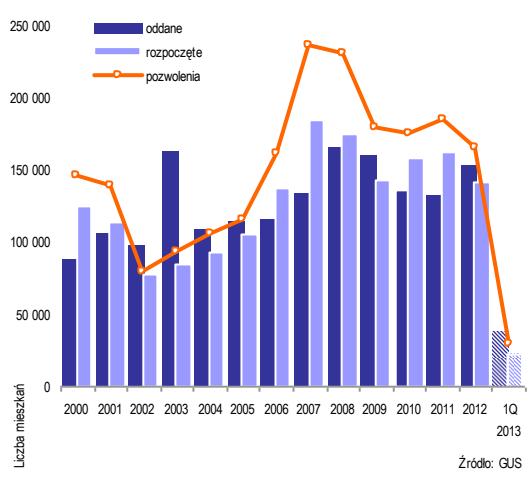


Rynek znajduje się w okresie przesilenia.
Pierwszy kwartał przyniósł dobre wyniki
sprzedaży, mniejszą liczbę nowych
inwestycji i spadek oferty, jednak liczba
niesprzedanych mieszkań pozostaje nadal duża.



Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



Rynek w I kwartale 2013 r.

Po zamknięciu z końcem ubiegłego roku programu RnS, wobec symptomów zwalniającej gospodarki i pogarszających się nastrojów, na rynku pracy jak i danych o konsumpcji, w wielu firmach deweloperskich obawiano się, że pierwszy kwartał bieżącego roku przyniesie załamanie sprzedaży. Sygnały napływające po styczniu z rynku zdawały się potwierdzać taki scenariusz. Jednak w kolejnych dwóch miesiącach kwartału zainteresowanie nabywców i sprzedaż wyraźnie wzrosły. W sumie wynik tego kwartału jest podobny do I kwartału roku 2012 i ostatniego kwartału 2011 roku; dość dobry, by zachować nadzieję na nie najgorszy rok. Dobry wynik sprzedaży zawdzięczają deweloperzy zwłaszcza zwiększającej się grupie nabywców, określanych potocznie mianem „gotówkowych” – osób o znacznych oszczędnościach, traktujących kredyt jako uzupełnienie posiadanych środków, poszukujących zwykle mieszkań o dobrym standardzie, wyczekujących na dogodny moment do dokonania transakcji za atrakcyjną cenę.

Najważniejsze zjawiska charakteryzujące sytuację w I kwartale to:

- wyraźny spadek liczby mieszkań wprowadzonych do sprzedaży
- niewielki spadek lub utrzymanie liczby sprzedanych lokali na dotychczasowym poziomie
- wycofywanie ze sprzedaży niektórych inwestycji wprowadzonych do oferty w ostatnich 12 miesiącach, ale bez rozpoczętej budowy, co ma zwykle związek z problemami z pozyskaniem finansowania
- wyraźny spadek wielkości oferty
- stabilizacja, a nawet niewielki wzrost cen.

Zjawisko warte skomentowania, to nierównomierny spadek sprzedaży w poszczególnych miastach, związany w dużym stopniu z efektem likwidacji programu RnS. Tam, gdzie program miał duży wpływ na sprzedaż w końcówce ubiegłego roku, spadki sprzedaży w I kwartale były bardziej wyraźne. Takie zjawisko było widać w Gdańsku, Wrocławiu, Warszawie. Tam, gdzie program umiarkowanie wspierał sprzedaż nowych mieszkań, a w dodatku w podobnej skali także wspierał rynek wtórny, spadki sprzedaży były w relacji do IV kw. 2012 roku wyraźnie mniejsze. A w Krakowie, gdzie kredytów na sprzedaż nowych mieszkań w ramach programu RnS było jak na lekarstwo, odnotowaliśmy w minionym kwartale wzrost sprzedaży.

W otoczeniu rynku kluczowym zjawiskiem w ostatnich dwunastu miesiącach jest spadek inflacji i podążający za nim spadek oprocentowania kredytów hipotecznych. W kwietniu

2013 r. oprocentowanie kredytów hipotecznych w większości banków mieściło się w przedziale 4,5 – 5,0%, podczas gdy 12 miesięcy wcześniej znajdowało się ono w przedziale 6,0-7,0%. Ponieważ ogromna większość kredytów jest dziś udzielana w złotówkach, każde obniżenie stóp procentowych oznacza wzrost zdolności kredytowej. Jeśli prognozy zapowiadające niską i stabilną inflację w perspektywie najbliższych 2 lat okażą się trafne, to możemy mieć najniższe oprocentowanie kredytów w historii polskiego rynku deweloperskiego: w granicach 4,0-4,5%, z niektórymi ofertami nawet poniżej 4,0%.

Niskie stopy procentowe oddziałują jednak pozytywnie nie tylko na nabywców: niższy będzie także koszt kredytu dla deweloperów, co zneutralizuje częściowo wyższe koszty finansowe spowodowane ustawą deweloperską. Niższe stopy przy niższych cenach mieszkań zwiększają także rentowność inwestycji w mieszkania na wynajem. Poprawi się także relatywna atrakcyjność takich inwestycji. Wreszcie – niższe stopy to także niższe raty w spłacie już zaciągniętych kredytów złotówkowych, a zatem i lepszy klimat w bankach do zwiększania akcji kredytowej.

Pierwsze trzy miesiące roku nie przyniosły natomiast nowych faktów dotyczących kolejnego programu wspierającego zakup mieszkań. Wiele wskazuje na to, że po pozytywnych uzgodnieniach międzyresortowych, program ostatecznie wejdzie w życie, ale skala finansowania w 2014 r. będzie ograniczona. Biorąc pod uwagę stan zaawansowania prac legislacyjnych i konieczność uchwalenia ustawy przez parlament, zapowiadany na styczeń 2014 r. termin pierwszych wypłat może jednak stanąć pod znakiem zapytania.

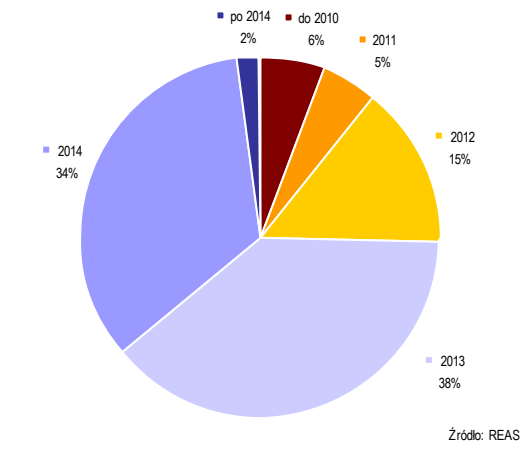
Podaż

Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w I kwartale 2013 roku, w sześciu aglomeracjach (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) wprowadzono do sprzedaży 4,7 tys. mieszkań, czyli o ponad dwa tysiące mniej, niż w poprzednim kwartale. Była to w porównaniu z danymi z ostatnich lat najniższa liczba wprowadzeń od trzeciego kwartału 2009 roku.

Pomimo tak niskiej liczby mieszkań, których sprzedaż rozpoczęto w I kwartale, wynik dla ostatnich czterech kwartałów jest dość dobry: do sprzedaży w tych miastach wprowadzono blisko 30,7 tys. mieszkań, prawie tyle samo, ile w całym 2010 roku. Mamy zatem do czynienia z kolejną konsekwencją wejścia w życie ustawy deweloperskiej: najpierw rekordowo wysoką liczbą rozpoczynanych inwestycji na początku ubiegłego roku, a następnie ostrym wyhamowaniem. Pomimo tego, że od wejścia w życie przepisów ustawy minęło ponad osiem miesięcy, mieszkania, które pojawiły się w sprzedaży w I kwartale 2013 roku, nadal w dużej

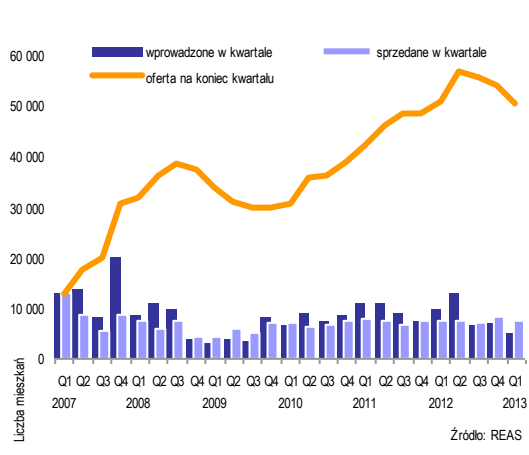
Struktura oferty według daty oddania projektu deklarowanej przez dewelopera

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



części są oferowane bez zapewnienia nabywcom rachunku powierniczego zgodnego z ustawą o ochronie praw nabywców. Według informacji firm są to albo kolejne etapy już wcześniej realizowanych przedsięwzięć deweloperskich, albo też nowe inwestycje, w przypadku których deweloperzy spełnili przed 29 kwietnia, 2012 bez większego rozgłosu, formalny wymóg ogłoszenia sprzedaży.

Dzięki wyraźnej przewadze liczby sprzedanych mieszkań nad wprowadzonymi na rynek, łączna liczba mieszkań oferowanych do sprzedaży w sześciu aglomeracjach zmniejszyła się i wyniosła na koniec I kwartału nieco ponad 50,5 tysiąca jednostek, o 6,5% mniej niż trzy miesiące wcześniej. Spadki wielkości oferty miały miejsce we wszystkich miastach. Największy spadek oferty, o 10,6%, odnotowano w Trójmieście, duży także we Wrocławiu (8,7%), przeciętne spadki w Warszawie (5,5%), Łodzi (5,4%) i Krakowie (4,9%), zaś najmniejszy w Poznaniu.

Dane REAS o wyraźnym spadku liczby mieszkań wprowadzonych do sprzedaży w największych miastach znajdują potwierdzenie w statystykach GUS po I kwartale 2013 roku. W całej Polsce deweloperzy rozpoczęli budowę ok. 9,4 tysiąca mieszkań, czyli o aż 38,6% mniej, niż w analogicznym okresie 2012 roku, natomiast uzyskali w tym samym okresie pozwolenia na budowę ponad 12 tysięcy (o 34,1% mniej niż rok wcześniej). Spółdzielnie mieszkaniowe rozpoczęły natomiast budowę tylko nieco ponad 250 mieszkań, o ponad 70% mniej niż w pierwszych trzech miesiącach 2012 roku.

W pierwszym kwartale bieżącego roku w porównaniu z poprzednim liczba gotowych, niesprzedanych mieszkań zmieniła się nieznacznie - we wszystkich sześciu miastach łącznie wzrosła o ok. 550 czyli o 4%. W sześciu aglomeracjach na koniec marca takich mieszkań było ponad 15,5 tysiąca. Szczegółowa analiza sprzedaży wskazuje, że w większości miast własnie lokale gotowe od niedawna lub znajdujące się w końcowej fazie budowy sprzedawały się najlepiej. W Warszawie liczba gotowych niesprzedanych mieszkań wynosiła 5,3 tysiąca, o 4% więcej niż na koniec grudnia. Podobny wzrost procentowy miał miejsce w Krakowie i Poznaniu. Największy wzrost (10%) miał miejsce w Trójmieście, ale we Wrocławiu i Łodzi liczba gotowych niesprzedanych lokali nawet nieco spadła.

Co ciekawe, liczba mieszkań znajdujących się w ofercie, planowanych do oddania w 2014 roku jest mniejsza od tych, które mają być oddane lub zostały ukończone w roku bieżącym. Na rok 2014 zaplanowano oddanie 34% jednostek znajdujących się w ofercie (nieco ponad 17 tysięcy), a na 2013 rok - 38%. Tylko 2% bieżącej oferty planowane jest do oddania w roku 2015 lub później. Jeśli gospodarka zachowa się

zgodnie z optymistycznym scenariuszem i wyraźnie przyspieszy w 2014 roku, to już w drugiej połowie przyszłego roku oferta może się zrównoważyć z popytem.

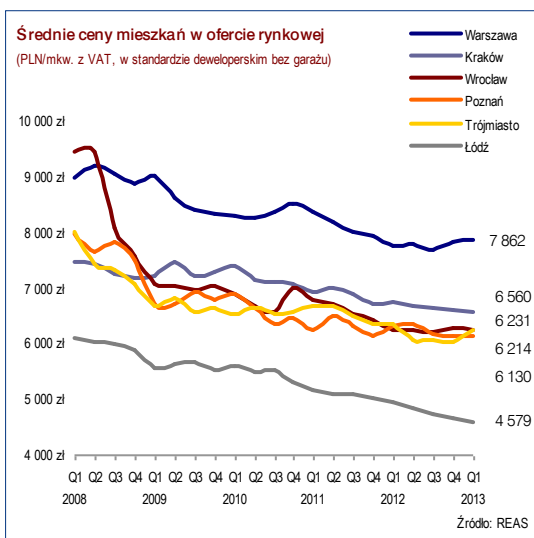
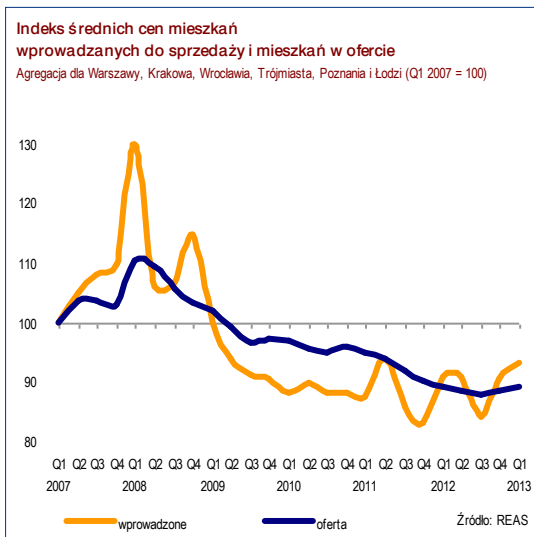
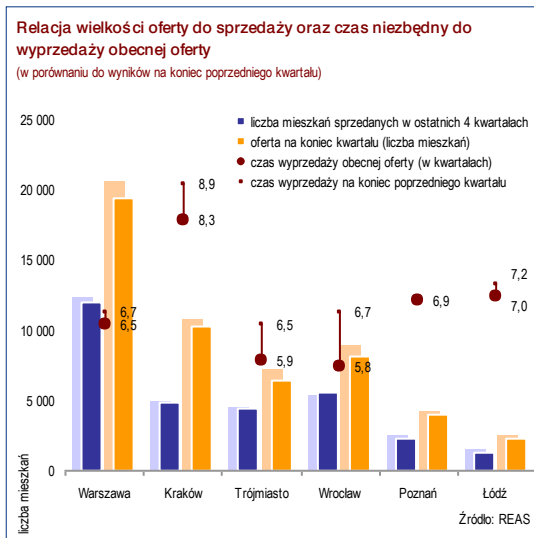
Popyt i ceny

W I kwartale 2013 roku liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków zmniejszyła się w porównaniu z IV kwartałem 2012 roku o ponad 11% i wyniosła nieco ponad 7,4 tys. mieszkań. Był to dość dobry wynik, porównywalny ze średnią kwartalną sprzedażą dla okresu od drugiego kwartału 2010 roku. W ostatnich czterech kwartałach sprzedano w tych miastach nieco ponad 30,5 tys. lokali, ale należy pamiętać, że sprzedaż w drugiej połowie 2012 roku była w kilku miastach silnie wspierana przez program „Rodzina na swoim”.

Nierównomierny wpływ tego programu w poszczególnych miastach widać było pośrednio w wynikach sprzedaży po I kwartale 2013 roku. Tam, gdzie wpływ programu był silny, sprzedaż w I kwartale w porównaniu z ostatnim kwartałem 2012 roku spadła: w Warszawie o 13%, w Trójmieście o 16%, a we Wrocławiu o ponad 22%. Za to w „pokrzywdzonym” przez program RnS Krakowie sprzedaż w I kwartale wzrosła o 19% w porównaniu z poprzednim kwartałem! Wzrost sprzedaży (o 14%) miał także miejsce w Łodzi.

Ceny liczone na całej puli lokali znajdujących się w ofercie na koniec kwartału w zasadzie nie zmieniły się istotnie w okresie trzech miesięcy. Wyraźniej wzrosły ceny ofertowe lokali sprzedanych w tym kwartale: w Warszawie i Krakowie o ponad 5% w porównaniu z kwartałem poprzednim, we Wrocławiu i Poznaniu o ok. 3%. Na zakupy ruszyli bowiem nabywcy poszukujący mieszkań o podwyższonym standardzie, posiadający oszczędności i w niewielkim stopniu uzależnieni od uzyskania kredytu. Był to także kolejny kwartał, w którym wzrosła średnia cena lokali wprowadzonych w tym okresie do sprzedaży. To z kolei może mieć związek z urealnieniem cen po zamknięciu programu RnS.

W porównaniu z końcem poprzedniego kwartału nieco zmalał okres potrzebny do wyprzedania obecnej oferty, gdyby miała ona zostać wyprzedana do ostatniego mieszkania. W relatywnie najlepszej sytuacji są nadal deweloperzy z Trójmiasta i Wrocławia, gdzie przy zachowaniu tempa sprzedaży z ostatnich czterech kwartałów trzeba by było czekać mniej niż sześć kwartałów na sprzedaż ostatniego lokalu, o kwartał krócej, niż trzy miesiące temu. W najtrudniejszej sytuacji są nadal firmy z Krakowa, gdzie obecna oferta wyprzedawałaby się ponad dwa lata. Patrząc na ten wskaźnik trzeba jednak pamiętać, że na zrównoważonym rynku zawsze znajduje się w ofercie co najmniej tyle mieszkań, ile co roku jest absorbowane przez rynek.



Wybrani klienci



Komentarz REAS

Rok 2012 był dla wielu firm deweloperskich okresem kończenia i rozliczania inwestycji rozpoczętych na gruntach kupionych w okresie boomeru, przy zakładanych wówczas dużo wyższych, niż realnie osiągnięte, cenach i tempie sprzedaży. Trudno się dziwić, że uzyskane na takich projektach efektywne marże były w wielu przypadkach jednocyfrowe, a w kilku skrajnych – ujemne. Dla niektórych firm był to także czas wykupienia obligacji wyemitowanych kilka lat wcześniej. Ocena obecnej koniunktury, dokonywana z perspektywy takich firm, może być dość pesymistyczna.

W skali całego rynku pierwszy kwartał 2013 roku przyniósł jednak zadowalającą sprzedaż, która w niemałym stopniu jest wynikiem uaktywnienia się nabywców „gotówkowych”. Jak wydaje się, nabywcy niezbyt liczą na razie na przyszłe wsparcie ze strony programu MdM, co z jednej strony wskazuje na ocenę wiarygodności działań rządu ze strony osób poszukujących mieszkań, a z drugiej – na utrzymujący się popyt na mieszkania ze strony młodych mieszkańców miast o najlepszej sytuacji gospodarczej. Część takich nabywców może obawiać się, że nie zakwalifikuje się do nowego programu, inni – że ceny po jego uruchomieniu pójdą w górę.

Wydaje się, że rynek znalazł się obecnie w okresie przesilenia. Spadek cen wprawdzie wyhamował, ale na rynku nadal znajduje się duża oferta, a wiele firm kończących obecnie inwestycje ma dość niski poziom sprzedaży. Te firmy mogą zostać zmuszone do sprzedawania mieszkań po relatywnie atrakcyjnych cenach,

jeśli nie rozwiążą problemu braku płynności w inny sposób. Jak zwykle w okresie słabszej koniunktury, o przyszłym obrazie rynku zadecydują instytucje finansowe, zwłaszcza banki. To od nich zależy, czy i którzy deweloperzy otrzymają finansowanie na nowe inwestycje i podpiszą z bankami umowy zapewniające nabywcom rachunki powiernicze. To od nich także zależy, ile kredytów hipotecznych i na jakich warunkach udzieli potencjalnym nabywcom. Wiele wskazuje na to, że banki przyczynią się do ostrego wyhamowania napływu nowych inwestycji, a przez to przyspieszą moment powrotu rynku do stanu bliskiego równowagi.

Przy niższych cenach mieszkań i tańszym finansowaniu coraz bardziej opłacalne staje się inwestowanie w mieszkania na wynajem, zwłaszcza dla tych podmiotów, które kupując większe pakiety lokali są w stanie jeszcze obniżyć ich ceny. Jednak do rozwoju sektora instytucjonalnego rynku najmu potrzebne są istotne zmiany w regulacjach relacji „najemca-wynajmujący”. Choć ze strony rządu padło już wiele deklaracji o gotowości do zainicjowania takich zmian, pozostają one nadal w fazie projektów.

Rok 2013 może dla części firm deweloperskich w Polsce być bardzo trudny. Ale, jak ma to zwykle miejsce w tej fazie cyklu koniunkturalnego, druga część firm może wykorzystać problemy konkurencji i wzmocnić swoją pozycję rynkową. O ile w polskiej gospodarce nie wystąpią nieoczekiwane i silnie negatywne zjawiska, wówczas w kolejnym cyklu „końca świata deweloperów” nie będzie.

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



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



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



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



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



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