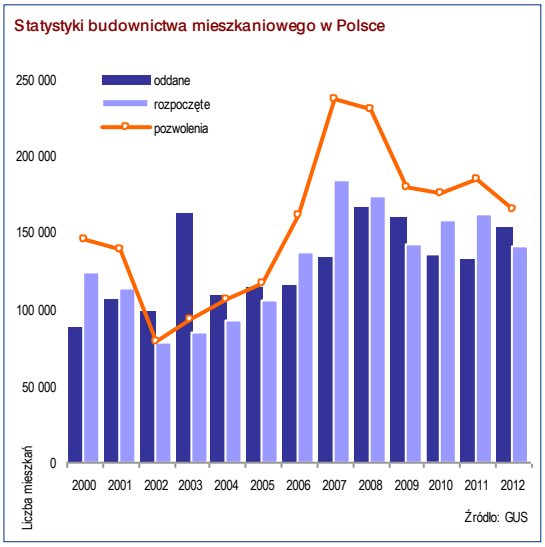
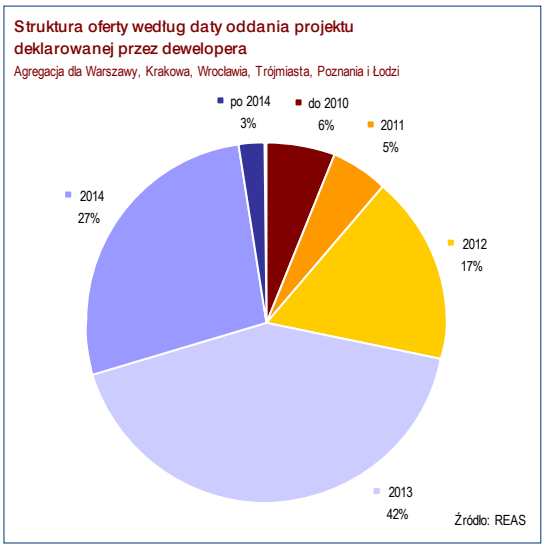
reas

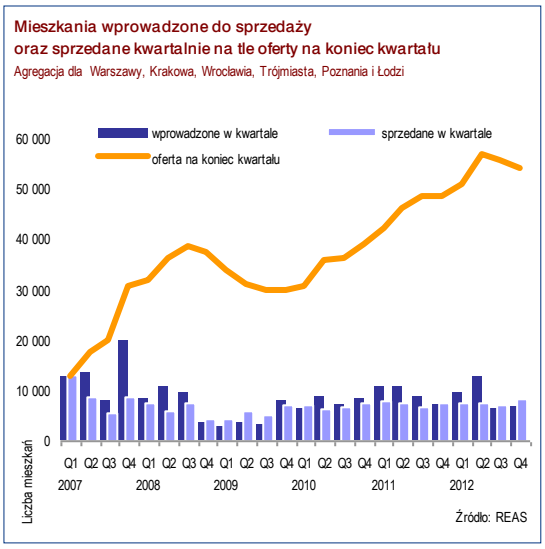
Rynek mieszkaniowy w Polsce
IV kwartał 2012 r.

Ostatni kwartał był pod względem liczby zawartych transakcji bardzo dobrym okresem, porównywalnym z końcem 2007 r.

Kluczowe znaczenie dla takiego wyniku mieli nabywcy kupujący mieszkania ze wsparciem programu Rodzina Na Swoim.







Rynek w IV kwartale 2012 r.

Na sytuację na rynku mieszkaniowym w IV kwartale 2012 roku najsilniejszy wpływ wywarła mobilizacja nabywców i deweloperów, aby w maksymalnym stopniu wykorzystać ostatnie miesiące funkcjonowania programu „Rodzina na swoim". Program ten, w ramach którego oferowane były dopłaty do spłaty odsetek od kredytów zaciągniętych na zakup mieszkań, zakończył się z końcem grudnia 2012 roku. W praktyce banki uczestniczące w programie przyjmowały wnioski do ostatnich dni miesiąca, zaś umowy kredytowe będą podpisywane zapewne przez całe pierwsze półrocze 2013 roku, łagodząc spodziewany efekt spadku sprzedaży.

Program oddziaływał na rynek na dwa główne sposoby: zwiększył istotnie zainteresowanie zakupem niewielkich i niedrogich mieszkań ze strony młodych nabywców, ale także zmobilizował deweloperów do zwiększenia oferty spełniającej wymogi programu, czyli mieszczącej się w limitach cen. Wzrost liczby kredytów udzielanych w ramach programu był widoczny we wszystkich dużych miastach: zgodnie z danymi BGK w Warszawie w samym IV kwartale na rynku pierwotnym liczba takich kredytów przekroczyła 1 tys., podczas gdy w całym 2011 roku kredytów takich było niecałe 2,4 tys. Z pewnością nabywcy i deweloperzy w dużych miastach skorzystali w minionym roku na działaniu programu RnS w proporcji do liczby sprzedanych mieszkań więcej niż pozostali, nawet jeśliby tylko porównywać liczby transakcji. Można szacować, że co czwarte mieszkanie sprzedane w 2012 roku w sześciu aglomeracjach zostało kupione przy wykorzystaniu kredytu z programu RnS, zaś na pozostałych rynkach był to rząd kilkunastu procent. Gdyby zaś uwzględnić wartość finansową wsparcia z budżetu państwa, to ze względu na wyższe limity cen korzyści odnoszone przez mieszkańców największych miast były jeszcze wyższe.

Efekty działania programu nie były jednak równomierne w poszczególnych miastach. Podczas, gdy w kilku z nich relacja udzielonych w IV kwartale kredytów RnS do liczby sprzedanych mieszkań sięgnęła kilkudziesięciu procent, w innych program miał neutralny lub nawet negatywny wpływ na rynek pierwotny, zwłaszcza tam, gdzie liczba kredytów z programu na zakupy na rynku wtórnym była wyraźnie większa od tej dla nabywców nowych mieszkań.

Podaż

Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w IV kwartale 2012 roku, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów na rynku pierwotnym wprowadzono do sprzedaży prawie 6,7 tys. mieszkań, czyli kilkaset jednostek więcej, niż w poprzednim kwartale i wyraźnie mniej, niż w analogicznych kwartałach w latach 2010 i 2011. Jednak w całym 2012 roku wprowadzono do sprzedaży w tych miastach ponad 35,6 tys. mieszkań, czyli tylko o 5% mniej niż w 2011 roku i ponad 15% więcej niż w 2010 r.

Warte jest także podkreślenia, że mieszkania, które pojawiły się w sprzedaży w IV kwartale, nadal w ogromnej większości nie były objęte wymogiem zapewnienia nabywcom rachunku powierniczego zgodnego z ustawą o ochronie praw nabywców. Były to bowiem 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 IV kwartale. Jednak zauważalne były już także nowe inwestycje oferujące rachunek powierniczy zgodny z wymogami ustawy. Dzięki wyraźnej przewadze liczby sprzedanych mieszkań nad wprowadzonymi na rynek w ostatnim kwartale roku, łączna liczba mieszkań oferowanych do sprzedaży w sześciu aglomeracjach zmniejszyła się i wyniosła na koniec kwartału nieco ponad 54 tysiące jednostek, o 3% mniej niż trzy miesiące wcześniej.

W poszczególnych aglomeracjach sytuacja kształtowała się jednak odmiennie: o ile w Warszawie przy wysokiej sprzedaży na rynek weszło jeszcze więcej nowych mieszkań i wielkość oferty prawie nie zmieniła się, o tyle w Poznaniu zmalała o 6,4%, we Wrocławiu o 5,7%, w Łodzi o blisko 5%, w Krakowie o prawie 4%, a w Trójmieście o 3,3%. Dane REAS o liczbie mieszkań wprowadzonych do sprzedaży są spójne ze wstępnymi statystykami GUS dla całego 2012 roku. W całej Polsce deweloperzy rozpoczęli budowę ok. 57,4 tysięcy mieszkań, czyli o 11,3% mniej, niż w 2011 roku, natomiast uzyskali w tym samym okresie pozwolenia na budowę ponad 72,2 tysięcy (o 11,7% mniej niż rok wcześniej). Spółdzielnie mieszkaniowe rozpoczęły natomiast budowę nieco ponad 2 tys. mieszkań, co potwierdza trend zamierania aktywności inwestycyjnej tych podmiotów.

W ostatnim kwartale roku w porównaniu z poprzednim wyraźnie wzrosła liczba mieszkań gotowych niesprzedanych - we wszystkich sześciu miastach łącznie o ponad 2,300 czyli o 18%. W sześciu aglomeracjach na koniec roku takich mieszkań było ponad 15 tys. Jednak wzrost ten nie był wcale równomierny: na koniec grudnia w Warszawie liczba gotowych niesprzedanych mieszkań sięgnęła ponad 5,1 tysiąca, o 8% więcej, niż w poprzednim kwartale, natomiast w Krakowie wzrost o około 900 lokali oznaczał skok o 40% kwartał do kwartału. O ile tempo sprzedaży gotowych lokali nie wzrośnie wówczas ich liczba na koniec I półrocza 2013 roku może być znacznie wyższa, na co wskazuje deklarowana przez deweloperów duża liczba mieszkań planowanych do oddania w najbliższym półroczu.

Z drugiej strony, kiedy spojrzymy na strukturę obecnej oferty z punktu widzenia planowanej daty oddania budynków do użytku, nadal nie widać wielu inwestycji z bardzo odległym terminem ukończenia. Na rok 2014 zaplanowano oddanie 27% jednostek znajdujących się w ofercie (niecałe 15 tysięcy), a tylko 3% - na rok 2015 lub później.

Popyt i ceny

W IV kwartale 2012 roku liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków wzrosła w porównaniu z III kwartałem 2012 roku o 18% i wyniosła około 8,4 tys. mieszkań. Był to bardzo dobry wynik, porównywalny tylko z kwartałami z okresu boomu w latach 2007-2008. Z pewnością kluczowe znaczenie dla takiego wyniku mieli nabywcy kupujący mieszkania z zamiarem skorzystania z kredytu w ramach programu RnS. Potwierdzają to dane BGK dla 6 miast: liczba kredytów udzielonych w nich na rynku pierwotnym w IV kwartale wyniosła blisko 2,9 tys. a przecież jeszcze pewna część transakcji, które zostały zawarte w IV kwartale, zostanie sfinansowana kredytem RnS w I półroczu 2013 roku.

Wpływ programu nie był w poszczególnych miastach równomierny: w proporcji do liczby transakcji największe znaczenie miało to dla Gdańska czy Wrocławia, gdzie nabywcy dokonujący zakupu z myślą o programie stanowili najprawdopodobniej ponad połowę. Spory był także wpływ programu w Warszawie, natomiast najmniejszy w Krakowie, w którym ze względu na najmniej korzystne limity cenowe deweloperzy mogą się czuć potraktowani gorzej, niż ich koledzy w innych miastach. W Łodzi liczba kredytów na rynku pierwotnym była w 2012 roku kilkukrotnie niższa od udzielonych na zakup mieszkań używanych, i tam program RnS mógł nawet odciągnąć część nabywców z rynku nowych mieszkań. Z pewnością także pozytywny wpływ na sprzedaż wywarła wielkość i różnorodność oferty, jak również elastyczność cenowa sprzedających, chociaż w ostatnim kwartale roku przeciętne ceny mieszkań w ofercie w poszczególnych miastach także zachowywały się odmiennie.

Trzeba jednak pamiętać, że mieszkania znajdujące się w ofercie na koniec kwartału, to takie, które nie znalazły nabywców. Kiedy zatem klienci kupują przede wszystkim mieszkania tańsze, przeciętna cena w ofercie może wzrosnąć i tak się stało w minionym kwartale zarówno w Warszawie jak i we Wrocławiu. W dodatku w puli mieszkań wprowadzonych do sprzedaży w tym kwartale dominowały lokale w inwestycjach o podwyższonym standardzie, co spowodowało także wzrost przeciętnej ceny lokali wprowadzonych do sprzedaży. W porównaniu z końcem poprzedniego kwartału nie zmienił się istotnie okres potrzebny do wyprzedaży obecnej oferty.

W relatywnie najlepszej sytuacji są nadal deweloperzy z Trójmiasta, Warszawy i Wrocławia, gdzie przy zachowaniu tempa sprzedaży z ostatnich czterech kwartałów trzeba by było czekać mniej niż siedem kwartałów na sprzedaż ostatniego lokalu. W najtrudniejszej sytuacji są firmy z Krakowa, gdzie okres ten potrwałby ponad pół roku dłużej. Jednak wobec małych szans utrzymania w bieżącym roku dotychczasowego tempa sprzedaży taka analiza ma dziś zdecydowanie tylko teoretyczne znaczenie.

W ciągu ostatnich 12 miesięcy na sześciu rynkach sprzedano nieco ponad 30,6 tysiąca lokali, czyli o 3% więcej niż w całym 2011 roku. Polskie aglomeracje o największej aktywności deweloperów osiągają sprzedaż na poziomie 6-8 transakcji na 1000 mieszkańców, czyli pułapy nieosiągalne dla stolic innych krajów regionu, takich jak Praga, Budapeszt czy Kijów, nie wspominając już o miastach, które do dziś nie były w stanie wydźwignąć się z kryzysu po 2009 roku. Ta relatywnie dobra sprzedaż ma jednak swoją cenę: wobec wciąż dużej oferty i stabilnej sprzedaży wysiłek i koszty wkładane w pozyskanie i obsłużenie nabywców są wysokie, zaś sprzedaż w przeliczeniu na przeciętną inwestycję nie rośnie. Rosną natomiast obawy, czy rok 2013 nie przyniesie wyraźnego zahamowania sprzedaży.

Komentarz REAS

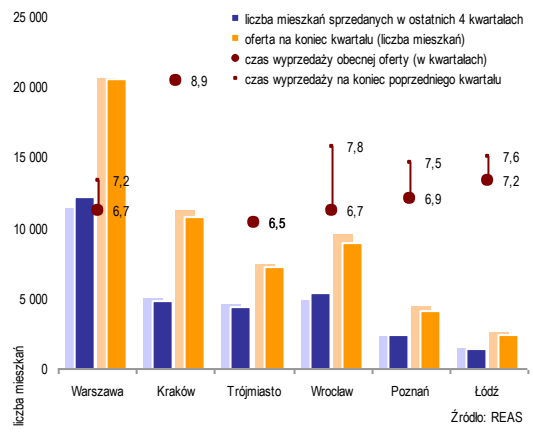
Ostatni kwartał 2012 roku był pod względem liczby zawartych transakcji bardzo dobrym okresem, zaś cały rok 2012 – niezłym rokiem dla większości firm. Pomimo dostrzegalnego spowolnienia gospodarczego i perturbacji spowodowanych wejściem w życie ustawy o ochronie praw nabywców sektor deweloperski wykazał swoją dojrzałość i umiejętność elastycznego reagowania na zmiany w otoczeniu rynku.

Ze względu na spodziewaną sytuację makroekonomiczną rok 2013 będzie dość trudny dla deweloperów realizujących inwestycje mieszkaniowe. Na sytuację na pierwotnym rynku mieszkaniowym najsilniej oddziaływać będą następujące czynniki:

- wpływ spowolnienia gospodarczego na kluczowe grupy nabywców, w tym zarówno wpływ na ich nastroje, jak i na dochody, sytuację na rynku pracy i gotowość do zaciągania długoterminowych kredytów,
- polityka banków w zakresie kredytowania hipotecznego,
- wpływ działań legislacyjnych (likwidacja programu „Rodzina na swoim" i nieprecyzyjne zapowiedzi dotyczące programu „Mieszkanie dla młodych"),
- wysoki wyjściowy poziom podaży, w tym lokali gotowych,
- gotowość banków do oferowania rachunków powierniczych i kredytów dla deweloperów na finansowanie fazy budowy i sprzedaży.

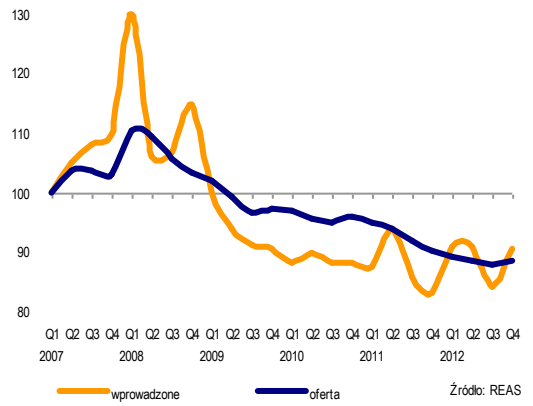
Od II kwartału zacznie być dostrzegalny efekt braku programu „Rodzina na Swoim". Najprawdopodobniej sprzedaż, zarówno rozumiana jako liczba zawartych transakcji (umów deweloperskich), jak i wartość przychodów, będzie niższa, niż w tym roku. U niektórych deweloperów przełoży się to na problemy z płynnością finansową. Z kolei w przypadku programu „Mieszkanie dla Młodych" nie ma pewności co do ostatecznego kształtu programu i jego skali, a po wtóre

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



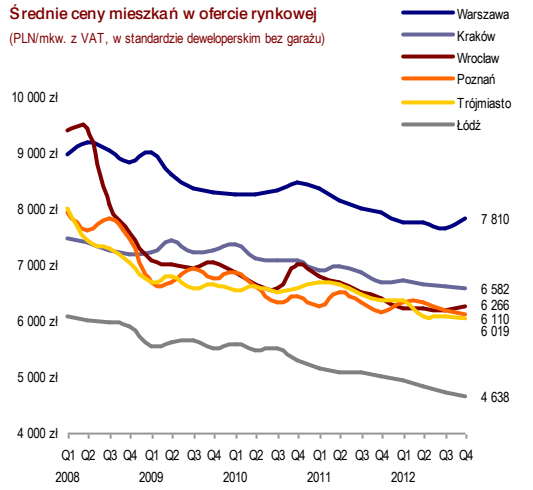
Źródło: REAS

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

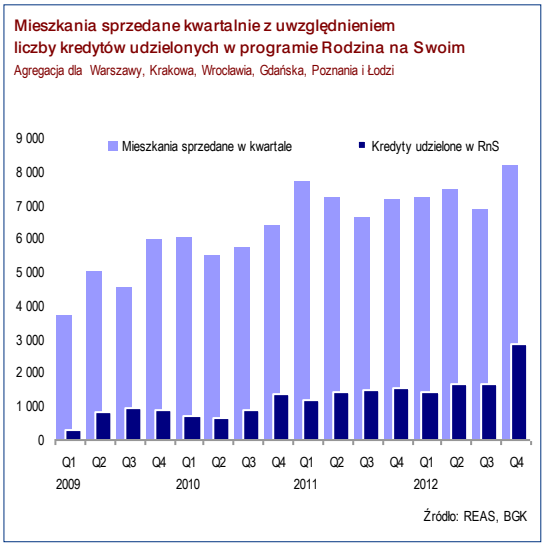


Źródło: REAS

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



Źródło: REAS



pierwsze wypłaty pojawią się najwcześniej dopiero na początku 2014 roku. Można w tej sytuacji obawiać się, że część nabywców wstrzyma się z kupnem mieszkania do momentu faktycznego wejścia tego programu w życie.

Trzeba podkreślić, że program ten ma polegać na dopłatach do wkładu własnego przy zaciąganiu kredytu hipotecznego na zakup mieszkania, co generalnie jest korzystnym rozwiązaniem z perspektywy wielu młodych nabywców. Jednak można spodziewać się, że część banków spowolni nieco akcję kredytową w 2013 r., aby w 2014 r. skorzystać z nowej puli finansowania budżetowego i w pewnym sensie poprawić sobie jakość portfela kredytowego.

W konsekwencji w 2013 r. nasili się proces zróżnicowania sytuacji poszczególnych deweloperów. Firmy z największymi problemami mogą być zmuszone do wyprzedaży mieszkań po bardzo atrakcyjnych dla nabywców cenach. Natomiast te, które zachowają dobrą kondycję finansową, będą mogły nadal sprzedawać mieszkania z satysfakcjonującymi marżami. Zapewne dostrzegalny będzie także proces konsolidacji rynku: podmioty najsilniejsze kapitałowo będą przejmować firmy z problemami lub poszczególne inwestycje.

Niemniej, o ile nie wystąpią silne negatywne czynniki w otoczeniu rynku, to sam sektor deweloperski powinien sobie poradzić ze spowolnieniem gospodarczym. W odróżnieniu od sektora drogowego, budownictwo mieszkaniowe jest oparte o dość stabilny popyt pochodzący od dziesiątków tysięcy gospodarstw domowych. Tak długo jak polska gospodarka będzie się dalej rozwijać, nawet nieco wolniej niż w ostatnich dwóch-trzech latach, popyt ten nie powinien podlegać dramatycznym spadkom. Jeśli zaś spełnią się prognozy o przyspieszeniu wzrostu gospodarczego w końcówce roku 2013 r., zaś program MdM wejdzie w życie w znaczącej skali od stycznia 2014 r., a jednocześnie stopy procentowe spadną do najniższego poziomu od początku okresu transformacji, wówczas rok 2014 może przynieść wyraźną poprawę koniunktury na polskim rynku mieszkaniowym.

Wybrani klienci

REAS

REAS jest firmą doradczą z ponad piętnastoletnim doświadczeniem, specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym. Współpracujemy z deweloperami, bankami oraz inwestorami, wspierając ich skutecznie w procesie planowania i realizacji inwestycji. Od 2007 roku REAS jest partnerem firmy Jones Lang LaSalle, światowego lidera doradztwa na rynku nieruchomości komercyjnych. Nasze kluczowe usługi uwzględniają między innymi:

- 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

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

Paweł Sztejter
Partner,
Doradztwo Deweloperskie
pawel.sztejter@reas.pl
+48.22.3802105

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

Karol Dzięcioł
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

REAS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. Kom.
ul. Belwederska 9 lok. 103, 00-761 Warszawa
tel: +48.22.3802100 | www.reas.pl

Informacje zawarte w niniejszej publikacji nie stanowią w żadnym wypadku świadczenia usług doradztwa ani jakichkolwiek innych usług. Przed podjęciem decyzji należy skontaktować się z REAS lub innym profesjonalnym doradcą posiadającym wiedzę na temat konkretnego stanu faktycznego w celu zasięgnięcia porady. © Copyright 2013 by REAS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. Kom., Warszawa, Polska. Prawa autorskie do treści niniejszej publikacji posiada REAS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. Kom. Wszelkie prawa zastrzeżone.