do poprzedniego miesiąca o 26,7 proc. Jednocześnie w okresie styczeń-lipiec 2020 oddano do użytkowania o 6,6 proc. mieszkań niż w analogicznym okresie 2019 r.

Według danych sieciowej agencji nieruchomości Metrohouse okres wakacyjny sprzyjał także transakcjom na rynku wtórnym. – Wzmożony ruch na rynku mieszkaniowym zaowocował rekordowymi wynikami sprzedażowym w naszej sieci. W lipcu zgłaszane zainteresowanie zakupem mieszkań było wyższe o 14 proc. od poziomu czerwcowego i o 17 proc. r/r, mówi Marcin Jańczuk, ekspert Metrohouse. Hity sprzedażowe nie zmieniają się od lat. Prawie 80 proc. sprzedanych przez Metrohouse mieszkań to lokale nie większe niż 60 m kw. Nieustannie dobrze sprzedają się lokale dwupokojowe oraz niewielkie trzypokojowe. Nabywcy coraz częściej wybierają też domy i segmenty na przedmieściach dużych miast. Te ostatnie można kupić często w cenie trzypokojowego mieszkania. – Transakcjom sprzyjają też większe niż zwykle możliwości negocjacji ceny. Sprzedający w obliczu dość dużej podaży mieszkań muszą mieć świadomość, że cena ofertowa rzadko jest możliwa do osiągnięcia w transakcji, dodaje Marcin Jańczuk z Metrohouse.

Popyt napędza również niskie oprocentowanie kredytów oraz złagodzona polityka ich udzielania, która coraz częściej umożliwia zaliczenie do zdolności kredytowej dochodów osiąganych z umów o dzieło, zlecenie, czy działalności gospodarczej. – Klienci uzyskujący dochód z umów cywilnoprawnych (np. umowa zlecenie, dzieło) mogą ubiegać się o kredyt, ale pod pewnymi warunkami. Musi być zachowana ciągłość umowy od 6-ciu miesięcy, a umowa musi być podpisana na dłuższy okres - np. na rok, mówi Tomasz Przyrowski, Prezes Zarządu Gold Finance. Jak dodaje dobrym symptomem jest powrót do finansowania klientów uzyskujących dochody z prowadzenia działalności gospodarczej. –Nadal jest kilka branż wykluczonych, czy podwyższonego ryzyka, ale banki coraz częściej posługują się przy branżach najbardziej dotkniętych sytuacją związaną z COVID-19 indywidualną oceną stabilności klienta i jego biznesu, mówi Prezes Tomasz Przyrowski.

Pozytywnym aspektem wpływającym na większą skłonność do zaciągania zobowiązań są niskie stopy procentowe, co w połączeniu z także niewygórowanymi marżami powoduje, że raty kredytów są na niskim poziomie. Jak podaje Gold Finance kredyt hipoteczny na kwotę 300 tys. zł zaciągnięty na 30 lat można uzyskać z ratą w przedziale 1120 zł do 1221 zł.

Jak twierdzą eksperci kredytowi jednym z negatywnych skutków pandemii, z którym banki nie poradziły sobie jak dotąd, jest wydłużony czas oczekiwania na decyzję kredytową. Banki w dalszym ciągu pracują w dużej części w systemie pracy zdalnej lub zmianowej, co ma wpływ na czas oczekiwania na decyzję kredytową, który mieści się w przedziale od trzech tygodni do dwóch miesięcy.