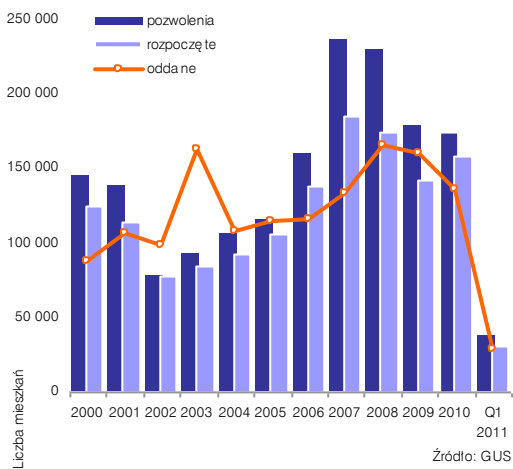


Dobre wyniki sprzedaży zachęcają deweloperów do wprowadzania na rynek nowych inwestycji. W konsekwencji obecna podaż wyraźnie przewyższa popyt, rośnie liczba niesprzedanych mieszkań i ryzyko destabilizacji rynku.



Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



## Wzrost liczby mieszkań w ofercie sprzedaży

Pierwszy kwartał 2011 roku na rynkach mieszkaniowych największych polskich miast to z jednej strony czas intensywnej pracy działów sprzedaży, z drugiej zaś przygotowywania nowych i restrukturyzacji starych projektów.

W otoczeniu rynku w zasadzie nie nastąpiły żadne gwałtowne zakłócenia. Wprawdzie akcja kredytowa w IV kwartale 2010 roku spadła w stosunku do poprzedniego kwartału, rośnie także inflacja, a RPP podwyższyła w I kwartale stopy, ale warunki finansowania nie uległy istotnym zmianom. Podatek VAT naliczany przy sprzedaży nowych mieszkań wzrósł z dniem 1 stycznia z 7 do 8%, ale nie nastąpił spadek sprzedaży, co miało przecież miejsce przy poprzednio wprowadzanych negatywnych dla rynku mieszkaniowego regulacjach podatkowych.

Deficyt budżetowy nie przekroczył granicy 55%. Rynki finansowe przyjęły dość spokojnie nowe zasady finansowania OFE, a prognozy wszystkich renomowanych instytucji krajowych i zagranicznych przewidują dość zgodnie na 2011 rok wzrost PKB w Polsce w granicach 3,7-4,3%. Nawet, jeśli te prognozy nie uwzględniają jeszcze efektów politycznych turbulencji w Afryce Północnej i reakcji na kryzys portugalski, to Polska jest nadal postrzegana jako kraj o dobrej sytuacji gospodarczej.

Z drugiej strony – kraj potrzebuje reform, aby zatrzymać wzrost długu publicznego, a to może wiązać się z zahamowaniem wzrostu dochodów Polaków, co najmniej przez pewien czas. Działania rządu są uważnie obserwowane przez rynki finansowe, zaś sytuacja gospodarcza w krajach Unii jest bardzo różnicowana.

Wyniki monitoringu rynku przeprowadzonego przez REAS na koniec I kwartału 2011 roku ukazują, kolejny już kwartał, wyraźny wzrost oferty w większości miast, spowodowany nie tylko wprowadzeniem na rynek nowych inwestycji, ale także wznowieniem sprzedaży w wielu projektach, w których czasowo wstrzymano ją z powodu kryzysu. W konsekwencji oferta na sześciu rynkach wzrosła szósty kwartał z rzędu i jest o 36% wyższa, niż rok wcześniej. Stało się tak pomimo tego, że pod względem liczby sprzedanych lokali był to znów lepszy kwartał niż poprzedni, a jednocześnie najlepszy od IV kwartału 2007 roku. W okresie ostatnich czterech kwartałów na analizowanych rynkach sprzedano łącznie ok. 28,6 tys. jednostek mieszkalnych, a zatem o 27% więcej niż w roku 2009 i o blisko 13% więcej niż w 2008.

## Podaż

Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w I kwartale 2011 roku w sześciu aglomeracjach na rynek wprowadzono ponad 10,7 tys. mieszkań, czyli o 67% więcej niż w I kwartale 2009 roku i o 26% więcej, niż w ostatnim kwartale 2010 roku. W ostatnich czterech kwartałach liczba wprowadzonych do sprzedaży lokali przekroczyła 35 tysięcy, co jest liczbą o blisko 3 tys. wyższą od wprowadzonych na rynek w czterech kwartałach 2008 roku.

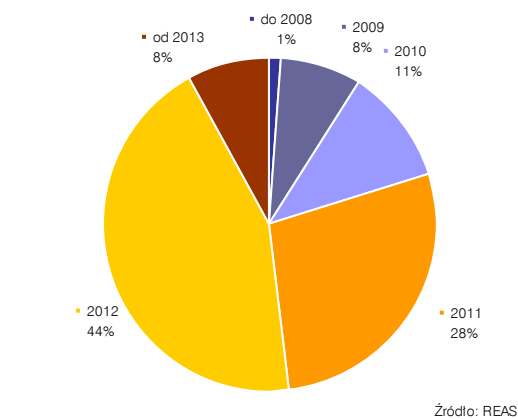
Zjawisko to potwierdzają także dane GUS. Choć na podstawie danych po pierwszym kwartale trudno dokonywać zdecydowanych prognoz dla całego roku, to zauważalny jest wzrost liczby rozpoczętych mieszkań w porównaniu z rokiem poprzednim. W kategorii „na sprzedaż i wynajem” obejmującej deweloperów, wzrost w okresie styczeń-marzec w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego wyniósł 14,5%.

Pomimo dość dobrej i regularnej sprzedaży wielkość oferty liczona łącznie dla sześciu aglomeracji osiągnęła na koniec I kwartału 2011 roku poziom bliski 42 tysiącom. Struktura oferty pod względem planowanego terminu oddania lokali z kwartału na kwartał nieznacznie zmienia się na korzyść większego udziału lokali w trakcie realizacji. Na koniec I kwartału 2011 roku lokale znajdujące się w budowie stanowiły niemal 77% oferty, z czego ok. 32% w inwestycjach planowanych do oddania w 2011 roku, a ponad połowa – w roku 2012. Dla porównania, na koniec I kwartału 2010 roku mieszkania w trakcie realizacji stanowiły 70% oferty.

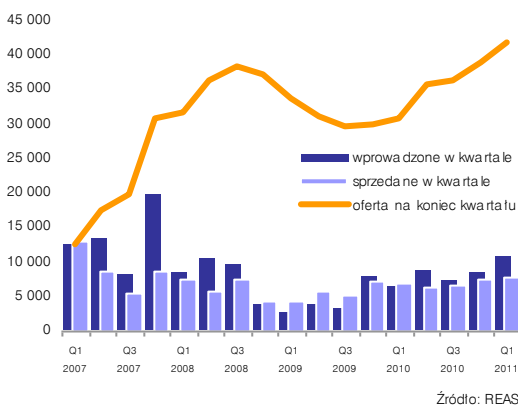
W porównaniu z poprzednim kwartałem liczba mieszkań gotowych niesprzedanych nieznacznie wzrosła. Na koniec marca w Warszawie takich mieszkań było ok. 4,3 tysiąca, tyle samo, co w kilku poprzednich kwartałach. W sześciu aglomeracjach łącznie takich mieszkań było prawie 9,8 tysiąca, co oznacza wzrost w ciągu roku o 4%.

Zwiększając liczbę wprowadzanych na rynek mieszkań deweloperzy starają się jednocześnie poszerzyć liczbę potencjalnych nabywców i lepiej dostosować ofertę do ich realnych możliwości finansowych. Ceny nowowprowadzanych lokali w przeliczeniu na metr kwadratowy od kilku kwartałów powoli spadają, ale równie istotne dla średnich cen mieszkań jest zmniejszanie powierzchni budowanych lokali. Wydaje się, że przy stabilnych warunkach finansowania właśnie ten czynnik pozwolił na stopniowy wzrost sprzedaży.

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)





Jednocześnie, sygnały napływające z firm nadal wskazują na to, że deweloperzy zamierzają w 2011 roku wprowadzić na rynek więcej nowych inwestycji, niż w roku poprzednim. Wobec obecnej nadwyżki podaży nad popytem, prognozowanie wzrostu cen w najbliższych kwartałach wydaje się zatem nieuzasadnione, przeciwnie, najprawdopodobniej ceny znów nieco spadną.

## Popyt

Pierwszy kwartał 2011 roku był trzecim z rzędu kwartałem wzrostu sprzedaży. W porównaniu z IV kwartałem 2010 roku wzrost ten wyniósł 4%, zaś w porównaniu z I kwartałem 2010 roku – już 14%.

Należy przy tym zauważyć, że z reguły pierwszy kwartał jest pod względem sprzedaży najłagodniejszy, zaś w tym roku można było ponadto oczekiwać niewielkiego negatywnego wpływu podwyżki VAT w pierwszych miesiącach roku. Z tej perspektywy sprzedaż na poziomie 8 tys. jednostek w pierwszym kwartale roku można obiektywnie oceniać jako bardzo dobrą. Także w dłuższej perspektywie sytuacja stabilnej lub powoli rosnącej sprzedaży stanowi warunki zbliżone do optimum dla planowania działalności deweloperskiej. Nabywcy dokonujący zakupów w sposób przemyślany, banki udzielające kredytów po solidnej analizie zdolności kredytowej, brak zjawisk i czynników powodujących gwałtowne zmiany nastroju uczestników rynku, to sytuacja, w której powinno stopniowo maleć także ryzyko działalności deweloperskiej.

Intensywność sprzedaży dla sześciu rynków łącznie, liczona jako relacja liczby sprzedanych jednostek w kwartale do wielkości oferty na początku kwartału wyniosła na koniec marca 19%, a zatem była o jeden punkt procentowy niższa niż w IV kwartale 2010 roku. Biorąc pod uwagę wielkość oferty, tempo sprzedaży było umiarkowanie dobre, trzeba bowiem pamiętać, że 25% jest wskaźnikiem teoretycznej równowagi. Zdecydowanie najlepszy wynik odnotowano w Krakowie (27%), zaś w pozostałych miastach wskaźniki te mieściły się w przedziale 16-19%.

Warto również przyrzeć się obecnej wielkości oferty w porównaniu ze sprzedażą w ostatnich czterech kwartałach. Generalnie, wielkość ta waha się od 136% w przypadku Krakowa (innymi słowy oferta stanowi tam 1,36 rocznej sprzedaży) do 159% w przypadku Wrocławia. W tym mieście presja na obniżenie cen będzie zapewne najwyższa.

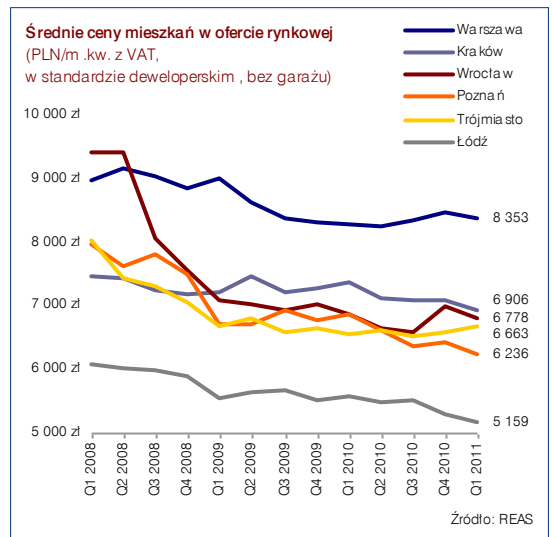
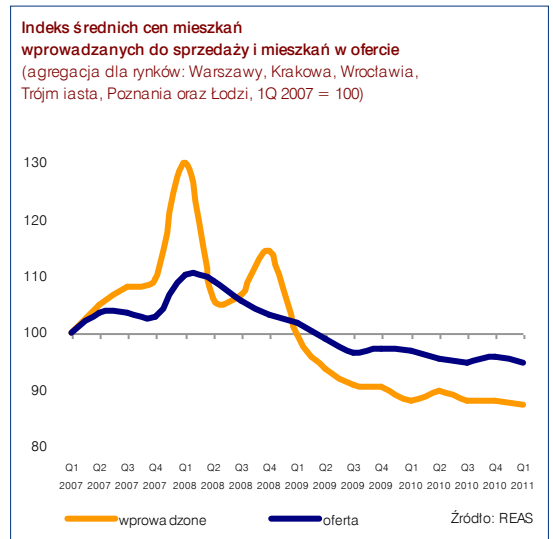
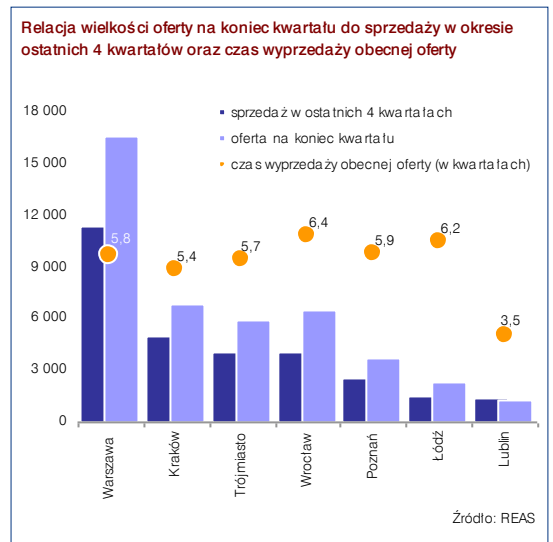
Łączny poziom sprzedaży w minionych czterech kwartałach był w większości miast

nieco wyższy od długoterminowej przeciętnej liczby mieszkań sprzedawanych na tych rynkach, a we Wrocławiu nawet wyraźnie wyższy. Wyjątkiem jest pod tym względem Warszawa, gdzie w tym okresie sprzedano ok. 11,4 tys. lokali, o ok. 1,5 tys. mniej, niż długoterminowy średni poziom transakcji na tym rynku. Wydaje się zatem, że stolica ma nadal największy potencjał wzrostowy w porównaniu z innymi miastami.

Popytowi w pięciu aglomeracjach (z wyjątkiem Łodzi) wciąż sprzyjają czynniki fundamentalne: kolejne roczniki drugiego wyżu opuszczają uczelnie, wchodzą na rynek pracy, zakładają rodziny lub usamodzielniają się. Metropolie wciąż stanowią atrakcyjne miejsce dla młodych Polaków z mniejszych miast i ze wsi. Spadła atrakcyjność wyjazdów zagranicznych, choć nie wiadomo jak zachowają się młodzi Polacy po 1 maja, kiedy otworzy się niemiecki rynek pracy.

Co zatem może budzić niepokój? Jedną z najważniejszych lekcji z boomu i kryzysu jest to, że na sytuację na rynku w większym stopniu niż dotychczas, będą wpływały czynniki psychologiczne, zaś dziś poziom zaufania pomiędzy uczestnikami rynku jest nadal relatywnie niski. Tymczasem, pomimo regularnej i pozostającej na dobrym poziomie sprzedaży oferta wciąż rośnie. Jeśli tendencja ta utrzyma się w kolejnych kwartałach, sprzedaż przypadająca na przeciętny projekt inwestycyjny nadal będzie maleć. W praktyce oznaczać to będzie coraz większe zróżnicowanie sytuacji w poszczególnych firmach deweloperskich: w jednych sprzedaż utrzyma się na dotychczasowym poziomie, zaś w innych znacznie spadnie, powodując zagrożenie dla płynności finansowej.

Nie należy także zapominać, że na rynku obecne są jeszcze firmy, które działają wyłącznie dzięki odrzucaniu przez banki decyzji o postawieniu udzielonych im w okresie boomu kredytów w stan wymagalności. Cierpliwość instytucji finansowych wyczerpuje się i w tym roku może dojść do kilku spektakularnych bankructw. Jeśli dojdą do tego jeszcze inne negatywne czynniki w otoczeniu rynku, mogą znów spowodować utratę kruchego zaufania pomiędzy nabywcami, deweloperami i bankami i w rezultacie regularna sprzedaż może ulec zmniejszeniu. Pozostaje mieć nadzieję, że ci, którzy mają na budowanie zaufania największy wpływ są tego świadomi i że będą unikać działań, które mogłyby je zburzyć. Ale konieczne jest także mądre dostosowywanie wielkości i charakteru podaży do realnych możliwości nabywców, a to zależy od sumy decyzji zarządów setek firm deweloperskich.





## Wybrani klienci REAS



## O firmie

REAS jest firmą doradczą specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym. Od 1997 roku współpracujemy z deweloperami, bankami, inwestorami oraz innymi podmiotami działającymi na rynku mieszkaniowym, zaś tylko w ostatnich 5 latach pracowaliśmy dla 310 różnych klientów wspierając ich skutecznie w procesie planowania i realizacji inwestycji. O wysokiej jakości usług REAS świadczy między innymi fakt, że dla ponad połowy naszych klientów zrealizowaliśmy więcej niż 5 projektów doradczych.

Począwszy od 2000 roku REAS prowadzi stały monitoring pierwotnego rynku mieszkaniowego, gromadząc dane o inwestycjach w bazie danych opartej o system GIS. W bazie danych REAS znajduje się obecnie 10.157 inwestycji, w tym 3.149 w sprzedaży oferujących obecnie 75.740 mieszkań i domów dostępnych w aktualnej ofercie rynkowej, a także 893 inwestycje planowane, których sprzedaż jeszcze się nie rozpoczęła. Dzięki posiadanej wiedzy REAS dostarcza szeroki zakres analiz rynku oraz formułuje długoterminowe prognozy wspomagające proces planowania strategicznego.

REAS doradza deweloperom na wszystkich etapach procesu inwestycyjnego, wspierając ich w procesie planowania i przygotowania produktu o najlepszym potencjale rynkowym i konkurencyjnym. Zrealizowane projekty doradcze obejmują najczęściej: analizy lokalizacji, rekomendacje dotyczące struktury i funkcjonalności mieszkań, oceny i rekomendacje dotyczące projektów architektonicznych, strategię cenową i cenniki mieszkań oraz rekomendacje dotyczące strategii marketingowych i sprzedażowych.

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: brytyjskimi (RICS), europejskimi (TEGOVA), amerykańskimi (USPAP) oraz międzynarodowymi (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 mieszkaniowych.

Od 2007 roku REAS jest partnerem firmy Jones Lang LaSalle, światowego lidera doradztwa na rynku nieruchomości komercyjnych.

Zapraszamy na [www.reas.pl](http://www.reas.pl) gdzie znajdą Państwo informacje o usługach świadczonych przez REAS oraz analizy, komentarze i raporty dotyczące rynku mieszkaniowego.

## Kluczowe usługi REAS

- Badania i analizy rynku
- Doradztwo rynkowe i produktowe
- Wyceny nieruchomości i analizy wykonalności
- Zapewnianie finansowania i poszukiwanie partnerów kapitałowych
- Pośrednictwo w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi
- Doradztwo marketingowe i zarządzanie sprzedażą

## Kontakt

REAS Sp. z o.o.  
ul. Bukowińska 22b  
02-703 Warszawa

tel: +48.22.3802100  
fax: +48.22.3802101

[www.reas.pl](http://www.reas.pl)



**Kazimierz Kirejczyk**  
Partner,  
Prezes Zarządu  
[kazimierz.kirejczyk@reas.pl](mailto:kazimierz.kirejczyk@reas.pl)  
+48.22.3802108



**Grzegorz Żochowski, MRICS**  
Partner,  
Wyceny i Rynki Kapitałowe  
[grzegorz.zochowski@reas.pl](mailto:grzegorz.zochowski@reas.pl)  
+48.22.3802109



**Katarzyna Kuniewicz**  
Dyrektor,  
Badania i Analizy Rynku  
[katarzyna.kuniewicz@reas.pl](mailto:katarzyna.kuniewicz@reas.pl)  
+48.22.3802125



**Paweł Szejter**  
Partner,  
Doradztwo Deweloperskie  
[pawel.szejter@reas.pl](mailto:pawel.szejter@reas.pl)  
+48.22.3802105



**Karol Dzieciot**  
Dyrektor,  
Doradztwo Deweloperskie  
[karol.dzieciot@reas.pl](mailto:karol.dzieciot@reas.pl)  
+48.22.3802122



**Maximilian Mendel**  
Dyrektor,  
Doradztwo i Analizy Rynków CEE  
[maximilian.mendel@reas.pl](mailto:maximilian.mendel@reas.pl)  
+48.22.3802118