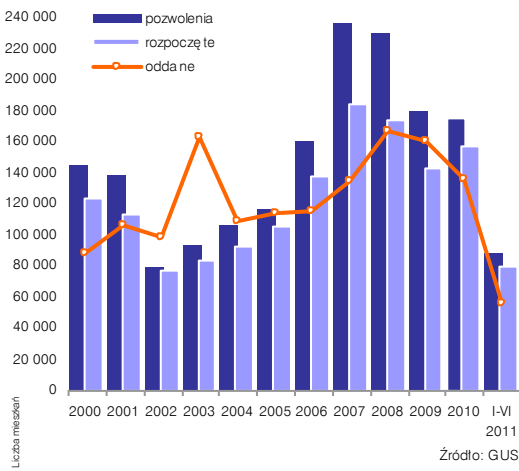


Pomimo nadwyżki podaży nad popytem deweloperzy nadal wprowadzają na rynek wiele nowych inwestycji. Przy stabilnej sprzedaży rosnąca oferta sprawia, że rynek staje się coraz bardziej konkurencyjny.



Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



II kwartał 2011: Rekordowa oferta, stabilizacja sprzedaży

Drugi kwartał roku jest zwykle okresem, w którym rozpoczynanych jest najwięcej nowych inwestycji. Znajduje to odzwierciedlenie z jednej strony w statystykach rozpoczynanych budów, z drugiej – w liczbie jednostek wprowadzanych do sprzedaży. Wiosna jest także na ogół okresem wyraźnego ożywienia sprzedaży. Czy i w tym roku rynek zachował się w drugim kwartale zgodnie z oczekiwaniami?

Wyniki monitoringu rynku przeprowadzonego przez REAS na koniec II kwartału 2011 roku ukazują, że oferta mieszkań dostępnych w sprzedaży na sześciu największych rynkach (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) wzrosła siódmy kwartał z rzędu i jest o 29% wyższa, niż rok wcześniej.

Jest to z jednej strony rezultatem utrzymania wysokiej liczby mieszkań wprowadzonych na rynek, z drugiej zaś wynikiem sprzedaży na poziomie nieco niższym niż w pierwszym kwartale, a zarazem wyraźnie niższym od liczby wprowadzonych na rynek mieszkań. Dodatkowo spadek sprzedaży nastąpił w kwartale wiosennym, w którym deweloperzy zwykle spodziewają się poprawy tempa sprzedaży i został ponadto poprzedzony okresem trzech kolejnych kwartałów, w których sprzedaż rosła.

Wydłużenie okresu obserwacji do 4 lat pozwala na stwierdzenie, iż w analizowanym okresie sprzedaż na pierwotnym rynku mieszkaniowym ma tendencję wzrostową. W okresie ostatnich czterech kwartałów na analizowanych rynkach sprzedano łącznie ok. 29,9 tys. jednostek mieszkalnych, tj. o 8% więcej niż w roku 2010 i o ponad 17% więcej niż w roku 2008.

Wotoczeniu rynku nie nastąpiły wprawdzie żadne gwałtowne zakłócenia, jednak wzrost inflacji zaowocował podwyższeniem stóp NBP, a także oprocentowaniem kredytów. Wynagrodzenia w wymiarze realnym przestały rosnąć. W mediach coraz częściej pojawiają się informacje, że „ceny muszą spaść”. Wzrost gospodarczy utrzymuje się na stabilnym, dobrym poziomie, bezrobocie nieco spadło, a zarówno polskie jak i międzynarodowe instytucje finansowe zgodnie prognozują osiągnięcie przez Polskę w bieżącym roku tempa wzrostu PKB na poziomie ok. 4%. Europa z niepokojem obserwuje jednak sytuację w Grecji, Portugalii i we Włoszech, zaś ewentualne osłabienie europejskiej waluty spowoduje jeszcze silniejsze osłabienie złotego. Jeżeli zrealizuje się zaprezentowana przez NBP w lipcu projekcja tempa wzrostu

PKB w lata 2012-2013 dynamika popytu krajowego znacznie się obniży do poziomu poniżej 3% (r/r), a wysokie ryzyko wzrostu inflacji może spowodować dalszy wzrost stóp procentowych.

Kraj szykuje się także do kampanii wyborczej. Zapewne dlatego dwie największe partie zgłosiły projekty ustaw regulujących działalność deweloperską w budownictwie mieszkaniowym. Ich uchwalenie wyraźnie zwiększyłoby bariery wejścia dla nowych graczy i faworyzowałoby duże firmy deweloperskie. Wobec napiętego kalendarza prac parlamentu trudno dziś ocenić szanse na uchwalenie takiej ustawy w tej kadencji.

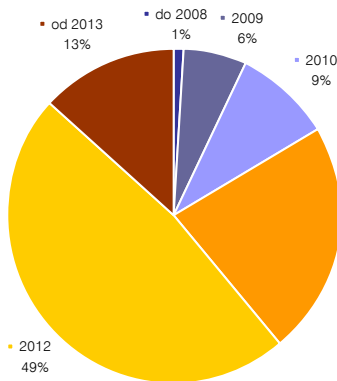
Podaż

Zgodnie z wynikami monitoringu REAS w II kwartale 2011 roku w sześciu aglomeracjach na rynek wprowadzono ponad 10,6 tys. mieszkań, czyli o ponad 20% więcej niż w I kwartale roku poprzedniego i o 1% mniej, niż w I kwartale 2011 roku. W ostatnich czterech kwartałach liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży przekroczyła 37 tysięcy, co jest liczbą o blisko 5 tys. wyższą od wprowadzonych na rynek w czterech kwartałach 2008 roku. W całym I półroczu 2011 do sprzedaży wprowadzono ponad 21,3 tys. jednostek. Więcej mieszkań na rynek weszło tylko w I półroczu rekordowego roku 2007.

W tym kontekście zastanawiające są dane podawane przez GUS o liczbie mieszkań, których budowę deweloperzy rozpoczęli w I połowie roku. O ile po pierwszym kwartale widoczny był wyraźny, 14,5% wzrost w stosunku do wyników z 2010 roku, o tyle po półroczu łączna liczba rozpoczętych mieszkań była już o 9,3% mniejsza niż w analogicznym okresie roku poprzedniego i wyniosła 28 529 jednostek. Skoro jednocześnie liczba mieszkań wprowadzanych do sprzedaży na najważniejszych rynkach w Polsce rośnie, to najwyraźniej część z tych lokali pojawia się w sprzedaży po uzyskaniu pozwolenia na budowę, ale jeszcze przed formalnym jej rozpoczęciem, bądź też następuje ponowna koncentracja budownictwa deweloperskiego w największych aglomeracjach przy jednoczesnym spadku aktywności na mniejszych rynkach.

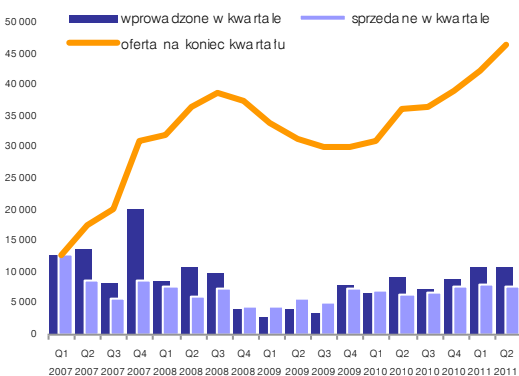
Pomimo dość dobrej i regularnej sprzedaży wielkość oferty liczona łącznie dla sześciu aglomeracji przekroczyła na koniec II kwartału 2011 roku poziom 46 tysięcy mieszkań i osiągnęła najwyższą wartość w historii polskiego rynku deweloperskiego. W ofercie dominują mieszkania w trakcie realizacji, które

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



Źródło: REAS

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



Źródło: REAS

stanowią 78% oferty oraz te, których ukończenie deweloperzy zaplanowali w 2012 roku (47% oferty).

W porównaniu z poprzednim kwartałem liczba mieszkań gotowych niesprzedanych nieznacznie wzrosła. Na koniec czerwca w Warszawie takich mieszkań było ok. 4 tysiące, nieco mniej, niż w poprzednim kwartale. W sześciu aglomeracjach łącznie takich mieszkań było prawie 9,7 tysiąca, co oznacza wzrost w ciągu roku o 6%.

Drugi kwartał 2011 roku przyniósł także przełamanie trendu spadkowego w zakresie cen ofertowych mieszkań nowo wprowadzanych na rynek. Po trwającym od czwartego kwartału 2008 roku okresie spadku lub stabilizacji tym razem deweloperzy zwiększając liczbę wprowadzanych na rynek mieszkań jednocześnie podnieśli wyraźnie ceny. W efekcie po raz pierwszy od dłuższego czasu ceny mieszkań wprowadzonych do sprzedaży wyraźnie zbliżyły się do cen mieszkań znajdujących się w ofercie. To działanie mogło mieć wpływ na zahamowanie tempa sprzedaży. Zgodnie z logiką funkcjonowania rynku, wobec obecnej nadwyżki podaży nad popytem w kolejnych kwartałach ceny powinny znów spaść lub pozostać na dzisiejszym poziomie.

Popyt

W drugim kwartale sprzedaż liczona łącznie dla sześciu rynków spadła w porównaniu z pierwszym kwartałem o niemal 5%, choć można było liczyć na niewielki wzrost lub utrzymanie poziomu sprzedaży. Przy rosnącej ofercie oznacza to dość wyraźny spadek sprzedaży w przeliczeniu na statystyczną inwestycję i takie też były sygnały napływające z wielu firm deweloperskich.

Intensywność sprzedaży dla sześciu rynków łącznie, liczona jako relacja liczby sprzedanych jednostek w kwartale do wielkości oferty na początku kwartału wyniosła na koniec czerwca 18%, a zatem była o jeden punkt procentowy niższa niż w I kwartale 2011 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 Trójmieście (21%), zaś najniższe w Łodzi (11%) i Poznaniu (12%).

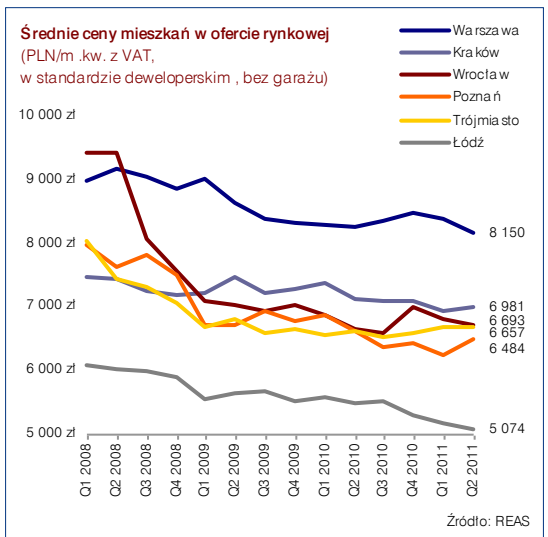
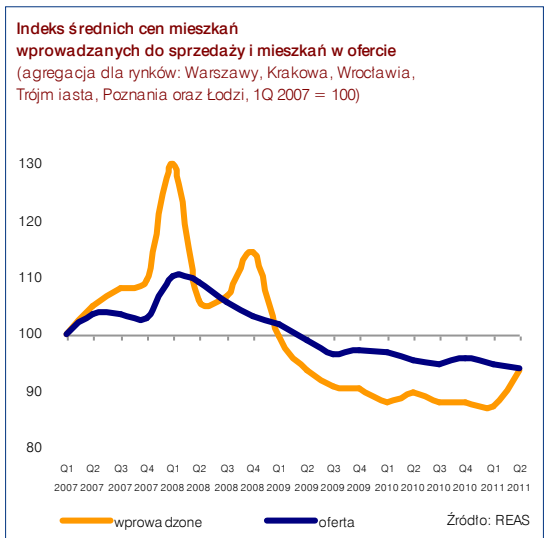
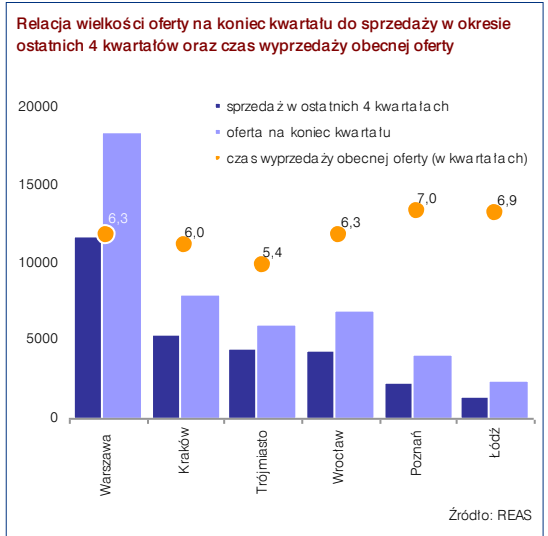
Warto również przyjrzeć się obecnej wielkości oferty w porównaniu ze sprzedażą w ostatnich czterech kwartałach. Generalnie, wielkość ta waha się od 136% w przypadku Trójmiasta (innymi słowy oferta stanowi tam 1,36 rocznej sprzedaży), do 175% w przypadku Poznania.

Poza Wrocławiem, gdzie wskaźnik ten pozostał po II kwartale na tym samym poziomie co kwartał wcześniej, w pozostałych miastach relacja wielkości oferty do sprzedaży pogorszyła się (wydłużył się czas potrzebny do skomercjalizowania całości oferty).

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. 11,8 tys. lokali, o około tysiąca mniej, niż długoterminowy średni poziom transakcji na tym rynku.

Popytowi w pięciu aglomeracjach 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, zaś rząd podkreśla, że w obecnej dekadzie polityka państwa będzie najsilniej wspierać rozwój gospodarczy w głównych metropoliach kraju.

Z drugiej strony, pomimo regularnej i pozostającej na dobrym poziomie sprzedaży oferta wciąż rośnie. W konsekwencji sprzedaż przypadająca na przeciętny projekt inwestycyjny zmniejsza się. Przekłada się to na coraz większe różnicowanie 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 rywalizacji w zakresie cen, ale także większej elastyczności w zakresie warunków płatności dla nabywców. Firmy będą musiały wówczas w większym stopniu korzystać z kredytów lub angażować środki własne, pod warunkiem ich posiadania. Rentowność działalności deweloperskiej zacznie się obniżać i motywacja do inicjowania nowych przedsięwzięć spadać. W perspektywie kilkunastu miesięcy nowa podaż powinna się zmniejszyć, ale to, czy zacznie się także zmniejszać wielkość oferty zależy przede wszystkim od czynników makroekonomicznych i psychologicznych. Kolejny kwartał pokaże, na ile obecna stabilizacja poziomu sprzedaży ma charakter przejściowy, a na ile jest sygnałem, że przy obecnym poziomie cen, oprocentowania kredytów i charakterystyce oferty dalsze zwiększenie skali sprzedaży nie jest już możliwe.





Wybrani klienci REAS



O firmie

REAS jest firmą doradcą 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 10.475 inwestycji, w tym 3.279 w sprzedaży oferujących obecnie 79.801 mieszkań i domów dostępnych w aktualnej ofercie rynkowej, a także 1.382 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, 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.

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.

Kluczowe usługi REAS

- Badania, analizy i prognozowanie rynku
- Monitoring inwestycji konkurencyjnych
- Studia optymalnego wykorzystania nieruchomości, w oparciu o uwarunkowania rynkowe, planistyczne i finansowe
- Rekomendacje dotyczące optymalnego 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

REAS Sp. z o.o.
ul. Bukowińska 22b
02-703 Warszawa
tel: +48.22.3802100
fax: +48.22.3802101

www.reas.pl



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 Dzieciol
Dyrektor,
Doradztwo Deweloperskie
karol.dzieciol@reas.pl
+48.22.3802122



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