

reas



Rynek mieszkaniowy w Polsce

III kwartał 2017 r.

Rozpędzony rynek nowych mieszkań w największych polskich miastach nie zwalnia. Sprzedaż w trzecim kwartale 2017 roku utrzymała się na dokładnie tym samym poziomie, co kwartał wcześniej, zaś nowa podaż prawie jej dorównała.

Dobłą koniunkturę wspierają pozytywne zjawiska w gospodarce: stabilny wzrost gospodarczy, rekordowo niskie bezrobocie i rosnące płace, a także wyjątkowo niski deficyt sektora finansów publicznych. Od początku bieżącego roku rośnie także, w porównaniu z rokiem ubiegłym, liczba i wartość nowo udzielanych kredytów mieszkaniowych. Kluczowe znaczenie mają niskie stopy procentowe, które w połączeniu ze zgromadzonymi przez Polaków oszczędnościami silnie wspierają popyt na mieszkania kupowane inwestycyjnie.

Powoli tempa nabiera także program Mieszkanie Plus. Przyspieszeniu jego realizacji powinno sprzyać wejście w życie ustawy o Krajowym Zasiobie Nieruchomości. Zaskoczeniem była natomiast zapowiedź ograniczenia ustawy o REIT-ach tylko do sektora mieszkaniowego.

Mieszkania sprzedane:

III kwartał 2017

II kwartał 2017



Mieszkania wprowadzone do sprzedaży:

III kwartał 2017

II kwartał 2017



Wielkość oferty*:

Na koniec września 2017

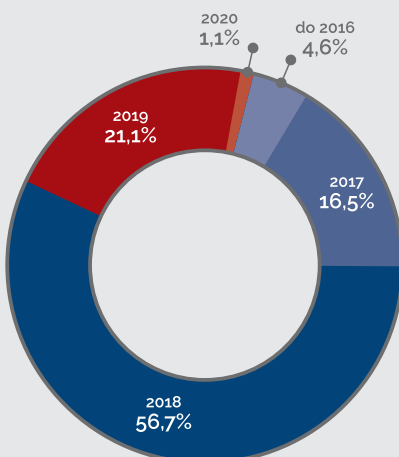
Na koniec czerwca 2017



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

Struktura oferty według deklarowanej przez dewelopera daty zakończenia budowy

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



Źródło: REAS

Podsumowanie:

zjawiska na lokalnym rynku mieszkaniowym

III kw. 2017	6 RYNKÓW	
	Zmiana III kw. 2017 / II kw. 2017	Zmiana III kw. 2017 / III kw. 2016
sprzedaż	-0,1% ↓	21,2% ↑
wprowadzone do sprzedaży	0,0% ↑	20,0% ↑
sprzedaż w ostatnich 4 kwartałach	4,4% ↑	23,2% ↑
wprowadzone w ostatnich 4 kwartałach	4,3% ↑	21,8% ↑
oferta na koniec kwartału	1,4% ↑	-0,9% ↓
w tym gotowe niesprzedane	-4,6% ↓	-19,2% ↓
średnia cena mieszkań wprowadzonych w kwartale [brutto]	6,0% ↑	8,9% ↑
średnia cena mieszkań sprzedanych w kwartale [brutto]	2,8% ↑	1,2% ↑
średnia cena mieszkań w ofercie [brutto]	2,6% ↑	4,7% ↑

Źródło: REAS

Podaż i ceny

W III kwartale 2017 r., zgodnie z wynikami monitoringu REAS, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów do sprzedaży wprowadzono 17,5 tys. mieszkań. Było to dokładnie tyle, co w poprzednim kwartale i tylko o ok. 8% mniej, niż w rekordowym pod tym względem, ostatnim kwartale ubiegłego roku. Łącznie w ostatnich 12 miesiącach, czyli od października 2016 r. do końca września 2017 r., w sprzedaży na tych rynkach pojawiło się prawie 69,9 tys. nowych lokali. Nigdy wcześniej w historii polskiego rynku deweloperskiego nie wprowadzono do oferty w kolejnych czterech kwartałach tak dużej liczby mieszkań.

Choć zsumowana dla sześciu aglomeracji kwartalna podaż zrównała się praktycznie z liczbą mieszkań sprzedanych, to oferta wzrosła o kilkaset jednostek w porównaniu z wielkością z czerwca. Powróciły do niej bowiem, między innymi, mieszkania uprzednio zarezerwowane, których potencjalni nabywcy

ostatecznie nie podpisali umów deweloperskich. Zjawisko to może się nasilić w pierwszych miesiącach przyszłego roku, kiedy z umów rezerwacyjnych wycofa się część osób, które nie otrzymają w styczniu dopłaty w ramach programu MdM.

Spojrzenie na indeks zmiany cen dla wszystkich miast, uwzględniający różnice w liczbie lokali na poszczególnych rynkach, ukazuje spektakularny wzrost średniej ceny mieszkań wprowadzonych do sprzedaży. Po raz pierwszy cena ta, liczona w wartościach nominalnych brutto (z VAT) przekroczyła poziom cen z I kw. 2009 r. Oczywiście, ceny lokali wprowadzonych zależą od charakterystyki konkretnych inwestycji, które w tym okresie pojawiają się na rynku, ale zjawisko wzrostu ich średnich cen obserwujemy już od dwóch kwartałów. Najwyższe wzrosty w minionym kwartale odnotowane zostały w Trójmieście, gdzie średnia cena lokali wprowadzonych do sprzedaży była wyższa niż w Warszawie, i to pomimo tego, że w Warszawie ceny te także wyraźnie wzrosły.

Tylko we Wrocławiu wskaźnik ten był niższy niż przed kwartałem.

Wzrost cen był przede wszystkim efektem wprowadzania na rynek większej liczby lokali w droższych segmentach rynku - zwłaszcza mniejszych lokali o charakterze inwestycyjnym. W segmencie tańszych mieszkań przestało natomiast działać ograniczenie w postaci limitu cen w ramach programu MdM, co również znalazło odbicie we wzroście cen ofertowych.

Popyt

W III kwartale 2017 r. liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków wyniosła 17,5 tys., czyli pozostała na tym samym poziomie co kwartał wcześniej. Jeśli jednak spojrzeć na wyniki z 12 miesięcy (IV kw. 2016 - III kw. 2017), to podobnie jak w przypadku nowej podaży, były to najlepsze cztery kwartały w historii polskiego rynku. Sprzedanych zostało prawie 72 tys. mieszkań, czyli o 23,3% więcej niż w analogicznym okresie rok wcześniej.

WARSZAWA		KRAKÓW		WROCŁAW		TRÓJMIASTO		POZNAŃ		ŁÓDŹ	
Zmiana III kw. 2017 / II kw. 2017	Zmiana III kw. 2017 / III kw. 2016	Zmiana III kw. 2017 / II kw. 2017	Zmiana III kw. 2017 / III kw. 2016	Zmiana III kw. 2017 / II kw. 2017	Zmiana III kw. 2017 / III kw. 2016	Zmiana III kw. 2017 / II kw. 2017	Zmiana III kw. 2017 / III kw. 2016	Zmiana III kw. 2017 / II kw. 2017	Zmiana III kw. 2017 / III kw. 2016	Zmiana III kw. 2017 / II kw. 2017	Zmiana III kw. 2017 / III kw. 2016
4,9% ↑	23,1% ↑	-18,7% ↓	18,7% ↑	4,3% ↑	15,8% ↑	11,8% ↑	18,3% ↑	-5,3% ↓	37,2% ↑	-2,7% ↓	25,5% ↑
-4,2% ↓	23,1% ↑	9,8% ↑	-10,6% ↓	-18,6% ↓	30,3% ↑	-15,3% ↓	6,4% ↑	144,3% ↑	14,0% ↑	21,2% ↑	158,7% ↑
5,0% ↑	23,0% ↑	3,4% ↑	25,7% ↑	3,6% ↑	12,9% ↑	4,3% ↑	17,0% ↑	5,9% ↑	49,6% ↑	5,6% ↑	43,2% ↑
5,2% ↑	16,7% ↑	-2,4% ↓	16,6% ↑	5,5% ↑	14,1% ↑	1,5% ↑	17,4% ↑	3,6% ↑	63,2% ↑	27,1% ↑	86,9% ↑
0,6% ↑	-3,6% ↓	-3,4% ↓	-13,9% ↓	-3,3% ↓	-0,7% ↓	-2,7% ↓	5,6% ↑	9,6% ↑	-9,0% ↓	30,4% ↑	74,8% ↑
0,1% ↑	-16,6% ↓	-18,8% ↓	-22,0% ↓	29,9% ↑	-28,2% ↓	-1,8% ↓	-8,7% ↓	-11,0% ↓	-2,8% ↓	-29,1% ↓	-27,2% ↓
4,2% ↑	7,7% ↑	8,6% ↑	17,6% ↑	-3,9% ↓	-8,0% ↓	22,8% ↑	26,1% ↑	17,3% ↑	15,8% ↑	-0,7% ↓	8,0% ↑
3,4% ↑	-1,2% ↓	1,8% ↑	5,8% ↑	2,5% ↑	-0,4% ↓	1,6% ↑	4,2% ↑	1,4% ↑	1,0% ↑	-1,2% ↓	4,2% ↑
2,0% ↑	3,4% ↑	3,4% ↑	7,5% ↑	-0,8% ↓	2,2% ↑	12,0% ↑	15,9% ↑	4,1% ↑	4,0% ↑	1,3% ↑	10,5% ↑

Dla porównania, w szczycie sprzedażowym poprzedniego boomu na rynku mieszkaniowym, czyli w całym roku 2007, sprzedano w tych samych miastach łącznie nieco ponad 35 tys. mieszkań.

Liczba transakcji z czterech ostatnich kwartałów była tylko o 2 tys. większa od liczby lokali wprowadzonych do sprzedaży w tym samym czasie. W tym kontekście nadwyżka popytu nad podażą wydaje się niewielka.

Poszczególne rynki zachowywały się jednak odmiennie. Deweloperzy z Krakowa odnotowali aż 19% spadek sprzedaży. Liczba transakcji spadła tam kolejny raz z rzędu, a w porównaniu z rekordowym pierwszym kwartałem obecnego roku była mniejsza o około 30%. Analogiczna sytuacja miała miejsce w Poznaniu, gdzie różnica wyniosła odpowiednio 5% i 30%. Trudno nie wiązać tego zjawiska z ogromną rolą, jaką na tym rynku odgrywał dotychczas program MdM.

Jest też jednak grupa miast, która odnotowała wzrosty. Najbardziej, bo o blisko 12% kdk wyniki sprzedaży poprawiło Trójmiasto, osiągając rekordową w historii tego rynku wielkość 2,7 tys. transakcji. Po latach pozostawania w cieniu mniejszego pod względem liczby ludności Wrocławia, ta 750-tysięczna aglomeracja przeżywa okres rozkwitu rynku deweloperskiego.

Relacja sprzedaży w minionych czterech kwartałach do wielkości oferty sygnalizuje coraz szybsze tempo wyprzedawania mieszkań wprowadzanych na rynek. Natomiast porównanie wielkości nowej podaży ze sprzedażą pokazuje, że deweloperzy wciąż są w stanie nadążyć za rosnącym popytem, co spowalnia nieco wzrost cen.

Zasadnicze znaczenie dla bardzo dobrej, a zarazem dość stabilnej sprzedaży mają niskie stopy procentowe. To dzięki nim bieżący rok, co pokazują dane AMRON i BIK, powinien przynieść wyjątkowo dużą liczbę

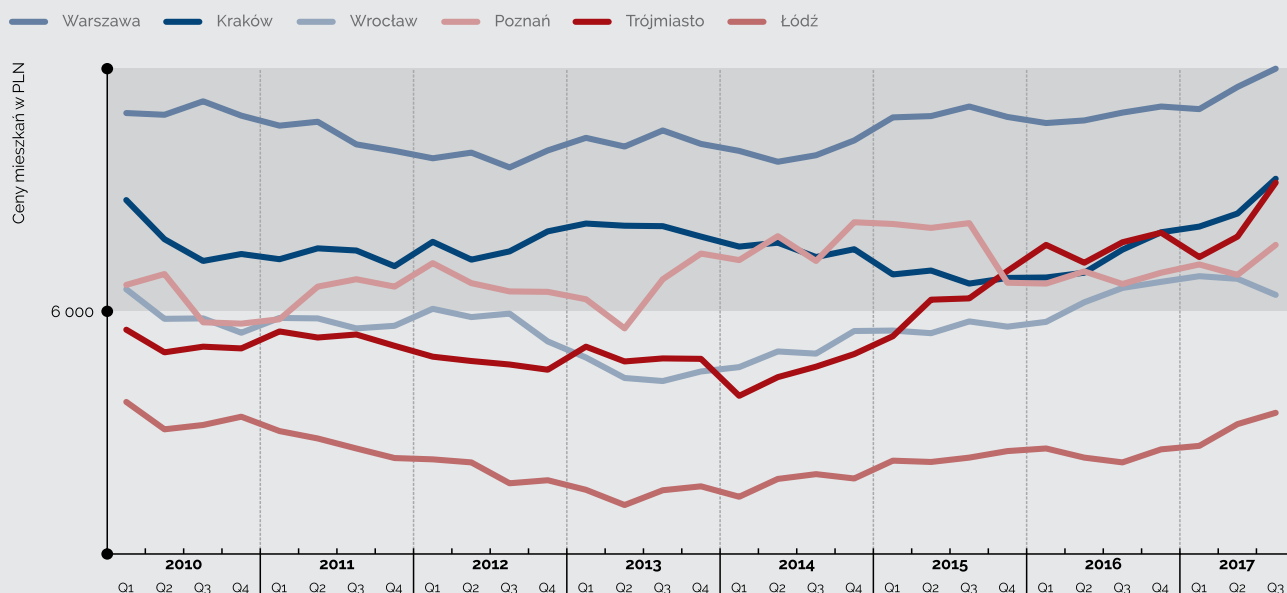
nowych kredytów mieszkaniowych. Czynnikiem wspierającym sprzedaż w III kwartale było uruchomienie 8 sierpnia środków na dodatkowe dopłaty w ramach programu MdM do lokali z terminem oddania w 2017 r. Rejestracja wniosków trwała zaledwie kilka godzin i choć niewiele osób skorzystało ze wsparcia (ze względu na wielkość puli), to potwierdza to skalę zainteresowania uzyskaniem państwowego dofinansowania. Wciąż obserwujemy zjawisko warunkowego rezerwowania lub kupowania lokali przez osoby mające nadzieję na uzyskanie dopłaty z puli przeznaczonej na 2018 r. (planowanej do uruchomienia w styczniu).

Komentarz REAS

Bardzo dobre wyniki sprzedaży w III kwartale uzasadniają prognozę rekordowej liczby transakcji w całym 2017 r. Podaż w perspektywie całego roku będzie zapewne nieco niższa od sprzedaży, ale nie na tyle, aby oferta znacząco zmalała.

Średnie ceny mieszkań wprowadzonych do sprzedaży - trend

(w PLN/m², z VAT, w standardzie deweloperskim)



W IV kwartale odczuwalny będzie pozytywny wpływ programu MdM – wynikający z rezerwowania mieszkań przez osoby pragnące skorzystać z ostatniej okazji uzyskania dopłaty do wkładu własnego. Z pewnością nie dla wszystkich zainteresowanych wystarczy pieniędzy. Część z nich będzie musiała zrezygnować z zakupu i zarezerwowane lokale wrócą na rynek pod koniec I kw. 2018 r. Będą w tej grupie prawdopodobnie i tacy, którzy zdecydują się na zakup nawet bez dopłaty, zwłaszcza jeśli deweloperzy przygotowują dla nich atrakcyjną alternatywę cenową. Niezależnie od działań jakie podejmą deweloperzy, aby utrzymać zainteresowanie swoją ofertą, od lutego 2018 r. Mieszkanie dla Młodych przestanie wspierać popyt. Będzie to wyraźnie odczuwane w segmencie najtańszych mieszkań, szczególnie, że na decyzje tej grupy kupujących mogą także wpływać zapowiedzi pojawienia się tanich lokali w ramach programu Mieszkanie Plus.

Rosnące ceny mieszkań wprowadzanych na rynek świadczą

o tym, że deweloperzy wyraźnie zwiększyli w nowej podaży udział inwestycji droższych. Oferta ta adresowana jest przede wszystkim do inwestorów kupujących mieszkania na wynajem i do zamożniejszych nabywców, poszukujących lokali o lepszym standardzie w dogodnych lokalizacjach. Te segmenty rynku nie zostaną dotknięte zakończeniem programu MdM i problemami z wkładem własnym przy zaciąganiu kredytów hipotecznych przez osoby o skromnych oszczędnościach.

Utrzymujące się niskie stopy i straty ponoszone przez posiadaczy depozytów bankowych wspierają wciąż popyt inwestycyjny. Jak pokazują m.in. dane z serwisu OBIDO, nabywcy z tej grupy w dużej części finansują zakupy z oszczędności. Perspektywy utrzymania niskich stóp przez kolejne kilka, a może nawet kilkanaście miesięcy oraz setki miliardów oszczędności zgromadzonych w bankach pozwalają na ostrożny optymizm co do skali przyszłego popytu w tym segmencie rynku.

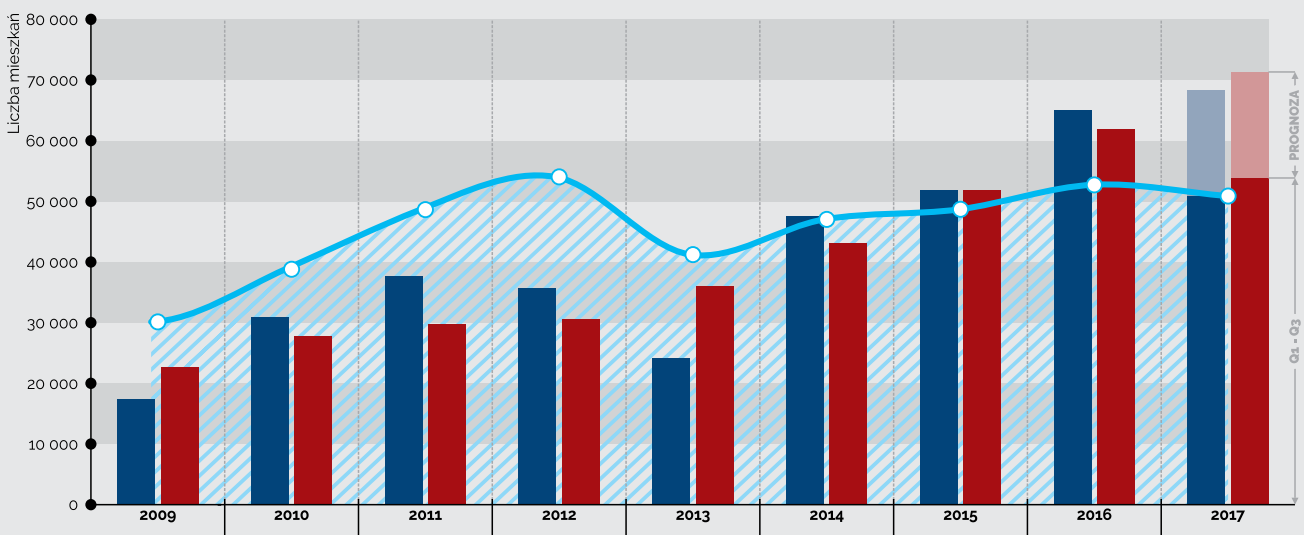
Sygnaty napływające z rynku wskazują także, że jedną z istotnych motywacji kierujących osobami kupującymi mieszkania pod wynajem jest zapewnienie sobie relatywnie stabilnego dochodu uzupełniającego przyszłą emeryturę. Można powiedzieć, że jakaś część nabywców bierze w swoje ręce zabezpieczenie niepewnej przyszłości emerytalnej, tworząc we własnym zakresie mikrofundusze emerytalne oparte na nieruchomościach. O ile nowe zasady opodatkowania przychodów z najmu nie będą zbyt restrykcyjne, to zjawisko to na trwałe wpisze się w rynek mieszkaniowy w kraju.

Badania GUS potwierdzają, że liczba osób planujących zakup mieszkania lub domu jest najwyższa od poprzedniego boomu z lat 2006-2008. Jeśli płace będą nadal rosnąć, a klimat polityczny nie zakłóci optymizmu konsumentów, to popyt mieszkaniowy nie powinien się istotnie zmniejszyć, choć coraz trudniej będzie bić sprzedażowe rekordy.

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży i sprzedane rocznie na tle oferty - prognoza

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

■ wprowadzone w kwartale ■ sprzedane w kwartale ○ oferta na koniec kwartalu



O REAS

REAS jest firmą doradcą specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym. Od 1997 roku świadczymy usługi na rzecz deweloperów, banków, inwestorów, a także organów administracji rządowej i samorządowej oraz innych podmiotów, które są nierozdzielnie związane z rynkiem nieruchomości mieszkaniowych w Polsce.

Tylko w ostatnich 5 latach zrealizowaliśmy ponad 2,6 tys. projektów doradczych dla 253 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 10 projektów. Od 2000 roku REAS realizuje program monitoringu pierwotnego rynku mieszkaniowego, gromadząc dane o inwestycjach w bazie danych opartej o system GIS. 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. Realizowane 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 wielolet-

nim doświadczeniem pozwalającym na posługiwanie się zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi standardami szacowania. 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 partnerów dla nowych inwestycji. Jesteśmy także doradcą transakcyjnym w zakresie inwestycji na wynajem współpracując z międzynarodowymi funduszami inwestującymi na instytucjonalnym rynku czynszowym.

Nasze kluczowe usługi uwzględniają między innymi:

- Badania, analizy i prognozowanie rynku
- Monitoring i analiza 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
- Doradztwo w zakresie rynku czynszowego, inwestycji wakacyjnych i condo hoteli oraz budownictwa dla seniorów i domów studenckich
- Zapewnianie finansowania i poszukiwanie partnerów kapitałowych
- Doradztwo i pośrednictwo w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi oraz fuzji i przejęć firm deweloperskich
- Doradztwo transakcyjne i due diligence



Kazimierz Kirejczyk, FRICS

Partner Zarządzający,
Prezes Zarządu

kazimierz.kirejczyk@reas.pl



Katarzyna Kuniewicz

Partner,
Dział Badań i Analiz Rynku

katarzyna.kuniewicz@reas.pl



Paweł Szejter, MRICS

Partner Zarządzający,
Dział Doradztwa Deweloperskiego i Wycen

pawel.szejter@reas.pl



dr Maximilian Mendel, MRICS

Partner,
Dział Doradztwa Transakcyjnego

maximilian.mendel@reas.pl

© Copyright 2017 REAS.

Informacje zawarte w niniejszej publikacji nie stanowią w żadnym wypadku świadczenia usług doradztwa ani jakichkolwiek innych usług. Przed podjęciem decyzji należy skontaktować się z REAS lub innym profesjonalnym doradcą posiadającym wiedzę na temat konkretnego stanu faktycznego w celu zasięgnięcia porady. Prawa autorskie do treści niniejszej publikacji posiada REAS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. Kom. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zdjęcie na okładce: Cztery Oceany, BPI S.A. o/Polska, Gdańsk.

www.reas.pl