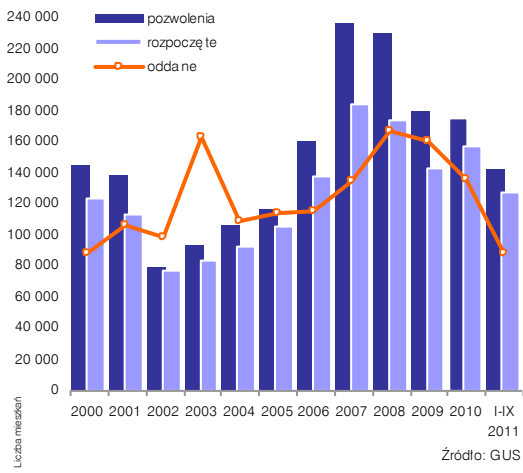


Wakacyjny kwartał przyniósł nieznaczny spadek zarówno sprzedaży, jak i liczby nowych mieszkań wprowadzonych na rynek. Pomimo to, w ostatnich 12 miesiącach zawarto rekordową liczbę transakcji od czasu boomu. Najważniejszym wydarzeniem kwartału było przyjęcie przez Sejm ustawy deweloperskiej, która w istotny sposób wpłynie na branżę w najbliższych latach.



Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



Rynek w III kwartale

Wyniki monitoringu rynku przeprowadzonego przez REAS na koniec III kwartału 2011 roku potwierdziły, że nie nastąpiła istotna zmiana w stosunku do trendów obserwowanych w ostatnich siedmiu kwartałach. Sprzedaż na sześciu rynkach kształtowała się na poziomie zbliżonym do kwartału poprzedniego, liczba nowo wprowadzonych do sprzedaży mieszkań była znów znacząco wyższa od liczby sprzedanych. Oferta na koniec kwartału wyraźnie wzrosła, ceny lokali wprowadzonych do sprzedaży i pozostających w ofercie nieco zmalały. Skala obrotów w ostatnich 12 miesiącach była najwyższa od okresu boomu w 2007 roku.

W otoczeniu rynku najbardziej istotne były w tym kwartale działania regulacyjne. Z początkiem września zmieniły się dość zasadniczo zasady funkcjonowania programu „Rodzina na swoim”, zaś w połowie września Senat RP nadał ostateczny kształt ustawie o ochronie praw nabywców mieszkań. Dla sytuacji na rynku mieszkaniowym coraz większe znaczenie mają czynniki psychologiczne, związane głównie z obawami o wpływ sytuacji makroekonomicznej na sytuację finansową nabywców.

Podaż

Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w III kwartale 2011 roku w sześciu aglomeracjach na rynek wprowadzono niecałe 8,9 tys. mieszkań, czyli o ponad 23% więcej niż w III kwartale roku poprzedniego i o 17% mniej, niż w II kwartale 2011 roku. W ostatnich czterech kwartałach liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży zbliżyła się do 39 tysięcy, co jest liczbą o 6,5 tys. wyższą od wprowadzonych na rynek w czterech kwartałach 2008 roku. W trzech kwartałach 2011 roku wprowadzono do sprzedaży nieomal tyle mieszkań, co w całym 2010 roku. Więcej mieszkań pojawiło się na rynku w sześciu aglomeracjach tylko w rekordowym roku 2007.

W tym kontekście zastanawiające są dane podawane przez GUS o liczbie mieszkań, których budowę deweloperzy rozpoczęli w 2011 roku. Zgodnie z danymi GUS, w okresie styczeń-wrzesień deweloperzy i spółdzielnie rozpoczęli w całym kraju budowę ok. 47,8 tys. mieszkań i domów, z czego zapewne ponad połowa przypada na największe miasta. Skoro jednocześnie liczba mieszkań wprowadzanych do sprzedaży na najważniejszych rynkach w Polsce jest wyraźnie wyższa od formalnie rozpoczętych, musimy mieć do czynienia z połączeniem kilku zjawisk: wprowadzaniem do sprzedaży w 2011 roku lokali, których budowę rozpoczęto formalnie wcześniej, rozpoczynanie sprzedaży po uzyskaniu pozwolenia na budowę, ale jeszcze przed formalnym jej rozpoczęciem i wreszcie, zjawisko ponownej koncentracji budownictwa deweloperskiego w największych aglomeracjach przy

jednoczesnym spadku aktywności na mniejszych rynkach.

Pomimo dość dobrej i regularnej sprzedaży wielkość oferty liczona łącznie dla sześciu aglomeracji przekroczyła na koniec III kwartału 2011 roku poziom 48 tysięcy mieszkań i osiągnęła najwyższą wartość w historii polskiego rynku deweloperskiego.

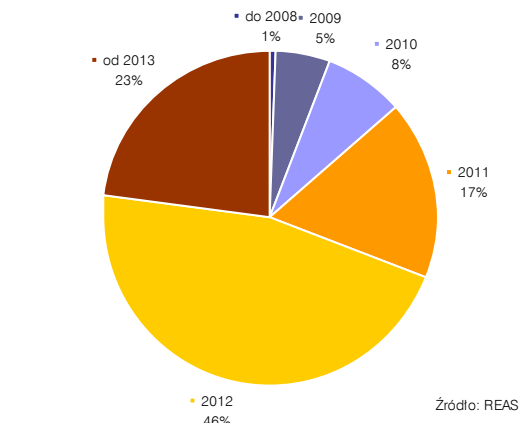
W ofercie dominują mieszkania w trakcie realizacji, które stanowią ponad 70% mieszkań oferowanych przez deweloperów. W porównaniu z poprzednim kwartałem liczba mieszkań gotowych niesprzedanych zmalała. Na koniec września w Warszawie takich mieszkań było ok. 4 tysięcy, nieco mniej, niż w poprzednim kwartale. W sześciu aglomeracjach łącznie takich mieszkań było prawie 9,5 tysiąca, o 2% mniej niż kwartał wcześniej.

Podaż jest zatem wysoka, choć liczba lokali gotowych pomалу maleje. Oceniając wielkość obecnej podaży trzeba jednak brać pod uwagę efekty wyhamowania budownictwa w 2009 roku. W konsekwencji rok 2011 będzie zapewne rokiem o najniższej liczbie mieszkań oddanych do użytku przez deweloperów i spółdzielnie od 2005 roku. Można zatem traktować obecny wzrost produkcji jako rekompensatę owego spadku, wyrównującą „ubytki podażowe” w średnioterminowej perspektywie.

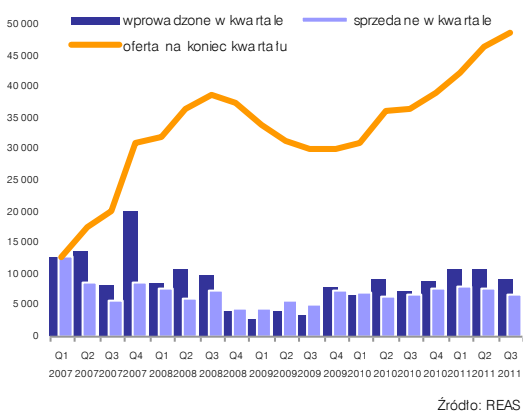
Popyt i ceny

W III kwartale liczba transakcji (umowy przedwstępne) liczona łącznie dla sześciu rynków spadła w porównaniu z II kwartałem br. o niemal 10%. Wprawdzie w okresie wakacyjnym sprzedaż zwykle nieco maleje, aby wzrosnąć w kolejnym kwartale, ale trzeba pamiętać, że sierpień był ostatnim miesiącem obowiązywania korzystniejszych limitów w ramach programu „Rodzina na swoim” i było to powodem pewnego zwiększenia liczby transakcji. Intensywność sprzedaży dla sześciu rynków łącznie, liczona jako relacja liczby sprzedanych jednostek w kwartale do wielkości oferty na początku kwartału wyniosła na koniec września 14%, a zatem była o trzy punkty procentowe niższa niż w II kwartale 2011 roku. Tempo sprzedaży nie nadąża za tempem wzrostu oferty, trzeba bowiem pamiętać, że intensywność na poziomie 25% jest wskaźnikiem teoretycznej równowagi. Warto również przyrzeć się obecnej wielkości oferty w porównaniu ze sprzedażą w ostatnich czterech kwartałach. Generalnie, wielkość ta waha się od 137% w przypadku Trójmiasta (innymi słowy oferta stanowi tam 1,37 rocznej sprzedaży) do 181% w Poznaniu. Poza Warszawą i Trójmiastem, gdzie wskaźnik ten pozostał po III kwartale na tym samym poziomie co kwartał wcześniej, w pozostałych miastach relacja wielkości oferty do sprzedaży nieco pogorszyła się - wydłużył się czas potrzebny do skomercjalizowania całości oferty.

Struktura oferty według deklarowanej przez dewelopera daty oddania projektu (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)



Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na tle oferty na koniec kwartału (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)





Łączny poziom sprzedaży w minionych czterech kwartałach był jednak w większości miast nieco wyższy od długoterminowej przeciętnej liczby mieszkań sprzedawanych na tych rynkach i nieco lepszy od okresu IV kw. 2007- III kw. 2008, kiedy popyt był silnie stymulowany kredytami denominowanymi we frankach. To porównanie pokazuje najlepiej, że pod względem liczby transakcji dotychczasowa sprzedaż powinna być postrzegana jako sukces branży.

Utrzymanie sprzedaży na takim poziomie zostało osiągnięte przede wszystkim dzięki lepszemu dostosowaniu podaży do oczekiwań nabywców oraz utrzymaniu lub obniżeniu cen. W większości miast średnie ceny nowo wprowadzonych do sprzedaży i pozostających w ofercie lokali nieco zmalały, co wobec rosnącej inflacji oznacza dość wyraźny spadek cen realnych. Oceniając spadek indeksów cen i cen średnich należy jednak pamiętać, że jest to wynikiem równoczesnego wystąpienia kilka różnych zjawisk:

- generalnej korekty poziomu cen, wypchniętych w latach 2006-2008 w górę wskutek bańki spekulacyjnej i podaży taniego pieniądza,
- rzeczywistego obniżenia cen mniej atrakcyjnych lokali znajdujących się w ofercie, zwłaszcza gotowych, niekiedy wskutek nacisku instytucji finansowych,
- zmiany koszyka inwestycji - zmniejszenia udziału apartamentów, większego udziału lokali w lokalizacjach znajdujących się poza ścisłym centrum.

Nie ulega jednak wątpliwości, że sprzedaż przypadająca na przeciętny projekt inwestycyjny zmniejsza się z kwartału na kwartał już od dłuższego czasu. Przekłada się to na coraz większe zróżnicowanie sytuacji w poszczególnych firmach deweloperskich: w jednych sprzedaż utrzymuje się na dotychczasowym poziomie, zaś w innych znacznie spada, powodując zagrożenie dla płynności finansowej. Rynek staje się coraz bardziej konkurencyjny, można spodziewać się nie tylko dalszej rywalizacji w zakresie cen, ale także większej elastyczności w zakresie warunków płatności dla nabywców.

Ustawa deweloperska

Jednym z najważniejszych wydarzeń minionego kwartału jest zaaprobowanie przez parlament ustawy o ochronie praw nabywców, wprowadzającej zasadnicze zmiany w relacjach pomiędzy deweloperem, klientami i bankami. Ustawa była uchwalana w dużym pośpiechu i podczas gdy niektóre zawarte w niej regulacje zaskakują szczegółowością, inne są nieprecyzyjne i zostawiają sporą przestrzeń do różnych interpretacji. Wejdzie ona w życie po upływie 6 miesięcy od daty publikacji w Dzienniku Ustaw,

co zapewne nastąpi jeszcze w październiku bieżącego roku.

W fazie procesu legislacyjnego REAS przedstawiał w sejmie analizę poszczególnych przepisów i potencjalnych skutków rynkowych uchwalenia ustawy. Obecnie, wraz z prawnikami i bankowcami, dokonujemy szczegółowej analizy potencjalnych konsekwencji poszczególnych postanowień ustawy w jej finalnej wersji.

Jednym z istotnych nowych obowiązków dewelopera jest opracowanie i udostępnienie prospektu informacyjnego. Najbardziej kontrowersyjnym, a zarazem niosącym ryzyko zapisem jest wymóg przedstawienia w prospekcie wszystkich realizowanych i planowanych w promieniu 1 km od projektowanej inwestycji przedsięwzięć publicznych i prywatnych, które mogą mieć znaczący wpływ na jakość życia i wartość nieruchomości.

W nowej sytuacji prawnej z pewnością znacznie wzrosnie zapotrzebowanie na kredyty deweloperskie. Z przeprowadzonych konsultacji wiadomo już, że część z banków będzie oferować wyłącznie rachunki powiernicze zamknięte, w połączeniu ze stuprocentowym finansowaniem fazy budowy. Możliwe, że część banków dopuści gromadzenie środków na rachunkach otwartych, ale także przy zapewnionym kredycie na sfinansowanie procesu budowy.

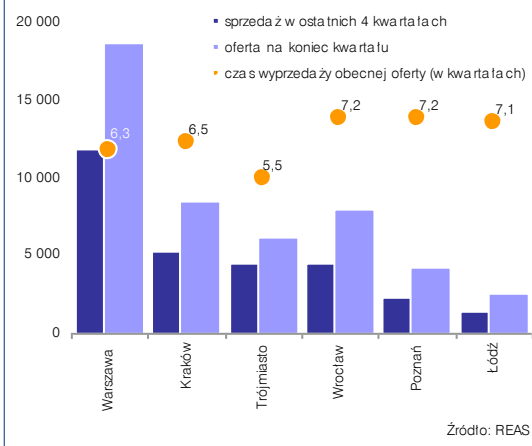
Deweloperzy będą zatem rywalizować między sobą o kredyty, zaś jakość inwestycji i prawidłowość oraz wiarygodność dokumentacji, analiz rynkowych i finansowych będzie miała większe niż dotychczas znaczenie.

Komentarz

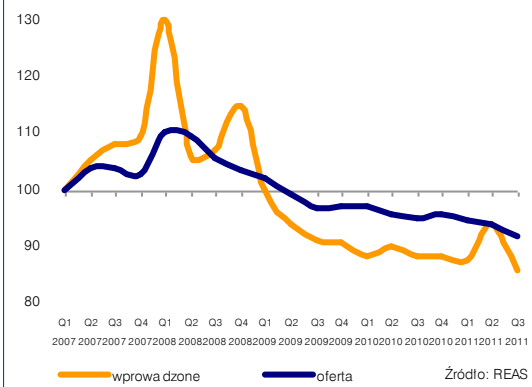
Na kształtowanie się relacji popytu i podaży w najbliższej przyszłości będzie miało wpływ wyjątkowo dużo trudno przewidywalnych czynników:

- Uchwalenie tzw. ustawy deweloperskiej może - w okresie przed wejściem ustawy w życie - wywołać ograniczanie zakupów mieszkań, a następnie realizowanie wstrzymanych wcześniej zakupów w kolejnym półroczu;
- Po stronie podażowej możemy obserwować zwiększenie liczby inwestycji wprowadzanych do sprzedaży w okresie najbliższych 6 miesięcy, co może być wzmacniane przez obawy o niekorzystne zmiany w polityce kredytowej ze strony banków. Siła wpływu tego czynnika w znacznym stopniu zależy będzie od dominującego charakteru przekazów medialnych;
- Polityka podatkowa państwa: nie można wykluczyć wzrostu stawek podatku VAT przy sprzedaży mieszkań, możliwe są również zmiany w zasadach opodatkowania osób fizycznych;

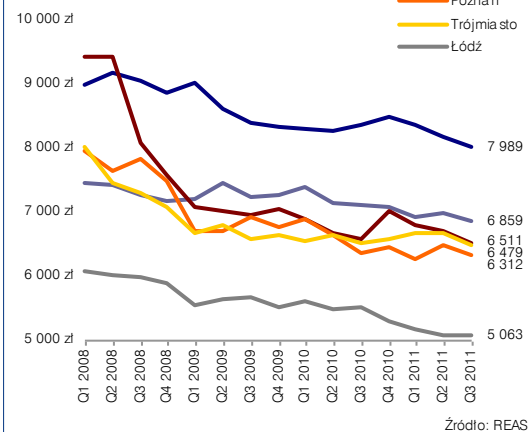
Relacja wielkości oferty na koniec kwartału do sprzedaży w okresie ostatnich 4 kwartałów oraz czas wyprzedaży obecnej oferty



Indeks średnich cen mieszkań wprowadzanych do sprzedaży i mieszkań w ofercie (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi, 1Q 2007 = 100)



Średnie ceny mieszkań w ofercie rynkowej (PLN/m kw. z VAT, w standardzie deweloperskim, bez garażu)



Wybrani klienci REAS



- Czynniki psychologiczne – w tym reakcja potencjalnych nabywców na opinie prognozujące dalszy spadek cen związany z dużą podażą, lub przeciwnie, na opinie zapowiadające wzrost cen w związku z wdrażaniem mechanizmów wymaganych przez ustawę deweloperską;
- Spowolnienie wzrostu gospodarczego, zahamowanie wzrostu płac, wzrost efektywnego opodatkowania, mogą przelożyć się na pogorszenie nastrojów społecznych i zmniejszenie gotowości do długoterminowego zadłużania.
- Popyt będzie w najbliższym czasie osłabiony w porównaniu z poprzednimi miesiącami w efekcie zmniejszeniem skali wsparcia nabywców w ramach programu „Rodzina na swoim”, zaś wymogi narzucane bankom przez nadzór w odniesieniu do portfela kredytów hipotecznych mogą działać zmniejszająco na zdolność kredytową nabywców w 2012 roku. Podobnie jak obecnie, nadal część potencjalnego popytu, w postaci gospodarstw domowych zadłużonych we frankach, będzie nieaktywna. W końcówce roku 2012 może natomiast nastąpić mobilizacja tak po stronie nabywców, jak i banków, aby wykorzystać obecne możliwości dofinansowania w ramach programu „Rodzina na swoim” przed jego definitywną likwidacją z końcem roku.

Utrzymaniu popytu na dotychczasowym poziomie powinna natomiast sprzyjać duża liczba mieszkań w ofercie: kupującym będzie zapewne łatwiej dopasować zakup do własnych oczekiwań. Na zwiększenie liczby transakcji mogłoby również wpłynąć obniżenie cen mieszkań. Byłoby to mniej bolesne dla deweloperów, jeśli nastąpi równocześnie wyraźne obniżenie kosztów wykonawstwa. Jest ono wysoce prawdopodobne w przypadku ograniczenia zamówień w innych sektorach budownictwa i mniejszego popytu na materiały budowlane w skali globalnej. Jednak zapewne wynikająca stąd obniżka kosztów zostanie zneutralizowana przez ich wzrost związany z wprowadzeniem rozwiązań narzuconych w ustawie deweloperskiej.

Z drugiej strony należy podkreślić, że po ograniczeniach programu „Rodzina na swoim” sektor mieszkaniowy będzie funkcjonował nieomal wyłącznie w oparciu o rzeczywisty potencjał popytowy, bez żadnego dodatkowego wsparcia ze środków zewnętrznych, z jakich korzystał w ostatnich latach np. sektor budownictwa drogowego. Banki udzielają dziś przede wszystkim kredytów w złotych, na dość konserwatywnych warunkach, trudno także wskazać jakiś mechanizm wspierający deweloperów. Stąd, o ile czynniki zewnętrzne nie zdestabilizują sytuacji na rynku, przyszły popyt w kilku kwartałach powinien mieć skalę porównywalną z obecnym, lub nieco niższą, proporcjonalnie do ewentualnego zmniejszenia skali kredytowania.

Kluczowe usługi REAS

- Badania, analizy i prognozowanie rynku
- Monitoring inwestycji konkurencyjnych
- Doradztwo w zakresie ustawy deweloperskiej, w tym wymagane ustawą memoranda inwestycyjne
- 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
- Zapewnianie finansowania i poszukiwanie partnerów kapitałowych
- Pośrednictwo w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi

Kontakt



Kazimierz Kirejczyk
Partner,
Prezes Zarządu
kazimierz.kirejczyk@reas.pl
+48.22.3802108



Paweł Szejter
Partner,
Doradztwo Deweloperskie
pawel.szejter@reas.pl
+48.22.3802105



Grzegorz Żochowski, MRICS
Partner,
Wyceny i Rynki Kapitałowe
grzegorz.zochowski@reas.pl
+48.22.3802109



Karol Dzieciot
Dyrektor,
Doradztwo Deweloperskie
karol.dzieciot@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