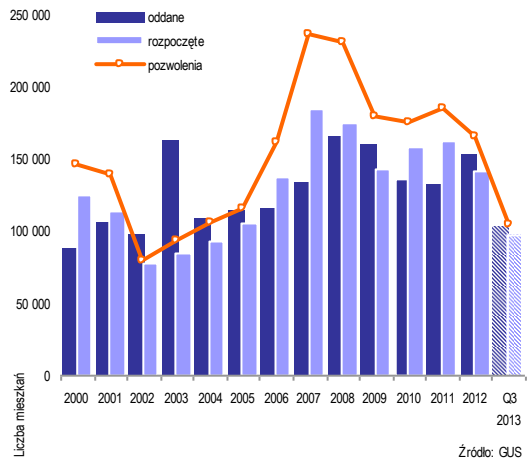


Rekordowe wyniki sprzedaży i ograniczona liczba nowych inwestycji przyczyną wyraźnego spadku oferty. Największy wpływ na rynek mają niska dostępność kredytów budowlanych, rekomendacja S oraz program Mieszkanie dla Młodych.

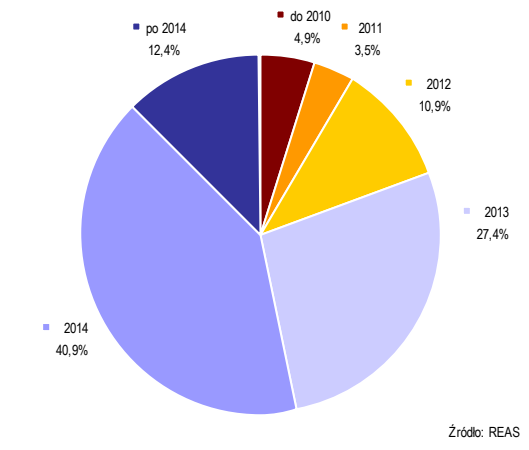


Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



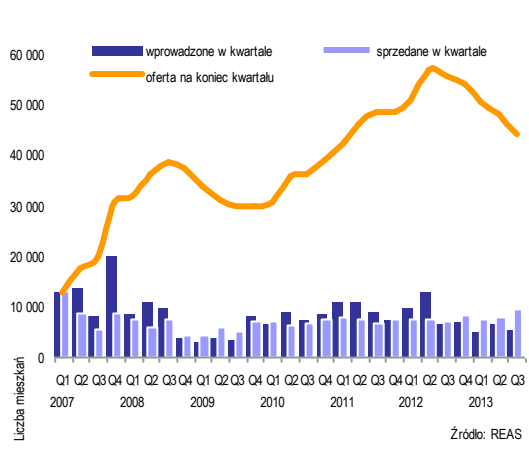
Struktura oferty według daty oddania projektu deklarowanej przez dewelopera

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 mieszkaniowy w Polsce w III kwartale

Trzeci kwartał był pod względem liczby transakcji na rynku pierwotnym kolejnym dobrym okresem, i to pomimo dwóch miesięcy wakacyjnych. Liczba transakcji dorównała poziomem obrotom z okresu boomu, choć oczywiście pod względem wartości obrotów była wyraźnie niższa. Nadal wyraźnie niższa od przeciętnej była liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży. W rezultacie oferta we wszystkich miastach wyraźnie zmalała, natomiast ceny zaczęły rosnąć. Jak ma to zwykle miejsce w początkowym okresie wzrostu cen, przejawiało się to nie tyle w znaczącym wzroście cen ofertowych (cennikowych), ile w ograniczeniu oferowanych rabatów i bonusów. W otoczeniu rynku najważniejszymi zjawiskami były:

- odnotowanie przez GUS sygnałów niewielkiego przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego,
- nowelizacja budżetu państwa oraz zapowiedź zasilenia przyszłorocznych finansów publicznych środkami z OFE, co w pewnym stopniu odsunęło obawy o sytuację w sektorze finansów publicznych w okresie co najmniej dwóch najbliższych lat,
- uchwalenie we wrześniu ustawy, wprowadzającej kolejny program wspierający nabywców na rynku pierwotnym, czyli „Mieszkanie dla Młodych” (MdM),
- zapowiedź przeznaczenia 5 mld złotych na utworzenie przez BGK funduszu mieszkań na wynajem.

Na bieżącą sytuację na rynku istotny wpływ wywierały także wcześniejsze regulacje: ustawa deweloperska i rekomendacja S3, a także utrzymujące się niskie stopy procentowe. Jednocześnie rynek obiegły informacje o ogłoszeniu bankructwa przez kilka podmiotów, w tym przez spółkę deweloperską notowaną na warszawskiej giełdzie, co może budzić obawy o przyszłe możliwości finansowania działalności deweloperskiej na rynku kapitałowym.

Podaż

Trzeci kwartał 2013 roku był już piątym z kolei, w którym liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży była wyraźnie niższa nie tylko od liczby lokali sprzedanych, ale także od kilkuletniej przeciętnej. Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów na rynku pierwotnym (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) w okresie lipiec-wrzesień do sprzedaży wprowadzono niecałe 5,3 tys. mieszkań, czyli o prawie trzy tysiące mniej, niż przeciętna kwartalna wielkość w minionych trzech latach. W ostatnich dwunastu miesiącach wprowadzono w tych miastach do sprzedaży niecałe 23 tys. mieszkań, co oznacza wyraźny spadek w porównaniu z okresem ostatnich lat, kiedy rocznie pojawiano się na rynku w tych miastach 35 - 37 tysięcy lokali. Obserwujemy zatem nadal skutki wejścia w życie ustawy deweloperskiej: najpierw rekordowo wysoką liczbą rozpoczynanych inwestycji na początku 2012 roku, a następnie ostre wyhamowanie, już przez kolejne pięć kwartałów.

Mieszkania, które pojawiły się w sprzedaży w III kwartale 2013 roku, nadal w znaczącej 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 formalny wymóg ogłoszenia sprzedaży.

Dzięki bardzo dużej przewadze liczby sprzedanych mieszkań nad wprowadzonymi na rynek, łączna liczba mieszkań oferowanych do sprzedaży w sześciu aglomeracjach zmniejszyła się piąty kwartał z rzędu i wyniosła nieco poniżej 44 tysięcy jednostek, o prawie 9% mniej niż trzy miesiące wcześniej i o ponad 22% mniej, niż w II kwartale 2012 roku, kiedy wielkość oferty osiągnęła rekordowy poziom. Spadki wielkości oferty miały miejsce we wszystkich miastach. Największy spadek oferty w porównaniu z końcem poprzedniego kwartału miał miejsce w Krakowie (13,4%), duże spadki odnotowano także w Warszawie (9,4%) i w Poznaniu (8,5%).

Dane REAS o wyraźnym spadku liczby mieszkań wprowadzonych do sprzedaży w największych miastach znajdują potwierdzenie w statystykach GUS po III kwartale 2013 roku. W całej Polsce deweloperzy rozpoczęli budowę ok. 36,4 tysięcy mieszkań, czyli o 21,1% mniej, niż w analogicznym okresie 2012 roku, natomiast uzyskali w tym samym okresie pozwolenia na budowę ponad 41,2 tysięcy (o 24,6% mniej niż rok wcześniej). Spółdzielnie mieszkaniowe rozpoczęły natomiast budowę mniej niż 1000 mieszkań, o ponad 44% mniej niż w pierwszych dziewięciu miesiącach 2012 roku. Wiele wskazuje na to, że liczba rozpoczętych w tym roku mieszkań może spaść do poziomu porównywalnego z kryzysowym rokiem 2009.

W trzecim kwartale bieżącego roku w porównaniu z poprzednim łączna liczba gotowych, niesprzedanych mieszkań we wszystkich sześciu miastach zmalała o ok. 1,3 tysiąca, czyli o 8,5%. Na koniec września takich mieszkań było około 13,8 tysiąca. Szczegółowa analiza sprzedaży wskazuje, że w większości miast właśnie lokale gotowe od niedawna lub znajdujące się w końcowej fazie budowy sprzedawały się najlepiej. W Warszawie liczba gotowych niesprzedanych mieszkań wynosiła nieco ponad 4,6 tysiąca, o 12,7% mniej niż kwartał wcześniej. Podobny w ujęciu procentowym spadek miał miejsce w Krakowie. W pozostałych miastach spadki miały skalę kilkuprocentową.

Wśród lokali znajdujących się w ofercie rynkowej na koniec września budowa prawie 18 tysięcy (41% oferty) zakończy się w 2014, a kolejnych 12 tysięcy (27% oferty) w 2013 roku. Dzięki nowym inwestycjom wzrósł udział w ofercie lokali planowanych jest do oddania w roku 2015 lub później - obecnie jest to około 5,5 tysięcy jednostek.

Popyt i ceny

W III kwartale 2013 roku liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków zmniejszyła się w porównaniu z II kwartałem 2013 roku o ponad 18% i wyniosła prawie 9,6 tys. mieszkań. Tak wysokiej liczby transakcji nie notowano na polskim rynku od okresu boomu w 2007 roku. W ostatnich czterech kwartałach sprzedano w tych miastach blisko 33,5 tys. lokali. Wyjątkowo dobra sprzedaż miała miejsce pomimo tego, że trzeci kwartał obejmuje dwa miesiące wakacyjne, w których zwykle obserwuje się spadek aktywności nabywców. Tak dobry wynik deweloperzy zawdzięczają z jednej strony większej aktywności nabywców "gotówkowych" kupujących nieco droższe i większe mieszkania i traktujących kredyty jako uzupełniające, a nie podstawowe źródło finansowania zakupu, z drugiej zaś - mobilizacji nabywców, zaciągających kredyty na

100% wartości nieruchomości w ostatnich miesiącach przed wejściem w życie rekomendacji S3. Do tych głównych grup dołączyli także posiadacze znacznych oszczędności, decydujący się na zakup lokali w celach inwestycyjno-tezauryzacyjnych.

Dobrej sprzedaży sprzyjały także niskie stopy procentowe i relatywnie niskie ceny. Nominalne ceny za metr kwadratowy liczone na całej puli lokali znajdujących się w ofercie na koniec kwartału w zasadzie nie zmieniły się istotnie w okresie trzech miesięcy (wzrost ok. 1,6%) i są dziś na poziomie z końca 2011 roku. Wzrost ten był spowodowany przede wszystkim zmianą cen w Warszawie, spowodowaną szybszą sprzedażą tańszych mieszkań. Na pozostałych rynkach mamy do czynienia raczej ze stabilizacją cen ofertowych. Przeciętne ceny lokali wprowadzonych do sprzedaży zmieniły się nieznacznie, co potwierdza wyhamowanie trendu spadkowego, jaki miał miejsce we wcześniejszym okresie. Jednak trzeba pamiętać, że w początkowej fazie poprawy koniunktury wzrost cen dokonuje się nie poprzez podnoszenie cen cennikowych, ale wyraźną redukcję rabatów i bonusów. Taką tendencję można było już zauważyć w III kwartale w przypadku wielu inwestycji.

Zmniejszenie wielkości oferty przy wysokiej sprzedaży zaowocowało wyraźnym skróceniem okresu wyprzedzania bieżącej oferty, liczonej w kwartałach, w oparciu o tempo sprzedaży z ostatnich czterech kwartałów. Jakkolwiek teoretyczna wartość wskazująca na równowagę na rynku powinna mieścić się w zakresie 4-5 kwartałów, to w zasadzie każda wartość bliska 5 kwartałom sygnalizuje moment optymalnej wielkości oferty w relacji do sprzedaży. Trzeba bowiem pamiętać, że niewielka nadwyżka podaży wpływa pozytywnie na sprzedaż, ułatwiając potencjalnym nabywcom znalezienie poszukiwanego mieszkania i nie powoduje presji na obniżanie cen. W takiej sytuacji znajdują się już dziś deweloperzy z Warszawy, Trójmiasta i Wrocławia, gdzie przy zachowaniu tempa sprzedaży z ostatnich czterech kwartałów oferta wyprzedzałaby się w okresie nieco ponad pięciu kwartałów. Wyraźnie poprawiła się także sytuacja w Krakowie i Poznaniu. Najmniej korzystna jest relacja oferty do sprzedaży w Łodzi, ale przy niewielkiej skali tego rynku nawet kilkaset więcej sprzedanych w kwartale mieszkań może znacząco poprawić sytuację.

Komentarz REAS

Pomimo dwóch wakacyjnych miesięcy III kwartał przyniósł deweloperom bardzo dobre wyniki sprzedażowe, choć w różnych firmach i lokalizacjach sytuacja wyglądała inaczej. Czy jest to korzystny spłot różnych czynników, czy początek kilkuletniej fazy dobrej koniunktury? Co może wydarzyć się na rynku w przyszłym roku?

Na sytuację na rynku w 2014 roku w segmencie mieszkań o podstawowym standardzie istotny wpływ będzie miał program MdM. W ramach tego programu na rynek mieszkaniowy ma trafić w przyszłym roku 600 milionów złotych, w postaci dopłat do wkładu własnego przy kredytach zaciąganych przy zakupie mieszkań na rynku pierwotnym. Można wstępnie szacować, że program ten będzie miał skalę porównywalną z oddziaływaniem programu Rodzina na Swoim (RnS) w 2012 roku. Jeśli program zostanie uruchomiony od początku stycznia, wówczas w skali roku wypłaconych zostanie prawdopodobnie ok. 16-18 tys. dopłat do kredytów, co może oznaczać wsparcie dla ok. 20-23%

łącznej liczby transakcji na rynku deweloperskim w 2014 roku, o wartości rzędu 16-18% łącznej rocznej wartości transakcji w kraju.

Podobnie jak to miało miejsce w przypadku programu RnS, wsparcie rynków przez program MdM w różnych miastach będzie miało bardzo zróżnicowaną skalę i znaczenie dla tych rynków, przy czym najwięcej skorzystają mieszkańcy niektórych największych miast. Zróżnicowanie skali dopłat wynika wprost z oparcia programu na limitach kosztów odtworzeniowych, ustalonych przez wojewodów na podstawie danych wojewódzkich urzędów statystycznych. Limity te, z niejasnych powodów, znacznie się różnią w przypadku miast o bardzo podobnych kosztach budowy i cenach sprzedaży. Według orientacyjnych szacunków, z puli mieszkań znajdujących się w ofercie na koniec III kwartału 2013 r. do dopłat zakwalifikowałoby się w poszczególnych miastach:

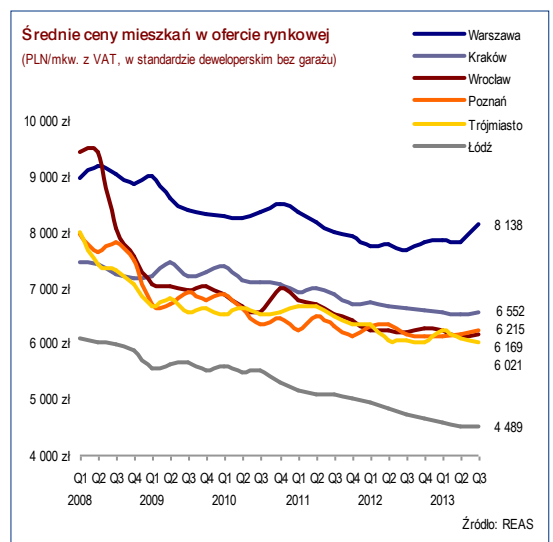
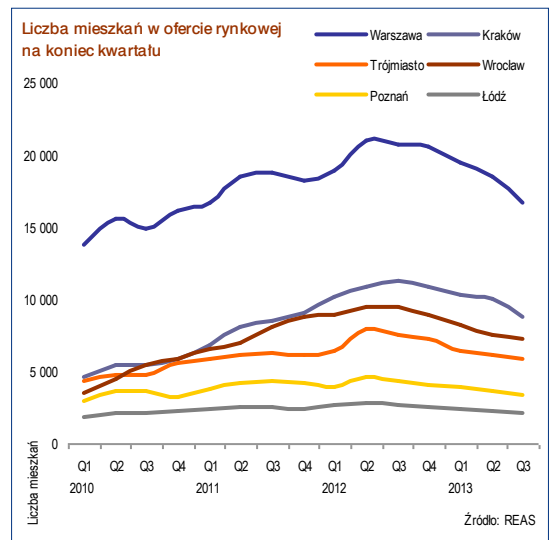
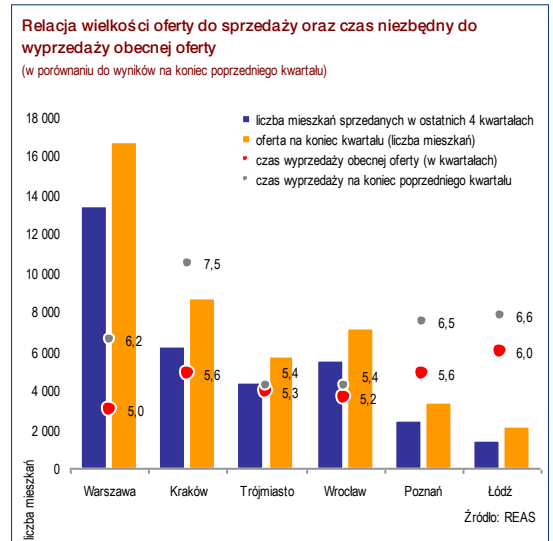
- Gdańsk - 54% oferty
- Wrocław - 25%
- Poznań - 16%
- Warszawa - 10%
- Kraków - 6%
- Łódź - 60%

Program będzie miał istotne znaczenie nie tylko dla nabywców i firm deweloperskich, ale także dla sektora bankowego, neutralizując częściowo konsekwencje wejścia w życie rekomendacji S3, uniemożliwiającej bankom udzielanie od 1 stycznia kredytów na 100% i więcej ceny zakupu nieruchomości. Program MdM jest jednak krytykowany nie tylko ze względu na nierównomierne wspieranie poszczególnych miast i odcięcie od wsparcia z budżetu mieszkańców mniejszych miast, w których prawie nie ma inwestycji deweloperskich, ale także za zachęcanie do inwestowania na obrzeżach miast, jak również poza ich granicami. Przyczynia się to do zjawiska „urban sprawl”, czyli rozlewania zabudowy na peryferie i wyludniania śródmieść miast.

Z drugiej strony, z perspektywy nabywców, którzy z programu skorzystają, mechanizm początkowej dopłaty do wkładu własnego jest bardziej atrakcyjny od dopłat do odsetek od kredytu, stosowanych w programie RnS. W przypadku programu MdM dopłata rzeczywiście zwiększy kwotę, za którą nabywca będzie mógł kupić mieszkanie, albo zmniejszy zapotrzebowanie na kredyt.

Na wielkość nowej podaży istotny wpływ ma dostępność finansowania dla deweloperów. Oprócz ustawy deweloperskiej może ona zależeć również od reakcji rynku na problemy, jakie będą mieli nabywcy mieszkań w inwestycjach firm, które już ogłosiły bankructwo lub je jeszcze ogłaszają. Jednym z możliwych skutków jest ograniczenie możliwości finansowania poprzez emisje obligacji firm deweloperskich, a także traktowanie finansowania sektora jako działalności o podwyższonym ryzyku przez banki.

Drugim szeroko dyskutowanym w minionym kwartale programem jest koncepcja wielkiego, jak na skalę polskiego rynku najmu instytucjonalnego, funduszu mieszkań na wynajem. Fundusz, tworzony i zarządzany w przyszłości przez Bank Gospodarstwa Krajowego, ma zainwestować 5 miliardów złotych, przede wszystkim w największych miastach w Polsce. Uczyniłoby to fundusz największym nabywcą mieszkań (lub deweloperem) na rynkach tych miast. Wybudowane i wykończone pod klucz mieszkania mają być wynajmowane za takie czynsze, aby fundusz uzyskiwał zwrot z kapitału na poziomie 4% rocznie.



Wybrani klienci REAS



Szczegółowe założenia funkcjonowania funduszu są jeszcze w trakcie opracowywania. Jeśli spełnią się zapowiedzi zbudowania portfela obejmującego co najmniej kilkanaście tysięcy mieszkań w największych miastach w okresie około 10 lat wywrze on z pewnością istotny wpływ na rynek najmu. Najprawdopodobniej spowoduje to spadek ogólnego poziomu czynszów, wzrost standardów i jakości obsługi najemców. Może także dać impuls do zmian legislacyjnych, a także utworzyć drogę innym instytucjonalnym inwestorom.

Fundusz będzie jednak także oddziaływał na rynek pierwotny w największych miastach. Wobec wzrostu skali produkcji ceny wykonawstwa mogą zacząć rosnąć, także w obszarze robót wykończeniowych. Istnieje ryzyko, że inni inwestorzy mogą wyhamować zakupy o charakterze inwestycyjnym. W jakimś stopniu w dalszej perspektywie może także zmniejszyć popyt na małe mieszkania, sprzedawane dotychczas singlami na wczesnym etapie samodzielności życiowej.

Dla deweloperów o udokumentowanej zdolności do sprawnego realizacji inwestycji może to być szansa zwiększenia produkcji, choć niekoniecznie zwiększenia rentowności. Będzie to szczególnie atrakcyjne rozwiązanie dla podmiotów realizujących bardzo duże, wieloetapowe przedsięwzięcia na wcześniej zakupionych gruntach. Dla firm mających problemy z uzyskaniem kredytu bankowego i rachunku powierniczego może to być kolo ratunkowe, pozwalające na zagospodarowanie posiadanych terenów bez

konieczności budowania mieszkań pod rygorami ustawy deweloperskiej. Jednak wpływ na sektor deweloperski w dużym stopniu zależy od tego, czy podstawowym sposobem pozyskiwania mieszkań przez fundusz będą zakupy od deweloperów, czy też samodzielne pełnienie roli inwestora, konkurującego z deweloperami o tereny i wykonawców.

Na relację popytu i podaży w 2014 roku istotny, jeśli nie zasadniczy wpływ będą miały banki. Już dziś deweloperzy sygnalizują trudności w otwarciu rachunków powierniczych dla nowych inwestycji, z drugiej strony zaś banki wskazują na trudne do zaakceptowania wymogi ustawy o ochronie praw nabywców. Wobec braku rozwiązań alternatywnych (np. ubezpieczenia transakcji) o wielkości podaży mogą w praktyce decydować niektóre banki i nieliczne firmy deweloperskie. Jeśli zjawisko to się utrzyma, oferta nadal będzie maleć, a ceny nieuchronnie wzrosną. Takie sygnały zwiększą zapewne liczbę nabywców gotówkowych, pragnących wykorzystać fazę najniższych cen do dokonania planowanego od dłuższego czasu zakupu. W efekcie lata 2014-2015 mogą przynieść okres wyraźnej, dość szybkiej poprawy koniunktury. Może jednak się ona równie szybko skończyć, jeśli ustaną czynniki zewnętrzne, które ją spowodują, lub pojawią się inne, które dziś trudno przewidzieć. W najkorzystniejszej sytuacji będą zapewne nadal najsilniejsze podmioty, które wykorzystają najbliższy okres do zwiększenia udziału w rynku.



Kazimierz Kirejczyk, FRICS
Partner Zarządzający, Prezes Zarządu
Badania i Analizy Rynku
kazimierz.kirejczyk@reas.pl
+ 48.22.3802108



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



Karol Dzieciol
Dyrektor,
Doradztwo Deweloperskie i Wyceny
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 jest firmą doradcą specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym. Od 1997 roku 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.

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. Realizowane 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. Jesteśmy także doradcą i pośrednikiem w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi oraz firmami deweloperskimi. Nasze kluczowe usługi uwzględniają między innymi:

- Badania, analizy i prognozowanie rynku
- Monitorowanie i analiza 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
- Doradztwo w zakresie rynku czynszowego, budownictwa dla seniorów oraz inwestycji apartotelowych
- Zapewnianie finansowania i poszukiwanie partnerów kapitałowych
- Doradztwo i pośrednictwo w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi oraz fuzji i przejęć firm deweloperskich