

reas



Rynek mieszkaniowy w Polsce

IV kwartał 2016 r.

Sytuacja na europejskich rynkach mieszkaniowych w minionym roku była wyraźnie lepsza niż w okresie kilku lat po kryzysie z 2009 r. Niemniej jednak, na ich tle rekordowa sprzedaż mieszkań w Polsce jest swoistym społecznym i ekonomicznym fenomenem.

Rekordowy pod względem liczby sprzedanych mieszkań kwartał przypieczętował najlepszy pod względem wielkości sprzedaży i liczby mieszkań wprowadzonych na rynek rok. W sześciu miastach o największej skali rynku (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź) od października do grudnia sprzedanych lub zarezerwowanych do sprzedaży zostało ponad 18 tysięcy lokali. Na uwagę zasługuje jednak fakt, że w liczbie tej znalazło się kilka tysięcy mieszkań, których nabywcy czekali do początku stycznia na możliwość złożenia wniosku o dopłatę w ramach programu MdM.

W minionym kwartale sporo wydarzyło się w otoczeniu rynku. Zmniejszyło się tempo wzrostu polskiej gospodarki, ale wyraźnie wzrosła inflacja. Przystąpiono do realizacji kolejnych faz prac związanych z wprowadzeniem Narodowego Programu Mieszkaniowego, przy czym nadal nie stworzono ustawy opisującej działanie programu Mieszkanie PLUS w części obejmującej mieszkania z opcją wykupu na własność. Wciąż trwają prace nad innymi regulacjami, w tym dotyczącymi zasobów komunalnych i Kodeksu Budowlanego.

Mieszkania sprzedane:

IV kwartał 2016
III kwartał 2016


Mieszkania wprowadzone do sprzedaży:

IV kwartał 2016
III kwartał 2016

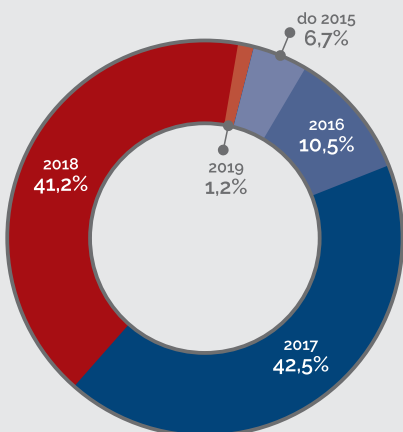

Wielkość oferty*:

Na koniec grudnia 2016
Na koniec września 2016


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

Struktura oferty według deklarowanej przez dewelopera daty oddania projektu

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



Źródło: REAS

Podsumowanie:

zjawiska na lokalnym rynku mieszkaniowym

IV kw. 2016	6 RYNKÓW	
	Zmiana IV kw. 2016 / III kw. 2016	Zmiana IV kw. 2016 / IV kw. 2015
sprzedaż	25,2% ↑	25,2% ↑
wprowadzone do sprzedaży	30,3% ↑	67,7% ↑
sprzedaż w ostatnich 4 kwartałach	6,2% ↑	19,5% ↑
wprowadzone w ostatnich 4 kwartałach	13,4% ↑	25,4% ↑
oferta na koniec kwartału	2,7% ↑	8,4% ↑
w tym gotowe niesprzedane	-8,3% ↓	-26,3% ↓
średnia cena mieszkań wprowadzonych w kwartale [brutto]	-0,2% ↓	6,3% ↑
średnia cena mieszkań sprzedanych w kwartale [brutto]	-1,7% ↓	4,7% ↑
średnia cena mieszkań w ofercie [brutto]	0,4% ↑	1,2% ↑

Źródło: REAS

Podaż i ceny

W IV kw. 2016 r., zgodnie z wynikami monitoringu REAS, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów, do sprzedaży wprowadzono blisko 19 tys. mieszkań, o 67 % więcej niż w analogicznym kwartale rok wcześniej. Łącznie w całym 2016 r. w sprzedaży na tych rynkach pojawiło się ponad 65 tys. nowych lokali, czyli o 25% więcej niż w 2015 r.

Oferta na koniec kwartału wzrosła o ok. 1500 lokali i wyniosła 52,7 tys. jednostek. W większości miast zmiany wielkości oferty były niewielkie: w Poznaniu i Trójmieście wzrosła o ok. 6%, w Warszawie o 3,4% (w wymiarze bezwzględny była to największa zmiana, o ok. 700 lokali), a w Krakowie o 1,5%. We Wrocławiu kolejny kwartał z rzędu oferta zmalała, tym razem o 2,3%. W Łodzi oferta wzrosła co prawda aż o blisko 14%, ale w praktyce oznaczało to zwiększenie oferty o 330 mieszkań.

W porównaniu z końcem poprzedniego roku oferta wzro-

stała nieznacznie we wszystkich analizowanych miastach z wyjątkiem Wrocławia, gdzie nastąpił 7% spadek. Obserwowane od ponad dwóch lat relatywnie niewielkie zmiany wielkości oferty, przy jednocześnie dynamicznie rosnącej sprzedaży oznaczają wyraźny wzrost popytu.

Spojrzenie na indeks zmiany cen dla wszystkich miast, uwzględniający różnice w liczbie lokali na poszczególnych rynkach, ukazuje stabilizację przeciętnych cen lokali wprowadzanych do sprzedaży w porównaniu z poprzednim kwartałem. Wyraźnie widoczny jest natomiast wzrost w porównaniu z sytuacją z ostatniego kwartału 2015 r., który wyniósł ponad 6%. Oddaje to z jednej strony wzrost oczekiwań cenowych deweloperów, ale może mieć także związek z ze spadkiem liczby nowych inwestycji w przedziale cenowym pozwalającym na uzyskanie dołaty w ramach programu MdM. Nadal wprowadzane były natomiast do sprzedaży lokale adresowane do nabywców dokonujących zakupów inwestycyjnych. Średnia cena

mieszkań znajdujących się w ofercie nie zmieniła się w porównaniu z poprzednim kwartałem, co wskazuje na szybką sprzedaż nowo wprowadzonej oferty.

Popyt

W IV kw. 2016 r. liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków przekroczyła 18 tys. i pod tym względem był to najlepszy kwartał w historii rynku deweloperskiego w Polsce. W całym 2016 r. sprzedanych zostało prawie 62 tys. mieszkań, czyli o 20% więcej niż w roku poprzednim, dotychczas najlepszym pod względem liczby zawartych transakcji. Dla porównania, w roku 2013, gdy nie działał żaden z rządowych programów wspierających sprzedaż, sprzedano w tych samych miastach ok. 36 tys. lokali.

Wzrost liczby transakcji w poszczególnych miastach był zróżnicowany. Najbardziej, bo aż o 28% rdr wzrosła w 2016 r. sprzedaż we Wrocławiu. W Trójmieście i Warszawie była większa o 26%, a w Łodzi o 24%. W Krakowie

WARSZAWA		KRAKÓW		WROCŁAW		TRÓJMIASTO		POZNAŃ		ŁÓDŹ	
Zmiana IV kw. 2016 / III kw. 2016	Zmiana IV kw. 2016 / IV kw. 2015	Zmiana IV kw. 2016 / III kw. 2016	Zmiana IV kw. 2016 / IV kw. 2015	Zmiana IV kw. 2016 / III kw. 2016	Zmiana IV kw. 2016 / IV kw. 2015	Zmiana IV kw. 2016 / III kw. 2016	Zmiana IV kw. 2016 / IV kw. 2015	Zmiana IV kw. 2016 / III kw. 2016	Zmiana IV kw. 2016 / IV kw. 2015	Zmiana IV kw. 2016 / III kw. 2016	Zmiana IV kw. 2016 / IV kw. 2015
21,1% ↑	27,0% ↑	43,0% ↑	23,5% ↑	9,3% ↑	9,6% ↑	13,5% ↑	25,8% ↑	93,6% ↑	45,2% ↑	11,6% ↑	48,3% ↑
31,5% ↑	98,2% ↑	22,7% ↑	87,5% ↑	30,7% ↑	4,1% ↑	19,2% ↑	33,1% ↑	47,4% ↑	224,1% ↑	60,3% ↑	44,6% ↑
6,5% ↑	25,8% ↑	6,0% ↑	4,9% ↑	2,4% ↑	27,7% ↑	6,2% ↑	26,2% ↑	13,4% ↑	0,4% ↑	10,8% ↑	24,3% ↑
16,3% ↑	39,5% ↑	15,2% ↑	6,0% ↑	1,0% ↑	22,3% ↑	7,9% ↑	34,8% ↑	40,8% ↑	-5,5% ↓	12,4% ↑	55,0% ↑
3,4% ↑	14,5% ↑	1,5% ↑	7,1% ↑	-2,3% ↓	-7,1% ↓	3,5% ↑	7,5% ↑	5,0% ↑	13,2% ↑	13,6% ↑	16,4% ↑
-8,8% ↓	-24,0% ↓	-13,4% ↓	-33,6% ↓	-24,7% ↓	-35,0% ↓	11,7% ↑	-18,0% ↓	21,7% ↑	-2,7% ↓	-2,6% ↓	-29,0% ↓
-3,6% ↓	2,8% ↑	11,1% ↑	8,7% ↑	-6,1% ↓	3,4% ↑	-2,1% ↓	4,8% ↑	2,6% ↑	6,2% ↑	11,2% ↑	8,7% ↑
-3,8% ↓	4,7% ↑	3,1% ↑	8,2% ↑	-4,8% ↓	0,4% ↑	0,0%	5,2% ↑	-1,6% ↓	2,6% ↑	3,6% ↑	3,5% ↑
-1,3% ↓	-1,9% ↓	2,7% ↑	1,7% ↑	0,7% ↑	3,2% ↑	2,1% ↑	7,3% ↑	0,5% ↑	-1,1% ↓	3,8% ↑	2,9% ↑

wzrost wyniósł 5%, zaś w Poznaniu w porównaniu z 2015 r. sprzedaż w ogóle nie wzrosła.

Trzeba jednak podkreślić, że zgodnie z metodologią REAS, do puli lokali sprzedanych zaliczane są także mieszkania wycofane z oferty na podstawie płatnej rezerwacji. W ostatnim kwartale roku zarezerwowano lub podpisano umowy deweloperskie na co najmniej kilka tysięcy mieszkań, których nabywcy złożyli wnioski o dopłaty w ramach programu Mieszkanie dla Młodych z puli uruchomionej na początku stycznia 2017 r. Wnioski te zostaną ukazane w statystykach BGK jako złożone w styczniu 2017 r. Chęć uzyskania dopłaty i obawa przed konkurencją ze strony innych kupujących, była niewątpliwie istotnym bodźcem do dokonania zakupu w minionym kwartale. Nie pierwszy zresztą raz przypadku MdM-u mamy w jakimś stopniu do czynienia z przesunięciem popytu z przyszłości, czyli przyspieszeniem decyzji o dokonaniu zakupu, który w przeciwnym razie miałby miejsce w nadchodzących miesiącach czy latach.

Wpływ programu MdM nie tłumaczy jednak wystarczająco fenomenu doskonałej sprzedaży i w czwartym kwartale, i w całym 2016 r. Statystyki kredytów mieszkaniowych publikowane przez AMRON i BIK wskazują na dość stabilną akcję kredytową. Zatem całość, a przynajmniej ogromna większość wzrostu sprzedaży wynika z zakupów dokonywanych w całości za gotówkę.

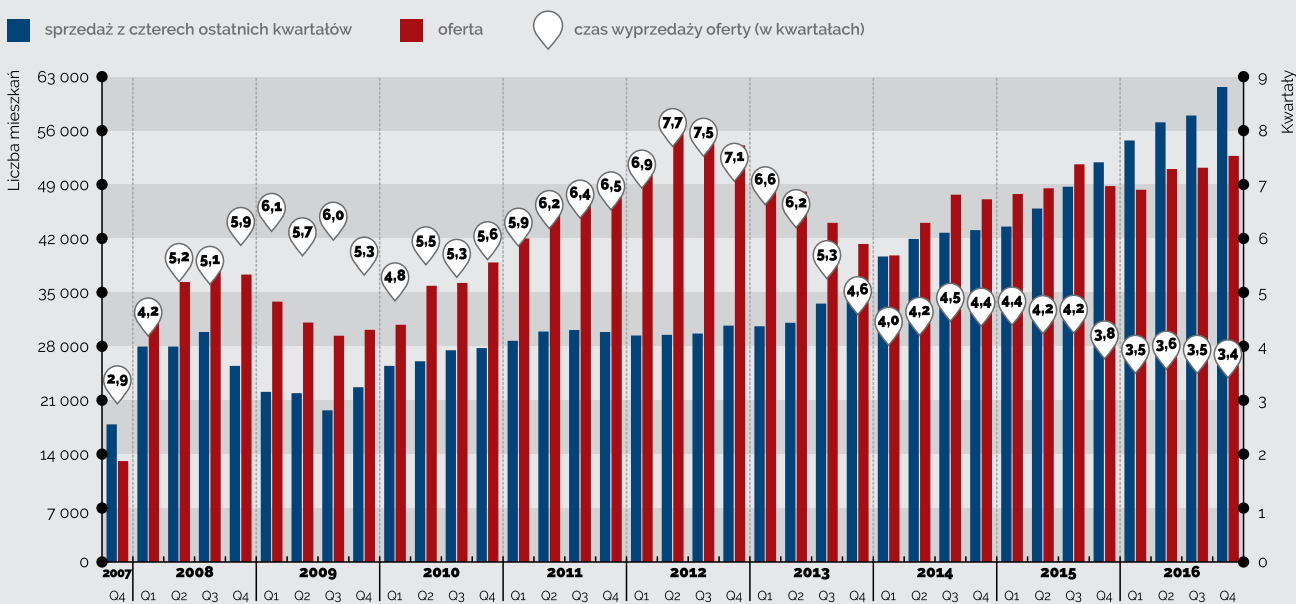
Istotną grupą nabywców gotówkowych byli inwestorzy, kupujący mieszkania w celu późniejszego odnajęcia. Można szacować, że dokonali oni w minionym roku ok. 30% wszystkich transakcji. Warto w tym miejscu zauważyć, że na sytuację na rynku najmu oprócz młodych Polaków coraz większy wpływ mają imigranci, stali lub sezonowi, z Ukrainy. Wynajmując lokale o podstawowym standardzie umożliwiają podwyżkę czynszów w segmencie nowych mieszkań, oferowanych osobom o wyższych dochodach. Podwyżki płac w ostatnich dwóch latach, z których korzystali także młodzi pracownicy,

znalazły pośrednie odbicie w ich zdolności do wynajęcia lokali w lepszych lokalizacjach lub standardzie.

Drugą grupę stanowiły dobrze sytuowane rodziny poprawiające standard zamieszkania, kupujące głównie mieszkania trzypokojowe, a nawet większe. Części zakupów gotówkowych dokonywali zamożni rodzice z myślą o dorastających lub wkraczających w dorosłe życie dzieciach. Część nabywców dokonywała także zakupów z pobudek tezurowizacyjnych: w obawie przed utratą wartości oszczędności w przypadku poważniejszych perturbacji w systemie bankowym czy gospodarce.

Trzeba podkreślić, że w ofercie pozostaje mało mieszkań gotowych. Ogromna większość transakcji miała miejsce w fazie budowy, często jeszcze przed jej rozpoczęciem. Świadczy to także o wysokim poziomie zaufania nabywców do firm deweloperskich i do ochrony zapewnianej przez tzw. ustawę deweloperską.

Relacja wielkości oferty do sprzedaży w okresie ostatnich czterech kwartałów na 6 rynkach



Komentarz REAS

Jak wyjaśnić fenomen polskiego rynku mieszkaniowego? Wyjaśnień jest kilka, ale tłumaczą one bardziej dlaczego Polacy, których na to stać, kupują teraz mieszkania. Nie wyjaśniają natomiast tego, skąd mają oni na to pieniądze.

Racjonalne wydaje się wyjaśnienie, że część środków została wycofana z giełdy i z funduszy inwestycyjnych. Drugie to fakt, że w ostatnich kilkunastu latach wykształciła się w największych polskich aglomeracjach zamożna klasa średnia, dla której wydanie kilkuset tysięcy gotówką nie jest problemem. Byłaby to pośrednia ilustracja procesów rozwarstwienia dochodowego Polaków.

Jednocześnie ci Polacy uznali, że zakup mieszkania jest trafniejszym i bezpieczniejszym ułożeniem ich oszczędności – w przypadku zakupów inwestycyjnych, albo też, że już najwyższy czas na poprawę dotychczasowych warunków zamieszkania. Ten drugi powód może być zapowiedzią pokoleniowej zmiany na rynku:

kurczenia się grupy nabywców pierwszych mieszkań i wzrostu znaczenia pokolenia urodzonego w latach 1977-86, z którego najstarsi zaczynają zbliżać się do czterdziestki. Jeśli najzamożniejsi z nich, zamiast budować domy pod miastem, pozostaną w miastach i będą w nich szukać większych mieszkań o dobrym standardzie, deweloperzy będą mogli spać w miarę spokojnie przez kolejną dekadę.

Nie zmienia to jednak prognoz spadku skali sprzedaży na najbliższe kilka lat. Wkrótce skończą się pieniądze z pierwszej puli z 2018 r. i zapewne już w trakcie II kw. 2017 r. dopłaty z MdM przestaną wspierać sprzedaż. Krótkie ożywienie odnotujemy w końcu roku, kiedy nabywcy będą rezerwować mieszkania z myślą o dopłatach z puli uruchomionej w styczniu 2018 r. W 2018 r. program MdM przestanie ostatecznie wspierać popyt.

Z kolei wzrost inflacji przełoży się na podwyżki stóp procentowych. Z jednej strony zdrożeją kredyty, o które i tak będzie trudniej osobom nie mającym środków na wkład własny, z drugiej – wyższe

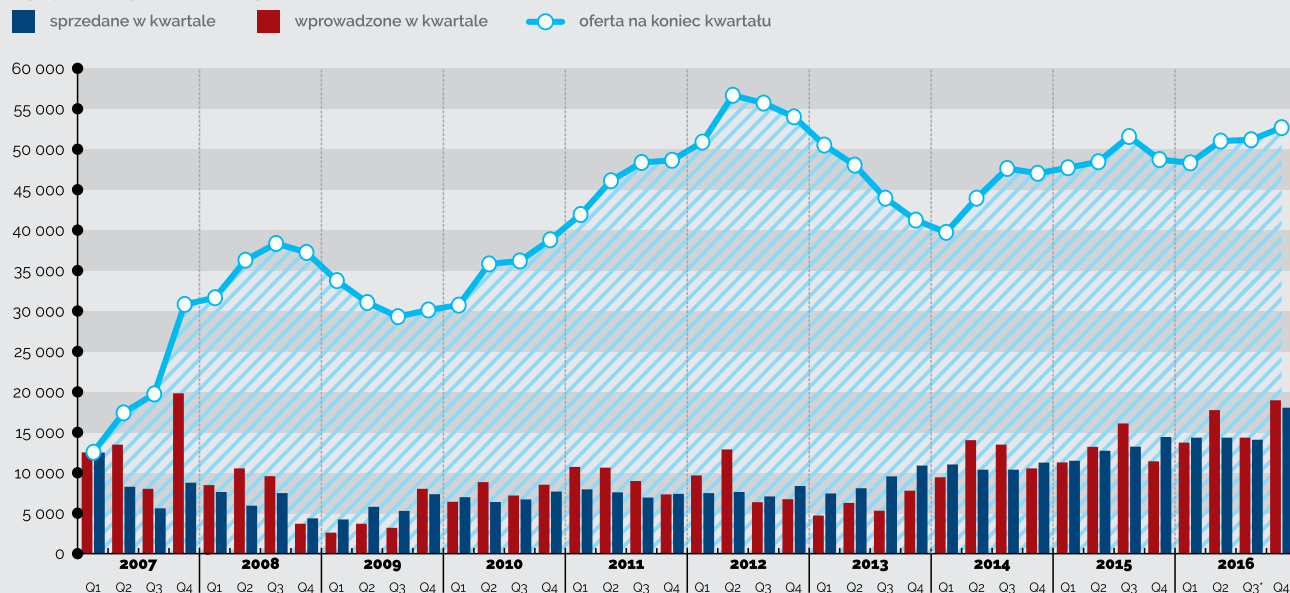
oprocentowanie depozytów może spowodować zmniejszenie skali zakupów inwestycyjnych. Zjawisko to zapewne będzie najsilniej widoczne w 2018 i 2019 r.

Bez informacji na temat szczegółowych rozwiązań, harmonogramu działań i lokalizacji pierwszych inwestycji niemożliwa jest ocena przyszłego wpływu na rynek działań związanych z Narodowym Programem Mieszkaniowym. Trudno jednak zakładać, aby ta zasadnicza zmiana polityki mieszkaniowej, polegająca na wsparciu budownictwa dla osób, których nie stać na mieszkania u deweloperów, miała przynieść firmom deweloperskim więcej korzyści, niż dotychczasowa polityka wspierania sektora własnościowego.

O ile zatem nic nas nie zaskoczy, rok 2017 będzie przebiegał pod znakiem nadal wysokiej podaży, powoli zmniejszającego się popytu i rosnącej oferty. Pomimo rosnącej inflacji, trudno w takiej sytuacji będzie myśleć o wzroście cen. Jednak na koniec tego roku zarówno deweloperzy, jak i klienci powinni być z niego umiarkowanie zadowoleni.

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na tle oferty na koniec kwartału

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



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
- Due diligence i doradztwo transakcyjne



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: Echo Investment S.A., PARK AVENUE APARTMENTS, Kraków.

www.reas.pl