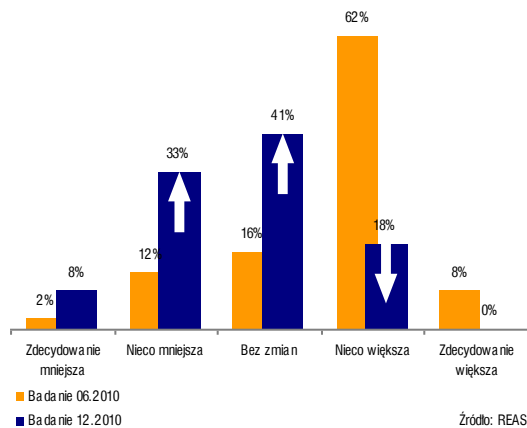


**Wyniki sondażu  
przeprowadzonego wśród  
deweloperów wskazują, że rok  
2011 przyniesie poprawę  
koniunktury i prawdopodobny  
spadek cen.**



**Spodziewam się, że w najbliższych 12 miesiącach dostępność kredytów hipotecznych dla nabywców lokali mieszkalnych będzie:**



REAS we współpracy z Polskim Związkiem Firm Deweloperskich od 2010 roku prowadzi sondaż koniunktury na rynku deweloperskim w Polsce\*. Broszura, którą Państwu przekazujemy stanowi podsumowanie dwóch badań przeprowadzonych w czerwcu i grudniu 2010 roku.

Wyniki sondażu pozwalają spodziewać się dalszych zmian w strukturze rynku nowych mieszkań, zapoczątkowanych przez kryzys w latach 2008-2009. Zmiany te prowadzić będą do zwiększenia udziału segmentu mieszkań popularnych (*low-end*) w całości rynku. Trudno spodziewać się dzisiaj wyraźnego spadku cen w inwestycjach już realizowanych w tym segmencie, jednak w nieodległej perspektywie można się spodziewać obniżek cen w inwestycjach już ukończonych, oferujących mieszkania niedopasowane do obecnych możliwości nabywczych.

Wyniki sondażu znajdują potwierdzenie we wstępnych wynikach monitoringu rynku pierwotnego prowadzonego przez REAS – w pierwszym kwartale 2011 r. liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży na 6 największych rynkach jest o 25% wyższa niż kwartał wcześniej. Jednocześnie wśród nowo wprowadzonych do sprzedaży mieszkań, jedynie 1% stanowią apartamenty.

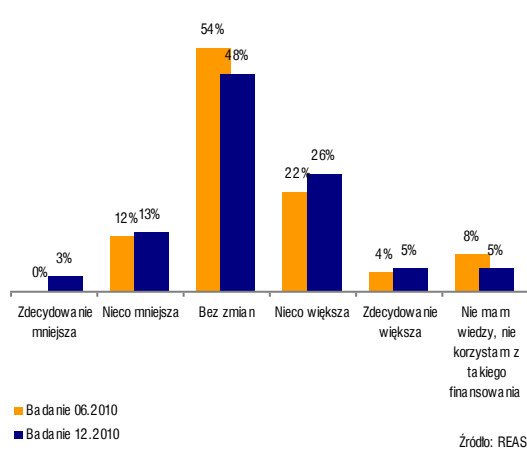
### Dostępność kredytów

Wielkość popytu na rynku mieszkaniowym w znacznej mierze zależy od dostępności kredytowania hipotecznego. Deweloperzy pytani w połowie 2010 roku – podczas pierwszego badania – o prognozy dotyczące dostępności kredytów hipotecznych wykazywali umiarkowany optymizm.

W świetle danych o rzeczywistej akcji kredytowej w 2010 roku, opublikowanych w marcu 2011 r. przez Związek Banków Polskich przewidywania deweloperów okazały się trafne. Drugie półrocze 2010 okazało się bowiem, zarówno w odniesieniu do liczby, jak i wolumenu udzielonych kredytów – lepsze od trzech poprzednich.

Wydaje się również, że odmienne niż pół roku wcześniej prognozy deweloperów dotyczące 2011 roku, które nie przewidują wzrostu akcji kredytowej (kredyty hipoteczne) znajdują uzasadnienie w zapowiedziach płynących z sektora bankowego, przewidujących zwolnienie tempa przyrostu akcji kredytowej w kolejnych kwartałach. Wskazuje na to trend spadkowy zarówno liczby, jak i wolumenu kredytów hipotecznych w kolejnych kwartałach ubiegłego roku, w którym po dość wysokim wyniku w II kwartale w następnym akcja kredytowa stopniowo malała.

**Spodziewam się, że w najbliższych 12 miesiącach dostępność kredytów budowlanych dla deweloperów będzie:**

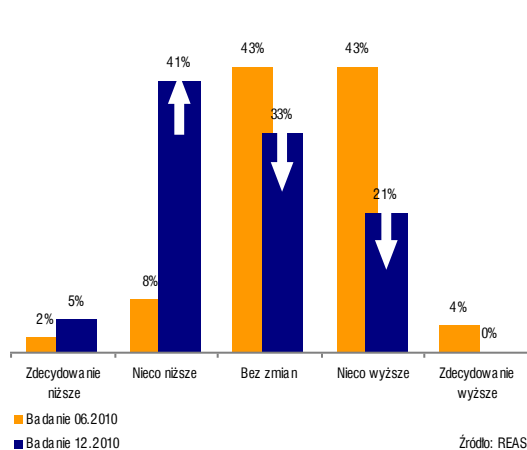


### Polityka cenowa

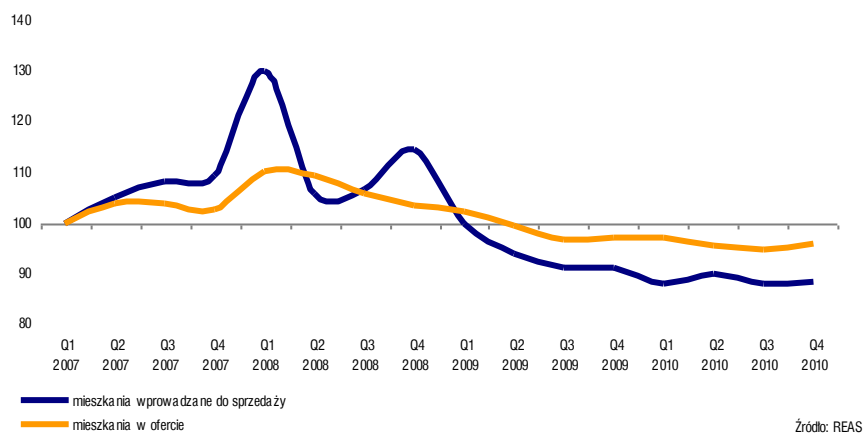
Wyniki monitoringu rynku mieszkaniowego prowadzonego przez REAS od wielu kwartałów wskazują na ustabilizowanie przeciętnych cen w ofercie na poszczególnych rynkach na poziomie z II kwartału 2009 roku. Natomiast średnie ceny mieszkań wprowadzanych do sprzedaży przez deweloperów w kolejnych kwartałach kształtują się na poziomie zbliżonym do średnich cen mieszkań sprzedawanych i pozostają nieco niższe od cen dla całości oferty.

Deweloperzy uważnie śledzą kształtowanie się czynników bezpośrednio wpływających na wielkość popytu, dlatego malejąca w kolejnych kwartałach liczba udzielonych kredytów hipotecznych oraz stabilizacja wielkości sprzedaży z pewnością miały wpływ na zmianę opinii o przyszłych cenach.

**Spodziewam się, że w najbliższych 12 miesiącach ceny mieszkań znajdujących się w ofercie deweloperów będą:**



**Zmiana średnich cen mieszkań wprowadzanych do sprzedaży i mieszkań w ofercie (I kw. 2007 = 100). Agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi**





O ile w połowie 2010 roku zdecydowana większość (90%) biorących udział w badaniu członków PZFD wskazywało, że w następnym półroczu ceny będą „takie same” lub wyższe, o tyle pół roku później – aż 46% badanych spodziewało się spadku cen, a jedynie 21% liczyło na „nieco wyższe” ceny. W tym drugim przypadku żaden ankietowany nie wybrał odpowiedzi „ceny będą zdecydowanie wyższe”.

Także w gronie firm odpowiadających w połowie roku 2010 na pytanie o ceny mieszkań planowanych do wprowadzenia do sprzedaży w II połowie 2010 roku (przez daną firmę) deklarację, iż ceny te będą niższe złożyło jedynie 4% ankietowanych, podczas gdy w grudniu aż 32% badanych planowało obniżenie cen mieszkań wprowadzanych do sprzedaży w 2011 roku w stosunku do tych wprowadzonych w roku 2010. Wyraźnie zmalał też odsetek firm planujących podwyżkę cen w nowych projektach z 36% w czerwcu do 20% w grudniu 2010 roku.

## Popyt i podaż

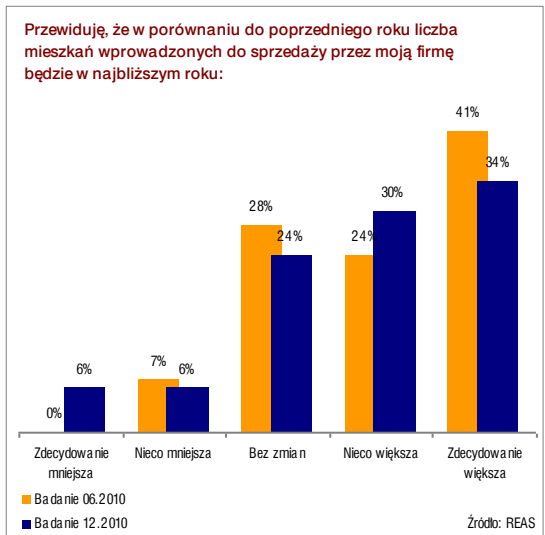
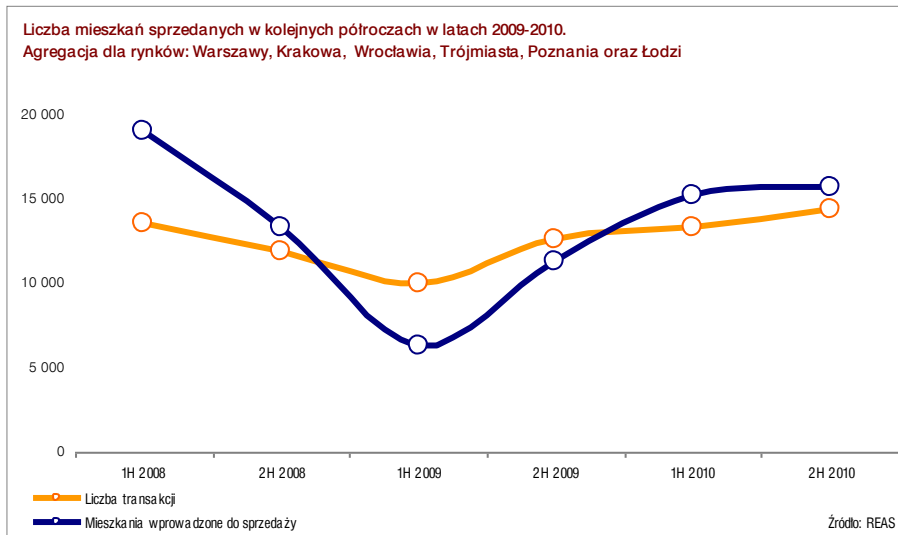
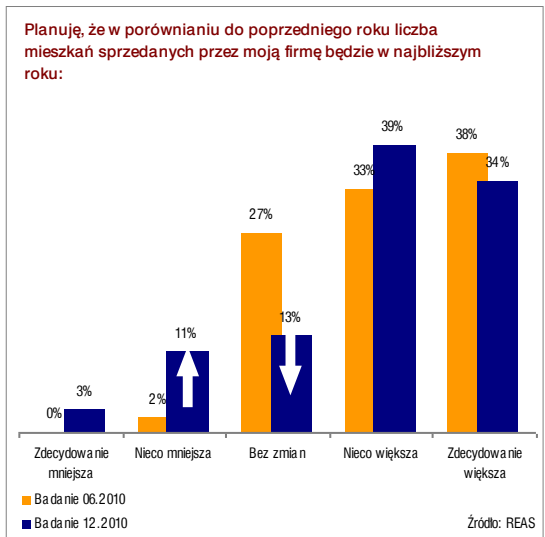
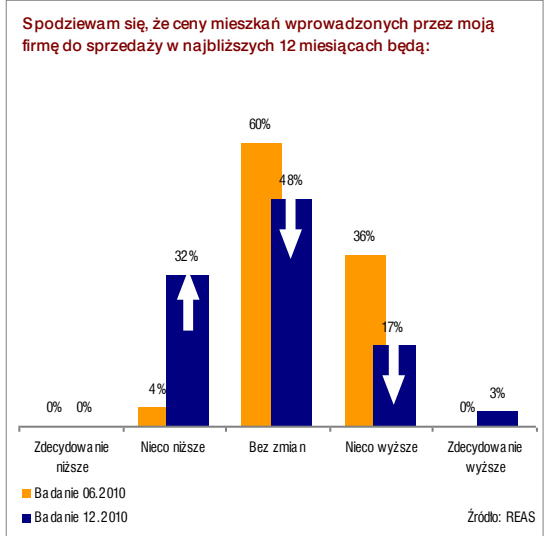
Ponad 70% biorących udział w badaniu deweloperów w czerwcu 2010 roku było przekonanych, że następne półrocze przyniesie wzrost sprzedaży mieszkań budowanych przez ich firmę. Przewidywania te znalazły potwierdzenie w 7% wzroście liczby mieszkań sprzedanych na rynkach 6 największych aglomeracji (zgodnie z monitoringiem rynku REAS).

Warto jednak podkreślić, że prawie 40% badanych spodziewało się zdecydowanie większej sprzedaży co nie do końca się sprawdziło. Nie bez znaczenia dla tego wyniku pozostaje fakt, że firmy zrzeszone w PZFD są postrzegane jako liderzy rynku mieszkaniowego i mogą postrzegać swoją przyszłość (sprzedaż, ceny) nieco bardziej optymistycznie, niż wskazują na to prognozy dla całego rynku.

Także wyrażony przez deweloperów w ankietach z grudnia pogląd, iż sprzedaż budowanych przez ich firmy mieszkań będzie w 2011 roku zdecydowanie wyższa (1/3 ankietowanych) może pozostać jedynie w sferze planów w związku z deklarowaną polityką cenową w zakresie nowych inwestycji. Jedynie 32% ankietowanych zadeklarowało przy tym, że ceny mieszkań w nowych projektach będą „nieco niższe” od tych wprowadzanych w 2010 roku, zaś aż 48% ceny zamierza utrzymać dotychczasowe ceny.

Trudno wyciągać kategorię wniosków z odpowiedzi na pytanie o plany w zakresie wprowadzania nowych inwestycji do sprzedaży. Analizując odpowiedzi dotyczące nowej podaży należy stwierdzić, że są one spójne z przewidywaniami dotyczącymi sprzedaży w 2011 roku. Nie dziwi, że odsetek tych, którzy nie chcą wprowadzać nowych inwestycji nieznacznie rośnie w stosunku do badania z czerwca z 10% do 13%. Z drugiej strony nadal aż 64% ankietowanych zakłada w 2011 roku wzrost liczby mieszkań wprowadzanych do sprzedaży co oznacza, że nadal ponad połowa uczestników badania (w czerwcu było to 65%) deklaruje dalszy wzrost aktywności.

\* W sondażu wzięło udział łącznie 90 przedstawicieli firm deweloperskich. Wśród ankietowanych znalazły się firmy deweloperskie o zróżnicowanej skali działalności, najliczniejszą jednak grupę stanowiły firmy, które w latach 2009 -2010 realizowały od 100 do 400 mieszkań lub domów. Dla ponad połowy ankietowanych rynek aglomeracji warszawskiej jest głównym rynkiem dla prowadzonej przez nich działalności deweloperskiej.



## Wybrani klienci REAS



REAS jest firmą doradcą specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym. Od 1997 roku współpracujemy z deweloperami, bankami, inwestorami oraz innymi podmiotami działającymi na rynku mieszkaniowym, zaś tylko w ostatnich 5 latach pracowaliśmy dla 310 różnych klientów wspierając ich skutecznie w procesie planowania i realizacji inwestycji. O wysokiej jakości usług REAS świadczy między innymi fakt, że dla ponad połowy naszych klientów zrealizowaliśmy więcej niż 5 projektów doradczych.

Począwszy od 2000 roku REAS prowadzi stały monitoring pierwotnego rynku mieszkaniowego, gromadząc dane o inwestycjach w bazie danych opartej o system GIS. W bazie danych REAS znajduje się obecnie 9 964 inwestycji, w tym 3 061 w sprzedaży oferujących obecnie ponad 72 tys. mieszkań i domów dostępnych w aktualnej ofercie rynkowej, a także 878 inwestycji planowanych, których sprzedaż jeszcze się nie rozpoczęła. Dzięki posiadanej wiedzy REAS dostarcza szeroki zakres analiz rynku oraz formułuje długoterminowe prognozy wspomagające proces planowania strategicznego.

REAS doradza deweloperom na wszystkich etapach procesu inwestycyjnego, wspierając ich w procesie planowania i przygotowania produktu o najlepszym potencjale rynkowym i konkurencyjnym. Zrealizowane projekty doradcze obejmują najczęściej: analizy lokalizacji, rekomendacje dotyczące struktury i funkcjonalności mieszkań, oceny i rekomendacje dotyczące projektów architektonicznych, strategie cenowe i cenniki mieszkań oraz rekomendacje dotyczące strategii marketingowych i sprzedażowych.

REAS specjalizuje się także w wycenach gruntów inwestycyjnych oraz istniejących budynków mieszkalnych. Wyceny są dokonywane przez uprawnionych rzeczoznawców majątkowych z wieloletnim doświadczeniem pozwalającym na posługiwanie się zarówno krajowymi jak i zagranicznymi standardami szacowania: brytyjskimi (RICS), europejskimi (TEGOVA), amerykańskimi (USPAP) oraz międzynarodowymi (IVSC).

Dzięki wieloletniej współpracy z instytucjami finansującymi rynek mieszkaniowy w Polsce oraz uznanej przez nie wiarygodności naszych biznes planów, wycen i analiz wykonalności inwestycji, REAS skutecznie wspiera inwestorów w procesie pozyskiwania finansowania dla nowych inwestycji mieszkaniowych.

Od 2007 roku REAS jest partnerem firmy Jones Lang LaSalle, światowego lidera doradztwa na rynku nieruchomości komercyjnych.

Zapraszamy na [www.reas.pl](http://www.reas.pl) gdzie znajdą Państwo informacje o usługach świadczonych przez REAS oraz analizy, komentarze i raporty dotyczące rynku mieszkaniowego.

## Kluczowe usługi REAS

- Badania i analizy rynku
- Doradztwo rynkowe i produktowe
- Wyceny nieruchomości i analizy finansowe
- Zapewnianie finansowania i poszukiwanie partnerów kapitałowych
- Pośrednictwo w zakresie transakcji gruntami inwestycyjnymi
- Zarządzanie marketingiem i sprzedażą

## Kontakt

REAS Sp. z o.o.  
ul. Bukowińska 22B  
02-703 Warszawa

tel: +48.22.3802100  
fax: +48.22.3802101

[www.reas.pl](http://www.reas.pl)



**Kazimierz Kirejczyk**  
Partner,  
Prezes Zarządu  
[kazimierz.kirejczyk@reas.pl](mailto:kazimierz.kirejczyk@reas.pl)  
+48.22.3802108



**Grzegorz Żochowski**  
Partner,  
Dział Wycen i Rynków Kapitałowych  
[grzegorz.zochowski@reas.pl](mailto:grzegorz.zochowski@reas.pl)  
+48.22.3802109



**Katarzyna Kuniewicz**  
Dyrektor,  
Badania i Analizy Rynku  
[katarzyna.kuniewicz@reas.pl](mailto:katarzyna.kuniewicz@reas.pl)  
+48.22.3802125



**Paweł Szejter**  
Partner,  
Dział Doradztwa  
[pawel.szejter@reas.pl](mailto:pawel.szejter@reas.pl)  
+48.22.3802105



**Karol Dzieciół**  
Dyrektor,  
Doradztwo Deweloperskie  
[karol.dzieciol@reas.pl](mailto:karol.dzieciol@reas.pl)  
+48.22.3802122



**Maximilian Mendel**  
Dyrektor,  
Doradztwo i Analizy Rynków CEE  
[maximilian.mendel@reas.pl](mailto:maximilian.mendel@reas.pl)  
+48.22.3802118