

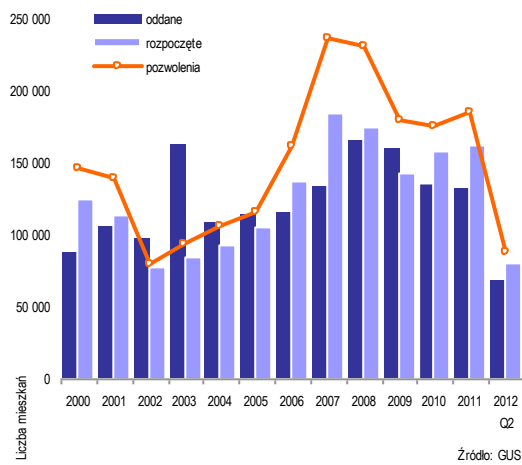
Wejście w życie ustawy deweloperskiej przyniosło rekordową liczbę mieszkań wprowadzonych do sprzedaży.

Liczba zawartych transakcji utrzymuje się nadal na wysokim poziomie, pomimo to wyraźnie wzrosła oferta niesprzedanych mieszkań.

Kolejne kwartały przyniosą wyhamowanie nowych inwestycji.

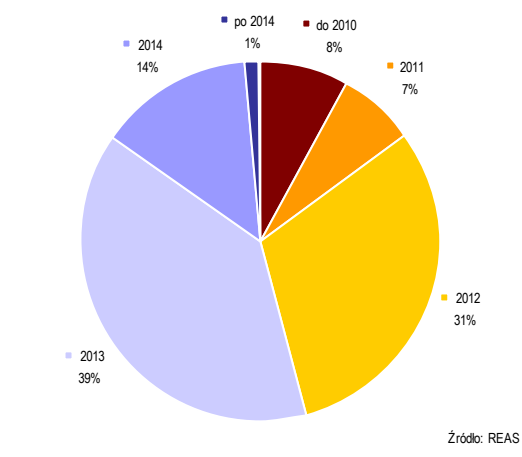


## Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



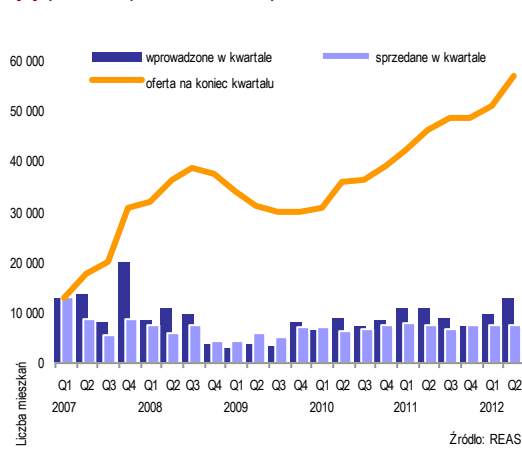
## Struktura oferty według daty oddania projektu deklarowanej przez dewelopera

Agregacja dla Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania i Łodzi



## Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na tle oferty na koniec kwartału

Agregacja dla Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania i Łodzi



## Rynek w II kwartale 2012 r.

Najsilniejszym czynnikiem wpływającym na działania uczestników rynku deweloperskiego w II kwartale 2012 roku było wejście w życie z końcem kwietnia ustawy o ochronie praw nabywców mieszkań i domów. Z jednej strony, zgodnie z oczekiwaniami, ustawa spowodowała przyspieszenie przez wiele firm decyzji o wprowadzeniu nowych inwestycji lub ich kolejnych etapów do sprzedaży, a w konsekwencji – wyraźny wzrost liczby oferowanych mieszkań. Z drugiej – wobec wielu niejasnych uregulowań - spowodowała zamieszanie wśród deweloperów, nabywców, notariuszy i bankowców, uczących się działania w nowych uwarunkowaniach formalno-prawnych. Dlatego liczby ukazujące efekty sektora na koniec czerwca mają prawo znacznie odbiegać od średnioterminowych trendów a ich interpretacja musi brać pod uwagę nietypowe wydarzenia w otoczeniu rynku. Wpływ ustawy będzie zapewne odczuwalny wyraźnie w kolejnych kwartałach 2012 roku, będzie też dostrzegalny w zmianach zachodzących w sektorze w dłuższej perspektywie.

Statystyki napływające z sektora bankowego potwierdzają zjawisko widoczne na rynku: potencjalnym nabywcom mieszkań coraz trudniej uzyskać kredyt hipoteczny zaś ocena ich zdolności kredytowej jest dziś o wiele bardziej ostrożna niż rok czy dwa lata temu, nie wspominając już o latach boomu. Małeje także, i tak już znacznie ograniczone, znaczenie dla rynku pierwotnego programu Rodzina na Swoim. W konsekwencji realny popyt jest przede wszystkim uzależniony od polityki cenowej deweloperów.

## Podaż

Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w II kwartale 2012 roku, a w praktyce – tylko w kwietniu, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów na rynku pierwotnym (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) wprowadzono do sprzedaży prawie 12,9 tys. mieszkań. Wynik ten jest o 33% wyższy niż w poprzednim kwartale i zarazem o 21% wyższy, niż rok wcześniej. W pierwszym półroczu 2012 roku liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży wyniosła łącznie 22,6 tysiąca, na rynkach, na których rocznie sprzedawano się dotychczas niespełna 30 tysięcy jednostek, zaś liczba mieszkań w ofercie już na początku I kwartału zbliżała się do 49 tysięcy. Jednak trudno zarzucić deweloperom brak racjonalności. Wobec braku klarownego obrazu funkcjonowania rynku po wejściu w życie ustawy, zarówno w relacjach deweloperów z klientami

jak i – zwłaszcza – z bankami, zapewnienie sobie co najmniej kilkumiesięcznego zapasu mieszkań do sprzedaży na dotychczasowych zasadach wydawało się całkowicie uzasadnione.

Dane REAS o liczbie mieszkań wprowadzonych do sprzedaży są spójne ze statystykami GUS po II półroczu. W całej Polsce deweloperzy rozpoczęli budowę 34,8 tysięcy mieszkań, czyli o 21,9% więcej, niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, a liczba uzyskanych pozwoleń na budowę przekroczyła 40 tysięcy (13,5% więcej). Spółdzielnie mieszkaniowe rozpoczęły natomiast budowę 1,6 tys. mieszkań, o 76,7% więcej niż rok wcześniej, choć uzyskały w tym okresie pozwolenia na budowę tylko 933 mieszkań (o prawie 42% mniej, niż w I półroczu 2011 roku). Przypominamy, że pod względem liczby budowanych mieszkań, we wspomnianych sześciu aglomeracjach powstaje około połowy wszystkich lokali budowanych w Polsce na sprzedaż.

W konsekwencji bardzo wysokiej liczby lokali wprowadzonych w II kwartale na rynek, liczba mieszkań oferowanych do sprzedaży w sześciu aglomeracjach wyniosła na koniec półroczu blisko 56,7 tysiąca jednostek i wzrosła w okresie 12 miesięcy o ponad 23%. W największych miastach oferta na koniec półroczu wynosiła: w Warszawie ponad 21 tys., w Krakowie – 10,8 tys., we Wrocławiu – 9,5 tys., w Trójmieście – 7,9 tys., w Poznaniu 4,6 tys. i ponad 2,8 tys. w Łodzi. W tych dwóch ostatnich miastach wzrost wielkości oferty był relatywnie najmniejszy, ale we wszystkich miastach osiągnęła ona rekordowe rozmiary.

W ofercie nadal dominują mieszkania w trakcie budowy, które stanowią 66% mieszkań oferowanych przez deweloperów. Jednak w porównaniu z poprzednim kwartałem liczba mieszkań gotowych niesprzedanych wzrosła o 8%, a w skali 12 miesięcy – o ponad 29%. Na koniec czerwca w Warszawie takich mieszkań było ok. 4,6 tysiąca, wyraźnie więcej, niż w poprzednim kwartale, a we wszystkich sześciu aglomeracjach łącznie takich mieszkań było 12,5 tysiąca. Jednak wobec dużej liczby lokali planowanych do oddania w II połowie 2012 roku najprawdopodobniej liczba gotowych niesprzedanych mieszkań wyraźnie wzrośnie w najbliższych 2-3 kwartałach.

## Popyt i ceny

W II kwartale 2012 roku liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków wzrosła w porównaniu z I kwartałem 2012 roku o około



2% i wyniosła ponad 7,6 tys. mieszkań. Był to wynik porównywalny z II kwartałem poprzedniego roku, a biorąc pod uwagę perturbacje związane z ustawą deweloperską oraz mniejszą dostępność kredytów hipotecznych był to dobry rezultat. Z pewnością także pozytywny wpływ na sprzedaż wywarła wielkość i różnorodność oferty, jak również elastyczność cenowa sprzedających.

Przeciętne ceny mieszkań w ofercie, a także ceny sprzedawanych jednostek nadal spadały, natomiast niezgodnie z trendem zachowały się ceny lokali wprowadzonych do sprzedaży w tym kwartale. Drugi kwartał z rzędu przeciętna cena lokali wprowadzonych do sprzedaży dla 6 miast, ważona liczbą mieszkań, utrzymała się powyżej ceny ofertowej, na nieomal tym samym poziomie, co kwartał wcześniej. Przyczyn takiego zjawiska było kilka: wprowadzenie większej niż w poprzednich kwartałach liczby drogich apartamentów, ustalanie dość wysokich cen dla mieszkań o odległych terminach realizacji (pula „przedustawowa”) w celu uniknięcia wewnętrznej konkurencji z projektami obecnie realizowanymi, większy udział projektów z segmentu mieszkań o podwyższonym standardzie.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy sprzedano ok. 29,4 tysiąca lokali, czyli o 1,5% mniej niż w analogicznym okresie rok wcześniej (III kw. 2010 - II kw. 2011). Ta relatywnie dobra sprzedaż miała jednak także swoją cenę: wobec coraz większej oferty i stabilnej sprzedaży wysiłek wkładany w pozyskanie i obsłużenie nabywców jest coraz większy, zaś sprzedaż w przeliczeniu na przeciętną inwestycję zdecydowanie maleje. Dla porównania dość przypomnieć, że na koniec 2010 roku w ofercie było ok. 39 tys. jednostek.

Wzrost wielkości oferty przy dość stabilnej sprzedaży spowodował wydłużenie okresu potrzebnego do wyprzedania obecnej oferty. W relatywnie najlepszej sytuacji są deweloperzy z Warszawy i Trójmiasta, gdzie przy zachowaniu tempa sprzedaży z ostatnich czterech kwartałów trzeba by było czekać nieco ponad siedem kwartałów na sprzedaż ostatniego lokalu, w najtrudniejszej – firmy z Krakowa, gdzie okres ten potrafiłby pięć miesięcy dłużej i gdzie nadwyżka podaży nad popytem jest największa.

## Komentarz

Z pewnością obecna wielkość oferty osiągnęła swoje średnioterminowe maksimum i z każdym kolejnym kwartałem powinna powoli maleć. Kluczowe staje się w tej sytuacji pytanie, na ile realne jest utrzymanie dotych-

czasowego tempa sprzedaży. Nieoficjalne informacje o akcji kredytowej napływające z ZBP wskazują na spadek wolumenu nowo udzielonych kredytów w okresie styczeń-maj 2012 roku o ok. 18% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Z drugiej strony, wydaje się, że oprócz spodziewanego pod koniec roku definitywnego zakończenia funkcjonowania programu „Rodzina na swoim”, najważniejsze zmiany wpływające negatywnie na zdolność kredytową nabywców mamy już za sobą.

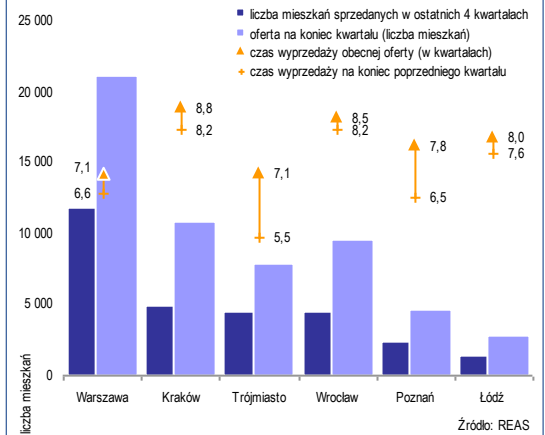
Także skala utrudnień spowodowanych ustawą „deweloperską” powinna z każdym kolejnym miesiącem maleć, do momentu, gdy rezerwa mieszkań wprowadzonych na rynek się skurczy i deweloperzy zaczną w coraz większym stopniu występować do banków o rachunki powiernicze. Najprawdopodobniej jednak proces ten będzie miał także stopniowy charakter, co pozwoli zarówno bankom jak i deweloperom na wypracowanie i zweryfikowanie mechanizmów współpracy. Niewątpliwie jednak dla części firm uzyskanie finansowania będzie problemem i będzie to czynnik ograniczający nową podaż w 2013 roku.

Najnowsze prognozy makroekonomiczne potwierdzają, że rok 2013 będzie okresem spowolnienia wzrostu gospodarczego, a zarazem konsolidacji finansów publicznych, co z jednej strony przejawiać się będzie w niższym poziomie inwestycji w sektorze publicznym, a z drugiej – zaostrzeniu polityki podatkowej, skutkującej niższymi realnymi dochodami Polaków.

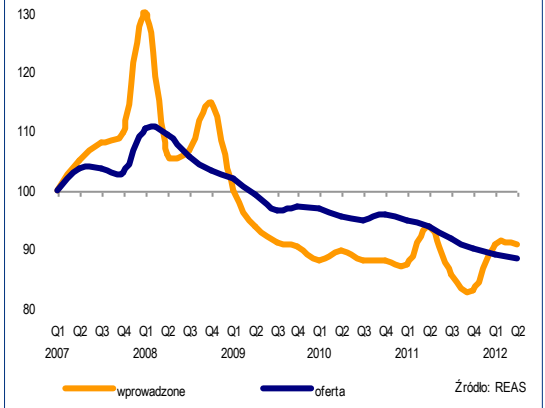
Jedną z prawdopodobnych konsekwencji może być zmniejszenie liczby transakcji na rynku mieszkaniowym, ale o ile nie będzie innych negatywnych czynników, to nie powinno ono mieć tak dużej skali, jak w pierwszej połowie 2009 roku. W dłuższej perspektywie trzeba wskazać na dwa istotne pozytywne zjawiska: z pewnością stopień dopasowania obecnej oferty do możliwości nabywców jest dziś o wiele wyższy, niż na początku 2009 roku; można powiedzieć, że generalnie jest to oferta „sprzedawalna”, a po wtóre relacja cen do dochodów jest dziś o wiele bliższa długoterminowej średniej dla polskiego rynku.

Wreszcie - zarówno banki, jak i deweloperzy są w ogromnej większości przygotowani na nadchodzące spowolnienie i możliwe wydłużenie okresu sprzedaży, zaś plany deweloperów na rok 2013 mają dużo mniejszą skalę, niż liczba jednostek planowanych do oddania w bieżącym roku.

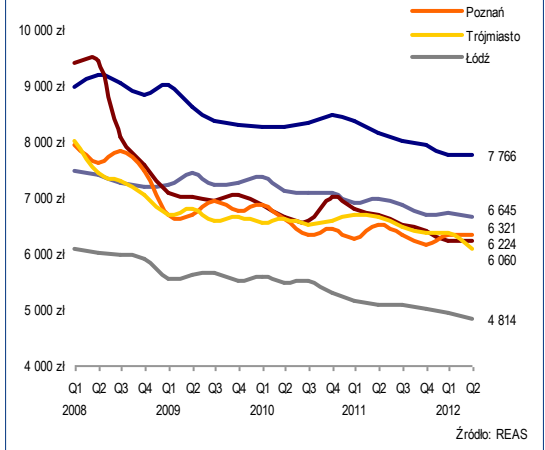
**Relacja wielkości oferty do sprzedaży oraz czas niezbędny do wyprzedania obecnej oferty**



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



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



## Wybrani klienci



## REAS

REAS jest firmą doradczą z ponad piętnastoletnim doświadczeniem, specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym.

Począwszy od 2000 roku REAS prowadzi stały monitoring pierwotnego rynku mieszkaniowego, gromadząc dane o inwestycjach w bazie danych opartej o system GIS. Dzięki posiadanej wiedzy REAS dostarcza szeroki zakres analiz rynku oraz formułuje długoterminowe prognozy wspomagające proces planowania strategicznego.

REAS doradza deweloperom na wszystkich etapach procesu inwestycyjnego, wspierając ich w procesie planowania i przygotowania produktu o najlepszym potencjale rynkowym i konkurencyjnym. Zrealizowane projekty doradcze obejmują najczęściej: analizy lokalizacji, w tym uwarunkowań rynkowych i planistycznych, rekomendacje dotyczące struktury i funkcjonalności mieszkań, oceny i rekomendacje dotyczące projektów architektonicznych, strategię cenową i cenniki mieszkań oraz rekomendacje dotyczące strategii marketingowych i sprzedażowych. Oferujemy również doradztwo w zakresie ustawy deweloperskiej, w tym przygotowanie prospektów inwestycyjnych.

REAS specjalizuje się także w wycenach gruntów inwestycyjnych oraz istniejących budynków mieszkalnych. Wyceny są dokonywane przez uprawnionych rzeczoznawców majątkowych z wieloletnim doświadczeniem pozwalającym na posługiwanie się zarówno krajowymi jak i zagranicznymi standardami szacowania: RICS, TEGOVA, USPAP i IVSC.

Dzięki wieloletniej współpracy z instytucjami finansującymi rynek mieszkaniowy w Polsce oraz uznanej przez nich wiarygodności naszych biznes planów, wycen i analiz wykonalności inwestycji, REAS skutecznie doradza i wspiera inwestorów w procesie pozyskiwania finansowania dla nowych inwestycji mieszkaniowych. Jesteśmy także doradcą i pośrednikiem w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi oraz firmami deweloperskimi.

Od 2007 roku REAS jest partnerem firmy Jones Lang LaSalle, światowego lidera doradztwa na rynku nieruchomości komercyjnych.

## Kluczowe usługi

- 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 i firmami deweloperskimi

## Kontakt



**Kazimierz Kirejczyk, FRICS**  
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 Dzieciot**  
Dyrektor,  
Doradztwo Deweloperskie  
karol.dzieciot@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