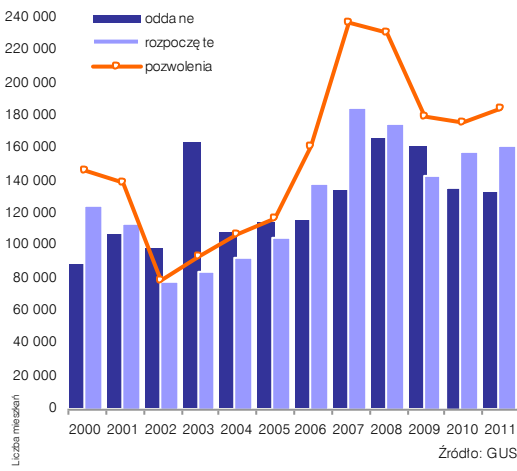


Rok 2011 był okresem stabilnej sprzedaży, a w porównaniu z rokiem poprzednim przyniósł na rynku pierwotnym wzrost liczby zawartych transakcji. Jednocześnie deweloperzy stopniowo zmniejszali liczbę projektów wprowadzanych do sprzedaży, co w drugiej połowie roku ustabilizowało wielkość oferty.



Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



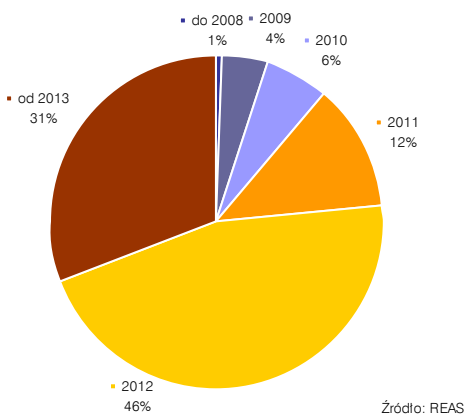
## Rynek w IV kwartale

Wyniki monitoringu inwestycji przeprowadzonego przez REAS na koniec IV kwartału pozwalają na podsumowanie roku 2011 na rynku mieszkaniowym. Był to okres, w którym wzrosła liczba nowych mieszkań sprzedanych łącznie na sześciu największych rynkach mieszkaniowych w Polsce (w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście, Poznaniu i Łodzi), ale jeszcze szybciej zwiększyła się liczba jednostek wprowadzanych do sprzedaży. Zgodnie z oczekiwaniami spadły ceny zarówno lokali wprowadzonych do sprzedaży, sprzedanych jak i pozostających w ofercie. Dlatego, mimo że liczba transakcji w ostatnich 12 miesiącach była najwyższa od okresu boomu w 2007 roku, to wartość nowo zawartych transakcji kształtowała się poniżej wyniku z roku 2008.

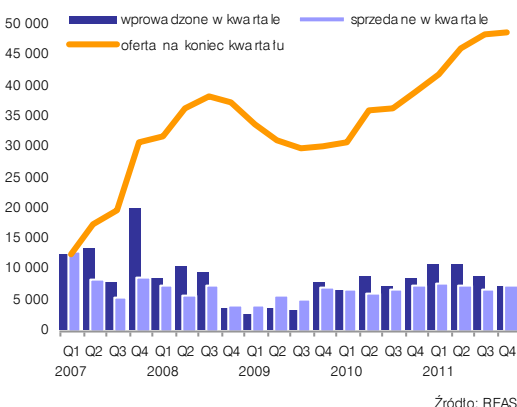
Był to także rok stopniowego pogarszania się warunków kredytowania hipotecznego dla kluczowych grup nabywców, czyli młodych rodzin. Banki zdecydowanie zmniejszyły udział nowych kredytów denominowanych w walutach. Rosnąca inflacja i walka o depozyty spowodowały także wzrost oprocentowania kredytów udzielanych w złotych. 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 klientów deweloperów.

Łączna wartość oraz liczba nowo udzielonych kredytów hipotecznych w 2011 roku była - według wstępnych szacunków - porównywalna z rokiem 2010 (ok. 48 mld zł). Jednak mimo zadowalających wyników minionego roku i deweloperzy, i banki, i potencjalni nabywcy z niepokojem patrzą w przyszłość.

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 te oferty na koniec kwartału (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)



poprzednim. Mieliśmy zatem w 2011 roku do czynienia z połączeniem kilku zjawisk: wprowadzaniem do sprzedaży lokali, których budowę formalnie rozpoczęto wcześniej, rozpoczynaniem sprzedaży po uzyskaniu pozwolenia na budowę, ale jeszcze przed formalnym jej rozpoczęciem i wreszcie, zjawiskiem 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, utrzymała się w ostatnim kwartale 2011 roku na poziomie ponad 48 tysięcy mieszkań i wzrosła w okresie 12 miesięcy o ponad 25%. W ofercie nadal dominują mieszkania w trakcie realizacji, które stanowią ponad 77% mieszkań oferowanych przez deweloperów. Jednak w porównaniu z poprzednim kwartałem liczba niesprzedanych gotowych mieszkań wzrosła o blisko 11%, a w skali 12 miesięcy - o ponad 11%. Na koniec grudnia w Warszawie takich mieszkań było nieco ponad 4 tysiące, nieznacznie więcej, niż w poprzednim kwartale, ale we wszystkich sześciu aglomeracjach łącznie takich mieszkań było prawie 10,5 tysiąca.

Podaż jest zatem wysoka, choć oceniając wielkość obecnej oferty trzeba brać pod uwagę także efekty wyhamowania budownictwa w 2009 roku. W konsekwencji w 2011 roku deweloperzy i spółdzielnie oddali w całym kraju nieco ponad 54 tys. mieszkań i domów, prawie dokładnie tyle co w 2007 roku, w tym sami deweloperzy nieco ponad 50 tysięcy. Można zatem traktować obecny wzrost produkcji jako rekompensatę owego spadku, wyrównującą „ubytki podażowe” w średnioterminowej perspektywie.

## Podaż

Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w IV kwartale 2011 roku w sześciu aglomeracjach na rynek wprowadzono nieco ponad 7,3 tys. mieszkań, czyli o 17,5% mniej niż w poprzednim kwartale i o 14% mniej, niż rok wcześniej. W ciągu całego roku liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży wyniosła 37,5 tysiąca, o ponad 21% więcej niż w roku 2010. Więcej mieszkań pojawiło się na rynku w sześciu aglomeracjach tylko w rekordowym roku 2007.

Dane te są generalnie spójne z wynikami podawanymi przez GUS o liczbie mieszkań, których budowę deweloperzy rozpoczęli w 2011 roku i na których budowę uzyskali pozwolenia. Wprawdzie ta pierwsza wyniosła ponad 64,7 tys. i wzrosła rok do roku tylko o 2,7%, ale liczba mieszkań, na których budowę deweloperzy uzyskali pozwolenia w 2011 roku wyniosła ponad 81,7 tys. i wzrosła o 19,2% w porównaniu z rokiem

## Popyt i ceny

W IV kwartale liczba transakcji (umowy przedwstępne) liczona łącznie dla sześciu rynków wzrosła w porównaniu z III kwartałem o ponad 8% i wyniosła prawie 7,4 tysiąca. Wprawdzie IV kwartał w roku jest zwykle okresem bardzo dobrej sprzedaży, ale trzeba pamiętać, że był to także pierwszy pełny kwartał po dokonaniu zmian w ramach programu „Rodzina na swoim”, które miały niekorzystny wpływ na popyt. Z tej perspektywy wyniki sprzedaży można uznać za zadowalające.

W ciągu całego roku 2011 sprzedano ok. 29,7 tysiąca lokali, o ponad 7% więcej niż w roku 2010. Więcej mieszkań sprzedano w sześciu aglomeracjach tylko w wyjątkowo dobrym pod tym względem roku 2007, kiedy popyt był silnie stymulowany kredytami denominowanymi we frankach. Trzeba także przypomnieć, że

znacząca część sprzedanych wówczas mieszkań została kupiona w celach inwestycyjnych i wróciła na rynek w 2009 roku po wycofaniu się nabywców z umów przedwstępnych. W 2011 roku popyt inwestycyjny miał znikomą skalę, a nabywcy w ogromnej większości dokonywali przemysłanych zakupów w celu zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych. To porównanie pokazuje najlepiej, że pod względem liczby transakcji sprzedaż osiągnięta w minionym roku powinna być postrzegana jako sukces branży.

Jednocześnie trzeba zauważyć, że klimat na rynku zmieniał się w ciągu roku. O ile w pierwszej połowie niezła sprzedaż zachęcała niektórych deweloperów do niewielkich podwyżek cen i wprowadzenia droższych inwestycji, o tyle w drugiej połowie rynek stał się o wiele bardziej konkurencyjny, a obniżkom cen towarzyszyło wprowadzanie dodatkowych promocji, takich jak np. miejsce w garażu czy wykończenie kuchni w cenie mieszkania.

Intensywność sprzedaży dla sześciu rynków łącznie, liczona jako relacja liczby sprzedanych jednostek w kwartale do wielkości oferty na początku kwartału wyniosła w IV kwartale 15%, a zatem była o jeden punkt procentowy wyższa niż w poprzednim kwartale 2011 roku. Po raz pierwszy od sześciu kwartałów liczba mieszkań sprzedanych kształtowała się na poziomie liczby nowo wprowadzonych do sprzedaży, co spowodowało ustabilizowanie się oferty. Trudno jednak stwierdzić, czy jest to początek nowego trendu, czy też chwilowe wyhamowanie rozpoczynania komercjalizacji nowych inwestycji.

Warto również przyjrzeć się obecnej wielkości oferty w porównaniu ze sprzedażą w ostatnich czterech kwartałach. Generalnie, wielkość ta waha się od 133% w przypadku Trójmiasta (innymi słowy oferta stanowi tam 1,33 rocznej sprzedaży) do nieomal 200% we Wrocławiu, gdzie przy obecnym tempie sprzedaży trzeba by prawie dwóch lat, aby sprzedać wszystkie lokale znajdujące się w ofercie. W porównaniu z sytuacją sprzed dwóch kwartałów wskaźniki dla poszczególnych miast są znacznie bardziej zróżnicowane. Najkorzystniejsza jest sytuacja w Trójmieście, gdzie deweloperzy potrafili utrzymać podaż na poziomie zapewniającym z jednej strony płynną sprzedaż, z drugiej zaś nie przekraczającym 140% sprzedaży z minionych czterech kwartałów. Najbardziej niepokojąca może być sytuacja we Wrocławiu, gdzie relacja ta pół roku temu wynosiła 158%.

Zwiększenie liczby transakcji w porównaniu z rokiem poprzednim zostało osiągnięte przede wszystkim dzięki lepszemu dostosowaniu podaży do oczekiwań nabywców oraz obniżeniu cen i wprowadzeniu działań

promocyjnych. W większości miast średnie ceny nowo wprowadzonych do sprzedaży i pozostających w ofercie lokali zmalały, a spadek nominalny wyrażony w procentach dla sześciu miast łącznie wyniósł ok. 5,7%. Wobec inflacji bliskiej 5% oznacza to znaczny spadek cen realnych.

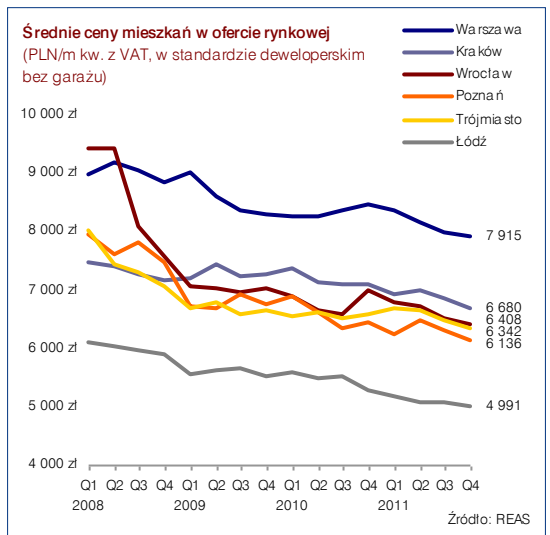
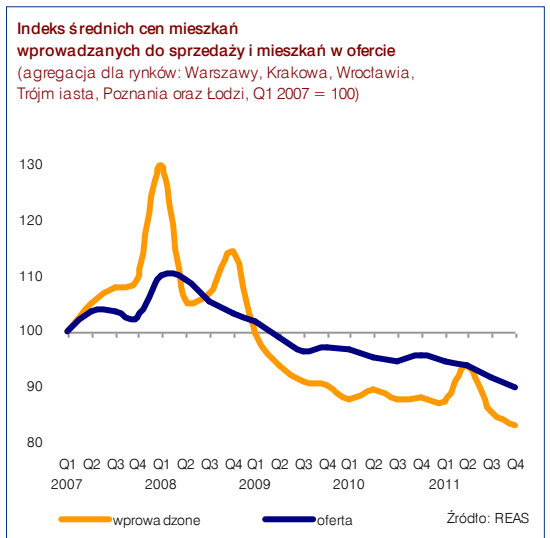
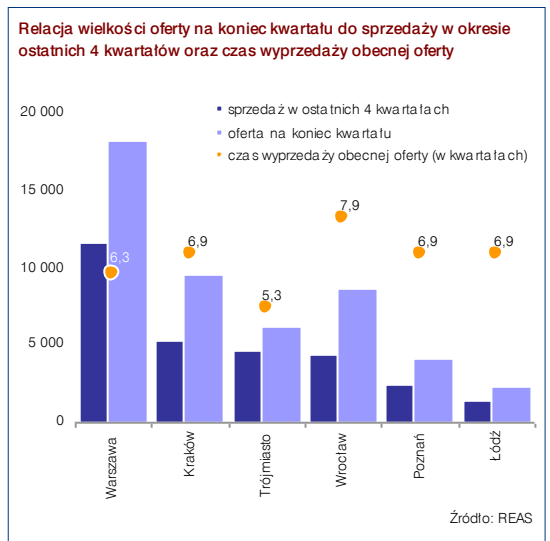
W konsekwencji, mimo znaczącego wzrostu liczby transakcji, wartość zawartych w ciągu roku umów wzrosła stosunkowo niewiele. Dla sześciu rynków łącznie wzrost wyniósł ok. 3,6%, przy czym w przypadku Warszawy i Wrocławia wzrost był bliski 3-4%, w Trójmieście i Krakowie na poziomie 9%, zaś w Poznaniu i Łodzi miał miejsce zauważalny spadek wartości rynku.

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.

## Komentarz i prognoza REAS

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 okresie kolejnym półroczu. Po stronie podażowej możemy obserwować zwiększenie liczby inwestycji wprowadzanych do sprzedaży w okresie do 28 kwietnia, co może być wzmacniane przez obawy o niekorzystne zmiany w polityce kredytowej ze strony banków.
- Spowolnienie wzrostu gospodarczego, zahamowanie wzrostu płac, wzrost efektywnego opodatkowania, mogą przełożyć się na pogorszenie nastrojów społecznych.
- Dostępność kredytów hipotecznych dla nabywców i skala kredytowania, wynikająca z jednej strony z malejącej zdolności kredytowej części gospodarstw domowych, z drugiej z możliwych zmian w polityce niektórych banków, mających na celu ograniczanie udziału kredytów mieszkaniowych w portfelu i wreszcie –



## Wybrani klienci REAS



zmniejszonej gotowości do zadłużania się ze strony potencjalnych kredytobiorców wobec niepewnej sytuacji na rynku pracy.

- Podobnie jak obecnie, nadal część potencjalnego popytu, w postaci gospodarstw domowych zadłużonych we frankach, będzie zamrożona i 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.
- 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;

Trudno zatem wśród twardej danych znaleźć przesłanki do optymizmu. Znaleźć je można natomiast w czynnikach trudniej wymiernych. Obecna faza kryzysu różni się diametralnie od sytuacji z końca 2008 roku. Konsekwencje tamtego kryzysu były zaskoczeniem dla banków i deweloperów, natomiast dziś i jedni, i drudzy przygotowują się na trudniejsze czasy od kilku kwartałów. Większość deweloperów ma dziś w realizacji i przygotowaniu zupełnie nowe inwestycje, lepiej dostosowane do potrzeb i możliwości nabywców. Są także wzmocnieni pomyślnym przejściem przez załamanie rynku w 2009 roku. Zdają sobie sprawę z konieczności

elastycznego reagowania na zmiany popytu i etapowania realizowanych inwestycji. Wiedzą także, że bankom niespecjalnie się spieszy, aby doprowadzić firmy do upadku, przeciwnie, banki także nauczyły się większej elastyczności przy reagowaniu na kryzys.

Prognozując wielkość popytu oprócz oficjalnych szacunków zdolności kredytowej trzeba także pamiętać o nieregularnych i nierejestrowanych dochodach potencjalnych nabywców mieszkań (szara strefa), które mogą stanowić istotne źródło wkładu własnego wymaganego przez banki i mogą pomóc w podjęciu decyzji o zakupie mieszkania. Utrzymaniu popytu na dotychczasowym poziomie mogłoby również sprzyjać obniżenie cen mieszkań, co byłoby mniej bolesne dla deweloperów w przypadku wyraźnego obniżenia kosztów wykonawstwa. Powinien temu sprzyjać spadek zamówień w innych sektorach budownictwa i mniejszy popyt na materiały budowlane w skali globalnej. Jednak najprawdopodobniej ta obniżka zostanie zneutralizowana przez wzrost kosztów wynikający z wprowadzenia rozwiązań narzuconych w ustawie deweloperskiej. Duża liczba mieszkań w ofercie powinna również sprzyjać zawieraniu transakcji: kupującym będzie zapewne łatwiej dopasować zakup do własnych oczekiwań.

Podsumowując, po raz kolejny rynek mieszkaniowy w Polsce znajduje się w sytuacji, w której uczestnicy rynku mają na jego przyszłość dużo mniejszy wpływ, niż czynniki zupełnie od nich niezależne i trudno przewidywalne.

## Kluczowe usługi REAS

- Badania, analizy i prognozowanie rynku
- Monitoring 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
- 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



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



**Katarzyna Kuniewicz**  
Dyrektor,  
Badania i Analizy Rynku  
katarzyna.kuniewicz@reas.pl  
+48.22.3802125



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



**Karol Dzieciot**  
Dyrektor,  
Doradztwo Deweloperskie  
karol.dzieciot@reas.pl  
+48.22.3802122



**Maximilian Mendel**  
Dyrektor,  
Doradztwo i Analizy Rynków CEE  
maximilian.mendel@reas.pl  
+48.22.3802118