

reas



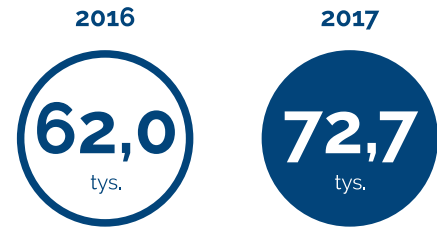
Rynek mieszkaniowy w Polsce

IV kwartał 2017 r.

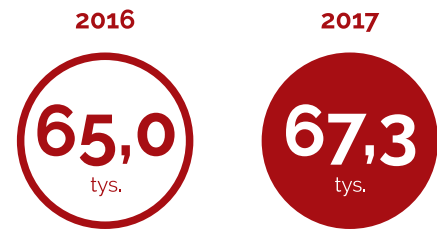
Rok 2017 uznano za rekordowy dla branży na długo zanim dobiegł końca. Wyniki sprzedaży nowych mieszkań w 6 największych miastach Polski na koniec IV kwartału tylko przypieczętowały tę diagnozę sięgając w całym roku poziomu 72,7 tysięcy. Po raz pierwszy od 2013 r. podaż nie była w stanie sprostać rosnącemu apetytowi na mieszkania, w wyniku czego istotnie zmniejszyła się liczba mieszkań w ofercie. W większości analizowanych przez REAS miast wzrosły także pod koniec roku ceny.

Koniunktura na rynku mieszkaniowym ma związek z dobrą sytuacją w polskiej gospodarce. Jej wyniki na koniec 2017 r. są zdecydowanie lepsze od oczekiwań sprzed roku, a zwłaszcza sprzed dwóch lat. Składają się na to: wzrost PKB, niskie bezrobocie, umiarkowana inflacja, a także poprawa sytuacji budżetu państwa. Szybko rosną także wynagrodzenia, a dochody wielu gospodarstw domowych wspierane są dodatkowo programem Rodzina 500+. W porównaniu z poprzednim rokiem wzrosła liczba i wartość udzielonych kredytów hipotecznych. Ponadto popyt na mieszkania wspierany był wciąż programem Mieszkanie dla Młodych. Kluczowe znaczenie miały jednak zakupy dokonywane za gotówkę, zwłaszcza w celach inwestycyjnych.

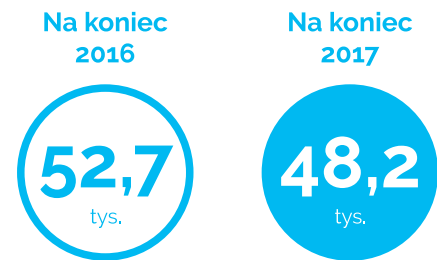
Mieszkania sprzedane:



Mieszkania wprowadzone do sprzedaży:



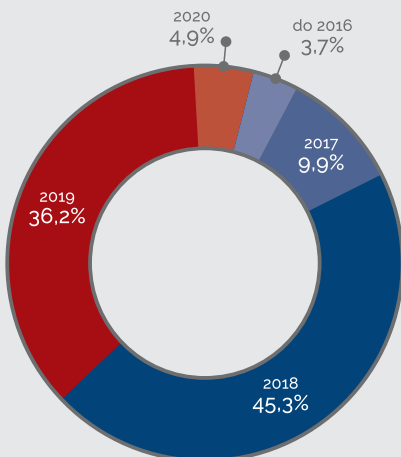
Wielkość oferty*:



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

Struktura oferty według deklarowanej przez dewelopera daty zakończenia budowy

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



Źródło: REAS

Podsumowanie:

zjawiska na lokalnym rynku mieszkaniowym

IV kw. 2017	6 RYNKÓW	
	Zmiana IV kw. 2017 / III kw. 2017	Zmiana IV kw. 2017 / IV kw. 2016
sprzedaż	7,9% ↑	4,4% ↑
wprowadzone do sprzedaży	-5,9% ↓	-13,3% ↓
sprzedaż w ostatnich 4 kwartałach	1,1% ↑	17,3% ↑
wprowadzone w ostatnich 4 kwartałach	-3,6% ↓	3,6% ↑
oferta na koniec kwartału	-5,2% ↓	-8,5% ↓
w tym gotowe niesprzedane	2,7% ↑	-9,6% ↓
średnia cena mieszkań wprowadzonych w kwartale [brutto]	-4,0% ↓	4,9% ↑
średnia cena mieszkań sprzedanych w kwartale [brutto]	-0,9% ↓	2,3% ↑
średnia cena mieszkań w ofercie [brutto]	1,8% ↑	6,1% ↑

Źródło: REAS

Podaż i ceny

W IV kwartale 2017 r., zgodnie z wynikami monitoringu REAS, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów do sprzedaży wprowadzono 16,5 tys. mieszkań. Łącznie w 2017 r. w sprzedaży na tych rynkach pojawiło się 67,3 tys. nowych lokali. Tym samym padł kolejny rekord, choć w porównaniu z 2016 r. wzrost wyniósł tylko 3,6% (2,3 tys. jednostek).

Liczba lokali dostępnych w ofercie na koniec IV kwartału wyraźnie zmniejszyła się w stosunku do tej z końca września. Największe zmiany w ujęciu kwartalnym REAS odnotował w Krakowie, Łodzi i Warszawie, gdzie spadki osiągnęły odpowiednio skalę: 12,9%, 7,4% i 5,3%. W pozostałych miastach zmiany były niewielkie, przy czym we Wrocławiu, jako jedynym z analizowanych miast, oferta wzrosła o 1,6% k/k. Dużo wyraźniejsze różnice widać przy porównaniu obecnej wielkości oferty do tej z końca ubiegłego roku. W Krakowie zmniejszyła się o 26%, w Poznaniu o 14%, zaś w Warszawie o blisko 12%. W Trójmieście i Wro-

clawiu można mówić o stabilizacji oferty, natomiast w Łodzi o spektakularnym wzroście – o ponad 42%. Licząc łącznie dla wszystkich analizowanych miast oferta zmniejszyła się r/r o ponad 4,5 tys., czyli o 8,5%. Trudno o bardziej wyraźny sygnał, że podaż nie była w stanie nadążyć za rosnącym popytem.

Gdy podaż nie nadąży, powinny rosnąć ceny. Tak też było. Widać to zwłaszcza w perspektywie czterech kwartałów. Najwyższy wzrost cen ofertowych r/r miał miejsce w Trójmieście (15%). Wysoki był także w Łodzi (8,5%) i Warszawie (8,4%). Natomiast we Wrocławiu i Poznaniu średnie ceny wzrosły po 4,4%.

Wzrostu cen można się było spodziewać także w Krakowie. To tam oferta zmniejszyła się najbardziej, a okres teoretycznej wyprzedzającej jest najkrótszy. Tymczasem wzrost cen w Krakowie był najniższy spośród analizowanych miast, w zasadzie prawie równy inflacji. Przyczyną tej anomalii można upatrywać w trudnościach z pozyskaniem terenów inwestycyjnych położonych w pobliżu centrum miasta.

Trzeba pamiętać, że obserwowany wzrost przeciętnych cen lokali w ofercie na rynku pierwotnym jest wynikiem kilku czynników: wzrostu kosztów realizacji, zmniejszania się w ofercie udziału lokali tańszych, spełniających wymogi programu MdM oraz wzrostu liczby mieszkań adresowanych do inwestorów, zwykle o wyższych cenach w przeliczeniu na metr kwadratowy.

Popyt

W IV kwartale 2017 r. liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków wyniosła 18,9 tys. – więcej niż w rekordowym dotychczas I kwartale 2017 r. W całym 2017 r. sprzedanych zostało 72,7 tys. mieszkań, czyli o 17,3% więcej niż rok wcześniej. Były to zarazem najlepsze pod względem liczby sprzedanych mieszkań cztery kolejne kwartały w historii polskiego rynku mieszkaniowego.

W ujęciu rocznym wzrost sprzedaży odnotowany został we wszystkich analizowanych miastach. Jeśli jednak przyjrzeć się im bliżej, to widoczne staje się zróż-

WARSZAWA		KRAKÓW		WROCŁAW		TRÓJMIASTO		POZNAŃ		ŁÓDŹ	
Zmiana IV kw. 2017 / III kw. 2017	Zmiana IV kw. 2017 / IV kw. 2016	Zmiana IV kw. 2017 / III kw. 2017	Zmiana IV kw. 2017 / IV kw. 2016	Zmiana IV kw. 2017 / III kw. 2017	Zmiana IV kw. 2017 / IV kw. 2016	Zmiana IV kw. 2017 / III kw. 2017	Zmiana IV kw. 2017 / IV kw. 2016	Zmiana IV kw. 2017 / III kw. 2017	Zmiana IV kw. 2017 / IV kw. 2016	Zmiana IV kw. 2017 / III kw. 2017	Zmiana IV kw. 2017 / IV kw. 2016
5,5% ↑	7,2% ↑	8,8% ↑	-9,7% ↓	18,4% ↑	25,4% ↑	4,7% ↑	9,1% ↑	-2,8% ↓	-31,1% ↓	12,2% ↑	26,3% ↑
-8,5% ↓	-14,3% ↓	-12,9% ↓	-36,5% ↓	49,0% ↑	48,6% ↑	6,4% ↑	-5,0% ↓	-29,9% ↓	-45,8% ↓	-65,4% ↓	-44,2% ↓
1,8% ↑	17,5% ↑	-2,4% ↓	15,8% ↑	6,1% ↑	17,0% ↑	2,4% ↑	12,8% ↑	-9,0% ↓	20,0% ↑	6,1% ↑	37,1% ↑
-4,0% ↓	-3,7% ↓	-10,2% ↓	-9,2% ↓	10,9% ↑	25,2% ↑	-1,4% ↓	7,4% ↑	-16,6% ↓	-3,3% ↓	-9,5% ↓	50,4% ↑
-5,3% ↓	-11,7% ↓	-12,9% ↓	-26,1% ↓	1,6% ↑	3,3% ↑	-3,8% ↓	-1,9% ↓	-0,9% ↓	-14,2% ↓	-7,4% ↓	42,5% ↑
12,4% ↑	2,8% ↑	2,6% ↑	-7,6% ↓	-32,3% ↓	-35,5% ↓	-6,2% ↓	-23,3% ↓	-1,1% ↓	-21,0% ↓	78,2% ↑	33,1% ↑
-0,5% ↓	11,1% ↑	-19,8% ↓	-15,1% ↓	7,0% ↑	4,8% ↑	-12,8% ↓	12,3% ↑	-8,0% ↓	3,8% ↑	0,4% ↑	-2,5% ↓
-1,0% ↓	1,7% ↑	-3,2% ↓	-0,6% ↓	-0,9% ↓	3,7% ↑	3,3% ↑	7,6% ↑	0,3% ↑	2,9% ↑	1,7% ↑	2,3% ↑
3,5% ↑	8,4% ↑	-2,2% ↓	2,4% ↑	2,8% ↑	4,4% ↑	1,1% ↑	14,7% ↑	0,9% ↑	4,4% ↑	2,0% ↑	8,5% ↑

nicowanie sytuacji. W Krakowie liczba lokali sprzedanych w 2017 r. wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim o blisko 16%, przy jednoczesnym 9% spadku wprowadzeń. Podobne zjawisko miało miejsce także w Poznaniu (odpowiednio 20% i 3,3%) i w Warszawie (17,5% i 3,7%). Można szacować, że odnotowana w Warszawie sprzedaż na poziomie 28,5 tys. stanowi jedną piątą wszystkich nowych mieszkań deweloperskich sprzedanych w Polsce w 2017 roku¹.

Rosnącemu popytowi udało się sprostać deweloperom z Trójmiasta i Wrocławia. W Trójmieście sprzedali oni w całym roku 10,2 tys. mieszkań (wzrost o 12,8%) wprowadzając w tym czasie 9,9 tys. lokali (wzrost o 7,4%). We Wrocławiu liczby te wyniosły odpowiednio 12,1 tys. (wzrost o 17%) i 12,3 tys. (wzrost o 25,2%). Jednak najbardziej spektakularne wyniki odnotowano na rynku łódzkim, gdzie liczba transakcji wzrosła w porównaniu z rokiem 2016 o ponad 37%, a wprowadzenia – o ponad 50%. Tak jak w poprzednim boomie, Łódź zareagowała na poprawę koniunktury zdecydowanie później niż inne duże miasta.

Komentarz REAS

Jeśli można wyobrazić sobie czas, w którym niemal wszystko sprzyja sprzedaży nowych mieszkań, to rok 2017 spełniłby te oczekiwania idealnie. Niskie stopy procentowe, niezła relacja cen do dochodów, wsparcie z budżetu państwa dla tych, którym brakuje na wkład własny (MdM), duży wybór lokali, atrakcyjna rentowność najmu w stosunku do innych możliwości oszczędzania, optymizm nabywców, których dochody rosną, a długoterminowe perspektywy zatrudnienia są korzystne jak nigdy wcześniej. Do tego dodać jeszcze należy potężną kwotę oszczędności Polaków na rachunkach bankowych.

Jak długo może jednak trwać taka sytuacja?

Perspektywy na 2018 r. są dobre, pomimo pojawienia się kilku czynników osłabiających popyt. Pierwszy z nich to zakończenie programu MdM (środki na 2018 r. rozdysponowano w ciągu 2 pierwszych dni stycznia). Brak subsydium zmniejszy relatywną atrakcyjność

ryнку pierwotnego w stosunku do wtórnego i utrudni zaciągnięcie kredytów osobom nie posiadającym wkładu własnego. W efekcie zmaleje nieco popyt ze strony osób kupujących swoje pierwsze mieszkanie, ale to może wesprzeć popyt na rynku najmu.

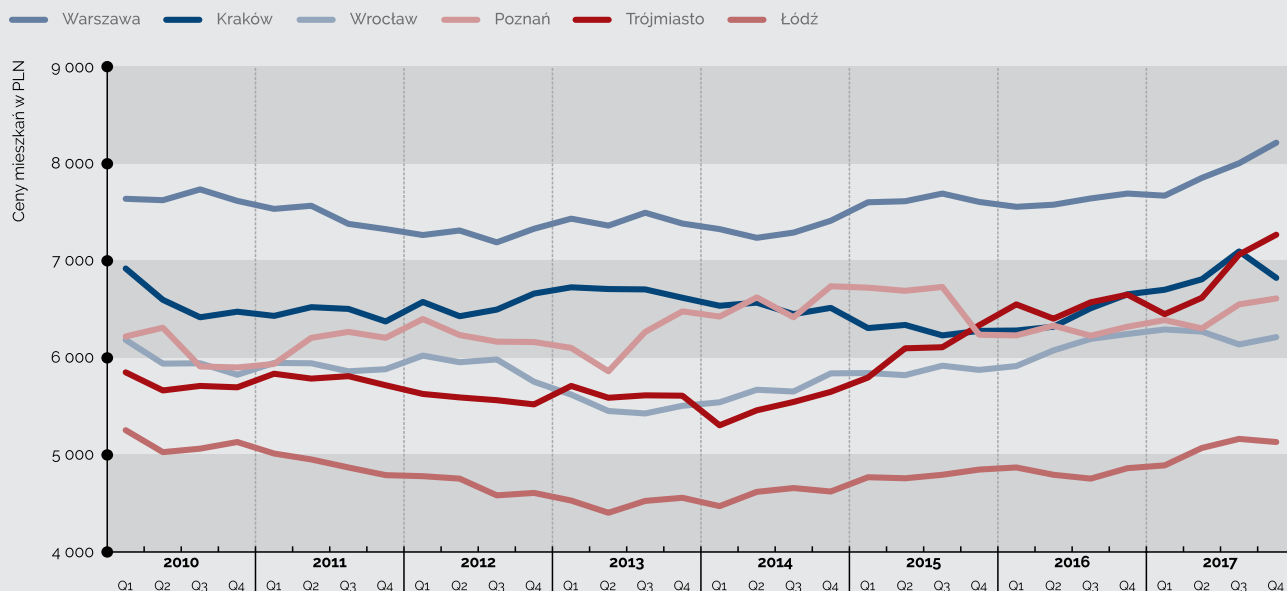
Nie będzie także wzrost popytu o charakterze inwestycyjnym, choć nadal powinien pozostać na wysokim poziomie. Jego wzrost będzie ograniczony: z jednej strony, przez coraz większą podaż nowych mieszkań na rynku najmu (kupionych w latach 2014-2016), z drugiej, – przez powoli rosnące stopy procentowe (stopniowo zmniejszające relatywną atrakcyjność stóp zwrotu z inwestycji w mieszkania). Dla osób posiadających większą liczbę lokali wzrośnie także stawka opodatkowania zysków z najmu.

Rosnące stopy procentowe będą także ograniczać popyt ze strony nabywców poszukujących mieszkania na własne potrzeby, finansujących zakup kredytem. Najbardziej stabilny powinien być popyt ze strony grupy nabywców poprawiających standard zamieszkania, czy to

¹ Na potrzeby wyliczeń REAS przyjmuje, że sprzedaż w 6 największych miastach stanowi 56% całkowitej sprzedaży na rynku pierwotnym w całej Polsce.

Średnie ceny mieszkań wprowadzonych do sprzedaży - trend

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



poprzez zakup większego mieszkania, czy też wybór lepszej lokalizacji.

Szereg negatywnych bodźców będzie również oddziaływać na podaż. Utrzyma się, a może nawet pogłębi, ograniczony dostęp do nowych terenów inwestycyjnych. Ceny gruntów będą nadal rosnąć. Zdecydowanie wzrosną koszty wykonawstwa, a znalezienie dobrego wykonawcy stanie się poważnym wyzwaniem. Zaczną także rosnać koszty finansowania. Deweloperzy będą się starali przetrzymać ten wzrost kosztów na klientach. W rezultacie ceny mieszkań wzrosną, a liczba transakcji zmaleje wskutek malejącej oferty.

Na decyzje deweloperów o rozpoczynaniu nowych inwestycji wpływ będą miały także ewentualne zmiany regulacyjne. Jeśli rząd skieruje do parlamentu nową ustawę ograniczającą możliwości korzystania z decyzji WZ, a UOKiK przeforsuje zmiany w tzw. ustawie deweloperskiej (likwidację możliwości stosowania otwartych rachunków powierniczych bez gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej), możemy mieć do

czynienia z papierowym cudem podaźowym podobnym do tego, który obserwowaliśmy przed wprowadzeniem ustawy deweloperskiej w 2012 r. To, czy i kiedy tak się stanie, zależy będzie od terminów vacatio legis i szczegółów nowych regulacji.

Do wpływu zmian regulacyjnych mogą dojść problemy na szczeblu samorządowym. Wdrożenia nowych regulacji w warunkach kampanii przed wyborami samorządowymi mogą dodatkowo utrudnić funkcjonowanie już i tak bardzo obciążonym zespołom odpowiadającym w metropoliach za politykę przestrzenną i decyzje związane z nowymi inwestycjami.

Trudno przesądzić, które z czynników będą w 2018 r. silniej oddziaływać na rynek: te osłabiające popyt, czy te ograniczające podaż. Dziś wydaje się, że wcześniej wystąpią problemy z podażą, powodując wyraźny wzrost cen. Rosnące ceny zachęcą nabywców wyczekujących na dogodny moment, do dokonania transakcji na rynku pierwotnym, w obawie przed dalszą podwyżką - tak, jak ma to zwykle miejsce

w końcowej fazie cyklu na rynku mieszkaniowym.

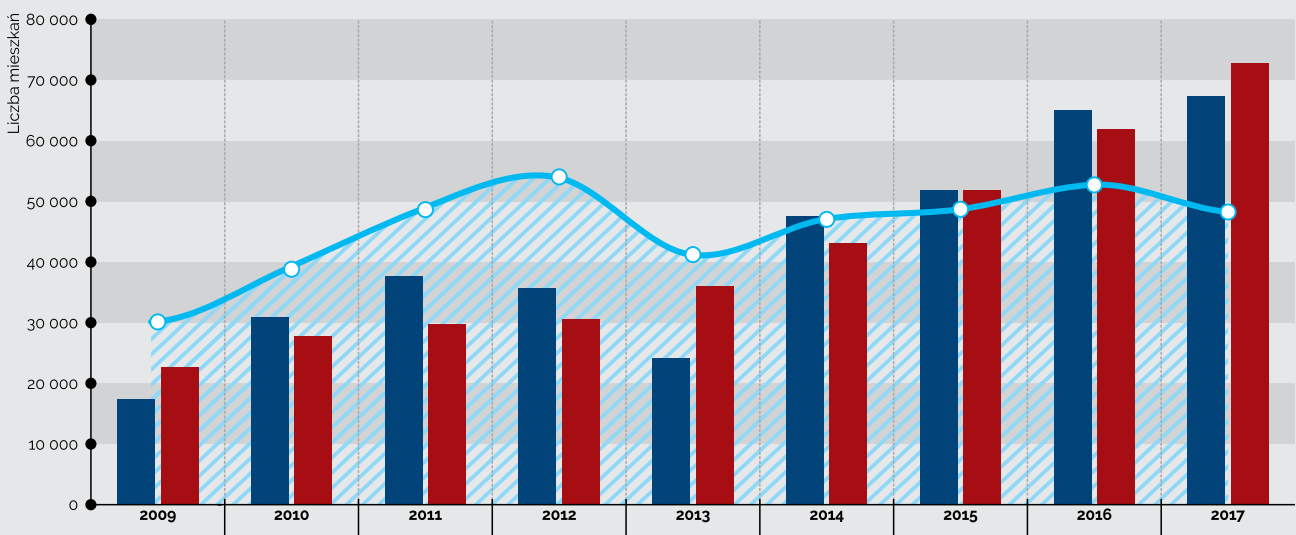
W czasie, gdy trudno o jednoznaczne założenia do prognozowania jedno wydaje się bardzo prawdopodobne: wkraczamy w okres turbulencji na rynku. W tym samym mieście w jednym segmencie rynku sytuacja może wyglądać bardzo dobrze, a w innym, w odmiennej lokalizacji, zupełnie inaczej. Silnie zaczną się także różnicować sytuacja firm. Ogromne znaczenie będzie miała wielkość portfela gruntów, ich przeznaczenie i ceny dokonywanych zakupów.

Generalnie branża jest w bardzo dobrej kondycji. Poziom i tempo sprzedaży są tak wysokie, że nawet wyraźne spowolnienie nie powinno zagrozić funkcjonowaniu firm realizujących równolegle kilka projektów w różnych lokalizacjach i segmentach rynku. Jak zawsze, najtrudniej będzie podmiotom uzależnionym od jednej inwestycji adresowanej do wąskiego kręgu nabywców. Ale zwykle dotyczy to niewielkich firm, które realizują projekty o skali dostosowanej do swojej zasobności kapitałowej.

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

(agregacja dla rynków: Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań oraz Łódź)

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



O REAS

REAS jest firmą doradczą 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 2018 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: Apartamenty Marymont, Matexi, Warszawa.

www.reas.pl