

# Podaż górá, popyt dołem

**RYNEK NIERUCHOMOŚCI.** Do obrotu wchodzi właścicie mieszkania, których budowę rozpoczęto w połowie roku 2006. Nabywców znajdowała wtedy niemal każda dziura wykopana pod fundamenty. Dziś sprzedaż domów stanowi dla deweloperów nie lada wyzwanie.

**Z** Irlandii licznie wracają Polacy. Najpierw – robotnicy sezonowi, którzy musieli opuścić blisko 30 tys. placów budów na Zielonej Wyspie. Tyle bowiem inwestycji wstrzymano tam w minionym roku i w pierwszej połowie tego, gdy spadł popyt na mieszkania. Średnia cena nieruchomości w Irlandii (około 278,5 tys. euro) w końcu maja była o 9,5 proc. niższa niż rok temu – informuje Economic and Social Research Institute (ESRI). Podobnie jest w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii, gdzie także prognozuje się spadek PKB z powodu zapaści na rynku nieruchomości.

To cena, jaką niektóre kraje europejskie płacą za brak rozwagi instytucji finansowych w Stanach Zjednoczonych. Chętnie pożyczają one euro na Starym Kontynencie pod emitowane przez siebie papiery dłużne w celu pokrycia dość beztrudno udzielanych kredytów hipotecznych w okresie boomu. Od lutego 2007 r. są to mało wartościowe papiery, a banki europejskie spisują je na straty. Dlatego podniosły stopy kredytów i zamroziły rynek nieruchomości.

– Polska miała szczęście, że kryzys międzynarodowych finansów zastał nas w trochę innej, wznoszącej fazie rozwoju gospodarki – komentuje Andrzej Bratkowski, główny ekonomista Banku Pekao. – W dodatku u nas były zdrowe zasady udzielania kredytów mieszkaniowych, a banki nie finansowały amerykańskiego rynku hipotecznego.

Skoro jest tak dobrze, to dlaczego jest tak źle i kto na tym najwięcej traci?

Po kilku latach trwającego nieprzerwanie wzrostu, latem 2007 r. ceny mieszkań w największych miastach stanęły. A później w większości z nich zaczęły wręcz spadać.

– Ostudzenie rynku jest rzeczywiście wyraźne – uważa Wojciech Konferowicz, współwłaściciel Agencji Nieruchomości Magnat Marketing i Sprzedaż Nieruchomości. – Moim zdaniem, obecne wydarzenia wydają się normalne dla rozwiniętej gospodarki wolnego rynku; następuje tylko korekta, nawet nie powrót do sytuacji z początku dekady.

Główną siłą sprawczą, lecz działającą w odwrotnym kierunku niż w poprzed-

**14,5 proc.**  
– zaledwie tylu  
Polaków stać na  
kupno średniej  
wielkości lokum.  
To efekt wzrostu  
cen mieszkań

nich miesiącach, była cena kredytów hipotecznych. O ile od 2004 r. pożyczki te – przede wszystkim w złotych – taniały i stawały się przyjazne dla klientów banków, to w minionym roku zaczęły znów drożeć pod wpływem wydarzeń światowych oraz rosnącej inflacji. Równoległe w szybkim tempie drożały jed-



nak mieszkania. Dla części osób powrócił stary dylemat: kupować i później co miesiąc spłacać wysokie odsetki oraz raty kapitałowe, czy może wynajmować, ponieważ tak będzie taniej. Gdy znacznie urosła grupa ludzi wybierających drugą możliwość, zmniejszył się popyt na nowe mieszkania.

– Choć nadal mamy do czynienia zarówno ze znaczną podażą, jak i z dużym popytem, ceny wielu mieszkań są przewartościowane oraz przekraczają możliwości nabywcze Polaków – twierdzi Mariusz Kacała, prezes firmy doradczej AZ Finanse.

Z jej analiz wynika, że korekta cen co najmniej o 20 proc. mogłaby odwrócić tendencję, ponieważ wielu potencjalnych nabywców mieszkań odzyskałoby zdolność kredytową i optymizm inwestycyjny. Do podobnych wnio-



sków doszli analitycy z Centrum Badań ds. Gospodarki Europy Środkowej i Wschodniej banku UniCredit.

Jak wyjaśniał sytuację dziennikarzom główny ekonomista Banku Pekao, znacznie szybszy wzrost cen nieruchomości niż wynagrodzeń spowodował w ostatnich latach obniżenie „wskaźnika przystępności cenowej” mieszkania (relacja ceny 1 mkw. do przeciętnej płacy). Dlatego na średniej wielkości lokum (około 50 mkw.) stać tylko 14,5 proc. Polaków; dla porównania: będzie to 51 proc. Słowaków i 48 proc. Chorwatów. Wyliczenia Centrum Badań pokazują również, że w Europie Środkowej Polska jest obok Rumunii jedynym krajem, gdzie nowe mieszkania są przewartościowane.

Taki jest więc jeden z powodów korekty. Trzeba przyznać, że głębokiej.

## Kryzys na Wyspach

Co najmniej ćwierć miliona nieruchomości w Wlk. Brytanii ma dziś mniejszą wartość niż zaciągnięte pod nie kredyty – ocenia Michael Saunders, główny ekonomista Citigroup. Od jesieni 2007 r. średnia cena domów obniżyła się aż o 7 procent. To jednak nie wszystko. Do końca 2009 r. może spaść co najmniej o 15 proc. w porównaniu z poziomem sprzed ostatniego załamania.

Z kolei z indeksu cen stowarzyszenia Nationwide Building Society wynika, że „przeciętny” dom na Wyspach kosztował w końcu kwietnia bieżącego roku 173,6 tys. funtów, czyli o 4,4 proc. mniej niż rok temu. Tak znacznego spadku nie zanotowano od roku 1991.

– W Warszawie największy dołek na rynku mieszkaniowym pojawił się w trzecim kwartale 2007 roku – mówi Katarzyna Kuniewicz, konsultant w firmie doradczej REAS.

W ostatnich trzech miesiącach miniego roku sprzedaż nieznacznie wzrosła. Jednak w tym samym czasie deweloperzy udostępniła na stołecznym rynku dwa razy więcej lokali. Niesprzedana pula odłożyła się w postaci skumulowanej oferty. W tej chwili na rynku warszawskim przekracza ona 15,1 tys. nowych mieszkań i dwukrotnie przewyższa liczbę lokali wprowadzanych do obrotu i prawie dziewięć razy tych, które znajdują nabywców. To jest miara problemu. Sęk w tym, że maszyny rozkręconej w okresie euforii, kiedy masowo rzucono się budować mieszkania, nie można zatrzymać bezkarnie.

**JEST TEŻ INNY POWÓD** nie najlepszej passy deweloperów. To ewidentne niedopasowanie oferty do popytu. Klienci najbardziej poszukują mieszkań w segmencie popularnym; czyli zwykłej kanapki, a dostają bułkę z szynką.

Prawdziwa struktura rynku mieszkaniowego powinna tak naprawdę wyglądać jak piramida: na dole – masowa podaż lokali popularnych, a na górze – najdroższe apartamenty dla nielicznych. Tymczasem jest odwrotnie: brakuje mieszkań w podstawowym segmencie, za to bardzo dużo jest tych w klasie średniej, co prowadzi w lepszej lokalizacji i standardzie, ale o znacznie wyższej cenie. Deweloperzy nazywają je zresztą szumnie „apartamentami” lub „rezydencjami”, lecz dla mniej zamożnych są one za drogie, zaś dla klientów majątnych – nie dość atrakcyjne i tylko apartamentopodobne.

To one właśnie teraz przyprawiają o wielki ból głowy budowniczych domów. W stolicy prawie 43 proc. nowych ofert to lokale w Śródmieściu, na Mokotowie i Woli (9 – 12 tys. zł/mkw.), a kupowane są głównie te na Białołęce w cenie 6,5 tys. zł za metr powierzchni.

– Nie jest tak, że klienci decydują się tylko na tanie mieszkania albo tylko drogie – uważa Robert Chojnacki, prezes redNet Property Group. – Postępują racjonalniej, gdyż nauczyli się porównywać ze sobą projekty, analizują wszystko skrupulatnie i odrzucają nie-realne oczekiwania deweloperów.

## Rośnie nadwyżka

Bilans ofert nowych mieszkań na rynku warszawskim

Podaż lokali	I kw. 2007	III kw. 2007	IV kw. 2007	II kw. 2008
Wprowadzone do obrotu	7 504	2 088	8 646	7 500
Sprzedane	6 824	2 332	4 143	1 704
Oferta skumulowana	6 301	8 848	13 107	15 085

źródło: REAS

## Korekta

Średnie ceny mieszkań wprowadzonych na rynek (w zł/mkw.)

Miasta	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Warszawa	3 453	3 526	3 546	3 734	4 415	5 708	8 943**	9 450
Poznań	2 805	2 752	2 836	3 224	3 990	3 984	8 247	7 268
Wrocław	2 523	2 607	2 776	2 872	3 308	5 236***	7 728**	7 127
Kraków	2 950	3 015	2 978	3 307	4 094	6 405	7 087	7 219
Trójmiasto	2 561	2 628	2 536	2 703	3 830	5 405	7 501	6 135
Łódź	2 399	2 367	2 439	2 773	2 915	4 115	6 201	5 828

źródło: REAS; \* czerwiec; \*\* listopad; \*\*\* wrzesień

## Dobre perspektywy

Ile lat pozostało do nasycenia rynku mieszkaniowego?

Rosja	Chorwacja	Polska	Węgry	Bułgaria	Słowacja	Czechy	Rumunia
11	13	14	14	19	21	26	32

źródło: Grupa UniCredit – Centrum Badań ds. Gospodarki Europy Środkowej i Wschodniej, Eurostat

Wielu naszych rozmówców podkreśla to samo: polski rynek nieruchomości dojrzał, klienci stali się bardziej wymagający, ich wiedza na temat procesów inwestycyjnych, technologii budowlanych i funkcjonalności rozwiązań wzrosła imponująco. Okoliczności te nagle okazują się być... bardzo ożywcze, także dla niektórych deweloperów. Mimo że pojawiły się problemy, to są także nowe możliwości.

– Minęły czasy – mam nadzieję, że bezpowrotnie – kiedy można było budować byle jak, byle gdzie i oprócz tego sprzedawać hurtowo mieszkania przed rozpoczęciem inwestycji – stwierdza Zbigniew Wojciech Okoński, prezes spółki Robyng. – Zaczyna być normalnie, co jest korzystne dla doświadczonych deweloperów.

Prezes Okoński dodaje, że na rynku stołecznym znowu docenia się wysoką jakość prowadzonych inwestycji i coraz większe znaczenie ponownie odgrywa lokalizacja – odległość od centrum, układ drogowy (np. kiedy powstanie most Północny, Białołęka zyska na wartości), łatwość dostępu do komunikacji publicznej. To najlepszy dowód na poparcie tezy, że nabywcy szukają miesz-

kań z myślą o sobie i swoich rodzinach. Fala zakupów inwestycyjnych ma już dawno za sobą punkt kulminacyjny.

– Zaobserwowaliśmy szczególnie spadek liczby zawieranych transakcji spekulacyjnych – stwierdza Jan Christensen, prezes Sjaelso Poland. – Teraz mieszkanie kupuje zwykle użytkownik bezpośrednio, i właśnie na takim rynku zwykliśmy działać w Skandynawii, co daje nam poczucie komfortu.

**NA ZMIANACH**, do których doszło, najbardziej korzystają klienci.

– Oferta rynkowa jest coraz bardziej zróżnicowana – podkreśla Matylda King z firmy Ghelamco.

W większości miast doszło także do obniżek cen nowych mieszkań, co pociągnęło za sobą stawki na rynku wtórnym. Relatywnie duży spadek wystąpił w Poznaniu (-22 proc. w czerwcu w porównaniu do grudnia 2007 r.), w Trójmieście (-19 proc.), natomiast nowe lokale nadal drożały w Warszawie i Krakowie. W stolicy deweloperzy sporadycznie godzą się na obniżki cen. Dość powszechną praktyką są natomiast rabaty udzielane w zawołowanej formie, na przykład przez dodanie garażu pod-

ziemnego, wyposażenie kuchni albo zapłacenie podatku VAT za klienta. Są to spore kwoty (20 – 35 tys. zł), jednak w przeliczeniu na metr kwadratowy dużego mieszkania wciąż symboliczne.

– Raczej jest tylko kwestią czasu, kiedy deweloperzy zaczną obniżać ceny, lecz będą to korekty kosmetyczne, nie wyższe niż 5 – 7 proc. – ocenia Katarzyna Kuniewicz. – Wystąpią nie w segmencie popularnym, bo tu ceny lokali są realnie wyznaczone i uwzględniają drożące koszty robocizny, ale w segmentach średnim i wyższym.

Jak wynika z analiz firmy REAS, skumulowana oferta niesprzedanych nowych mieszkań będzie nadal rosła przez wiele miesięcy, a linie popytu i podaży lokali spotkają się dopiero w roku 2010. Najwcześniej dojdzie do tego w Krakowie w pierwszym kwartale, w innych dużych miastach trzy lub sześć miesięcy później. Do tej pory rynek ma czas na obniżkę przewartościowanych lokali. Pomimo to nie ma co liczyć na radykalne spadki cen.

– Polska stwarza najlepsze w Europie potencjalne warunki dla deweloperów mieszkaniowych – zauważa Dror Dory Kerem, prezes Ronson Development Group. – Brakuje tutaj kilku milionów lokali i tak duży potencjał rynku jest wystarczającą zachętą do nowych projektów inwestycyjnych.

Andrzej Bratkowski przytacza szacunki Centrum Badań banku UniCredit: w naszym kraju minie co najmniej 14 lat, zanim rynek mieszkaniowy względnie się nasyci. Względnie, gdyż średni standard lokalu u nas odbiega od unijnego – ma 70 mkw. (w UE – 80) i 3,7 pokoi (w UE – 4,2). Dopóki więc rynek nie jest nasycony i występuje chęć poprawy warunków mieszkaniowych, dopóty nie grozi nam kryzys.

Wobec takiej perspektywy, a także obecnej mniejszej sprzedaży mieszkań, znów się opłaca je kupować na wynajem – podpowiadają analitycy rynkowi. Jedni mówią, że najlepiej lokale popularne, ponieważ cechują się one największą płynnością i najłatwiej je wynająć. Drugi są bardziej ortodoksyjni – inwestować trzeba wyłącznie w dobrze wykonane apartamenty i mające atrakcyjną lokalizację, bo wiem one zawsze pozostaną doskonałą lokatą kapitału.

Piotr Stefaniak

#### **46 Podaż górą, popyt dołem**

Do obrotu wchodzi właśnie mieszkania, których budowę rozpoczęto w połowie roku 2006. Wówczas nabywców znajdowała niemal każda dziura wykopana pod fundamenty. Dziś sprzedaż stanowi dla deweloperów nie lada wyzwanie.

01-08-2008, Manager Magazin