

Sytuacja na rynku mieszkaniowym w Polsce



Kazimierz Kirejczyk
współzałożyciel
i prezes firmy
doradczej REAS,

jeden z czołowych
ekspertów rynku
mieszkaniowego
w Polsce.

Członek Global Real
Estate Institute i Urban
Land Institute

- międzynarodowych
organizacji skupiają-
cych ekspertów rynku
nieruchomości.

Jest jednym z założy-
cieli European Property
Institute.

Nadeszły takie czasy, kiedy bardzo łatwo zostać milionerem, pod warunkiem, że się wcześniej było miliarderm. Ten żart Boba Hope'a wymyślony już dość dawno, pasuje jednak jak ulał do tego, co dzieje się dziś.

Przez kilka lat, od początku 2004 roku do połowy 2007 roku, na rynku mieszkaniowym w największych polskich miastach mieliśmy do czynienia z wyraźną nadwyżką popytu nad podażą. Ceny rosły, a czasem wręcz mnożyły się w zdumiewającym tempie, podobnie jak marże i zyski firm deweloperskich, a pomimo to mieszkania wciąż sprzedawały się jak świeże bułki. Niektóre firmy organizowały aukcje mieszkań, a na rynku wtórnym dość częstym sposobem wyboru nabywcy były licytacje. Klient kupował w pośpiechu, nie patrząc na ryzyka, na mankamenty projektu mieszkania, które w najlepszym razie mógł obejrzeć w postaci efektownej wizualizacji. Liczbę mieszkań dostępną dla nabywców lokalnych ograniczali zagraniczni spekulanci, kupujący pakiety mieszkań. To był z pewnością „rynek dewelopera”.

W połowie 2007 roku klimat zmienił się dość wyraźnie: z rynku zniknęli nabywcy spekulacyjni, wysokie ceny i rosnące stopy procentowe uniemożliwiły dużej części Polaków zakup mieszkania, część z nich ruszyła na zakupy mieszkań oferowanych przez spekulantów, inni – postanowili samodzielnie budować podmiejskie domy jednorodzinne, a przy tym media zaczęły zapowiadać spadki cen. To był z pewnością „rynek klienta”.

Wydawało się, że ta faza potrwa jeszcze dość długo. Inflacja w kraju rosła, a wraz z nią stopy procentowe, można było także spodziewać się powolnego spadku produkcji, najpierw u eksporterów, potem w firmach produkujących na krajowy rynek. Potem oczekiwano stopniowego wzrostu bezrobocia, a do zwalnianych pracowników polskich firm mieli dołączyć migranci z Irlandii czy wielkiej Brytanii. Deweloperzy mogli mieć coraz większe kłopoty w pozyskiwaniu kredytów na budowę, ale banki miały – przy coraz wyższych stopach procentowych i ostrzejszych procedurach – nadal udzielać kredytów hipotecznych na zakup mieszkań.

Ale stało się inaczej. Po raz pierwszy w dość krótkim, kilkunastoletnim okresie naszej transformacji, banki nie tylko zaczęły odmawiać kredytu deweloperom, ale także – ich klientom. To już nie jest ani rynek dewelopera, ani klienta. Nastąpiła faza „ryнку banku”.

Tworzenie wieloletnich prognoz, ukazujących planowaną sprzedaż do 2012 roku w sytuacji, gdy dziś nie mamy pojęcia o tym, jak będzie wyglądać sytuacja na rynku finansowania za kilka tygodni, może wydawać się zabawą pozbawioną jakiegokolwiek sensu. Jednak można

zadać sobie pytanie o prawdopodobne konsekwencje kryzysu dla sektora mieszkaniowego.

Konsekwencje wstrzymania finansowania bankowego dla deweloperów będą poważne, choć zróżnicowane w zależności od stopnia zaawansowania inwestycji, liczby sprzedanych lokali i sytuacji nabywców, wysokości wkładu własnego i rezerw kapitałowych właścicieli, wreszcie ich wizerunku.

W relatywnie dobrej sytuacji powinny być podmioty, realizujące inwestycje dalece zaawansowane, o wysokim poziomie przedsprzedaży, których sytuacja finansowa pozwala na opłacenie wszystkich kosztów i spłatę kredytu nawet przy niesprzedanej puli 20-25% mieszkań. Te firmy będą musiały poczekać na realizację zysku, zapewne niższego niż pierwotnie zakładany, ale przetrwają.

W niebezpieczeństwie znajdują się podmioty, które zaczęły inwestycję niedawno, sprzedały niewiele mieszkań i mają niezbyt zaawansowaną budowę, a nie mają zagwarantowanego finansowania bankowego na 100% kosztów inwestycji. Jedynym racjonalnym wyjściem jest dla nich wstrzymanie budowy, renegocjacja umów z klientami i oczekiwanie na lepsze czasy. Jeśli firma realizuje jednocześnie projekt bardzo zaawansowany, może zaproponować klientom niemal gotowe mieszkania w nim w zamian za niejasne perspektywy odbioru właściwego lokalu za dwa lata. Takie rozwiązanie będzie bolesne – trzeba będzie zapłacić kary za zerwanie umowy z wykonawcą – ale niekoniecznie skończy się upadłością.

W najtrudniejszej sytuacji znajdują się te podmioty, które zaczęły inwestycje w okresie lipiec 2007 - marzec 2008 i nie mają zapewnionego finansowania z banku w wystarczającej wysokości. Jeśli dotychczasowa sprzedaż przebiegała przeciętnie, mają już około 35-45% mieszkań sprzedanych, zwykle jednak tych mniejszych i tańszych. Budowa jest już poważnie zaawansowana, zaliczki od klientów – wmurowane. Nie sposób przerwać inwestycji, ale i nie sposób kontynuować bez zewnętrznego finansowania. Jeśli bank nie da pieniędzy – właściciele będą walczyć o przeżycie sprzedając co się da: każdy posiadany kawałek gruntu, może inny, ledwo zaczęty projekt, będą obniżać ceny rezygnując z zysku, zapożyczać się w jakiegokolwiek instytucji na jakikolwiek procent. O tym, czy przeżyją, zdecyduje nieprzewidywalna dziś kombinacja wielu czynników: jak długo potrwa kryzys zaufania, jakie mają rezerwy własne i jaką wiarygodność u innych podmiotów oferujących finansowanie, a przede wszystkim – jakie mają koszty, kto jest generalnym wy-

konawcą i jaka jest realna wartość realizowanej inwestycji.

Jakaś część firm z tej grupy musi upaść. Oznaczać to będzie dramat dla wielu ich klientów. I o ile niespecjalnie mi żal spekulantów, którzy podjęli ryzyko dla wysokiego zysku – i przegrali, to nie mogę nie pamiętać o tym, że będą wśród tych klientów także zwyczajni ludzie, dla których utrata wkładu własnego w wysokości kilkunastu czy dwudziestu kilku procent ceny mieszkania oznacza przepadek wszystkich oszczędności, a często – oszczędności z dwóch lub więcej pokoleń.

W takich sytuacjach – niestety dopiero w takich sytuacjach – parlamenty innych krajów decydowały się na wprowadzanie rozwiązań chroniących wpłaty od klientów deweloperów na równi z interesem Skarbu Państwa. Czy będzie tak i w Polsce? Zapewne tak, o ile skala kryzysu nie będzie tak głęboka, że spowoduje poważne zmiany polityczne. Ale nowa ustawa nie pomoże tym, którzy już stracili swoje oszczędności.

Co jeszcze może w takiej sytuacji zrobić rząd, czy szerzej – sektor publiczny?

Z pewnością NBP powinien starać się uspokoić sektor bankowy, tak, aby nie odciąć całkowicie kredytowania dla branży mieszkaniowej. Są już zapowiedzi tego rodzaju działań, w których bank centralny byłby gwarantem pożyczek międzybankowych. Ale dalszą kwestią jest to, aby nadal, choć zapewne ostrożniej niż dotychczas, udzielać kredytów hipotecznych wiarygodnym nabywcom i aby w ostrożny sposób finansować realistycznie zaplanowane przedsięwzięcia deweloperskie. Tu być może konieczne są dodatkowe gwarancje rządowe.

Druga sprawa to zmiana podejścia do rynku mieszkań na wynajem. W warunkach skokowego spadku zdolności kredytowej zwiększy się zainteresowanie mieszkaniem na wynajem. Z drugiej strony – pojawi się pula mieszkań, na które nie będzie dość nabywców. W celu stabilizacji sytuacji rynkowej można wprowadzić rozwiązania zwiększające bezpieczeństwo i atrakcyjność długoterminowego inwestowania w takie zasoby. Powinno to, w warunkach ostrej rywalizacji o kapitał, sprzyjać inwestowaniu w takie zasoby funduszy, także zagranicznych, poszukujących relatywnie bezpiecznych, długoterminowych inwestycji.

Kolejna kwestia to mieszkania czynszowe, wynajmowane za umiarkowane czynsze. Kryzys bankowy przyniesie niestety najprawdopodobniej kilkadziesiąt tysięcy przejęć nieruchomości od niewypłacalnych rodzin. Jakaś część z nich znajdzie się na bruku. W skali Warszawy może to oznaczać, że w ciągu roku trzeba będzie zapewnić mieszkania socjalne dla kilku tysięcy rodzin. Żadna gmina w Polsce nie jest do tej sytuacji przygotowana. Konieczna będzie inicjatywa rządowa. Jednym z możliwych rozwiązań byłoby pozostawienie

dłużników jako najemców, przekazanie przez bank przejętych mieszkań wydzielonej spółce i zbieranie czynszów wspomaganych dodatkami mieszkaniowymi. Czy jednak gminy będą dysponowały takimi kwotami?

Inne rozwiązanie to powrót do koncepcji mieszkań czynszowych realizowanych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego w trójkącie: bank-gmina-deweloper. Deweloper stawiałby mieszkania do dyspozycji bankowi lub wydzielonemu funduszowi, zaś gmina gwarantowałaby spłatę długoterminowego kredytu. Ale znów częścią układanki musiałyby być dodatki mieszkaniowe i dochody gminy, umożliwiające wyrównanie różnicy pomiędzy czynszem regulowanym, a rynkowym, pozwalającym na spłatę kredytu.

Wśród prawdopodobnych konsekwencji jest także pogodzenie się z faktem, że nie jesteśmy tak bogaci, jak myśleliśmy, a w rezultacie tego zaakceptowanie niższego standardu, zarówno powierzchniowego jak i jakościowego naszych mieszkań. Może to oznaczać powrót do rodzin trójpokoleniowych – i presja na młodych emerytów z pierwszego wyżu demograficznego, aby się wyprowadzili z miasta. Grozi nam także znane z kryzysu w Hiszpanii pokolenie „synków mamusi”, czyli trzydziestoletnich mężczyzn mieszkających z rodzicami, o ile – co prawdopodobne – rynek pracy także znajdzie się w stagnacji. W konsekwencji nastąpi zapewne spadek liczby małżeństw, wzrost liczby urodzeń pozamałżeńskich, ale i mniejsza niż się spodziewaliśmy liczba urodzeń. W dalszej perspektywie sytuacja demograficzna będzie więc wyglądała gorzej, niż mieliśmy na to nadzieję jeszcze rok temu.

Mam jednak nadzieję, że po okresie „kuracji wstrząsowej” wrócimy do realnej oceny sytuacji. A ta jest taka, że wprowadzone nowe mieszkania są przewartościowane o jakieś 15-25%, ale nadal mają pewną wartość, a w Polsce nie ma miliona nikomu niepotrzebnych pustostanów, z którym nie wiadomo – jak w Hiszpanii – co zrobić. To, co się w Polsce buduje i co wybudowano w ostatnich latach, jest może w wielu przypadkach zaprojektowane zbyt intensywnie, ale generalnie ma przyzwoitą jakość i standard, i swą wartość użytkową zachowa na długo, podobnie jak setki produktów produkowanych przez polski przemysł i rolnictwo, w tym przemysł związany z budownictwem: cegły, cement, okna i panele, a także praca, jaką wykonuje większość z nas. Skala „życia na kredyt” była w Polsce mniejsza niż gdzie indziej, a konsumpcja w dużym stopniu związana z rzeczywistymi potrzebami. Musimy się pogodzić z tym, że nie jesteśmy wszyscy milionerami i – o ile nie będzie hiperinflacji – pewnie nie będziemy, ale wcale nie staliśmy się wszyscy nędzarami tylko dlatego, że załamały się giełdy od Nowego Jorku do Tokio.

Potrzebujemy jednak trochę czasu i wzajemnego zaufania, aby znów w to uwierzyć.