

Rynek mieszkaniowy w Polsce

Q1 2020



Wstęp

Co kwartał, od kilkunastu lat stosując tę samą metodologię badania rynku, gromadzimy i udostępniamy informacje o bieżącej sytuacji na rynku nowych mieszkań w największych miastach w Polsce. Naszym celem jest jak najszybsze dostarczenie danych, które mają posłużyć czytelnikom naszych raportów do oceny bieżącej kondycji branży oraz naszej autorskiej diagnozy, w którą stronę zmierza rynek i co się może na nim wydarzyć w niedalekiej przyszłości.

Obecna sytuacja jest jednak wyjątkowa. Podobnie jak dla wszystkich uczestników rynku i szerzej dla uczestników procesów społeczno-gospodarczych niewiadomą pozostaje dla nas: jak długo jeszcze potrwa i jakie skutki przyniesie epidemia koronawirusa w Polsce, jaki będzie jej wpływ na polską gospodarkę – i ten bezpośredni, ale i ten pośredni, wynikający z przebiegu sytuacji w innych krajach, zwłaszcza tych, które są najważniejszymi partnerami gospodarczymi Polski. Nie wiemy jakie będą efekty działań ostonowych, nie tylko podejmowanych przez polskie władze, ale także przez inne kraje i struktury unijne. Trudno nam również przewidzieć jakie będą psychologiczne skutki zmagania z panującą sytuacją i jakie to wywoła zjawiska socjologiczne, zarówno dostrzegalne zaraz po zakończeniu kryzysu jak i dalekosiężne. Na koniec wreszcie, ale być może przede wszystkim, nie wiemy, kiedy i jaki wpływ będą miały te wszystkie czynniki dla rynku nowych mieszkań w Polsce.

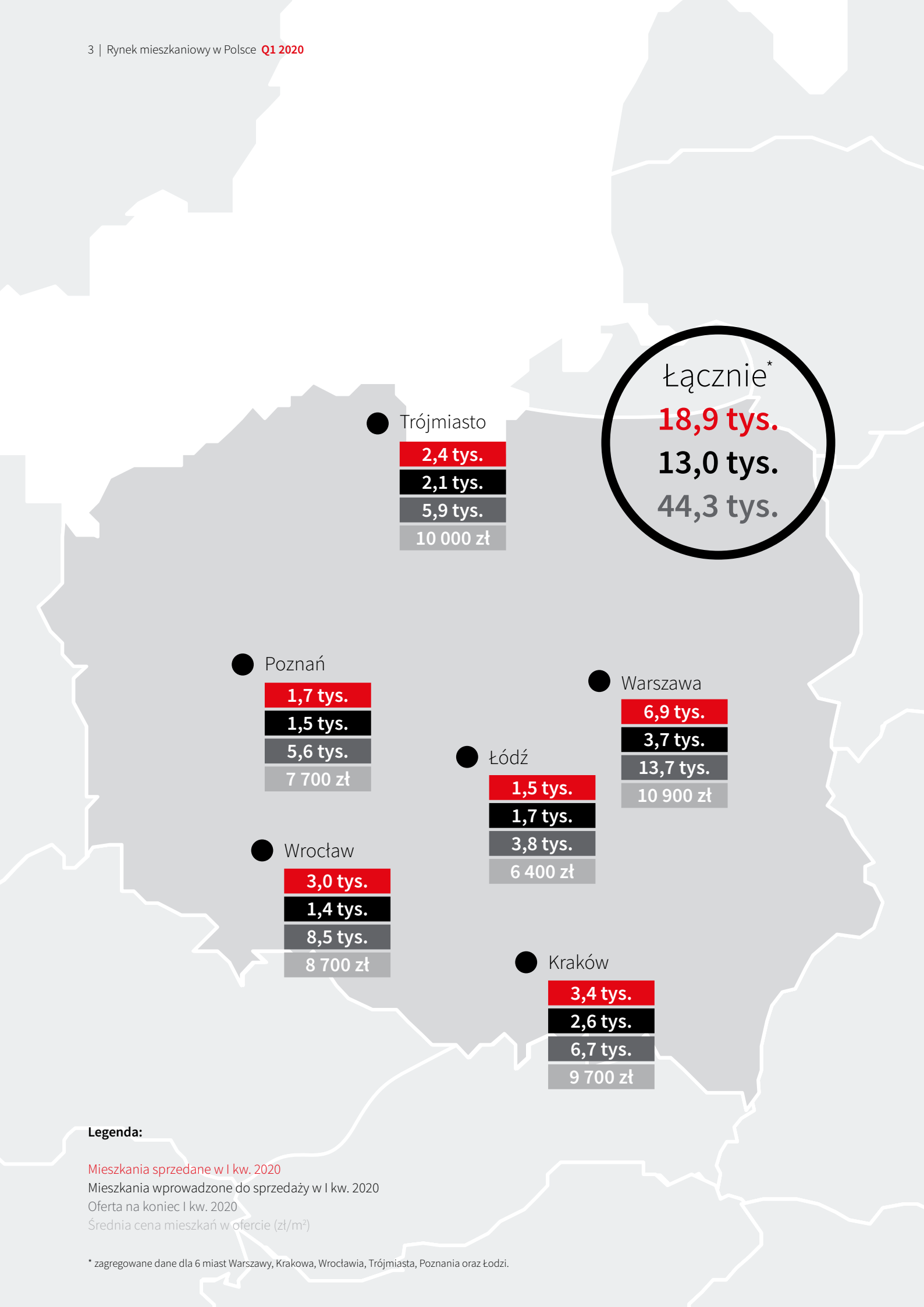
Możemy jednak zrobić dwie stosunkowo proste rzeczy. Jedna, to podsumowanie sytuacji wyjściowej sprzed kryzysu. Do tego posłużą nam dane z monitoringu rynku zebrane na koniec marca 2020 r. Ta część będzie też w pewnym stopniu kontynuacją – choć w nieco bardziej syntetycznej formie – tego, do czego przez lata przyzwyczailiśmy czytelników naszych kwartalnych publikacji.

Druga, to próba znalezienia punktu odniesienia dla sytuacji, w której się znaleźliśmy. Z braku innych przesłanek naturalne staje się szukanie analogii do ostatniego kryzysu na rynku mieszkaniowym, który rozpoczął się we wrześniu 2008 r. Mamy oczywiście świadomość tego, że pod wieloma względami zjawiska te są odmienne. Mimo globalnego charakteru kryzys, którego doświadczyliśmy przed dekadą, nie wiązał się z ryzykiem śmiertelnej choroby dla części uczestników rynku. Mimo licznych perturbacji w gospodarkach wielu krajów, nie wiązał się on z wygaszaniem funkcjonowania – na długie tygodnie, a czasem miesiące – całych sektorów gospodarki takich jak transport pasażerski, hotelarstwo, gastronomia czy wszelkie usługi. A jednak wiele wskazuje na to, że zjawiska takie jak np. zmiany na rynku pracy, problemy firm z płynnością, reakcja sektora finansowego, czy opóźniona reakcja administracji publicznej najprawdopodobniej będą przebiegać dość podobnie.

Biblioteka opracowań i regularnie aktualizowane bazy danych o polskim rynku mieszkaniowym, które po włączeniu REAS w struktury JLL stanowią wciąż jeden z cenniejszych zasobów mieszkaniowego zespołu doradczego, pozwalają nam dziś na dostęp do pełnego archiwum sprzed dwunastu lat: liczb, analiz, komentarzy i opinii. Cześć z nich posłużyła nam do opracowania drugiej części raportu, który właśnie oddajemy w państwa ręce.



Kazimierz Kirejczyk
Wiceprezes Zarządu JLL



Legenda:

Mieszkania sprzedane w I kw. 2020

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży w I kw. 2020

Oferta na koniec I kw. 2020

Średnia cena mieszkań w ofercie (zł/m²)

* zagregowane dane dla 6 miast Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi.

Rynek pierwotny w I kwartale

Pierwszy kwartał okazał się dla deweloperów działających w branży mieszkaniowej bardzo dobrym okresem pod względem liczby sprzedanych (w tym zarezerwowanych) lokali i bardzo słabym pod względem liczby mieszkań, których sprzedaż rozpoczęto.

Łącznie na sześciu największych rynkach sprzedanych zostało 18,9 tys. jednostek, czyli o 7% więcej niż w poprzednim kwartale i o 14% więcej niż w pierwszym kwartale ubiegłego roku. Był to wynik niewiele gorszy od uzyskanego w rekordowym, IV kwartale 2017 roku, czyli ostatnim, w którym można było jeszcze kupić mieszkanie z dotacją z rządowego programu Mieszkanie dla Młodych. Dzięki tak dobremu wynikowi tego kwartału, łącznie w ostatnich 12 miesiącach sprzedano na sześciu rynkach 67,7 tys. mieszkań.

Od początku roku do sprzedaży wprowadzono 13 tys. nowych mieszkań, czyli o 26% mniej niż w IV kwartale 2019 r. i o 23% mniej niż rok temu. Wcześniej tak niski poziom nowej podaży odnotowaliśmy w I kwartale 2016 r. Łącznie w czterech minionych kwartałach do sprzedaży trafiło 60 tys. lokali. Był to najniższy, liczony w czterech kolejnych kwartałach wynik podaży od 5 lat.

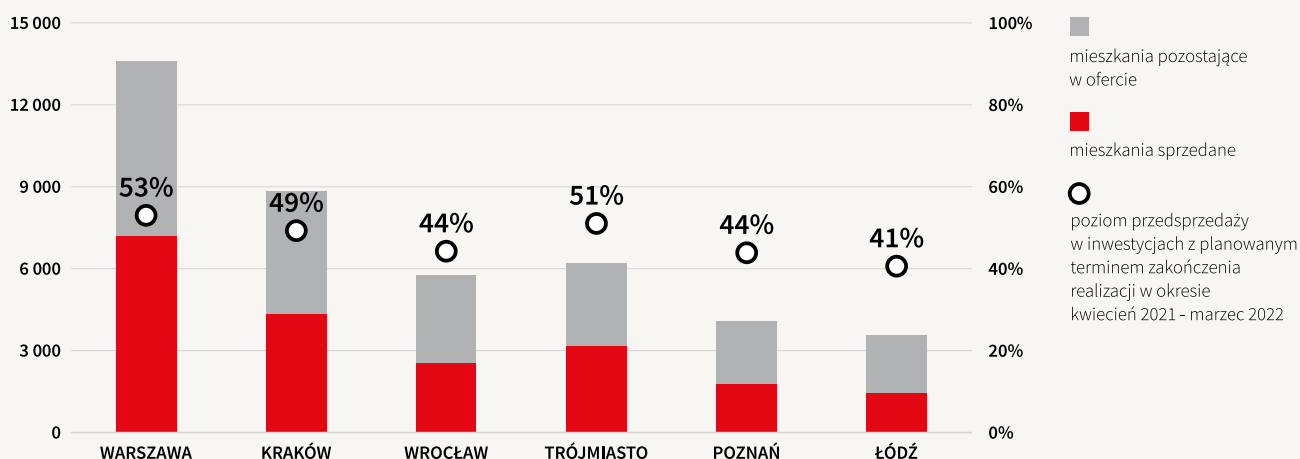
Wskutek tak wyraźnej przewagi liczby sprzedanych mieszkań nad nowymi wprowadzeniami oferta na koniec kwartału zmniejszyła się bardzo wyraźnie: o 12% w porównaniu z końcem

2019 r. i o 13% w porównaniu z wynikiem sprzed roku. W ofercie pozostało 44,3 tys. mieszkań. Tak niskiej oferty, zsumowanej dla sześciu miast, nie było od końca czerwca 2014 r., czyli prawie sześciu lat. Równocześnie ze spadkiem liczby mieszkań w ofercie redukcji (o 12% k/k) uległa również liczba mieszkań gotowych niesprzedanych, która sięgnęła zaledwie 3,7 tys. Dzięki równoległemu spadkowi liczby mieszkań w sprzedaży na rynku pierwotnym i lokali gotowych, udział tych ostatnich w ofercie wyniósł – podobnie jak w końcówce 2019 roku – zaledwie 8%.

Paradoksalnie jest to na początku kryzysu spowodowanego pandemią bardzo dobra wiadomość dla branży. Im niższa oferta, tym mniejsze zagrożenie, że spadek sprzedaży zagrozi całemu rynkowi, oraz że duże liczby niesprzedanych lokali zmuszą wielu deweloperów do głębokich obniżek cen.

Choć sprzedaż we wszystkich miastach była na bardzo wysokim poziomie, a w niektórych, jak w Poznaniu i Łodzi, padły nawet sprzedażowe rekordy, to sytuacja na poszczególnych rynkach nie jest wcale podobna. Dla rozwoju sytuacji rynkowej istotna jest przede wszystkim wielkość oferty w relacji do

Poziom sprzedaży mieszkań w inwestycjach planowanym z terminem zakończenia realizacji od kwietnia 2021 do marca 2022 według danych na koniec I kw. 2020





potencjału sprzedaży oraz poziom przedsprzedaży, zwłaszcza w inwestycjach znajdujących się w początkowej fazie realizacji.

Najwyższy poziom sprzedaży w inwestycjach planowanych do zakończenia w okresie najbliższych 12-24 miesięcy miał miejsce w Warszawie, gdzie nabywców znalazło 53% znajdujących się w nich mieszkań. Ponad połowę mieszkań z analogicznej puli sprzedali także deweloperzy w Trójmieście, a prawie połowę – w Krakowie. Najbardziej niepokojąco może wyglądać sytuacja w Łodzi, gdzie w ofercie pozostaje 2,1 tys. lokali (59% wszystkich planowanych do oddania w tym okresie), które oddane zostaną nie wcześniej niż za rok.

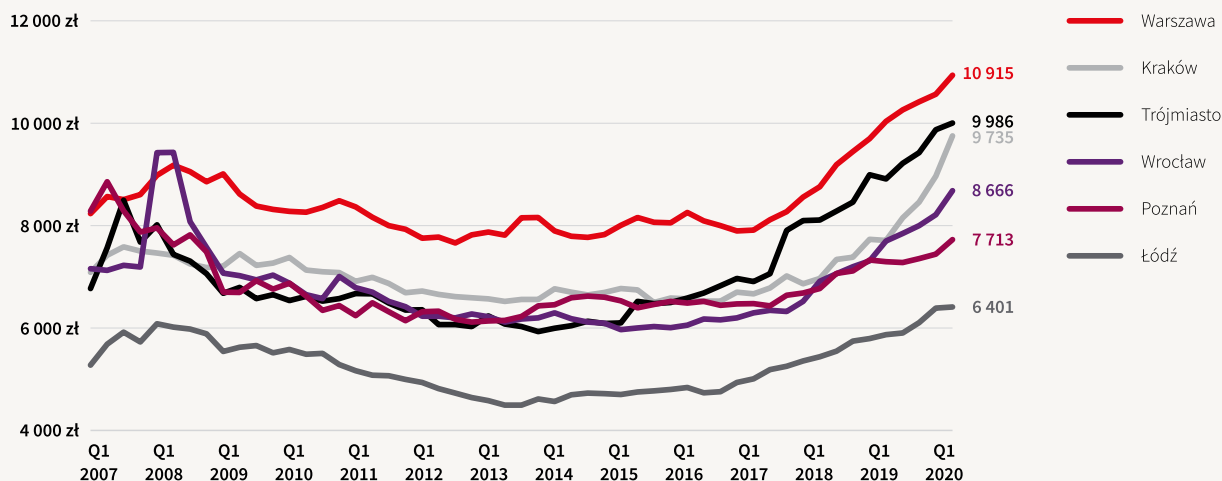
Oczywiście, istotne jest, jak te wskaźniki i liczby wyglądały w poprzednich okresach, zwłaszcza w latach kryzysu. Otóż jak się okazuje są obecnie najlepsze od 2008 roku, a najniższy liczony analogicznie poziom sprzedaży odnotowano w 2013 r. W przypadku Warszawy było to wówczas 22% (wobec 53% obecnie), we Wrocławiu zaledwie 6% (dziś 44%), a w Krakowie 13% (dziś 49%). Stwierdzić zatem można zdecydowanie, że pod względem poziomu przedsprzedaży inwestycji znajdujących

się mniej więcej w połowie procesu budowy, rynek jest dziś w lepszej sytuacji niż jesienią 2008 roku.

Najwięcej emocji budzą obecnie ceny, rosnące w większości miast nieprzerwanie od początku 2017 roku. Trend wzrostowy utrzymał się w minionym kwartale w czterech największych miastach. Rekordowe podwyżki miały miejsce w Krakowie, gdzie ceny lokali w ofercie wzrosły w ciągu ostatnich trzech miesięcy o prawie 9%. W porównaniu do cen sprzed roku były wyższe aż o 26%. Z kolei praktycznie na niezmiennym poziomie w porównaniu do grudnia 2019 roku pozostały ceny w Łodzi (wzrost o 0,4%) i Trójmieście (1,3%). Natomiast rok do roku najniższy wzrost odnotowano w Poznaniu, 6%, czyli zaledwie 2% powyżej obecnej inflacji.

Jednocześnie średnie ceny mieszkań sprzedawanych rosły zauważalnie wolniej niż średnie ceny tych pozostających w ofercie. Klienci wyraźnie poszukiwali mieszkań tańszych. W Poznaniu średnia z puli sprzedanej w tym kwartale była nawet niższa (o 1%), niż przeciętna cena mieszkań sprzedanych w końcu roku.

Średnie ceny mieszkań w ofercie na rynku pierwotnym (w zł/m.kw., z VAT, w standardzie deweloperskim)



Doświadczenia kryzysu z 2008 r.

Jak będzie przebiegał obecny kryzys? Dziś tego nie wiemy, ale możemy przyjrzeć się temu, jak przebiegał kryzys poprzedni. Porównanie ułatwia zbieżność dat: poprzedni kryzys zaczął się w połowie września, czyli na dwa tygodnie przed końcem trzeciego kwartału 2008 roku.

Ograniczenia, które zaczęły oddziaływać na polski rynek obecnie wprowadzono w przybliżeniu w połowie marca, czyli na dwa tygodnie przed końcem pierwszego kwartału.

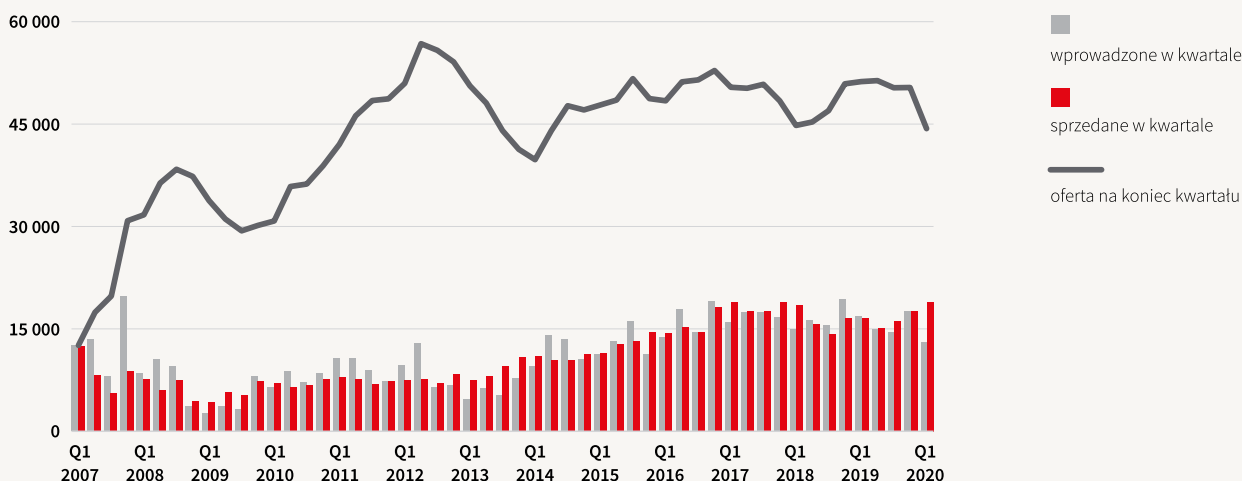
W ciągu roku od rozpoczęcia kryzysu, czyli w okresie IV kw. 2008 – III kw. 2009 na sześciu rynkach, w porównaniu z okresem poprzednich czterech kwartałów (IV kw. 2007 – III kw. 2008 r.):

- sprzedaż spadła o 34%, z prawie 30 tys. do niespełna 19,7 tys.
- liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży zmniejszyła się o 72,7%, z ponad 48 tys. do 13,2 tys.
- oferta na koniec okresu zmniejszyła się o 23,5%, z ok. 38 tys. do 29,3 tys.
- liczba gotowych niesprzedanych lokali wzrosła ponad trzykrotnie, a ich udział procentowy w ofercie z 6% do 26%, choć w jednym mieście szybko osiągnęła ona maksimum (w dwa kwartały we Wrocławiu), a w innych zajęło to półtora roku (Warszawa).

Choć więc dziś pamiętamy przede wszystkim o załamaniu sprzedaży, to prawdziwa katastrofa dotknęła nową podaż. To w pewnym stopniu – choć tylko częściowo – złagodziło kryzys. Na koniec września 2008 r. oferta stanowiła ok. 80% rocznej sprzedaży, czyli wyprzedzała się w nieco ponad trzy kwartały, gdyby tempo sprzedaży nie spadło, a żadne nowe projekty nie pojawiłyby się na rynku. Rok później czas potrzebny na sprzedaż całej dostępnej – mniejszej o blisko jedną czwartą niż w 2008 r. – oferty potrzebna już było prawie dziewięciu kwartałów.

Na tle zmian obserwowanych w innych krajach, w głównych miastach polski „kryzysowe” spadki cen były raczej umiarkowane. Po pierwszych 12 miesiącach ceny ofertowe były o 8-14% niższe, ale we wszystkich miastach okres spadków cen trwał dużo dłużej niż rok. Zdecydowanie najbardziej odporny na spadki cen okazał się Kraków, gdzie najniższy poziom średnich cen ofertowych odnotowano w III kw. 2012 r., a więc po czterech latach i był on o 10,1% niższy od ceny z końca III kw. 2008 r.

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na rynku pierwotnym
(agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)





W stosunku do poziomu wyjściowego o 15% spadły ceny w Warszawie, 20% w Trójmieście, 22% w Poznaniu i 25% we Wrocławiu i Łodzi.

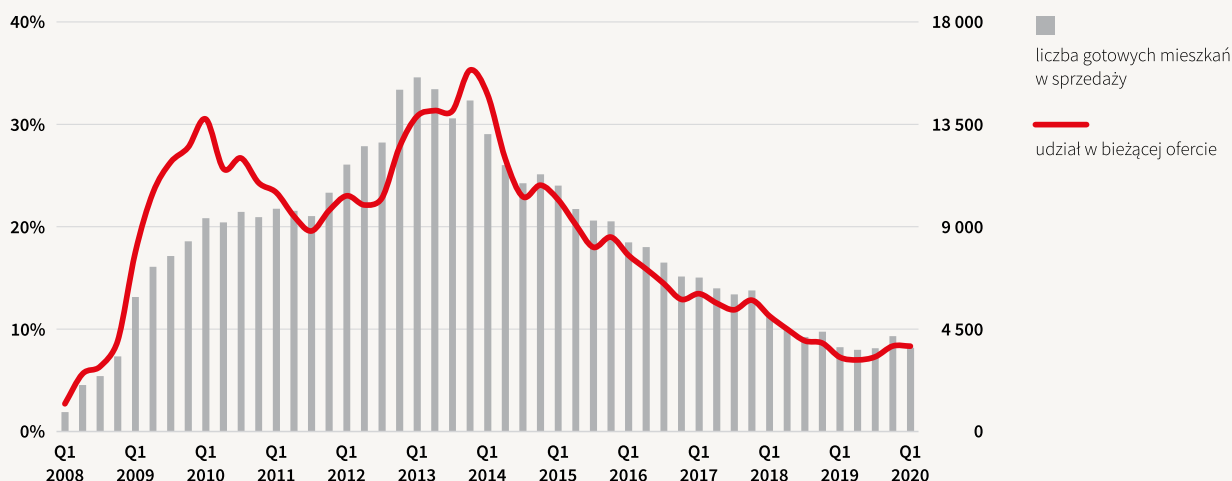
W pierwszych kwartałach kryzysu deweloperzy starali się utrzymać poziom cen, a obniżki miały charakter dyskretny albo przybierały czasami formy zaskakujących promocji (kup mieszkanie dostaniesz samochód). Było to zrozumiałe – wówczas nabywcom było dużo łatwiej wycofać się z zakupu, zwłaszcza w przypadku schematu płatności typu 10/90, zatem deweloperom zależało na tym, aby jak najmniej kupujących chciało się wycofać. A to byłoby bardziej prawdopodobne gdyby po wycofaniu się mogli kupić to samo mieszkanie wyraźnie taniej.

W większości miast najniższe przeciętne ceny notowano dopiero w 2012 i 2013 roku. Warto jednak przypomnieć, że w 2012 roku kończył się program dopłat Rodzina na Swoim,

który spowodował obniżki cen mieszkań (i gwałtowny wzrost cen miejsc garażowych, które miały w pewnej części w zrekompensować deweloperom obniżki ceny mieszkań). Ponieważ kryzys z 2009 roku spowodował obniżenie cen gruntów, niższe koszty wykonawstwa oraz zmianę warunków kredytowania, prowadzenie biznesu deweloperskiego w Polsce uległy radykalnym zmianom. W efekcie wprowadzane do sprzedaży po kryzysie inwestycje były wyraźnie tańsze niż te, które znajdowały się w ofercie, gdy kryzys się rozpoczął. Zatem, jeśli chodzi o ceny mieszkań, wpływ kryzysu na rynek rozciągnął się na wiele lat.

Mieszkania gotowe w bieżącej ofercie deweloperów

(agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi)



Pierwsze wnioski

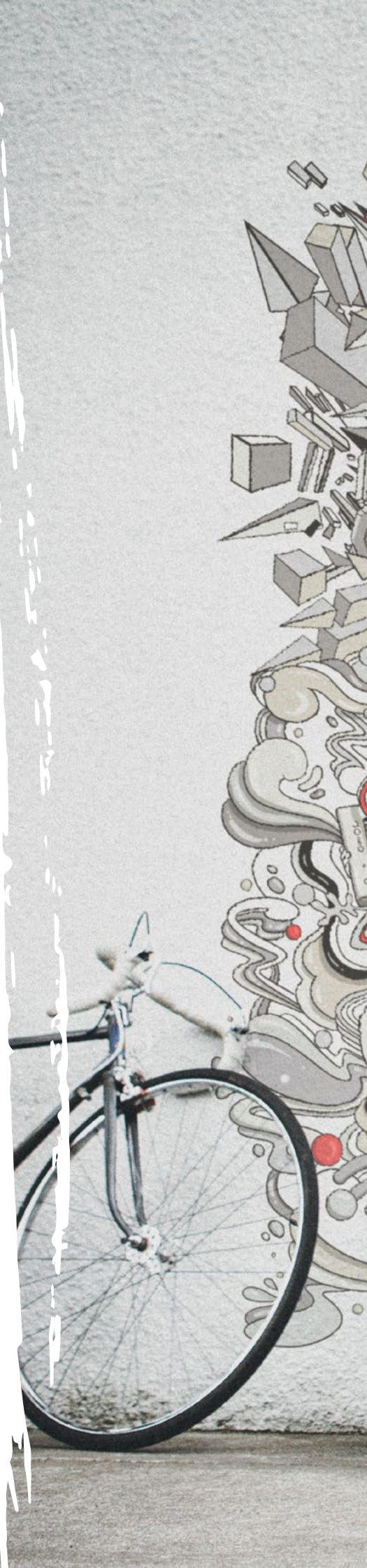
Trudno stwierdzić czy już i jak należy mówić o kolejnym kryzysie. Jesteśmy pewnie jeszcze przed szczytem zachorowań na COVID- 19 w Polsce. Nie wiemy jak duży będzie wzrost bezrobocia i spadek dochodów ludności. Wciąż czekamy na powrót większości działów gospodarki do w miarę normalnego funkcjonowania. Przed nami ogłoszenie decyzji mających wpływ na życie społeczne, gospodarkę, a także rynek nowych mieszkań. Wiemy jedno: każdy kryzys się kończy.

Skończy się także i ten, a wówczas rynek mieszkaniowy wróci do aktywności, której skala będzie zapewne niższa od rekordów z lat 2016-2019. Skala problemów w poszczególnych miastach i segmentach rynku zależeć będzie od struktury oferty i udziału zakupów inwestycyjnych w sprzedaży w okresie bezpośrednio poprzedzającego początek kryzysu. Te rynki, na których deweloperzy oferowali wyjątkowo dużo mieszkań przeznaczonych na wynajem, zwłaszcza krótkoterminowy (Trójmiasto) lub te na których inwestorzy stanowili niemal połowę nabywców (Łódź), będą w większym stopniu narażone na głębsze korekty (cen nowych mieszkań, popytu).

Także w zależności od stopnia zaawansowania realizacji inwestycji, poziomu przedsprzedaży, harmonogramu płatności, umów z nabywcami, sposobu finansowania budowy, a także charakterystyki grupy docelowej do której kierują swoje produkty, różnicować się będzie sytuacja poszczególnych projektów deweloperskich. Dzisiaj najbardziej zagrożone wydają się projekty, w których deweloperzy proponowali system płatności 10/90 (20/80), a ich budowa zakończy się w najbliższych miesiącach oraz projekty oddawane za kilkanaście miesięcy do dwóch lat, w których sprzedaż nie przekroczyła poziomu 40%.

Sytuacja firm będzie zależała z kolei od kompozycji portfela realizowanych inwestycji, finansowania, z którego firma korzysta, w tym w szczególności charakterystyki zobowiązań takich jak obligacje korporacyjne, rezerw gotówki i dostępności do kapitału właścicielskiego.

Generalnie jednak polski rynek deweloperski wchodzi w ten czas niewiadomych mocniejszy finansowo i instytucjonalnie, a także mądrzejszy o doświadczenia lat 2008-2009 i kolejnych. Liczba lokali w ofercie jest umiarkowana w porównaniu do potencjału popytowego a charakterystyka oferowanych mieszkań w ogromnej większości dobrze dostosowana do rzeczywistych potrzeb Polaków. Projekty wprowadzane przez deweloperów są mniejsze i umożliwiają elastyczniejsze zarządzanie sprzedażą. Zapewne konieczna będzie pewna korekta cen i marż, ale taka jest logika kryzysu. Polacy nadal będą potrzebowali nowych mieszkań, zwłaszcza w tych miastach, w których gospodarka i rynek pracy będą najsilniejsze. I będą potrzebowali deweloperów, którzy im te mieszkania zaoferują.





LET'S SHAPE LIVING



Kontakt

Kazimierz Kirejczyk, FRICS

Wiceprezes Zarządu
JLL
(+48) 602 374 410
kazimierz.kirejczyk@eu.jll.com

Katarzyna Kuniewicz

Dyrektor Działu Badań Rynku Mieszkaniowego
JLL
(+48) 664 088 225
katarzyna.kuniewicz@eu.jll.com

Paweł Szejter, MRICS

Dyrektor Działu Rynku Mieszkaniowego
JLL
(+48) 602 374 411
pawel.szejter@eu.jll.com

dr Maximilian Mendel, MRICS

Dyrektor Działu Inwestycji Mieszkaniowych
JLL
(+48) 662 159 931
maximilian.mendel@eu.jll.com



© JLL IP, INC. 2020. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie oraz wykorzystywanie w jakikolwiek sposób całości lub części publikacji bez pisemnej zgody JLL jest zabronione. JLL dokłada wszelkiej staranności, aby informacje zawarte w publikacji były rzetelne i aktualne. JLL nie bierze jednak odpowiedzialności za ewentualne błędy. W przypadku stwierdzenia jakichkolwiek błędów, prosimy o poinformowanie nas w celu ich skorygowania.