



Rynek mieszkaniowy w Polsce

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

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.

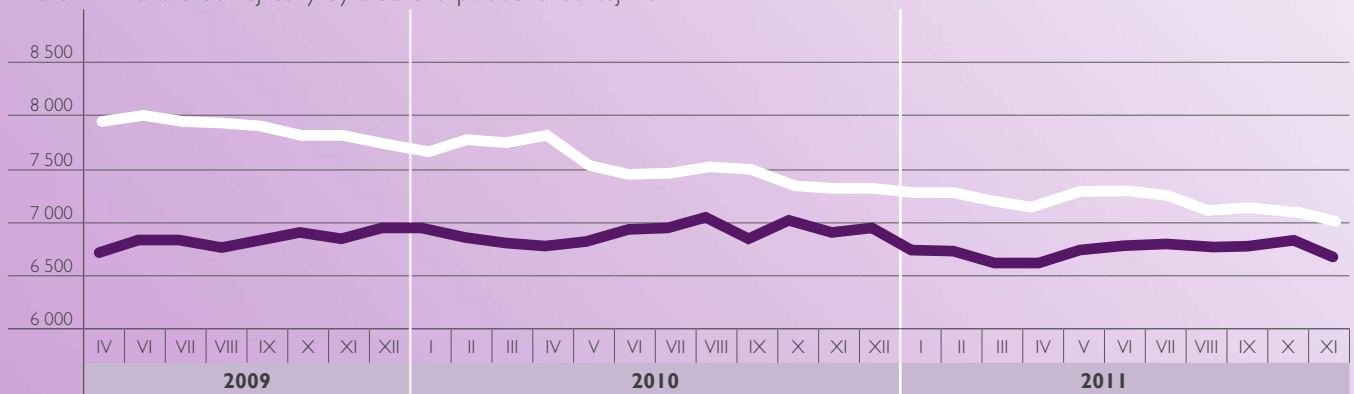
Rynek mieszkaniowy – listopad 2011

Po jesiennym ożywieniu, które cechowały zarówno bardzo dobre wyniki sprzedażowe osiągnięte przez deweloperów jak i stabilizacja cen sprzedanych mieszkań, pod koniec roku można się spodziewać lekkiego spowolnienia. Jego pierwsze oznaki widoczne były już w listopadzie. Utrzymująca się bardzo wysoka podaż mieszkań w połączeniu z typowym dla okresu zimowego mniejszym zainteresowaniem ze strony nabywców sprawi, że deweloperzy chcąc zachęcić klientów do dokonania transakcji będą wprowadzali liczne promocje, obowiązujące często do końca roku. W grudniu można się więc spodziewać utrzymania trendu powolnego spadku średniej ceny sprzedanych mieszkań.

Średnia cena mieszkań dostępnych w ofercie w siedmiu głównych miastach w Polsce na koniec listopada 2011 roku wyniosła 7 019 PLN/mkw. i była o 0,6% niższa w porównaniu do października b.r. Zmiana średniej ceny była bardzo podobna do tej od-

notowanej w ubiegłym miesiącu, co potwierdza przewidywania co do stopniowego dopasowywania oferty do zmieniających się oczekiwań na rynku. Obniżenie średniej ceny ofertowej wynika zarówno z promocji cenowych wprowadzanych w niektórych projektach jak i ze zmiany struktury oferty pod względem standardu. Wśród inwestycji wprowadzanych na rynek dominują te z segmentu popularnego, które w chwili obecnej cieszą się największym zainteresowaniem ze strony klientów.

Sytuację panującą na rynku jeszcze lepiej oddaje zmiana średniej ceny ofertowej mieszkań sprzedanych. W listopadzie ukształtowała się ona na poziomie 6 682 PLN/mkw., czyli była o 1,2% niższa w porównaniu do października. Jesienią, kiedy zainteresowanie kupnem mieszkania było bardzo wysokie cena sprzedanych mieszkań utrzymywała się na prawie nie zmienionym poziomie. W listopadzie, po raz pierwszy od wakacji odnotowano natomiast ponad 1% spadek tej średniej. Obniżka ceny ofertowej mieszkań sprzedanych wynika również z faktu, że nieco większym zainteresowaniem cieszą się bardziej peryferyjne, a więc tańsze dzielnice.



**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	4 946	5 085	2,8%
Kraków	6 992	6 547	-6,4%
Łódź	5 081	5 135	1,1%
Poznań	6 280	6 023	-4,1%
Gdańsk	6 333	5 507	-13,0%
Warszawa	8 195	7 707	-6,0%
Wrocław	6 647	6 423	-3,4%
aglomeracja warszawska	7 663	7 354	-4,0%
aglomeracja trójmiejska	6 121	5 443	-11,1%
aglomeracja śląska	4 736	4 374	-7,6%
średnia dla siedmiu aglomeracji	7 019	6 682	-4,8%

miasto	cena oferty mieszkań	cena mieszkań sprzedanych	zmiana ceny oferty mieszkań listopad/ październik	zmiana ceny mieszkań sprzedanych listopad/ październik
Katowice	4 946	5 085	0,0%	-0,2%
Kraków	6 992	6 547	-1,5%	-2,8%
Łódź	5 081	5 135	-0,7%	1,4%
Poznań	6 280	6 023	-0,5%	-0,8%
Gdańsk	6 333	5 507	-1,1%	0,2%
Warszawa	8 195	7 707	-0,2%	-1,4%
Wrocław	6 647	6 423	-1,9%	-0,2%
aglomeracja warszawska	7 663	7 354	-0,3%	-0,4%
aglomeracja trójmiejska	6 121	5 443	-1,3%	-1,0%
aglomeracja śląska	4 736	4 374	-0,2%	-2,6%
średnia dla siedmiu aglomeracji	7 019	6 682	-0,6%	-1,2%

ŹRÓDŁO: redNet Consulting na podst. danych tabelaofert.pl

W listopadzie prawie we wszystkich analizowanych miastach odnotowano niższą cenę mieszkań sprzedanych w porównaniu do średniej ceny całej dostępnej oferty. Dla siedmiu głównych aglomeracji wynosi ona obecnie 4,8%, czyli jest nieznacznie wyższa w porównaniu do ubiegłego miesiąca. W listopadzie odnotowano niewielki spadek zarówno ceny całej dostępnej oferty jak i ceny ofertowej mieszkań sprzedanych, jednak w przypadku tej drugiej obniżka była nieco większa, co doprowadziło do lekkiego rozszerzenia nożyc cenowych.

Największa różnica pomiędzy dwoma wskaźnikami cenowymi jest w dalszym ciągu odnotowywana w Gdańsku i całej aglomeracji trójmiejskiej. W listopadzie wyniosła ona 13% i była nieznacznie niższa w porównaniu do ubiegłego miesiąca. W tym rejonie w dalszym ciągu występuje bardzo duże niedopasowanie pomiędzy ofertą deweloperów a oczekiwaniami klientów. Tak duże rozbieżności wynikają z faktu, że w dalszym ciągu rozpoczynanych jest tu wiele projektów o wysokim standardzie, natomiast nabywców znajdują przede wszystkim tańsze mieszkania z segmentu popularnego. Obserwowane w listopadzie lekkie zawężenie nożyc cenowych wskazuje na to, że deweloperzy zaczynają stopniowo dopasowywać swoją ofertę do zmieniających się potrzeb nabywców.

W Krakowie, Poznaniu i Warszawie odnotowano niewielki wzrost różnicy pomiędzy dwoma wskaźnikami cenowymi. Średnia cena ofertowa mieszkań sprzedanych jest bardziej podatna na zmiany i wcześniej reaguje na typowe pod koniec roku osłabienie popytu.

Wyższą cenę mieszkań sprzedanych w porównaniu do średniej ceny całej dostępnej oferty zaobserwowano jedynie w Katowicach i w Łodzi, różnica ta jest jednak niewielka i wynika przede wszystkim z małej liczby zawieranych na tych rynkach transakcji.

Średnia cena mieszkań dostępnych w ofercie znajduje się w dalszym ciągu w niewielkim trendzie spadkowym. W przypadku głównych siedmiu aglomeracji w listopadzie odnotowano spadek o 0,6%, czyli bardzo zbliżony do poziomu z ubiegłego miesiąca. Podaż mieszkań dostępnych w głównych miastach jest bardzo duża, dlatego zmiany w zakresie średnich cen zachodzą powoli. Taka sytuacja utrzyma się jeszcze przez kilka najbliższych kwartałów, kiedy do oferty będą trafiały kolejne projekty, plasujące się raczej poniżej obecnej średniej rynkowej.

Praktycznie we wszystkich analizowanych miastach w listopadzie odnotowano niewielki spadek średniej ceny dostępnej

Kilka słów o... ZMIANIE WIELKOŚCI MIESZKAŃ POSZUKIWANYCH PRZEZ NABYWCÓW

oferty. Obniżka w żadnym mieście nie przekroczyła jednak 2%, co świadczy o pewnej stabilizacji sytuacji rynkowej. Największą zmianę odnotowano we Wrocławiu (-1,9%), w Krakowie (-1,5%) oraz w aglomeracji trójmiejskiej (-1,3%). Spadki te były jednak stosunkowo niewielkie i wynikały ze stopniowego dopasowywania oferty do obecnej sytuacji rynkowej. Jedynie w Katowicach średnia cena utrzymała się od października na niezmiennym poziomie.

Większe zmiany odnotowano w przypadku średniej ceny ofertowej mieszkań sprzedanych. W przypadku głównych miast w listopadzie spadła ona o 1,2% w stosunku do ubiegłego miesiąca. Zmiana nie jest duża, ale wskazuje na charakterystyczne dla okresu zimowego osłabienie popytu. Jedynie w Gdańsku i w Łodzi nabywców znalazły mieszkania nieznacznie droższe niż w październiku. Największy spadek cen ofertowych mieszkań sprzedanych na poziomie 2,8% odnotowano natomiast w Krakowie. Również w Warszawie i w Poznaniu zainteresowanie klientów wzbudzały mieszkania nieco tańsze niż w okresie powakacyjnego ożywienia widocznego na rynku. W pozostałych miastach zmiany były natomiast bardzo niewielkie.

W najbliższych miesiącach należy się spodziewać dalszego zwiększenia oferty mieszkań dostępnych w największych miastach. Przełom roku wprawdzie nie sprzyja rozpoczynaniu nowych inwestycji i zwykle znaczący wzrost nowej podaży widoczny jest dopiero na wiosnę. Chęć uniknięcia zapisów wprowadzanych przez nową ustawę „deweloperską” sprawi jednak, że część deweloperów rozpocznie plasowanie swojej oferty nieco wcześniej, aby zdążyć przed wejściem w życie nowych regulacji. Nowe inwestycje w połączeniu z nieco wolniejszym tempem sprzedaży obserwowanym w okresie zimowym przełoży się na wzrost dostępnej oferty. Zmieniające się relacje popytowo-podażowe będą natomiast przeciwdziałały wzrostowi cen.

Bardzo istotną zmianą obserwowaną obecnie na rynku mieszkaniowym jest zmniejszenie średniego metrażu mieszkań poszukiwanych przez klientów. W czasie hossy dużą popularnością cieszyły się przestronne lokale, o dobrze zaprojektowanych rozkładach. Bardzo dobra dostępność do kredytów sprawiała bowiem, że całkowita cena mieszkania nie stanowiła tak istotnej bariery przy zakupie nowego lokum.

Nowa sytuacja rynkowa doprowadziła do zmiany oczekiwań klientów w zakresie najbardziej pożądanых cech nabywanego mieszkania. Potwierdza to analiza preferencji osób planujących zakup nowego mieszkania. Przykładowo jeszcze jesienią 2010 r. tylko 8% potencjalnych nabywców mieszkania w Warszawie deklarowało chęć nabycia lokalu o powierzchni od 30 do 40 mkw., natomiast w analogicznym okresie bieżącego roku zainteresowanie takim lokalem zgłaszało już około 12% ankietowanych. Podobny wzrost popularności dotyczył również mieszkań o powierzchni od 40 do 60 mkw. W przypadku większych lokali widoczna była natomiast całkiem odmienna tendencja. Jeszcze rok temu około 44% potencjalnych nabywców deklarowało chęć nabycia lokalu o powierzchni przekraczającej 60 mkw. Obecnie ich odsetek spadł natomiast do poziomu około 36%.

Zmniejszenie najbardziej pożądanых metraży potwierdzają nie tylko deklaracje potencjalnych klientów, ale również analiza transakcji faktycznie zawieranych na rynku. Przykładowo jeszcze dwa lata temu średnia powierzchnia mieszkania dwupokojowego nabywanego w Warszawie wynosiła 53,5 mkw., obecnie spadła ona do poziomu około 49 mkw. Największą popularnością cieszą się natomiast jeszcze mniejsze „dwójki”. W najbliższych kwartałach należy się spodziewać dalszego spadku średnich metraży nabywanych mieszkań. Największe zainteresowanie będą bowiem wzbudzać lokale o stosunkowo małej powierzchni przypadającej na daną liczbę pokoi.

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.

