



# Rynek mieszkaniowy w Polsce

Raport redNet Consulting i tabelaofert.pl  
SYTUACJA NA RYNKU MIESZKANIOWYM  
Sierpień 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

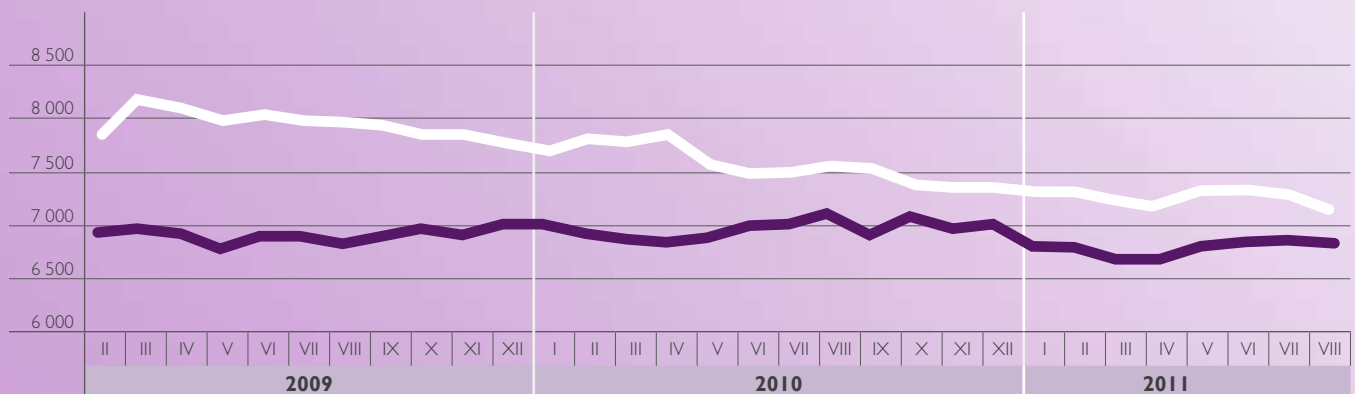
Wszelkie dane i materiały zawarte na stronie internetowej redNet Consulting chronione są prawem autorskim. Wykorzystanie do publikacji (w całości lub w części) danych i materiałów zamieszczonych na stronie wymaga wcześniejszej zgody redNet Consulting. Rozpowszechnianie i wykorzystywanie danych oraz materiałów 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 – sierpień 2011

Przełom sierpnia i września to z wielu powodów przełomowy moment. Dla wielu młodych ludzi to po prostu koniec wakacji, dla innych to początek zwiększonej aktywności na rynku – również mieszkaniowym. Rozpoczynają się gorączkowe poszukiwania i przymiarki do zakupów. Obserwowaliśmy w sierpniu ogromny wybór spośród oferty deweloperów; także liczba osób nią zainteresowanych z każdym tygodniem będzie rosła. Sposobem na upłynnienie mieszkania stosowanym przez deweloperów w ostatnich tygodniach jest obniżenie ceny z okazji wakacji oraz dodanie różnego rodzaju bonusów. Przy tak dużej podaży mieszkań i ograniczonym (choć nienajgorszym) popycie nabywców znajdą te, które się wyróżnią konkurencyjną ceną. Drugi miesiąc wakacji wniósł również pewne zmiany. W programie „Rodzina na Swoim” nastąpiło zmniejszenie limitów cen mieszkań kwalifikujących się do programu. Znalezienie mieszkania kwalifikującego się do uzyskania kredytu z dopłatą będzie znacznie trudniejsze. Program RnS został udostępniony również dla „singli” oraz ograniczony dla osób uprawnionych do 35 roku życia. Ważnym aspektem był również przełom lipca i sierpnia, który przyniósł bardzo istotny wzrost kursu franka szwajcarskiego co spowo-

dowało wstrzymanie się banków z udzielaniem kredytów w tej walucie. Ich udzielanie wstrzymały na przykład Alior Bank, mBank oraz MultiBank. Choć aż się ciśnie na usta, że zaciągnięcie kredytu przy takim kursie waluty byłoby czystym biznesem.

Średnia cena mieszkań dostępnych w ofercie w siedmiu głównych miastach w Polsce na koniec sierpnia 2011 roku sięgała 7.087 PLN/mkw. i była o 0,7% niższa od cen odnotowanych na koniec lipca 2011. Utrzymuje się trend polegający na obniżce ceny ofertowej mieszkań. Deweloperzy nadal wprowadzają na rynek przede wszystkim tanie projekty w segmencie popularnym, wiele starszych inwestycji i jednocześnie droższych jest w znacznej mierze wyprzedanych. Co więcej, nowe inwestycje często znajdują się na terenach wcześniej słabo rozwiniętych pod względem rynku mieszkaniowego, nabyte tam grunty były tanie, a bezpieczeństwo dewelopera jest większe jeśli wprowadza na rynek projekt nie odznaczający się wysoką ceną. Jednocześnie przeciętny wskaźnik ceny mieszkań sprzedanych jest nadal stabilny i już od lutego pozostaje na poziomie ok. 6.700 – 6.750 PLN/mkw. Tak więc cena ofertowa obniża się, a klienci nabywają tylko nieco tańsze mieszkania - wciąż na podobnym poziomie cenowym od około pół roku. Zmniejszają się więc nożyce cenowe między obydwojema wskaźnikami ceny ofertowej mieszkań i ceny mieszkań sprzedanych.



ŚREDNIA CENA MKW. MIESZKANIA  
W SIĘDMIU GŁÓWNYCH MIASTACH POLSKI  
ŹRÓDŁO: redNet Consulting na podst. danych tabelaofer.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	<b>5 148</b>	<b>5 186</b>	<b>0,7%</b>
Kraków	<b>7 128</b>	<b>6 658</b>	<b>-6,6%</b>
Łódź	<b>5 269</b>	<b>5 118</b>	<b>-2,9%</b>
Poznań	<b>6 441</b>	<b>6 078</b>	<b>-5,6%</b>
Gdańsk	<b>6 160</b>	<b>5 351</b>	<b>-13,1%</b>
Warszawa	<b>8 156</b>	<b>7 799</b>	<b>-4,4%</b>
Wrocław	<b>6 665</b>	<b>6 251</b>	<b>-6,2%</b>
aglomeracja warszawska	<b>7 703</b>	<b>7 417</b>	<b>-3,7%</b>
aglomeracja trójmiejska	<b>6 180</b>	<b>5 371</b>	<b>-13,1%</b>
aglomeracja śląska	<b>4 884</b>	<b>4 715</b>	<b>-3,5%</b>
<b>średnia dla siedmiu aglomeracji</b>	<b>7 087</b>	<b>6 733</b>	<b>-5,0%</b>

miasto	cena oferty mieszkań	cena mieszkań sprzedanych	zmiana ceny oferty mieszkań sierpień /lipiec	zmiana ceny mieszkań sprzedanych sierpień /lipiec
Katowice	<b>5 148</b>	<b>5 186</b>	<b>0,0%</b>	<b>-0,6%</b>
Kraków	<b>7 128</b>	<b>6 658</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,8%</b>
Łódź	<b>5 269</b>	<b>5 118</b>	<b>-0,5%</b>	<b>0,0%</b>
Poznań	<b>6 441</b>	<b>6 078</b>	<b>-0,2%</b>	<b>0,4%</b>
Gdańsk	<b>6 160</b>	<b>5 351</b>	<b>1,3%</b>	<b>-0,9%</b>
Warszawa	<b>8 156</b>	<b>7 799</b>	<b>-0,8%</b>	<b>-0,5%</b>
Wrocław	<b>6 665</b>	<b>6 251</b>	<b>-0,9%</b>	<b>0,2%</b>
aglomeracja warszawska	<b>7 703</b>	<b>7 417</b>	<b>-1,1%</b>	<b>-0,6%</b>
aglomeracja trójmiejska	<b>6 180</b>	<b>5 371</b>	<b>0,8%</b>	<b>-0,6%</b>
aglomeracja śląska	<b>4 884</b>	<b>4 715</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,4%</b>
<b>średnia dla siedmiu aglomeracji</b>	<b>7 087</b>	<b>6 733</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-0,3%</b>

ŹRÓDŁO: redNet Consulting na podst. danych tabelaofert.pl

W sierpniu nieco zmniejszyła się różnica pomiędzy średnią ofertą, a średnią ceną mieszkań sprzedanych. Obecnie wynosi ona 5,0%. Poziom cen mieszkań sprzedanych obniża się wolniej niż podlegająca znaczącym przeobrażeniom podaż mieszkań. Deweloperzy poprzez mieszkania w segmencie popularnym (C) o niewielkiej liczbie pokoi i niskim metrażu dostosowali się do oczekiwań klientów. Zmiany dotyczyły jednak również poziomu cen. Okazało się, że warto dostosować ceny do sytuacji potencjalnych nabywców, gdyż dzięki temu nawet przy dużej podaży mieszkań rynek jest płynny. Różnice pomiędzy obydwoma wskaźnikami czyli ceny oferty mieszkań i ceny mieszkań sprzedanych są jednocyfrowe. Wyjątek znów stanowi Gdańsk, gdzie silna reprezentacja taniej oferty i mała płynność droższych inwestycji powodują tak znaczącą różnicę. Szczególnie, że w Gdańsku ceny ofertowe mieszkań w niektórych inwestycjach nie zawsze przekraczają 4 000 PLN za mkw. brutto.

Analizowane wskaźniki w niezbyt znaczący sposób różnią się od siebie między sierpniem a lipcem. Średnia cena mieszkań oferowanych przez deweloperów w największych polskich miastach spadła o 0,7% w porównaniu do lipca, natomiast wskaźnik przeciętnej ceny mieszkań sprzedanych był o 0,3% niższy w sierpniu w stosunku do lipca. W przypadku poszczególnych miast zmiany nie były bardzo znaczące. Średnia cena oferty zmienia się najbardziej znacząco w Gdańsku (+1,3%), we Wrocławiu (-0,9%) i w Krakowie (+0,8%). Właśnie w Krakowie odnotowano największy wzrost. W Warszawie nadal utrzymuje się zauważalny spadek ceny ofertowej mieszkań, wraz z rozwojem infrastruktury w mieście coraz więcej obszarów spoza centrum stają się atrakcyjnymi miejscami pod budownictwo deweloperskie. Osiągane tam ceny ofertowe nie są zbyt wysokie. Nie zanotowano bardzo wyraźnych zmian cen mieszkań sprzedanych – w porównaniu do lipca różnice wahają się od (-0,9%) w Gdańsku do (+0,8%) w Krakowie. Mieszkania są nabywane po wyższych cenach niż w lipcu w Krakowie (+0,8%), w Poznaniu (+0,4%), we Wrocławiu (+0,2%) i w aglomeracji śląskiej (+0,4%)

Rynek nieruchomości w Polsce nadal odznacza się wysoką popytą nowych mieszkań i popytem na dość wysokim poziomie. Zarówno pod względem metrażu i funkcjonalności lokali jak również ich cen stanowią potencjalnych klientów i deweloperów są do siebie bardzo zbliżone. W chwili obecnej różnica pomiędzy wskaźnikami ceny ofertowej mieszkań i ceny mieszkań sprzedanych wynoszą równo 5,0% biorąc pod uwagę siedem najważniejszych rynków mieszkaniowych w Polsce.

## Kilka słów o... MIESZKANIACH Z TRÓJKĄ Z PRZODU

W bieżącym roku zanotowaliśmy praktycznie nie znane w 2010 roku zjawisko na najważniejszych rynkach mieszkaniowych w Polsce. A mianowicie coraz częściej pojawiają się oferty z trójką z przodu a więc nie osiągające ceny 4 000 PLN za mkw. brutto, która i tak wydaje się być niewygórowana. Pojawienie się wielu projektów w segmencie popularnym (C), także w mniej dogodnych lokalizacjach a także kolejnych etapów znanych już inwestycji spowodowało, że deweloperzy potrafią zaoferować niewielką, ale niezwykle taną pulę mieszkań.

Zgodnie z danymi przedstawionymi w powyższej tabeli tylko na obszarze 6 z 7 najważniejszych rynków mieszkaniowych w Polsce na koniec sierpnia bieżącego roku można było znaleźć oferty, których cena rozpoczyna się od cyfry 3. Tylko we Wrocławiu nie znaleziono takiej oferty. Co ciekawe najtańsza oferta w Warszawie była niższa od najtańszej w Katowicach choć jest to mniej rozbudowany rynek, o niskiej płynności, silnym rynku wtórnym i znacznie niższej cenie ofertowej mieszkań czy cenie mieszkań sprzedanych. Oczywiście najtańsze oferty wiążą się z inwestycjami w segmencie popularnym (C) także z kolejnymi etapami znanych już osiedli, gdzie deweloper z łatwością może

miasto	cena od (PLN/mkw.)
Warszawa	<b>3 930</b>
Kraków	<b>3 950</b>
Wrocław	<b>4 204</b>
Gdańsk	<b>3 058</b>
Poznań	<b>3 584</b>
Łódź	<b>3 900</b>
Katowice	<b>3 999</b>

### NAJTAŃSZE OFERTY MIESZKAŃ W POSZCZEGÓLNYCH MIASTACH NA KONIEC SIERPNIA 2011 ROKU

ŹRÓDŁO: redNet Property Group (dział Consultingu) na podstawie tabela ofert.pl

uzyskać niskie koszty budowy a przy niskim koszcie zakupu gruntu (kupionego kilka czy kilkanaście lat temu) jest w stanie zaproponować niektóre mniej atrakcyjne, często większe lokale po tak niskiej cenie za mkw. Czy można się spodziewać łamania kolejnych barier? Patrząc na wynik w Gdańsku (3058 PLN za mkw.) można uznać, że obniżenie ceny o kolejne kilkadziesiąt złotych jest możliwe.

Efektom pojawiania się tanich ofert a nawet niezwykle tanich jak pokazano powyżej może być wzmocnienie rynku. Przy bardzo znaczącej podaży mieszkań o sytuacji na rynku zadecyduje płynność popytu. Pomimo zawirowań makroekonomicznych, deweloperzy mogą przyciągnąć grupę klientów, która do tej pory nie była w stanie zakupić mieszkania ani ze środków własnych ani za pomocą kredytu hipotecznego (z uwagi na niską zdolność kredytową). Otwarcie się również na tę nową grupę osób, często młodych nie posiadających wielkich oszczędności spowoduje poszerzenie kręgu osób zainteresowanych kupnem mieszkania, potencjalnych klientów a więc przyczyni się do wzmocnienia rynku. Równocześnie nie należy się spodziewać, aby w najbliższym czasie tak tanie oferty zdominowały rynek.

## 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.

