



Rynek mieszkaniowy w Polsce

Q3 2020



Wstęp

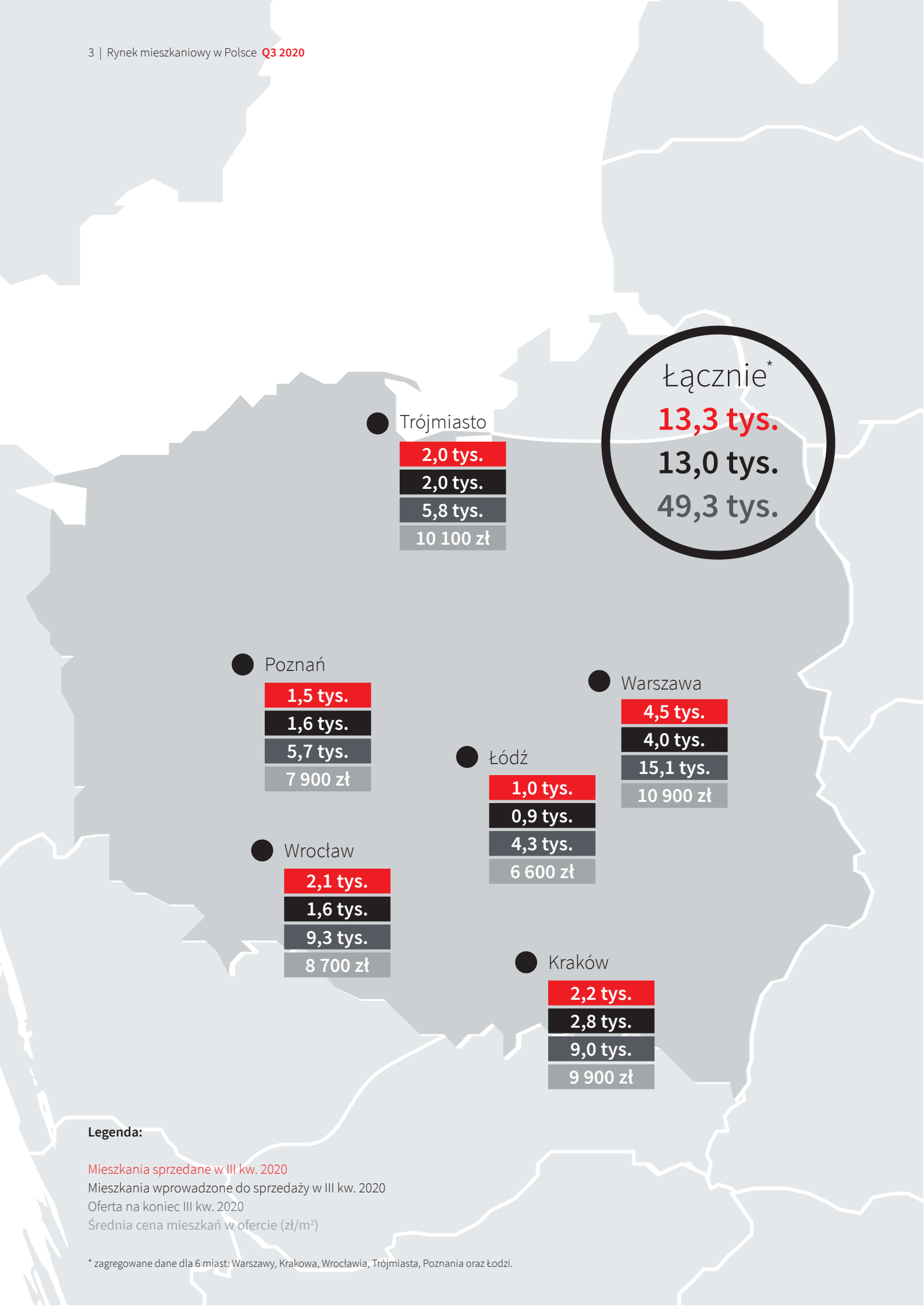
Liczby opisujące pierwotny rynek mieszkaniowy w Polsce w III kwartale bieżącego roku okazały się mało sensacyjne. Gdyby spojrzeć na nie w oderwaniu od tego jak rynek zachowywał się w pierwszym, a zwłaszcza w II kwartale, można by powiedzieć, że były to po prostu najzwyczajniejsze trzy miesiące w cyklu rynkowym. Deweloperzy sprzedali niemal dokładnie tyle samo mieszkań, ile wprowadzili do sprzedaży, w związku z czym liczba mieszkań w ofercie prawie się nie zmieniła. Ceny także nie zmieniły się znacząco, a ponieważ inflacja wyniosła w tym czasie blisko 3% to kwartalne wzrosty na poziomie 1% można potraktować jako uzasadnioną i umiarkowaną korektę inflacyjną.

Czy takie wyniki to zapowiedź ustabilizowania się sytuacji po krótkim okresie turbulencji, a osiągnięta skala sprzedaży nowych mieszkań to „nowa normalność”? Czy też w minionym kwartale znaleźliśmy się niczym w oku cyklonu, pomiędzy jednym a drugim uderzeniem huraganu?

Odpowiedzi na te pytania zależą przede wszystkim od dalszego przebiegu pandemii Covid-19 w Polsce i całej Europie. Ale zależą także od zachowania dziesiątków tysięcy Polaków, którzy mają nadal dość pieniędzy, aby kupić nowe mieszkanie i zastanawiają się nad tym, czy dokonanie tego w najbliższych miesiącach będzie najlepszą, czy też najgorszą decyzją w ich życiu.



Kazimierz Kirejczyk
Wiceprezes Zarządu JLL



Legenda:

Mieszkania sprzedane w III kw. 2020

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży w III kw. 2020

Oferta na koniec III kw. 2020

Średnia cena mieszkań w ofercie (zł/m²)

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

Rynek pierwotny w III kwartale 2020 r.

W III kwartale 2020 r. łącznie na sześciu największych rynkach w kraju sprzedanych zostało 13,3 tys. nowych mieszkań, o 94% więcej niż w poprzednim kwartale. W większości miast sprzedaż ta została zrealizowana przy cenach ofertowych wyższych niż w II kwartale. Dzięki nowym wprowadzeniom, które wróciły do poziomu z początku 2020 r. i wyniosły 13,0 tys. lokali, oferta utrzymała się na dotychczasowym poziomie.

Sprzedaż

Od lipca do września 2020 r. sprzedaż nowych mieszkań liczona łącznie na sześciu największych rynkach¹ w kraju niemal podwoiła się w porównaniu do tej odnotowanej w poprzednim kwartale - czyli w początkowym okresie pandemii w Polsce i w czasie obowiązywania najostrejszych jak dotąd przepisów ograniczających przemieszczanie się poza miejscem zamieszkania. Z drugiej strony, było to o 30% mniej niż w I kwartale tego roku, kiedy sprzedaż była bliska rekordowym poziomom z 2017 r. Biorąc pod uwagę wciąż wysoką niepewność co do skutków ekonomicznych pandemii i ich bezpośredniego wpływu na gospodarstwa domowe, można taki wynik uznać za bardzo dobry. Zwłaszcza, że w III kwartale liczba mieszkań, których nabywcy wycofali się z zakupu, a które natychmiast nie zostały odsprzedane kolejnemu nabywcy, czyli tzw. zwrotów² sięgnęła zaledwie kilkuset mieszkań.

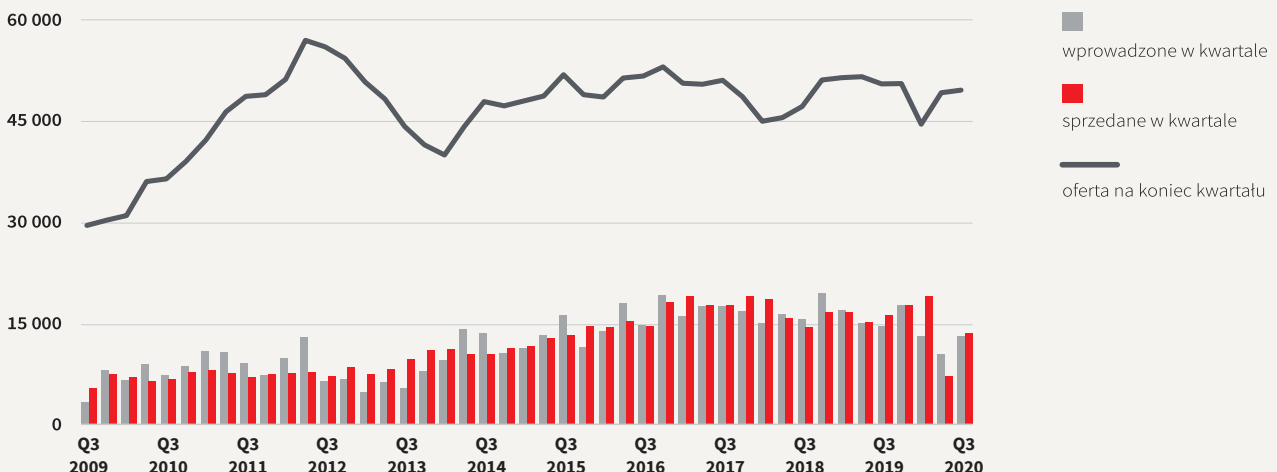
Fala zwrotów była jednym z najtrudniejszych zjawisk z jakim deweloperzy musieli zmierzyć w pierwszych miesiącach

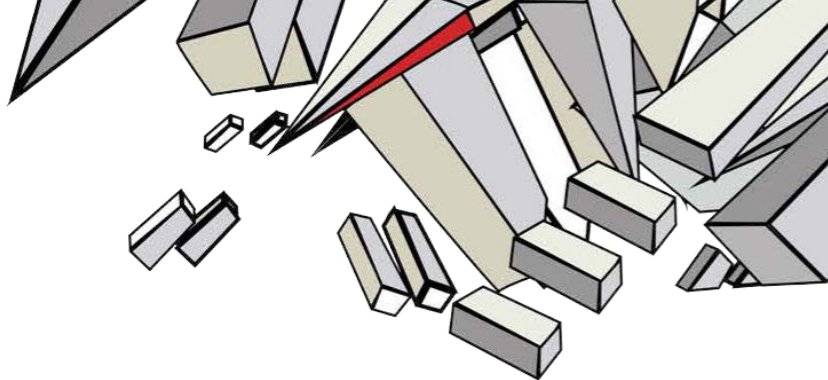
pandemii. W kwietniu i maju rezygnacje z umów rezerwacyjnych, prowadziły w niektórych dzielnicach największych miast do ujemnego bilansu sprzedaży. Po złagodzeniu restrykcji nabywcy wrócili do domykania rozpoczętych transakcji, a elastyczna postawa deweloperów ułatwiła wielu kolejnym klientom podjęcie decyzji o zakupie. W II kwartale największą skalę zjawiska odstępowania od rozpoczętych transakcji obserwowaliśmy w Krakowie, gdzie zwroty sięgnęły 51% sprzedaży brutto. Najbardziej pewni swoich decyzji byli natomiast nabywcy w Poznaniu, gdzie do ponownej sprzedaży trafiło 12% mieszkań wcześniej „sprzedanych”. III kwartał przyniósł złagodzenie tego zjawiska. Najwięcej zwrotów odnotowaliśmy w tym okresie w Warszawie, gdzie ich udział sięgnął 6% sprzedaży brutto, najmniej w Łodzi i Trójmieście, gdzie nie przekroczył 1%. Na trzech pozostałych rynkach udział zwrotów w efektywnym kwartalnym popycie wrócił do poziomu sprzed zamrożenia gospodarki i wyniósł 4-5%.

Warto zauważyć, że duża skala zwrotów, zarejestrowanych w kwietniu i maju była w znacznej mierze konsekwencją

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

Źródło: JLL





zarówno wyjątkowo dużej liczby mieszkań sprzedanych (płatnie zarezerwowanych) na przełomie 2019 i 2020 r. jak również inwestycyjnego charakteru istotnej części tych zakupów. Koniec 2019 i początek 2020 r. był okresem wyjątkowej aktywności na rynku pierwotnym inwestorów (a wśród nich tzw. flipperów) kupujących mieszkania z założeniem ich odsprzedaży - nawet jeszcze przed zakończeniem budowy.

Jeśli chodzi o wyniki sprzedaży, sytuacja w poszczególnych miastach w III kwartale dość mocno się różnicowała.

W Krakowie rekord sprzedaży padł na początku 2017 r., a wynik z III kwartału 2020 r. jest od tego rekordu o 46% gorszy. W porównaniu z dobrym sprzedażowo I kwartałem obecnego roku spadek wyniósł ponad 35%.

W Warszawie wynik sprzedaży z III kwartału 2020 r. jest o 40% niższy od najlepszego kwartalnego rezultatu w historii, odnotowanego w IV kwartale 2017 r. i o 34% niższy od osiągniętego w I kwartale bieżącego roku.

Bardzo podobne proporcje odnoszą się do Wrocławia: -40% od rekordu z końca 2017 r. i -31% w porównaniu z I kwartałem br.

W Trójmieście, podobnie jak w Warszawie, najlepsza sprzedaż przypadła na IV kwartał 2017 r., a wynik z III kwartału 2020 r.

jest od tego rekordowego wyniku o ponad 30% niższy. Ponieważ jednak sprzedaż w Trójmieście zmniejszała się systematycznie już od dwóch lat, to wyniki analizowanego kwartału są o „zaledwie” 17% niższe niż te z I kwartału.

W Poznaniu najwięcej mieszkań, bo aż 1700 w jednym kwartale, sprzedano dotychczas właśnie w I kwartale 2020 r. Wynik z III kwartału jest gorszy od niego o zaledwie 12%. Poznańskim deweloperom udało się zatem utrzymać wynik dość bliski rynkowego maximum.

W Łodzi rekordowy wynik kwartalny – blisko 1500 sprzedanych mieszkań – także odnotowano na początku 2020 r. Jednak w III kwartale liczba transakcji była tu aż o 33% niższa.

Trzeba podkreślić, że taki poziom sprzedaży został osiągnięty w większości miast przy cenach ofertowych wyższych niż w I kwartale. Tylko we Wrocławiu ceny mieszkań sprzedanych pozostały na tym samym poziomie. Wszystko wskazuje na to, że klienci, którzy zdecydowali się na zakup mieszkań w III kwartale uznali, że warto je kupić nawet wówczas, gdy są one nieco droższe niż na początku roku.

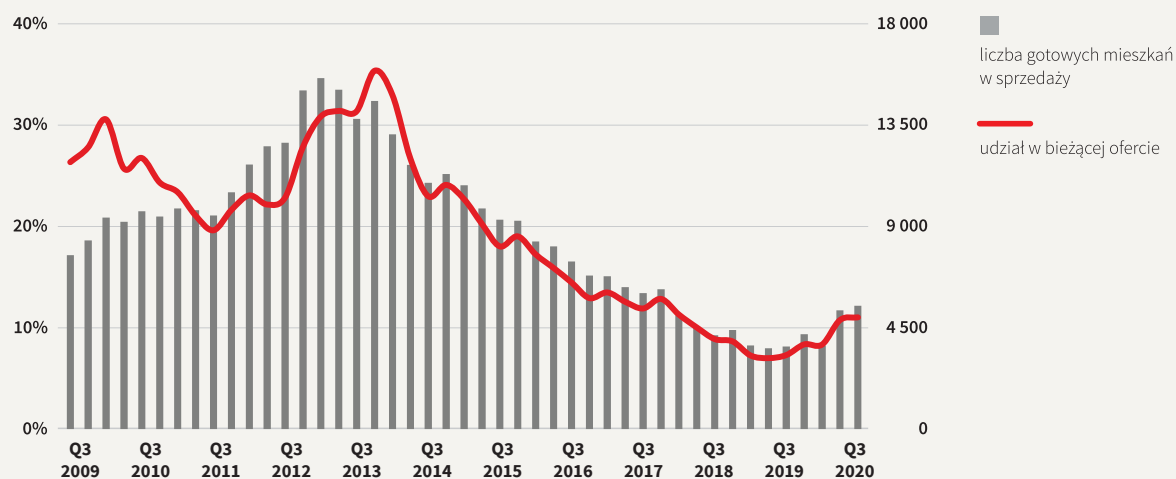
¹ O ile nie zaznaczono inaczej, dane dla sześciu rynków obejmują zsumowane dane dla miast: Krakowa, Łodzi, Poznania, Gdańska, Gdyni i Sopotu (Trójmiasto), Warszawy i Wrocławia, w granicach administracyjnych miast.

² W opracowaniach Zespołu Mieszkaniowego JLL w ten sposób określane są mieszkania, które wracają do oferty dewelopera, ponieważ nabywca zrezygnował z ich zakupu, a wcześniej zawarł umowę rezerwacyjną lub umowę deweloperską i wpłacił wynikającą z harmonogramu płatności niezbędną część ceny zakupu.

Mieszkania gotowe w bieżącej ofercie deweloperów

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

Źródło: JLL



Podaż

Relacja liczby mieszkań wprowadzonych na rynek w III kwartale w porównaniu z liczbą mieszkań sprzedanych w tym samym okresie była także zróżnicowana na poszczególnych rynkach lokalnych. W Trójmieście, Łodzi i Poznaniu można mówić o równowadze. Wyraźna nadwyżka mieszkań wprowadzonych nad sprzedanymi miała miejsce w Krakowie, ale trzeba przypomnieć, że na tym rynku oferta na początku roku była wyjątkowo niska i wynosiła niecałe 6,7 tysiąca lokali. Dzięki dużym wprowadzeniom w kolejnych dwóch kwartałach na koniec września liczba mieszkań dostępnych do zakupu wyniosła prawie 9 tysięcy.

W Warszawie i Wrocławiu natomiast nowe wprowadzenia nie były w stanie dorównać zainteresowaniu kupujących – w obu miastach sprzedaż przewyższyła nową podaż w wyniku czego oferta na obu rynkach spadła o ponad 300 mieszkań. Biorąc pod uwagę skalę obu rynków relatywnie większe znaczenie ma to we Wrocławiu.

Łącznie na 6 rynkach deweloperzy wprowadzili do oferty 13,0 tys. nowych mieszkań, o 23% więcej niż przed kwartałem i o 11% mniej niż przed rokiem.

Oferta

Gdy porównać obecną wielkość oferty w poszczególnych miastach z rekordowymi poziomami najdalej od swojego maximum jest Warszawa. Liczba dostępnych do zakupu mieszkań stanowi obecnie 73% tej z okresu szczytu boomu.

W IV kwartale 2016 r. nabywcy mieli do wyboru blisko 21 tys. lokali. Dziś liczba ta tylko nieznacznie przekracza 15 tys. To w warunkach niepewnej przyszłości dobry prognostyk dla deweloperów na kolejne kwartały. Niski poziom oferty daje możliwość utrzymania cen na co najmniej dotychczasowym poziomie, nawet w sytuacji, gdyby popyt ulegał stopniowej redukcji.

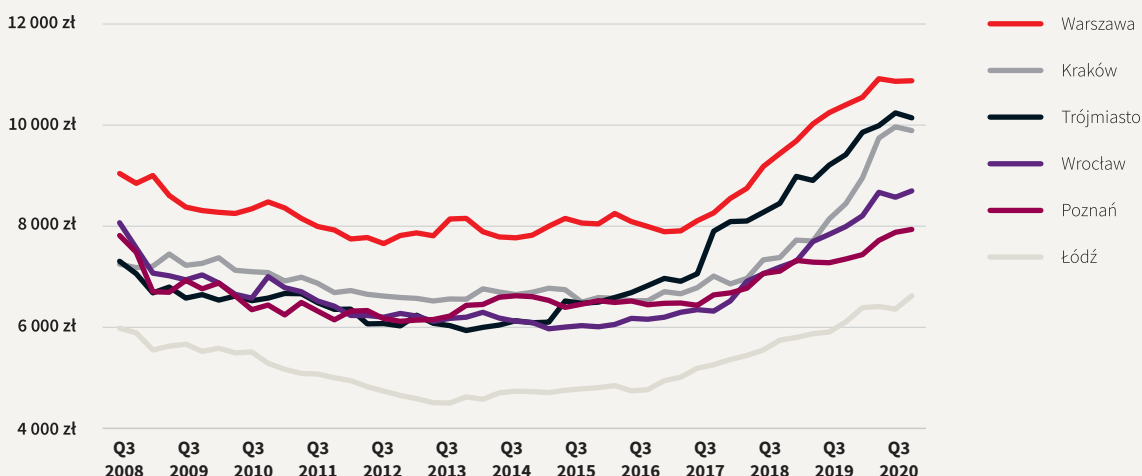
Na czterech kolejnych rynkach obecna oferta jest już nieco bliższa rekordowym poziomom: w Trójmieście stanowi 85%, w Krakowie i Poznaniu 86%, a we Wrocławiu 90%. Wprowadzanie przez deweloperów kolejnych inwestycji powinno tam następować dość ostrożnie i być poprzedzone wzrostem sprzedaży.

Najbardziej niepokojąca może być sytuacja w Łodzi. Obecna oferta jest właściwie taka sama jak na koniec 2018 r., kiedy osiągnęła maksymalny poziom dla tego rynku. W połączeniu z rekordowo wysokimi cenami mieszkań wprowadzonych na rynek łódzki w ostatnich trzech miesiącach każe to zalecać ostrożność w uruchamianiu na tym rynku kolejnych inwestycji. W sytuacji wzrostu cen i dużej liczby mieszkań w ofercie tempo sprzedaży w nowych projektach może być wyraźnie niższe niż w projektach wprowadzonych do sprzedaży przed wybuchem epidemii.

Na poziom oferty można jednak spojrzeć także z innej strony. Mamy za sobą głęboki spadek sprzedaży w II kwartale br., a poza Krakowem w żadnym z analizowanych miast oferta równie wyraźnie nie wzrosła. W przypadku Krakowa wypada natomiast podkreślić, że w porównaniu z poziomem sprzedaży

Średnie ceny mieszkań w ofercie na rynku pierwotnym (w zł/m², z VAT, w standardzie deweloperskim)

Źródło: JLL



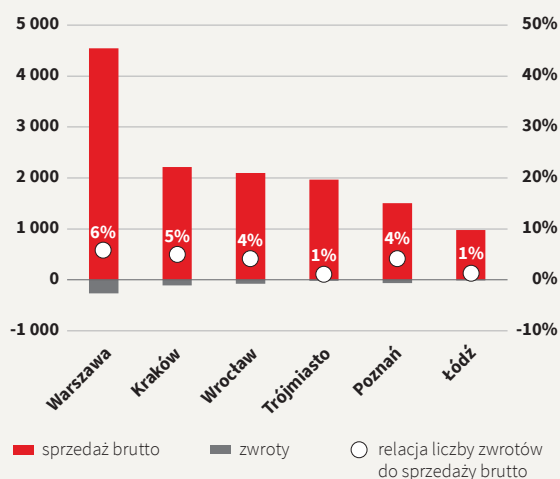
liczba mieszkań w ofercie jest nadal, mimo wyraźnego wzrostu, na przeciętnym poziomie i nie przekracza poziomu rocznej sprzedaży. To charakteryzuje rynek w stanie zbliżonym do równowagi. W przypadku Warszawy możemy natomiast mówić wręcz o ograniczonej ofercie, co oczywiście ułatwia utrzymanie dotychczasowego poziomu cen.

Nie rośnie też liczba gotowych niesprzedanych mieszkań. Stanowią one nadal zaledwie 11% oferty wynoszącej na sześciu rynkach łącznie 49,3 tys. Udział mieszkań gotowych w ofercie jest jednym z ważnych wskaźników ilustrujących cykliczność zjawisk na rynku mieszkaniowym. W okresie boomu odsetek lokali oddanych do użytkowania, które czekały na nabywcę spadł poniżej 10%, a w okresie bessy sięgał nawet 35%. W sytuacji rosnącej niepewności mieszkania, do których można się szybko wprowadzić, sprzedają się nawet lepiej niż pozostałe.

Trudno w obecnej sytuacji wnioskować o relacji popytu i podaży w oparciu o stosowany zazwyczaj wskaźnik porównujący wielkość bieżącej oferty ze sprzedażą z ostatnich czterech kwartałów. Gdyby założyć, że sprzedaż w kolejnych kwartałach będzie zbliżona do tej z III kwartału, to zdecydowanie najlepsza dla deweloperów sytuacja miałaby miejsce w Trójmieście, gdzie mieszkania dostępne obecnie w sprzedaży znalazłyby nabywców w trzy kwartały. W Warszawie potrwałoby to ok. 10 miesięcy. Gdyby nie pojawiły się żadne nowe inwestycje to w Poznaniu i Krakowie deweloperzy wyprzedaliby wszystko w około rok, a we Wrocławiu i Łodzi w nieco ponad rok. Jesteśmy zatem bardzo daleko od wskaźników z poprzedniego kryzysu, kiedy na wyprzedanie oferty potrzeba było około dwóch lat.

Sprzedaż brutto vs. zwroty

Źródło: JLL



Komentarz

Równie interesująca jak same statystyki dotyczące minionego kwartału byłaby odpowiedź na pytanie: czy sprzedaż odnotowana w ostatnich trzech miesiącach to już „nowa normalność”, czy też czekają nas jeszcze dalsze turbulencje. To jak ukształtuje się sytuacja na rynku mieszkaniowym w najbliższych 2-3 latach będzie zależało przede wszystkim od poczucia bezpieczeństwa potencjalnych nabywców i jego zmian.

Najważniejsze dla kształtowania się nastrojów nabywców i ich skłonności do dokonywania zakupów na rynku mieszkaniowym będą miały:

- stabilność zatrudnienia (lub możliwość znalezienia pierwszej pracy)
- stabilność dochodów
- zdrowie własne i członków rodziny
- stabilność oszczędności

Mając na uwadze wartość rynku pierwotnego w sześciu największych miastach w Polsce, którą można dziś szacować na ok. 25 mld złotych rocznie, suma oszczędności terminowych gospodarstw domowych sięgająca w samych bankach ok. 300 mld złotych jest ogromna. Nawet jeśli w 2-3 kolejnych latach zakupy mieszkań z myślą o późniejszym ich wynajmowaniu oraz popyt uzależniony od dostępności kredytów zmaleją o kilka miliardów złotych rocznie wystarczy, aby relatywnie niewielki odsetek z rzeszy posiadaczy oszczędności postanowił przenieść je na rynek mieszkaniowy, aby tę lukę popytową wypełnić i utrzymać rynek w równowadze. Może to być tym łatwiejsze, że nowa podaż zapewne również zostanie zmniejszona, na co wskazują statystyki rozpoczynanych w kolejnych miesiącach inwestycji.

Jeśli podaż i popyt pozostaną w równowadze, nie będzie powodu do obniżania cen, a ich utrzymanie przez kolejne 2-3 kwartały będzie świetnym argumentem za tym, aby ugruntowana została opinia o rynku mieszkaniowym w Polsce jako o bezpiecznej przystani dla inwestorów pragnących ulokować swoje oszczędności. Jeśli będą temu

towarzyszyć pozytywne sygnały z polskiej gospodarki, to na nasz rynek mogą napłynąć kolejni nabywcy zarówno rodzimi (zwłaszcza wobec dość wysokiej inflacji), jak również spoza Polski – w tym inwestorzy instytucjonalni. Nabywcy ci mogą być zainteresowani zainwestowaniem środków na 2-4 lata, nawet bez konieczności wykańczania i wynajmowania zakupionych mieszkań. To zagraniczne źródło nabywców wydaje się w stosunku do środków, jakich potrzebuje polski sektor deweloperski do uzupełnienia krajowego popytu, wręcz niewyczerpywalne. Dzieje się tak, ponieważ na świecie jest dziś za mało nieruchomości położonych w regionach o stabilnej sytuacji społeczno-gospodarczej, w których zakup można zainwestować, a interesujące dotychczas dla inwestorów sektory bardzo straciły na swojej atrakcyjności.

Utrzymanie cen na obecnym poziomie może okazać się istotne również dla nabywców lokali pod wynajem, odbierających je właśnie od deweloperów. Przed pozbyciem się mieszkania na rynku wtórnym, powstrzymać ich będzie chęć ochrony wartości zainwestowanych środków nawet wówczas, gdy możliwe do uzyskania czynsze okażą się niższe od spodziewanych. Takim decyzjom będą sprzyjać wyjątkowo niskie odsetki od kredytów w przypadku tych nabywców, którzy połączyli przy zakupie gotówkę z kredytem.

Taki scenariusz, optymistyczny z punktu widzenia deweloperów, wydaje się dziś dość prawdopodobny i możliwy do realizacji pod warunkiem, że wizerunek polskiego rynku mieszkaniowego jako stabilnej bezpiecznej przystani dla oszczędności – zostanie utrzymany.





**LET'S
SHAPE
LIVING**

Kontakt

Kazimierz Kirejczyk, FRICS

Wiceprezes Zarządu

JLL

(+48) 602 374 410

kazimierz.kirejczyk@eu.jll.com

Paweł Sztejter, MRICS

Dyrektor Działu Rynku Mieszkaniowego

JLL

(+48) 602 374 411

pawel.sztejter@eu.jll.com

Katarzyna Kuniewicz

Dyrektor Działu Badań Rynku Mieszkaniowego

JLL

(+48) 664 088 225

katarzyna.kuniewicz@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.

Na okładce: Area Development, Nowy Strzeszyn, Poznań