JLL

reas
JLL Residential Advisory

Rynek mieszkaniowy w Polsce

Q1 2019

Wstęp

Pierwszy kwartał 2019 roku na rynku deweloperskim nie przyniósł zaskakujących zmian, jeśli spojrzeć na wyniki liczone dla sześciu największych rynków. Firmy działające w sześciu największych polskich miastach utrzymały sprzedaż na poziomie 16,5 tys., czyli analogicznym jak w poprzednim kwartale, a nowe wprowadzenia o 300 sztuk przekroczyły liczbę transakcji. Mimo nieznacznego wzrostu poziomu oferty, przy obecnym tempie sprzedaży, trudno mówić jednak o zrównoważeniu popytu i podaży. Ceny lokali pozostających w ofercie na poszczególnych rynkach różniły się wprawdzie od tych z końca roku, ale nie zwiastuje to istotnych zmian w nadchodzących miesiącach.

Po okresie szybkiego wzrostu kosztów realizacji i trudności związanych z kontraktowaniem generalnego wykonawstwa, deweloperzy sygnalizują stabilizowanie się sytuacji na rynku usług budowlanych. Natomiast po gorączce wyborów samorządowych politycy wrócili do prac nad nowymi ustawami. Dla przyszłości rynku mieszkaniowego najważniejsze staje się pytanie, które z regulacji, kiedy i w jakiej formie wejdą w życie.

Mieszkania sprzedane:

Q4 2018	Q1 2019
16,5	**16,5**

+0,3%

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży:

Q4 2018	Q1 2019
19,3	**16,9**

-12,5%

Oferta na koniec kwartału*:

Q4 2018	Q1 2019
50,8	**51,1**

+0,6%

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

Podaż i ceny

W I kw. 2019 r., zgodnie z wynikami monitoringu REAS, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów do sprzedaży wprowadzono 16,9 tys. mieszkań, czyli o 13% mniej, niż w poprzednim kwartale. Przy tym, liczba lokali wprowadzonych do oferty była o ponad 300 szt. wyższa niż liczba transakcji, a wynik wyraźnie lepszy od średniej kwartalnej z 2018 r. Tak duży procentowy spadek jest rezultatem porównania do rekordowej wartości osiągniętej w poprzednim kwartale.

Łącznie, w ostatnich czterech kwartałach, na rynkach Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania i Łodzi pojawiło się w sprzedaży 67,9 tys. nowych lokali. **Było to wyraźnie więcej, niż mieszkań sprzedanych w tym samym okresie.**

W konsekwencji, oferta liczona łącznie dla tych rynków wzrosła o 0,6% w stosunku do poprzedniego kwartału i o 14,3% w porównaniu z końcem I kw. 2018 r. Na koniec marca 2019 r. na nabywców czekało w sprzedaży 51,1 tys. lokali.

Na poszczególnych rynkach sytuacja była bardzo zróżnicowana. Zdecydowanie największym zaskoczeniem była rekordowa wielkość nowej podaży w Poznaniu, wynosząca ponad 2,8 tys. lokali. W ostatnich pięciu latach deweloperzy rozpoczynali tam przeciętnie sprzedaż ok 1100-1200 mieszkań w kwartale. W pozostałych miastach wprowadzenia były już dalekie od rekordów. Stosunkowo najwyższe były w Krakowie, gdzie po siedmiu wyraźnie słabszych kwartałach i znaczącym spadku oferty z 10,5 tys. do 6,5 tys. mieszkań, od stycznia do marca deweloperom udało się rozpocząć sprzedaż 3,4 tys. nowych jednostek i tym samym zwiększyć poziom oferty. Podobna sytuacja miała miejsce we Wrocławiu. Po słabszej drugiej połowie 2018 r., w pierwszym kwartale bieżącego roku nowa podaż wzrosła, zbliżając się do 3 tys. i wyraźnie przekroczyła kwartalną sprzedaż. Jednak w odróżnieniu od Krakowa, oferta we Wrocławiu od pięciu lat zachowuje się bardzo stabilnie, pozostając w przedziale 8-9 tys. mieszkań.

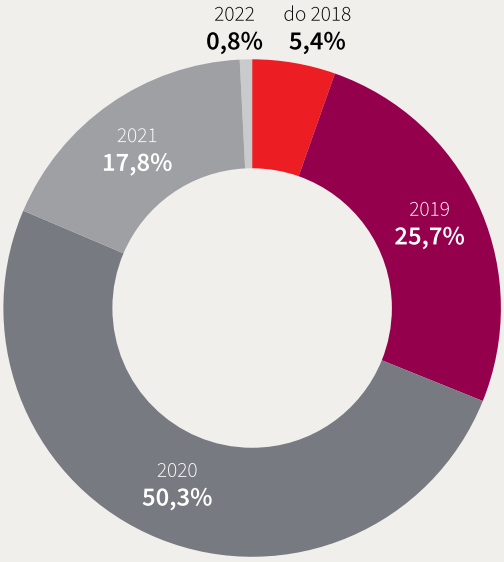
W pozostałych miastach niska liczba mieszkań wprowadzonych na rynek nie dorównała sprzedaży. Wprawdzie w Warszawie można mówić o odreagowaniu rynku po rekordowych wprowadzeniach odnotowanych w IV kw. 2018 r., ale także w Łodzi nowa podaż była wyraźnie niższa od sprzedaży. Jedynie w Trójmieście – jak to się w tym mieście już często zdarzało – liczba lokali wprowadzonych i sprzedanych była niemal identyczna, obie wyraźnie niższe, niż rezultaty kwartalne z lat 2016 - 2018.

Różnice pomiędzy poszczególnymi miastami były widoczne także w przypadku zmiany poziomu cen. Najwyższy wzrost średniej ceny metra kwadratowego, liczonej dla lokali pozostających w ofercie

Struktura oferty według deklarowanej przez dewelopera daty zakończenia realizacji

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

Źródło: REAS | JLL Residential Advisory



Podsumowanie: zjawiska na lokalnym rynku mieszkaniowym

Źródło: REAS | JLL Residential Advisory

	6 RYNKÓW	
	Zmiana Q1 2019 / Q4 2018	Zmiana Q1 2019 / Q1 2018
sprzedaż	0,3%	-10,3%
wprowadzone do sprzedaży	-12,5%	13,6%
sprzedaż w ostatnich 4 kwartałach	-2,9%	-13,1%
wprowadzone w ostatnich 4 kwartałach	3,1%	2,3%
oferta na koniec kwartału	0,6%	14,3%
w tym gotowe niesprzedane	-15,5%	-26,5%
średnia cena mieszkań wprowadzonych w kwartale [brutto]	-7,2%	11,1%
Średnia cena mieszkań sprzedanych w kwartale [brutto]	-0,7%	9,4%
Średnia cena mieszkań w ofercie na koniec kwartału [brutto]	1,6%	11,9%

na koniec kwartału, miał miejsce we Wrocławiu (5,3% k/k). Mniejszą skalę miał kwartalny wzrost cen w Warszawie (3,5% k/k). W Łodzi wzrost nie przekroczył dwóch procent, a w Krakowie, Trójmieście i Poznaniu przeciętne ceny praktycznie się nie zmieniły.

W porównaniu z wynikami sprzed roku na trzech rynkach odnotowaliśmy dwucyfrowe wzrosty. Największą zmianę widać w Warszawie (+14,6%). Do poziomu wzrostów z Wrocławia (+11,3%) i Krakowa (+10,6%) zbliżyło się też Trójmiasto (+9,9%). W Łodzi ceny były o 8,0% wyższe niż przed rokiem, a w Poznaniu o 7,7 %. Mimo, iż równolegle do cen mieszkań w analizowanych miastach rosły także płace, to dynamika ich wzrostu nie była w stanie nadążyć za cenami. W okresie minionych 12 miesięcy pogorszyła się więc relacja przeciętnego wynagrodzenia do średniej ceny we wszystkich miastach.

Popyt

W I kw. 2019 r. liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków wyniosła nieco ponad 16,5 tys. – tyle samo co na koniec 2018 r. i o 13% mniej niż w rekordowym IV kw. 2017 r. Wciąż jednak sprzedaż nowych mieszkań w Polsce utrzymuje się na bardzo dobrym poziomie. W sumie w czterech ostatnich kwartałach sprzedanych zostało 62,9 tys. mieszkań.

Uśredniony kwartalny wynik sprzedaży na wszystkich sześciu rynkach nie oddaje jednak dobrze sytuacji w poszczególnych miastach. Najwyższy wzrost wolumenu transakcji miał miejsce w Poznaniu (+36% k/k), gdzie kwartalna sprzedaż na poziomie ponad 1700 lokali oznaczała najlepszy wynik w historii tego rynku. W ostatnich czterech kwartałach deweloperzy działający na poznańskim rynku sprzedali ponad 5,3 tys. mieszkań, czyli wyraźnie więcej niż w całym, rekordowym do tej pory 2017 roku (4,9 tys.). Dobrej sprzedaży sprzyja z pewnością rekordowo wysoka oferta.

Wysoki wzrost liczby transakcji odnotowaliśmy także w Łodzi (+26% k/k), gdzie również padł rekord kwartalnej sprzedaży: ponad 1300 jednostek. Dzięki temu sprzedaż liczona łącznie dla ostatnich 12 miesięcy była także najwyższa w historii, o ponad 1200 mieszkań wyższa niż w całym 2017 r. Wszystko wskazuje na to, że rynki mieszkaniowe w Poznaniu i Łodzi przeżywają boom później niż pozostałe analizowane miasta.

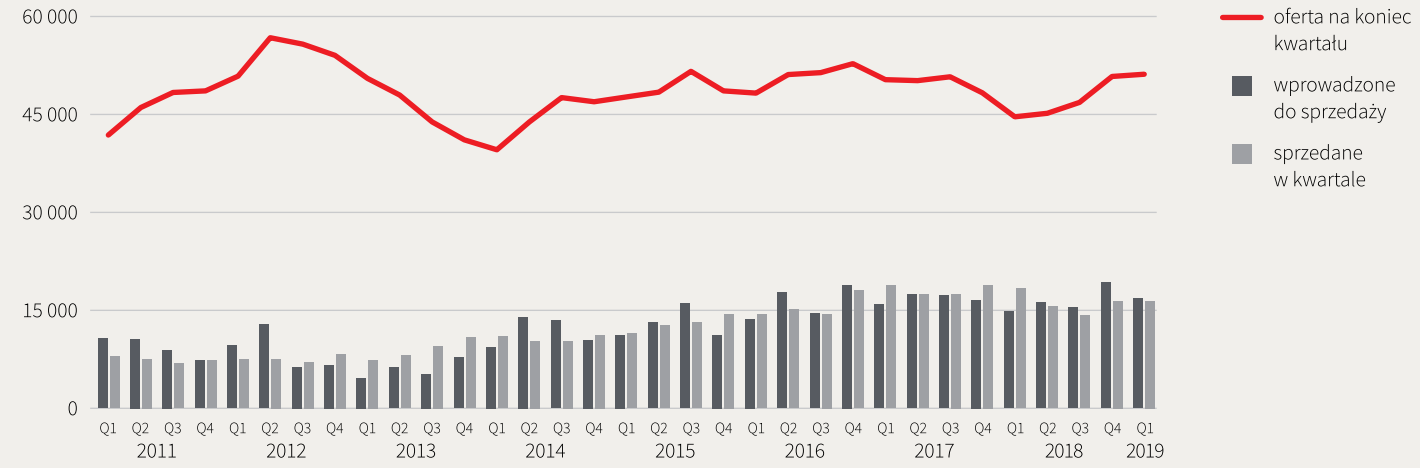
W nich sprzedaż albo wzrosła nieznacznie, ale była daleka od rekordowych poziomów, jak to miało miejsce w Krakowie (+ 9,3% k/k), albo minimalnie zmalała w stosunku do poprzedniego kwartału (Warszawa). Szczyt boomu minął już z pewnością we Wrocławiu i Trójmieście, w których zanotowano spadki o odpowiednio 10% i 19% k/k.

WARSZAWA		KRAKÓW		WROCŁAW		TRÓJMIASTO		POZNAŃ		ŁÓDŹ	
Zmiana Q1 2019 / Q4 2018	Zmiana Q1 2019 / Q1 2018	Zmiana Q1 2019 / Q4 2018	Zmiana Q1 2019 / Q1 2018	Zmiana Q1 2019 / Q4 2018	Zmiana Q1 2019 / Q1 2018	Zmiana Q1 2019 / Q4 2018	Zmiana Q1 2019 / Q1 2018	Zmiana Q1 2019 / Q4 2018	Zmiana Q1 2019 / Q1 2018	Zmiana Q1 2019 / Q4 2018	Zmiana Q1 2019 / Q1 2018
-3,3%	-9,0%	9,3%	-18,8%	-10,3%	-29,1%	-19,0%	-15,1%	36,2%	29,5%	25,6%	27,0%
-44,8%	13,5%	29,4%	25,9%	23,8%	-3,2%	-26,6%	-14,1%	49,7%	88,6%	-5,7%	-17,0%
-2,6%	-16,9%	-5,4%	-11,4%	-9,1%	-23,9%	-3,8%	-18,2%	7,9%	15,0%	6,8%	26,2%
2,4%	-0,3%	6,6%	15,7%	-0,9%	-16,8%	-3,4%	-12,3%	20,9%	85,9%	-4,0%	-3,7%
-7,4%	13,6%	9,3%	3,1%	6,7%	12,1%	0,0%	14,8%	26,4%	58,1%	-18,4%	-5,9%
-4,0%	-19,7%	-24,7%	-44,8%	-23,3%	3,9%	-18,5%	-11,8%	-4,2%	-41,0%	-27,7%	-35,6%
0,6%	18,5%	-6,1%	7,5%	11,9%	8,9%	-17,5%	12,9%	-8,5%	2,6%	0,4%	2,9%
-1,9%	10,1%	3,6%	10,4%	3,5%	11,4%	-2,1%	8,5%	1,5%	8,9%	1,5%	7,3%
3,5%	14,6%	-0,3%	10,6%	5,3%	11,3%	-0,9%	9,9%	-0,5%	7,7%	1,3%	8,0%

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

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

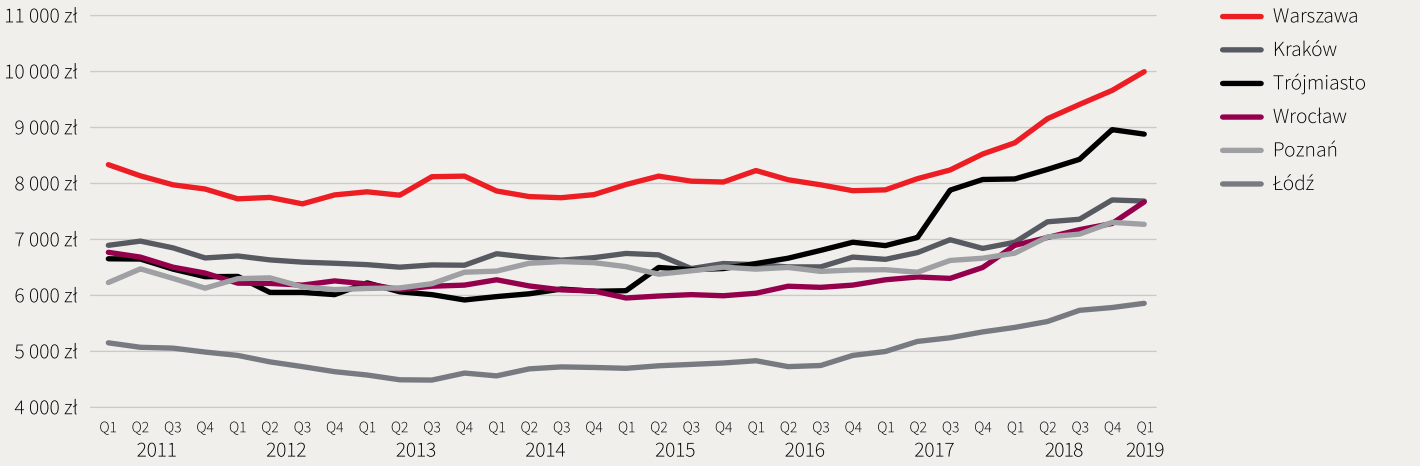
Źródło: REAS | JLL Residential Advisory



Średnie ceny mieszkań w ofercie rynkowej

(w zł/m.kw., z VAT, w standardzie deweloperskim)

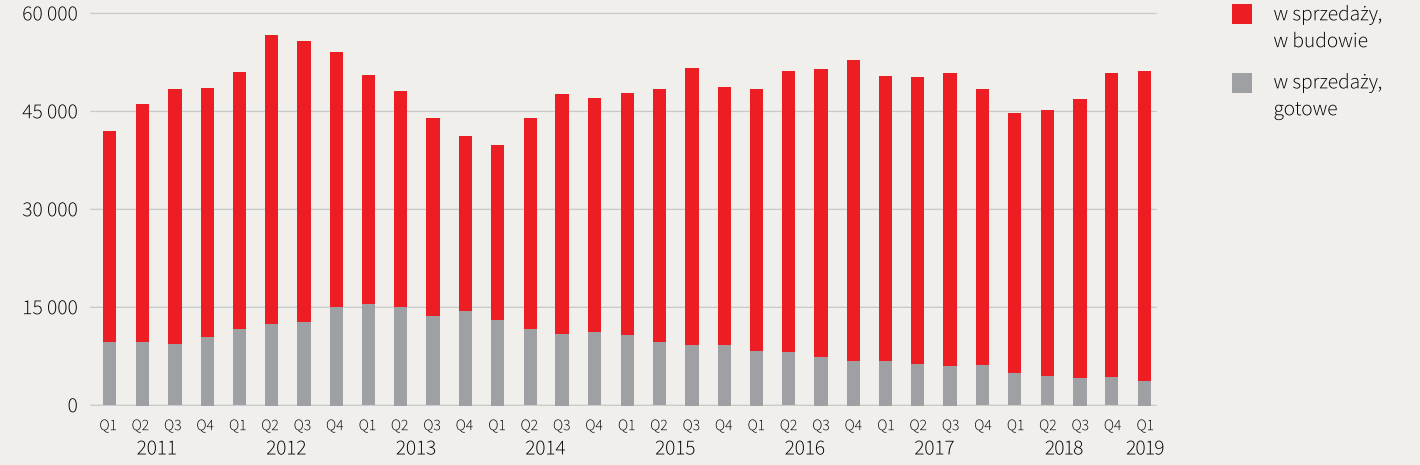
Źródło: REAS | JLL Residential Advisory



Mieszkania w ofercie: w budowie oraz gotowe niesprzedane

agregacja dla 6 rynków (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań, Łódź)

Źródło: REAS | JLL Residential Advisory



Komentarz REAS

Statystyki opisujące sytuację na rynku nowych mieszkań w Polsce po pierwszym kwartale 2019 r. potwierdzają, że ten sektor gospodarki wciąż funkcjonuje na bardzo wysokich obrotach. Choć w większości miast sprzedaż zmalała w porównaniu z rekordowym wynikiem z 2017 r. to polskie metropolie pozostają na tle innych miast w regionie i Europie liderami w liczbie mieszkań budowanych na sprzedaż.

Dzięki rosnącym cenom wartość przychodów ze sprzedaży nie maleje w takim stopniu jak liczba transakcji. Wyższe ceny pozwalają na pokrycie rosnących kosztów przy utrzymaniu rozsądnych marż. To z kolei powinno umożliwić płynne finansowanie działalności deweloperskiej.

Nie oznacza to, że branża nie ma powodów do niepokoju. Największymi niewiadomymi stają się dziś zapowiadane zmiany legislacyjne i ich wpływ na rynek. Zmiany te, to przede wszystkim nowa wersja ustawy o ochronie praw nabywców i nowa ustawa o planowaniu przestrzennym. Pierwsza może oznaczać wzrost kosztów realizacji w dłuższej perspektywie, a w krótkim czasie przede wszystkim „wypchnięcie" do sprzedaży wszystkich projektów, które jeszcze nieliczni deweloperzy mają w szufladach. Druga – zapewne w nieco dłuższej, kilkuletniej perspektywie, oznaczać będzie wyścig z czasem, aby zamienić posiadane decyzje o warunkach zabudowy na pozwolenia na budowę, zanim te pierwsze stracą ważność.

Po raz kolejny od 2012 r. możemy mieć do czynienia z sytuacją, gdy nie mechanizmy rynkowe, lecz działania ustawodawcy spowodują perturbacje na rynku: najpierw sztuczne zwiększenie podaży (co może powstrzymać przejściowo wzrost cen), a potem gwałtowny niedobór nowych inwestycji. Czy tak się stanie, zależy od ostatecznego kształtu nowych przepisów, terminów ich uchwalenia i długości okresów przejściowych.

Pozytywna zmianą – chyba już przesądzoną – będzie nowelizacja ustawy regulującej obrót gruntami rolnymi. Przywrócenie możliwości kupowania bez ograniczeń gruntów rolnych w granicach miast powinno zwiększyć podaż terenów inwestycyjnych i podtrzymać podaż nowych mieszkań. Efekt ten nie będzie jednak dostrzegalny w 2019 r.

Wśród czynników niepewności wymienić wypada także Brexit. Na popyt na polskim rynku mieszkaniowym może on działać dwojako: negatywnie, poprzez spowolnienie wzrostu gospodarczego w krajach będących największymi partnerami handlowymi Polski oraz pozytywnie, motywując do powrotu do kraju w najbliższych 2-3 latach znaczną liczbę rodaków z wysp. O ile oczywiście Brexit w ogóle nastąpi.

Nawet jeśli nie pojawią się niektóre z tych negatywnych czynników, to, co było podstawą wzrostu naszego rynku, czyli elastyczne zwiększanie podaży w reakcji na rosnący popyt, już nie funkcjonuje. Dla większości firm podstawowym problem jest brak możliwości wprowadzenia na rynek kolejnych inwestycji. Dzieje się tak albo wskutek braku ofert gruntów inwestycyjnych, albo rozwlekłych, a często sprzecznych wewnętrznie, procedur urzędowych. Ustawa o użytkowaniu wieczystym jest jedną z ważniejszych, ale nie jedynych takich regulacji, a do czynników utrudniających sprawne uruchamianie kolejnych projektów doszły jeszcze problemy z wyborem wykonawcy lub samodzielnym zarządzaniem procesem budowy.

Gdy podaż traci elastyczność, a popyt utrzymuje się na wysokim poziomie, rosną ceny. Wzrost cen jest nie tylko pochodną wysokich kosztów realizacji, ale także elementem strategii deweloperów, którzy nie mając zapasu mieszkań przygotowanych do wprowadzenia do oferty, podnoszą ceny, aby spowolnić zbyt szybkie tempo wyprzedawania. Nie mają oni bowiem żadnej gwarancji, że uda im się zakończyć w rozsądnym terminie wszystkie wymagane procedury i zapewnić ciągłość pracy swoich biur sprzedaży. A przecież jeszcze nie tak dawno podstawowym celem firm było to, aby mieszkania sprzedawały się jak najszybciej.

O ile nie pojawią się trudne dziś do przewidzenia czynniki, które mogłyby raptownie ograniczyć popyt, albo nie pojawi się legislacyjny cud, który przywróci podaży elastyczność, to ceny najprawdopodobniej będą w tym roku nadal rosły, choć nie tak szybko jak w roku ubiegłym. Sytuacja może ulec zasadniczej zmianie, gdy wyraźnie wzrosną stopy procentowe, ale na to w najbliższych kilkunastu miesiącach się nie zanosi.

Brak terenów, na których można budować zwykłe mieszkania, zaowocował ciekawym zjawiskiem na rynku mieszkaniowym. **Coraz więcej firm decyduje się wykorzystać na rynku mieszkaniowym działki przeznaczone pod funkcje usługowe.** Można na nich budować condohotele, mikroapartamenty, a także akademiki. Wprawdzie w przypadku sprzedaży, trzeba doliczyć do nich 23% VAT, ale dla nabywcy takie rozwiązanie może się okazać podatkowo neutralne. W dwóch ostatnich kwartałach projekty te stanowiły aż 3,5 % mieszkań wprowadzonych na rynku pierwotnym.* Dodatkową zachętą do realizacji inwestycji tego typu może być **rosnące zainteresowanie funduszy inwestycyjnych tym segmentem rynku.**

* do grupy tej nie są zaliczane inwestycje, które ze względu na strukturę własności, zakres usług dodatkowych czy sposób zarządzania nie spełniają kryteriów projektów mieszkaniowych.

Kontakt

Kazimierz Kirejczyk, FRICS

Wiceprezes Zarządu
JLL
(+48) 602 374 410
kazimierz.kirejczyk@reas.pl

Paweł Sztejter, MRICS

Dyrektor Działu Rynku Mieszkaniowego
JLL
(+48) 602 374 411
pawel.sztejter@reas.pl

Katarzyna Kuniewicz

Dyrektor Działu Badań Rynku Mieszkaniowego
JLL
(+48) 664 088 225
katarzyna.kuniewicz@reas.pl

dr Maximilian Mendel, MRICS

Dyrektor Działu Inwestycji Mieszkaniowych
JLL
(+48) 662 159 931
maximilian.mendel@reas.pl

JLL

© JLL IP, INC. 2019. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie oraz wykorzystywanie w jakikolwiek sposób całości lub części publikacji bez pisemnej zgody JLL jest zabronione. JLL dokłada wszelkiej staranności, aby informacje zawarte w publikacji były rzetelne i aktualne. JLL nie bierze jednak odpowiedzialności za ewentualne błędy. W przypadku stwierdzenia jakichkolwiek błędów, prosimy o poinformowanie nas w celu ich skorygowania.

Na okładce: Miasto Moje, RONSON DEVELOPMENT, Warszawa.