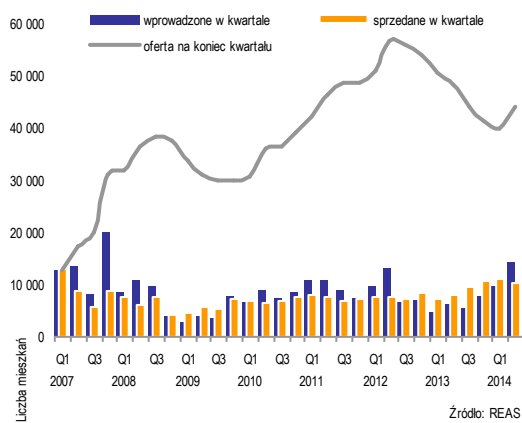


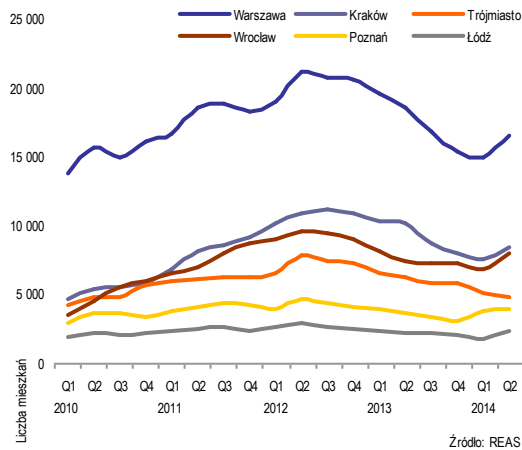
Deweloperzy wprowadzili na rynek rekordową liczbę mieszkań. Pomimo bardzo dobrej sprzedaży liczba mieszkań w ofercie wzrosła po raz pierwszy od dwóch lat.



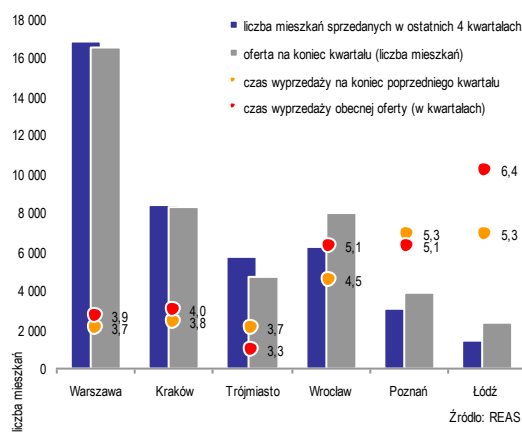
Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na tle oferty na koniec kwartału
Agregacja dla Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania i Łodzi



Liczba mieszkań w ofercie rynkowej na koniec kwartału



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



Rynek w II kwartale 2014 r.

REAS podsumował wyniki monitoringu rynku pierwotnego w II kwartale 2014 r. Liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży wyraźnie wzrosła już trzeci kwartał z rzędu i przekroczyła nawet liczbę lokali wprowadzonych w II kwartale 2012 roku, dotychczas najwyższą wartość odnotowaną na rynku od przełamania kryzysu w końcu 2009 roku. Liczba mieszkań sprzedanych w tym kwartale na rynkach 6 największych miast w kraju utrzymała się na wysokim poziomie, choć była nieco niższa niż w poprzednich dwóch kwartałach. Była ona również wyraźnie niższa od liczby mieszkań, które w tym kwartale pojawiły się na rynku. W rezultacie oferta w 6 analizowanych miastach znacząco zwiększyła się, powracając do poziomu 44 tysięcy, podobnego jak w III kwartale ubiegłego roku. Takie zjawisko świadczy o zdolności deweloperów działających w dużych miastach do zwiększania podaży pomimo ograniczeń narzuconych przez ustawę o ochronie praw nabywców.

W otoczeniu rynku najważniejszymi zjawiskami w minionym kwartale były:

- Pojawienie się sygnałów ustabilizowania, a nawet pewnego zmniejszenia tempa wzrostu gospodarczego,
- Nowelizacja wskaźników obowiązujących w programie MdM w większości miast, w tym w Warszawie.

Ponadto na początku lipca Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju Regionalnego przedstawiło plany nowelizacji ustawy o MdM zwiększającej dopłatę dla rodzin z dwojgiem lub większą liczbą dzieci.

Na bieżącą sytuację na rynku istotny wpływ wywierały także utrzymujące się niskie stopy procentowe i napływające z mediów informacje o możliwym wzroście cen i malejącej ofercie na rynku pierwotnym.

Podaż

W II kwartale 2014 roku liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży, kolejny kwartał z rzędu, wyraźnie wzrosła. Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów na rynku pierwotnym (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) w okresie kwiecień – czerwiec do sprzedaży wprowadzono ponad 14 tys. mieszkań, o prawie 50% więcej niż w poprzednim kwartale. Dzięki temu liczba mieszkań wprowadzonych na rynek w ostatnich czterech kwartałach - czyli 36,6 tys. znalazła się na poziomie przeciętnej rocznej wielkości odnotowywanej w ostatnich latach. Można zatem stwierdzić, że zaległości w rozpoczynaniu nowych inwestycji, które były związane z wejściem w życie ustawy deweloperskiej, zostały w ten sposób nadrobione.

Dane REAS o wzroście liczby mieszkań wprowadzonych do sprzedaży w największych miastach znajdują potwierdzenie w statystykach GUS. Deweloperzy w okresie pięciu miesięcy

2014 r. rozpoczęli w całej Polsce budowę o 52,1% mieszkań więcej niż przed rokiem, czyli ponad 26 tys. mieszkań. W tym samym okresie uzyskali pozwolenia na budowę 30,7 tys. mieszkań, czyli o 44,6% więcej niż przed rokiem.

Liczba mieszkań, których sprzedaż rozpoczęto była także, po raz pierwszy od II kwartału 2012 roku, wyraźnie wyższa od liczby lokali sprzedanych. W konsekwencji po długim okresie, gdy liczba mieszkań w ofercie malała z kwartału na kwartał, tym razem wyraźnie wzrosła, zbliżając się do 44 tysięcy.

Wzrost liczby lokali w ofercie miał miejsce we wszystkich miastach poza aglomeracją trójmiejską, w której oferta na koniec czerwca zmniejszyła się o 5,5% w porównaniu z końcem pierwszego kwartału. Relatywnie największy wzrost miał miejsce w Łodzi (o prawie 31%). Tak duży wzrost procentowy przy stosunkowo niewielkiej skali oferty oznaczał zwiększenie się liczby mieszkań w sprzedaży o nieco ponad 550 lokali. Znaczące wzrosty oferty miały także miejsce we Wrocławiu (o 18%, czyli ponad 1200 lokali), w Warszawie (o 11,6%, czyli ponad 1700 lokali) i Krakowie (o 11%, ponad 800 lokali). Niewielki był natomiast wzrost oferty w Poznaniu (o 4,4%, czyli o ok. 170 mieszkań), ale warto przypomnieć, że w pierwszym kwartale oferta w tym mieście, dzięki wyjątkowo wysokiej liczbie mieszkań wprowadzonych na rynek, wzrosła o 23,4% (ponad 700 jednostek).

Co ciekawe, pomimo tego, że od wejścia w życie ustawy minęło już ponad dwa lata, mieszkania znajdujące się w sprzedaży w czerwcu 2014 roku nadal w większości były oferowane bez zapewnienia nabywcom rachunku powierniczego zgodnego z ustawą o ochronie praw nabywców. 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 2012 roku formalny wymóg ogłoszenia informacji sprzedaży. W sumie w łącznej liczbie lokali dostępnych w analizowanych miastach w ofercie w końcu czerwca, tylko około 36% oferowanych było z rachunkami powierniczymi. Odsetek ten powoli rośnie - na koniec marca 2014 roku wynosił on 28%.

W większości miast rośnie także udział procentowy mieszkań z zapewnionym rachunkiem powierniczym w łącznej liczbie mieszkań pojawiających się w sprzedaży. Widoczne są przy tym duże różnice pomiędzy poszczególnymi miastami. Zdecydowanie najwięcej jest takich inwestycji w Poznaniu, gdzie prawie wszystkie nowo wprowadzone na rynek mieszkania są objęte rachunkami, wysoki jest także odsetek we Wrocławiu (76%) i Łodzi (73%). Dużo mniej jest takich mieszkań w nowych inwestycjach w Krakowie (47%), a zwłaszcza w Gdańsku (31%). Jedynym dużym rynkiem, w którym w II kwartale udział procentowy lokali objętych ochroną w łącznej liczbie lokali wprowadzonych do sprzedaży zmalał, była Warszawa (44%).

W II kwartale 2014 roku w porównaniu z poprzednim kwartałem łączna liczba gotowych,



niesprzedanych mieszkań we wszystkich sześciu miastach zmniejszyła się o około 1,4 tysiąca, czyli o 10%. Na koniec czerwca takich mieszkań było około 11,7 tysiąca. Szczegółowa analiza sprzedaży wskazuje, że w większości miast najlepiej sprzedawały się lokale znajdujące się w końcowej fazie budowy lub gotowe. W Warszawie liczba gotowych niesprzedanych mieszkań wynosiła nieco poniżej 4,2 tysiąca, nieznacznie mniej niż kwartał wcześniej. Najbardziej znaczące spadki w ujęciu procentowym REAS odnotował we Wrocławiu (o 23%) i Trójmieście (o 22%). Liczba mieszkań gotowych zmniejszyła się także w Krakowie (o 14%) i Łodzi (o 14%). Tylko w Poznaniu liczba ta wzrosła o 4,5% w porównaniu z poprzednim kwartałem.

Wśród lokali znajdujących się w sprzedaży na koniec czerwca lokale oddane w 2013 r. (ok. 4,5 tysiąca) stanowiły nieco ponad 10% oferty, podobnie jak mieszkania oddane do użytku przed 2013 rokiem, które dość powoli ubywają z oferty. Budowa 11,1 tysiąca mieszkań oferowanych przez deweloperów w połowie 2014 roku (25% oferty) zakończyła się lub zakończy w 2014 roku, a kolejnych 17,5 tysiąca (40% oferty) zostanie oddanych do użytkowania w 2015 roku. Od poprzedniego badania wyraźnie wzrosła także oferta mieszkań planowanych do oddania w 2016 roku lub później; obecnie jest to około 6,3 tysiąca jednostek, ale liczba ta powinna jeszcze wyraźnie wzrosnąć w kolejnych kwartałach.

Popyt i ceny

W II kwartale 2014 roku liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków zmniejszyła się o ok. 6% w porównaniu z I kwartałem 2014 roku i wyniosła niecałe 10,4 tys. mieszkań. Oznacza to utrzymanie czwartego kwartału z rzędu wysokiej liczby transakcji, nie notowanej na polskim rynku mieszkaniowym od okresu szczytu boomu, czyli początku 2007 roku. W ostatnich czterech kwartałach sprzedano na analizowanych rynkach blisko 41,9 tys. lokali, o ponad 16% więcej niż w rekordowym dotychczas roku 2007. Aby sprzedaż była tak wysoka, mieszkania musieli kupować nabywcy z wielu różnych grup. Zarówno ci korzystający z dopłat w ramach programu MdM, jak i ci, którzy kupowali mieszkania za ceny mieszczące się w limicie, choć nie korzystali z dopłat. Aktywni byli nabywcy dokonujący zakupu za gotówkę lub korzystający ze zwykłego kredytu bankowego. Nadal zauważalne były osoby kupujące lokale na cele inwestycyjne – pod wynajem. Dobrej sprzedaży sprzyjały nadal niskie stopy procentowe – i relatywnie niskie ceny, ale także rosnące przekonanie, że oferta zaczyna się kurczyć, a ceny zaczynają rosnąć.

Tymczasem, co warto podkreślić, przeciętne ceny ofertowe wcale nie rosną tak szybko, jak można się było tego spodziewać. Spojrzenie na indeks zmiany cen dla wszystkich miast, uwzględniający różnice w liczbie lokali na poszczególnych rynkach, potwierdza, że w II kwartale mieliśmy do czynienia ze stabilizacją lub niewielkim spadkiem cen. Widać to zarówno

w puli mieszkań znajdujących się w ofercie, jak i w cenach ofertowych lokali wprowadzanych do sprzedaży.

W poszczególnych miastach sytuacja jest jednak odmienna. Czynnikiem wpływającym na sprzedaż i ceny w analizowanych miastach w różnym stopniu są limity cenowe pozwalające na skorzystanie z programu MdM. Tam, gdzie limity cenowe są wysokie w porównaniu z przeciętnymi cenami rynkowymi, czyli w Gdańsku, Poznaniu i Łodzi obserwujemy lekki wzrost cen. Tam, gdzie limity są dalekie od przeciętnych cen na rynku, czyli w Warszawie, Krakowie i Wrocławiu, wysiłek deweloperów, aby zwiększyć podaż mieszkań w cenach mieszczących się w limitach owocuje spadkiem przeciętnych cen w całej ofercie w mieście. Trudno o bardziej dobitny przykład wpływu na rynek mieszkaniowy niefortunnie zaprojektowanego programu.

Komentarza warta jest również sytuacja w Trójmieście i Poznaniu. W obu miastach sprzedaż w II kwartale przewyższyła nieco liczbę lokali wprowadzonych do sprzedaży. W Trójmieście oferta zmalała w porównaniu z końcem pierwszego kwartału, zaś w Poznaniu nieco wzrosła, wskutek powrotu do oferty dwóch projektów, których sprzedaż została wstrzymana w latach 2011-2012.

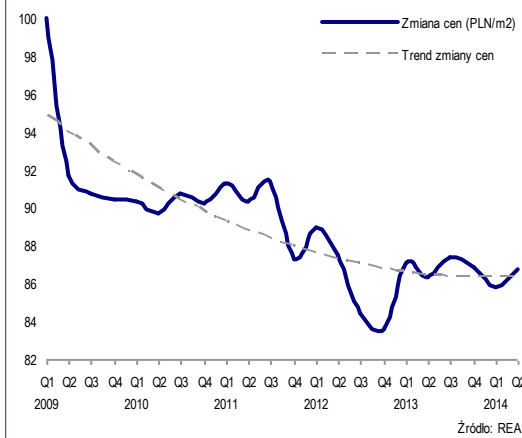
Różnice w limitach cen powodują nadal istotne dysproporcje w liczbie wniosków i kwotach dopłat w ramach MdM dla poszczególnych rynków. Nadal największymi beneficjentami spośród miast wojewódzkich są: Warszawa, gdzie trafiło ponad 24 miliony złotych i Gdańsk (19,4 miliona). Do tych dwóch miast płynie ponad 40% środków przeznaczonych na dopłaty dla wszystkich miast wojewódzkich. W przypadku Warszawy wynika to nie tyle z korzystnego limitu, ile z wielkości oferty, proporcjonalnej do wielkości miasta, a także najwyższych cen mieszkań. Porównanie liczby i kwot dopłat w poszczególnych miastach wskazuje na to, że w porównaniu z I kwartałem niewielki wzrost nastąpił w II kwartale we Wrocławiu, w Gdańsku liczba ta była równa, zaś w pozostałych miastach wykorzystanie dopłat w II kwartale było niższe.

W drugim kwartale w przypadku kilku miast wzrósł w porównaniu z pierwszym kwartałem napływ wniosków z gmin sąsiadujących z miastami. Widać to było zwłaszcza w Krakowie i Katowicach. Jednak w liczbach bezwzględnych nadal najwięcej dopłat płynie do okolic Poznania i Gdańska, co częściowo wynika z charakterystyki tych dwóch aglomeracji. Gminy sąsiadujące z tymi dwoma miastami otrzymały ponad połowę wszystkich dopłat dla gmin sąsiadujących ze wszystkimi miastami wojewódzkimi.

Po zsumowaniu danych dla całych aglomeracji (rozumianych jako miasto wojewódzkie i gminy sąsiadujące) widać, że najczęściej – 1065 – dopłat otrzymali w pierwszym półroczu nabywcy z Trójmiasta, dalej – 1017 nabywcy z aglomeracji warszawskiej, zaś 842 dopłaty mieszkańcy Poznania i okolic. Dla porównania do Krakowa i okolic popłynęły środki na 439 dopłat, a do Wrocławia i gmin sąsiednich – 464.

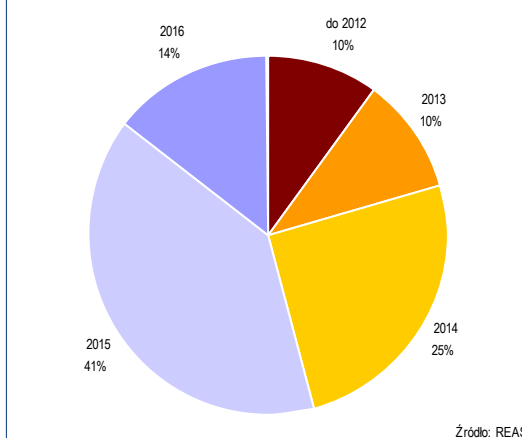
Zmiany cen mieszkań

Indeks cen mieszkań sprzedanych, agregacja dla rynków: Warszawa, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi (Q1 2009 = 100)



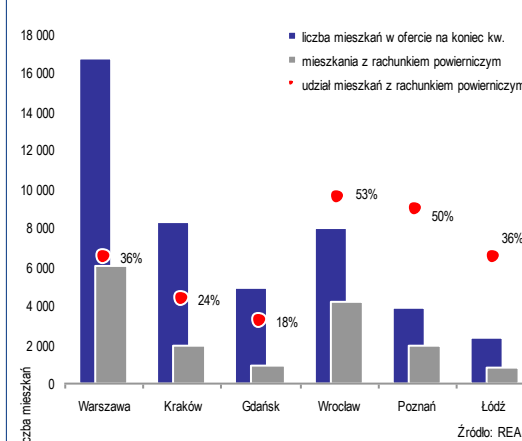
Struktura oferty według terminu oddania inwestycji do użytkowania

Według deklaracji deweloperów. Agregacja dla Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania i Łodzi.



Rachunki powiernicze

Mieszkania w ofercie, w tym objęte rachunkami powierniczymi - liczby mieszkań oraz udział w ofercie.



Wybrani klienci REAS



Komentarz REAS

Bardzo dobra sprzedaż w ciągu kolejnych trzech kwartałów począwszy od III kwartału 2013 roku przekonała deweloperów do dynamicznego rozpoczęcia w II kwartale 2014 roku nowych inwestycji. Wzrost liczby mieszkań w ofercie jest korzystny dla nabywców: oznacza większy wybór przy stabilnych cenach. Jednocześnie, obecny poziom cen pozwala deweloperom na uzyskiwanie zadowalających wyników finansowych, a to ułatwia z kolei pozyskiwanie kredytów. Banki znalazły sposób na finansowanie wielu deweloperów na zasadach zgodnych z ustawą deweloperską, choć nadal duża część oferty nie jest objęta ochroną za pomocą rachunków powierniczych.

Dobre prognozy gospodarze, dłuższa perspektywa niskiego oprocentowania kredytów, a także atrakcyjność inwestowania w mieszkania na wynajem przemawiają za optymistycznymi prognozami dla rynku nowych mieszkań w największych miastach w kraju.

Trzeba jednak pamiętać, że dobre wyniki sprzedaży są w pewnym stopniu związane z publicznym wsparciem w ramach programu MdM. Po raz kolejny pieniądze podatników służą niestety zwiększeniu amplitudy cyklicznych wahań na rynku. Pytanie, czy nie zabraknie ich wówczas, gdy trend rynkowy się odwróci. Dane BGK o dotychczasowym funkcjonowaniu programu MdM potwierdzają także, że dysproporcja w

rozdziale wsparcia publicznego na różne regiony ma charakter trwały i jeśli w najbliższym czasie nie nastąpi zasadnicza korekta zasad funkcjonowania tego programu, stanie się on dobitnym przykładem zaprzeczenia zasad równorzędnego traktowania przez władze centralne uczestników rynku w różnych częściach kraju.

Przy rosnącej liczbie lokali w ofercie trudno prognozować znaczący wzrost cen. Na wysokości przeciętnych cen w najbliższych latach będą miały także wpływ limity obowiązujące w ramach programu MdM, które w kilku miastach będą najprawdopodobniej rosły. W trzecim kwartale sprzedaż zapewne się zmniejszy, natomiast czwarty kwartał powinien przynieść znów dość dobre wyniki. Jeśli sprzedaż w drugim półroczu utrzyma się na podobnym poziomie, jak w pierwszych sześciu miesiącach, wówczas liczba transakcji w całym roku 2014 będzie najwyższa w historii polskiego rynku deweloperskiego. Wartość transakcji natomiast nie dorówna w kwotach nominalnych rekordowej wartości sprzedaży z roku 2007, bowiem dziś sprzedają się wyraźnie mniejsze i tańsze lokale niż te z okresu boomu.



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 transakcyjne
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. 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, 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
- 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