

reas



Rynek mieszkaniowy w Polsce

I kwartał 2018 r.

Po rekordowym dla branży deweloperskiej roku 2017 pierwszy kwartał 2018 miał dać odpowiedź na pytanie, czy deweloperzy będą w stanie utrzymać dotychczasowe tempo. Sprzedaż nowych mieszkań w 6 polskich miastach o największej skali rynku zbliżyła się wprawdzie do poziomu z końcówki roku, osiągając wynik 18,4 tys., ale po raz kolejny z rzędu odbyło się to przy istotnie niższej nowej podaży.

Sytuacja w otoczeniu rynku w pierwszych miesiącach 2018 r. nadal silnie wspierała popyt. Polska gospodarka utrzymała bardzo dobre wyniki, a sytuacja na rynku pracy (rosnące płace i wciąż malejące bezrobocie) napawała optymizmem. Utrzymujący się, niski poziom stóp procentowych zachęcał nie tylko do zaciągania kredytów, ale i do inwestowania w nieruchomości mieszkaniowe – zarówno z myślą o zysku z najmu, jak i o korzystnej odsprzedaży w perspektywie kilku lat, na co mogli liczyć nabywcy obserwujący uważnie systematyczny wzrost cen.

Mieszkania sprzedane:

IV kwartał 2017

I kwartał 2018



Mieszkania wprowadzone do sprzedaży:

IV kwartał 2017

I kwartał 2018



Wielkość oferty na koniec kwartału*:

IV kwartał 2017

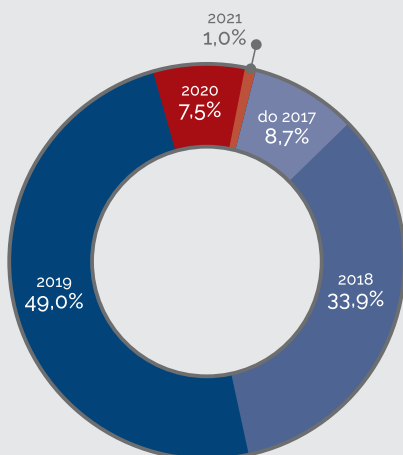
I kwartał 2018



*liczba wszystkich mieszkań znajdujących się w sprzedaży na koniec analizowanego okresu

Struktura oferty

(agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)



Podsumowanie:

zjawiska na lokalnym rynku mieszkaniowym

I kw. 2018	6 RYNKÓW	
	Zmiana I kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / I kw. 2017
sprzedaż	-2,5% ↓	-2,4% ↓
wprowadzone do sprzedaży	-9,6% ↓	-6,8% ↓
sprzedaż w ostatnich 4 kwartałach	-0,6% ↓	8,8% ↑
wprowadzone w ostatnich 4 kwartałach	-1,6% ↓	-1,4% ↓
oferta na koniec kwartału	-7,3% ↓	-11,1% ↓
w tym gotowe niesprzedane	-18,4% ↓	-25,8% ↓
średnia cena mieszkań wprowadzonych w kwartale [brutto]	-0,3% ↓	9,6% ↑
średnia cena mieszkań sprzedanych w kwartale [brutto]	0,7% ↑	5,4% ↑
średnia cena mieszkań w ofercie [brutto]	1,8% ↑	8,4% ↑

W tej sytuacji nie dziwi fakt, że tylko na rynkach o mniejszej skali deweloperzy byli w stanie nadążyć za popytem. Pierwsze miesiące bieżącego roku pokazały bowiem, że kluczowym czynnikiem, który będzie miał wpływ na skalę nowej podaży oraz na politykę cenową w najbliższej przyszłości, będą ceny i dostępność wykonawstwa.

Podaż i ceny

W I kwartale 2018 r., zgodnie z wynikami monitoringu REAS, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów, do sprzedaży wprowadzono 14,9 tys. mieszkań, czyli o blisko 10% mniej niż w poprzednim kwartale. Łącznie, w ostatnich czterech kwartałach na rynek trafiło 66,3 tys. nowych lokali, o 8% mniej w porównaniu do liczby mieszkań sprzedanych w tym samym okresie. O 3,5 tys. (7,3% k/k) zmalała tym samym liczba lokali dostępnych w ofercie na koniec I kwartału.

W poszczególnych miastach sytuacja była jednak bardzo zróżnicowana. Niemal cały spadek

wielkości oferty wynika z sytuacji odnotowanej w Warszawie i Krakowie, gdzie liczba lokali dostępnych w sprzedaży zmalała o odpowiednio 15,2% i 10,7%. We Wrocławiu, Łodzi i Trójmieście zmiany liczby mieszkań w ofercie nie przekroczyły 2%. Natomiast w Poznaniu oferta wzrosła o 5,3%.

Dużo wyraźniejsze różnice widać przy porównaniu obecnej wielkości oferty do tej, z końca I kw. 2017 r. W Krakowie oferta zmniejszyła się aż o 33,6% r/r, a w Warszawie o blisko 17%. Tymczasem w Łodzi miał miejsce spektakularny wzrost. W sprzedaży znajduje się obecnie aż o 42% więcej mieszkań niż na koniec marca 2017 r.

We wszystkich miastach rosty przy tym nadal ceny. W ujęciu kwartalnym najwyższy wzrost cen lokali pozostających w ofercie miał miejsce we Wrocławiu i wyniósł 6,4%. W pozostałych miastach wzrosty mieściły się w przedziale 0,6-2,3%. Skalę zwyżek cen widać jednak lepiej w ujęciu rocznym. W porównaniu z I kw. 2017 r. najwyższy wzrost cen ofertowych miał miejsce w Trójmieście (16%). Wysoki był także

w Warszawie (11%), we Wrocławiu (9%) i Łodzi (8%). Wolniej w tym okresie rosły ceny w Poznaniu (6%) i Krakowie (5%).

Trzeba jednak pamiętać, że za wzrost średniej ceny lokali w ofercie na rynku pierwotnym odpowiada nie tylko zwyżka kosztów realizacji. Spada udział lokali tańszych, które dotychczas miały spełniać wymogi programu MdM, rośnie natomiast liczba mieszkań adresowanych do inwestorów i tych w wyższych segmentach jakościowych, a one mają zazwyczaj wyższe ceny w przeliczeniu na metr kwadratowy.

Popyt

W I kwartale 2018 r. liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków wyniosła 18,4 tys. – zaledwie 2,5% mniej niż w rekordowym ostatnim kwartale 2017 r. Ale wartość ta nie oddaje dobrze tego, co wydarzyło się w poszczególnych miastach. W trzech z nich liczba transakcji w porównaniu z ostatnim kwartałem ubiegłego roku zmalała: w Warszawie i Wrocławiu po około 6%, natomiast w Trójmieście

WARSZAWA		KRAKÓW		WROCŁAW		TRÓJMIASTO		POZNAŃ		ŁÓDŹ	
Zmiana I kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / I kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / I kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / I kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / I kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / I kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana I kw. 2018 / I kw. 2017
-5,9% ↓	-1,4% ↓	12,2% ↑	-13,5% ↓	-6,2% ↓	8,7% ↑	-22,0% ↓	-5,2% ↓	23,1% ↑	-16,1% ↓	17,9% ↑	42,5% ↑
-33,3% ↓	-9,6% ↓	22,7% ↑	-33,9% ↓	-18,5% ↓	-3,4% ↓	-13,4% ↓	7,4% ↑	58,6% ↑	27,1% ↑	95,4% ↑	57,7% ↑
-0,4% ↓	11,3% ↑	-4,0% ↓	0,0% ↓	2,1% ↑	13,3% ↑	-1,2% ↓	5,2% ↑	-5,2% ↓	-0,3% ↓	9,7% ↑	40,0% ↑
-1,8% ↓	-1,7% ↓	-12,5% ↓	-30,3% ↓	-0,9% ↓	15,3% ↑	1,5% ↑	8,5% ↑	8,0% ↑	-7,2% ↓	9,5% ↑	56,2% ↑
-15,2% ↓	-16,9% ↓	-10,7% ↓	-33,6% ↓	-1,9% ↓	-1,3% ↓	1,5% ↑	2,5% ↑	5,3% ↑	-2,5% ↓	-1,4% ↓	42,7% ↑
-14,3% ↓	-6,4% ↓	-13,8% ↓	-32,2% ↓	-32,2% ↓	-49,6% ↓	-21,8% ↓	-31,5% ↓	-24,3% ↓	-35,7% ↓	-15,8% ↓	-10,7% ↓
-2,6% ↓	5,9% ↑	15,1% ↑	8,5% ↑	13,9% ↑	18,5% ↑	-7,1% ↓	17,5% ↑	2,0% ↑	7,7% ↑	7,1% ↑	13,6% ↑
0,8% ↑	5,1% ↑	3,0% ↑	4,3% ↑	2,2% ↑	6,5% ↑	-0,5% ↓	12,8% ↑	-0,8% ↓	2,1% ↑	5,9% ↑	9,7% ↑
2,3% ↑	10,7% ↑	1,5% ↑	4,5% ↑	6,4% ↑	9,3% ↑	0,6% ↑	16,3% ↑	1,9% ↑	6,3% ↑	1,5% ↑	8,6% ↑

aż o 22%. Tymczasem w Poznaniu, Łodzi i Krakowie sprzedaż była wyraźnie wyższa niż w poprzednim kwartale, odpowiednio o 23%, 18% i 12%. Co warto podkreślić, sprzedaż wzrosła tylko tam, gdzie w minionym kwartale wzrosła także nowa podaż. I na odwrót, tam, gdzie nowa podaż zmalała, spadła także sprzedaż. Najwyraźniej, nabywcy reagują na nową ofertę szybkimi decyzjami o zakupie.

Można się zastanawiać, jaki wpływ na popyt miało praktyczne zakończenie programu MdM. Wnioski o rządową dopłatę przyjęte do realizacji w I kw. 2018 r. stanowiły w ogromnej większości odzwierciedlenie transakcji lub rezerwacji zawartych w IV kw. 2017 r. Spodziewać się można było, że pierwszy kwartał br. przyniesie pewien spadek liczby transakcji na rynkach, na których MdM oddziaływał najsilniej. Tymczasem np. w Poznaniu, gdzie historycznie oddziaływanie programu było największe, sprzedaż wzrosła. Podobnie zresztą jak w Krakowie, który w całym okresie funkcjonowania skorzystał z programu najmniej. Zatem to decyzje nabywców inwe-

stycyjnych oddziaływały na rynki znacznie silniej, niż brak możliwości uzyskania rządowego subsydium.

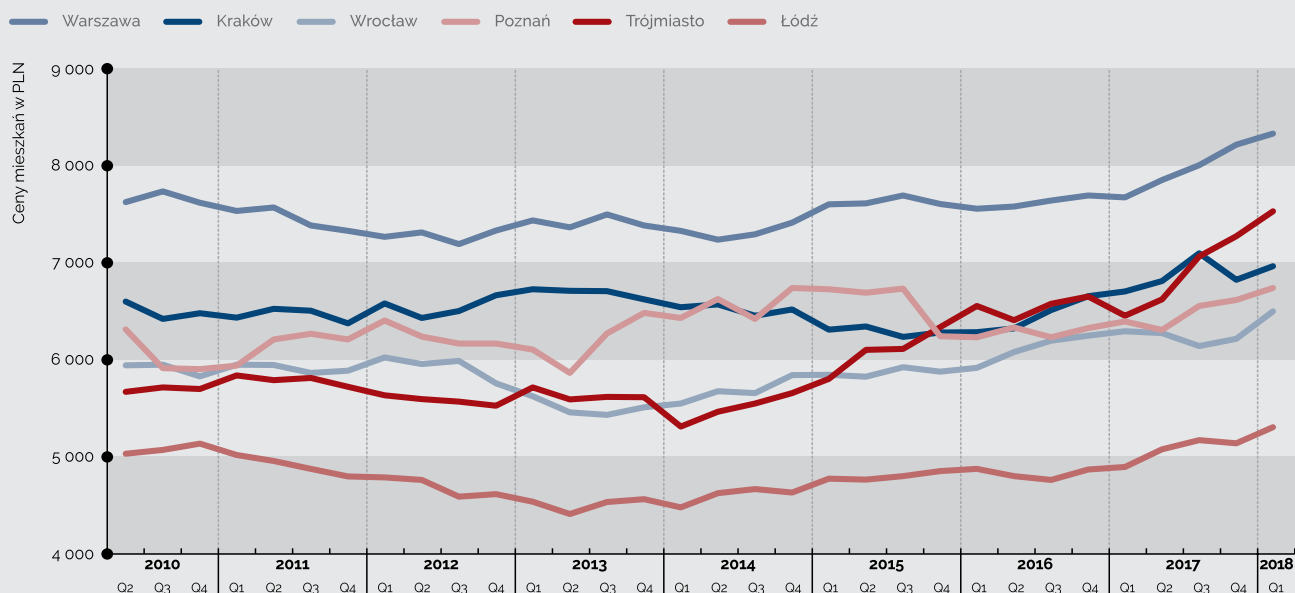
Komentarz REAS

Dane z monitoringu rynku przeprowadzonego przez REAS po I kw. 2018 r. potwierdzają, że w większości miast głównym problemem staje się nowa podaż, a nie popyt. Skala wzrostu cen wykonawstwa w okresie ostatnich kilkunastu miesięcy sięga w niektórych przypadkach nawet 30%. Powodem są zarówno wzrosty kosztu materiałów i robocizny, jak i chęć zrekompensowania sobie przez firmy budowlane strat lub niskich marż na kończonych obecnie inwestycjach. Istotne jest także ryzyko związane z dalszym spodziewanym wzrostem wynagrodzeń i cen materiałów budowlanych. Równoległe nadal rosną ceny gruntów. Do czynników niepewności dochodzą niewiadome zmiany regulacyjne: specustawą inwestycyjną, zmianami dotyczącymi rachunków powierniczych i zasadnicze zmiany koncepcji realizacji programu Mieszkanie PLUS.

W tych okolicznościach nie dziwi wzrost cen. Rośnie jednak także ryzyko działalności deweloperskiej, związane z jednej strony z sektorem wykonawczym, a z drugiej – z brakiem pewności co do tego, gdzie znajduje się granica cen powodująca wyraźny spadek popytu. W tej sytuacji deweloperzy muszą dążyć do redukcji wydatków związanych z procesem deweloperskim. Rezerw można szukać w kosztach realizacji, co w praktyce może oznaczać albo obniżenie standardu budynków, albo przejęcie zarządzania procesem budowy i wykluczenie generalnego wykonawcy. Dodatkowym sposobem na ograniczenie ryzyka przyszłego wzrostu kosztów może być też celowe spowalnianie przez deweloperów procesu sprzedaży. Działac wprowadzane na rynek projekty na mniejsze pule mieszkań, zostawiają sobie możliwość podnoszenia cen w miarę wprowadzania do oferty dalszych faz inwestycji. Nowa podaż pojawia się także później na rynku, gdyż praktycznie nie spotykane staje się wprowadzanie lokali do sprzedaży przed zawarciem umowy z generalnym wykonawcą lub zakontraktowaniem znaczącego zakresu prac.

Średnie ceny mieszkań wprowadzonych do sprzedaży – trend

(w PLN/m², z VAT, w standardzie deweloperskim)



Rozpoczynanie nowych inwestycji może być także uzależnione od zmian regulacyjnych. Finansowana przez UOKiK likwidacja możliwości stosowania otwartych rachunków powierniczych bez gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej, może dla wielu firm oznaczać utrudnienie w zdobyciu finansowania projektu. Chęć omińnięcia tego przepisu może prowadzić do decyzji o wcześniejszym uruchomieniu sprzedaży nowych inwestycji - tak, jak miało to miejsce przed wprowadzeniem tzw. ustawy deweloperskiej w 2012 r. Po wejściu w życie zmian w ustawie, ciekawą alternatywą finansowania może stać się sprzedaż całych budynków inwestorom instytucjonalnym w ramach tzw. *forward deal*.

Z kolei projektowana specustawa mieszkaniowa mogłaby częściowo rozwiązać problem braku terenów inwestycyjnych. W tym jednak przypadku od momentu wejścia ustawy w życie do pojawienia się w sprzedaży lokali wybudowanych na uwolnionych przez ustawę gruntach muszą minąć nie miesiące, lecz lata. Zresztą, na dziś finalny kształt

tej ustawy i termin jej wejścia w życie jest nieznany.

Potencjalnie negatywny wpływ zmian regulacyjnych może zostać spotęgowany na szczeblu samorządowym. Wdrożenie nowych regulacji w warunkach kampanii przed wyborami samorządowymi może utrudnić funkcjonowanie już i tak bardzo obciążonym zespołom odpowiadającym w metropoliach za politykę przestrzenną i decyzje związane z nowymi inwestycjami.

Pomimo wszystkich tych potencjalnych obciążeń, do końca 2018 r. sytuacja na rynku mieszkaniowym nie powinna ulec drastycznej zmianie. Czynnikiem najsilniej oddziałującym na popyt są obecnie stopy procentowe, a wraz ze stabilizującą się poniżej 2% inflacją oddala się wyrażnie perspektywa ich wzrostu. Zmiany w koncepcji programu Mieszkanie PLUS rozwiewają obawy zasilenia rynku najmu tysiącami mieszkań o niskich czynszach. W tej sytuacji popyt o charakterze inwestycyjnym powinien utrzymać się na wysokim poziomie. Dopóki

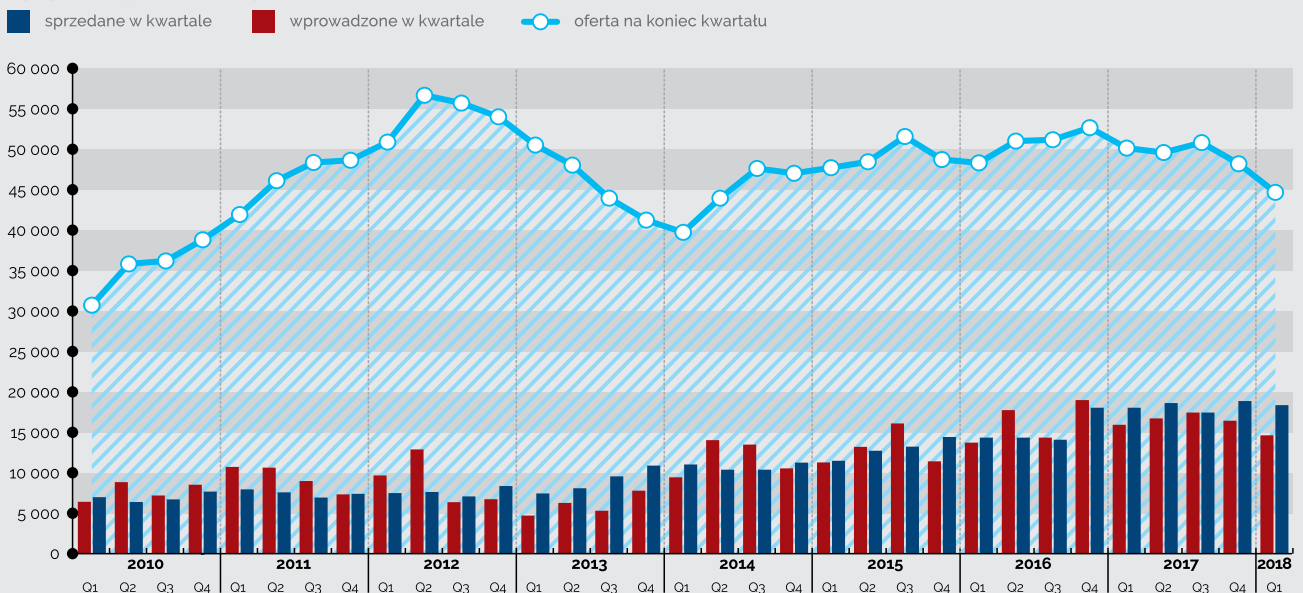
ceny nie wzrosną skokowo, stabilny powinien być także popyt ze strony grupy nabywców poprawiających standard zamieszkania, a korzystających przy zakupie w dużym stopniu z oszczędności. Stabilne stopy procentowe to także dobra wiadomość dla nabywców, którzy będą chcieli w dużym stopniu finansować zakup kredytem, choć ceny mieszkań będą z pewnością rosły szybciej, niż zdolność kredytowa przeciętnych nabywców.

Rosnące ceny zachęcają przy tym grupę nabywców wyczekujących na dogodny moment, do dokonania transakcji, w obawie przed dalszą podwyżką. W europejskich metropoliach sporo jest pustych mieszkań, kupionych wyłącznie jako lokata kapitału i zapewne zjawisko to nie ominię i polskich miast.

Kolejne kwartały dadzą z pewnością odpowiedź na pytanie, czy nadwyżka popytu nad podażą była tylko chwilową zadyszka deweloperów, czy może gra na ograniczenie oferty przygotowujące popyt do wyraźnego wzrostu cen.

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na tle oferty na koniec kwartału

(agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)



O REAS

REAS jest firmą doradczą specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym. Od 1997 roku świadczymy usługi na rzecz deweloperów, banków, inwestorów, a także organów administracji rządowej i samorządowej oraz innych podmiotów, które są nierozdzielnie związane z rynkiem nieruchomości mieszkaniowych w Polsce.

Tylko w ostatnich 5 latach zrealizowaliśmy ponad 2,6 tys. projektów doradczych dla 253 różnych klientów wspierając ich skutecznie w procesie planowania i realizacji inwestycji. O wysokiej jakości usług REAS świadczy między innymi fakt, że dla ponad połowy naszych klientów zrealizowaliśmy więcej niż 10 projektów. Od 2000 roku REAS realizuje 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. REAS specjalizuje się także w wycenach gruntów inwestycyjnych oraz istniejących budynków mieszkalnych. Wyceny są dokonywane przez uprawnionych rzeczoznawców majątkowych z wielolet-

nim doświadczeniem pozwalającym na posługiwanie się zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi standardami szacowania. 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 partnerów dla nowych inwestycji. Jesteśmy także doradcą transakcyjnym w zakresie inwestycji na wynajem współpracując z międzynarodowymi funduszami inwestującymi na instytucjonalnym rynku czynszowym.

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 i domów studenckich
- Zapewnianie finansowania i poszukiwanie partnerów kapitałowych
- Doradztwo i pośrednictwo w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi oraz fuzji i przejęć firm deweloperskich
- Doradztwo transakcyjne i due diligence



Kazimierz Kirejczyk, FRICS

Partner Zarządzający,
Prezes Zarządu

kazimierz.kirejczyk@reas.pl



Katarzyna Kuniewicz

Partner,
Dział Badań i Analiz Rynku

katarzyna.kuniewicz@reas.pl



Paweł Szejter, MRICS

Partner Zarządzający,
Dział Doradztwa Deweloperskiego i Wycen

pawel.szejter@reas.pl



dr Maximilian Mendel, MRICS

Partner,
Dział Doradztwa Transakcyjnego

maximilian.mendel@reas.pl

© Copyright 2018 REAS.

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. Prawa autorskie do treści niniejszej publikacji posiada REAS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. Kom. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zdjęcie na okładce: Nowa Papiernia, RED Real Estate Development, Wrocław.

www.reas.pl