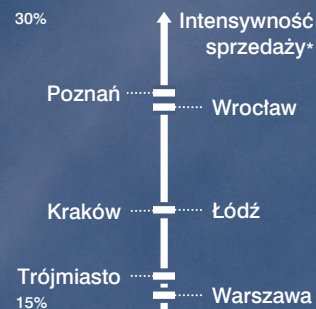
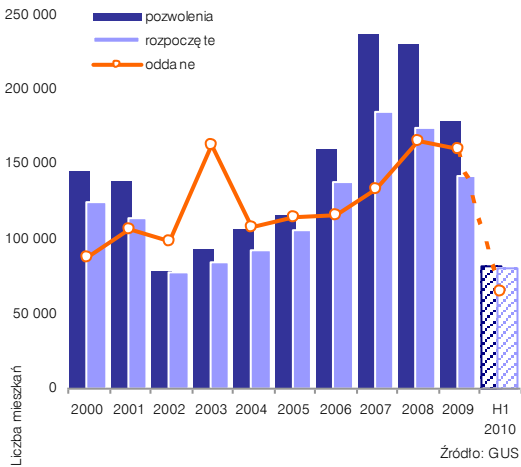


Dane o sytuacji na rynku po pierwszym półroczu ukazują optymizm większości deweloperów, który nie w pełni znajduje uzasadnienie w wynikach sprzedaży.



* liczba transakcji w kwartale do wielkości oferty na początku kwartału

Statystyki budownictwa mieszkaniowego w Polsce



Oferta rośnie

Pierwsze półrocze 2010 przyniosło szereg budzących optymizm sygnałów w otoczeniu rynku mieszkaniowego. Polska gospodarka wyraźnie przyspieszyła i prognozowany na ten rok wzrost gospodarczy w granicach 3% wydaje się całkiem możliwy do osiągnięcia. Wielkość bezrobocia się ustabilizowała, zaś sytuacja w aglomeracjach o najbardziej aktywnych rynkach mieszkaniowych jest nadal wyraźnie lepsza niż w pozostałych rejonach Polski. Banki chętniej udzielają kredytów hipotecznych, a stopy procentowe są nadal wyjątkowo niskie.

Wyniki monitoringu rynku przeprowadzonego przez REAS po II kwartale 2010 ukazują jednak wyraźny wzrost wielkości oferty i umiarkowany wzrost liczby nowo wprowadzanych na rynek mieszkań. Wbrew oczekiwaniom deweloperów, sprzedaż w II kwartale 2010 nie wzrosła w porównaniu z kwartałem poprzednim, pomimo tego, że zwykle to drugi, wiosenny kwartał jest jednym z dwóch najlepszych pod względem sprzedaży okresów w roku. Warto zatem dokładniej przyjrzeć się zjawiskom składającym się na obecny obraz rynku mieszkaniowego w Polsce.

Podaż

Statystyki GUS potwierdzają, że polscy deweloperzy w II kwartale wyraźnie zwiększyli liczbę rozpoczynanych budów. W całej Polsce w drugim kwartale według wstępnych statystyk GUS deweloperzy rozpoczęli budowę blisko 20 tys. (11,5 tys. w I kw.) mieszkań lub domów jednorodzinnych.

W całym I półroczu w tej grupie inwestorów rozpoczęto budowę ponad 31,5 tys. jednostek mieszkalnych, czyli o 67,2% więcej niż w I półroczu ubiegłego roku. Więcej mieszkań zaczęły także budować w tym okresie spółdzielnie mieszkaniowe: wynik 2,1 tys. jest o 13,4% lepszy niż rok wcześniej. Z pewnością jest to wyraz optymizmu polskich deweloperów, będącego zapewne częściowo wynikiem niezłej sprzedaży w ostatnich trzech kwartałach, ale także pozytywnych informacji o obecnej i przyszłej sytuacji polskiej gospodarki,

napływających z instytucji finansowych i mediów. W II kwartale w sześciu aglomeracjach na rynek wprowadzono ponad 8,8 tys. mieszkań, zaś w całym I półroczu na rynek wprowadzono w nich ok. 15,3 tys. lokali, czyli nieco ponad 48% liczby mieszkań, których budowę rozpoczęli w tym okresie w Polsce deweloperzy i spółdzielnie mieszkaniowe.

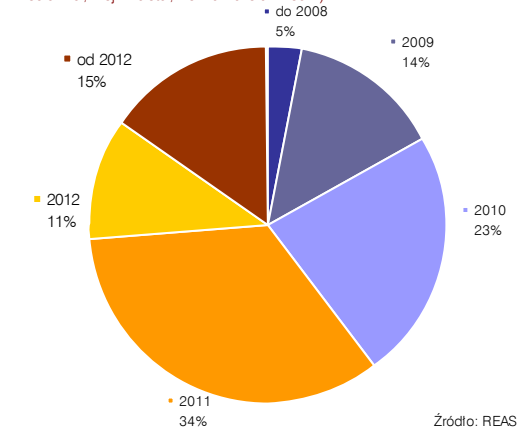
Jednocześnie statystyki potwierdzają, że szczyt liczby mieszkań oddawanych do użytku w mijającym cyklu koniunkturalnym Polska ma już za sobą. W I półroczu 2010 oddano w kraju łącznie niespełna 64 tys. mieszkań, o 16% mniej, niż w tym samym okresie rok wcześniej. Deweloperzy oddali w tym okresie 25,5 tys. jednostek mieszkalnych, o około 30% mniej, niż w roku ubiegłym. Najprawdopodobniej wyniki całego roku będą także proporcjonalnie niższe.

W II kwartale 2010 roku wyraźnie wzrosła liczba mieszkań znajdujących się w ofercie deweloperów. Na koniec tego kwartału wyniosła ona w sześciu aglomeracjach blisko 36 tysięcy jednostek. Wzrost wielkości oferty jest nie tylko efektem tego, że więcej mieszkań zostało wprowadzonych na rynek, niż sprzedanych. Na rynek wróciły bowiem także mieszkania z projektów, których realizację tymczasowo wstrzymano, często w celu ich przeprojektowania, a także – choć w mniejszej liczbie – gotowe mieszkania, z których zakupu wycofali się dotychczasowi nabywcy, zwykle z powodu braku zdolności kredytowej.

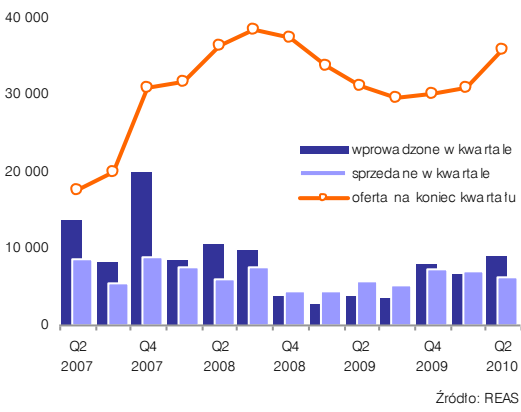
Natomiast nadal bardzo małą skalę ma nowa podaż w segmencie apartamentów. Ma to wpływ na średnią cenę wszystkich wprowadzanych na rynek mieszkań, która wciąż ma tendencję malejącą.

W strukturze obecnej oferty nadal znaczącą część stanowią gotowe niesprzedane lokale. Na koniec czerwca w Warszawie takich mieszkań było ok. 4,5 tysiąca, podobnie jak w poprzednim kwartale. W sześciu aglomeracjach łącznie takich mieszkań było nieco ponad 9,2 tysiąca i liczba ta nie zmieniła się w ciągu I kwartału. Struktura oferty pod względem terminu oddania lokali zaczyna się stabilizować.

Struktura oferty według deklarowanej przez dewelopera daty oddania projektu (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)



Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na tle oferty na koniec kwartału (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)





Na początku 2009 r. w ofercie dominowały (stanowiąc 58%) mieszkania planowane do oddania w ciągu 12 miesięcy, zaś mieszkania gotowe stanowiły jedynie 14% oferty. Na koniec II kwartału 2010 lokale gotowe stanowiły 25,7% (kwartał wcześniej 30%), a planowane do oddania w drugiej połowie 2010 roku - ok. 17,5%.

Sygnaly napływające z firm deweloperskich wskazują na to, że zamierzają one w dalszym ciągu rozpoczynać nowe inwestycje w podobnym tempie jak dotychczas. Jeśli sprzedaż wyraźnie nie wzrośnie, to na koniec obecnego roku oferta będzie wyraźnie większa, niż w styczniu i będzie można mówić o nadwyżce podaży nad popytem. W takiej sytuacji prognozowanie wzrostu cen w najbliższych kwartałach wydaje się całkowicie nieuzasadnione. Jednocześnie, ponieważ koszty budowania znacznie spadły w 2009 roku, możliwe jest uzyskanie satysfakcjonującej rentowności przedsięwzięć deweloperskich nawet przy nieco niższych cenach.

Popyt

Intensywność sprzedaży, liczona jako relacja liczby sprzedanych jednostek w kwartale do wielkości oferty na początku kwartału wyniosła w II kwartale 2010 roku 22%, podczas gdy 25% jest wskaźnikiem teoretycznej równowagi. Było to tempo sprzedaży podobne jak w I kwartale, należy jednak pamiętać, że drugi kwartał zwykle charakteryzuje się wyższym od pozostałych tempem sprzedaży.

Dane o skali kredytowania hipotecznego w całym pierwszym półroczu, wskazują na wyraźny wzrost liczby udzielanych kredytów. Na wzrost popytu na kredyty ma też pewien, trudny do oszacowania, wpływ zbliżający się termin ostatecznego wdrożenia przez banki zaleceń rekomendacji „T”.

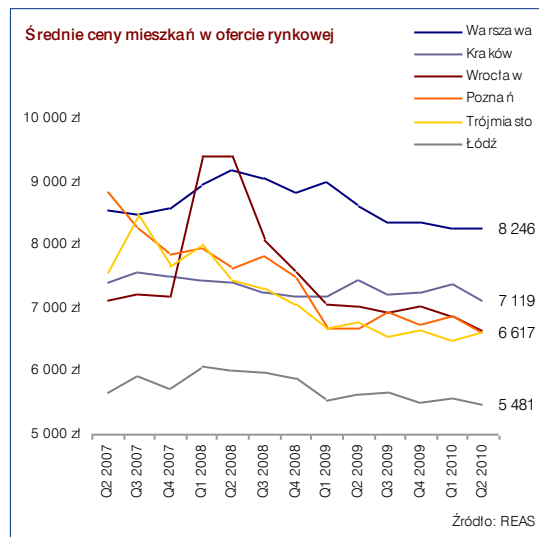
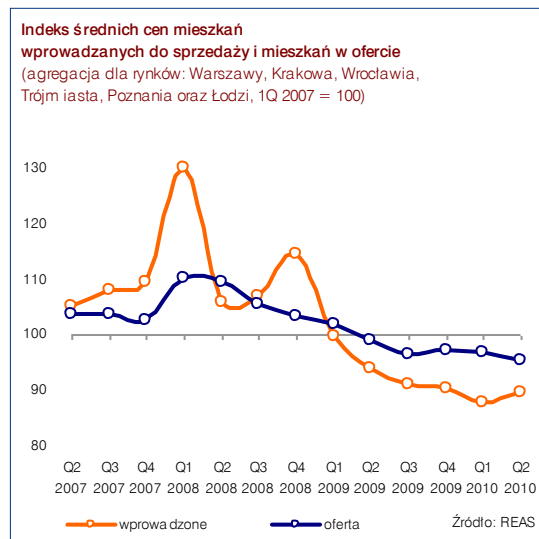
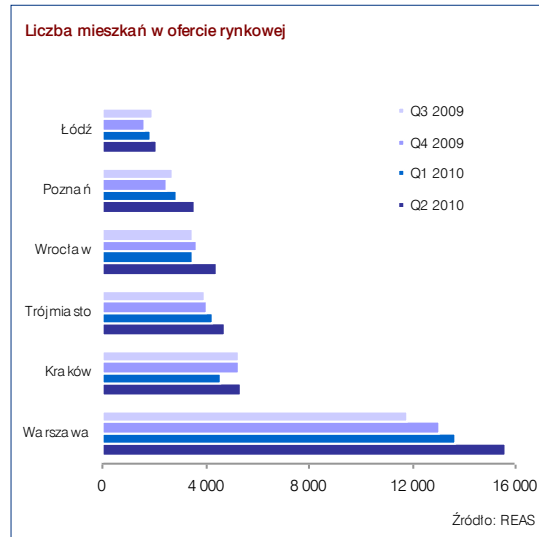
Dlaczego zatem sprzedaż mieszkań na rynku pierwotnym nie wzrosła? Trudno w jednoznaczny sposób zinterpretować tę sytuację. Najprawdopodobniej jest ona wynikiem równoczesnego wystąpienia szeregu czynników, psychologicznych, ekonomicznych, a także cech obecnej oferty. Na zachowanie niektórych nabywców mogły mieć negatywny

wpływ: okres żałoby narodowej, czy powódź, zagrażająca ich miastom. Możliwe, że jakaś część wybranych i zarezerwowanych wstępnie w II kwartale mieszkań zostanie sprzedana w kolejnych miesiącach, co znajdzie odzwierciedlenie w wyraźnie lepszych wynikach sprzedaży w III kwartale. Może jednak być i tak, że obecny poziom sprzedaży, który wcale nie jest wyjątkowo niski, w istocie dobrze ilustruje skalę obecnego popytu przy aktualnych cenach, dochodach i dostępności kredytów hipotecznych.

Pewien wpływ ma także zapewne niedopasowanie popytu i podaży w segmentach. Widać wyraźnie, że odwróciła się tendencja dotycząca sprzedaży mieszkań gotowych: sprzedają się one dużo wolniej, niż lokale w projektach niedawno wprowadzonych na rynek. Bardziej wnikliwe spojrzenie ujawnia różnice między nową i starą ofertą: w nowych projektach mieszkania są zdecydowanie mniejsze w poszczególnych kategoriach wielkościowych, a ich łączna cena lepiej dopasowana do obecnej zdolności kredytowej głównej grupy docelowej.

W konsekwencji w segmencie lokali najtańszych, o niewielkiej powierzchni użytkowej, można nadal mówić o niewielkiej nadwyżce popytu nad podażą. W segmencie apartamentów, zwłaszcza w przypadku lokali większych i o wysokiej cenie jednostkowej, podaż wciąż przewyższa popyt. Nadal też nie widać nabywców, którzy poszukiwaliby lokali w tym segmencie w celach inwestycyjnych.

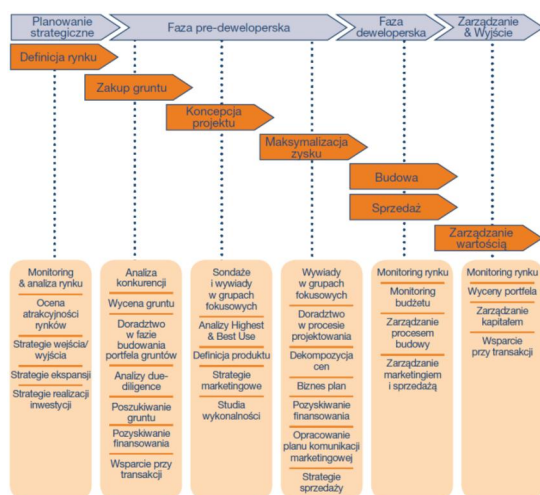
Kolejny kwartał pokaże, czy optymizm demonstrowany przez polskich deweloperów spotka się z wyraźnie wyższą sprzedażą, czy też, przy ustabilizowaniu się sprzedaży na obecnym poziomie, rynek stanie się znów bardziej konkurencyjny, a optymizm firm deweloperskich zacznie słabnąć. Dla rozwoju sytuacji na rynku w średnioterminowej perspektywie zasadnicze znaczenie będzie miała jednak kondycja polskiej gospodarki, w tym zwłaszcza sposób w jaki rząd rozwiąże problem deficytu budżetowego i długu publicznego.



Wybrani klienci REAS



Usługi REAS



O firmie

REAS jest firmą doradczą specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym. Od 1997 roku współpracujemy z deweloperami, bankami, inwestorami oraz innymi podmiotami działającymi na rynku mieszkaniowym, zaś tylko w ostatnich 4 latach pracowaliśmy dla ponad 260 różnych klientów wspierając ich skutecznie w procesie planowania i realizacji inwestycji.

Począwszy od 2000 roku REAS prowadzi stały monitoring pierwotnego rynku mieszkaniowego, gromadząc dane o inwestycjach w bazie danych opartej o system GIS. W bazie danych REAS znajduje się obecnie 6 064 inwestycji, w tym 2 043 w sprzedaży oferujących obecnie 57 tys. mieszkań i domów, a także 889 inwestycji planowanych, których sprzedaż jeszcze się nie rozpoczęła. Dzięki posiadanej wiedzy REAS dostarcza szeroki zakres analiz rynku oraz formuluje 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 i konkurencyjnym. Zrealizowane projekty doradcze obejmują najczęściej: analizy lokalizacji, rekomendacje dotyczące struktury i funkcjonalności mieszkań, oceny i rekomendacje dotyczące projektów architektonicznych, strategie cenowe 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 wieloletnim doświadczeniem pozwalającym na posługiwanie się zarówno krajowymi jak i zagranicznymi standardami szacowania: brytyjskimi (RICS), europejskimi (TEGOVA), amerykańskimi (USPAP) oraz międzynarodowymi (IVSC).

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 wspiera inwestorów w procesie pozyskiwania finansowania dla nowych inwestycji mieszkaniowych.

Od 2007 roku REAS jest partnerem strategicznym firmy Jones Lang LaSalle, światowego lidera doradztwa na rynku nieruchomości komercyjnych.

Zapraszamy na www.reas.pl gdzie znajdą Państwo informacje o usługach świadczonych przez REAS oraz analizy, komentarze i raporty dotyczące rynku mieszkaniowego.

Kontakt

REAS Sp. z o.o.
ul. Bukowińska 22B
02-703 Warszawa

tel: +48.22.3802100
fax: +48.22.3802101

www.reas.pl



Kazimierz Kirejczyk
Partner, Prezes Zarządu
kazimierz.kirejczyk@reas.pl
+48.22.3802108



Grzegorz Żochowski
Partner,
Dział Wycen i Rynków Kapitałowych
grzegorz.zochowski@reas.pl
+48.22.3802109



Katarzyna Kuniewicz
Dyrektor,
Badania i Analizy Rynku
katarzyna.kuniewicz@reas.pl
+48.22.3802125



Paweł Szejter
Partner, Dział Doradztwa
pawel.szejter@reas.pl
+48.22.3802105



Karol Dzieciol
Dyrektor,
Doradztwo Deweloperskie
karol.dzieciol@reas.pl
+48.22.3802122



Maximilian Mendel
Dyrektor,
Doradztwo Strategiczne, CEE
maximilian.mendel@reas.pl
+48.22.3802118