



# Rynek mieszkaniowy w Polsce

Raport redNet Consulting i tabelaofert.pl  
SYTUACJA NA RYNKU MIESZKANIOWYM  
Styczeń 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

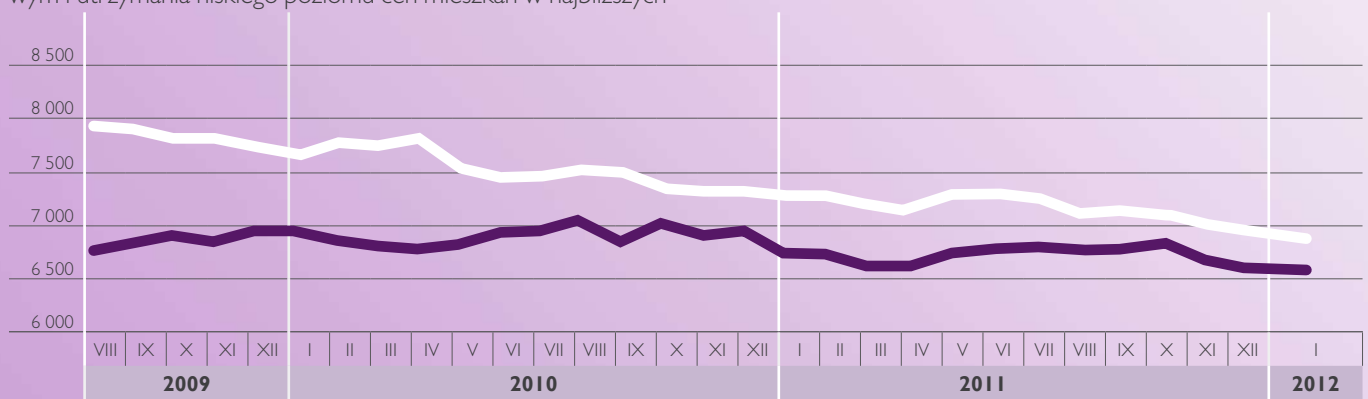
Prezes: Robert Chojnacki  
Wiceprezes: Michał Kosyrz

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 – styczeń 2012

Wizja wchodzącej w życie w styczniu 2012 roku nowej rekomendacji S III nakreślała popyt w ostatnich miesiącach ubiegłego roku. Po ożywieniu na rynku pierwotnym nieruchomości mieszkaniowych, styczeń charakteryzowała zauważalnie niższa sprzedaż. Malejąca zdolność kredytowa nabywców, wynikająca z wprowadzenia nowych regulacji prawnych, większa ostrożność kupujących w obliczu niepewnej sytuacji gospodarczej a także zmniejszenie dochodów realnych ludności wskutek zmian polityki rządowej w 2012 przyniosą najprawdopodobniej spadek sprzedaży nowych mieszkań. Z drugiej jednak strony niektórzy deweloperzy, chcąc zdążyć przed wchodzącą w życie z końcem kwietnia 2012 roku ustawą o ochronie nabywców, będą skłonni wprowadzić do sprzedaży więcej nowych mieszkań, niż wynikałoby to z popytu zgłaszanego przez rynek. Sytuacja ta może przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności na rynku mieszkaniowym i utrzymania niskiego poziomu cen mieszkań w najbliższych

miesiącach. Wysoka i zróżnicowana podaż nowych mieszkań nadal cechuje największe rynki mieszkaniowe. W długim okresie nowe przepisy spowodują jednak pewne trudności w dostępie do kapitału, a co za tym idzie, deweloperzy wyższe koszty finansowania będą chcieli zrekompensować wyższymi cenami mieszkań. Wiele wskazuje na to, że sprzedający będą musieli dostosować swoje oczekiwania i ofertę do możliwości kupujących. Potencjalnego Polaka nie stać na mieszkanie, większość ludzi z młodego pokolenia finansuje nabycie mieszkania kredytem hipotecznym, które od stycznia 2012 roku jest jeszcze trudniej uzyskać. Deweloperzy na przestrzeni kilku najbliższych miesięcy będą musieli zatem dostosować ofertę do nowych warunków rynkowych. Na ostateczny kształt struktury rynku mieszkaniowego w 2012 roku i relacji popyt – podaż wpływ będzie miało wiele czynników, zarówno gospodarczych, jak i psychologicznych.



**ŚREDNIA CENA MKW. MIESZKANIA  
W SIĘDMU GŁÓWNYCH MIASTACH POLSKI**  
ŹRÓDŁO: redNet Consulting na podst. danych tabelaofer.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	5 063	5 031	-0,6%
Kraków	6 794	6 544	-3,7%
Łódź	5 029	4 782	-4,9%
Poznań	6 363	6 087	-4,3%
Gdańsk	6 286	5 524	-12,1%
Warszawa	8 038	7 706	-4,1%
Wrocław	6 606	6 324	-4,3%
aglomeracja warszawska	7 532	7 372	-2,1%
aglomeracja trójmiejska	6 097	5 284	-13,3%
aglomeracja śląska	4 952	4 420	-10,7%
<b>średnia dla siedmiu aglomeracji</b>	<b>6 900</b>	<b>6 607</b>	<b>-4,2%</b>

ŹRÓDŁO: redNet Consulting na podst. danych tabelaofert.pl

Średnia cena mieszkań dostępnych w ofercie w siedmiu głównych miastach w Polsce na koniec stycznia 2012 roku wyniosła 6.900 PLN/mkw. i była o 1,34% niższa od cen odnotowanych na koniec grudnia 2011 roku. 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 mieszkań sprzedanych obniżył się do 6.607 PLN/mkw. i był o 1,42% niższy od średnich cen mieszkań sprzedanych w grudniu.

Na podstawie powyższych danych widać wyraźnie, że popyt na rynku nieruchomości nie pokrywa podaży jaka istnieje na rynku, a to sprzyja upustom cenowym. Nożyce cenowe między obydwoma wskaźnikami ceny ofertowej mieszkań i ceny mieszkań sprzedanych nadal się zawężają, co wynika przede wszystkim z dopasowywania oferty deweloperów do obecnych potrzeb klientów a zatem także urealniania cen.

We wszystkich analizowanych miastach odnotowano niższą cenę mieszkań sprzedanych w porównaniu do średniej ceny całej dostępnej oferty. W styczniu różnica pomiędzy średnią ceną wszystkich mieszkań, a średnią ceną mieszkań sprzedanych była taka sama jak w grudniu. Dla siedmiu głównych aglomeracji wy-

miasto	cena oferty mieszkań	cena mieszkań sprzedanych	zmiana ceny oferty mieszkań /grudzień /styczeń	zmiana ceny mieszkań sprzedanych /styczeń/grudzień
Katowice	5 063	5 031	-0,41%	-5,61%
Kraków	6 794	6 544	-2,65%	0,26%
Łódź	5 029	4 782	0,24%	-0,45%
Poznań	6 363	6 087	0,44%	-0,75%
Gdańsk	6 286	5 524	-1,58%	-2,30%
Warszawa	8 038	7 706	-2,70%	-0,46%
Wrocław	6 606	6 324	-1,45%	-2,67%
aglomeracja warszawska	7 532	7 372	-2,46%	-0,65%
aglomeracja trójmiejska	6 097	5 284	-0,23%	-1,42%
aglomeracja śląska	4 952	4 420	2,67%	-2,6%
<b>średnia dla siedmiu aglomeracji</b>	<b>6 900</b>	<b>6 607</b>	<b>-1,34%</b>	<b>-1,2%</b>

niosła ona 4,2%. Największy wpływ na zmianę cen w najbliższym czasie będzie miała wysoka podaż nowych mieszkań, związana ze zmianą przepisów o ochronie nabywców, co przy niepewnej sytuacji makroekonomicznej może powodować dalszą obniżkę cen ofertowych. Różnice pomiędzy obydwoma wskaźnikami, czyli ceną oferty mieszkań i ceną mieszkań sprzedanych w większości miast pozostają w dalszym ciągu jednocyfrowe. Wyjątki stanowią jedynie Gdańsk i dwie aglomeracje: trójmiejska i śląska, gdzie mieszkania sprzedane były tańsze od oferowanych odpowiednio o 12,1%, 13,3% i 10,7%.

Przy analizie wyżej wymienionych wskaźników należy zwrócić uwagę na powiększającą się różnicę pomiędzy średnimi cenami dostępnych mieszkań w ostatnich dwóch miesiącach. Średnia cena mieszkań oferowanych przez deweloperów w największych polskich miastach była w styczniu 2012 roku o 1,34% niższa niż w grudniu 2011 roku. Największe zmiany odnotowano na rynkach warszawskim i krakowskim, w których nastąpił spadek ceny ofertowej odpowiednio o 2,70% i 2,65% oraz w aglomeracji śląskiej, gdzie cena ofertowa wzrosła o 2,67%. Niewielka różnica zmiany ceny ofertowej w pozostałych miastach wynika z kontynuacji wprowadzania przez deweloperów nowych projektów o zbliżonym poziomie cen do aktualnie oferowanych mieszkań.

## Kilka słów o... NOWEJ REKOMENDACJI S III

Biorąc pod uwagę zmianę średnich cen mieszkań sprzedanych, największy spadek między styczniem 2012 roku, a grudniem 2011 roku odnotowano w Łodzi (-5,61%) oraz w Katowicach (-3,66%). W pozostałych aglomeracjach różnica była bardzo niewielka, co świadczy o kontynuacji nabywania przede wszystkim tańszych mieszkań dostępnych w ofercie na poszczególnych rynkach. W siedmiu największych aglomeracjach w Polsce średnie ceny mieszkań sprzedanych w styczniu w porównaniu z grudniem obniżyły się o 1,42%.

Styczeń okazał się miesiącem, w którym odnotowano znacznie niższą niż w grudniu sprzedaż nowych mieszkań. Deweloperzy zachęceni dobrymi wynikami sprzedażowymi będą wprowadzać do oferty kolejne projekty, w większości z tanimi mieszkaniami o niskich metrażach. Zwiększenie poziomu podaży w kolejnych miesiącach może być spowodowane wprowadzeniem w życie pod koniec kwietnia 2012 tzw. ustawy „deweloperskiej” mającej na celu ochronę praw nabywców lokali mieszkalnych lub domów jednorodzinnych na rynku pierwotnym. Część firm deweloperskich, chcąc częściowo uniknąć konsekwencji wprowadzenia wyżej wymienionej ustawy, może zdecydować się na rozpoczęcie sprzedaży projektów wcześniej niż planowała, co będzie skutkowało wzrostem oferty mieszkań z odległym terminem realizacji.

Nowa rekomendacja S III, wprowadzona przez Komisję Nadzoru Finansowego, od 1 stycznia 2012 roku wymusza bardziej rygorystyczne obliczanie zdolności kredytowej osób zainteresowanych zaciągnięciem kredytu hipotecznego. Przy obliczaniu zdolności kredytowej banki muszą obecnie zakładać maksymalny okres spłaty do 25, a nie jak dotychczas, do 30 lat. Krótszy okres kredytowania oznacza większe raty, co z kolei ma bezpośrednie przełożenie na zdolność kredytową osoby zainteresowanej zaciągnięciem kredytu hipotecznego. W praktyce dostajemy mniej środków, niż jeszcze miesiąc temu. Szacuje się, że ta zmiana obniża zdolność kredytową nawet o kilkanaście procent, na popularności zyskują zatem mieszkania o niższych metrażach. Rekomendacja T zakładała, że przy udzielaniu kredytów walutowych stosunek zobowiązań do dochodów nie może być wyższy niż 50 procent dla osób o dochodach nie przekraczających przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce oraz 65 procent dla klientów uzyskujących wyższe dochody. Od stycznia 2012 wskaźnik ten nie może przekroczyć 42%. W praktyce obniża to zdolność kredytową potencjalnych nabywców o kolejnych kilka procent. W związku z wprowadzonymi zmianami w najbliższym czasie obniży się zdolność kredytowa Polaków, którzy będą zmuszeni do kupna lokali mniejszych, bądź do całkowitej rezygnacji z zakupu.

## 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.

