

RYNEK MIESZKANIOWY W POLSCE IIIQ 2009

Listopad 2009



CEE Property Group Sp. z o.o.
Al. Niepodległości 69
02-626 Warszawa
POLSKA

Tel. +48 22 322 75 50
Fax. +48 22 322 76 11
E-mail: biuro@CEEproperty.pl
www.CEEproperty.pl

RYNEK NIERUCHOMOŚCI W POLSCE IIIQ 2009

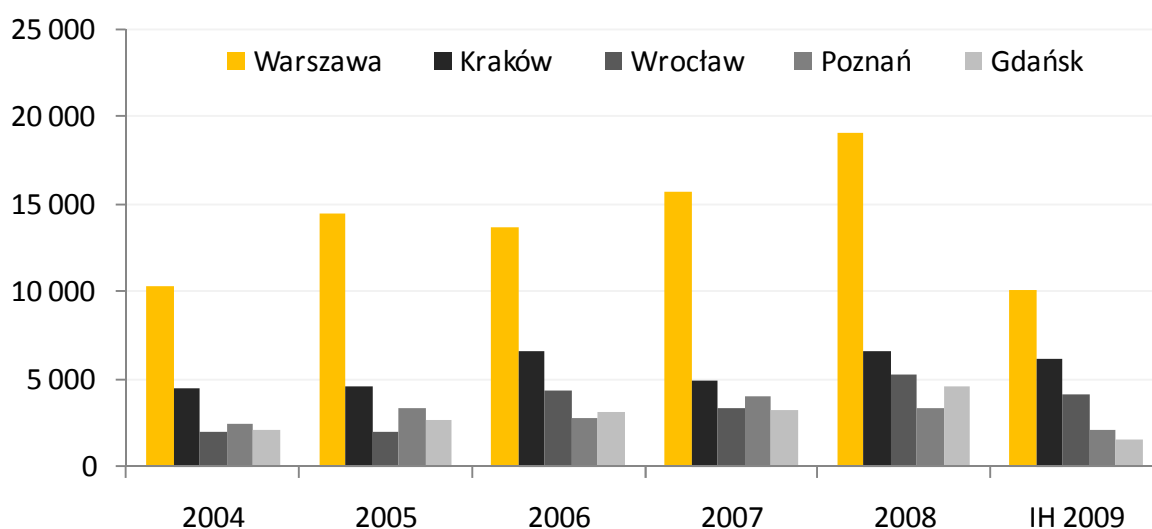
Rynek nieruchomości w ostatnich latach rozwijał się niezwykle dynamicznie. Rosnący popyt na mieszkania przełożył się na znaczny wzrost średnich cen mieszkań oraz gruntów. W ubiegłym roku średnie ceny lokali w stolicy sięgnęły 10 tys. złotych za 1 mkw.

Od 2004 roku, kiedy do użytkowania oddano 108 tys. mieszkań, podaż nowych jednostek mieszkaniowych systematycznie rośnie. Szczególnie intensywny wzrost zanotowano wśród deweloperów, którzy w 2004 oddali do użytkowania 24 tys. mieszkań, a cztery lata później ponad 66 tys. (udział przedsiębiorstw deweloperskich w całkowitej podaży wzrósł w ciągu 4 lat z 9% do 40%).

Dynamiczny wzrost liczby oddawanych do użytkowania mieszkań obserwować można było w ciągu trzech ostatnich lat, liczba nowych lokali wzrosła o 43% (115 tys. w roku 2006 do 165 tys. w 2008 r.). W pierwszych 9 miesiącach 2009 roku do użytkowania oddano 115 tys. mieszkań. Szacuje się, iż liczba lokali, które pojawią się na rynku w ciągu całego roku wahać się będzie między 160 – 170 tys. (poziom zbliżony do ubiegłego roku).

Liczba mieszkań oddawanych do użytkowania

(wybrane miasta, 2004 – IH 2009)



Źródło: GUS

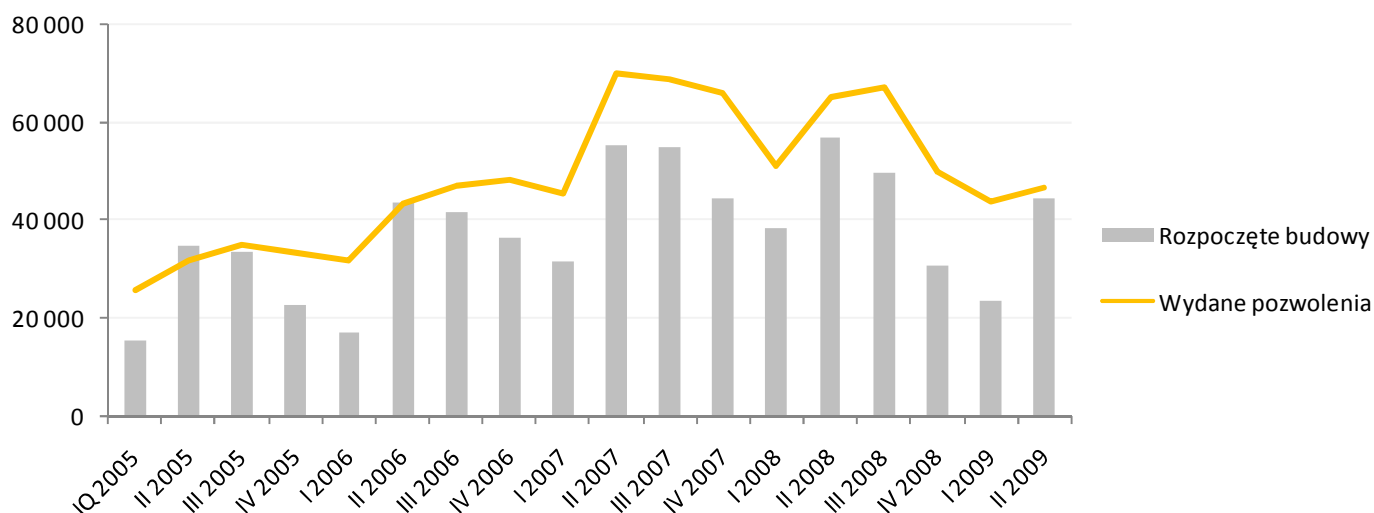
Opracowanie: CEE Property Group

Największe miasta zapewne nie zanotują spadku liczby mieszkań oddawanych do użytkowania w bieżącym roku (z wyjątkiem Gdańska), wręcz przeciwnie – będzie to rok rekordowy. W Warszawie liczba mieszkań oddanych do użytkowania w pierwszej połowie 2009 roku była o 11% wyższa niż rok temu, w Krakowie o 73%, Wrocławiu 81% a w Poznaniu o 31%. W Gdańsku zanotowano spadek o 14%. Wynika to z długości procesu inwestycyjnego na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Spadku podaży można się jednak spodziewać w latach 2010 – 2011.

Spowolnienie na rynku nieruchomości widoczne było już w zeszłym roku. Jego przyczyną był spadek popytu na mieszkania wynikający z ograniczenia dostępności kredytów, wzrostu kosztu kredytu jak również z pogarszającą się sytuacją gospodarczą w Polsce mającej wpływ na odkładanie w czasie przez klientów decyzji o zakupie mieszkania. W konsekwencji liczba transakcji kupna-sprzedaży zaczęła spadać. Ze względu na wysoką rynkową podaż praktycznie we wszystkich segmentach rynkowych deweloperzy zaczęli ograniczać inwestycje, odwlekając je w czasie. Część rozpoczętych projektów została wstrzymana.

Wydane pozwolenia na budowę, rozpoczęte budowy

(Polska, IQ 2005 – IIQ 2009)



Źródło: GUS

Opracowanie: CEE Property Group

To przełożyło się na liczbę wydawanych pozwoleń na budowę oraz liczbę rozpoczynanych budów. Liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto w pierwszych dwóch kwartałach br. była niższa niż w roku 2007 i tylko niewiele wyższa od 2006 roku. Podobne wnioski dotyczące sytuacji rynkowej wysnuć można na bazie analizy liczby udzielonych pozwoleń na budowę.

W przypadku poszczególnych aglomeracji widoczne jest jeszcze większe ograniczenie liczby rozpoczynanych inwestycji. Przykładowo w Warszawie liczba rozpoczętych budów w pierwszym półroczu bieżącego roku spadła o ponad 75% w porównaniu do roku 2008.

Niemniej jednak najwięksi deweloperzy zgodnie twierdzą, że najgorszy okres jest już za nami. Choć wyniki sprzedaży za pierwsze trzy kwartały bieżącego roku są nawet o 30% słabsze niż rok wcześniej, widoczna jest systematyczna poprawa koniunktury. Dzięki obniżeniu kosztów funkcjonowania firmy (m.in. poprzez zwolnienia) oraz kosztów wykonawstwa generalnego deweloperzy byli w stanie przetrwać słabszy okres. Widoczne są również pierwsze oznaki ożywienia na rynku działek budowlanych. Deweloperzy rozpoczynają odbudowę swoich banków ziemi. Warto przy tym zaznaczyć, że największym powodzeniem cieszą się grunty gotowe pod inwestycje, tj. takie, dla których wydano pozwolenie na budowę.

Najwięksi deweloperzy liczą na swoiste „oczyszczenie” rynku nieruchomości mieszkaniowych z mniejszych graczy, którzy ze względu na niezróżnicowaną działalność i brak doświadczenia oraz kapitału nie będą w stanie pozyskać finansowania na nowe projekty. Klienci są teraz bardziej wymagający, mają mniejszą skłonność do ryzyka. Dla znacznej części mniejszych przedsiębiorstw deweloperskich finansowanie z wpłat klientów było naturalną częścią realizacji projektów mieszkaniowych, obecnie nie będzie to możliwe.

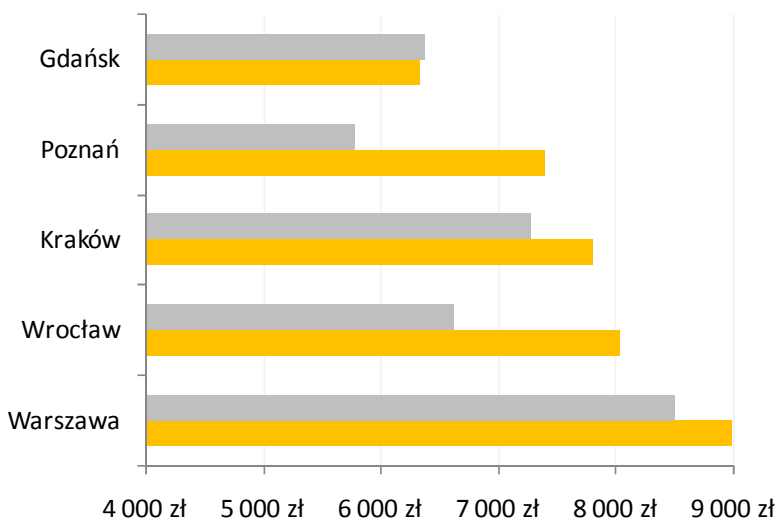
Poprawa koniunktury rynkowej przełożyła się na liczbę udzielanych kredytów hipotecznych. Najwięksi gracze na tym rynku już zaczęli informować, że ze względu na wzmożony popyt na kredyty mieszkaniowe zamierzają uatrakcyjnić ofertę obniżając marże. Na dodatkowe zniżki (zazwyczaj wyjściowa marża niższa o 1 punkt procentowy) mogą liczyć klienci, którzy przeniosą do danego banku konto osobiste. Obecnie najbardziej konkurencyjne oferty charakteryzują się marżą (dla kredytu w złotych) na poziomie 2 – 2,5%. Dodatkowo banki stopniowo powracają do bardziej liberalnej polityki w zakresie wartości udzielanych kredytów – systematycznie zwiększa się współczynnik LTV (znaczna część banków oferuje kredyty na 100% wartości lokalu).

W ubiegłym roku ceny mieszkań zarówno z rynku pierwotnego, jak i wtórnego silnie spadały. Aktualnie nie obserwujemy już spadków. Najdroższe mieszkania na rynku pierwotnym odnaleźć można oczywiście w stolicy. Średnia cena 1 mkw. w Warszawie utrzymuje się na podobnym poziomie od kilku miesięcy, sięga 9 tys. złotych.

Drogo jest również we Wrocławiu, gdzie 1 mkw. nowego mieszkania kosztuje przeszło 8 tys. złotych. W większości miast ceny nowych mieszkań są wyższe niż lokale z rynku wtórnego. Wyjątkiem jest Gdańsk, gdzie poziom cenowy jest zbliżony.

Widoczne są znaczne różnice w strukturze podaży między rozpatrywanymi miastami. W przypadku Warszawy 69% oferowanych mieszkań ma cenę niższą niż 9 tys., w Gdańsku w tym samym przedziale znajduje się aż 89% lokali. Z rozkładu cen mieszkań wynika także, iż Warszawa oraz Wrocław mają największe zasoby mieszkań o podwyższonym standardzie oraz apartamentów (lokale w cenie 12 tys. za 1 mkw. i droższe stanowią odpowiednio 14% oraz 12% całkowitej oferty). Znaczna część lokali dostępnych na rynku pierwotnym to mieszkania gotowe do zamieszkania (w niektórych miastach nawet ponad 30% podaży).

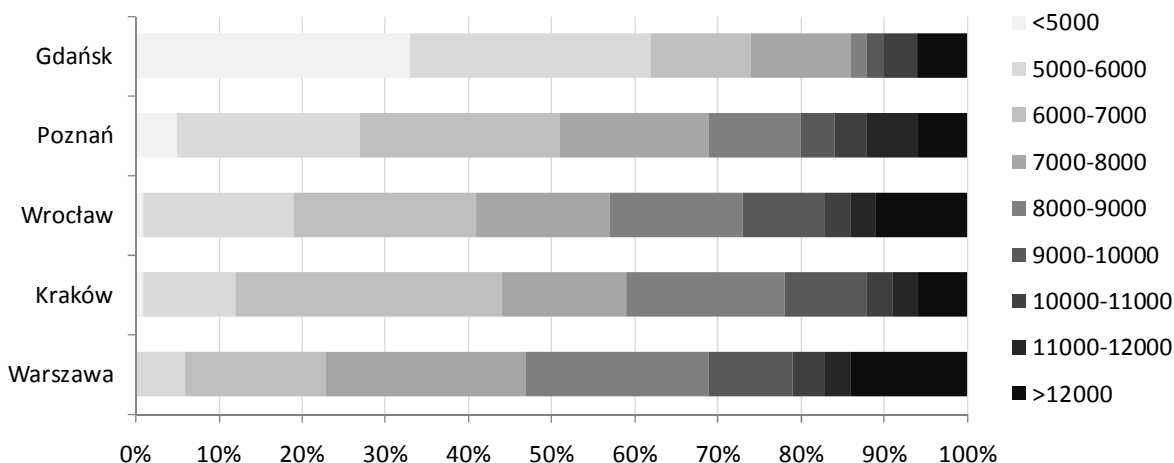
Średnia cena 1 mkw., wybrane miasta Polski
(rynek wtórny, rynek pierwotny, IIIQ 2009)



Opracowanie: CEE Property Group

Rozkład cen mieszkań w największych aglomeracjach

(rynek pierwotny, cena 1 mkw.)



Opracowanie: CEE Property Group

Jeszcze niedawno firmy deweloperskie chętnie wchodziły w inwestycje w segmentach *middle-high-end* (lokale o podwyższonym standardzie) oraz *high-end*. Zapewniały one wyższe stopy zwrotu niż realizacje w segmencie popularnym. Efektem takiej polityki jest nadpodaż mieszkań (m.in. we Wrocławiu i w Warszawie), która w istotny sposób zaniża tempo sprzedaży w poszczególnych inwestycjach oraz zmusza deweloperów do udzielania wysokich upustów. Dlatego też osłabienie popytu jest najbardziej widoczne w przypadku mieszkań / projektów skierowanych do bardziej zamożnej części klientów.

Coraz większym zainteresowaniem cieszą się natomiast realizacje typu *low-cost*. Przykładowo w Warszawie najbardziej poszukiwane są 2 – pokojowe mieszkania w cenie 300 – 450 tys. złotych.

Deweloperzy dość szybko zareagowali na zmianę preferencji nabywców. W nowych inwestycjach odsetek mniejszych, 1 – i 2 – pokojowych lokali jest znacznie większy.

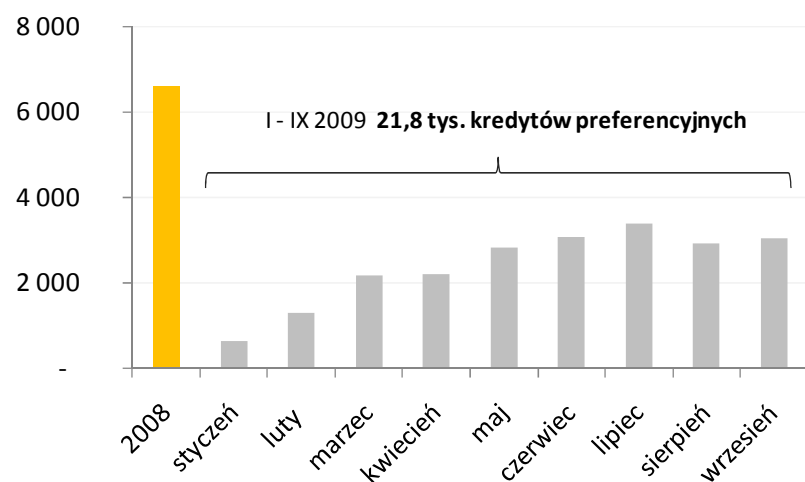
Dodatkowym impulsem jest tu rządowy program „Rodzina na swoim”.

Najbardziej atrakcyjne warunki cenowe posiadają obecnie mieszkańcy Poznania (około 50% mieszkań z rynku pierwotnego kwalifikuje się do RnS) oraz Gdańska (ok. 35%). Zainteresowanie generowane przez osoby zamierzające skorzystać z państwowych dopłat do kredytów hipotecznych pomaga również rynkowi wtórnemu. Znaczna część mieszkań w starej architekturze zawiera się w przedziale cenowym uprawniającym do korzystania z programu.

W ubiegłym roku oraz pierwszych miesiącach tego roku rynek mieszkaniowy charakteryzował się silną nadpodażą. Dlatego też klienci mieli szerokie możliwości negocjacji cen i warunków zakupu. Z drugiej strony deweloperzy zachęcali do kupna poprzez różnego rodzaju rabaty i promocje.

Obecnie, rynek wraca do punktu równowagi. Od początku bieżącego roku można obserwować systematyczny wzrost liczby transakcji. Klienci, co prawda jeszcze mają możliwość negocjacji (na przełomie roku deweloperzy udzielali zazwyczaj rabaty przekraczające 10%, obecnie poziom ten spadł

Statystyki programu „Rodzina na Swoim”



Opracowanie: CEE Property Group

do 7 – 8%), jednak na szczególnie wysokie rabaty mogą liczyć tylko inwestorzy dokonujący zakupów pakietowych bądź osoby kupujące luksusowe apartamenty o dużych metrażach. Lokale gotowe do zamieszkania stanowią coraz mniejszą część podaży (mieszkania to znikają z oferty deweloperów najszybciej).

W Warszawie w najslabszym kwartale deweloperzy sprzedali tylko około 1000 mieszkań. Średni poziom sprzedaży dla aglomeracji to ok. 3 tys. jednostek mieszkaniowych. W pierwszej połowie bieżącego roku kupujący stali się bardziej aktywni, sprzedano ponad 3 tys. mieszkań. Ten sam trend panuje w innych miastach.

Ożywienie widoczne jest również na rynku apartamentów wakacyjnych. Segment apartoteli szczególnie mocno odczuł skutki spowolnienia gospodarczego. W niektórych inwestycjach w ciągu dwóch ostatnich kwartałów 2008 roku sprzedano pojedyncze lokale, co miało wpływ na zmianę strategii sprzedażowej deweloperów – duża część deweloperów zaczęła oferować klientom cały zestaw usług dodatkowych oraz dogodne systemy płatności. Niemal standardem stała się usługa zarządzania wynajmem. Jeszcze 2 lata temu udogodnienie takie należało do rzadkości. Deweloperzy zaczęli oferować również wykończenie apartamentu pod klucz (zdarzają się projekty, w których klient ma do wyboru kilka aranżacji). Jest to szczególnie istotne udogodnienie dla inwestorów, którzy kupują lokal w celach stricte inwestycyjnych.

Bardziej doświadczeni deweloperzy oferują klientom nie tylko usługę zarządzania wynajmem, ale także gwarantowane miesięczne przychody z tytułu posiadanego apartamentu. Aktualnie w większość inwestycji, szczególnie w kurortach nadmorskich, gdzie sezon jest krótszy, odnaleźć można szereg udogodnień typu SPA & Wellness, fitness, siłownia etc. Powierzchnie tego typu zwiększają atrakcyjność projektu z punktu widzenia klienta oraz turystów. Fakt ten ma zazwyczaj przełożenie na możliwe do osiągnięcia stopy obłożenia, a w konsekwencji przychody z wynajmu.

W najbliższym czasie rynek nieruchomości powinien być stabilny. Ze względu na długość cyklu inwestycyjnego przy realizacji projektów mieszkaniowych można się spodziewać spadku podaży w latach 2010 – 2011. Popyt na nieruchomości mieszkaniowe prawdopodobnie będzie systematycznie wzrastał. W efekcie rynek wróci do stanu równowagi. Niewykluczone, że w perspektywie 2 – 3 lat popyt na nowe mieszkania przewyższy podaż.