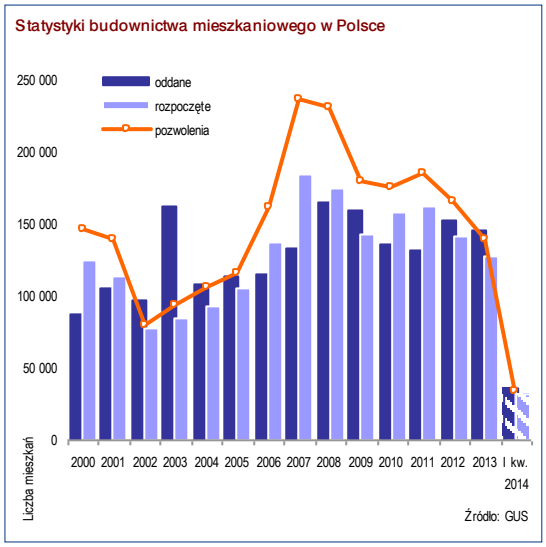
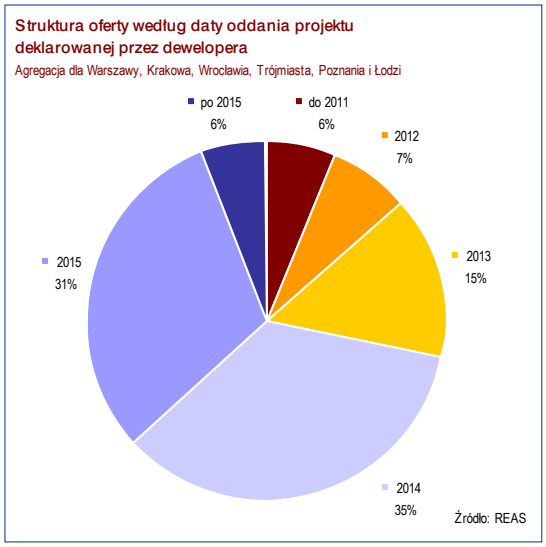
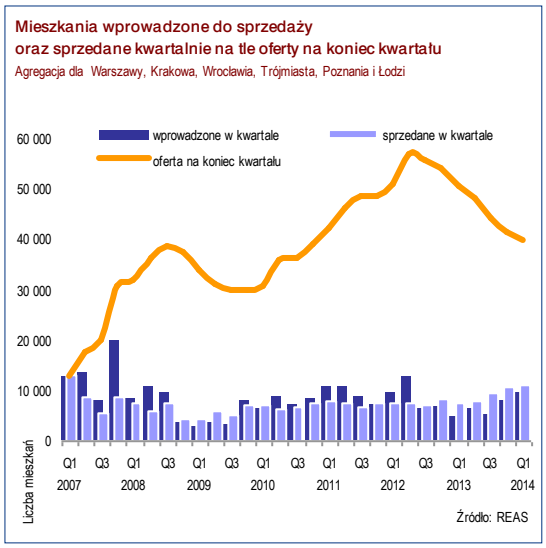
reas

Rynek mieszkaniowy w Polsce
I kwartał 2014 r.

Liczba sprzedanych mieszkań wciąż pozostaje na rekordowo wysokim poziomie. Pomimo rosnącej aktywności deweloperów, oferta dostępnych w sprzedaży mieszkań spada.







Rynek w I kwartale 2014 r.

REAS podsumował wyniki monitoringu rynku pierwotnego w I kwartale 2014 r. Liczba mieszkań sprzedanych w pierwszych trzech miesiącach na rynkach 6 największych miast w kraju utrzymała się na wysokim poziomie odnotowanym w ostatnim kwartale ubiegłego roku. Wyraźnie wzrosła natomiast liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży. Zdecydowanie przekroczyła przeciętną wartość odnotowywaną na rynku od przełamania kryzysu w końcu 2009 roku. W rezultacie siódmy kwartał z rzędu oferta w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście, Poznaniu i Łodzi spadła poniżej poziomu 40 tysięcy, a zatem zrównała się z liczbą mieszkań sprzedanych w tych miastach w ostatnich czterech kwartałach.

W otoczeniu rynku najważniejszymi zjawiskami były:

- przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce, przy utrzymaniu inflacji na wyjątkowo niskim poziomie
- start programu „Mieszkanie dla Młodych" (MdM).

Na zachowania deweloperów i nabywców istotny wpływ miały także wcześniejsze regulacje: ustawa deweloperska i rekomendacja S3, a także utrzymujące się niskie stopy procentowe.

Podaż

W pierwszym kwartale 2014 roku liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży, trzeci kwartał z rzędu, wyraźnie wzrosła. Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów na rynku pierwotnym w okresie styczeń – marzec do sprzedaży wprowadzono blisko 9,5 tys. mieszkań. Dzięki temu liczba mieszkań wprowadzonych na rynek w ostatnich czterech kwartałach - czyli 28,8 tys. - nieco zbliżyła się do przeciętnej rocznej wielkości odnotowywanej w ostatnich latach, czyli 35-37 tys. lokali. Można zaryzykować twierdzenie, że deweloperzy zaczęli odrabiać zaległości w rozpoczynaniu nowych inwestycji, które były efektem obaw związanych z wejściem w życie ustawy deweloperskiej. Zaowocowało to najpierw - na początku 2012 roku - rekordowo wysoką liczbą rozpoczynanych inwestycji, a następnie bardzo wyraźnym spadkiem w drugiej połowie 2012 i w całym 2013 roku.

Pomimo tego, że od wejścia w życie ustawy minęło już prawie dwa lata, mieszkania wprowadzone do sprzedaży w I kwartale 2014 roku, nadal w ponad połowie są oferowane bez zapewnienia nabywcom rachunku powierniczego. Według informacji z firm deweloperskich są to albo kolejne etapy już wcześniej realizowanych przedsięwzięć, albo też nowe inwestycje, w przypadku których deweloperzy spełnili przed 29 kwietnia formalny wymóg ogłoszenia sprzedaży. W sumie w łącznej liczbie lokali dostępnych na koniec marca w analizowanych miastach, tylko około 28% oferowanych jest z rachunkami powierniczymi. Co ciekawe, zasadnicza zmiana w podejściu deweloperów miała miejsce w II kw. 2013 roku, kiedy odsetek mieszkań objętych rachunkami wzrósł skokowo do ok. 45% nowo wprowadzonej na rynek oferty. Od tej pory w kolejnych kwartałach udział procentowy mieszkań z rachunkami podlega niewielkim wahaniom. Wydaje się, że dla sytuacji na rynku, stopniowe zwiększanie udziału inwestycji z rachunkami okazało się dobrym rozwiązaniem.

Pomimo dużej liczby rozpoczętych mieszkań, liczba lokali sprzedanych w minionym kwartale okazała się jeszcze wyższa, i to dość wyraźnie. W konsekwencji oferta, czyli łączna liczba mieszkań oferowanych do sprzedaży w sześciu aglomeracjach siódmy kwartał z rzędu zmniejszyła się i wyniosła na koniec marca nieco ponad 39,7 tys. jednostek. Było to o około 4% mniej niż trzy miesiące wcześniej i o prawie 30% mniej, niż w II kwartale 2012 roku, kiedy wielkość oferty osiągnęła rekordowy poziom. Spadki wielkości oferty w porównaniu z końcem poprzedniego kwartału miały miejsce w większości miast, poza Poznaniem, gdzie nastąpił spektakularny wzrost o 23,4%. Tak duży wzrost oferty w tym mieście można wytłumaczyć reakcją na bardzo niską liczbę lokali wprowadzanych do sprzedaży w 2013 roku. Spośród pozostałych miast oferta najbardziej zmniejszyła się w Trójmieście (o 12,3%) i Łodzi (o 9,6%). W kolejnych miastach spadek liczby lokali w sprzedaży w okresie kwartału miał już mniejszą skalę: w Warszawie 3,0%, w Krakowie 5,2% zaś we Wrocławiu 6,2%.

Dobra sprzedaż lokali z segmentu mieszkań o podwyższonym standardzie spowodowała także zmniejszenie się oferty w tym segmencie rynku. O ile deweloperzy nie wprowadzą do sprzedaży kolejnych inwestycji o odpowiedniej charakterystyce, grupa bardziej wymagających nabywców może mieć trudności ze znalezieniem odpowiednich ofert.

W pierwszym kwartale 2014 roku w porównaniu z poprzednim łączna liczba gotowych, niesprzedanych mieszkań we wszystkich sześciu miastach zmniejszyła się o około 1,5 tys., czyli o 10%. Na koniec marca takich mieszkań było około 13,1 tys. Szczegółowa analiza sprzedaży wskazuje, że w większości miast najlepiej sprzedawały się lokale gotowe lub znajdujące się w końcowej fazie budowy. W Warszawie liczba gotowych niesprzedanych mieszkań wynosiła nieco ponad 4,2 tys., o 11% mniej niż kwartał wcześniej. Podobny w ujęciu procentowym spadek miał miejsce w Trójmieście, Wrocławiu, Krakowie i Łodzi. Tylko w Poznaniu liczba ta nieomal nie zmieniła się w porównaniu z poprzednim kwartałem.

Wśród lokali znajdujących się w sprzedaży na koniec marca budowa około 13,8 tys. (35% oferty) zakończy się w 2014, a kolejnych 12,4

tys. (31% oferty) w 2015 roku. Lokale oddane w 2013 r. stanowiły ok. 15% oferty. Nadal niewielka jest oferta mieszkań planowanych do oddania po 2015 roku lub później; obecnie jest to niecałe 2,3 tysiąca jednostek, ale z kwartału na kwartał liczba ta powinna systematycznie rosnąć.

Dane REAS o wzroście liczby mieszkań wprowadzonych do sprzedaży w największych miastach znajdują potwierdzenie w statystykach GUS. W całej Polsce w pierwszym kwartale deweloperzy rozpoczęli budowę ponad 15,2 tys. mieszkań, czyli o 62,6% więcej, niż w analogicznym okresie 2013 roku, a także uzyskali w tym samym okresie pozwolenia na budowę 17 850 mieszkań (o 48,3% więcej niż rok wcześniej). Spółdzielnie mieszkaniowe rozpoczęły natomiast budowę tylko nieco ponad 200 mieszkań, ale także odnotowały wzrost w porównaniu z bardzo słabym rokiem poprzednim pod względem liczby mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia.

Popyt i ceny

W pierwszym kwartale 2014 roku liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków zwiększyła się nieznacznie w porównaniu z IV kwartałem 2013 roku i wyniosła nieco ponad 11 tys. mieszkań. Oznacza to utrzymanie wysokiej liczby transakcji, nie notowanej na polskim rynku mieszkaniowym od okresu szczytu boomu czyli początku 2007 roku. W ostatnich czterech kwartałach sprzedano w tych miastach blisko 39,6 tys. lokali, o ponad 10% więcej niż w rekordowym dotychczas roku 2007. Aby sprzedaż była tak wysoka, mieszkania musieli kupować nabywcy z wielu różnych grup; zarówno korzystających z dopłat w ramach programu MdM, jak i osoby dokonujące zakupu za gotówkę lub korzystające ze zwykłego kredytu bankowego. Dobrej sprzedaży sprzyjały nadal niskie stopy procentowe i relatywnie niskie ceny, ale także rosnące przekonanie, że oferta zaczyna się kurczyć, a ceny zaczynają rosnąć.

Spojrzenie na indeks zmiany cen dla wszystkich miast, uwzględniający różnice w liczbie lokali na poszczególnych rynkach, potwierdza już od kilkunastu miesięcy stabilizację cen mieszkań znajdujących się w ofercie, ale także ustabilizowanie się cen ofertowych lokali wprowadzanych do sprzedaży. Oczywiście, amplituda wahań cen lokali wprowadzanych jest większa, ale już od połowy 2012 roku mieszczą się one w tym samym przedziale wartości, ukazujących ich relację do poziomu cen z I kw. 2007 roku.

W większości miast ceny oferty nieco wzrosły w ostatnim kwartale, w niektórych wzrost zaczął się już kwartał wcześniej. Natomiast w Warszawie zauważalny spadek przeciętnej ceny lokali znajdujących się na rynku został spowodowany głównie wstrzymaniem sprzedaży bardzo drogich apartamentów w inwestycji Złota 44. Po dwóch kwartałach ceny w stolicy wróciły do poziomu o 1% wyższego w porównaniu z początkiem 2013 roku, czyli niespełna 7,9 tys. zł/m2. Jest to kolejny w ostatnich latach przykład wpływu pojedynczej inwestycji z wyjątkowo drogimi lokalami na przeciętne ceny w całym mieście.

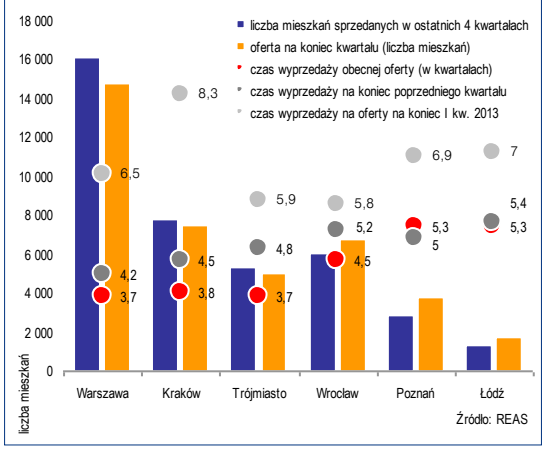
Czynnikiem wpływającym na sprzedaż i ceny w analizowanych miastach są limity cenowe ustalone w ramach programu MdM. Wpływ ten jest jednak silnie zróżnicowany w poszczególnych miastach. W tych, w których limit jest niski i niewielka część oferty spełnia wymogi programu, wpływ na ceny jest niewielki i ceny kształtowane są przez niezakłóconą grę popytu i podaży. W takich miastach nieliczne lokale z cenami pozwalającymi na uzyskanie dopłaty kupowane są bardzo szybko po pojawieniu się w ofercie.

W miastach, w których duża część lokali spełnia wymogi programu MdM ich wpływ jest bardziej istotny. Widać go zwłaszcza w cenach lokali wprowadzanych do sprzedaży, w przeciętnej cenie lokali sprzedanych w kwartale, ale do pewnego stopnia także w cenie oferty. W tym przypadku wzrost przeciętnej ceny puli lokali, które pozostały niesprzedane na koniec kwartału jest spowodowany wyprzedaniem dużej liczby lokali tańszych.

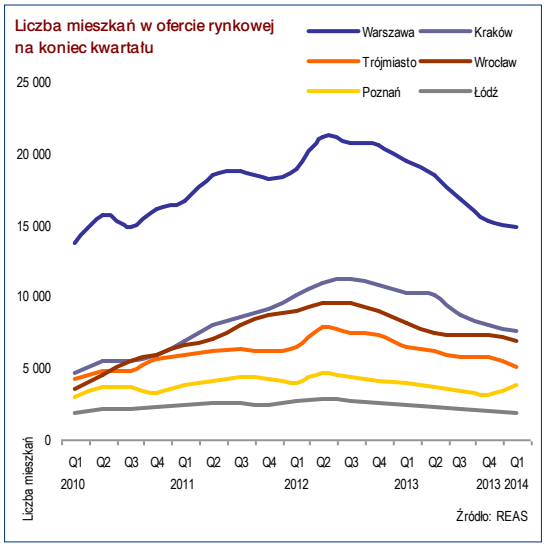
Różnice w limitach cen powodują istotne dysproporcje w liczbie wniosków i kwotach dopłat w ramach MdM dla poszczególnych rynków. Zgodnie z przewidywaniami, największym beneficjentem spośród miast wojewódzkich są: Warszawa, gdzie trafiło ponad 13 milionów złotych i Gdańsk (9,6 miliona). W przypadku Warszawy wynika to nie tyle z korzystnego limitu, ile z wielkości oferty, proporcjonalnej do wielkości miasta, a także najwyższych cen mieszkań. Natomiast porównanie skali dopłat w proporcji do liczby mieszkańców miast ukazuje, że w I kwartale gdańszczanie otrzymali blisko 21 tys. złotych dopłat na 1000 mieszkańców, mieszkańcy Poznania 11,4 tys. złotych, warszawiacy 7,6 tys., czyli mniej więcej tyle, ile przeciętnie przypadło na 1000 mieszkańców wszystkich miast wojewódzkich, zaś krakowiacy 5,5 tysiąca złotych. Wśród innych miast wojewódzkich ze wsparcia w najmniejszym stopniu korzystają takie miasta, jak Opole, gdzie dotacja nie przekroczyła 4 tys. złotych na 1000 mieszkańców, ale także Łódź (gdzie limit jest dość korzystny) – ok. 4,3 tys. złotych. W przypadku Opola jest to oczywiście także wynik słabości lokalnego rynku deweloperskiego i najniższego limitu cenowego spośród wszystkich miast. Podziw budzi natomiast efektywność działania deweloperów i nabywców z Zielonej Góry i Olsztyna – tam kwoty dopłat (w przeliczeniu na 1000 mieszkańców) wyniosły odpowiednio około 13,5 tys. i 12,5 tys. złotych, choć limit w Zielonej Górze jest niewiele wyższy niż w Opolu.

Drugi skutek programu to zróżnicowany wpływ na lokalizację nowych inwestycji. W tych miastach, w których limit cen dla gmin graniczących z metropolią (jak w Warszawie) jest bardzo niski, deweloperzy praktycznie nie

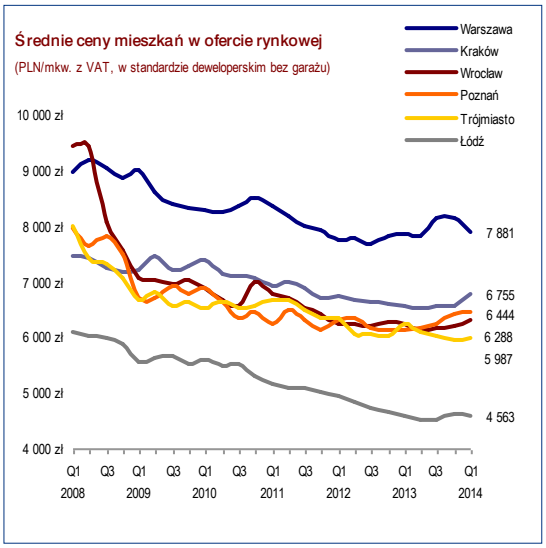
Relacja wielkości oferty do sprzedaży oraz czas niezbędny do wyprzedaży obecnej oferty
(w porównaniu do wyników na koniec poprzedniego kwartału)



Liczba mieszkań w ofercie rynkowej na koniec kwartału



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



Wybrani klienci REAS

oferują poza granicami miast mieszkań w cenach umożliwiających skorzystanie z dopłaty. W jakimś stopniu program zmusza inwestorów do powrotu w granice takich metropolii, co z punktu widzenia gospodarki przestrzennej jest zapewne korzystne.

Wśród rejonów przylegających do miast wojewódzkich rekordzistami w składaniu wniosków w I kwartale są nabywcy z okolic Poznania: prawie 200 wniosków na kwotę 4,7 mln złotych. Wysoka jest także liczba w przypadku gmin graniczących z Gdańskiem: 162 wnioski i 4,1 mln złotych dopłat, ale w tym przypadku wśród gmin jest także Gdynia. Okolice Warszawy i Wrocławia wypadły nieomal tak samo: po około 80 wniosków, na kwotę ok. 1,7 mln złotych. Przypomnijmy, że w gminach graniczących z Warszawą deweloperzy budują powyżej tysiąca lokali rocznie. Z okolic Krakowa napłynęło zaś 40 wniosków o dopłaty na kwotę niespełna miliona złotych.

Komentarz REAS

Zmniejszenie kolejny raz wielkości oferty przy wysokiej sprzedaży zaowocowało wyraźnym skróceniem okresu wyprzedaży bieżącej oferty, liczonej w kwartałach, w oparciu o tempo sprzedaży z ostatnich czterech kwartałów. Na trzech rynkach: w Warszawie, Krakowie i Trójmieście okres ten spadł poniżej 4 kwartałów, dla Wrocławia wynosi 4,5 kwartału, w Poznaniu i Łodzi nieco ponad 5 kwartałów. Trzeba przypomnieć, że w zasadzie każda wartość bliska 5 kwartałom sygnalizuje moment optymalnej wielkości oferty w relacji do sprzedaży. Jeśli zatem nowa podaż nie zacznie wyraźnie rosnąć, rynek wejdzie w fazę trwałej nadwyżki popytu nad podażą, a to powinno zaowocować wzrostem cen.

Wzrost cen - w miastach o dużym udziale oferty spełniającej wymogi MdM - będzie zapewne nieco hamowany przez limity cenowe, ale w przypadku pozostałych miast może osiągnąć kilkuprocentowe wartości w skali roku.

Niskie stopy procentowe w połączeniu ze wzrostem optymizmu nabywców spowodowanym poprawą sytuacji gospodarczej, a także obawami związanymi z możliwym wzrostem cen powinny sprzyjać utrzymaniu sprzedaży na dobrym poziomie, choć zapewne wysoki poziom z pierwszego kwartału będzie trudny do utrzymania we wszystkich kolejnych kwartałach. Podsumowując, ocena perspektyw dla rynku deweloperskiego płynąca z zachowań uczestników rynku oraz prognoz makroekonomicznych jest pozytywna.

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

Paweł Sztejter
Partner Zarządzający,
Doradztwo deweloperskie i transakcyjne
pawel.sztejter@reas.pl
+48.22.3802105

Karol Dzięcioł
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 transakcyjne
maximilian.mendel@reas.pl
+48.22.3802118

REAS jest firmą doradczą 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. Począwszy od 2007 roku REAS jest partnerem firmy Jones Lang LaSalle, światowego lidera doradztwa na rynku nieruchomości komercyjnych.

W 2000 roku REAS rozpoczął program monitoringu 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, strategie cenowe 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
- Monitoring 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, inwestycji wakacyjnych i condo hoteli oraz budownictwa dla seniorów
- Zapewnianie finansowania i poszukiwanie partnerów kapitałowych
- Doradztwo i pośrednictwo w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi oraz fuzji i przejęć firm deweloperskich

REAS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. Komandytowa
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 2014 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.