

reas



Rynek mieszkaniowy w Polsce

III kwartał 2018 r.

Trzeci kwartał 2018 roku był trzecim z rzędu kwartałem spadków na rynku nowych mieszkań. Na sześciu największych rynkach w kraju zmalała w porównaniu z poprzednim okresem zarówno liczba mieszkań sprzedanych, jak i nowa podaż. Ponieważ dzięki niewielkiej nadwyżce wprowadzeń nad transakcjami oferta nieco wzrosła, za malejącą sprzedaż można obwiniać przede wszystkim rosnące ceny. Ceny rosną, bo coraz wyższe są koszty „wyprodukowania” mieszkania, a wciąż wysoki popyt pozwala deweloperom na ich podnoszenie. Pytanie brzmi dziś – jak długo?

W otoczeniu rynku najważniejszym wydarzeniem było skierowanie do Sejmu projektu ustawy o firmach inwestujących w najem nieruchomości, czyli polskich REIT-ach. Ustawa tworzy nowy mechanizm prawny, który pozwoli pozyskiwać z rynku finansowego środki na refinansowanie wynajmowanych już portfeli mieszkań. Zanim jednak zacznie on istotnie wspierać nowe budownictwo na wynajem, minie długi okres. Warto bowiem wiedzieć, że portfel mieszkań na wynajem o znaczącej skali mamy dziś w Polsce dostawnie kilka, zatem skala wsparcia nowym mechanizmem będzie na początku niewielka.

Mieszkania sprzedane:

II kwartał 2018



III kwartał 2018



Mieszkania wprowadzone do sprzedaży:

II kwartał 2018



III kwartał 2018



Wielkość oferty na koniec kwartału*:

II kwartał 2018



III kwartał 2018

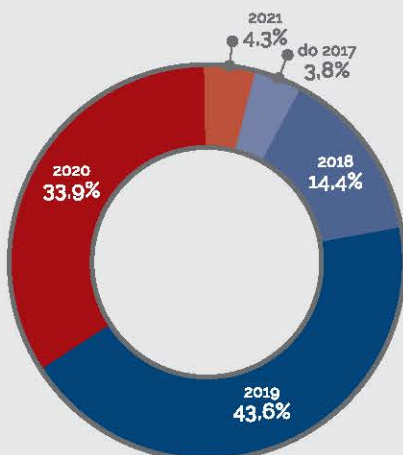


*liczba wszystkich mieszkań znajdujących się w sprzedaży na koniec analizowanego okresu

*zmiana danych dla II kwartału 2018 roku w niniejszej publikacji w stosunku do publikacji „Rynek mieszkaniowy w Polsce - II kw. 2018” jest wynikiem zaliczenia niektórych inwestycji apartotelowych (z 23% VAT) do puli inwestycji na rynku pierwotnym. Powodem takiej zmiany metodologicznej jest coraz chętniej stosowana przez deweloperów praktyka reklamowania i sprzedaży takich projektów jak klasycznych projektów mieszkaniowych (z 8% VAT)

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

III kw. 2018	6 RYNKÓW	
	Zmiana III kw. 2018 / II kw. 2018	Zmiana III kw. 2018 / III kw. 2017
sprzedaż	-8,9% ↓	-18,9% ↓
wprowadzone do sprzedaży	-3,7% ↓	-10,8% ↓
sprzedaż w ostatnich 4 kwartałach	-4,7% ↓	-6,6% ↓
wprowadzone w ostatnich 4 kwartałach	-2,9% ↓	-9,5% ↓
oferta na koniec kwartału	3,8% ↑	-7,8% ↓
w tym gotowe niesprzedane	-8,1% ↓	-31,1% ↓
średnia cena mieszkań wprowadzonych w kwartale [brutto]	-2,1% ↓	4,7% ↑
średnia cena mieszkań sprzedanych w kwartale [brutto]	2,3% ↑	6,4% ↑
średnia cena mieszkań w ofercie [brutto]	1,8% ↑	9,9% ↑

Źródło: REAS

Podaż i ceny

W III kwartale 2018 r., zgodnie z wynikami monitoringu REAS, w sześciu aglomeracjach o największej skali obrotów do sprzedaży wprowadzono 15,5 tys. mieszkań, czyli o 4% mniej, niż w poprzednim kwartale. Łącznie, w ostatnich czterech kwartałach, w sprzedaży na tych rynkach pojawiło się 63,1 tys. nowych lokali, o 4,1 tys. mniej, niż mieszkań sprzedanych w tym samym okresie.

Dzięki temu, że sprzedaż spadła w ostatnim kwartale szybciej niż podaż, oferta liczona łącznie dla sześciu rynków wzrosła o 3,8% k/k i wyniosła na koniec września 46,8 tys. mieszkań. Na poszczególnych rynkach obserwujemy jednak od kilku kwartałów znaczne różnicowanie się sytuacji.

W ujęciu rocznym, najbardziej, bo aż o prawie 28% (2,5 tys.) zmalała liczba mieszkań dostępnych w ofercie w Krakowie. Podobne zjawisko miało miejsce w Warszawie, gdzie spadek wyniósł 15,7% r/r. W Łodzi wielkość oferty w tym okresie w ogóle się nie zmieniła.

Natomiast we Wrocławiu, Trójmieście i Poznaniu liczba oferowanych lokali wzrosła, odpowiednio o 4,5%, 6,6% i 20,0%.

Nie jest zatem prawdą, że wszędzie można mówić o malejącej podaży, choć w stosunku do wielkości sprzedaży jest ona wciąż dość niska. Gdyby na rynku przestały pojawiać się nowe mieszkania to obecna oferta wyprzedaby się w ciągu 8 miesięcy (pod warunkiem utrzymania sprzedaży w przeciętnym tempie z ostatnich czterech kwartałów).

Zwyżki cen odnotowane od lipca do września br. nie były już tak spektakularne, jak w II kwartale. Najwyższy wzrost średniej ceny metra kwadratowego, liczonej dla lokali pozostających w ofercie na koniec kwartału, miał miejsce w Łodzi (3,6% k/k). Trzeba jednak pamiętać, że może to być efekt wyprzedawania z oferty tańszych mieszkań i pozostawiania w niej lokali o wyższych cenach. Wzrosty w granicach 2-3% miały miejsce we Wrocławiu, Trójmieście i Warszawie. W pozostałych miastach pozostały w granicach jednego procenta.

W porównaniu do III kw. 2017 r. największą różnicę cen widać w Warszawie (+14,2%) i Wrocławiu (+13,6%). W Łodzi wzrost wyniósł 9,3%, w Poznaniu 7,1%, a w Trójmieście - 7,0%. Najniższy był w tym okresie wzrost cen w Krakowie (5,2%).

Przez ostatnie dziesięć lat na większości analizowanych rynków obserwowaliśmy systematyczną poprawę relacji przeciętnego wynagrodzenia w danym mieście do średniej ceny ofertowej. Innymi słowy, systematycznie rosła powierzchnia mieszkania, jaką można było kupić za przeciętną płacę. Trend ten najwcześniej, bo już w 2015 r., zmienił się w Gdańsku, w 2017 r. w Łodzi, a w 2018 r. już we wszystkich pozostałych miastach. Jest to czynnik, który w przyszłości będzie istotnie ograniczał popyt.

Popyt

W III kwartale 2018 r. liczba transakcji liczona łącznie dla sześciu rynków wyniosła 14,2 tys. - o 8,9% mniej niż w poprzednim

WARSZAWA		KRAKÓW		WROCŁAW		TRÓJMIASTO		POZNAŃ		ŁÓDŹ	
Zmiana III kw. 2018 / II kw. 2018	Zmiana III kw. 2018 / III kw. 2017	Zmiana III kw. 2018 / II kw. 2018	Zmiana III kw. 2018 / III kw. 2017	Zmiana III kw. 2018 / II kw. 2018	Zmiana III kw. 2018 / III kw. 2017	Zmiana III kw. 2018 / II kw. 2018	Zmiana III kw. 2018 / III kw. 2017	Zmiana III kw. 2018 / II kw. 2018	Zmiana III kw. 2018 / III kw. 2017	Zmiana III kw. 2018 / II kw. 2018	Zmiana III kw. 2018 / III kw. 2017
-2,9% ↓	-26,7% ↓	-3,5% ↓	4,3% ↑	-20,6% ↓	-32,0% ↓	6,4% ↑	-20,9% ↓	-27,0% ↓	-9,5% ↓	-29,3% ↓	8,7% ↑
-12,3% ↓	-24,7% ↓	-10,1% ↓	-2,1% ↓	-35,1% ↓	-24,9% ↓	57,8% ↑	12,7% ↑	9,7% ↑	37,2% ↑	30,4% ↑	-10,4% ↓
-7,0% ↓	-10,4% ↓	1,0% ↑	-8,5% ↓	-7,7% ↓	-1,2% ↓	-5,8% ↓	-8,2% ↓	-2,2% ↓	-12,0% ↓	1,8% ↑	31,9% ↑
-7,3% ↓	-17,2% ↓	-0,5% ↓	-18,2% ↓	-5,2% ↓	4,3% ↑	3,4% ↑	-6,4% ↓	8,5% ↑	17,4% ↑	-3,8% ↓	-9,3% ↓
1,6% ↑	-15,7% ↓	-4,6% ↓	-27,9% ↓	-0,1% ↓	4,5% ↑	10,2% ↑	6,6% ↑	14,4% ↑	20,0% ↑	15,8% ↑	0,2% ↑
-11,7% ↓	-23,6% ↓	-21,1% ↓	-37,0% ↓	25,5% ↑	-46,2% ↓	12,9% ↑	-7,9% ↓	-26,0% ↓	-61,4% ↓	-7,9% ↓	22,6% ↑
-0,5% ↓	10,2% ↑	-5,4% ↓	-1,3% ↓	5,3% ↑	20,8% ↑	-1,3% ↓	-8,7% ↓	-9,8% ↓	-2,1% ↓	3,3% ↑	13,1% ↑
1,3% ↑	6,5% ↑	2,2% ↑	7,7% ↑	1,3% ↑	7,8% ↑	1,2% ↑	9,3% ↑	-0,9% ↓	5,7% ↑	-0,7% ↓	9,9% ↑
2,8% ↑	14,2% ↑	0,6% ↑	5,2% ↑	2,0% ↑	13,6% ↑	2,2% ↑	7,0% ↑	0,7% ↑	7,1% ↑	3,6% ↑	9,3% ↑

kwartale i o prawie 25% mniej niż w rekordowym IV kw. 2017 r. W zaledwie dziewięć miesięcy sprzedaż zmalała o jedną czwartą. W czterech minionych kwartałach sprzedanych zostało 67,2 tys. mieszkań, rok temu (w III kw. 2017 r.) tak liczona sprzedaż była o niemal 5 tys. większa.

Uśredniony spadek sprzedaży na wszystkich sześciu rynkach nie oddaje jednak dobrze tego, co wydarzyło się w poszczególnych miastach. W stosunku do najlepszego kwartalnego wyniku sprzedaży największy spadek odnotowany został we Wrocławiu, gdzie wolumen transakcji był na koniec września o 42,3% mniejszy niż w najlepszym dla tego rynku IV kw. 2017 r. Niemal 36% redukcja miała miejsce na rynku poznańskim, a na największym polskim rynku – w Warszawie – wyniosła 30,5%. Zbliżony spadek odnotowano w Łodzi – o 29,3%, a w Krakowie i Trójmieście różnica w wielkości sprzedaży w odniesieniu do najlepszego kwartalnego wyniku w historii wyniosła odpowiednio 26,1% i 25,4%.

Pozytywnym zaskoczeniem są jednak wyniki w Trójmieście. Pomimo rosnących od dłuższego czasu cen, w III kwartale sprzedaż była o 6,4% wyższa niż ta odnotowana na koniec czerwca. Wzrost był wprawdzie niewielki i wynikał w głównej mierze ze słabego wyniku sprzedaży w II kwartale, ale rynek trójmiejski był jedynym, na którym wartość ta była dodatnia.

Negatywnie natomiast zaskoczył rynek Łodzi. Po ośmiu kwartałach niemal nieprzerwanego wzrostu, liczba transakcji zmniejszyła się aż o 29,3% k/k. Ta wyraźna redukcja popytu nastąpiła po dwóch najlepszych pod względem sprzedaży kwartałach w historii rynku łódzkiego – i to pomimo rekordowej liczby wprowadzeń, a tym samym skokowego wzrostu oferty.

Komentarz REAS

W sytuacji typowej, spowolnienie na rynku mieszkaniowym po okresie boomu przynosi rozejście się krzywych popytu

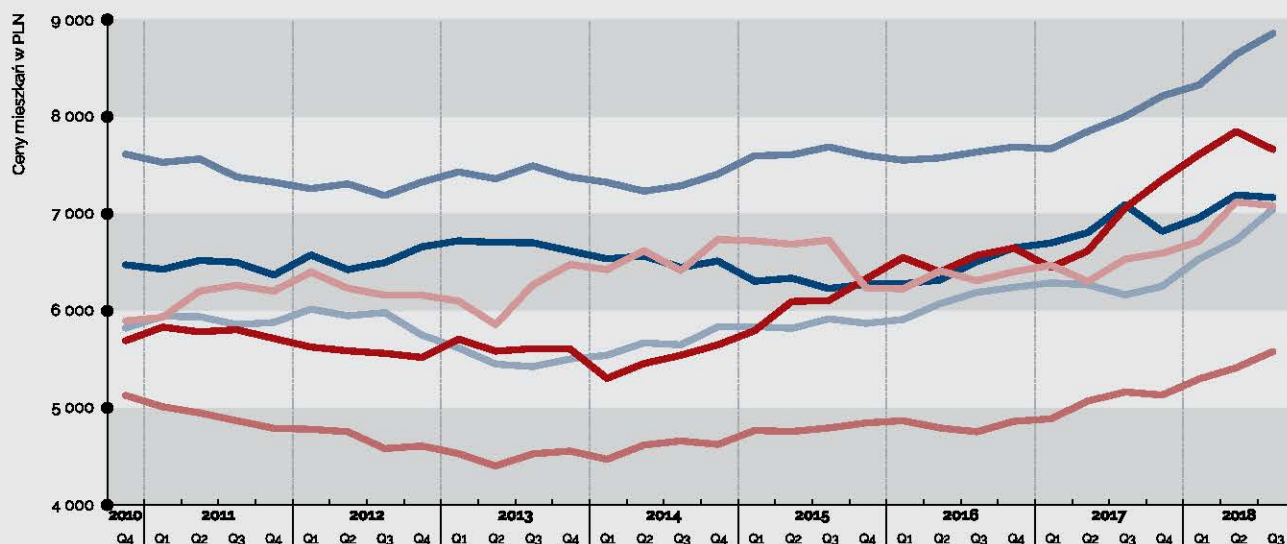
i podaży. Popyt zaczyna spadać, zwykle hamowany przez rosnące stopy procentowe, zaś rozpedzona podaż jeszcze przez pewien czas rośnie. W rezultacie narasta wolumen niesprzedanych mieszkań, spada tempo sprzedaży i zaczynają spadać ceny. Zaczyna się także zmniejszać liczba rozpoczynanych nowych inwestycji.

Nic nie wskazuje na to, aby obserwowany obecnie spadek sprzedaży miał cokolwiek wspólnego z takim typowym początkiem fazy dekoniunktury. Podaż zmniejsza się bowiem szybciej i to ona w pewnej części jest odpowiedzialna za mniejszą sprzedaż. Winne są także coraz wyższe ceny ograniczające dostępność mieszkań. Odczuwamy ponadto efekt zakończenia programu MdM, który dotacjami wspierał popyt w segmencie najtańszych mieszkań. Dotyczy to zwłaszcza tych nabywców, którym brakuje oszczędności na wkład własny. Tymczasem faza hamowania popytu przez rosnące stopy procentowe jest jeszcze przed nami.

Średnie ceny mieszkań wprowadzonych do sprzedaży – trend

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

— Warszawa — Kraków — Wrocław — Poznań — Trójmiasto — Łódź



Jeśli wierzyć deklaracjom płynącym z NBP, utrzymane zostaną na obecnym poziomie przez cały kolejny rok, ale nawet gdyby doszło do niewielkiej ich podwyżki w drugiej połowie roku nie spowoduje to załamania popytu. Pozostaje jednak wątpliwość, czy kumulacja czynników powodujących wzrost cen, zarówno po stronie surowców, jak i kosztów pracy, nie wpłynie wcześniej na wzrost inflacji.

Ważnym ryzykiem, ciążącym nad sektorem deweloperskim, jest zasadnicza zmiana w modelu finansowania rynku. Dziś podstawowym kanałem finansowania inwestycji w toku są środki płynące od nabywców za pośrednictwem otwartych rachunków powierniczych. Własne kapitały firm deweloperskich, środki pozyskane z obligacji korporacyjnych i kredyty bankowe stanowią źródła ważne, ale uzupełniające. Gdyby ustawodawca odciął możliwość swobodnego – choć kontrolowanego przez banki – przepływu płatności od klientów do deweloperów, a równocze-

śnie zmniejszyłaby się sprzedaż i pogorszyły możliwości pozyskiwania środków z rynku kapitałowego za pomocą obligacji, wówczas możliwość rozpoczęcia nowych inwestycji gwałtownie się skurczy.

Na szczęście, jak się wydaje, ryzyko to jest jednak brane pod uwagę w trakcie prac nad zmianą ustawy i można liczyć na ostrożniejsze działania legislatora w myśl zasady „i wilk syty, i owca cała”.

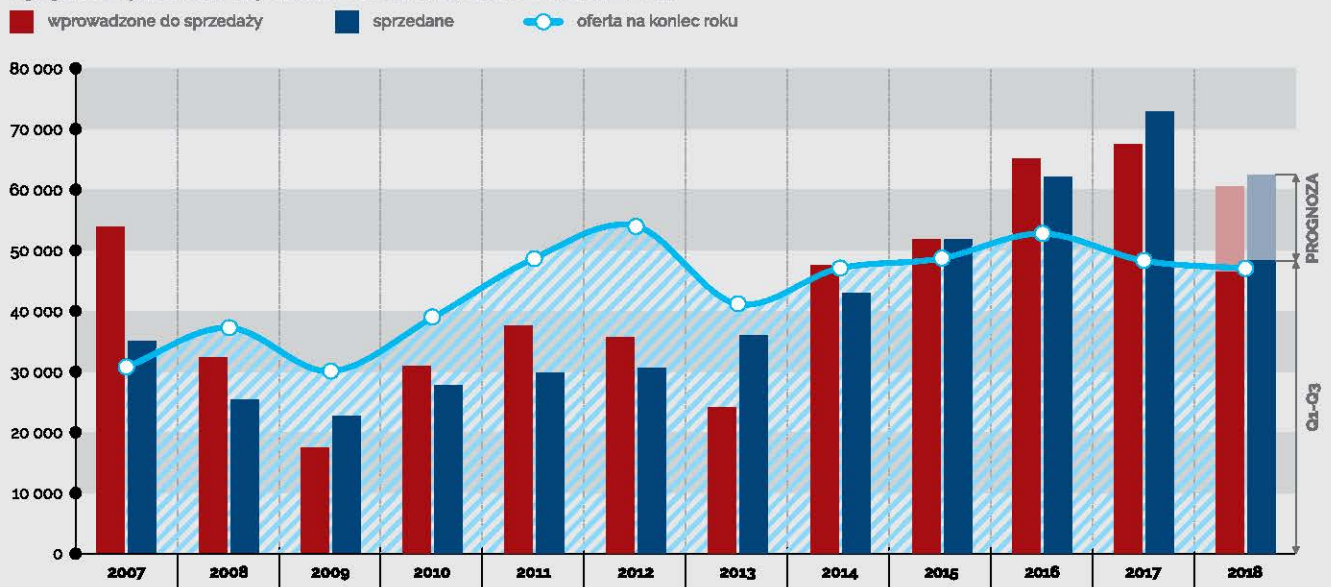
Pewnym lekarstwem na spadek podaży mogłaby być natomiast nowa *Ustawa o ułatwieniach w przygotowaniu i realizacji inwestycji mieszkaniowych oraz inwestycji towarzyszących*, czyli tzw. specustawa mieszkaniowa. Powinna ona uwolnić pod inwestycje część terenów rolnych w granicach miast, a także innych terenów, obecnie planowanych pod inne funkcje, np. przemysłowe czy komercyjne. Gdyby do tej puli terenów doszły jeszcze działki z zasobów Skarbu Państwa, wówczas wyraźnie większa podaż gruntów mogłaby zaha-

lować wzrost ich cen, a może nawet spowodować ich spadek. Trzeba jednak pamiętać, że procedury opisane w specustawie wymagają czasu. Nadchodzące wybory samorządowe i będące ich konsekwencją zmiany w urzędach mogą znacznie opóźnić efekt wprowadzania nowych regulacji. A potem deweloper będzie musiał jeszcze opracować dokumentację i uzyskać pozwolenie na budowę, zanim nowa inwestycja pojawi się w ofercie. Nawet w optymistycznym wariantcie nowe inwestycje rozpoczęte na podstawie tej procedury pojawią się na rynku w znaczącej liczbie najwcześniej w 2020 roku.

Najbardziej prawdopodobny wydaje się dziś scenariusz powolnego kurczenia się rynku przy coraz wyższych, ale już wolniej rosnących cenach. Taki optymistyczny scenariusz dość łagodnego przejścia z fazy boomu i nadwyżki popytu nad podażą, do fazy równowagi rynkowej jest możliwy, choć liczba niewiadomych, które mogą wpłynąć na sytuację na rynku jest wyjątkowo duża.

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

(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 postępowanie 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, MSC)
- 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: Mieszkania Przy Dąbrowskiego, Miastologia, Kraków.

www.reas.pl