

reas



Rynek mieszkaniowy w Polsce

II kwartał 2016 r.

Drugi kwartał 2016 roku przyniósł w porównaniu z poprzednim ponad pięcioprocentowy wzrost sprzedaży mieszkań, liczonej łącznie dla sześciu miast o największej skali rynku (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź). W sumie w samym drugim kwartale sprzedanych zostało ponad 15 tys. lokali, a w pierwszym półroczu blisko 29,5 tys. Jednak zdecydowanie wyższy, bo o blisko 30%, był wzrost liczby lokali wprowadzonych do sprzedaży. Zgodnie z oczekiwaniami, deweloperzy zdecydowanie zwiększyli podaż zwłaszcza w segmencie najtańszych mieszkań, kwalifikujących się do dopłat w programie MDM, aby do maksimum wykorzystać popyt na takie lokale, zanim program nie zostanie zakończony. W okresie od kwietnia do czerwca w ofercie pojawiło się ponad 17,7 tys. nowych lokali, a w całym półroczu blisko 31,5 tys.

Najbardziej istotne wydarzenia miały jednak miejsce poza samym rynkiem mieszkaniowym. Wyniki referendum w Wielkiej Brytanii kazały zastanowić się nad ewentualnymi konsekwencjami Brexitu dla Polski: zmianami w budżecie unijnym, ryzykiem spowolnienia gospodarczego w Niemczech, a w konsekwencji także i w Polsce, oraz możliwością powrotu z Wielkiej Brytanii setek tysięcy młodych polskich emigrantów.

Mieszkania sprzedane:

II kwartał 2016

I kwartał 2016



Mieszkania wprowadzone do sprzedaży:

II kwartał 2016

I kwartał 2016



Wielkość oferty*:

Na koniec czerwca 2016

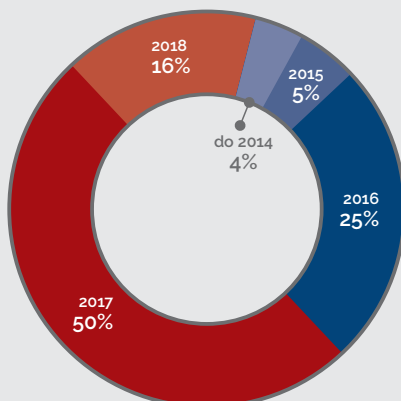
Na koniec marca 2016



*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

II kw. 2016	6 RYNKÓW	
	Zmiana II kw. 2016 / I kw. 2016	Zmiana II kw. 2016 / II kw. 2015
sprzedaż	5,2% ↑	18,7% ↑
wprowadzone do sprzedaży	29,3% ↑	34,4% ↑
sprzedaż w ostatnich 4 kwartałach	4,3% ↑	24,6% ↑
wprowadzone w ostatnich 4 kwartałach	8,3% ↑	21,4% ↑
oferta na koniec kwartału	5,6% ↑	5,3% ↑
w tym gotowe niesprzedane	-2,5% ↓	-17,2% ↑
średnia cena mieszkań wprowadzonych w kwartale [brutto]	-1,4% ↓	1,4% ↓
średnia cena mieszkań sprzedanych w kwartale [brutto]	0,6% ↑	2,0% ↑
średnia cena mieszkań w ofercie [brutto]	0,0%	0,0%

Źródło: REAS

Czerwiec przyniósł również ogłoszenie przez rząd założeń Narodowego Programu Mieszkaniowego i skierowanie go do konsultacji społecznych. Oznaczało to rozpoczęcie analiz dotyczących potencjalnego i rzeczywistego wpływu nowego programu na rynek deweloperski.

Poziom niepewności dotyczącej zarówno polskiej, jak i europejskiej gospodarki, a także polskiej, ale zwłaszcza europejskiej sytuacji politycznej wyraźnie wzrósł, choć już kilka miesięcy temu trudno byłoby określić go jako niski. Nie przeszkodziło to jednak polskiemu rynkowi deweloperskiemu w bicie kolejnych kwartalnych rekordów.

Podaż i ceny

W II kwartale 2016 r., zgodnie z wynikami monitoringu REAS, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów wprowadzono ponad 17,7 tys. mieszkań. Łącznie w czterech minionych kwartałach (od III kw. 2015 r. do II kw. 2016 r.) w sprzedaży na tych rynkach pojawiło blisko 58,9 tys.

nowych lokali, a to oznacza, że pobity został kolejny rekord.

Ponieważ liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży w analizowanym okresie przewyższyła o ponad 2,6 tys. liczbę jednostek sprzedanych, oferta na koniec kwartału wzrosła, przekraczając nieco 51 tys. Największy udział w tym wzroście ma rynek warszawski, gdzie oferta powiększyła się o prawie 2 tys. Kolejny tysiąc, to łączny przyrost oferty na rynkach: wrocławskim, krakowskim i poznańskim. Natomiast w Trójmieście i Łodzi liczba mieszkań dostępnych w sprzedaży nieznacznie się zmniejszyła. W przypadku Trójmiasta zjawisko to nie dziwi: od dłuższego czasu popyt przewyższa tam podaż. Przy utrzymaniu tempa sprzedaży z ostatnich czterech kwartałów, obecna oferta wyprzedzałaby się w czasie krótszym, niż trzy kwartały.

Spojrzenie na indeks zmiany cen dla wszystkich miast, uwzględniający różnice w liczbie lokali na poszczególnych rynkach, ukazuje spadek przeciętnych cen lokali wprowadzanych do sprzedaży.

Ma to związek z dużym udziałem najtańszych mieszkań w puli nowych lokali, przy równoczesnej stabilizacji lub obniżce limitów cenowych obowiązujących w programie MdM. Natomiast średnia cena mieszkań znajdujących się w ofercie nie zmieniła się w porównaniu z poprzednim kwartałem, co wskazuje na szybką sprzedaż nowo wprowadzonej oferty. W kolejnym kwartale deweloperzy będą zapewne nadal wprowadzali do sprzedaży znaczną liczbę mieszkań spełniających kryteria MdM, ceny zatem nie powinny się istotnie zmienić.

Popyt i wpływ programu MdM

W II kw. 2016 r. liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków osiągnęła po raz kolejny rekordowy poziom, przekraczając pułap 15 tys. Sprzedaż rośnie niemal nieprzerwanie od średniokresowego minimum z I kw. 2013 r., kiedy to wolumen transakcji spadł do ok. 7,4 tys. Przypomnijmy, że był to pierwszy kwartał po zakończeniu funkcjonowania programu Rodzina

WARSZAWA		KRAKÓW		WROCŁAW		TRÓJMIASTO		POZNAŃ		ŁÓDŹ	
Zmiana II kw. 2016 / I kw. 2016	Zmiana II kw. 2016 / II kw. 2015	Zmiana II kw. 2016 / I kw. 2016	Zmiana II kw. 2016 / II kw. 2015	Zmiana II kw. 2016 / I kw. 2016	Zmiana II kw. 2016 / II kw. 2015	Zmiana II kw. 2016 / I kw. 2016	Zmiana II kw. 2016 / II kw. 2015	Zmiana II kw. 2016 / I kw. 2016	Zmiana II kw. 2016 / II kw. 2015	Zmiana II kw. 2016 / I kw. 2016	Zmiana II kw. 2016 / II kw. 2015
-3,6% ↓	14,0% ↑	12,9% ↑	15,0% ↑	11,7% ↑	44,2% ↑	37,3% ↑	34,7% ↑	-25,1% ↓	-18,2% ↓	-17,8% ↓	-1,5% ↓
32,1% ↑	52,4% ↑	51,2% ↑	29,4% ↑	31,7% ↑	130,8% ↑	10,0% ↑	8,1% ↑	-12,2% ↓	-66,6% ↓	15,7% ↑	121,9% ↑
3,3% ↑	21,7% ↑	3,6% ↑	19,8% ↑	9,4% ↑	42,5% ↑	8,2% ↑	31,6% ↑	-4,1% ↓	11,4% ↑	-0,3% ↓	13,5% ↑
12,5% ↑	25,5% ↑	7,8% ↑	1,4% ↑	19,8% ↑	71,6% ↑	2,1% ↑	14,2% ↑	-28,5% ↓	-27,5% ↓	15,8% ↑	80,7% ↑
11,5% ↑	10,1% ↑	4,8% ↑	-1,0% ↓	4,5% ↑	12,3% ↑	-3,5% ↓	-2,7% ↓	2,3% ↑	-7,0% ↓	-2,8% ↓	16,1% ↑
1,8% ↑	-20,2% ↓	-5,5% ↓	-6,0% ↓	1,1% ↑	12,9% ↑	-13,9% ↓	-51,8% ↓	-11,4% ↓	-41,3% ↓	5,3% ↑	-11,6% ↓
-5,5% ↓	1,1% ↑	4,5% ↑	2,5% ↑	5,7% ↑	11,4% ↑	-6,0% ↓	-8,6% ↓	8,0% ↑	6,6% ↑	-6,1% ↓	-6,4% ↓
2,2% ↑	3,0% ↑	0,8% ↑	0,9% ↑	3,1% ↑	3,3% ↑	-3,7% ↓	4,0% ↑	1,6% ↑	0,0%	-2,5% ↓	-0,1% ↓
-2,0% ↓	-0,8% ↓	-0,7% ↓	-3,3% ↓	2,0% ↑	3,0% ↑	1,5% ↑	2,5% ↑	-0,1% ↓	1,4% ↑	-2,2% ↓	-0,3% ↓

na Swoim i zarazem pierwszy od dłuższego czasu rok, w którym rynek mieszkań własnościowych nie był wspierany żadnym programem pomocowym. W porównaniu z tym minimum, w II kw. 2016 r. odnotowano ponad dwukrotny wzrost sprzedaży. Warto o tym zjawisku pamiętać poszukując odpowiedzi na pytanie, co się może wydarzyć po zakończeniu funkcjonowania programu Mieszkanie dla Młodych.

W czterech ostatnich kwartałach na rynku pierwotnym sprzedanych zostało ponad 57,7 tys. lokali. Jest to najwyższy dotychczas wolumen sprzedaży odnotowany w 12 kolejnych miesiącach. Przypomnijmy, że w 2012 r., pierwszym roku, w którym deweloperzy zapomnieli o minionym kryzysie, na tych samych rynkach sprzedano nieco ponad 30,6 tys. lokali. Dla porównania – w okresie prawdziwego załamania rynku, od IV kw. 2008 r. do III kw. 2009 r. sprzedano niespełna 19,7 tys. jednostek.

Drugi kwartał 2016 r. był także pierwszym kwartałem w historii

funkcjonowania programu MdM, w którym liczba złożonych wniosków o dopłaty spadła we wszystkich analizowanych miastach.

Zgodnie z danymi BGK, spadek wyniósł łącznie ponad 20% kdk. Od kwietnia do czerwca w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Gdańsku, Poznaniu i Łodzi złożono blisko 2,8 tys. wniosków, co stanowiło 19% wszystkich sprzedanych na tych rynkach mieszkań. Dla porównania, w poprzednim kwartale było to 25%. W wymiarze procentowym największy spadek miał miejsce w Łodzi (o 45,8%), gdzie złożono tylko 58 wniosków. W wymiarze bezwzględny natomiast, największy spadek (o ponad 350 wniosków) odnotowano w Warszawie.

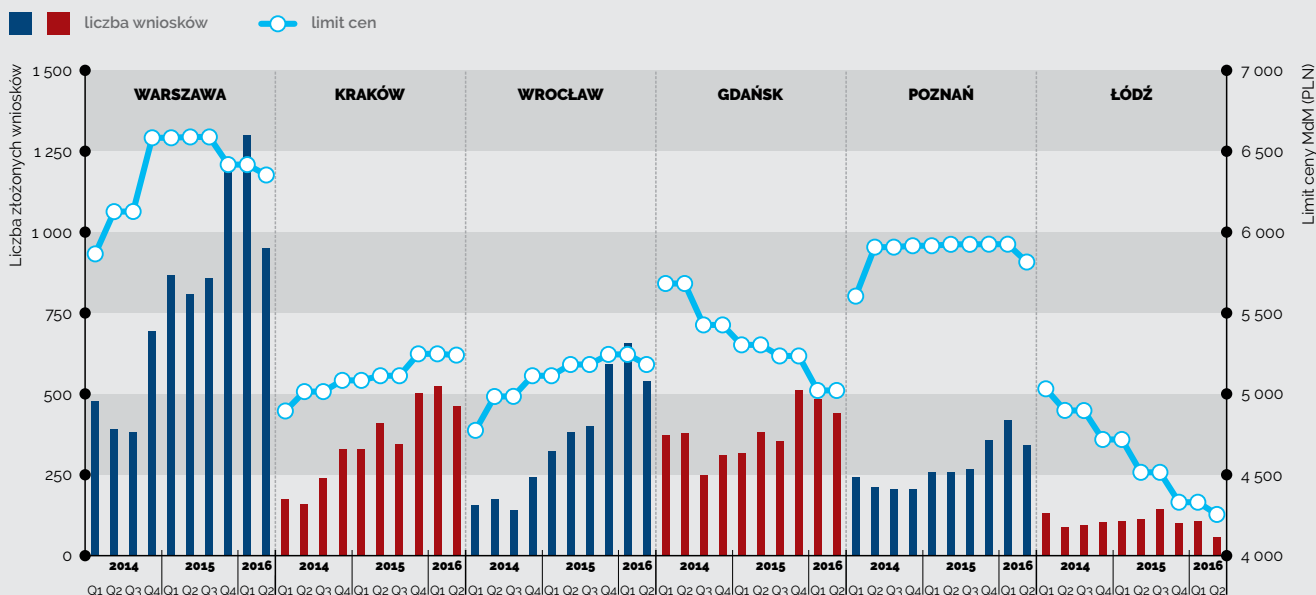
Spadek liczby wniosków wynikał z tego, że już w połowie marca wyczerpała się pula środków na dopłaty do mieszkań kończących w 2016 r. Choć przez cały drugi kwartał wciąż dostępne były pieniądze na dopłaty do zakupu mieszkań planowanych do oddania w 2017 i 2018 r. tempo składania wniosków nieco osłabło.

Komentarz REAS

Wyniki II kwartału potwierdziły, że okres hossy trwa nadal. Pomimo niewielkiego spadku liczby wniosków o dopłaty w ramach programu MdM, mieszkania sprzedawały się znakomicie. Utrzymujący się spadek oprocentowania depozytów zniechęca Polaków do trzymania oszczędności w bankach, a wstępne zapowiedzi rozwoju dostępnego budownictwa czynszowego z opcją wykupu nie wywarły najwyraźniej istotnego wpływu na kupujących.

W najbliższych kwartałach to wyczerpywanie się środków z MdM i stopy procentowe będą najsilniej wpływać na sytuację na rynku. Tak, jak można było się spodziewać, w pierwszych dniach lipca BGK ogłosił, że pierwsza połowa środków z puli na 2017 r. została już wykorzystana. Nabywcom pozostały zatem do dyspozycji środki z pierwszej połowy puli przewidzianej dla mieszkań z terminami oddania w 2018 r. Przy prognozowanym tempie sprzedaży, środków tych może nie wystarczyć nawet do grudnia tego roku.

Liczba wniosków składanych kwartalnie w Programie MdM i zmiany wysokości limitów w sześciu miastach



Na początku 2017 r. szybko znikną środki z drugiej części puli z 2017 r., zatem w praktyce od II kw. 2017 r. dopłaty z MDM przestaną wspierać sprzedaż. Potem czeka nas „krótkie śpięcie” na przetomie 2017 i 2018 r. – nerwowa rywalizacja o ostatnie pieniądze z programu, w której o ostatnie dopłaty walczyć będą klienci dokonujący zakupów zarówno nowych, jak i używanych lokali. I tak skończy się jazda na MDM-owym dopalaczu.

Jeśli równolegle – zgodnie z prognozami NBP – do połowy 2017 r. inflacja wzrośnie z obecnego poziomu -1,0% do +1,5%, to z jednej strony wzrośnie oprocentowanie kredytów, a z drugiej powoli zacznie wzrastać oprocentowanie depozytów. Już sam ten czynnik może spowodować zmniejszenie skali zakupów inwestycyjnych.

Nie należy jednak zapominać, że wpływ na rynek wywierać będzie także Narodowy Program Mieszkaniowy. Jego elementem ma być możliwość wykupienia mieszkania za 20% dopłatą do czynszu. W Warszawie zakładany poziom czynszu ma wynosić

ok. 20 złotych miesięcznie za metr kwadratowy mieszkania, czyli dopłata z tytułu uzyskania własności to 4 złote za metr. Okres najmu niezbędny do wykupu to 30 lat. Jak łatwo policzyć różnica pomiędzy czynszem najmu, a ceną wykupu 50-metrowego mieszkania, wykończonego w podstawowym standardzie, wyniesie w tym systemie 72 tysiące złotych. Wydaje się to bardzo atrakcyjną propozycją, ale nie jest wcale oczywiste, że liczona łącznie z czynszem kwota, jaką będzie musiał wydać przez 30 lat przyszły właściciel mieszkania, będzie niższa od ceny zakupu analogicznego lokalu od dewelopera przy wykorzystaniu komercyjnego kredytu. Zależec to bowiem będzie z jednej strony od początkowej ceny lokalu i tempa waloryzacji czynszu, a z drugiej od oprocentowania kredytów.

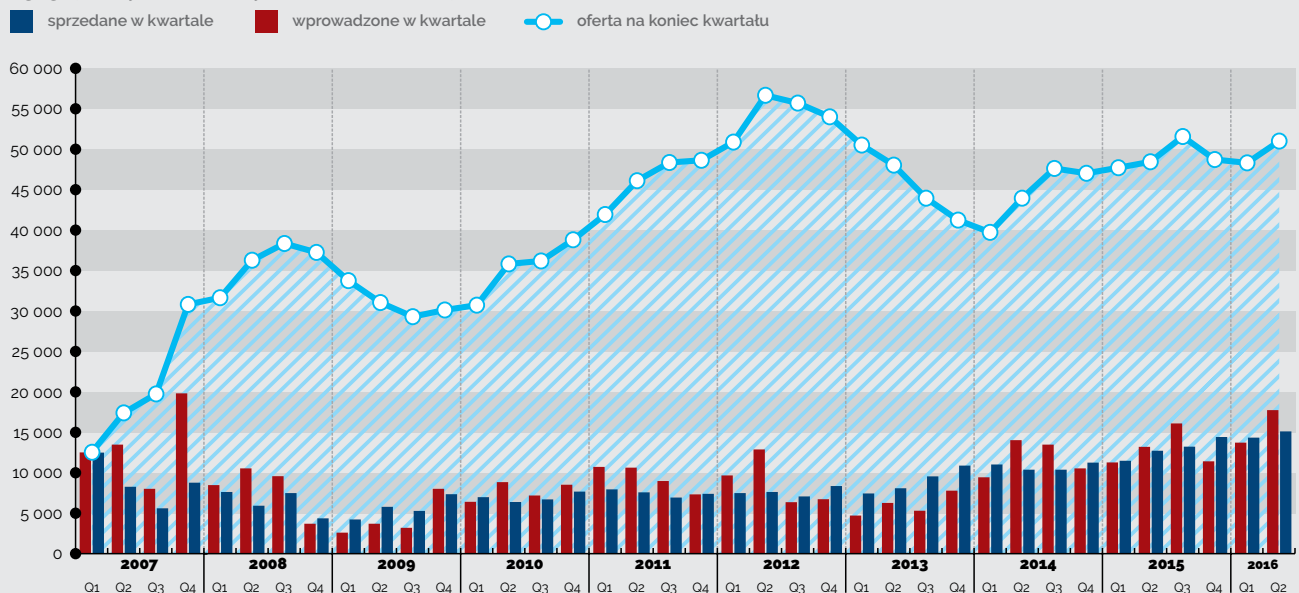
Jedno wydaje się pewne. Przez ostatnie dwadzieścia – z górą – lat, polityka mieszkaniowa w Polsce koncentrowała się na wsparciu sektora własnościowego, najpierw poprzez ulgi mieszkaniowe, potem ulgę odsetkową, w kolejnym etapie program Rodzina na

Swoim, a obecnie Mieszkanie dla Młodych. Nowy program mieszkaniowy oznacza zasadniczą zmianę w kierowaniu głównego strumienia pomocy publicznej: z sektora własnościowego i wsparcia 3-4 najzamożniejszych decyli gospodarstw domowych w kierunku 50-60% mniej zamożnych i zupełnie pozbawionych zasobów finansowych. Teoretycznie rynek własnościowy powinien sobie nadal dobrze radzić bez publicznej pomocy. W praktyce jakaś część potencjalnych nabywców mieszkań własnościowych może ustawić się w kolejce do wirtualnych mieszkań tak, jak niegdyś, z dziesięcioletnim wyprzedzeniem, zapisywaliśmy się na zakup malucha.

Wiele wskazuje na to, że jak to zwykle bywało w ostatnich kilkunastu latach w Polsce, także i tym razem polityka rządu wzmocni, a nie ostabi efekt naturalnej cykliczności rynku: zmniejszy popyt akurat wtedy, kiedy nadejdzie faza gorszej koniunktury. Paradoksalnie, to jedyna pewna rzecz przy tworzeniu dziś prognoz dla naszego rynku.

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 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
- 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,
Wiceprezes Zarządu

pawel.szejter@reas.pl



dr Maximilian Mendel, MRICS

Partner,
Dział Doradztwa Transakcyjnego

maximilian.mendel@reas.pl

© Copyright 2016 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: Mota-Engil Real Estate Management, Fajny Dom, Kraków.

www.reas.pl