



Rynek mieszkaniowy w Polsce

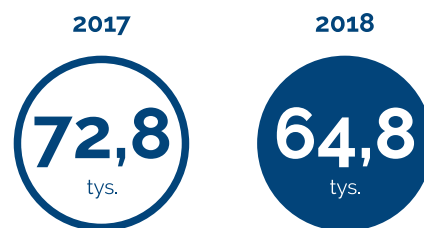
IV kwartał 2018 r.

Podsumowując rok 2018 na rynku deweloperskim, można stwierdzić śmiało: deweloperzy trzymają się mocno. Wprawdzie liczba sprzedanych lokali zmniejszyła się w porównaniu z poprzednim rokiem o około 11%, ale była wyższa niż w bardzo dobrym roku 2016. W dodatku, dzięki wyższym cenom sprzedaży, spadek wartości zawartych umów wyniósł w porównaniu z poprzednim rokiem tylko 4%, choć wciąż otwartym pytaniem pozostaje, jaką marżę uda się wypracować firmom na tych przyszłych przychodach.

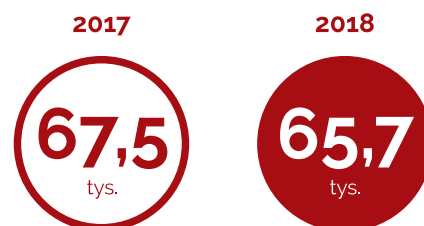
Pozytywnym zaskoczeniem w IV kw. 2018 r. była wyjątkowo wysoka, najwyższa po rekordowym wyniku z IV kw. 2007 r., nowa podaż. Wprawdzie w całym roku liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży, liczona dla sześciu aglomeracji łącznie, była niższa od tej z 2017 r., to wobec problemów z pozyskaniem terenów inwestycyjnych, decyzji administracyjnych i wykonawców, z jakimi borykali się działający na polskim rynku deweloperzy, i tak świadczy ona o ich dużej sprawności.

W otoczeniu rynku w ostatnim kwartale najważniejszym wydarzeniem były wybory samorządowe. We wszystkich analizowanych miastach wygrali je przedstawiciele środowisk związanych z dotychczasowymi władzami lokalnymi (zwykle opozycyjnych do władz centralnych), co generalnie oznacza kontynuację lokalnej polityki dotyczącej planowania miast i relacji z sektorem deweloperskim.

Mieszkania sprzedane:



Mieszkania wprowadzone do sprzedaży:



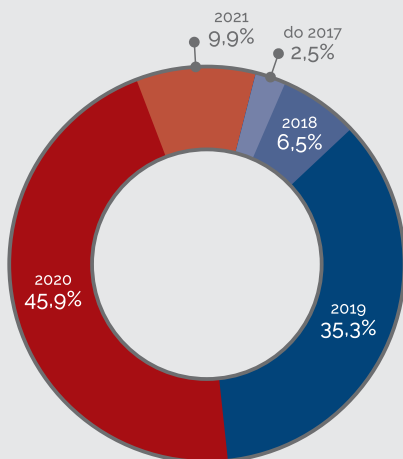
Wielkość oferty*:



*liczba wszystkich mieszkań znajdujących się w sprzedaży na koniec analizowanego okresu

Struktura oferty według deklarowanej przez dewelopera daty zakończenia realizacji

(agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)



Podsumowanie:

zjawiska na lokalnym rynku mieszkaniowym

IV kw. 2018	6 RYNKÓW	
	Zmiana IV kw. 2018 / III kw. 2018	Zmiana IV kw. 2018 / IV kw. 2017
sprzedaż	15,7% ↑	-13,0% ↓
wprowadzone do sprzedaży	24,8% ↑	15,7% ↑
sprzedaż w ostatnich 4 kwartałach	-3,7% ↓	-11,1% ↓
wprowadzone w ostatnich 4 kwartałach	4,2% ↑	-2,6% ↓
oferta na koniec kwartału	8,4% ↑	5,0% ↑
w tym gotowe niesprzedane	5,6% ↑	-29,2% ↓
średnia cena mieszkań wprowadzonych w kwartale [brutto]	9,3% ↑	18,3% ↑
średnia cena mieszkań sprzedanych w kwartale [brutto]	3,5% ↑	11,0% ↑
średnia cena mieszkań w ofercie [brutto]	4,0% ↑	12,0% ↑

Podaż i ceny

W IV kw. 2018 r., zgodnie z wynikami monitoringu REAS, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów do sprzedaży wprowadzono 19,3 tys. mieszkań, czyli o 25% więcej, niż w poprzednim kwartale. Był to najlepszy wynik odnotowany w IV kwartale w ostatnich 10 latach. Dotychczas najwyższą w historii podaż zarejestrowaliśmy w IV kw. 2007 r.

Łącznie w całym minionym roku w sprzedaży na analizowanych rynkach pojawiło się 65,7 tys. nowych lokali, o 1,8 tys. (3%) mniej, niż w roku poprzednim. Dzięki rewelacyjnemu wynikowi z ostatniego kwartału, w całym roku, w sześciu miastach łącznie, liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży zdołała przewyższyć liczbę lokali sprzedanych.

W konsekwencji wzrosła oferta liczona łącznie dla sześciu rynków: o 8,4% w stosunku do poprzedniego kwartału i o 5% w porównaniu z końcem 2017 r. Na koniec grudnia wyniosła ona 50,7 tys. lokali.

Na skalę wprowadzeń w ostatnim kwartale 2018 r. największy wpływ miała przede wszystkim aktywność deweloperów działających w Warszawie, gdzie na rynek trafiło blisko 9 tys. lokali. Był to najwyższy kwartalny wynik w historii tego rynku. Z podobnym zjawiskiem mieliśmy do czynienia w Poznaniu, gdzie w sprzedaży pojawiło się ponad 1,9 tys. nowych mieszkań, o 8% więcej od dotychczasowego rekordu z IV kw. 2016 r. Poznań może się także poszczycić ogromnym wzrostem liczby lokali wprowadzonych do sprzedaży w całym roku – o 66% więcej niż w roku poprzednim, a także najwyższym wzrostem liczby lokali w ofercie, która na koniec 2018 r. wyniosła 5,2 tys. lokali (+31,6% r/r). Na tle wyników z grudnia 2017 r. wzrosła także znacząco oferta w Trójmieście (o 16,5%) i Łodzi (o 13,6%). W Warszawie i Wrocławiu utrzymała się na porównywalnym poziomie, za to w Krakowie zmalała o 15,7%. Przy obecnym tempie sprzedaży, gdyby nie pojawił się żaden nowy projekt zasilający ofertę, mieszkania oferowane na rynku krakowskim wyprzedałyby

się w pół roku. Dla porównania, w Warszawie i Wrocławiu trwałoby to po 3 kwartały. W Poznaniu i Łodzi potrzebny byłby rok, co sygnalizuje sytuację zbliżoną do równowagi popytu i podaży. Dość ciekawie natomiast przedstawia się sytuacja w Trójmieście, głównie ze względu na dużą dysproporcję pomiędzy czasem wyprzedaży w Gdyni (ok. 6 kwartałów) i Gdańskim (ok. 3 kwartałów).

W ostatnim kwartale 2018 r. we wszystkich miastach nadal rosły ceny. Najwyższy wzrost średniej ceny metra kwadratowego, liczonej dla lokali pozostających w ofercie na koniec kwartału, miał miejsce w Trójmieście (6,3% k/k). Znaczną skalę miał także kwartalny wzrost cen w Krakowie (4,7% k/k). Natomiast w ujęciu rocznym, na czterech rynkach odnotowaliśmy aż dwucyfrowe wzrosty. Największą różnicę cen widać w Warszawie (+13,3%) i Krakowie (+12,6%). Niewiele mniej zdrożały mieszkania we Wrocławiu (+11,9%) i Trójmieście (+11,0%). W Poznaniu ceny wzrosły o 9,6%, a w Łodzi o 8,1%. Mimo iż równolegle do cen mieszkań w analizowanych miastach rosły także

WARSZAWA		KRAKÓW		WROCŁAW		TRÓJMIASTO		POZNAŃ		ŁÓDŹ	
Zmiana IV kw. 2018 / III kw. 2018	Zmiana IV kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana IV kw. 2018 / III kw. 2018	Zmiana IV kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana IV kw. 2018 / III kw. 2018	Zmiana IV kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana IV kw. 2018 / III kw. 2018	Zmiana IV kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana IV kw. 2018 / III kw. 2018	Zmiana IV kw. 2018 / IV kw. 2017	Zmiana IV kw. 2018 / III kw. 2018	Zmiana IV kw. 2018 / IV kw. 2017
27,5% ↑	-11,4% ↓	-13,0% ↓	-16,6% ↓	28,1% ↑	-26,1% ↓	8,3% ↑	-19,3% ↓	25,8% ↑	19,9% ↑	23,1% ↑	19,2% ↑
66,5% ↑	37,0% ↑	6,3% ↑	19,4% ↑	22,5% ↑	-37,8% ↓	-4,4% ↓	-4,5% ↓	21,0% ↑	99,8% ↑	-33,6% ↓	72,0% ↑
-3,4% ↓	-14,9% ↓	-4,1% ↓	-10,1% ↓	-8,0% ↓	-14,7% ↓	-6,0% ↓	-16,0% ↓	4,4% ↑	1,4% ↑	4,3% ↑	29,6% ↑
10,8% ↑	-4,4% ↓	4,2% ↑	-5,0% ↓	-12,2% ↓	-18,0% ↓	-1,3% ↓	-7,8% ↓	17,4% ↑	66,5% ↑	9,6% ↑	9,8% ↑
16,9% ↑	4,1% ↑	1,8% ↑	-15,7% ↓	-0,9% ↓	1,3% ↑	7,3% ↑	16,5% ↑	9,7% ↑	31,6% ↑	5,0% ↑	13,6% ↑
5,4% ↑	-28,3% ↓	2,9% ↑	-36,8% ↓	15,7% ↑	-8,1% ↓	-13,9% ↓	-15,4% ↓	18,7% ↑	-54,2% ↓	9,2% ↑	-24,9% ↓
3,5% ↑	14,7% ↑	7,1% ↑	31,7% ↑	-3,3% ↓	9,9% ↑	21,4% ↑	21,8% ↑	8,5% ↑	14,5% ↑	-2,4% ↓	9,8% ↑
5,2% ↑	13,1% ↑	-1,3% ↓	9,8% ↑	1,3% ↑	10,5% ↑	4,2% ↑	9,1% ↑	1,1% ↑	8,1% ↑	3,5% ↑	11,9% ↑
2,7% ↑	13,3% ↑	4,7% ↑	12,6% ↑	1,6% ↑	11,9% ↑	6,3% ↑	11,0% ↑	3,0% ↑	9,6% ↑	0,9% ↑	8,1% ↑

plące, to dynamika ich wzrostu nie była w stanie nadążyć za cenami, w rezultacie czego relacja przeciętnego wynagrodzenia do średniej ceny we wszystkich miastach pogorszyła się r/r.

Popyt

W IV kw. 2018 r. liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków wyniosła 16,5 tys. – o 15,7% więcej niż w poprzednim kwartale i o 13% mniej niż w rekordowym IV kw. 2017 r. W sumie w całym 2018 r. sprzedanych zostało 64,8 tys. mieszkań, czyli o 8,0 tys. mniej niż przed rokiem. Należy przy tym zauważyć, że jest to bardzo dobry, drugi w historii rynku wynik.

Uśredniony kwartalny wzrost sprzedaży na wszystkich sześciu rynkach nie oddaje jednak dobrze sytuacji w poszczególnych miastach. Wysoki wzrost liczby transakcji w stosunku do III kw. 2018 r. odnotowaliśmy we Wrocławiu (+28,1%), Warszawie (+27,5%), Poznaniu (+25,8%) i Łodzi (+23,1%). Wzrost w Trójmieście był umiarkowany (+8,3%) zaś w Krakowie mieli-

śmy do czynienia z wyraźnym, bo aż 13% spadkiem.

Z kolei na 11% r/r spadek liczby transakcji odnotowanych w całym 2018 r. złożyły się wyraźniejsze spadki w Trójmieście (-16% r/r), Warszawie i Wrocławiu (po -15% r/r), przeciętny spadek w Krakowie (-10%), ale także stabilizacja sprzedaży w Poznaniu i rewelacyjny wzrost wolumenu transakcji w Łodzi (+29,6%).

W grupie analizowanych miast skrajnymi przykładami są Kraków i Łódź. W Krakowie drugi rok z rzędu zmniejszyła się liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży. W konsekwencji dramatycznie zmalała oferta: z 10,5 tys. na koniec 2016 r. do 6,5 tys. w grudniu 2018 r. Konsekwencją tak drastycznego ograniczenia nowej podaży był wyraźny spadek liczby zawieranych transakcji. Wydaje się, że krakowscy deweloperzy płacą dziś cenę za brak prorozwojowej polityki miasta w sytuacji ograniczonej podaży gruntów. O dziwo, przeciętne ceny w tym mieście wzrosły stosunkowo niewiele na tle innych miast, co jest pochodną utrzymy-

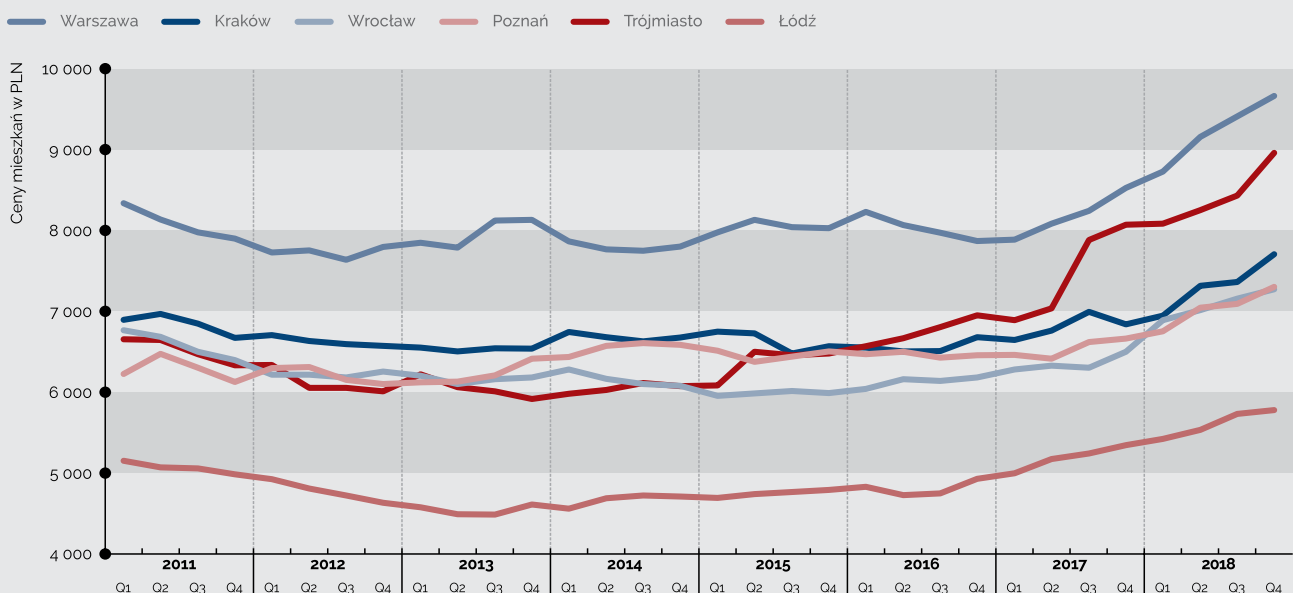
wania się w ofercie sporej liczby mieszkań z inwestycji w peryferyjnych lokalizacjach.

Łódź natomiast, przeżywa w tym samym czasie opóźniony boom na rynku mieszkaniowym. W 2018 r. sprzedaż wzrosła tam o 30% r/r. W porównaniu do 2016 r. była wyższa aż o 78%! Było to możliwe dzięki wyjątkowo wysokiej nowej podaży, o 9,8% wyższej niż w 2017 r. i o 65,2% wyższej niż w roku 2016. Jeśli porównać zeszłoroczną sprzedaż z wynikami roku 2012 (w którym oferta osiągnęła poziom najwyższy w historii rynku deweloperskiego w Polsce) widać, że ten rynek powiększył się ponad trzykrotnie, zarówno pod względem liczby lokali wprowadzonych jak i sprzedanych. Wzrost ten można przypisać nie tyle większej skali zakupów dokonywanych przez zaspokajających własne potrzeby mieszkaniowe mieszkańców miasta, co napływowi nabywców inwestycyjnych z innych rynków.

Różnicowanie się sytuacji dotyczy nie tylko miast, ale także firm działających na pierwotnym rynku mieszkaniowym. Dane o sprzedaży

Średnie ceny mieszkań w ofercie rynkowej

(w zł/m.kw., z VAT, w standardzie deweloperskim)



kilkunastu spółek giełdowych pokazują, że podczas gdy niektóre z nich zwiększyły sprzedaż w porównaniu z poprzednim rokiem, inne odnotowały bardzo wyraźne spadki, sięgające nawet 50%. Można przewidywać, że to różnicowanie będzie się pogłębiać również w 2019 r.

Komentarz REAS

Choć w 2018 r. do rekordowych wyników z 2017 r. było daleko, pod względem liczby sprzedanych mieszkań miniony rok okazał się bardzo dobry - nieco lepszy niż 2016, a tym samym drugi w historii rynku deweloperskiego w Polsce. Liczba mieszkań wprowadzonych na rynek była niemal taka sama jak dwa lata temu. Niewiele zmieniła się także liczba mieszkań oczekująca na nabywców. Jednak nastroje uczestników rynku z grudnia 2016 r. i obecne są istotnie odmienne. Cięży na nich perspektywa spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego, prognozy wzrostu inflacji, obawy związane z klimatem politycznym przed i w trakcie dwóch czekających nas kampanii wyborczych, niepokój o stan sek-

tora wykonawstwa związany z brakiem pracowników. Rosnące ceny i spadające marże każą patrzeć na doskonałe wyniki sprzedażowe minionego roku z ograniczonym optymizmem.

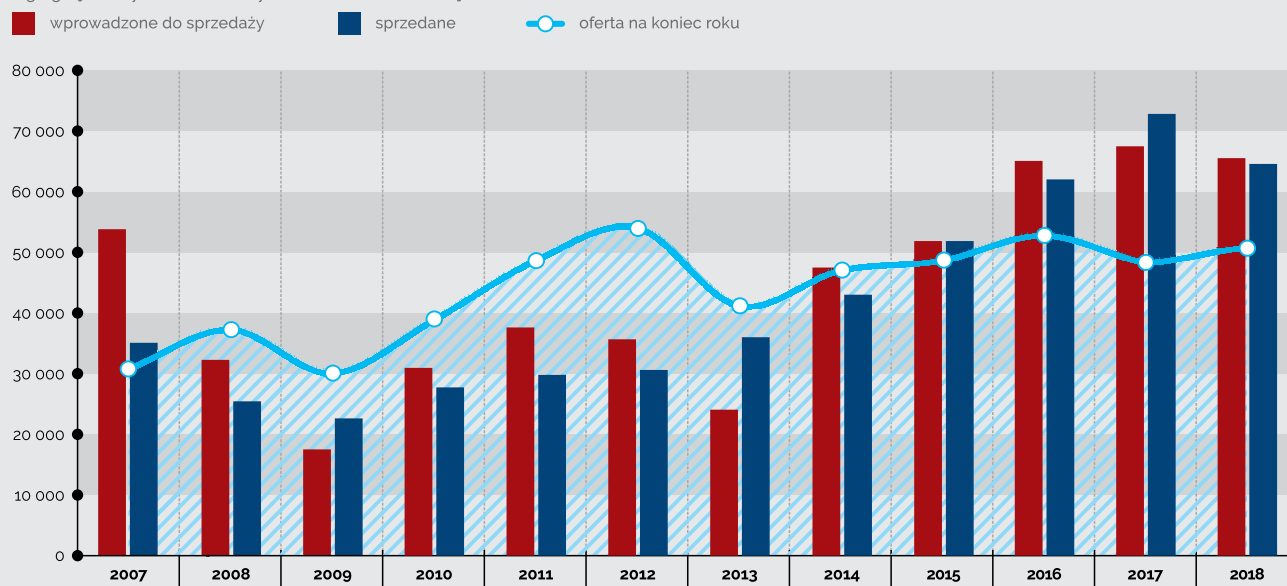
Popyt na mieszkania wciąż jest wysoki, choć utrudniony dostęp do kredytów hipotecznych (koniec MdM), ale też brak akceptacji dla skokowych wzrostów cen, może skłonić część nabywców do wstrzymania decyzji o zakupie. W tej grupie znajdują się w pierwszej kolejności nabywcy kupujący za gotówkę i prywatni inwestorzy nabywający mieszkania z przeznaczeniem na wynajem.

Względna stabilizacja sytuacji na rynku wykonawstwa w końcówce 2018 r. pozwala oczekiwać osłabienia dynamiki wzrostu cen mieszkań w kolejnych miesiącach. Na spadki, a tym samym zwiększenie dostępności mieszkań dla mniej zamożnych nabywców, nie ma jednak co liczyć. Hamować je będzie spodziewane dalsze ograniczanie nowej podaży – zwłaszcza w najniższym segmencie jakościowym.

Nieliczne próby uruchomienia przez inwestorów procedur wynikających ze specustawy deweloperskiej zakończyły się niepowodzeniem. Trudno zatem liczyć, że ta ścieżka spowoduje szybki wzrost podaży terenów pod nowe inwestycje. Brak dobrej współpracy na linii metropolie – rząd oznaczać może także problemy z realizacją programu Mieszkanie PLUS. Wszystko wskazuje więc na to, że zadanie dostarczania nowych mieszkań dla mieszkańców największych miast będą nadal realizowały spółki deweloperskie. Wyniki bardzo dobrego IV kwartału i całego 2018 r. uzasadniają twierdzenie, że powinny one sobie z tym zadaniem poradzić. Choć w roku 2019 należy się spodziewać nieznaczного pogorszenia rezultatów sprzedażowych, to dopóki stopy procentowe będą utrzymywać się na niskim poziomie, a na rynku nie pojawią się alternatywne możliwości inwestowania, można przewidywać stabilne zainteresowanie nabywaniem mieszkań nie tylko na kredyt, ale także za gotówkę – zarówno na własne potrzeby, jak i pod wynajem.

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży i sprzedane w pierwszej połowie roku na tle oferty.

(agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)



REAS | JLL Residential Advisory

Jesteśmy zespołem doradczym, specjalizującym się w zagadnieniach związanych z rynkiem nieruchomości mieszkaniowych. Działając przez ponad 20 lat pod marką REAS zyskałyśmy pozycję eksperta i rzetelnego partnera wspierającego firmy działające na rynkach mieszkaniowych w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. W grudniu 2018 roku, po ponad dziesięciu latach strategicznej współpracy, dołączyliśmy do struktur JLL - światowego lidera usług doradczych na rynku nieruchomości komercyjnych, kontynuując działalność pod marką REAS | JLL Residential Advisory.

Współpracujemy z deweloperami, bankami, inwestorami oraz innymi podmiotami działającymi na rynku mieszkaniowym. Tylko w ostatnich 5 latach pracowaliśmy dla 253 różnych klientów, wspierając ich skutecznie w procesie planowania i realizacji inwestycji. O wysokiej jakości naszych usług świadczy między innymi fakt, że dla ponad połowy naszych klientów zrealizowaliśmy więcej niż 10 projektów doradczych.

Począwszy od 2000 roku realizujemy stały monitoring pierwotnego rynku mieszkaniowego, gromadząc dane o inwestycjach w bazie danych opartej o system GIS. Od 2017 r. realizujemy także stały program badania preferencji nabywców mieszkań. W oparciu o te dane nasi eksperci dostarczają szeroki zakres analiz rynku oraz formułują długoterminowe prognozy wspomagające proces planowania strategicznego.

Doradzamy deweloperom na wszystkich etapach procesu inwestycyjnego, wspierając ich w procesie planowania i przygotowania produktu o najlepszym potencjale rynkowym.

Działając w ramach struktur JLL, globalnego lidera doradztwa na rynku komercyjnym, zapewniamy naszym klientom nie tylko możliwość skorzystania z szerokiego spektrum usług komplementarnych oraz międzynarodowego know-how. Naszym celem jest także rozwój oferty doradczej w obszarze tzw. „Living Services” w Polsce i Europie Środkowej. „Living Services” obej-

mują zarówno rynek deweloperski mieszkań na sprzedaż, jak i rozwijające się zgodnie ze światowymi trendami nowe segmenty rynku mieszkaniowego: mieszkań na wynajem, prywatnych akademików, budownictwa senioralnego, domów opieki i tzw. co-living.

Nasze usługi obejmują między innymi:

- badania, analizy i prognozowanie rynku
- badania preferencji nabywców mieszkań
- monitoring i analiza inwestycji konkurencyjnych
- doradztwo w zakresie ustawy deweloperskiej, w tym przygotowanie prospektów informacyjnych
- 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
- biznes plany i analizy wykonalności inwestycji
- doradztwo transakcyjne i due diligence
- doradztwo dotyczące rynku czynszowego, inwestycji wakacyjnych i condo hoteli oraz budownictwa dla seniorów i domów studenckich

JLL

JLL (NYSE: JLL) to wiodąca firma doradcza świadcząca kompleksowe usługi na rynku nieruchomości. Misją JLL jest zredefiniowanie sektora nieruchomości komercyjnych, stwarzanie najlepszych możliwości biznesowych i atrakcyjnych, komfortowych przestrzeni sprzyjających realizowaniu celów. W ten sposób firma przyczynia się do budowania lepszej przyszłości dla swoich klientów, pracowników oraz społeczności, w których działa. JLL jest spółką z listy Fortune 500 zatrudniającą ok. 88 000 osób w 80 krajach w ramach 300 oddziałów na całym świecie. JLL jest marką i zastrzeżonym znakiem towarowym firmy Jones Lang LaSalle Incorporated. Więcej informacji znajduje się na stronie jll.com.



Kazimierz Kirejczyk, FRICS

Wiceprezes Zarządu JLL
kazimierz.kirejczyk@reas.pl



Katarzyna Kuniewicz

Dyrektor Działu Badań Rynku Mieszkaniowego
katarzyna.kuniewicz@reas.pl



Paweł Szejter, MRICS

Dyrektor Działu Rynku Mieszkaniowego
pawel.szejter@reas.pl



dr Maximilian Mendel, MRICS

Dyrektor Działu Inwestycji Mieszkaniowych
maximilian.mendel@reas.pl

© JLL IP, INC. 2019.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie oraz wykorzystywanie w jakikolwiek sposób całości lub części publikacji bez pisemnej zgody JLL jest zabronione. JLL dokłada wszelkiej staranności, aby informacje zawarte w publikacji były rzetelne i aktualne. JLL nie bierze jednak odpowiedzialności za ewentualne błędy. W przypadku stwierdzenia jakichkolwiek błędów, prosimy o poinformowanie nas w celu ich skorygowania.

Zdjęcie na okładce: Osiedle Jaśminowe, Echo Investment, Poznań.

www.reas.pl