



Rynek mieszkaniowy w Polsce

Raport redNet Consulting i tabelaofert.pl
SYTUACJA NA RYNKU MIESZKANIOWYM
Kwiecień 2011 r.

redNet Property Group Sp. z o.o.

z siedzibą przy
ul. 1 Sierpnia 6A, Budynek C
02-134 w Warszawie
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

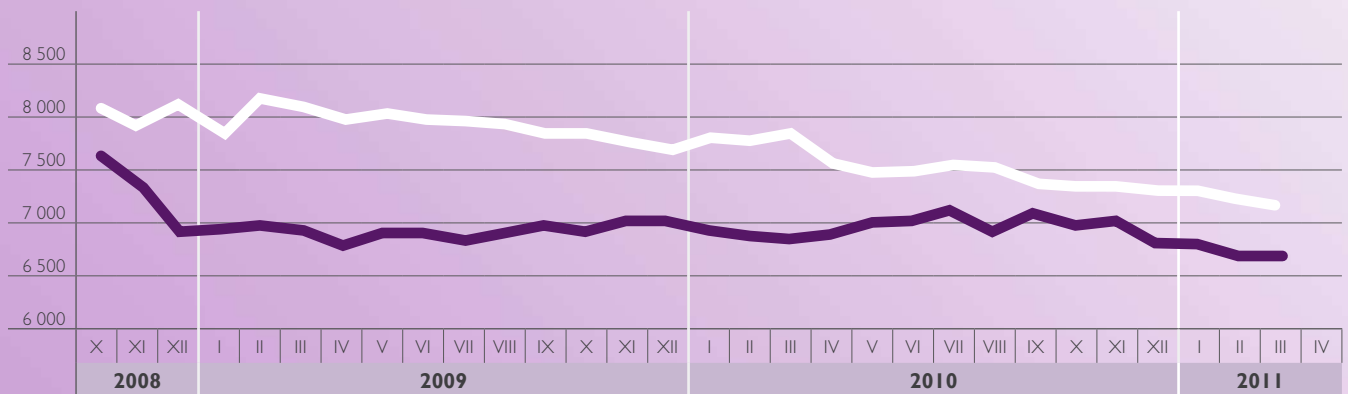
Prezes: Robert Chojnacki
Wiceprezes: Michał Kosyrz

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 – kwiecień 2011

Początek maja pozwala nam obserwować zmiany, jakie przynosi wiosna na rynku mieszkaniowym. Zazwyczaj jest to okres wzmożonego zainteresowania ofertą i zwiększonej liczby transakcji. Tak też jest tym razem – marzec był wręcz miesiącem najlepszych statystyk sprzedażowych od ponad roku. Oznacza to, że kupujący i sprzedający coraz częściej znajdują porozumienie i dochodzi do transakcji przy warunkach odpowiadających obu stronom. Wprawdzie wykresy cenowe pokazują spadki, gdyż deweloperzy ustępują ze swojej pozycji, jednak efekty (płynność rynku) są zdecydowanie pozytywne: wspomniane ożywienie i wzrost transakcji.

Średnia cena mieszkań dostępnych w ofercie w siedmiu głównych miastach w Polsce na koniec kwietnia 2011 roku sięgała 7.097 PLN/mkw. i była o 0,6% niższa od cen odnotowanych na koniec marca 2011. Obserwujemy dalszy, notowany od początku roku 2009 spadek tego wskaźnika. Wciąż jest on wynikiem tego samego czynnika – wprowadzania do oferty coraz większej liczby mieszkań tanich, produkowanych w segmencie popularnym. Coraz rzadsze są też oferty przewartościowanych mieszkań z okresu hossy, wcześniej zawiązujące średnią. Jednocześnie przeciętny wskaźnik ceny mieszkań sprzedanych jest stabilny i już od lutego pozostaje na poziomie ok. 6.700 PLN/mkw. Może to więc świadczyć o pewnym poziomie cen, które uznawane są przez klientów za fundamentalne, odzwierciedlające prawdziwą wartość mieszkań. Oczywiście może się tak dzieć dlatego, że dostępny jest odpowiednio wyceniony produkt, jednak rynek szuka miejsca, które będzie najbliższe równowadze. Całkiem wysokie wyniki sprzedażowe tylko potwierdzają tę regułę.



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	5 082	5 231	2,9%
Kraków	6 991	6 725	-3,8%
Łódź	5 314	5 012	-5,7%
Poznań	6 571	6 114	-7,0%
Gdańsk	6 697	5 835	-12,9%
Warszawa	8 301	7 861	-5,3%
Wrocław	7 041	6 576	-6,6%
aglomeracja warszawska	7 673	7 349	-4,2%
aglomeracja trójmiejska	6 377	5 507	-13,6%
aglomeracja śląska	4 973	4 924	-1,0%
średnia dla siedmiu aglomeracji	7 143	6 702	-6,2%

miasto	cena oferty mieszkań	cena mieszkań sprzedanych	zmiana ceny oferty mieszkań marzec/luty	zmiana ceny mieszkań sprzedanych marzec/luty
Katowice	5 082	5 231	-4,2%	0,3%
Kraków	6 991	6 725	-1,7%	-0,4%
Łódź	5 314	5 012	-0,4%	2,4%
Poznań	6 571	6 114	0,2%	-1,6%
Gdańsk	6 697	5 835	-1,8%	-0,1%
Warszawa	8 301	7 861	-1,2%	1,2%
Wrocław	7 041	6 576	0,1%	-2,5%
aglomeracja warszawska	7 673	7 349	-1,1%	0,8%
aglomeracja trójmiejska	6 377	5 507	-2,0%	0,0%
aglomeracja śląska	4 973	4 924	-2,5%	2,1%
średnia dla siedmiu aglomeracji	7 143	6 702	-1,1%	0,0%

ŹRÓDŁO: redNet Consulting na podst. danych tabelaofert.pl

Po raz kolejny spada różnica pomiędzy średnią ofertą, a średnią ceną mieszkań sprzedanych. W kwietniu te dwa wskaźniki rozbieżne są o 5,6%. Jedynym powodem takiego stanu rzeczy jest dopływ coraz tańszych mieszkań. Wciąż lepsze dopasowanie dwóch sił rynkowych jest wynikiem nieustannych działań deweloperów zmierzających do zaoferowania jak najtańszych mieszkań. Efekt jest widoczny wprost w tabeli obrazującej sytuację w poszczególnych miastach. Generalnie rozbieżności są jednocyfrowe, co nie było takie oczywiste w ostatnich miesiącach. Jedynym wyjątkiem pozostaje Gdańsk, gdzie sprzedają się mieszkania wciąż o około 10 % tańsze niż średnio oferowane przez deweloperów (w marcu było to ponad 10% różnicy). Mimo to w Gdańsku również widać efekt przejmowania rynku przez segment popularny – mieszkania w Gdańsku są tańsze niż marcu o ponad 4%. To duży skok, biorąc pod uwagę, że różnice notujemy w skali zaledwie miesiąca. Nie wynika on z obniżania cen już sprzedawanych inwestycji, lecz z wprowadzania do sprzedaży kolejnych tańszych mieszkań. W innych miastach także zmniejszyły się różnice, przy czym w Katowicach już nie pierwszy raz sprzedają się mieszkania droższe niż średnia oferta (o 5,9%).

W ujęciu całkowitym kwiecień i marzec nie różnią się od siebie pod względem analizowanych wskaźników. Średnia cena mieszkań oferowanych przez deweloperów w największych polskich miastach spadła o 0,6% w porównaniu do marca, natomiast wskaźnik przeciętnej ceny mieszkań sprzedanych nie zmienił się. Zupełnie inaczej jest w poszczególnych miastach – średnia cena oferty zmienia się już bardziej dynamicznie: od wzrostu w Krakowie (+0,9%) poprzez nieznaczne zmiany jak w Warszawie (-0,2%), po duże obniżki jak we Wrocławiu (-7,2%). Wrocław jest dobitnym przykładem jak nowe inwestycje są w stanie wpłynąć na kształt rynku – wprowadzane projekty w segmencie popularnym odczuwalnie wpłynęły na obniżenie średnich wskaźników. Dużo bardziej rozrzucone są zmiany cen mieszkań sprzedanych – w porównaniu do marca różnice wahają się od (-8,8%) we Wrocławiu po (+4,5%) w Poznaniu; poszczególne rynki są na różnych etapach zmian 'pokryzysowych', jednak zauważalna jest pozytywna zmiana w ponad połowie miast. Klienci kupują mieszkania po wyższych cenach niż w marcu w Warszawie (+1,9%), Krakowie (+2,5%), Łodzi (+3,9%) oraz we wspomnianym Poznaniu (+4,5%).

Polski rynek nieruchomości mieszkaniowych przeżywa okres wiosennego ożywienia. Przejawia się to w dobrych wynikach sprzedaży deweloperskiej, lepszym dopasowaniem popytu i podaży oraz w utrzymujących się możliwościach nabywczych klientów. W części miast notujemy nawet akceptowalność wyższych cen niż w marcu, jednak aby móc powiedzieć o długotrwałym trendzie – musimy jeszcze poczekać. Póki co – średnia cena mieszkań sprzedanych ustabilizowała się w 7 największych aglomeracjach na poziomie 6.700 PLN/mkw. Wskaźnik ten utrzymywał się praktycznie przez dwa lata na poziomie około 7.000 PLN/mkw., jednak duży dopływ tańszych mieszkań zrobił swoje – statystyki odzwierciedlają już obrót mieszkańami lepiej dopasowanymi do potrzeb nabywców. Obserwując kolejne projekty których sprzedaż rozpoczyna się – należy sądzić, że średnia cena oferty może się jeszcze obniżyć w najbliższym czasie. Jednak przynajmniej w okresie wiosennej gorączki zakupów można się spodziewać, że średnia cena mieszkań sprzedanych może utrzymywać się na poziomie podobnym do aktualnego.

Kilka słów o... MIESZKANIACH GOTOWYCH

Oprócz informacji, że jako klienci mamy wybór spośród bardzo dużej liczby mieszkań, dla wielu ważne jest to na jakim etapie realizacji jest aktualna oferta. Postanowiliśmy sprawdzić jak wygląda udział mieszkań gotowych w Warszawie w ofercie ogółem i w podziale na standardy rynku.

Zakup mieszkania gotowego daje kupującemu wiele korzyści. Od możliwości zapoznania się w pełni z gotowym produktem, poprzez możliwość wprowadzenia się 'od zaraz' po zminimalizowanie ryzyka ewentualnego niepowodzenia transakcji – są to same zalety.

standard	I Q 2011	III Q 2010	I Q 2010	III Q 2009	I Q 2009
A	44,7%	50,8%	47,6%	23,6%	14,4%
B	29,1%	34,3%	31,6%	30,6%	18,4%
C	25,6%	35,80%	36,3%	23,7%	12,8%
ogółem	29,4%	37,4%	36,3%	25,8%	14,8%

UDZIAŁ LOKALI GOTOWYCH POZOSTAJĄCYCH W OFERCIE NA KONIEC POSZCZEGÓLNYCH OKRESÓW W WARSZAWIE WEDŁUG STANDARDU

ŹRÓDŁO: redNet Consulting

Standard A – mieszkania w segmencie wysokim

Standard B – mieszkania w segmencie podwyższonym

Standard C – mieszkania w segmencie popularnym

Dane zaprezentowane w półrocznych odstępach wyraźnie pokazują, że w trzecim kwartale 2010 roku było najwięcej, bo aż 37,4% mieszkań gotowych spośród wszystkich wtedy oferowanych. Oznaczało to, że prawie 4 na 10 mieszkań które mogliśmy wtedy kupić dawały możliwość odbioru kluczy od razu po zakupie. Udział ten wzrastał nieprzerwanie od pierwszego kwartału 2009 roku, kiedy to niecałe 15% z dostępnej oferty stanowiły mieszkania gotowe do użytku. Najświeższe dane pokazują jednak, że ów trend wzrostowy został przerwany; dziś już tylko 29,4% ofert to budowy oddane do użytku. Wiąże się to z dużą liczbą nowych inwestycji, poszerzających co prawda dostępną ofertę na rynku, ale – póki co – jedynie na etapie 'dziury w ziemi' lub pośrednich. Prawdopodobnie udział gotowych lokali będzie się zmniejszał, gdyż wysyp najświeższych ofert trwa a plany deweloperów przewidują kolejne. Jednocześnie trzeba zauważyć, jak wskazują ostatnie miesiące, że inwestycje w trakcie realizacji także znajdują nabywców. Dzieje się tak głównie dzięki temu, że nowe projekty są bardziej dopasowane do potrzeb klienta. Najczęściej wyraża się to przez niższą cenę jednostkową (niższy segment rynku) oraz niższą cenę całkowitą (mniejsze mieszkania, bardziej kompaktowe). Dlatego też deweloperzy, którzy cieszą się zaufaniem, nie narzekają na sprzedaż, nawet jeśli posiadają jeszcze tylko wizualizacje.

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.

