



OFERTA REDNET CONSULTING

DORADZTWO NA RYNKU BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO

06/2008

redNet Consulting Sp. z o.o.
ul. Sądowa 5, 43-600 Jaworzno
Centrala: Wiśniowy Business Park, Bud. C
ul. 1-ego Sierpnia 6a, 02-134 Warszawa
tel.: +48 22 318 72 00
faks: +48 22 318 72 10
raporty@rednetproperty.com
www.raporty.rednetproperty.com

Sąd Rejestrowy: Sąd Rejonowy w Katowicach VIII Wydział Gospodarczy
KRS: nr 0000226990
NIP: 632-18-79-602
Kapitał zakładowy: 51 000 PLN
Prezes: Robert Chojnacki
Wiceprezes: Agnieszka Piotrowska

redNet 
CONSULTING

Kwartalny monitoring rynku mieszkaniowego.

redNet Consulting, odpowiadając na zapotrzebowanie rynku dotyczące wiedzy o aktualnej sytuacji, zdecydował się na przygotowywanie raportów kwartalnych. Jesteśmy przekonani, że unikalne informacje w nich zawarte, pozwolą Państwu nie tylko na śledzenie zmian zachodzących obecnie na rynku, ale również na wyciąganie odpowiednich wniosków na przyszłość i podejmowanie trafnych decyzji biznesowych.

Raporty przygotowane dla **Katowic, Krakowa, Łodzi, Poznania, Szczecina i Wrocławia** zawierają następujące informacje:

- Średnie ceny lokali sprzedanych, wprowadzonych na rynek i pozostających w sprzedaży w danym mieście (wraz ze zmianą w stosunku do poprzedniego okresu).
- Średnie ceny lokali sprzedanych, wprowadzonych na rynek i pozostających w sprzedaży w danym mieście (wraz ze zmianą w stosunku do poprzedniego okresu) wg struktury rynku – pokoje i przyporządkowane im przedziały powierzchni.
- Średnie ceny lokali sprzedanych, wprowadzonych na rynek i pozostających w sprzedaży w danym mieście (wraz ze zmianą w stosunku do poprzedniego okresu) – dla apartamentów spełniających definicję redNet Consulting (z definicją apartamentu można zapoznać się pod adresem: www.luksusowemieszkania.pl/definicja).
- Struktura (wraz ze zmianami w stosunku do poprzedniego okresu) lokali sprzedanych, nowych i pozostających na rynku wg:
 - przedziałów ceny całkowitej,
 - przedziałów ceny mkw.,
 - pokoi i przyporządkowanych im przedziałów powierzchni.

Raporty przygotowane dla **Trójmiasta i Warszawy** zawierają następujące informacje:

- Średnie ceny lokali sprzedanych, wprowadzonych na rynek i pozostających w sprzedaży w danym mieście (wraz ze zmianą w stosunku do poprzedniego okresu), z podziałem na dzielnice (dla Warszawy) i miasta (dla Trójmiasta).
- Średnie ceny lokali sprzedanych, wprowadzonych na rynek i pozostających w sprzedaży w danym mieście (wraz ze zmianą w stosunku do poprzedniego okresu) wg struktury rynku – pokoje i przyporządkowane im przedziały powierzchni, z podziałem na dzielnice (dla Warszawy) i miasta (dla Trójmiasta).
- Średnie ceny lokali sprzedanych, wprowadzonych na rynek i pozostających w sprzedaży w danym mieście (wraz ze zmianą w stosunku do poprzedniego okresu) – dla apartamentów spełniających definicję redNet Consulting (z definicją apartamentu można zapoznać się pod adresem:

www.luksusowemieszkania.pl/definicja), z podziałem na dzielnice (dla Warszawy) i miasta (dla Trójmiasta).

- Struktura (wraz ze zmianami w stosunku do poprzedniego okresu) lokali sprzedanych, nowych i pozostających na rynku, z podziałem na dzielnice (dla Warszawy) i miasta (dla Trójmiasta), wg:
 - przedziałów ceny całkowitej,
 - przedziałów ceny mkw.,
 - pokoi i przyporządkowanych im przedziałów powierzchni.

Dlaczego „Kwartalny przegląd rynku mieszkaniowego”?

- W żadnym raporcie innych firm badawczych nie ma takich danych.
- Tylko w nim znajdują się informacje o cenach faktycznie sprzedanych mieszkań.
- Jedyna publikacja na bieżąco prezentująca tempo sprzedaży – na całym rynku i w jego poszczególnych segmentach.
- Unikalne źródło informacji o cenach i strukturze oferty, która właśnie trafia na rynek.
- Bieżąca wiedza o tym, jakie mieszkania nie znajdują nabywców i pozostają na rynku.
- Aktualna relacja popytu do podaży na rynku mieszkaniowym.
- Obiektywne spojrzenie na rynek z perspektywy pierwszego portalu nieruchomości w Polsce, który zaczął prezentować pełne informacje o poszczególnych mieszkaniach.
- Unikalne dane z serwisu www.tabelaofert.pl – o ich aktualność i jakość dba codziennie zespół 10 specjalistów!

Poniżej przedstawiamy kilka wniosków z pierwszego opracowania za okres marzec – maj 2008 r.

*Dotychczasowy model przedstawiania indeksów cen rynkowych polega na prezentowaniu średniej ceny metra kwadratowego oferty sprzedaży – zarówno dla rynku pierwotnego, jak i wtórnego. Analizując zachowanie takich indeksów należy pamiętać, że pokazują one **średnią cenę mkw. oferty sprzedaży** niezależnie od tego, czy mieszkanie znalazło nabywcę czy nie. W obecnej sytuacji pojawiła się jednak konieczność opracowania nowego indeksu, który mierzyłby cenę mkw. **sprzedanych** mieszkań, a nie tylko ofert wystawionych na rynku. Trudność stworzenia takiego indeksu polega na tym, że potrzebna jest wiedza, czy oferta znikająca z serwisu internetowego usuwana jest na podstawie wygasłego zlecenia reklamowego, wycofania przez klienta oferty z rynku, czy też rzeczywistej sprzedaży mieszkania.*

*Taki indeks stworzył redNet Consulting, przy współpracy serwisu internetowego tabelaofert.pl. Od ponad pół roku zespół aktualizacji portalu sprawdza każdą ofertę sprzedaży, która jest z niego usuwana. Mieszkania, które usuwane są w wyniku zawartej transakcji sprzedaży, są specjalnie oznaczane. Na bazie tych właśnie ofert stworzony został nowy indeks cenowy – **średnia cena mkw. sprzedanych mieszkań**, którą oblicza się na bazie 3 ostatnich miesięcy.*

*redNet Consulting stworzył również inny interesujący indeks – **średnią cenę mkw. nowej oferty rynkowej**. Jest ona wyliczana z mieszkań, które trafiły do oferty sprzedaży w ciągu ostatnich 3 miesięcy.*

miasto	średnia cena mkw. mieszkań w sprzedaży	średnia cena mkw. mieszkań sprzedanych	średnia cena mkw. mieszkań z nowej oferty rynkowej	różnica między średnią ceną mieszkań sprzedanych, a będących w sprzedaży	różnica między średnią ceną mkw. mieszkań z nowej oferty, a będących w sprzedaży	różnica między średnią ceną mkw. mieszkań z nowej oferty, a sprzedanych
Katowice	6 308	6 257	6 367	-0,81%	0,94%	1,76%
Kraków	8 119	7 987	8 240	-1,63%	1,49%	3,17%
Łódź	5 981	5 488	6 113	-8,25%	2,20%	11,39%
Poznań	7 919	7 621	8 393	-3,76%	5,99%	10,13%
Trójmiasto	7 657	6 517	7 810	-14,89%	2,00%	19,84%
Warszawa	9 246	8 127	9 895	-12,10%	7,02%	21,75%
Wrocław	8 204	7 402	8 757	-9,78%	6,74%	18,31%

źródło: redNet Consulting na podstawie serwisu www.tabelaofert.pl

Sprzedają się tańsze mieszkania, a na rynek trafiają drogie oferty. Różnice pomiędzy średnimi cenami mieszkań, które obecnie kupują klienci, a średnią wartością mkw. lokali w nowych projektach deweloperskich wprowadzanych na rynek, są bardzo duże.

*W Warszawie, gdzie obecna średnia cena mkw. oferty sprzedaży wynosi 9 246 zł/mkw., średnia cena sprzedanych mieszkań jest o **ponad 12% niższa** i osiąga poziom 8 127 zł/mkw. Natomiast średnia cena mkw. nowej oferty rynkowej jest o ponad 7% wyższa od średniej ceny oferty sprzedaży i wynosi 9 895 zł/mkw. Oznacza to, że średnie ceny mkw. nowych mieszkań, wprowadzonych do sprzedaży przez deweloperów w Warszawie w ciągu ostatnich 3 miesięcy, są **o blisko 22% wyższe niż ceny mieszkań sprzedanych** w tym samym czasie. Podobna jest sytuacja w Trójmieście i we Wrocławiu oraz na nieco mniejszą skalę w Poznaniu i Łodzi. Tylko w Krakowie i Katowicach różnice są niewielkie.*

dzielnica	średnia cena mkw. mieszkań w sprzedaży	średnia cena mkw. mieszkań sprzedanych	średnia cena mkw. mieszkań z nowej oferty rynkowej	różnica między średnią ceną mieszkań sprzedanych, a będących w sprzedaży	różnica między średnią ceną mkw. mieszkań z nowej oferty, a będących w sprzedaży	różnica między średnią ceną mkw. mieszkań z nowej oferty, a sprzedanych
Bemowo	8 054	8 262	7 990	2,59%	-0,79%	-3,29%
Białoleka	6 587	6 271	6 722	-4,80%	2,05%	7,19%
Bielany	9 394	8 422	16 420	-10,34%	74,80%	94,97%
Mokotów	9 890	9 728	9 416	-1,63%	-4,79%	-3,21%
Ochota	10 143	10 084	10 318	-0,58%	1,72%	2,32%
Praga Południe	8 712	8 377	8 661	-3,84%	-0,58%	3,39%
Praga Północ	7 914	7 943	7 721	0,36%	-2,44%	-2,79%
Śródmieście	16 299	15 705	16 446	-3,65%	0,90%	4,72%
Saska Kępa	11 809	11 239	12 416	-4,83%	5,14%	10,47%
Targówek	7 132	6 719	7 703	-5,80%	8,00%	14,65%
Ursus	7 404	7 632	7 534	3,08%	1,76%	-1,28%
Ursynów	8 761	8 057	9 060	-8,04%	3,41%	12,45%
Wawer	7 014	6 334	7 712	-9,70%	9,95%	21,76%
Wilanów	9 562	9 791	9 358	2,39%	-2,13%	-4,42%
Wola	10 583	9 259	10 855	-12,51%	2,57%	17,24%
Żoliborz	10 371	9 320	10 008	-10,14%	-3,50%	7,38%

źródło: redNet Consulting na podstawie serwisu www.tabelaofert.pl

Skąd takie rozbieżności cenowe?

*Tak duże dysproporcje w oczekiwaniach klientów (mierzone ich aktywnością) i deweloperów (mierzone ich ofertą cenową) tłumaczyć można optymizmem – zwłaszcza nowych – firm deweloperskich, które kupowały działki budowlane w czasach prosperity, mając nadzieję na niekończące się wzrosty cen. Założenia te w bolesny sposób korygują teraz klienci. Nie jest tak, że kupują oni tylko tanie mieszkania, albo jedynie w tanich dzielnicach. Nabywcy nie chcą **przewartościowanych** mieszkań, niezależnie od tego, czy są one na Białoleśce, czy w Śródmieściu. Najlepiej widać to na przykładzie Warszawy, w rozbiciu na dzielnice.*

*Chociaż średnia cena mkw. nowych mieszkań wprowadzonych do obrotu w Warszawie w okresie ostatnich 3 miesięcy jest o blisko 22% wyższa od ceny mieszkań sprzedanych, to są dzielnice – zarówno prestiżowe, takie jak np. **Mokotów i Wilanów** – czy bardziej popularne, jak **Ursus lub Bemowo**, w których średnie ceny mkw. nowej oferty sprzedaży są o kilka procent niższe, niż średnie ceny mkw. mieszkań sprzedanych. Są to lokalizacje, w których od lat jest duża konkurencja, a deweloperzy wiedzą, że aby sprzedawać mieszkania, trzeba oferować realistyczne ceny.*

*Z kolei oczekiwania tych deweloperów, którzy ostatnio wprowadzili do sprzedaży mieszkania **na Woli czy w Wawrze**, będą wystawione na ciężką próbę. W dzielnicach tych średnia **cena mkw. nowej oferty jest wyższa odpowiednio o 17% i blisko 22%** od średnich cen mkw. ostatnio sprzedawanych tam mieszkań.*

Nie oznacza to, że mieszkania na Wawrze czy Woli się nie sprzedają. Wręcz przeciwnie – sprzedają się dobrze, ale tylko te, które mają rozsądne ceny. Wola zajmuje drugie miejsce w Warszawie (po Białoleśce) pod względem liczby sprzedanych mieszkań w ciągu ostatnich trzech miesięcy, z udziałem w rynku przekraczającym 12%. Tylko że średnia cena mkw. sprzedanych tam lokali to 9 259 zł/mkw., a średnia cena mkw. nowej oferty – to 10 855 zł/mkw. I jeszcze jedno – do sprzedaży na Woli trafiło w ostatnim okresie prawie trzykrotnie więcej mieszkań, niż zostało sprzedanych. Drogich mieszkań...

Ogólnie w Warszawie do sprzedaży w ciągu ostatnich 3 miesięcy zostało wprowadzonych ponad dwukrotnie więcej mieszkań, niż się sprzedało(!) Podobnie sytuacja wygląda w innych miastach.

Klienci zaczęli zachowywać się bardzo racjonalnie. Odrzucają przewartościowane mieszkania, niezależnie od tego czy jest to droga, czy tania dzielnica. Jednocześnie są w stanie zapłacić nawet dużo wyższe ceny za rozsądnie wycenione mieszkania w dobrych lokalizacjach.



źródło: redNet Consulting na podstawie serwisu www.tabelaofert.pl

I jeszcze jedno – różnice w oczekiwaniach klientów i części deweloperów, dotyczą głównie poziomu ceny za mkw. Mieszkania. Nie jest tak, że kupowane są tylko małe lokale. Powyższy wykres przedstawia strukturę rynku warszawskiego wg wielkości mieszkania (mierzonej ilości pokoi). Widać, że – w przeciwieństwie do cen mkw. – struktura nowej oferty rynkowej nie odbiega tutaj aż tak istotnie od struktury mieszkań sprzedanych.

Procedura zamówienia

Zamówienie złożone jest w momencie podpisania przesłanego wcześniej przez zespół redNet Consulting zlecenia i odesłanie go przez Klienta faxem na nr (22) 3187 253 lub (22) 3187 210 bądź mailem na adres raporty@rednetproperty.com.

Elektroniczna wersja raportu przesyłana jest za pośrednictwem Internetu po upływie terminu realizacji zamówienia. Na życzenie Klienta pocztą lub kurierem przesyłana jest wydrukowana lub nagrana na płytę CD wersja elektroniczna raportu. Za dzień ukończenia raportu uznawana jest data stempla pocztowego umieszczonego na przesyłce.

Faktura VAT wystawiana jest po wysłaniu raportu do Klienta.

Płatność następuje w ciągu 7 dni od momentu wystawienia faktury VAT.

Nasze doświadczenie

Wśród dotychczasowych firm, które zakupiły nasze raporty znajdują się m.in.:

Agroman, Bouygues Immobilier, Budimex Nieruchomości, Dom Development, Maripol, Orco Group, PKO Inwestycje, BPH, Koneksim, Skanska, ING Real Estate, Universale International, Pod Fortem Development, Profit Development, Nickel Development, Salwator, Property Secrets, Extenda – Agencja Promocji Regionu Andaluzji, Reescon, GD&K Group, Deweloper Widok, PRO-URBA, Open Finance, Bouwfonds Property, Hollybrook, Limitless, Wilanów Investment, Espais Polska, Karel Investments, Lubasa Polska, Victoria Investment, Volumetric MK, Agrobex, Magnus Group, Atlas Management Howard Property, Ekolan, Euromax, Echo Investment, West Development, Acciona Nieruchomości, Kronos Kapital, TK Development i inne.