



# Rynek mieszkaniowy w Polsce

Raport redNet Consulting i tabelaofert.pl  
SYTUACJA NA RYNKU MIESZKANIOWYM  
Luty 2012

## redNet Property Group Sp. z o.o.

z siedzibą przy  
ul. Dywizjonu 303 nr 129 B  
01-470 Warszawa  
NIP 632-17-99-435, o kapitale zakładowym 57.500 PLN,  
wpisaną do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez  
Sąd Rejonowy dla miasta stołecznego Warszawy, XIII Wydział  
Gospodarczy, nr 0000043992

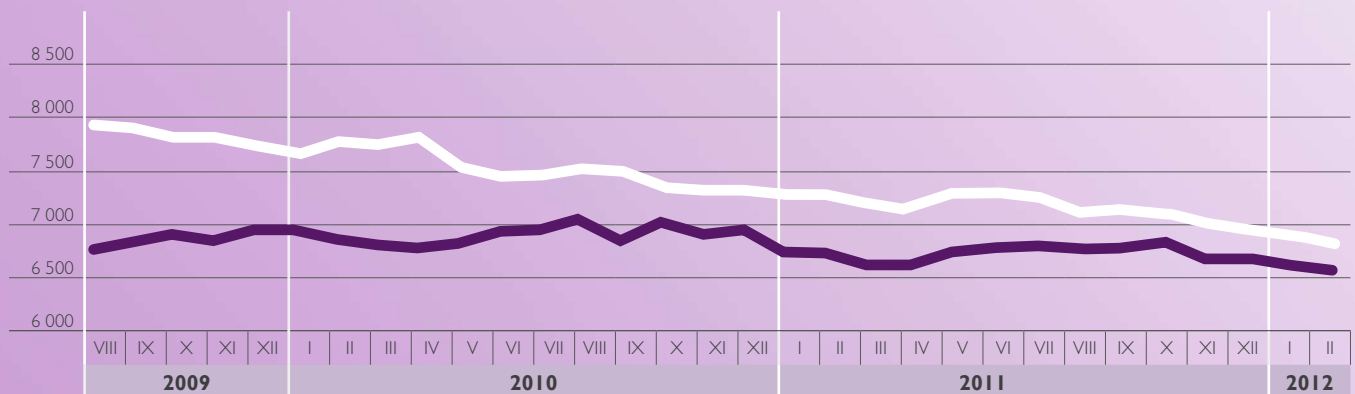
Prezes: Robert Chojnacki  
Wiceprezes: Michał Kosyrz

Wszelkie dane i materiały zawarte na stronie internetowej redNet Consulting chronione są prawem autorskim. Wykorzystanie do publikacji (w całości lub w części) danych i materiałów zamieszczonych na stronie wymaga wcześniejszej zgody redNet Consulting. Rozpowszechnianie i wykorzystywanie danych oraz materiałów zawartych na stronie możliwe jest wyłącznie z podaniem redNet Consulting jako źródła informacji. Dozwolone jest ładowanie, wyświetlanie, kopiowanie i przekazywanie materiałów innym osobom – wyłącznie w zakresie dozwolonego użytku osobistego i pod warunkiem, że materiały nie są modyfikowane. redNet Consulting nie ponosi żadnej odpowiedzialności za szkody wynikające z korzystania ze strony, a w szczególności za szkody wynikające z interpretacji i/lub wykorzystania danych i materiałów dostępnych na stronie oraz za jakiegokolwiek straty spowodowane stosowaniem tych materiałów czy danych.

## Rynek mieszkaniowy – LUTY 2012

Po grudniowym ożywieniu na pierwotnym rynku nieruchomości mieszkaniowych, pierwsze miesiące nowego roku przyniosły znaczny spadek zainteresowania zakupem nowego mieszkania. Wprowadzona przez Komisję Nadzoru Finansowego Rekomendacja S znacznie obniżyła zdolność kredytową potencjalnych nabywców, a odnotowane wzrosty marż dodatkowo wpłynęły na spadek zaciągania kredytów mieszkaniowych. Oferta nowych mieszkań nadal pozostaje na wysokim poziomie, a w najbliższym czasie możemy spodziewać się tylko kolejnych wzrostów podaży. Deweloperzy, chcąc uniknąć zapisów wchodzącej w życie 29 kwietnia br. ustawy deweloperskiej wprowadzają do oferty nowe inwestycje. Mamy więc do czynienia z pogłębiającym się zjawiskiem nadwyżki podaży nad popytem, a więc wzrost cen w najbliższych dwóch miesiącach nie wydaje się prawdopodobny. Po 29 kwietnia sytuacja może jednak ulec zmianie. Zapisy ustawy ograniczają dostęp do kapitału zewnętrznego, przez co niektóre firmy deweloperskie wyższe koszty finansowania inwestycji będą chciały zrekomensować wyższymi cenami mieszkań. Równocześnie powinniśmy jednak obserwować wzrost dynamiki sprzedaży. Aktualnie potencjalni nabywcy wstrzymują się od zakupu nowego lokum, czekając na mieszkania, objęte już nowymi przepisami mającymi uchronić ich przed utratą wypłaconych deweloperowi pieniędzy.

Średnia cena mieszkań dostępnych w ofercie w siedmiu głównych miastach w Polsce na koniec lutego 2012 roku sięgała 6.837 PLN/mkw. i była o 0,9% niższa od cen odnotowanych na koniec stycznia 2012. Tendencja spadkowa utrzymuje się stale od początku września 2011 i w najbliższym czasie nie należy spodziewać się zmiany tego trendu. Wynika to z faktu wprowadzania do oferty dużej liczby tanich projektów z mieszkaniami z segmentu popularnego, które w chwili obecnej cieszą się największym zainteresowaniem potencjalnych nabywców. Miesięczny średni poziom ofertowych cen sprzedanych mieszkań postępuje zgodnie z obserwowaną tendencją; spada i na koniec lutego wynosił 6.568 PLN/mkw., czyli był o 0,6% niższy niż na koniec ubiegłego miesiąca. Oznacza to, że na rynku w dalszym ciągu obserwujemy zwiększony popyt na najtańsze lokale. Duży wpływ na obecną strukturę sprzedaży ma zapowiedź kolejnego obniżenia limitów w programie RnS. Kupujący wiedzą, że rok 2012 jest ostatnim, aby skorzystać z rządowego programu dopłat, a bieżący kwartał być może ostatnim w którym można jeszcze znaleźć atrakcyjne mieszkanie spełniające jego wymogi. Obniżka cen mieszkań stymuluje tak więc w głównej mierze popyt na najtańsze lokale, które jeszcze w tym kwartale kwalifikują się do programu, a w przyszłym prawdopodobnie nie spełniłyby już jego wymogów. Warto także zwrócić uwagę na zmniejszającą się rozbieżność pomiędzy obydwoma wskaźnikami ceny ofertowej mieszkań i ceny mieszkań sprzedanych, co wynika z dostosowywania oferty deweloperów do możliwości nabywców. Należy stwierdzić, że znaleźliśmy się w czasach, w których to klient dyktuje warunki na rynku nieruchomości, które w znacznej mierze uwarunkowane są polityką kredytową oraz sytuacją gospodarczą w kraju.



ŚREDNIA CENA MKW. MIESZKANIA  
W SIĘDMIU GŁÓWNYCH MIASTACH POLSKI  
ŹRÓDŁO: redNet Consulting na podst. danych tabelaofert.pl

Legenda:

- Cena oferty mieszkań – średnia, ofertowa cena metra kwadratowego wszystkich mieszkań w projektach deweloperskich wystawionych do sprzedaży wg stanu z 29 dnia każdego miesiąca
- Cena mieszkań sprzedanych – średnia cena metra kwadratowego mieszkań sprzedanych w okresie ostatnich 3 miesięcy

Sytuacja cenowa w poszczególnych miastach wygląda następująco:

miasto	cena oferty mieszkań	cena mieszkań sprzedanych	cena mieszkań sprzedanych /cena oferty
Katowice	<b>5 062</b>	<b>5 096</b>	<b>0,7%</b>
Kraków	<b>6 570</b>	<b>6 493</b>	<b>-1,2%</b>
Łódź	<b>5 054</b>	<b>4 837</b>	<b>-4,3%</b>
Poznań	<b>6 315</b>	<b>6 071</b>	<b>-3,9%</b>
Gdańsk	<b>6 435</b>	<b>5 475</b>	<b>-14,9%</b>
Warszawa	<b>8 026</b>	<b>7 737</b>	<b>-3,6%</b>
Wrocław	<b>6 632</b>	<b>6 183</b>	<b>-6,8%</b>
aglomeracja warszawska	<b>7 511</b>	<b>7 345</b>	<b>-2,2%</b>
aglomeracja trójmiejska	<b>6 212</b>	<b>5 287</b>	<b>-14,9%</b>
aglomeracja śląska	<b>4 946</b>	<b>4 490</b>	<b>-9,2%</b>
<b>średnia dla siedmiu aglomeracji</b>	<b>6 836</b>	<b>6 568</b>	<b>-3,9%</b>

miasto	cena oferty mieszkań	cena mieszkań sprzedanych	zmiana ceny oferty mieszkań styczeń /grudzień	zmiana ceny mieszkań sprzedanych styczeń/grudzień
Katowice	<b>5 062</b>	<b>5 096</b>	<b>0,0%</b>	<b>1,3%</b>
Kraków	<b>6 570</b>	<b>6 493</b>	<b>-3,3%</b>	<b>-0,8%</b>
Łódź	<b>5 054</b>	<b>4 837</b>	<b>0,5%</b>	<b>1,2%</b>
Poznań	<b>6 315</b>	<b>6 071</b>	<b>-0,8%</b>	<b>-0,3%</b>
Gdańsk	<b>6 435</b>	<b>5 475</b>	<b>2,4%</b>	<b>-0,9%</b>
Warszawa	<b>8 026</b>	<b>7 737</b>	<b>-0,1%</b>	<b>0,4%</b>
Wrocław	<b>6 632</b>	<b>6 183</b>	<b>0,4%</b>	<b>-2,2%</b>
aglomeracja warszawska	<b>7 511</b>	<b>7 345</b>	<b>-0,3%</b>	<b>-0,4%</b>
aglomeracja trójmiejska	<b>6 212</b>	<b>5 287</b>	<b>1,9%</b>	<b>0,1%</b>
aglomeracja śląska	<b>4 946</b>	<b>4 490</b>	<b>-0,1%</b>	<b>1,6%</b>
<b>średnia dla siedmiu aglomeracji</b>	<b>6 836</b>	<b>6 568</b>	<b>-0,9%</b>	<b>-0,6%</b>

ŹRÓDŁO: redNet Consulting na podst. danych tabelaofert.pl

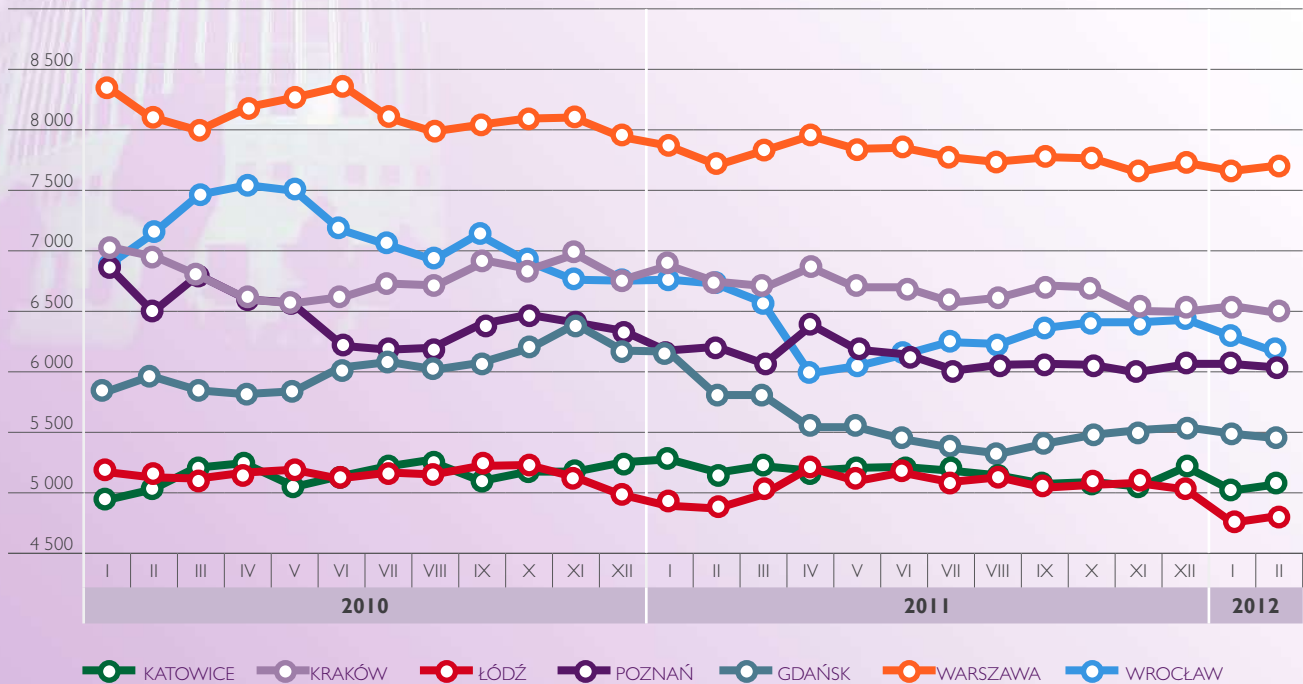
W większości analizowanych miast odnotowano niższą cenę mieszkań sprzedanych w porównaniu do średniej ceny całej dostępnej oferty. Tylko w Warszawie cena była wyższa i kształtowała się na poziomie 7.737 PLN/mkw. Nadal zmniejsza się różnica pomiędzy średnią ceną wszystkich mieszkań, a średnią ceną mieszkań sprzedanych. Dla siedmiu głównych aglomeracji wynosi ona obecnie 3,9%. Największy wpływ na zmianę cen będzie miała wysoka podaż nowych, tańszych mieszkań oraz postępująca obniżka cen wynikająca po pierwsze z dużej konkurencji na rynku, a po drugie z dostosowywania ich poziomu do możliwości nabywców. Równocześnie wciąż dostępna w ofercie wysoka liczba drogich mieszkań wprowadzonych do oferty w innych realiach rynkowych przeciwdziała znacznej obniżce średniej ceny dostępnych mieszkań. Różnice pomiędzy obydwoimi wskaźnikami czyli ceną oferty mieszkań i ceną mieszkań sprzedanych w większości miast pozostają w dalszym ciągu jednocyfrowe. Wyjątek stanowi jedynie Gdańsk i cała aglomeracja trójmiejska, gdzie mieszkania sprzedane były tańsze od oferowanych średnio o 14,9%. Jedynym miastem w którym cena mieszkań sprzedanych uplasowała się powyżej ceny ofertowej były Katowice.

Przy analizie wyżej wymienionych wskaźników należy zwrócić uwagę na niewielką różnicę pomiędzy średnimi cenami dostępnych mieszkań w ostatnich dwóch miesiącach. Średnia cena mieszkań oferowanych przez deweloperów w największych polskich miastach była w lutym niecały 1% niższa niż w styczniu. Największe

zmiany odnotowano w Krakowie, gdzie średnia cena ofertowa spadła o 3,3%. Gdańsk wraz z aglomeracją trójmiejską to jedyne obszary, nie potwierdzające ogólnego trendu. Tutaj średnia cena ofertowa wzrosła względem stycznia o odpowiednio 2,4% oraz 1,9%, co było wynikiem dużej sprzedaży najtańszych mieszkań na rynku. Niewielka różnica zmiany ceny ofertowej w pozostałych miastach wynika z kontynuacji wprowadzania przez deweloperów nowych projektów o zbliżonym poziomie cen do aktualnie oferowanych mieszkań.

Jeśli chodzi o zmianę średnich cen mieszkań sprzedanych, to różnice pomiędzy styczniem a lutym są niewielkie; średnio odnotowano spadek na poziomie 0,6%, jednakże nie we wszystkich aglomeracjach zaobserwowano spadki. Ceny wzrosły w Warszawie, na rynku śląskim, w Łodzi oraz aglomeracji trójmiejskiej, jednakże nie więcej niż o 1,6%. W pozostałych aglomeracjach odnotowano zgodne z tendencją krajową spadki cen. Największa zmiana w wysokości 2,2% dotyczyła Wrocławia, gdzie średnia cena mieszkań sprzedanych obniżyła się do poziomu 6.183 PLN/mkw.

Analizując zmianę średnich cen mieszkań sprzedanych w poszczególnych miastach w minionych dwóch latach, zauważamy że najmniej przewidywalnym rynkiem okazuje się właśnie rynek wrocławski. W omawianym okresie cena mieszkań sprzedanych wahała się tu od 6.183 PLN/mkw. do 7.500 PLN/mkw., osiągając najniższy poziom w minionym miesiącu. Podobna sytuacja miała



#### ŚREDNIA CENA MIESZKAŃ SPRZEDANYCH

ŹRÓDŁO: redNet Consulting na podst. danych tabelaofert.pl

miejsce w Krakowie; tutaj także od dwóch lat nie odnotowano niższej średniej ceny mieszkań sprzedanych niż na koniec lutego br., która wyniosła 6.493 PLN/mkw. W minionym roku największą stabilnością cechował się za to rynek warszawski, na którym średnia cena oscylowała pomiędzy 7.707 PLN/mkw., a 8.012 PLN/mkw.

Luty okazał się kolejnym po styczniu miesiącem, w którym odnotowano niższą dynamikę sprzedaży nowych mieszkań. Wizja wchodzącej w życie od nowego roku rekomendacji S nakręciła popyt na nowe mieszkania w ostatnich miesiącach ubiegłego kwartału, który gwałtownie wyhamował wraz z początkiem bieżącego roku. Deweloperzy szykujący się na zmiany spowodowane nowymi regulacjami będą wprowadzać do oferty kolejne projekty w większości z tanimi mieszkaniami o mniejszych niż dotychczas metrażach. Nie należy spodziewać się jednak proporcjonalnego wzrostu sprzedaży w najbliższych miesiącach. Wejście w życie ustawy deweloperskiej zbliża się wielkimi krokami, tak więc część nabywców lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych wstrzyma się z zakupem do czasu pojawienia się na rynku mieszkań objętych już nowymi zasadami sprzedaży. Pozostali klienci to w dużej mierze Ci, którzy chcą zdążyć przed zmianami w programie RnS. Podaż mieszkań spełniających wymogi programu już teraz jest mocno ograniczona, choć w dalszym ciągu można znaleźć odpowiednie mieszkania. To właśnie ich nabywcy będą teraz kształtować strukturę sprzedaży, dlatego w dalszym ciągu będziemy mieć do czynienia z postępującym spadkiem średniej ceny mieszkań sprzedanych.

## Kilka słów o... USTAWIE DEWELOPERSKIEJ

Po długich oczekiwaniach dnia 29 kwietnia br. wchodzi w życie ustawa deweloperska, której celem jest chronienie praw nabywców mieszkań oraz domów jednorodzinnych na mieszkaniowym rynku pierwotnym. Zapisy ustawy wprowadzają wiele zmian zarówno dla poszukujących mieszkania, deweloperów jak i banków.

Dla nabywców lokali mieszkaniowych najważniejsze zmiany to po pierwsze większe bezpieczeństwo inwestowanego kapitału. Ochronie nabywców będzie służyć rachunek powierniczy, na który będą oni wpłacać zadatki w trakcie budowy inwestycji oraz prospekt informacyjny, czyli źródło wiedzy o realizacji. Dzięki pierwszemu z nich pieniądze wpłacane przez nabywcę będą bezpiecznie pozostawać na rachunku do czasu podpisania ostatecznej umowy sprzedaży (rachunek powierniczy zamknięty), bądź zakończenia ustalonego etapu budowy (rachunek powierniczy otwarty). Druga kwestia to prospekt informacyjny, czyli dokument gwarantujący pełną i dokładną informację dotyczącą budowanej inwestycji. Nabywca musi znaleźć w nim wszystkie dane dotyczące stanu prawnego gruntu, ustaleń miejscowych planów dla obszaru na którym powstaje inwestycja oraz najbliższej okolicy, a także innych kluczowych kwestii dotyczących realizacji. Dokument musi być sporządzony z pełną rzetelnością, gdyż umieszczenie w nim jakichkolwiek fałszywych informacji wiąże się z konsekwencjami prawnymi i stanowi wystarczający powód do zerwania z deweloperem umowy zakupu lokalu.

Dla nabywców zainteresowanych finansowaniem zakupu lokalu z kredytu hipotecznego, ustawa deweloperska ma jednak drugą, mniej korzystną stronę medalu. Przewiduje one, że wszelkie umowy zawierane pomiędzy deweloperem, a kupującym mieszkanie (dom jednorodzinny) muszą mieć formę aktu notarialnego, a roszczenie nabywcy z tego tytułu ma być wpisane do księgi wieczystej nieruchomości, na której będzie realizowana dana inwestycja. Oznacza to, że po wejściu w życie nowych przepisów osoba chcąca zaciągnąć kredyt mieszkaniowy będzie musiała zanieść do banku notarialną umowę przedwstępną, a swoje roszczenie z tytułu tej umowy wpisać do księgi wieczystej. Sytuacja ta nie była by tak kłopotliwa, gdyby przyznanie kredytu było sprawą oczywistą. Tymczasem, w sytuacji, gdy bank odmówi przyznania środków, zainteresowany straci wydane na akt notarialny pieniądze, a deweloper zostanie z mieszkaniem, na którym ciąży roszczenie.

Dla deweloperów nowa ustawa wiąże się jedynie z nowymi obowiązkami. Pierwsza kwestia – prospekt informacyjny – to dokument, który z pewnością przysporzy dodatkowych trudności. W owym dokumencie deweloperzy są zobowiązani podać informacje dotyczące posiadanej doświadczenia, gruntu, na którym powstanie inwestycja, etapów prac, sposobu ich finansowania, warunków odstąpienia od umowy deweloperskiej, a także swojej sytuacji finansowej. Dodatkowe informacje będą dotyczyć cen za metr kwadratowy, cech przedmiotowego lokalu oraz standardu prac wykończeniowych. Deweloperzy ponoszą odpowiedzialność za informacje podane w prospekcie informacyjnym. Zgodnie z art. 33 ustawy deweloperskiej, kto będąc odpowiedzialnym za informacje zawarte w prospekcie informacyjnym podaje nieprawdziwe lub zataja prawdziwe informacje, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2, tak więc deweloper będzie musiał szczególnie zadbać o jakość zamieszczonych w prospekcie danych. Co więcej, w przypadku chęci zmiany pierwotnych zamierzeń inwestycyjnych, jakie opisano w pierwotnym dokumencie, deweloper musi zaktualizować prospekt i dostarczyć go wszystkim, z którymi podpisał przedwstępne umowy sprzedaży. Przysporzy to dodatkowych problemów organizacyjnych, a zmiany stanowiąc będą bezpośrednią podstawę dla klientów do odstąpienia od umowy sprzedaży.

Rachunek powierniczy także nie ułatwi funkcjonowania deweloperom, a największych trudności przysporzy mniejszym firmom deweloperskim, niedysponującym wystarczającym zasobem kapitału, aby samodzielnie opłacać realizację. Tacy deweloperzy będą

musieli posiłkować się zewnętrznymi źródłami finansowania – zaciągnąć kredyt, bądź emitować akcje lub obligacje, co może podnieść koszty finansowania nawet do 13% w skali roku.

Dodatkowe koszty dla dewelopera mogą pojawić się także w sytuacji, gdy zechce on odstąpić od umowy sprzedaży. Zgodnie z nową ustawą deweloper ma do tego pełne prawo, kiedy klient nie zapłaci za mieszkanie albo nie stawi się do podpisania umowy ostatecznej. Kluczową kwestią jest zgoda klienta na wykreślenie z księgi wieczystej jego roszczenia o przeniesienie prawa do mieszkania, które zostaje wpisywane w momencie podpisania przedwstępnej umowy sprzedaży. Jeżeli klient nie wyrazi takiej zgody, deweloperowi pozostaje domagać się jej przed sądem. Do czasu rozstrzygnięcia sprawy, deweloper będzie miał więc utrudnioną możliwość sprzedaży mieszkania na rzecz innego nabywcy.

Na koniec warto zaznaczyć, że ustawa obejmuje tyle te inwestycje, które zostaną wprowadzone do sprzedaży po 29 kwietnia. W celu ich uniknięcia wystarczy rozpocząć sprzedaż danego projektu przed tą datą, czyli według rozumienia ustawy; poinformować o zamiarach inwestycyjnych, do czego nie jest wymagane prawomocne pozwolenie na budowę danego zamierzenia.

Na nowelizacji ustawy bez wątplenia skorzystają banki. Od 29 kwietnia to one będą obracać pieniędzmi nabywców, którymi wcześniej deweloperzy finansowali swoje budowy. Co więcej, otwieranie rachunków powierniczych oraz techniczny i rachunkowy nadzór inwestycji stanowiąc będzie dodatkowe źródło dochodu, a rachunki deweloperów zostaną poddane skrupulatnej kontroli obejmującej wydatki związane z inwestycją. Warto jednak zaznaczyć, że prawidłowość dokonywanych wypłat na rzecz deweloperów będzie podlegać odpowiedzialności karnej. Banki będą musiały więc kontrolować realizację poszczególnych etapów inwestycji deweloperskiej i ich zgodność z harmonogramem danego przedsięwzięcia.

Nowa ustawa deweloperska bez wątplenia zmieni sytuację na pierwotnym rynku mieszkaniowym. Z pewnością dzięki niej klienci nie będą musieli obawiać się bankructwa dewelopera, a zakup „dziury w ziemi” nie będzie spędzać snu z powiek. Pomimo to, ustawa posiada wiele niedociągnięć i z pewnością na przestrzeni kolejnych lat, będziemy mieć do czynienia z licznymi nowelizacjami, które miejmy nadzieję, zaowocują prawem w pełni zadowolających wszystkich zainteresowanych.

## Przykładowe analizy, jakie możemy dla Ciebie przygotować:

### Monitoring Rynku

Daje użyteczną wiedzę na temat aktualnej i prognozowanej sytuacji rynkowej. Dzięki danym na temat liczby nowych mieszkań wprowadzonych do sprzedaży oraz sprzedanych lokali, z łatwością dostrzegą Państwo luki na rynku oraz będą mieli rzetelną wiedzę na temat chłonności rynku. Monitoring rynku prowadzony jest obecnie dla Warszawy, Krakowa, Łodzi, Trójmiasta, Poznania, Wrocławia, Katowic, Szczecina i Olsztyna z podziałem na dzielnice, inwestycje oraz standardy mieszkań (autorski podział).

### Przegląd Konkurencji

Niezwykle pomocne i praktyczne opracowanie przy tworzeniu projektu. Pozwala w łatwy i przejrzysty sposób zapoznać się z dokładną liczbą i ceną mieszkań w inwestycjach konkurencyjnych. Opracowanie pozwoli zapoznać się z lokalnym rynkiem oraz ocenić jaką pozycję posiada Państwa inwestycja wśród bezpośredniej konkurencji.

### Analiza preferencji nabywców

Opracowanie dzięki temu, że dokładnie pokazuje kim są nabywcy oraz jakich mieszkań poszukują, pomoże Państwu poznać klienta docelowego. Efektem będzie najbardziej właściwe dopasowanie oferty do oczekiwań nabywców.

### Dekompozycja cen mieszkań

Opracowanie to pozwala ustalić najwłaściwszą cenę sprzedawanych przez Państwa mieszkań. Dzięki tej analizie mieszkania sprzedawane będą w możliwie najwyższych cenach przy zachowaniu odpowiedniego tempa sprzedaży; pozwoli to Państwu na zmaksymalizowanie osiąganych zysków.

### Współpraca z architektami

Usługa ta polega na przekazaniu architektom wytycznych odnośnie rozwiązań architektonicznych, przestrzennych oraz preferowanych przez nabywców rozkładów. Dzięki naszej wiedzy będą mieli Państwo udany projekt, który dzięki dopasowaniu do potrzeb rynku charakteryzować się będzie wysokim tempem sprzedaży.

### Biznesplany

Niezbędne opracowanie do uzyskania finansowania. Jesteśmy wyspecjalizowani i doświadczeni w tworzeniu biznesplanów dla branży deweloperskiej. W tworzonych analizach bierzemy pod uwagę wszelkie uwarunkowania, jakimi charakteryzuje się rynek nieruchomości.

Dzięki temu, że działamy w ramach redNet Property Group jako jedyni w Polsce jesteśmy w stanie uczestniczyć we wszystkich etapach procesu inwestycyjnego od zaplanowania inwestycji, pozyskania finansowania oraz gruntu poprzez sprzedaż inwestycji, kończąc na zarządzaniu nieruchomością. Tym samym jako jedyni jesteśmy w stanie zapewnić kompleksową obsługę realizowanej inwestycji.

