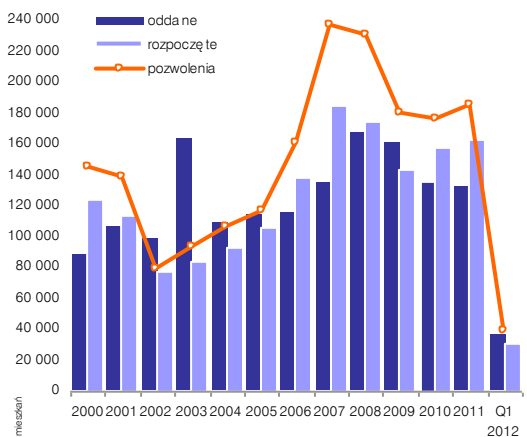


O sytuacji na rynku decyduje nie tylko relacja popytu i podaży, ale także wpływ nowej ustawy o ochronie nabywców mieszkań. Dlatego, mimo że sprzedaż jest stabilna, rośnie liczba nowych inwestycji.

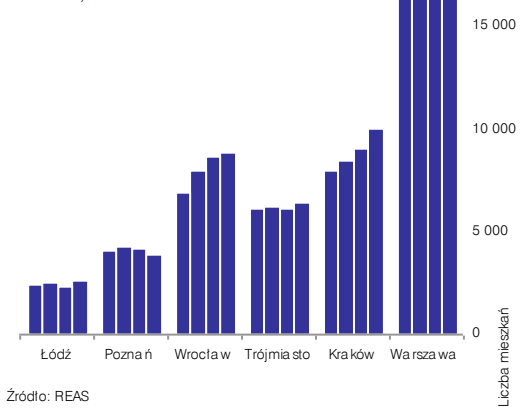


Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



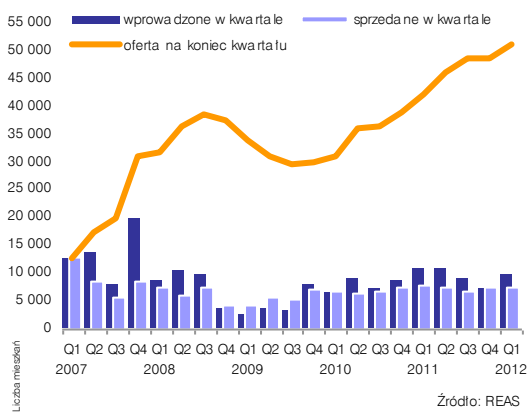
Źródło: GUS

Liczba mieszkań w ofercie rynkowej deweloperów na koniec kwartału (w okresie ostatnich czterech kwartałów)



Źródło: REAS

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na tle oferty na koniec kwartału (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)



Źródło: REAS

Rynek w I kwartale 2012 r.

Wyniki monitoringu rynku przeprowadzonego przez REAS na koniec marca 2012 roku potwierdzają, że w sześciu największych aglomeracjach, pomimo słabych wyników sprzedaży w styczniu, sprzedaż w całym I kwartale była pod względem liczby transakcji podobna jak w II i IV kwartale 2011 roku. Jednym z powodów wyraźnej poprawy tempa sprzedaży w drugiej połowie kwartału była chęć skorzystania z programu Rodzina na Swoim i słusze – jak się okazało – obawy nabywców, że limity cenowe, obowiązujące w ramach programu na kolejne półrocze, zostaną znów obniżone.

W większości miast deweloperzy zdecydowali się na zwiększenie liczby oferowanych mieszkań. Wzrost oferty ma zapewne związek ze zbliżającym się terminem wejścia w życie przepisów wynikających z ustawy deweloperskiej. Po pierwszym kwartale nie sprawdziły się także najczarniejsze scenariusze dotyczące zahamowania akcji kredytowej, choć z pewnością uzyskanie kredytu hipotecznego jest dziś trudniejsze niż kilkanaście miesięcy wcześniej.

Podaż

Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w I kwartale 2012 roku w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów na rynku pierwotnym (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) wprowadzono do sprzedaży prawie 9,7 tys. mieszkań, czyli o 32% więcej, niż w poprzednim kwartale i zarazem o 10% mniej, niż rok wcześniej. W okresie minionych czterech kwartałów liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży wyniosła 36,5 tysiąca, o ponad 17,7% więcej niż w roku 2010. Utrzymuje się zatem nadal wysoki poziom liczby lokali wprowadzanych na rynek. Zwiększenie liczby wprowadzanych mieszkań wiąże się z pewnością z zbliżaniem się terminu wejścia w życie ustawy deweloperskiej, ale w wielu przypadkach jest także próbą utrzymania na dotychczasowym poziomie liczby sprzedawanych mieszkań. Gdy wobec coraz większej oferty na rynku sprzedaż w przeliczeniu na typowy projekt maleje, większa liczba mieszkań w ofercie daje szansę na sprzedawanie przynajmniej tylu mieszkań kwartalnie, co poprzednio.

Warto porównać te dane z wynikami podawanymi przez GUS o liczbie mieszkań, których budowę deweloperzy rozpoczęli w I kwartale 2012 roku i na których budowę uzyskali pozwolenia w skali całego kraju. Liczba rozpoczętych wyniosła 15,2 tysiąca,

czyli o 15,2% więcej, niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Spółdzielnie mieszkaniowe rozpoczęły natomiast budowę 867 mieszkań, o 32,4% więcej, niż rok wcześniej. W tym samym czasie wydano deweloperom w całej Polsce pozwolenia na budowę blisko 18,3 tys. jednostek mieszkalnych, czyli o ponad 18,9% więcej niż przed rokiem, zaś spółdzielniom – na 412 mieszkań (o 44% mniej niż w I kw. 2011 roku). Przypomnijmy, że pod względem liczby budowanych mieszkań, w analizowanych sześciu aglomeracjach powstaje około połowy wszystkich lokali budowanych w Polsce na sprzedaż. Z porównania danych wynika, że znacząca część wprowadzonych do sprzedaży lokali (31%) znajduje się w inwestycjach, których budowy jeszcze formalnie nie rozpoczęto. Trzeba jednak zauważyć, że I kwartał to okres, w którym pogoda generalnie nie sprzyja rozpoczynaniu budów, a zima w tym roku nie była szczególnie łagodna.

W konsekwencji wysokiej liczby lokali wprowadzonych na rynek, po poprzednim kwartale, w którym po raz pierwszy od dłuższego czasu liczba mieszkań sprzedanych była zbliżona do liczby nowo wprowadzonych do sprzedaży, w I kwartale oferta znów wyraźnie wzrosła. Na koniec I kwartału zbliżyła się ona do poziomu 51 tysięcy jednostek i wzrosła w okresie 12 miesięcy o ponad 21%. W ofercie nadal dominują mieszkania w trakcie realizacji, które stanowią 65% mieszkań oferowanych przez deweloperów. Jednak w porównaniu z poprzednim kwartałem liczba mieszkań gotowych niesprzedanych wzrosła o 11%, a w skali 12 miesięcy – o ponad 19%. Na koniec marca w Warszawie takich mieszkań było nieco ponad 4 tysiące, nieznacznie mniej, niż w poprzednim kwartale, ale we wszystkich sześciu aglomeracjach łącznie takich mieszkań było prawie 11,7 tysiąca. Aby jednak prawidłowo ocenić wielkość podaży, trzeba na nią spojrzeć z perspektywy liczby sprzedawanych mieszkań.

Popyt i ceny

W I kwartale 2012 roku liczba transakcji (umowy przedwstępne) liczona łącznie dla sześciu rynków wzrosła w porównaniu z IV kwartałem 2011 roku o niecałe 2% i wyniosła nieco ponad 7,5 tys. mieszkań. Było to wprawdzie o 5,5% mniej, niż rok wcześniej, ale wynik należy ocenić jako bardzo dobry, zwłaszcza w kontekście bardzo słabych rezultatów sprzedaży w styczniu i obaw związanych z obostrzeniami w udzielaniu kredytów hipotecznych.



Paradoksalnie, na dobrą sprzedaż w drugiej połowie kwartału pozytywny wpływ miały obawy nabywców i deweloperów dotyczące zasad udzielania kredytów w ramach programu Rodzina na Swoim. Nowe limity cenowe obowiązujące od początku kwietnia w większości miast rzeczywiście okazały się wyraźnie niższe od dotychczasowych, zmniejszając i tak już bardzo wąską grupę lokali kwalifikujących się do zakupu wspieranego kredytem z tego programu. Z pewnością także pozytywny wpływ na sprzedaż wywarła wielkość i różnorodność oferty, jak również elastyczność cenowa sprzedających. Rynek z każdym kolejnym kwartałem staje się coraz bardziej konkurencyjny, a sytuacja poszczególnych firm się różnicuje.

Trzeba także podkreślić, że choć nowe regulacje dotyczące kredytów, zmniejszające zdolność kredytową pożyczkobiorców, weszły w życie, to banki starały się udzielić na nowych zasadach tyle kredytów, ile mogły. Pierwsze sygnały ze Związku Banków Polskich pozwalają prognozować tegoroczną akcję kredytową w zakresie kredytów hipotecznych dla wszystkich segmentów rynku na kilka miliardów mniejszą niż w roku ubiegłym, a zatem na poziomie około 5% niższym, co byłoby raczej dobrą informacją w świetle wielu innych pesymistycznych prognoz.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy sprzedano ok. 29,4 tysiąca lokali, co oznacza wynik sprzedażowy na poziomie lepszym o około 2,5% niż w analogicznym okresie rok wcześniej. Ta relatywnie dobra sprzedaż miała jednak także swoją cenę: wobec coraz większej oferty i stabilnej sprzedaży wysiłki wkładany w uzyskanie i obsłużenie nabywców jest coraz większy. Kolejny kwartał z rzędu spadły ceny lokali znajdujących się w ofercie, wzrosły natomiast w relacji kwartał do kwartału, ceny mieszkań wprowadzonych do sprzedaży. Można to tłumaczyć zarówno wprowadzaniem szerokiego koszyka nowych inwestycji, a nie tylko tych o najniższych cenach, a także chęcią zapewnienia sobie możliwości elastycznego reagowania na oczekiwania nabywców. Wobec nieco niższych cen za metr kwadratowy i wciąż malejącej średniej powierzchni sprzedawanych mieszkań, mimo lekkiego wzrostu liczby transakcji przychody deweloperów prawdopodobnie wcale nie wzrosły.

I kwartał 2012 roku przyniósł także dalsze różnicowanie się na analizowanych rynkach relacji wielkości oferty mieszkań do sprzedaży w ostatnich czterech kwartałach. Z jednej strony, w Krakowie i we Wrocławiu, oferta wzrosła tak bardzo, że potrzeba ponad dwóch lat, by przy obecnym tempie absorpcji

ojej sprzedać wszystkie lokale znajdujące się w ofercie. W Krakowie liczba mieszkań w ofercie przekroczyła dziesięć tysięcy. Z drugiej – w Poznaniu gdzie wielkość oferty w ciągu minionego kwartału zmniejszyła się, potrzeba 6,5 kwartałów, aby sprzedać mieszkania czekające dziś na nabywców. Odrębnej analizy wymaga rynek łódzki gdzie wprowadzenie do sprzedaży nawet niewielkiego projektu deweloperskiego powoduje relatywnie duży wzrost oferty a w konsekwencji znacząco pogorszyć wskaźniki dla całego rynku. Nastrojów deweloperów i postrzegania tego rynku przez inwestorów z pewnością nie poprawi upadek dewelopera realizującego sztandarowe w tym mieście przedsięwzięcie – Lofty Scheiblera.

Najmniejsza nierównowaga ma miejsce – tak jak w poprzednich kwartałach – na rynku w Trójmieście, gdzie obecna oferta wyprzedziłaby się w ciągu 5,5 kwartału. Na tym tle przeciętnie wypada Warszawa: niespełna siedem kwartałów, i niecałe dziewiętnaście tysięcy lokali, to niewielka zmiana w porównaniu z sytuacją z końca ubiegłego roku.

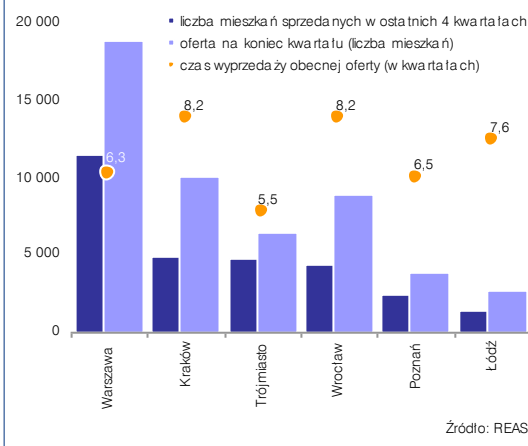
Wskaźnik intensywności sprzedaży dla sześciu rynków łącznie, liczony jako relacja liczby sprzedanych jednostek w kwartale do wielkości oferty na początku kwartału wyniósł w I kwartale 14%, a zatem utrzymał się na poziomie z ostatniego kwartału 2011 roku. Sprzedaż zatem nadal nie nadążała za wzrostem oferty.

Jednym z pytań, które zadają sobie w tej sytuacji obserwatorzy rynku, jest to, na ile niektóre wprowadzone w I kwartale do sprzedaży inwestycje będą rzeczywiście sprzedawane, a na ile są one związane z ucieczką przed regulacjami zapisanymi w ustawie o ochronie praw nabywców. Szczegółowy przegląd deklarowanych dat planowanych ukończeń inwestycji, a także wywiady z deweloperami, wskazują raczej na to, że mamy wprawdzie w części przypadków przyspieszenie decyzji o wprowadzeniu projektu na rynek, ale nie widać intencji jakiegokolwiek wstrzymywania realnej sprzedaży.

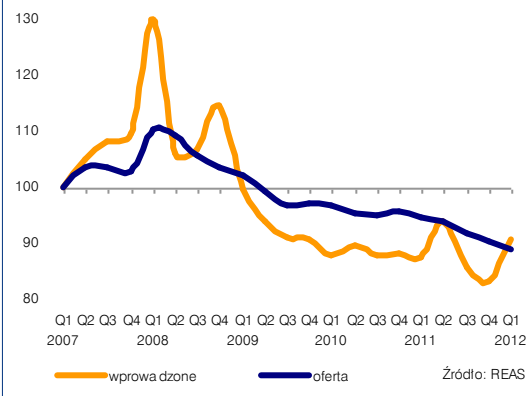
Komentarz i prognoza REAS

Rynek mieszkaniowy pozostaje nadal trudno przewidywalny. Niewiadomą jest wpływ wejścia w życie ustawy „O ochronie praw nabywcy”, nie ma jednoznacznych perspektyw przyszłej skali kredytowania hipotecznego, sygnały napływające z gospodarki i rynku pracy nie mają także jednoznacznego charakteru.

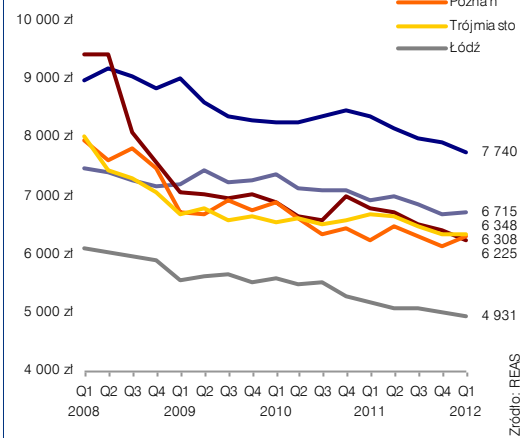
Relacja wielkości oferty na koniec kwartału do sprzedaży w okresie ostatnich 4 kwartałów oraz czas wyprzedzenia obecnej oferty



Indeks średnich cen mieszkań wprowadzanych do sprzedaży i mieszkań w ofercie (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi, Q1 2007 = 100)



Średnie ceny mieszkań w ofercie rynkowej (PLN/m kw. z VAT, w standardzie deweloperskim bez garażu)



Wybrani klienci REAS



W II kwartale 2012 spodziewamy się mniejszej sprzedaży, niż w I kwartale, jednocześnie prawdopodobne jest utrzymanie w kwietniu zjawiska wprowadzania zwiększonej liczby nowych inwestycji. W konsekwencji oferta na koniec I półrocza najprawdopodobniej jeszcze wzrośnie, podobnie jak presja na obniżenie cen. W drugiej połowie roku można przewidywać zrównoważenia liczby sprzedawanych i nowoprowadzanych mieszkań, ale o relacji popytu i podaży jeszcze przez długi czas będzie decydować skala obecnej oferty.

Ważnym wydarzeniem, nie tylko w skali obecnego roku, będzie wejście w życie ustawy „O ochronie praw nabywcy”. W pierwszym okresie funkcjonowania można spodziewać się pewnej dezorganizacji i dezorientacji pośród wszystkich uczestników rynku: nabywców, banków i części deweloperów. W dłuższej perspektywie nowe regulacje będą korzystne także dla deweloperów i banków, będą bowiem sprzyjały rozwojowi rynku pierwotnego, wzmacniały pozycję rzetelnych deweloperów oraz rolę sektora bankowego w kontroli inwestycji. Jedną z jej nieuchronnych konsekwencji będzie przyśpieszona konsolidacja rozdrobnionego rynku deweloperskiego, w rezultacie której wzrośnie

liczba dostępnych terenów inwestycyjnych, więcej będzie też przejęć firm deweloperskich, w tym zwłaszcza spółek celowych, których głównym kapitałem są posiadane nieruchomości. Mniej doświadczone firmy deweloperskie napotkają na problemy z uzyskaniem finansowania bankowego. W konsekwencji zwiększy się zapotrzebowanie na uzupełniające lub alternatywne źródła finansowania, którymi mogą być fundusze inwestycyjne lub inwestorzy kapitałowi zainteresowani realizacją przedsięwzięć typu joint-venture. Jednocześnie banki wprowadzą bardziej restrykcyjną weryfikację projektów pod względem analizy rynku i jakości produktu oraz finansowej wykonalności inwestycji, zwiększą się także zapewne wymagania banków w zakresie inspekcji prac budowlanych."

Im więcej trudno przewidywalnych czynników i im wyższy poziom niepewności na rynku, tym większe znaczenie czynników psychologicznych. Sytuacja wymaga w związku z tym od wszystkich uczestników rynku działań budujących zaufanie i zwiększających przejrzystość rynku, a także elastycznego reagowania na pojawiające się problemy.

Kluczowe usługi REAS

- Badania, analizy i prognozowanie rynku
- Monitoring inwestycji konkurencyjnych
- Doradztwo w zakresie ustawy deweloperskiej, w tym przygotowanie prospektów inwestycyjnych
- Rekomendacje optymalnego wykorzystania nieruchomości, programu inwestycji oraz struktury i funkcjonalności mieszkań
- Doradztwo w fazie projektowania i oceny projektów architektonicznych
- Doradztwo w zakresie strategii marketingu i sprzedaży
- Wyceny nieruchomości (RICS, TEGOVA, USPAP, IVSC)
- Biznes plany i analizy wykonalności inwestycji
- Zapewnianie finansowania i poszukiwanie partnerów kapitałowych
- Pośrednictwo w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi

Kontakt



Kazimierz Kirejczyk
Partner,
Prezes Zarządu
kazimierz.kirejczyk@reas.pl
+48.22.3802108



Paweł Szejter
Partner,
Doradztwo Deweloperskie
pawel.szejter@reas.pl
+48.22.3802105



Grzegorz Żochowski, MRICS
Partner,
Wyceny i Rynki Kapitałowe
grzegorz.zochowski@reas.pl
+48.22.3802109



Karol Dzieciol
Dyrektor,
Doradztwo Deweloperskie
karol.dzieciol@reas.pl
+48.22.3802122



Katarzyna Kuniewicz
Dyrektor,
Badania i Analizy Rynku
katarzyna.kuniewicz@reas.pl
+48.22.3802125



Maximilian Mendel
Dyrektor,
Doradztwo i Analizy Rynków CEE
maximilian.mendel@reas.pl
+48.22.3802118