



# Stan obecny i perspektywy rynku nieruchomości

*Maj 2009*

**Dr Paweł Grząbka, CEE Property Group**

# Prolog do dyskusji - Sytuacja obecna



- **2.5 krotny wzrost liczby transakcji** (kwiecień-maj) w stosunku do przełomu roku, ale...
- Jednoczesny **spadek liczby transakcji o ponad 55%** w stosunku do tego okresu z zeszłego roku
- **Spadek cen o 7-15%** w stosunku do zeszłego roku, ok. **10% spadek cen od początku 2009**
- Niechęć kupujących do nabywania inwestycji w toku
- Dramatyczny **spadek nowych, rozpoczynanych inwestycji o ponad 80%**
- **Spadek liczby udzielonych kredytów o 40%** z jednoczesnym spadkiem liczby wniosków kredytowych o 35%

# Kluczowe pytanie



## Jak szybko wróćą czasy stosunkowo taniego i łatwego pieniądza?

- **Prawdopodobnie „nigdy”**, na pewno nie w perspektywie najbliższych 5-7 lat
- Spadek liczby transakcji stale **pogarsza sytuację finansową deweloperów**
- Pogarszający się portfel kredytowy, podwyższenie współczynnika wypłacalności z 8% do 10% **ograniczy kredytowanie sektora nieruchomości**
- Zbliża się koniec finansowania inwestycji z wpłat klientów
- **Prawdopodobieństwo wysokiej inflacji** w ciągu 2-3 lat dodatkowo może zwiększyć koszt finansowania projektów deweloperskich (wyższe stopy referencyjne)

# Kluczowe wyzwania dla podmiotów na rynku deweloperskim



- **Wzmocnienie pozycji kapitałowej i płynnościowej deweloperów**
- **Nowe obszary działania deweloperów i dostosowanie oferty do popytu na rynku**
- **Sekurytyzacja kredytów**
- **Rozwój rynków kapitałowych jako alternatywa w stosunku do finansowania przez banki**
- **Wzrost bezpieczeństwa kupujących**

# Wzmocnienie pozycji kapitałowej i płynnościowej deweloperów



- Banki wymagają coraz wyższego wkładu własnego deweloperów
  - Standardem może się stać wkład własny w wysokości 30-50% całkowitych kosztów inwestycji
- Brak wzmocnienia kapitałowego może spowodować zablokowanie realizacji projektów deweloperskich, w szczególności może to dotyczyć małych firm deweloperskich
  - Alternatywą będzie realizacja znacznie mniejszych projektów przy tych samych środkach
- Wyzwaniem, a zarazem jednym z kluczowych czynników sukcesu dla firm deweloperskich będzie pozyskiwanie zewnętrznych, nie-bankowych źródeł finansowania

# Nowe obszary działalności deweloperów



- Dostosowanie produktów do potrzeb rynku, analiz aktualnych i przyszłych potrzeb/preferencji kupujących
- Przygotowanie produktu inwestycyjnego, czyli oferowanie nieruchomości wraz z ich obsługą wynajmu, np. przez firmy wyspecjalizowane typu Sun & Snow
- Budownictwo komercyjne na wynajem (prywatne akademiki, apartotele, budownictwo czynszowe)
- Budownictwo na wynajem komunalne we współpracy z samorządami (miasto-deweloper-fundusz-zarządca)

## EFEKT?

- Poszerzenie grona inwestorów o instytucje, wyspecjalizowane fundusze nieruchomości

# Sekurytyzacja kredytów



- Sekurytyzacja kredytów poprzez stworzenie produktów inwestycyjnych opartych na hipotece (Asset Backed Security)
- Nadzór na rynku sekurytyzacji poprzez obiektywną wycenę i kontrolę rynku
- Sekurytyzacja umożliwi bankom sprzedaż istniejących kredytów, uwolnienie kapitału i możliwość rozwoju akcji kredytowej

# Rozwój rynków kapitałowych jako alternatywa dla banków



- Zwiększenie roli inwestorów instytucjonalnych, funduszy nieruchomości, funduszy mezzanine, itd.
- Możliwość powstania rynku papierów komercyjnych (papierów hipotecznych, bonów komercyjnych) emitowanych przez deweloperów zabezpieczonych hipoteką
- Rozwój rynku wtórnego (organizowanego np. przez GPW)
- **Realna alternatywa dla pozyskania finansowania na realizację projektów deweloperskich**

# Zwiększenie bezpieczeństwa kupujących



- **Koniec ery finansowania budowy z wpłat klientów**
- Prawdopodobne zmiany idące w kierunku **zachowania własności środków** przez klienta wraz z **możliwością wycofania się z zakupu**
- **Konieczność zapewnienia bezpieczeństwa zakupu** sposobem na wzrost zainteresowania kupujących inwestycjami w toku oraz sposobem na redukcję strat przez klientów w przypadku bankructwa
- **Możliwość uwłaszczenia nabywców na nieruchomości**



**Dziękuję za uwagę**

**Dr Paweł Grzabka**  
**CEE Property Group Sp. z o.o.**  
**Al. Niepodległości 69**  
**02-626 Warszawa**

**[Pawel.grzabka@CEEproperty.pl](mailto:Pawel.grzabka@CEEproperty.pl)**

**Tel. (22) 322 75 50**

