

reas



Rynek mieszkaniowy w Polsce

II kwartał 2018 r.

Drugi kwartał 2018 roku, zgodnie z przewidywaniami, przyniósł wyraźne spowolnienie, zarówno po stronie popytu jak i podaży. Co prawda podaż wzrosła nieznacznie w porównaniu do tej odnotowanej na początku roku, ale jest wciąż niższa niż średnia z ostatnich dwóch lat. Zaskakujące, że miało to miejsce w czasie, w którym zwykle w ciągu roku sprzedaż rośnie, a na rynku pojawiało się najwięcej inwestycji. Ponieważ w otoczeniu makroekonomicznym nie wydarzyło się nic niepokojącego, co mogłoby schłodzić popyt, najbardziej oczywistą przyczyną, w której należy upatrywać spadku wolumenu transakcji są szybko rosnące ceny.

Obserwowany w pierwszym półroczu spadek nowej podaży jest natomiast pochodną kilku czynników. Z jednej strony deweloperzy zmagają się z trudnościami związanymi z zakupem terenów pod nowe inwestycje oraz uzyskiwaniem pozwoleń na budowę i niezbędnych decyzji administracyjnych. Z drugiej, rosnące ceny wykonawstwa i kurczące się zasoby pracowników w budownictwie sprawiają, że problemem staje się zakontraktowanie realizacji, w cenie pozwalającej na utrzymanie założonych marż.

Mieszkania sprzedane:

I kwartał 2018



II kwartał 2018



Mieszkania wprowadzone do sprzedaży:

I kwartał 2018



II kwartał 2018



Wielkość oferty na koniec kwartału*:

I kwartał 2018



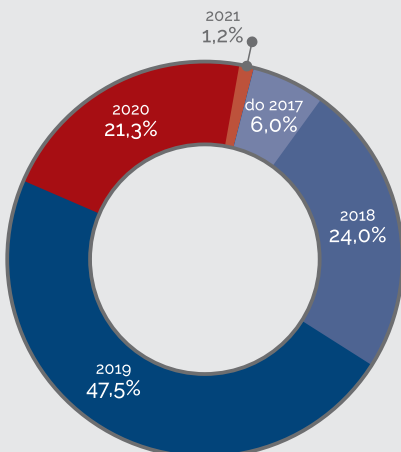
II kwartał 2018



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

Struktura oferty według deklarowanej przez dewelopera daty zakończenia budowy

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



Źródło: REAS

Podsumowanie:

zjawiska na lokalnym rynku mieszkaniowym

II kw. 2018	6 RYNKÓW	
	Zmiana II kw. 2018 / I kw. 2018	Zmiana II kw. 2018 / II kw. 2017
sprzedaż	-15,2% ↓	-11,0% ↓
wprowadzone do sprzedaży	3,8% ↑	-11,7% ↓
sprzedaż w ostatnich 4 kwartałach	-2,7% ↓	2,2% ↑
wprowadzone w ostatnich 4 kwartałach	-3,1% ↓	-4,1% ↓
oferta na koniec kwartału	-0,6% ↓	-11,4% ↓
w tym gotowe niesprzedane	-10,4% ↓	-28,4% ↓
średnia cena mieszkań wprowadzonych w kwartale [brutto]	12,3% ↑	14,0% ↑
średnia cena mieszkań sprzedanych w kwartale [brutto]	4,2% ↑	6,9% ↑
średnia cena mieszkań w ofercie [brutto]	4,1% ↑	10,7% ↑

Źródło: REAS

Podaż i ceny

W II kwartale 2018 r., zgodnie z wynikami monitoringu REAS, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów do sprzedaży wprowadzono 15,4 tys. mieszkań, czyli o 4% więcej, niż w poprzednim kwartale. Łącznie w ostatnich czterech kwartałach w sprzedaży na tych rynkach pojawiło się 64,2 tys. nowych lokali, o 6 tys. mniej, niż mieszkań sprzedanych w tym samym okresie.

Największy spadek nowej podaży miał miejsce w Trójmieście (o 22,5% k/k). Liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży osiągnęła poziom z III kw. 2015 r. i była o prawie 40% niższa od rekordowej wartości z II kw. 2017 r. Podobne zjawisko miało miejsce we Wrocławiu. Spadek liczony k/k był taki sam jak w Trójmieście, a w stosunku do maksimum z ostatniego kwartału 2017 r. wyniósł blisko 37%.

W Krakowie liczba wprowadzeń wprawdzie wzrosła o 2% k/k, ale i tak było to o jedną

trzecią mniej w porównaniu z rekordowym pod tym względem I kw. 2017 r. Więcej nowych mieszkań niż przed kwartałem zasililo też ofertę w Warszawie. Warto jednak zaznaczyć, że ten wysoki, bo aż 41% wzrost spowodowany był zapaścią w kwartale poprzednim. Wynik II kw. 2018 r. był o 20% niższy od najlepszego dotychczas II kw. 2016 r.

Spadek, który miał miejsce w Poznaniu był relatywnie niewielki, ale tam cztery poprzednie kwartały były najlepszym okresem w historii tego rynku po względem liczby mieszkań nowo wprowadzonych do sprzedaży. Na wysokim poziomie utrzymała się także podaż w Łodzi. W tych miastach liczba mieszkań oddanych do użytku w 2019 roku będzie prawdopodobnie jeszcze większa, niż w roku bieżącym. W pozostałych analizowanych miastach szczyt produkcji odnotujemy w 2018 roku.

Zsumowana dla sześciu aglomeracji liczba lokali dostępnych w ofercie na koniec czerwca praktycznie nie zmie-

niła się w stosunku do tej z końca marca, pozostając na poziomie 44 tys. Oferta zmalała jednak we wszystkich miastach poza stolicą – przy czym spadki w poszczególnych miastach nie przekroczyły 5%. Wzrost odnotowany w Warszawie wyniósł 3%.

Tempo sprzedaży i bardzo niski odsetek gotowych niesprzedanych mieszkań potwierdzają, że popyt wciąż znacznie przewyższa podaż. W konsekwencji we wszystkich miastach wzrosły ceny.

Najwyższy wzrost średniej ceny liczonej dla lokali pozostających w ofercie na koniec kwartału miał miejsce w Krakowie (5,3% k/k). Można przyjąć, że była to korekta wolniejszych, na tle pozostałych analizowanych miast, wzrostów w poprzednich kwartałach. Prawie taką samą podwyżkę odnotowano w Warszawie (o 4,9% k/k), gdzie przeciętna cena mieszkań pozostających w ofercie na koniec kwartału po raz pierwszy od dziesięciu lat przekroczyła najwyższą cenę z okresu poprzed-

WARSZAWA		KRAKÓW		WROCŁAW		TRÓJMIASTO		POZNAŃ		ŁÓDŹ	
Zmiana II kw. 2018 / I kw. 2018	Zmiana II kw. 2018 / II kw. 2017	Zmiana II kw. 2018 / I kw. 2018	Zmiana II kw. 2018 / II kw. 2017	Zmiana II kw. 2018 / I kw. 2018	Zmiana II kw. 2018 / II kw. 2017	Zmiana II kw. 2018 / I kw. 2018	Zmiana II kw. 2018 / II kw. 2017	Zmiana II kw. 2018 / I kw. 2018	Zmiana II kw. 2018 / II kw. 2017	Zmiana II kw. 2018 / I kw. 2018	Zmiana II kw. 2018 / II kw. 2017
-24,0% ↓	-20,8% ↓	-11,5% ↓	-12,1% ↓	-23,3% ↓	-11,2% ↓	-9,6% ↓	-17,5% ↓	6,7% ↑	20,8% ↑	16,2% ↑	49,7% ↑
40,6% ↑	-17,8% ↓	1,8% ↑	19,6% ↑	-22,5% ↓	-23,4% ↓	-22,5% ↓	-39,5% ↓	-5,1% ↓	157,8% ↑	1,7% ↑	-16,7% ↓
-5,0% ↓	1,2% ↑	-3,3% ↓	-6,4% ↓	-2,5% ↓	9,4% ↑	-4,2% ↓	1,1% ↑	5,2% ↑	-3,9% ↓	11,4% ↑	36,9% ↑
-5,2% ↓	-6,0% ↓	4,6% ↑	-19,7% ↓	-5,8% ↓	9,2% ↑	-11,2% ↓	-9,7% ↓	20,0% ↑	12,0% ↑	-4,8% ↓	19,9% ↑
3,4% ↑	-16,5% ↓	-2,8% ↓	-26,9% ↓	-2,3% ↓	-5,8% ↓	-2,8% ↓	-7,7% ↓	-1,0% ↓	13,1% ↑	-5,2% ↓	12,8% ↑
-10,2% ↓	-13,4% ↓	-9,7% ↓	-35,1% ↓	-6,7% ↓	-44,3% ↓	11,3% ↑	-19,9% ↓	-31,1% ↓	-54,1% ↓	-11,4% ↓	-5,7% ↓
14,3% ↑	15,4% ↑	13,0% ↑	13,3% ↑	-4,6% ↓	11,8% ↑	14,2% ↑	13,7% ↑	14,5% ↑	26,1% ↑	1,8% ↑	8,7% ↑
5,3% ↑	8,7% ↑	5,7% ↑	7,3% ↑	5,2% ↑	9,2% ↑	4,7% ↑	9,4% ↑	8,1% ↑	9,0% ↑	2,8% ↑	9,3% ↑
4,9% ↑	13,3% ↑	5,3% ↑	8,2% ↑	1,6% ↑	10,2% ↑	2,2% ↑	16,4% ↑	3,1% ↑	10,4% ↑	2,0% ↑	6,9% ↑

niego boomu rynkowego. Oczywiście, cenę nominalną, bo w wymiarze realnym obecne ceny są nadal dalekie od tych z okresu bańki cenowej.

W pozostałych miastach wzrosty średnich cen mieściły się w przedziale 1,6-3,1%. Skalę zmian najlepiej widać jednak w perspektywie czterech kwartałów. W porównaniu z II kw. 2017 r. największa nastąpiła w Trójmieście (+16,4%). Dwucyfrowe wzrosty odnotowano również w Warszawie (13,3%), w Poznaniu (10,4%) i Wrocławiu (10,2%). Kraków po raz pierwszy zbliżył się do pozostałych miast odnotowując w ciągu roku wzrost o 8,2%. Na tym tle Łódź wypadła umiarkowanie z podwyżką o 6,9%.

Przez ostatnie dziesięć lat na większości analizowanych rynków obserwowaliśmy systematyczną poprawę relacji przeciętnego wynagrodzenia w mieście do przeciętnej ceny ofertowej. Innymi słowy, powierzchnia mieszkania, jaką można było kupić za przeciętną

płatę systematycznie rosta. Trend ten najwcześniej, bo już w 2014 r. odwrócił się w Gdańsku, w 2016 r. w Łodzi, a w 2018 r. już we wszystkich pozostałych miastach. Również ten czynnik, będzie ograniczał popyt w przyszłości.

Popyt

W II kwartale 2018 r. liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków wyniosła 15,6 tys. – o 15,2% mniej niż w poprzednim kwartale, i o 17,4% mniej, niż w rekordowym ostatnim kwartale 2017 r. W czterech minionych kwartałach sprzedanych zostało 70,3 tys. mieszkań.

Uśredniony spadek sprzedaży na wszystkich sześciu rynkach nie oddaje jednak dobrze tego, co wydarzyło się w poszczególnych miastach. Na największym polskim rynku – w Warszawie – sprzedaż była niższa o 24,0% k/k. W odniesieniu do najlepszego kwartalnego wyniku w historii różnica wyniosła aż 28,5%. Zbliżony spadek

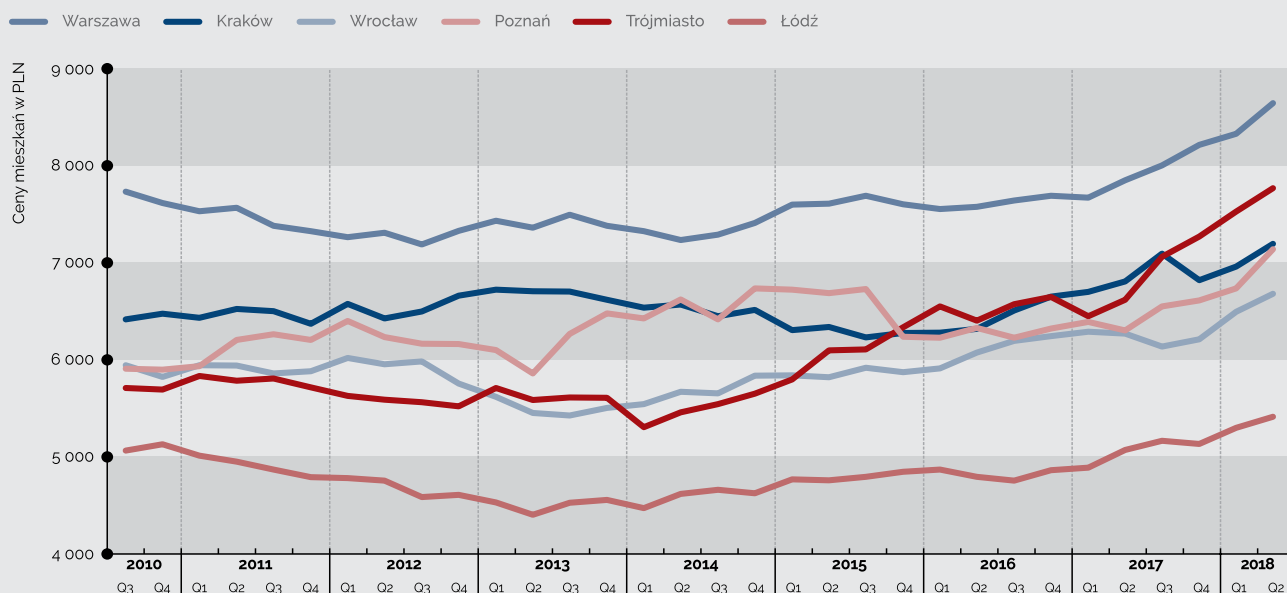
REAS odnotował we Wrocławiu: o 23,3% k/k i o ponad 28% poniżej rekordu z IV kw. 2017 r.

Deweloperzy realizujący inwestycje w Trójmieście największe spadki wolumenu transakcji odnotowali na początku tego roku. Różnica była wprawdzie niewielka (9,6% k/k), ale data aż 29,5% spadek w stosunku do rekordu z IV kw. 2017 r. Podobne zjawisko miało miejsce w Krakowie: spadek kwartalny w wysokości 11,5% oznaczał aż 23,4% różnicę w odniesieniu do najlepszego dotąd wyniku z początku 2017 r.

Pozytywnym zaskoczeniem są za to wyniki sprzedaży w Poznaniu i Łodzi. W stolicy Wielkopolski sprzedaż wzrosła o 6,7% k/k. Do rekordowego wyniku z początku ubiegłego roku zabrakło jednak aż 11%. Łódź natomiast już drugi kwartał z rzędu bije swoje rekordowe wyniki. Tym razem wzrost sprzedaży wyniósł aż 16,2%. Trudno nie łączyć tego faktu z ogromnym wzrostem oferty w drugiej połowie ubiegłego roku.

Średnie ceny mieszkań wprowadzonych do sprzedaży – trend

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



Komentarz REAS

Dane o sytuacji na rynku po II kwartale 2018 roku ukazują w większości miast znaczący spadek sprzedaży przy wyraźnym wyższych cenach. Dzieje się tak pomimo stabilnych kosztów kredytów hipotecznych, dobrych sygnałów z rynku pracy i wzrostu wynagrodzeń. Potwierdza to tezę, że w tym roku, pomimo świetnego pierwszego kwartału, trudno będzie deweloperom zbliżyć się do rekordowej sprzedaży z 2017 roku. W niektórych miastach wydaje się ona powracać do poziomu z 2016 roku.

Potwierdzają to także wyniki spółek giełdowych. Znaczna część z nich, nie była w stanie zwiększyć sprzedaży w porównaniu z pierwszym półroczem

ubiegłego roku, mimo dużego portfela inwestycji dostępnych w ofercie.

Elementem, który najsilniej działa hamująco na popyt są rosnące ceny, a te są pochodną takich czynników jak wyraźny wzrost cen gruntów czy wykonawstwa. Szczególnie mocno odczuwają to najwięksi gracze na rynku, którzy ze względu na skalę działalności i tempo wyprzedawania projektów najszybciej decydują się na korekty w cennikach.

Rosnące ceny powodują także pojawienie się nowego rodzaju nabywców: krótkoterminowych spekulantów, kupujących mieszkania na najwcześniejszym etapie budowy, często za preferencyjne ceny dla pierwszych nabywców,

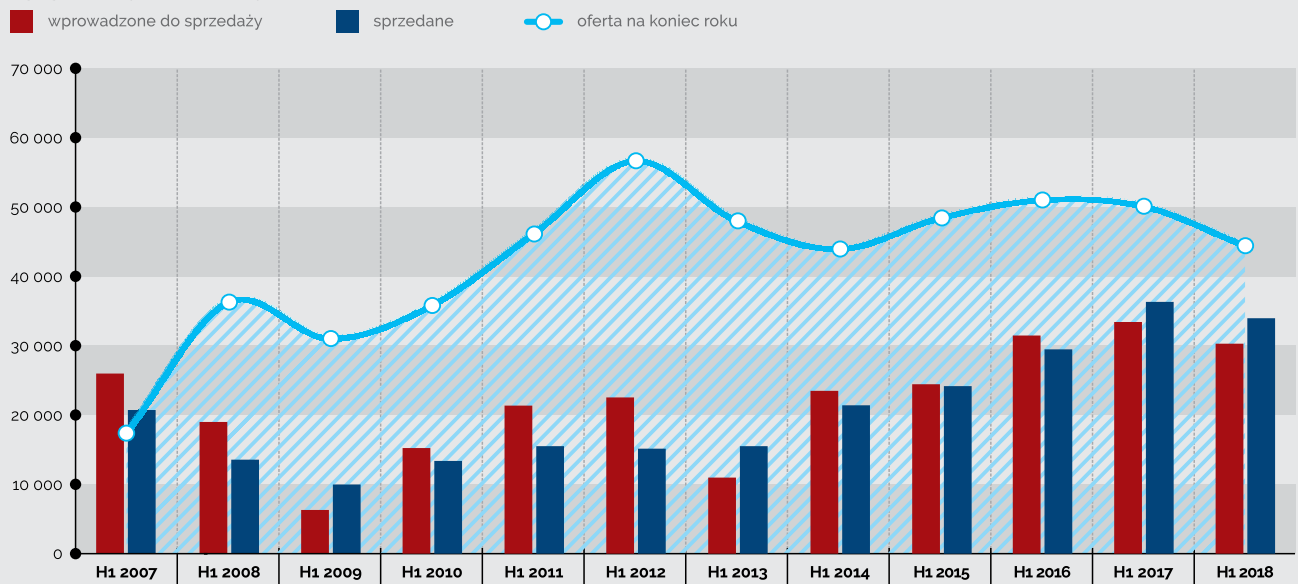
z zamiarem odsprzedaży prawa do zakupu lokalu przed zakończeniem budowy.

Na poziom sprzedaży wpływ będzie miała także mniejsza niż poprzednio podaż, skutkująca mniejszym wyborem lokali. Nie zanoszą bowiem aby deweloperzy mieli w najbliższym czasie zwiększyć produkcję. Wobec pogarszającego się klimatu wokół obligacji korporacyjnych część firm może mieć problemy z pozyskaniem finansowania na nowe inwestycje. Do czynników, które już teraz działają hamująco na podaż mogą dołączyć zakłócenia w pracy lokalnych urzędów spowodowane wyborami samorządowymi, a także wpływem zmian regulacyjnych.

Wszystko wskazuje na to, że zmniejszenie się wolumenu obrotów na rynku będzie miało powolny, stopniowy charakter, co pozwoli deweloperom na dostosowanie do zmieniającej się sytuacji rynkowej. Nie grozi nam także typowe dla cykli nieruchomościowych zjawisko rozwarcia się nożyc rosnącej podaży i spadającego popytu.

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży i sprzedane, na tle oferty na koniec I półrocza.

(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: Nowe Złotno, PROFIT DEVELOPMENT, Łódź.

www.reas.pl