



Rynek mieszkaniowy w Polsce

Raport redNet Consulting i tabelaofert.pl
SYTUACJA NA RYNKU MIESZKANIOWYM

GRUDZIEŃ 2009 r.

redNet Consulting Sp. z o.o.

SIEDZIBA SPÓŁKI
Włókiński Business Park (Budynek C)
ul. 1-go Sierpnia 6a
02-134 Warszawa
tel: (+48 22) 318 72 00
fax: (+48 22) 318 72 53
e-mail: consulting@rednetproperty.com
www.rednetconsulting.pl
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie,
XIII Wydział Gospodarczy,
KRS: 0000226990, NIP: 632-18-79-602,
Kapitał zakładowy: 51 000 PLN
ZARZĄD
Prezes: Robert Chojnacki
Wiceprezes: Marcin Gołębowski



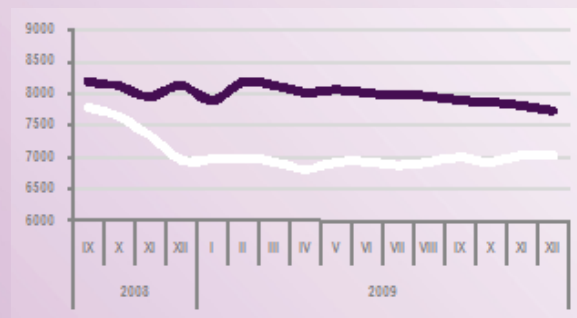
Wszelkie dane i materiały zawarte na stronie internetowej redNet Consulting chronione są prawem autorskim. Wykorzystanie do publikacji (w całości lub w części) danych i materiałów zamieszczonych na stronie wymaga wcześniejszej zgody redNet Consulting. Rozpowszechnianie i wykorzystywanie danych oraz materiałów zawartych na stronie możliwe jest wyłącznie z podaniem redNet Consulting jako źródła informacji. Dozwolone jest badawanie, 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 grudzień 2009 r.

Koniec grudnia to czas wyjątkowy, będący zarazem końcem całego mijającego roku; skłania nas do podsumowania nie tylko ostatniego, ale wszystkich dwunastu minionych miesięcy. W tym przypadku skłania szczególnie, bowiem w samym grudniu pojawiło się niewiele punktów zwrotnych dla naszego rynku mieszkaniowego. Stało się jedynie to co przewidywalne – rynek dąży do równowagi (co jest oczywiste i oczekiwane w rozważaniach teoretycznych; w praktyce bywa różnie) i to w systematyczny sposób od dziesięciu miesięcy. Średnia cena mieszkań pozostających w ofercie wciąż spada i jest efektem reakcji deweloperów na ciąg zdarzeń zwanych umownie (i zbyt często) „kryzysem”. A spadek ten nie jest wynikiem obniżek cen konkretnych mieszkań, polega głównie na zmianie struktury rynku. W związku z tym, że wśród kupujących głównym kryterium wyboru mieszkania stała się cena (choć wbrew pozorom nie było tak zawsze), producenci mieszkań zmuszeni byli na ten fakt zareagować. Zaczęli wprowadzać na rynek mieszkania tańsze, z segmentu popularnego, bardziej dostępne dla klientów. To jest główny powód spadku średniej ceny mieszkań będących w ofercie w największych miastach Polski.

Jest to jednak opis skutku, warto również poznać genezę wydarzeń. A przekrój roku 2009 to szereg burzliwych zmian zaskakujących wielu obserwatorów. **Styczeń** był miesiącem w którym trwał jeszcze „dołek” sprzedaży; deweloperzy nazywali ten okres najgorszym czasem w historii. W czasie kiedy kredyty nagle zniknęły z rynku – mówiono wręcz o sytuacjach braku wypłaty środków przy podpisanej promesie kredytowej – popyt załamał się nagle i bardzo mocno. Choć to pogorszenie nastąpiło już w IV kwartale roku 2008, to jednak efekt w postaci bardzo niskiej sprzedaży pozostał. Deweloperzy, którzy tkwili w masie rozpoczętych inwestycji, mieli duży orzech do zgryzienia, gdyż w tej branży nie da się zareagować w czasie np. 1 miesiąca. Jedyne działanie jakiego mogli się podjąć w tej trudnej sytuacji (bardzo duża podaż przy popycie na minimalnym poziomie) to sprzedaż mieszkań na warunkach dużo lepszych od konkurencji. U jednych oznaczało to „garaż gratis”, u innych skłonność do negocjacji nawet powyżej 20% ceny wyjściowej. Z takim rynkiem mieliśmy do czynienia na przełomie lat 2008/2009, w okresie który możemy nazwać „dołkiem”.

To był jednak stan w danym momencie. Z różnych stron pojawiały się prognozy głoszące dalsze spadki, sięgające 50% ceny. Jednak kilka faktów przeczyło tym czarnym scenariuszom; okazało się bowiem, że prawie każdy deweloper wstrzymał start inwestycji zaplanowanych na 2009 rok. Dodatkowo, realna cena, z którą mieliśmy wtedy do czynienia, była o kilkanaście lub więcej procent niższa niż oficjalna oferta – to był dobry czas na zakupy uwzględniające znaczne negocjacje i gratisy. Ponadto, w bardzo niepewnym, ostatnim kwartale 2008 roku, olbrzymia masa pieniędzy została przesunięta z różnych miejsc na lokaty bankowe, które zachęcały wysokim oprocentowaniem środków. Jedynie w trzech ostatnich miesiącach 2008 roku wpłynęło na lokaty 30 mld złotych, był to największy wzrost w historii wielu poprzednich miesięcy. Należało się domyśleć, że banki nie będą mogły oferować tak wysokiego oprocentowania w następnych okresach; część tych pieniędzy wróciła na rynek, w tym na rynek mieszkaniowy. To główne czynniki, których analiza pozwoliła redNet Consulting zaprzeczyc teoriom głoszącym dalsze spadki.



Źródło: redNet Consulting na podstawie danych z serwisu tabelka.ofert.pl

ŚREDNIA CENA MIESZKANIA W SIEDMIU GŁÓWNYCH MIASTACH

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

Podczas konferencji zorganizowanej w styczniu 2009 r. przedstawiono tezę, że I kwartał tego roku jest najlepszym czasem do zakupu mieszkania. Potencjał do tego, aby *realne* ceny (uwzględniające rabaty) jeszcze spadły, był bardzo mały – szczególnie w obliczu zmian sił popytu i podaży. Od **lutego** bowiem sprzedaż mieszkań zaczęła wzrastać, by po gwałtownym przyspieszeniu zakończyć **I kwartał** ze sprzedażą niemal dwukrotnie większą niż najgorszy, ostatni kwartał 2008 r. Przyczyniły się do tego takie czynniki jak mocno uatrakcyjniona oferta deweloperów czy powroty pieniędzy z lokat (deweloperzy zwrócili uwagę na wzrost udziału gotówki w finansowaniu zakupów). Wiosenny czas zakupów jest zawsze bardziej intensywny niż pozostałe pory roku; jest to okres targowy, będący odpowiedzią na wzmożoną chęć do nabywania mieszkań.

W czasie ostatniej wiosny umocnił się poziom sprzedaży, co spowodowało, że w **II kwartale** sprzedało się na rynku warszawskim ponad 1.800 mieszkań, co absolutnie nie było już wynikiem kryzysowym. W tym czasie, gdy biura sprzedaży deweloperów odwiedzane były przez coraz większą liczbę klientów, nastąpiło pewne odwrócenie tendencji. Zamiast zwiększać akcje promocyjne i upusty przy transakcjach, sprzedający zaczęli zmniejszać zakres – mówiąc ogólnie – obniżek. Z każdym kolejnym sprzedanym mieszkaniem spada chęć do udzielania rabatów. Ten proces trwa do dziś; mówi się, że na rynku, na którym panuje względna równowaga, upust cenowy powinien wynieść ok. 3% wartości transakcji. Spodziewamy się, że do takiej wartości rynek będzie dążył.

Duża liczba mieszkań gotowych, znikające z rynku lokale najbardziej atrakcyjne (najbardziej popularne są mieszkania dwupokojowe) skłaniała klientów do dalszych zakupów. Szczególnie zaskakujące były **miesiące wakacyjne**, kiedy to poziom sprzedaży był podobny do maja i czerwca. Zazwyczaj sprzedaż w wakacje jest o wiele niższa niż na wiosnę i jesień. Oznacza to, że po wyeliminowaniu sezonowości, na rynku utrzymał się trend wzrostowy. Co więcej, zdaniem niektórych deweloperów wakacje 2009 były lepsze pod względem sprzedażowym od wakacji w latach hossy. To bardzo dobry znak, który pozwalał optymistycznie myśleć o dalszej części roku. I faktycznie, **wrzesień, październik i listopad** to czas, kiedy sprzedaż odrodziła się na dobre. Widocznie lepsze wyniki (dwa razy wyższe niż w pierwszych miesiącach roku) stymulowane były rozluźnieniem polityki kredytowej banków; z powrotem można liczyć na kredyt 100% wartości nieruchomości, bardziej konkurencyjne marże czy niższe prowizje. Kredytowanie mieszkań pozwala na zamianę popytu potencjalnego na efektywny.

Potrzeby mieszkaniowe są jeszcze duże, wciąż szacowane na grubo ponad milion jednostek w skali kraju, przez co spodziewać się należy dalszego ruchu na rynku. **Grudzień**, jak to zwykle bywa, jest nieco krótszym miesiącem ze względu na przerwy świąteczne, jednak wyniki sprzedażowe są wciąż satysfakcjonujące. Potencjalni nabywcy śledzący ofertę mogą zaobserwować jak ubywa najbardziej popularnych mieszkań gotowych, w tym cieszących się największym zainteresowaniem dwu- i trypokojowych; cena przy tym wcale nie spada, co zmusza wręcz do wysnucia wniosku o tym, że dalsze wstrzymywanie się z zakupem nie ma żadnego sensu.

Średnia cena mieszkań dostępnych w ofercie w siedmiu głównych miastach ukształtowała się na poziomie 7 714 PLN/mkw. i była o 0,9% niższa niż w listopadzie. Jej spadek, choć niewielki, wciąż ma miejsce i wskazuje na coraz lepsze dopasowanie oferty deweloperów do oczekiwań rynku. Aktualnie wprowadzane są nowe projekty, w większości z segmentu popularnego. Jest to odpowiedź na zapotrzebowanie, oparte głównie o chęć zakupu po niższych cenach przy akceptacji niższego niż dotąd standardu lokali.

Sytuacja cenowa w poszczególnych miastach wygląda następująco:

Miasto	cena oferty mieszkań	cena mieszkań sprzedanych	cena mieszkań sprzedanych /cena oferty
Katowice	5432	5123	-5,7%
Kraków	7866	6975	-11,3%
Łódź	5534	5228	-5,5%
Poznań	7227	6897	-4,6%
Gdańsk	6934	5928	-14,5%
Warszawa	8934	8321	-6,9%
Wrocław	8106	6816	-15,9%
aglomeracja warszawska	8210	7614	-7,3%
aglomeracja trójmiejska	6828	5781	-15,3%
aglomeracja śląska	5006	4696	-6,2%
średnia dla 7 aglomeracji	7714	7026	-8,9%

Średnia cena mieszkań sprzedanych utrzymuje się od początku roku praktycznie na stałym poziomie. W grudniu wyniosła 7026 PLN/mkw., co oznacza spadek o około 0,1% w stosunku do poprzedniego miesiąca. Generalnie rynek w roku 2009 miał trudne zadanie do spełnienia, gdyż zastał sytuację w której popyt i podaż zupełnie rozmięły się. Jednak dzięki odpowiednim czynnikom, opisanym powyżej, możemy zaobserwować bardzo pozytywny trend zbliżania się oczekiwań deweloperów z możliwościami nabywców.

Miasto	zmiana ceny oferty mieszkań grudzień/listopad	zmiana ceny mieszkań sprzedanych grudzień/listopad
Katowice	0,1%	4,7%
Kraków	0,1%	-0,3%
Łódź	-1,2%	0,6%
Poznań	-1,8%	1,7%
Gdańsk	0,1%	0,6%
Warszawa	-1,9%	1,3%
Wrocław	1,3%	-0,4%
aglomeracja warszawska	-1,7%	0,5%
aglomeracja trójmiejska	0,3%	0,1%
aglomeracja śląska	2,1%	3,4%
średnia dla 7 aglomeracji	-0,9%	-0,1%

Zmiany widać również na poszczególnych rynkach. Choć nadal obserwujemy różnice pomiędzy średnią ceną oferty mieszkań, a średnim poziomem cen lokali sprzedanych, to są one o wiele mniejsze niż mogliśmy to obserwować na początku roku. Nabywcy wciąż wybierają mieszkania tanie – tańsze niż „przeciętna” oferta. W grudniu największe dysproporcje mogliśmy zaobserwować we Wrocławiu -15,9% oraz Trójmieście -15,3% różnicy. Szczególnie w Trójmieście, gdzie liczba zawieranych transakcji jest stosunkowo duża, znaczna dysproporcja wynika ze sprzedaży dużej liczby tanich mieszkań; obniża to średnią cenę mieszkań sprzedanych a zarazem podnosi średnią cenę oferty która pozostała do sprzedaży. Najlepiej zbilansowane miasta na koniec roku to Poznań, Łódź i Warszawa. Po raz kolejny na większości rynków notujemy wzrost średniej ceny mieszkań, które się sprzedały. Utrzymywanie się ceny mieszkań sprzedanych na tym samym lub wyższym poziomie wskazuje na niesłabnący potencjał zakupowy.

W aktualnej sytuacji jest to bardzo ważny wskaźnik, gdyż o sile rynku decyduje siła i sprawność popytu. A widać, że są miasta jak Katowice (+4,7%), Poznań (+1,7%) czy Warszawa (+1,3%), w których sprzedaje się odpowiednio droższe mieszkania niż w poprzednim miesiącu. Średnia cena całej oferty obniżyła się w wyraźny sposób, kontynuując zresztą trend obrany w I kwartale 2009 roku. Najbardziej spadła w Warszawie – o 1,9% w porównaniu z listopadem, co świadczy zarazem o najwyższej efektywności stołecznego rynku. Zakończony IV kwartał pozwala również zaobserwować zwiększony ruch po stronie nowych inwestycji; na początku roku redNet Consulting prognozował, że spośród wszystkich projektów planowanych na 2009 rok, powstanie najwyżej 20% z nich. Dziś wiadomo, że prognoza sprawdziła się, jednak większość z tych inwestycji rozpoczęta była w drugiej połowie roku, ze szczególnym wskazaniem na ostatni kwartał.

Jeden rok – 12 miesięcy to może niezbyt dużo z punktu widzenia rynku nieruchomości (z tej perspektywy to bardzo krótki okres), jednak – jak widać – zdarzyć może się wiele. Rozpoczynając nowy rok, pada pytanie jak potoczy się sytuacja w kolejnych 12 miesiącach. Odpowiedzi możemy szukać już w bieżących wydarzeniach. Po roku 2009, który z pewnością można nazwać czasem stabilizacji, zbliżania się stanowisk obu – przeciwnych – sił rynkowych, z pewnością nie możemy oczekiwać powrotu hossy i dwucyfrowych zmian cen w skali choćby kwartału. Możemy jednak być pewni, że przygotowywane obecnie i wprowadzane projekty mieszkaniowe przyczynią się do normalizacji rynku. W czasie hossy bowiem gro oferty stanowiły mieszkania z segmentu podwyższonego; normalny rozkład natomiast to zdecydowana większość mieszkań z segmentu popularnego (tańszych), mniejszy udział segmentu podwyższonego i niewielka liczba prawdziwie luksusowych projektów. A zatem oczekiwana jest zmiana struktury oferty. Spowodować to może obniżenie średniej ceny mieszkań na rynku, jednak nie z powodu obniżek konkretnych ofert, a właśnie z uwagi na większy udział ofert w segmencie popularnym.

W pierwszym półroczu 2010 spodziewać się możemy dalszego wzrostu liczby transakcji. Głównym determinantem będzie tutaj kwestia dostępności kredytów hipotecznych, jednak z wielu powodów (niska stopa procentowa, poprawa sytuacji na rynkach międzybankowych, wyjście z kryzysu rynków finansowych) należy oczekiwać poprawy w tej kwestii. Większe dopasowanie oferty będzie wpływać na zwiększenie płynności na rynku, lecz nie na wzrost cen. Faktyczne wzrosty nastąpić mogą dopiero w drugiej połowie roku 2010, jednak będą to wartości w granicy około 5 %, w zależności od segmentu i lokalizacji.