JLL

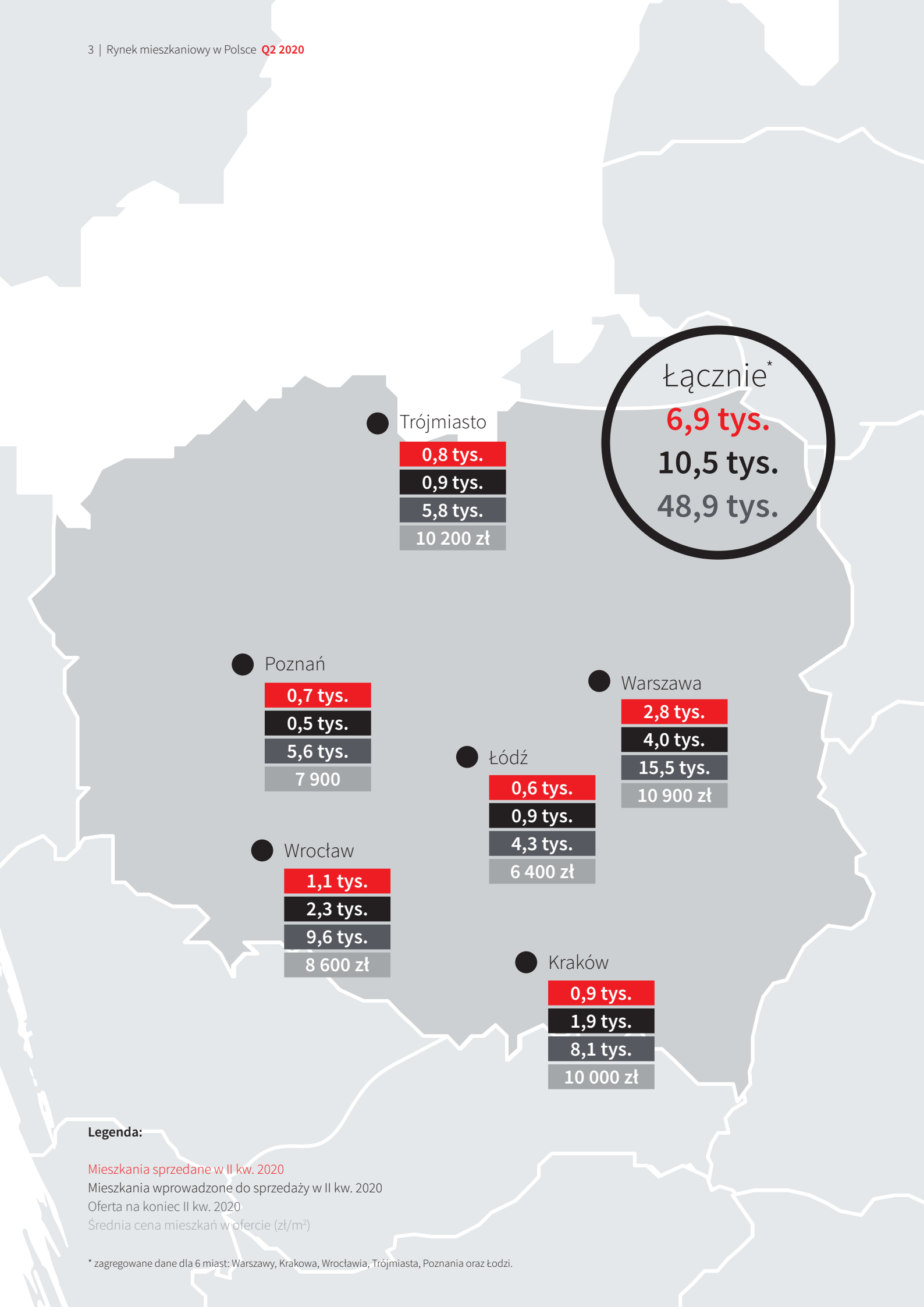
Rynek mieszkaniowy w Polsce

Q2 2020

Wstęp

Polska przeszła przez pierwszą, prawdopodobnie najgroźniejszą fazę, trwającej wciąż jeszcze pandemii Covid-19 w okresie II kwartału 2020 r. Choć przedwczesne wydaje się dokonywanie oceny całościowego jej wpływu na polskie społeczeństwo, gospodarkę i rynek mieszkaniowy, to można stwierdzić, że dotychczasowy przebieg pandemii w Polsce i w całym regionie Europy Środkowo-Wschodniej był łagodniejszy niż się powszechnie obawiano. Widać to zwłaszcza, jeśli porównać jej skutki z takimi krajami Europy Zachodniej jak Włochy, Hiszpania, Francja czy Wielka Brytania. Zgodnie z najnowszą prognozą Komisji Europejskiej, a także opiniami wielu ekspertów, recesja w Polsce w 2020 r. będzie najprawdopodobniej najpłytsza spośród wszystkich krajów UE, a rok 2021 powinien przynieść wyraźne odbicie w polskiej gospodarce.

Kazimierz Kirejczyk
Wiceprezes Zarządu JLL



Legenda:

Mieszkania sprzedane w II kw. 2020
Mieszkania wprowadzone do sprzedaży w II kw. 2020
Oferta na koniec II kw. 2020
Średnia cena mieszkań w ofercie (zł/m²)

* zagregowane dane dla 6 miast: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi.

Rynek pierwotny w II kwartale 2020 r.

Zgodnie z przewidywaniami, sprzedaż w II kwartale 2020 r. na sześciu największych rynkach w kraju zmniejszyła się w porównaniu z poprzednim kwartałem o ponad 64%. Natomiast spadek liczby mieszkań, których sprzedaż rozpoczęto był zdecydowanie mniejszy i wyniósł niecałe 19%. Czy takie wyniki można powitać z optymizmem? Zdecydowanie!

Trzy miesiące temu można było się obawiać, że rynek mieszkaniowy zniesie uderzenie pandemii dużo gorzej. Nic dziwnego, że obecne nastroje uczestników rynku są nieporównanie lepsze niż na początku kwietnia.

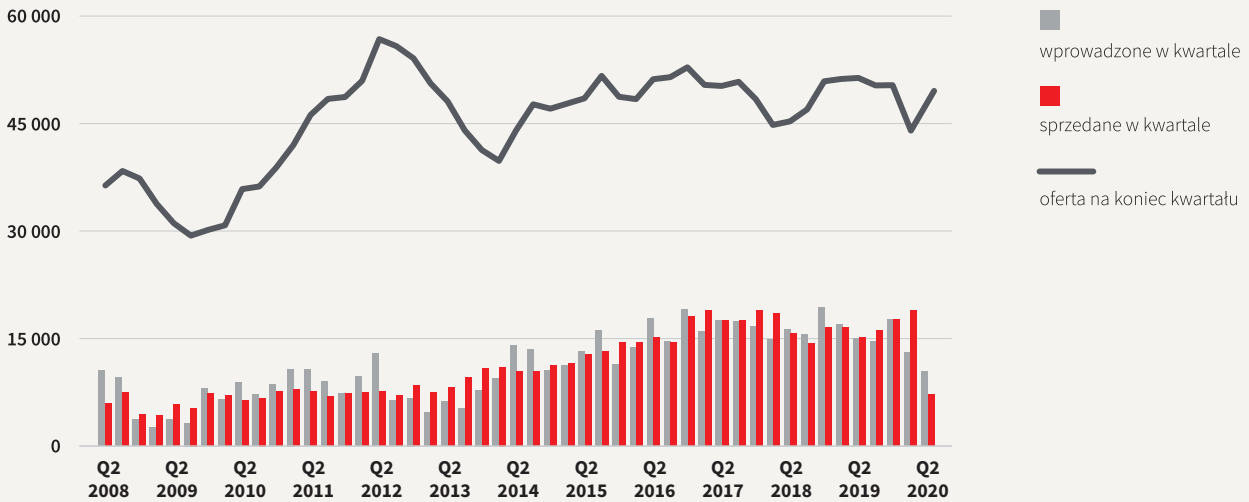
Łącznie na sześciu największych rynkach w II kwartale 2020 r. sprzedanych zostało około 6,9 tys. mieszkań. Było to ok. 60% mniej niż przeciętna kwartalna sprzedaż w ostatnich trzech latach (2017-2019). Trzeba jednak pamiętać, że przez większą część kwartału obowiązywały przepisy ograniczające przemieszczanie się poza miejscem zamieszkania i większość osób stosowała się do tych regulacji. Dzięki danym uzyskanym w przeprowadzonym dodatkowo w połowie maja 2020 r. monitoringu rynku wiemy, że spadek sprzedaży miał miejsce przede wszystkim w pierwszych 6-7 tygodniach. W drugiej połowie kwartału, zwłaszcza w czerwcu, sprzedaż zaczęła dynamicznie rosnąć.

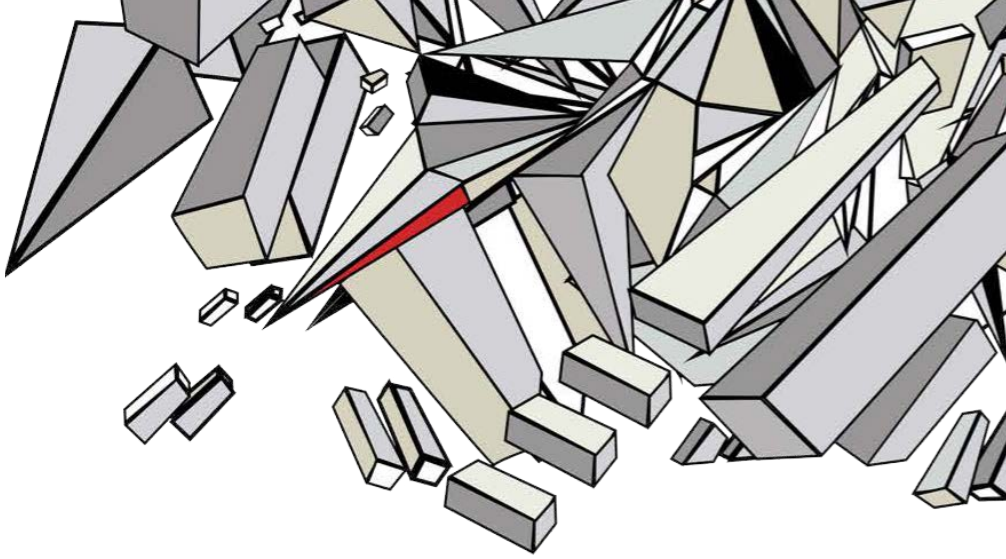
Spadek nowej podazy liczony kwartał do kwartału, był umiarkowany, ale wynika z porównania do słabego wyniku z pierwszych trzech miesięcy roku. Jeśli porównać liczbę 10,6 tys. mieszkań, których sprzedaż rozpoczęto w okresie kwiecień - czerwiec, z kwartalną średnią z trzech ostatnich lat, różnica wynosi blisko 36%. Trzeba zauważyć, że choć w wielu przypadkach deweloperzy napotkali problemy z utrzymaniem założonych harmonogramów realizacji, to generalnie prace budowlane nie były wstrzymane, a firmy wykonawcze zgłaszały gotowość do rozpoczęcia kolejnych inwestycji.

W ciągu minionego kwartału istotnie, bo o ponad 10% zwiększyła się oferta. Wynikało to nie tylko z relatywnie dobrego poziomu wprowadzeń, ale było związane także z rezygnacjami niektórych nabywców z rezerwacji dokonanych w poprzednim okresie. To zjawisko miało jednak umiarkowaną skalę, mniejszą niż można było zakładać. Pomogło elastyczne podejście wielu deweloperów, którzy w nowych okolicznościach dali swoim klientom więcej czasu na podjęcie ostatecznej decyzji, albo na fizyczne pojawienie się w biurze sprzedaży. W sumie oferta na sześciu rynkach zbliżyła się do 49 tys. lokali, ale wciąż jest nieco niższa niż przeciętny poziom oferty notowany w ostatnich trzech latach.

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na rynku pierwotnym
(agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)

Źródło: JLL





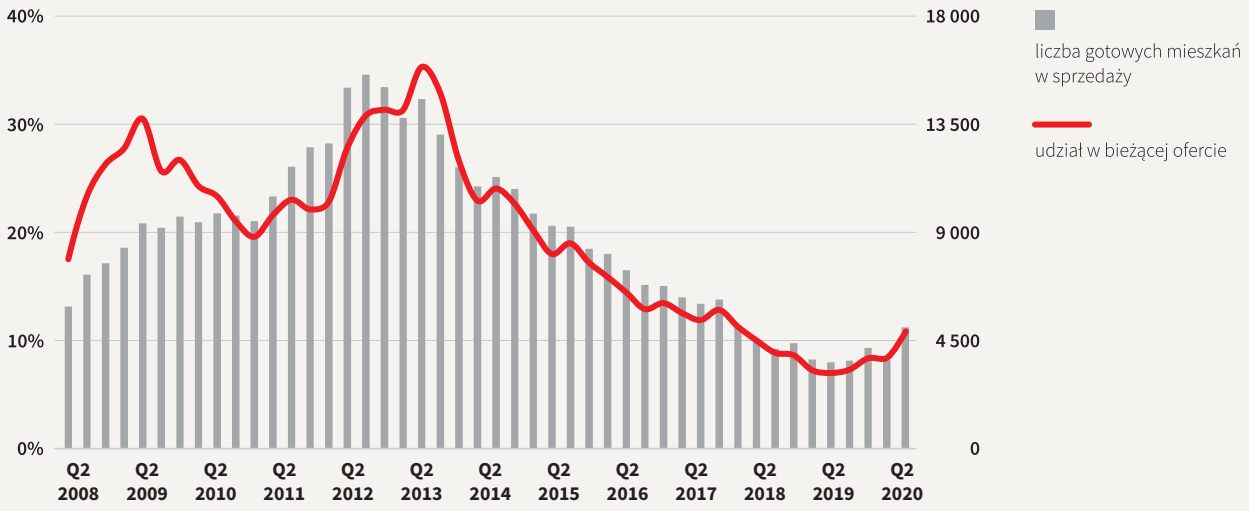
W większości analizowanych miast liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży w minionym kwartale wyraźnie przekroczyła sprzedaż. Oferta wzrosła najbardziej - o ponad 22% - w Krakowie, ale też tam była w relacji do sprzedaży bardzo niska kwartał wcześniej. Także w porównaniu z II kwartałem 2019 r. wzrost w tym mieście był najwyższy. W Warszawie, Wrocławiu i Łodzi wzrost poziomu oferty utrzymał się w przedziale 11-14% k/k. Liczba mieszkań dostępnych na rynku pierwotnym w Poznaniu praktycznie nie zmieniła się, a w Trójmieście nawet nieznacznie zmniejszyła. Jednocześnie, mimo tak istotnego procentowego zwiększenia poziomu oferty, poza Łodzią i Krakowem wszędzie wybór mieszkań był na koniec czerwca mniejszy niż przed rokiem.

Porównując obecną sytuację na rynku z tym, co działo się w latach 2017-2019 musimy pamiętać, że minione trzy lata były okresem wyjątkowym - czasem boomu spowodowanego równoczesnym wystąpieniem szeregu czynników umożliwiających rekordowy wzrost popytu i dość płynną na niego odpowiedź po stronie nowej podaży.

Trudno w obecnej sytuacji wnioskować o relacji popytu i podaży w oparciu o stosowany zazwyczaj wskaźnik porównujący wielkość bieżącej oferty ze sprzedażą z ostatnich czterech kwartałów. Nie można oczekiwać, że sprzedaż wróci szybko do rekordowych liczb. Ale też trudno zakładać, że w drugiej połowie bieżącego roku utrzyma się na bardzo niskim poziomie z „covidowego" drugiego kwartału. Gdyby uśrednić rezultat z dwóch pierwszych kwartałów roku i założyć, że drugie półrocze przyniesie podobną sprzedaż do tej z pierwszych sześciu miesięcy, to przy utrzymaniu obecnego poziomu produkcji (wprowadzeń) najlepsza dla deweloperów sytuacja miałaby miejsce w Warszawie, gdzie można by nadal mówić o lekkiej nadwyżce popytu, a w Krakowie, Trójmieście i Łodzi rynek byłby bliski równowagi.

Mieszkania gotowe w bieżącej ofercie deweloperów
(agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)

Źródło: JLL



Ceny

Bieżący rok rozpoczął się od wyraźnej nadwyżki popytu nad podażą, sprzyjającej podnoszeniu cen. W pierwszym kwartale średnie ceny mieszkań w ofercie wzrosły na wszystkich analizowanych rynkach, przy czym skala tych wzrostów była zróżnicowana. Politykę cenową deweloperów w drugim kwartale najlepiej ilustrują natomiast przeciętne ceny mieszkań wprowadzonych do sprzedaży.

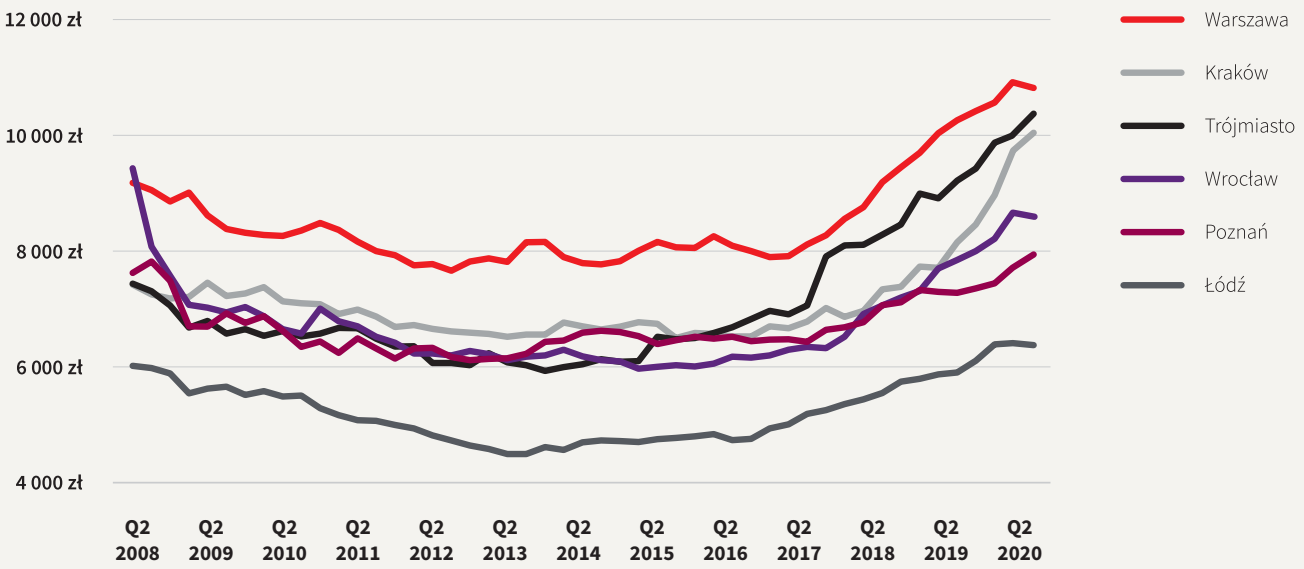
Ceny mieszkań wprowadzonych utrzymały wyraźną tendencję wzrostową w Trójmieście i Poznaniu, w Krakowie pozostały na poziomie sprzed trzech miesięcy, minimalnie zmniejszyły się w Warszawie i Łodzi, a we Wrocławiu spadły o prawie 20%.

Komentując statystyki cen, zwłaszcza mieszkań sprzedanych czy wprowadzonych do sprzedaży trzeba podkreślić, że tym razem średnie liczone były w poszczególnych miastach na relatywnie niewielkiej liczbie. Widać jednak w kilku miastach charakterystyczne zjawisko wprowadzania na rynek wyraźnie droższych - niekiedy nawet bardzo drogich - projektów o wysokim standardzie. Nie powinno to dziwić. Ogólna reguła w kryzysie każe wierzyć przede wszystkim w popyt ze strony najbardziej zamożnych klientów, posiadających duże oszczędności i nie rezygnujących z transakcji w obawie przed pogorszeniem sytuacji gospodarczej. Na popularności wręcz zyskują inwestycje w aktywa zabezpieczające utratę wartości kapitału, a za takie można uznać nieruchomości luksusowe.

Z wyciąganiem wniosków dotyczących cen trzeba zatem jeszcze poczekać. Rynek powinien najpierw wrócić – co nieuniknione - do wyraźnie wyższego poziomu obrotów, opierającego się na decyzjach szerszej grupy nabywców, zależnych od tego co będzie się działo w gospodarce, na rynku pracy, na rynku najmu oraz, co równie ważne, na rynku kredytów hipotecznych.

Tak, jak można było zakładać, ograniczenia spowodowane pandemią znalazły odbicie również w tym obszarze rynku. Zgodnie z danymi BIK liczba wniosków o nowe kredyty zmniejszyła się w kwietniu i maju o ok. 30% w porównaniu z analogicznymi miesiącami rok wcześniej. Biorąc jednak pod uwagę obostrzenia dotyczące możliwości przemieszczania się

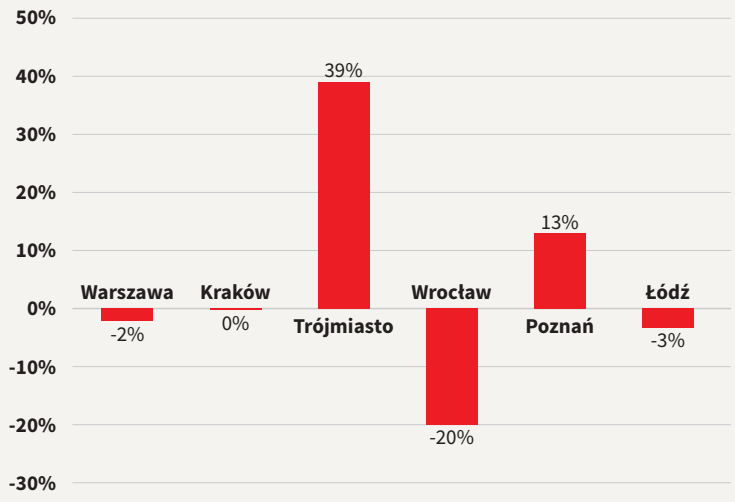
Średnie ceny mieszkań w ofercie na rynku pierwotnym
(w zł/m^2., z VAT, w standardzie deweloperskim)
Źródło: JLL



i przejście większości pracowników sektora bankowego w tryb pracy zdalnej, takie wyhamowanie można ocenić jako dość umiarkowane. Za to w czerwcu popyt na kredyty wyraźnie wzrósł. Liczba złożonych wniosków przewyższyła tę z czerwca ubiegłego roku. Dla przyszłej akcji kredytowej kluczowe znaczenie będzie teraz miała polityka banków. Te zareagowały natomiast tak, jak można się było spodziewać: podwyżką marż i zaostrzeniem procedur. Nie powinno to jednak dziwić, zważywszy na fakt, że obracając pieniędzmi z depozytów muszą zminimalizować ryzyko ich utraty.

Zmiana średniej ceny mieszkań wprowadzonych do oferty
(II kw. 2020 / I kw. 2020)

Źródło: JLL



Preferencje

Wiele mówi się o zmianie jaka pod wpływem „narodowej kwarantanny" dokonała się w preferencjach użytkowników mieszkań – czy to właścicieli czy najemców. Czy faktycznie miała miejsce?

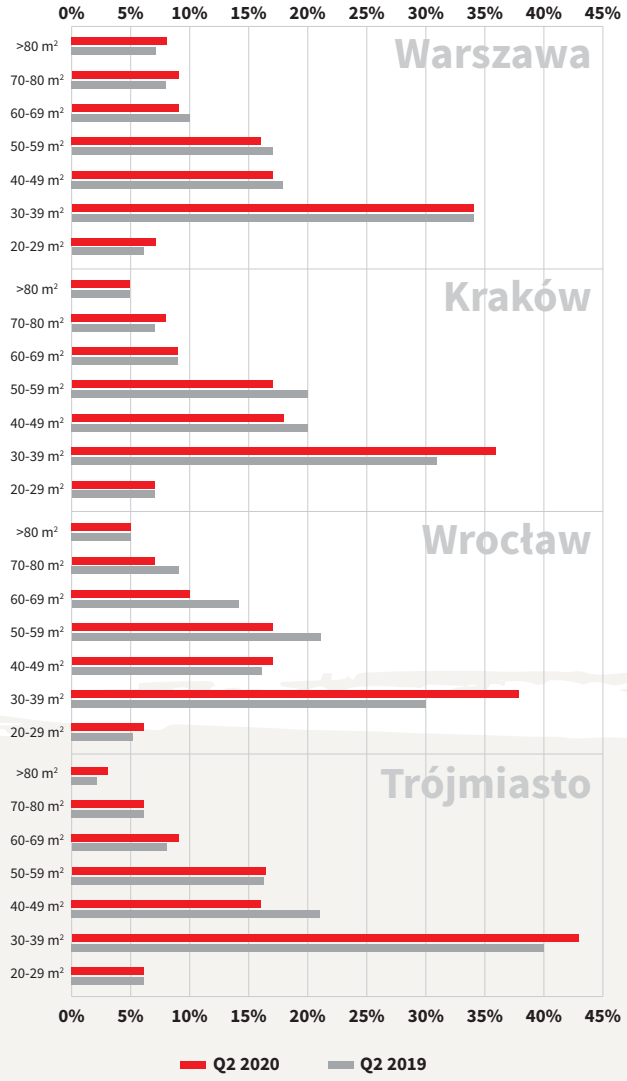
Badania prowadzone w trakcie okresu przymusowej pracy zdalnej pokazały, że kiedy mieszkania – zwłaszcza w największych miastach - przestały służyć wyłącznie jako sypialnie, rzeczywiście większą wagę zaczęto przywiązywać do poprawy wyposażenia, zmiany aranżacji czy organizacji dodatkowej przestrzeni do pracy.

Ankieta JLL Living Priorities Survey przeprowadzona w połowie maja wśród pracowników biur w Warszawie, Wrocławiu i Krakowie pokazała, że na znaczeniu zdecydowanie zyskał dostęp do prywatnej przestrzeni zewnętrznej – czy to ogrodu, czy balkonu lub tarasu. Jako szczególnie ważną wskazało ją aż o 29% respondentów więcej w porównaniu do deklaracji z okresu „przed Covid-19". Tuż za nią na skali ważności uplasował się dostęp do naturalnego światła oraz prywatna przestrzeń do pracy (+22% więcej wskazań). Na kolejnej pozycji znalazł się również „dodatkowy wolny pokój".

I faktycznie, dane zbierane za pośrednictwem platformy internetowej Obido wskazują, że w porównaniu do ubiegłego roku poszukujący mieszkania wskazują jako docelową większą liczbę pokoi, ale nie idzie za tym wzrost metrażu poszukiwanych mieszkań. Wręcz przeciwnie, we wszystkich analizowanych miastach (Warszawie, Krakowie, Wrocławiu i Trójmieście) wzrósł udział osób, które deklarowały, że minimalna dopuszczalna powierzchnia lokalu może być mniejsza niż 40 m². Sugerowałoby to zatem, że w kontekście rosnących cen, nabywcy, którzy nie są w stanie zwiększyć budżetu gotowi są wybierać mieszkania bardziej kompaktowe. Większe niż przed rokiem zainteresowanie dużymi mieszkaniami (powyżej 70 m²) wykazały rodziny, ale i tak przełożyło się to o na wzrost udziału zapytań o takie metraże o zaledwie 1-2 p.p. Co ciekawe we Wrocławiu chętnych na największe mieszkania ubyło.

Minimalna powierzchnia poszukiwanych mieszkań wg deklaracji nabywców

Źródło: JLL na podstawie danych pozyskanych od OBIDO



*dla Trójmiasta do porównania przyjęto Q4 2019 ze względu na zbyt niską próbę badania dla Q2 2019

Sektor Living w Polsce i Europie

Wszystkie generujące dochód klasy aktywów z tzw. sektora Living wykazały w ostatnim półroczu dużą odporność na kryzys. Nic więc dziwnego, że zainteresowanie inwestorów produktami związanymi z zamieszkiwaniem pozostało silne.

Badanie „European Living Investor Survey" przeprowadzone przez JLL w tej grupie na początku roku pokazało, że większość inwestorów chce zwiększyć swoje zaangażowanie w tym sektorze. Nie oznacza to jednak, że Living całkowicie oparł się wpływowi Covid-19. Rynek najmu instytucjonalnego w Europie okazał się jednak bardziej odporny na wpływ pandemii niż niemal wszystkie pozostałe sektory rynku nieruchomości, zaś najem domów studenckich przyniósł także zaskakująco dobre wyniki, biorąc pod uwagę dużą skalę niepewności w tym sektorze.

Najważniejsze dla obecnego obrazu sytuacji były:

Utrzymanie dotychczasowego poziomu działalności operacyjnej: wysoki poziom obłożenia i terminowość w pozyskiwaniu opłat

Notowani na europejskich parkietach inwestorzy wskazują na marginalną zmianę w przepływach wynikających z bieżącej ściągalności czynszów, która w czasie okresu najsilniejszych obostrzeń związanych z pandemią utrzymała się na poziomie 95%. Inwestorzy działający w Polsce deklarują podobny poziom efektywności. Zaledwie 5% najemców w sektorze instytucjonalnego najmu mieszkań zgłosiło operatorom trudności w bieżącym regulowaniu należności z tytułu najmu powiązane z wystąpieniem Covid-19. Jednocześnie właściciele obiektów przyjęli ścieżkę indywidualnego podejścia do zgłoszonych przypadków. Obłożenie również pozostało niemal nie niezmienione.

Dla porównania w sektorze akademików ściągalność czynszów obniżyła się do poziomu około 80–85%. Biorąc jednak pod uwagę okoliczności, czyli zamknięcie uczelni i niepewność co do wznowienia zajęć w nieodległym terminie, spodziewano się znacznie gorszych wyników. Wprawdzie wielu studentów na czas największego nasilenia obostrzeń wróciło do swoich domów rodzinnych – czy to w Polsce czy za granicą – większość z nich nadal płaciła czynsz. Duża liczba rezerwacji na następny rok akademicki w prywatnych akademikach dokonywana zarówno przez studentów krajowych, jak i zagranicznych daje podstawę do oczekiwania wyraźnej poprawy.

Najbardziej dotkliwie w obu tych segmentach wpływ pandemii odczuły nowe projekty, których wprowadzenie na rynek przypadło w okresie największych restrykcji.

Przejście z najmu krótkoterminowego na długoterminowy skutkujące obniżeniem stawek czynszu

W minionym kwartale, pierwszy raz od dłuższego czasu dały się zaobserwować drobne obniżki poziomu czynszów mieszkań wynajmowanych w sektorze prywatnym. Dla porównania I kwartał 2020 r. zamknął się niemal zerowym wzrostem średnich czynszów ofertowych. Można założyć, że część właścicieli, którzy wprowadzali swoje lokale do oferty w czasie zwiększonej niepewności – a przypomnieć należy, że restrykcje zamrażające gospodarkę wprowadzono w Polsce w połowie marca – skłonna była zmniejszyć swoje oczekiwania finansowe, by odpowiednio szybko znaleźć najemcę. Z drugiej strony za spadek ten odpowiada w pewnym stopniu odejście od najmu krótkoterminowego części właścicieli mieszkań, przede wszystkim tych, którzy nastawieni byli na działalność związaną z turystyką. Większa – przynajmniej tymczasowo – konkurencja wywarła presję na obniżki w całym segmencie.

W perspektywie średnioterminowej spodziewać się można utrzymania silnego popytu ze strony najemców. Biorąc pod uwagę ekonomiczne konsekwencje kryzysu, część gospodarstw domowych, zwłaszcza młodszych, będzie musiała lub zechce opóźnić decyzję o zakupie własnego lokalu, co w naturalny sposób skieruje ich na rynek najmu.

Zauważalna w całej Europie tendencja do utrzymania skali inwestycji w sektorze

Aktywność inwestycyjna w sektorze Living była w pierwszym półroczu 2020 r. bardzo wysoka - odnotowano 46% wzrost r/r. Choć większość z tych transakcji poprzedziły wielomiesięczne przygotowania, to część z nich zamykana była już w trakcie i pomimo pandemii. Mimo sytuacji związanej z Covid-19, w samym drugim kwartale skala inwestycji w sektorze Living w Europie jeszcze wzrosła i zamknęła się na poziomie 21.6 miliardów Euro. Choć na polskim rynku było tych transakcji zaledwie kilka, to w minionych miesiącach dał się zauważyć wzrost aktywności w obszarze inwestycji mieszkaniowych pod wynajem.

W kwietniu Aurec Capital ogłosił zakup w drodze transakcji typu forward budynku wielorodzinnego przy ul. Puławskiej 186 w Warszawie od Matexi Polska. Od tego czasu inwestor ogłosił jeszcze dwie transakcje, w wyniku których portfel należącej do niego marki LivUp powiększył się o nieruchomości: Jagiellońska 36 i Targowa 17 w Warszawie. Kolejnym inwestorem, który ogłosił swoje ambitne plany na polskim rynku był TAG Immobilien. Po przejęciu w I kwartale 2020 r. wrocławskiego dewelopera Vantage, fundusz zapowiedział realizację w ciągu najbliższych 5 lat 24 projektów mieszkaniowych, w wyniku których zbuduje portfel ponad 8 600 mieszkań na wynajem zlokalizowanych we Wrocławiu, Poznaniu i innych miastach. Obiekty powstaną nie tylko na terenach należących wcześniej do Vantage. Inwestor zamierza także aktywnie rozbudowywać portfel w ramach transakcji built-to-rent z innymi podmiotami. Ponadto Fundusz Mieszkań na Wynajem należący do polskiego banku państwowego BGK ogłosił zakup inwestycji z 80 mieszkaniami w Łodzi i rozpoczął działalność operacyjną w projekcie zakupionym od Bouygues Immobilier w Poznaniu.

Natomiast w sektorze prywatnych akademików Corestate potwierdziło oficjalnie dwie transakcje, które miały miejsce już pod koniec 2019 r. i dotyczyły obiektów w Krakowie i Gdańsku.

Zwiększenie zainteresowania deweloperów budową projektów na wynajem

Większa aktywność w zakresie inwestycji mieszkaniowych wynika z jednej strony ze zmiany strategii biznesowych działających w Polsce deweloperów i odejścia od wyłącznej działalności w segmencie sprzedaży detalicznej mieszkań (z ang. build-to-sell, BTS) na rzecz współpracy z inwestorami (z ang. build-to-rent; BTR), a z drugiej ze wzrostu apetytu inwestorów szukających możliwości lokowania kapitału w tym segmencie nieruchomości.

Nie bez wpływu na zwiększenie skłonności deweloperów do tego typu współpracy było będące rezultatem pandemii Covid-19 wolniejsze tempo sprzedaży w realizowanych obecnie projektach. Choć część firm deweloperskich już wcześniej podjęła strategiczną decyzję o opracowaniu i wdrożeniu alternatywnego modelu sprzedaży poprzez sprzedaż hurtową w modelu BTR, znaczna większość niechętnie podchodziła do takiej możliwości w czasach boomu mieszkaniowego, z jakim mieliśmy w Polsce do czynienia w ostatnich latach.

Obserwujemy również zwiększoną podaż w segmencie akademików, projektów colivingowych i mikroapartamentów. Są to zarówno pojedyncze niewielkie obiekty, jak i pakiety inwestycji. Obecna aktywność deweloperów jest do pewnego stopnia podejmowaną doraźnie próbą zniwelowania zagrożeń wynikających z osłabienia popytu ze strony indywidualnych nabywców w dobie spowolnienia gospodarczego. Istnieją jednak silne przesłanki by zakładać, że zapoczątkowany w tak niecodziennych okolicznościach proces zaowocuje trwałą zmianą strategii biznesowej podmiotów działających w branży deweloperskiej.

Najważniejsze liczby

Ściągalność czynszów w aktywach mieszkań na wynajem inwestorów instytucjonalnych w Polsce

95%

46%

Wzrost r/r skali inwestycji w sektorze **Living** w Europie w I półroczu 2020 r.

Wartość inwestycji w sektorze **Living** w Europie w II kw. 2020 r.

21,6* **mld EUR**

* Wartość uwzględnia fuzje i przejęcia oraz transakcje gruntami i projektami w realizacji

LET'S
SHAPE
LIVING
jll.com/living

Kontakt

Kazimierz Kirejczyk, FRICS
Wiceprezes Zarządu
JLL
(+48) 602 374 410
kazimierz.kirejczyk@eu.jll.com

Paweł Sztejter, MRICS
Dyrektor Działu Rynku Mieszkaniowego
JLL
(+48) 602 374 411
pawel.sztejter@eu.jll.com

Katarzyna Kuniewicz
Dyrektor Działu Badań Rynku Mieszkaniowego
JLL
(+48) 664 088 225
katarzyna.kuniewicz@eu.jll.com

dr Maximilian Mendel, MRICS
Dyrektor Działu Inwestycji Mieszkaniowych
JLL
(+48) 662 159 931
maximilian.mendel@eu.jll.com

© JLL IP, INC. 2020. 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: Cordia Polska, Supernova , Kraków