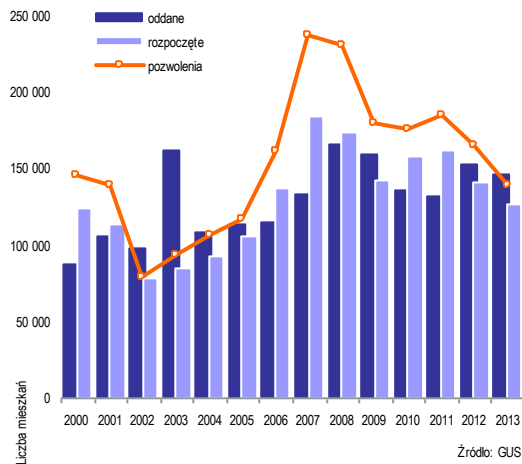


Sprzedaż mieszkań w IV kwartale
2013 roku dorównała wynikom
z okresu szczytu boomu.
Na rok 2014 istotny wpływ
będzie miał program
„Mieszkanie dla Młodych”.



Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



Rynek w IV kwartale 2013 r.

Czwarty kwartał był wyjątkowo dobry pod względem liczby transakcji na rynku pierwotnym w najważniejszych miastach w kraju. Liczba sprzedanych mieszkań była porównywalna tylko z rekordowym pierwszym kwartałem 2007 roku. Wzrosła także liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży, choć nie przekroczyła ona przeciętnej wartości odnotowywanej na rynku od przełamania kryzysu w końcu 2009 roku. W prawie wszystkich miastach w rezultacie szósty kwartał z rzędu oferta wyraźnie zmalała, spadając do poziomu z końca 2010 roku.

W otoczeniu rynku najważniejszymi zjawiskami były:

- potwierdzenie przez GUS przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego,
- podpisanie i skierowanie przez Prezydenta RP do Trybunału Konstytucyjnego ustawy o zmianach w OFE, co zakończyło publiczną debatę na ten temat i obawy o kształt przyszłorocznego budżetu państwa,
- zaawansowanie prac nad uruchomieniem programu „Mieszkanie dla Młodych” (MdM), co już w 2013 roku zachęciło część nabywców do rozpoczęcia poszukiwania mieszkań, z zamiarem realizacji zakupu w 2014 r.

Na zachowania deweloperów i nabywców istotny wpływ miały także wcześniejsze regulacje: ustawa deweloperska i Rekomendacja S, a także utrzymujące się niskie stopy procentowe.

Podaż

W IV kwartale 2013 roku liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży wyraźnie wzrosła w porównaniu z poprzednimi kwartałami minionego roku i zbliżyła się do kilkuletniej przeciętnej. Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów na rynku pierwotnym (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) w okresie październik – grudzień do sprzedaży wprowadzono nieco ponad 7,8 tys. mieszkań. W całym 2013 roku do sprzedaży w tych miastach weszło nieco ponad 24 tys. mieszkań, zatem wyraźnie mniej niż w kilku ostatnich latach, kiedy to rocznie pojawiała się w tych miastach 35-37 tysięcy nowych lokali. Jest to niewątpliwie skutkiem wejścia w życie ustawy deweloperskiej, co najpierw zaowocowało rekordowo wysoką liczbą rozpoczynanych inwestycji na początku 2012 roku, a następnie bardzo wyraźnym spadkiem.

Pomimo tego, że od wejścia w życie ustawy minęło już półtora roku, mieszkania wprowadzone do sprzedaży w IV kwartale 2013 roku, nadal w znaczącej części są oferowane bez zapewnienia nabywcom rachunku powierniczego zgodnego z ustawą o ochronie praw nabywców. Według informacji firm są to albo kolejne etapy już wcześniej realizowanych przedsięwzięć deweloperskich, albo też nowe inwestycje, w przypadku których deweloperzy spełnili przed 29 kwietnia formalny wymóg ogłoszenia sprzedaży.

Dzięki wyraźnej przewadze liczby sprzedanych mieszkań nad wprowadzonymi na rynek, łączna liczba mieszkań oferowanych do sprzedaży w sześciu aglomeracjach zmniejszyła się szósty kwartał z rzędu i wyniosła na koniec grudnia nieco ponad 41 tysięcy jednostek. Było to ponad 6% mniej niż trzy miesiące wcześniej i o ponad 27% mniej, niż w II kwartale 2012 roku, kiedy wielkość oferty osiągnęła rekordowy poziom. Wyraźny spadek wielkości oferty w porównaniu z końcem poprzedniego kwartału miał miejsce na większości rynków, poza Wrocławiem, gdzie oferta nie uległa zmianie i Trójmiastem, gdzie miał miejsce niewielki, jednoprocenowy spadek. W Warszawie, Krakowie i Poznaniu oferta zmniejszyła się o 9%, zaś w Łodzi o 6%.

Dane REAS o spadku liczby mieszkań wprowadzonych do sprzedaży w największych miastach znajdują potwierdzenie w statystykach GUS. W całej Polsce deweloperzy rozpoczęli budowę nieco ponad 51 tysięcy mieszkań, czyli o 10,6% mniej, niż w analogicznym okresie 2012 roku, natomiast uzyskali w tym samym okresie pozwolenia na budowę ponad 56 tysięcy (o 22,4% mniej niż rok wcześniej), choć z kwartału na kwartał sytuacja ulegała poprawie. Spółdzielnie mieszkaniowe rozpoczęły natomiast budowę prawie 1400 mieszkań, o 32,5% mniej niż w 2012 roku. Pod względem liczby rozpoczętych mieszkań był to najśłabszy rok od czasów kryzysowego roku 2009, kiedy to deweloperzy rozpoczęli budowę niespełna 45 tysięcy mieszkań.

W IV kwartale 2013 roku w porównaniu z poprzednim łączna liczba gotowych, niesprzedanych mieszkań we wszystkich sześciu miastach wzrosła o około 800 lokali, czyli o 6%. Na koniec grudnia takich mieszkań było około 14,5 tysiąca. Szczegółowa analiza sprzedaży wskazuje, że w większości miast właśnie lokale gotowe od niedawna lub znajdujące się w końcowej fazie budowy sprzedawały się najlepiej. W Krakowie liczba gotowych niesprzedanych mieszkań wyniosła nieco ponad 3 tysiące, o 24,6% więcej niż kwartał wcześniej. Kilkunastoprocentowy wzrost miał miejsce we Wrocławiu. W pozostałych miastach wzrosty miały skalę kilkuprocentową.

Wśród lokali znajdujących się w ofercie rynkowej na koniec grudnia budowa ponad 17 tysięcy (42% oferty) zakończył się w 2014 roku, a kolejnych 9 tysięcy (22% oferty) w dwóch kolejnych latach. Lokale oddane w 2013 r. stanowią 20% oferty. Niepokojąco niski jest udział w ofercie lokali planowanych do oddania po 2015 roku lub później; obecnie jest to około 800 jednostek.

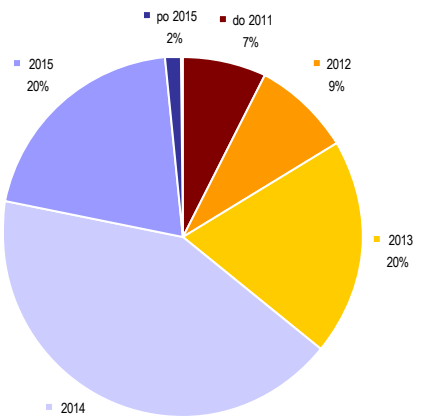
Popyt i ceny

W IV kwartale 2013 roku liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków wyniosła prawie 10,9 tys. mieszkań i zwiększyła się w porównaniu z minionym kwartałem o ponad 14%. Tak wysokiej liczby transakcji nie notowano na polskim rynku mieszkaniowym od szczytu boomu czyli początku 2007 roku. W ostatnich czterech kwartałach sprzedano w tych miastach blisko 36 tys. lokali, o 17,5% więcej niż w całkiem dobrym roku 2012 i tyle samo, co w rekordowym dotychczas roku 2007. Trzeba jednak podkreślić, że w statystykach REAS do puli lokali sprzedanych zaliczane są także płatne rezerwacje, w wyniku których mieszkania nie są dostępne dla innych nabywców. Jest to ważne o tyle, że w IV kwartale istotne znaczenie mieli nabywcy dokonujący rezerwacji z myślą o podpisaniu umowy już w 2014 roku i skorzystaniu z dopłaty w ramach programu MdM. Druga ważna grupa nabywców, to osoby zaciągające kredyty na 100% wartości zakupu w ostatnich miesiącach przed wejściem w życie Rekomendacji S. Trzecią ważną grupę stanowią tzw. „gotówkowcy”, kupujący nieco droższe i większe mieszkania i traktujący kredyty jako uzupełniające, a nie podstawowe źródło finansowania zakupu. Do tej puli zaliczyć można posiadaczy znacznych oszczędności, którzy wobec niskich stóp procentowych i perspektywy wzrostu cen mieszkań decydowali się na zakup lokali w celach inwestycyjnych.

Dobrej sprzedaży sprzyjały także utrzymujące się niskie stopy procentowe i relatywnie niskie ceny. Nominalne ceny za metr kwadratowy liczone na całej puli lokali znajdujących się w ofercie na koniec kwartału w zasadzie nie zmieniły się w okresie trzech miesięcy (spadek o 0,1%) i są dziś na poziomie z końca 2011 roku. Na wszystkich analizowanych rynkach mamy do czynienia ze

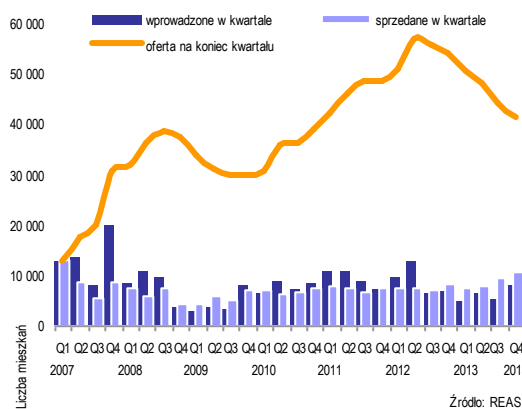
Struktura oferty według daty oddania projektu deklarowanej przez dewelopera

Agregacja dla Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania i Łodzi



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

Agregacja dla Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania i Łodzi



stabilizacją cen ofertowych (zmiany nie przekraczają 3%). Natomiast przeciętne ceny lokali wprowadzonych do sprzedaży w ostatnim kwartale ubiegłego roku kształtowały się bardzo różnie w różnych miastach. W Warszawie i Łodzi nieco wzrosły, zaś w pozostałych miastach spadły w porównaniu z poprzednim kwartałem dość wyraźnie, przy czym najbardziej obniżyły się ceny lokali wprowadzonych na rynek w Trójmieście (o 10,4%). Należy jednak pamiętać, że ceny lokali wprowadzonych z zasady podlegają sporym wahaniom ponieważ są uzależnione od charakterystyki rozpoczynanych w danym kwartale inwestycji.

Zmniejszenie kolejny raz wielkości oferty przy wysokiej sprzedaży zaowocowało wyraźnym skróceniem okresu wyprzedaży bieżącej oferty, liczonej w kwartałach, w oparciu o tempo sprzedaży z ostatnich czterech kwartałów. Na trzech rynkach: w Warszawie, Krakowie i Trójmieście okres ten spadł poniżej 5 kwartałów, dla Poznania wynosi 5 kwartałów i niewiele więcej dla Wrocławia. Trzeba przypomnieć, że w zasadzie każda wartość bliska 5 kwartałom sygnalizuje moment optymalnej wielkości oferty w relacji do sprzedaży. Jeśli zatem nowa podaż nie zacznie wyraźnie rosnąć, rynek wejdzie w fazę nadwyżki popytu nad podażą.

Komentarz REAS

Pomimo spowolnienia gospodarczego i braku programu wspierającego nabywców nowych mieszkań a także braku wzrostu (a najprawdopodobniej nawet spadku rok do roku) liczby udzielanych kredytów hipotecznych, rok 2013 okazał się pod względem liczby transakcji nie tylko lepszy od poprzedniego, ale porównywalny z rekordowym dotychczas rokiem 2007.

Niewątpliwie dobre wyniki sprzedaży są spowodowane równoczesnym wystąpieniem kilku korzystnych czynników. Od kilku lat powoli, lecz systematycznie spadały ceny, malały także stopy procentowe, a dochody powoli rosły. Poprawiała się zatem relacja dochodów do ceny, zaś niskie stopy procentowe zachęciły osoby planujące od kilku lat zakup mieszkania do zrealizowania transakcji. Katalizatorem wzrostu sprzedaży w końcówce roku była mobilizacja nabywców pragnących skorzystać z kredytu w wysokości 100% ceny zakupu. W pewnym stopniu obserwowaliśmy zjawisko podobne do tego, jakie miało miejsce przy likwidacji ulg podatkowych, podwyżce stawek VAT lub zamykaniu programów wspierających nabywców: przyspieszenie decyzji o zakupie i – w pewnym segmencie – przesunięcie części popytu z 2014 na koniec 2013 roku.

Na rozwój sytuacji na rynku w 2013 roku wpływały przede wszystkim czynniki o pozytywnym charakterze, zwiększające liczbę transakcji. Paleta bodźców wpływających na rynek w 2014 roku będzie bardziej zróżnicowana. Pozytywny wpływ na nastroje, zarówno nabywców jak i deweloperów i bankowców powinny mieć sygnały płynące z gospodarki: ustabilizowanie się tempa wzrostu na poziomie 2,5% PKB, a być może nawet nieco wyżej, poprawa sytuacji na rynku pracy, wzrost cen lokali przy malejącej lub ustabilizowanej wielkości oferty. W pierwszej połowie roku zakupom powinny sprzyjać niskie stopy procentowe.

Dla oceny wpływu programu MdM na rynek kluczowe znaczenie będą miały zasady przyjmowania wniosków i blokowania środków na dopłaty planowane w kolejnych latach. Jeśli już w 2014 roku BGK będzie akceptował wnioski o dopłaty dokonywane we wszystkich latach funkcjonowania programu, a zatem w latach 2014-2018, to zaowocuje to z jednej strony wyścigiem nabywców po dopłatą, zaś z drugiej wysiłkiem deweloperów, aby zwiększyć podaż mieszkań, spełniających wymogi

programu. W kolejnych latach wprowadzie proces przyjmowania wniosków będzie uruchamiany co styczeń, ale pula dodatkowych środków każdorazowo rozdysponowywanych będzie, w porównaniu z sytuacją z 2014 r., o wiele mniejsza.

W rezultacie w nowej podażi w najbliższych dwóch latach będzie więcej mieszkań w cenach nieprzekraczających limitów dla danego miasta, przy czym w przypadku miast o niskich limitach – położonych w peryferyjnych lokalizacjach. Trudno dziś ocenić, kiedy pierwsza pula środków na dopłaty się wyczerpie, ale prawdopodobne jest to, że nie wystarczy ich na dłużej, niż do końca przyszłego roku. W takim przypadku działanie programu będzie miało wyraźny charakter procykliczny, przyczyniając się do wyhamowania podażi po zakończeniu jego funkcjonowania.

Podobnie jak to miało miejsce w przypadku programu RnS, wsparcie rynków w różnych miastach będzie miało bardzo zróżnicowaną skalę i znaczenie dla tych rynków, przy czym najwięcej skorzystają mieszkańcy niektórych największych miast. Zróżnicowanie skali dopłat wynika wprost z oparcia programu na limitach kosztów odtworzeniowych, ustalanych przez wojewodów na podstawie danych wojewódzkich urzędów statystycznych. Limity te znacznie się różnią w przypadku miast o bardzo podobnych kosztach budowy i cenach sprzedaży i w skrajnych przypadkach w praktyce, jak się wydaje, uniemożliwiają realizację tego programu w sposób zgodny z intencjami ustawodawcy.

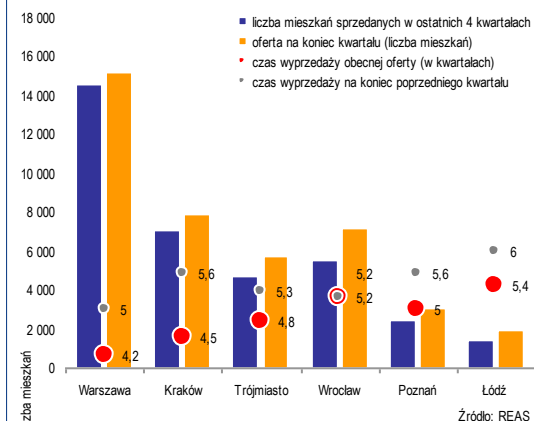
Program będzie miał generalnie istotne znaczenie nie tylko dla nabywców i firm deweloperskich, ale także dla sektora bankowego, neutralizując częściowo konsekwencje wejścia w życie Rekomendacji S, uniemożliwiającej bankom udzielanie od 1 stycznia kredytów na 100% i więcej ceny zakupu nieruchomości. Z perspektywy nabywców, którzy z programu skorzystają, mechanizm początkowej dopłaty do wkładu własnego jest bardziej atrakcyjny od dopłat do odsetek od kredytu, stosowanych w programie RnS. W przypadku programu MdM dopłata rzeczywiście zwiększy kwotę, za którą nabywca będzie mógł kupić mieszkanie, albo zmniejszy zapotrzebowanie na kredyt.

Trudne do przewidzenia jest zachowanie w 2014 roku nabywców „gotówkowych”. Zjawisko odpływu depozytów z banków zaczyna słabnąć i według niektórych opinii szczyt zakupów dokonywanych przez tę grupę nabywców mamy już za sobą. Zapewne decyzje potencjalnych nabywców będą miały zróżnicowany charakter: część z nich zrezygnuje z zakupu wobec braku atrakcyjnych propozycji i kurczącej się oferty, inni będą czekać na mieszkania z zapewnionym rachunkiem powierniczym, jeszcze inni będą starali się dokonać zakupu jak najszybciej. Wraz z kurczącą się ofertą znaczenie tej grupy nabywców będzie zapewne maleć, ale nadal będą oni w tym roku stanowić istotną grupę klientów.

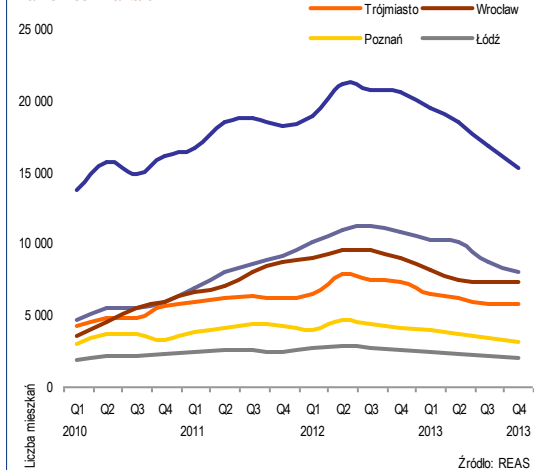
Problemem dla części z nich może stać się sprzedaż dotychczas zajmowanego mieszkania. Program MdM będzie bowiem wyraźnie odciągał nabywców małych mieszkań na rynek pierwotny, co spowoduje zapewne zróżnicowanie cen między rynkiem wtórnym a nowymi mieszkaniami. W dodatku część potencjalnych nabywców będzie nadal „uwięziona” w mieszkaniach obciążonych kredytami we frankach. Nie wydaje się bowiem prawdopodobne, aby nawet zupełnie nowy układ polityczny zdecydował się na jakąś formę wyraźnego wsparcia tej grupy posiadaczy mieszkań. Wzrost cen mieszkań i wsparcie przez program MdM zakupu małych domów może także zachęcić część rodzin do zaspokojenia rosnących potrzeb mieszkaniowych poprzez

Relacja wielkości oferty do sprzedaży oraz czas niezbędny do wyprzedaży obecnej oferty

(w porównaniu do wyników na koniec poprzedniego kwartału)

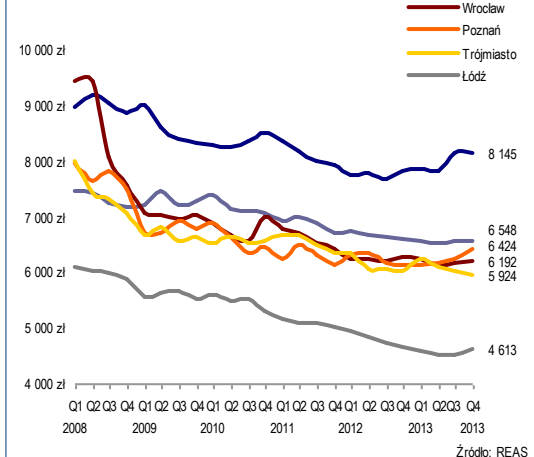


Liczba mieszkań w ofercie rynkowej na koniec kwartału



Średnie ceny mieszkań w ofercie rynkowej

(PLN/mkw. z VAT, w standardzie deweloperskim bez garażu)



Wybrani klienci REAS



zakup lub budowę własnego domu, tak jak to miało miejsce przez ostatnie kilkanaście lat.

Trudna do przewidzenia jest także skala podaży. Potencjał terenów będących w rękach deweloperów z pewnością pozwala na jej zwiększenie. Ceny zakupu gruntów są już dziś dość atrakcyjne i pozwalają na uzyskiwanie satysfakcjonującej rentowności. Problemem jest jednak dostępność finansowania dla deweloperów. Banki nadal podchodzą do finansowania branży deweloperskiej dość nieufnie, a niedoróbki w ustawie o ochronie praw nabywców są jednym z powodów, aby tej działalności w bankach nie rozwijać. Wobec ograniczonych możliwości pozyskiwania kapitału z emisji obligacji niektóre firmy deweloperskie mogą wybrać strategię podnoszenia cen przy mniejszej liczbie oferowanych mieszkań zamiast powiększać ofertę.

W tej sytuacji największe korzyści odniosą duże firmy, z zapewnionym źródłem finansowania, zróżnicowanym portfelem gruntów i dużą ofertą, działające na zasadzie „duży obrót, umiarkowana marża”. Utrzymując ceny na obecnym poziomie i wykorzystując wsparcie programu MdM będą mogły zwiększyć wolumen sprzedaży i udział w rynku.

Niewiadomą jest wpływ na rynek pierwotny inwestorów poszukujących portfeli mieszkań na wynajem, w tym funduszu utworzonego przez BGK. Szczegółowe założenia funkcjonowania funduszu są jeszcze w trakcie opracowywania. Jeśli spełnią się zapowiedzi zbudowania portfela obejmującego co najmniej kilkanaście tysięcy mieszkań w największych miastach, wyrwie on z

pewnością istotny wpływ na rynki najmu. Najprawdopodobniej spowoduje to spadek ogólnego poziomu czynszów, wzrost standardów i jakości obsługi najemców. Może także dać impuls do zmian legislacyjnych, a także utworzyć drogę innym inwestorom instytucjonalnym.

Fundusz będzie jednak także oddziaływał na rynek pierwotny w największych miastach. Wobec wzrostu skali produkcji ceny wykonawstwa mogą zacząć rosnąć, także w obszarze robót wykończeniowych. Istnieje ryzyko, że inni inwestorzy mogą wyhamować zakupy o charakterze inwestycyjnym. W jakimś stopniu w dalszej perspektywie może także zmniejszyć się popyt na małe mieszkania, sprzedawane dotychczas singlom na wczesnym etapie samodzielności życiowej. Na rynek mieszkaniowy mogą także w dalszej perspektywie wpłynąć efekty programów rewitalizacyjnych, wykorzystujących środki z nowego budżetu unijnego. Dziś jest jednak za wcześnie, aby nawet orientacyjnie oceniać skutki uruchomienia takich programów.

Wątpliwości może budzić jedynie to, na ile trwała jest poprawa koniunktury i czy w dalszej perspektywie wzrost inflacji i stóp procentowych nie spowoduje spadku zdolności kredytowej nabywców, a w konsekwencji także zmniejszenia efektywnego popytu.

O ile jednak nie pojawiają się negatywne czynniki pochodzące spoza rynku mieszkaniowego takie, jak perturbacje o charakterze makroekonomicznym lub politycznym, to lata 2014-2015 powinny być dość dobrym okresem dla branży deweloperskiej w największych polskich miastach.



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 i analizy rynków CEE
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. Połączwszy 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 długo-terminowe prognozy wspomagające proces planowania strategicznego.

REAS doradza deweloperom na wszystkich etapach procesu inwestycyjnego, wspierając ich w procesie planowania i przygotowania produktu o najlepszych potencjałach rynkowych. 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