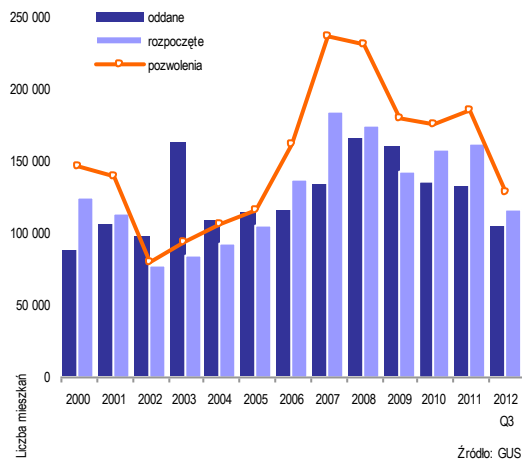


Deweloperzy wprowadzili do sprzedaży zdecydowanie mniej nowych inwestycji niż w poprzednim kwartale, a liczba zawartych transakcji utrzymała się na zbliżonym poziomie.

Po 10 kwartałach nieprzerwanego wzrostu spadła liczba mieszkań w ofercie.



Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



Rynek w III kwartale 2012 r.

Na sytuację na rynku mieszkaniowym największy wpływ miała wyjątkowo wysoka podaż, związana z rekordową liczbą lokali wprowadzonych do sprzedaży w okresie styczeń – kwiecień 2012 roku, czyli przed wejściem w życie tzw. ustawy deweloperskiej.

Zgodnie z prognozą REAS liczba mieszkań w ofercie osiągnęła swoje średnioterminowe maksimum w II kwartale 2012 roku i z każdym kolejnym kwartałem powinna powoli maleć. To, w jakim tempie zmaleje, będzie teraz zależało w większym stopniu od liczby sprzedawanych mieszkań, niż od podaży w nowych inwestycjach. W IV kwartale 2012 roku możemy oczekiwać niewielkiego wzrostu liczby zawartych umów, liczonego kwartał do kwartału, zwłaszcza dzięki efektowi wykorzystania ostatnich miesięcy działania programu „Rodzina na swoim”.

Sytuacja w otoczeniu rynku mieszkaniowego w III kwartale była zdecydowanie mniej sprzyjająca, niż kwartał wcześniej. Z GUS, rządu, instytucji finansowych i badawczych oraz mediów zaczęły napływać informacje o większym niż się spodziewano spowolnieniu polskiej gospodarki, spadku tempa wzrostu konsumpcji i płac realnych, zagrożeniach na rynku pracy. Niepokojące, choć nadal na dobrym poziomie były także ogłoszone pod koniec sierpnia informacje o kredytach hipotecznych, udzielonych w II kwartale. Niezbyt korzystne były także sygnały napływające spoza Polski, zarówno te o obecnych problemach krajów południowej Europy, jak i te o prawdopodobnej recesji w bieżącym roku w strefie euro.

Oczywiście, dla efektywnego popytu, widocznego w postaci zawieranych umów, zasadnicze znaczenie miała dostępność kredytów, a ta w zasadzie nie uległa w III kwartale istotnej zmianie w porównaniu z kwartałami poprzednim. Tym większa była i jest nadal z ich strony determinacja, by skorzystać z ostatniej okazji do zaciągnięcia kredytu wspieranego dotacją z budżetu państwa w ramach programu „Rodzina na swoim”. W wielu przypadkach także deweloperzy – pomimo obniżonych znacznie limitów cenowych – starali się zaofiarować przynajmniej część budowanych mieszkań takim klientom. Wpłynęło to i na średnie ceny i na wielkość sprzedaży.

Podaż

Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w III kwartale 2012 roku, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów na rynku pierwotnym (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) wprowadzono do sprzedaży prawie 6,4 tys. mieszkań, czyli dwa razy mniej, niż w poprzednim kwartale i zarazem najmniej od III kwartału 2009 roku. Zatem, zgodnie z przewidywaniem, po rekordowym pod tym względem II kwartale, deweloperzy wyraźnie wyhamowali wprowadzanie na rynek nowych inwestycji. Jednak w okresie minionych czterech kwartałów

wprowadzono do sprzedaży w tych miastach ponad 36 tys. mieszkań, czyli tylko o 6,5% mniej niż w okresie od IV kw. 2010 do III kw. 2011. Warto jest także podkreślić, że mieszkania, które pojawiły się w sprzedaży w III kwartale, w ogromnej większości nie były objęte wymogiem zapewnienia nabywcom rachunku powierniczego z ustawą o ochronie praw nabywców. Były to bowiem najczęściej albo kolejne etapy już wcześniej realizowanych przedsięwzięć deweloperskich, albo też nowe inwestycje, w przypadku których deweloperzy spełnili przed 29 kwietnia, bez większego rozgłosu, formalny wymóg ogłoszenia sprzedaży, natomiast w praktyce rozpoczęli sprzedaż w III kwartale.

Pomimo wyraźnie mniejszej liczby lokali wprowadzonych w III kwartale na rynek, łączna liczba mieszkań oferowanych do sprzedaży w sześciu aglomeracjach zmniejszyła się stosunkowo niewiele i wyniosła na koniec kwartału nieco ponad 55,7 tysiąca jednostek, o 2% mniej niż trzy miesiące wcześniej. Oferta zmniejszyła się w Warszawie o ok. 2%, w Poznaniu o 5%, w Trójmieście o 5,5% i w Łodzi aż o 8%, prawie nie zmieniła się we Wrocławiu, zaś w Krakowie wzrosła o ponad 3%.

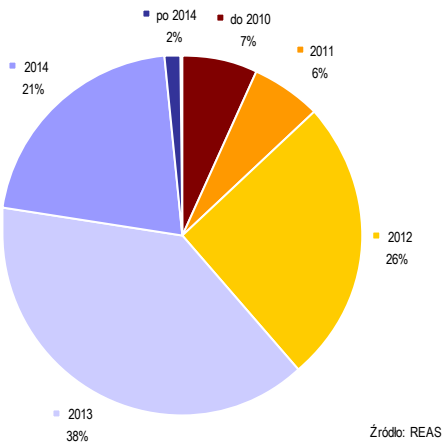
Dane REAS o liczbie mieszkań wprowadzonych do sprzedaży są spójne ze statystykami GUS po trzech kwartałach. W całej Polsce deweloperzy rozpoczęli budowę 46,1 tysiąca mieszkań, czyli tyle samo co w analogicznym okresie roku poprzedniego, natomiast uzyskali w tym samym okresie pozwolenia na budowę nieco ponad 54,8 tysiąca mieszkań (czyli o prawie 9% mniej niż rok wcześniej). Spółdzielnie mieszkaniowe rozpoczęły natomiast budowę 1,8 tys. mieszkań, o 11% więcej, niż rok wcześniej, choć uzyskały w tym okresie pozwolenia na budowę tylko 1,45 tysiąca (o 37% mniej, niż w pierwszych trzech kwartałach 2011 roku). Dane te, zgodnie z oczekiwaniami REAS, wskazują na to, że spowodowany ustawą deweloperską wzrost liczby lokali wprowadzonych do sprzedaży, jedynie częściowo przełożył się na, choćby formalne, rozpoczęcie budów.

Kiedy spojrzymy na strukturę obecnej oferty z punktu widzenia planowanej daty oddania budynków do użytku, nie zobaczymy jednak wielu inwestycji z bardzo odległym terminem ukończenia. Na rok 2014 zaplanowano oddanie 21% jednostek znajdujących się w ofercie, a tylko 2% - na rok 2015 lub później. W ofercie nadal dominują mieszkania w trakcie realizacji (w trakcie budowy), które stanowią 76% mieszkań oferowanych przez deweloperów.

W porównaniu z poprzednim kwartałem liczba mieszkań gotowych niesprzedanych wzrosła zaledwie o 1%, a w skali 12 miesięcy – o ponad 34%. Na koniec września w Warszawie takich mieszkań było ponad 4,7 tysiąca, nieznacznie więcej, niż w poprzednim kwartale, a we wszystkich sześciu aglomeracjach łącznie takich mieszkań było ponad 12,7 tysiąca. Wobec dużej liczby lokali planowanych do oddania w IV kwartale 2012

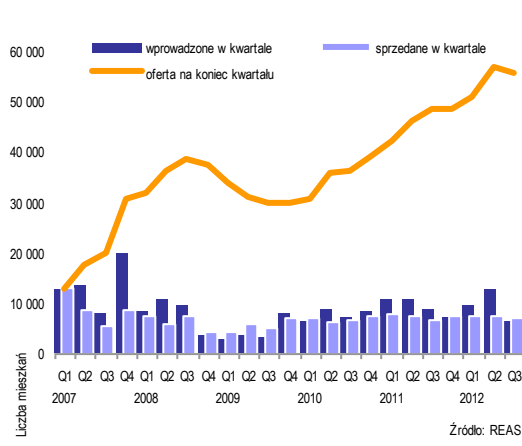
Struktura oferty według daty oddania projektu deklarowanej przez dewelopera

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





roku najprawdopodobniej liczba gotowych niesprzedanych mieszkań jeszcze wyraźnie wzrośnie.

Popyt i ceny

W III kwartale 2012 roku liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków zmniejszyła się w porównaniu z II kwartałem 2012 roku o około 7% i wyniosła blisko 7,1 tys. mieszkań. Był to wynik słabszy od odnotowanego w poprzednich trzech kwartałach, ale lepszy niż przed rokiem. Trzeba pamiętać, że trzeci kwartał w roku zwykle przynosi niższą sprzedaż, ze względu na słabsze miesiące wakacyjne. Biorąc to pod uwagę, można ocenić wynik sprzedaży jako dobry. Z pewnością 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 łagodnie spadały, natomiast bardziej dynamicznie zmniejszyły się ceny lokali wprowadzonych do sprzedaży w tym kwartale. Były one o blisko 16% niższe, niż ceny z I kwartału 2009 roku. Oprócz wysokiej podaży nietypowym czynnikiem przyczyniającym się do takiej polityki cenowej było niewątpliwie dostosowywanie poziomu cen w tańszych inwestycjach do limitów w ramach programu „Rodzina na swoim”.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy na sześciu rynkach sprzedano nieco ponad 29,6 tysiąca lokali, czyli o 1% mniej niż w analogicznym okresie rok wcześniej (IV kw. 2010 - III kw. 2011). Ta relatywnie dobra sprzedaż miała jednak swoją cenę: wobec coraz większej oferty i stabilnej sprzedaży wysiłki i koszty wkładane w pozyskanie i obsłużenie nabywców są coraz większe, 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. Wobec malejących cen maleją także przeciętne marże na sprzedaży, które w niektórych firmach spadły do wartości jednocyfrowych. Warto też pamiętać o drugim istotnym efekcie wejścia w życie ustawy deweloperskiej związanym z obowiązkiem przygotowania prospektów informacyjnych oraz notarialnych umów deweloperskich. W firmach realizujących prospekty samodzielnie obowiązek ten spadł na dział sprzedaży, których pracownicy zamiast aktywnie sprzedawać mieszkania muszą nie tylko opracowywać i aktualizować prospekty, ale także wygospodarować więcej czasu na podpisywanie umów deweloperskich w formie aktów notarialnych.

W porównaniu z końcem poprzedniego kwartału skrócił się okres potrzebny do wyprzedania obecnej oferty. W najlepszej sytuacji są nadal deweloperzy z Trójmiasta, gdzie przy zachowaniu tempa sprzedaży z ostatnich czterech kwartałów trzeba by było czekać sześć i pół kwartała na sprzedaż ostatniego lokalu, w najtrudniejszej – firmy z

Krakowa, gdzie okres ten potrwałby ponad siedem miesięcy dłużej.

Komentarz REAS

W nadchodzącym 2013 roku najprawdopodobniej najbliższy pod względem sprzedaży będzie I kwartał, choć zapewne w styczniu będą jeszcze podpisywane umowy, na które kredyty zostały zaciągnięte jeszcze w poprzednim roku. Liczba zawartych umów w całym roku 2013 najprawdopodobniej może spaść, i to pomimo zapowiadanej liberalizacji rekomendacji dotyczących kredytów hipotecznych.

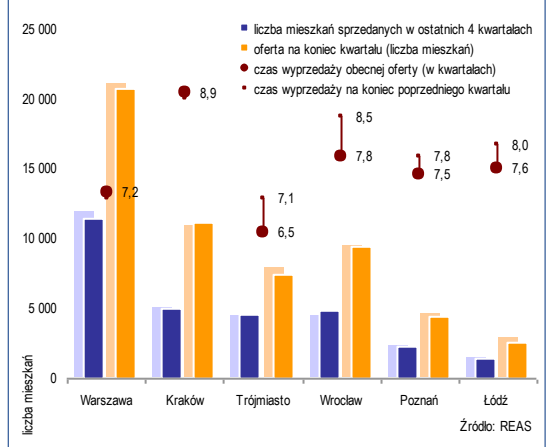
W nadchodzących kwartałach przewidujemy silne zróżnicowanie sytuacji płynnościowej firm w zależności od:

- poziomu sprzedaży i harmonogramu płatności w inwestycjach
- zapewnienia źródeł finansowania (bank, fundusz, właściciele) w tym możliwości uzyskania rachunków powierniczych dla nowych inwestycji
- obciążenia innymi zobowiązaniami (spłata kredytów na zakupione tereny, spłata obligacji)
- rentowności sprzedaży (poziomu kosztów, marży).

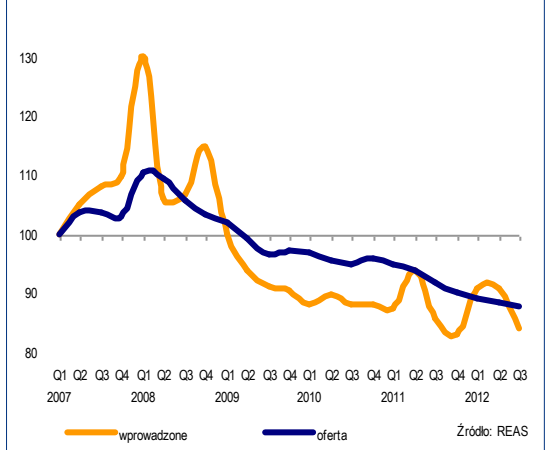
Innymi słowy – nawet duże problemy części firm nie muszą oznaczać, że wszyscy deweloperzy są zagrożeni i odwrotnie, dobra kondycja finansowa określonych firm nie wyklucza bankructwa innych. Na szczęście, w odróżnieniu od sektora drogowego, budownictwo mieszkaniowe jest oparte o dość stabilny popyt pochodzący od dziesiątków tysięcy gospodarstw domowych, i tak długo, jak polska gospodarka się będzie dalej rozwijać, nawet nieco wolniej niż w ostatnich dwóch-trzech latach, popyt ten nie powinien podlegać dramatycznym spadkom. Ogromna większość mieszkań w obecnej ofercie to towar „sprzedawalny”; lokale niezbyt duże, w dość dobrych lokalizacjach, z cenami bliskimi możliwościom nabywców.

Jednak dla sytuacji na rynku kluczowe znaczenie będą miały czynniki psychologiczne. Z jednej strony nastroje nabywców mogą się szybko pogarszać, wraz z pogarszającą się sytuacją na rynku pracy, stagnacją dochodów i niepokojącymi informacjami płynącymi z mediów. Z drugiej - w 2013 roku na rynku zaczynają coraz częściej pojawiać się inwestycje, zapewniające nabywcom pełną ochronę, wynikającą z ustawy deweloperskiej. Powinno to zwiększyć poziom zaufania klientów i nieco zwiększyć sprzedaż lokali we wczesnych fazach budowy. Wyraźnej poprawy sytuacji na rynku można oczekiwać w 2014 roku, pod warunkiem poprawy sytuacji gospodarczej w kraju i zwiększonej akcji kredytowej.

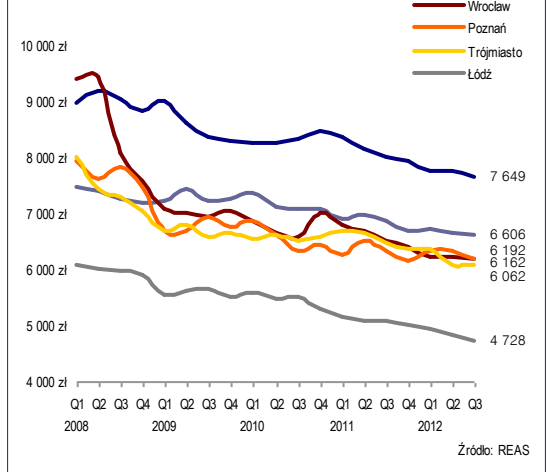
Relacja wielkości oferty do sprzedaży oraz czas niezbędny do wyprzedania obecnej oferty
(w porównaniu do wyników na koniec poprzedniego kwartału)



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 nie 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