

Date: 18/07/2016

Source: Parkiet
Title: Apartments producers count on keeping up stable demand
Author: Adam Roguski

Producenci mieszkań liczą na utrzymanie stabilnego popytu

Deweloperzy > Dopóki stopy procentowe będą niskie, inwestorzy będą kupować mieszkania na wynajem. Sprzedaż lokali jest też napędzana przez widmo dalszych utrudnień przy uzyskaniu kredytu.



Adam Roguski
adam.roguski@parkiet.com

Po rekordowym pod względem sprzedaży mieszkań 2015 r. deweloperzy kontynuują dobrą passę. W I połowie 2016 r. notowane na giełdzie spółki sprzedały 9,4 tys. lokali, czyli o prawie 15 proc. więcej niż rok wcześniej.

Dynamika zmian w poszczególnych spółkach jest bardzo zróżnicowana – od wzrostu rzędu 57 proc. do 34 proc. spadku. Wszystko zależy bowiem od liczby wprowadzanych projektów. Giełdowi liderzy – Dom Development i Roby – zanotowali ponad 20 proc. wzrosty i są pozytywnie nastawieni, jeśli chodzi o cały rok.

Wynajem lepszy niż lokata bankowa

Deweloperzy podkreślają, że potrzeby mieszkaniowe Polaków są gigantyczne, a poziom sprzedaży zależy od ich siły nabywczej. Aktualnie motorem wzrostu są niskie stopy procentowe. Z jednej strony powoduje to, że kredyty są tańsze, a z drugiej, że osoby dysponujące wolną gotówką upatrują w zakupie mieszkania na wynajem sposobu na relatywnie atrakcyjne i bezpieczne zainwestowanie pieniędzy. Jak raportują spółki, udział tej grupy klientów w ogólnej sprzedaży kształtuje się różnie – między 25 a 40 proc. Znaczące różnice występują w odniesieniu do konkretnych projektów deweloperskich.

– Rzeczywiście coraz więcej osób decyduje się na finansowanie zakupu lokalu w całości gotówką. Odsetek ten sięga w tym roku około 20–25 proc. dla całej firmy i jest wyższy niż w latach ubiegłych, kiedy wynosił 15–20 proc. – mówi Mateusz Juroszek, wiceprezes Atalu. – Może to wynikać z faktu, że stopy procentowe pozostają na niskim poziomie, a tym samym lokaty są nisko oprocentowane, zaś rynek kapitałowy pozostaje niestabilny. Coraz więcej klientów decyduje się na inwestycję w nieruchomości zamiast na trzymanie pieniędzy na koncie czy inne lokowanie oszczędności.

– Już od 2013 r. obserwujemy powrót inwestorów gotówkowych na rynek mieszkaniowy. W przypadku naszej firmy w ostatnich dwóch latach transakcje gotówkowe stanowiły około 30 proc. zawieranych transakcji. W najbliższym czasie spodziewamy się, że udział klientów gotówkowych w sprzedaży będzie oscylował między 30 a 40 proc. – mówi Radosław Bieliński, rzecznik Domu Development.

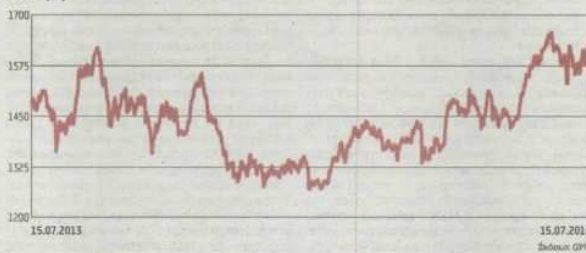
Roby szacuje, że klienci gotówkowi mają 30-proc. udział w zakupach lokali i jest to poziom zbliżony do odnotowywanego w poprzednich latach. – Jest to często traktowane jako perspektywiczna i zyskowna inwestycja, dlatego nie wykluczamy, że transakcje gotówkowe będą zdobywać coraz większą popularność – ocenia Oscar Kazanowski, przewodniczący rady nadzorczej Roby.

W przypadku naszych wszystkich inwestycji udział klientów gotówkowych wynosi około 40 proc., przy czym w dużej mierze zależy to od charakteru inwestycji. W projektach w centrach miast, blisko ważnych ośrodków akademickich czy biurowych, ten udział wynosi nawet 60–80 proc. – mówi Mirosław Kujawski, członek zarządu L.C. Corp. – W latach 2013–2014 transakcji gotówkowych było zdecydowanie mniej z powodu wyższych stop procentowych, ale także braku odpowiedniej oferty na rynku.

SPRZEDAŻ MIESZKAŃ PRZEZ DEWELOPERÓW GIEŁDOWYCH W I POŁOWIE 2016 R.



WIG-DEWELOPERZY
Kurs (zł)



Indeks WIG-Deweloperzy gromadzi spółki, które działają w różnych segmentach rynku. Największy, 22-proc. udział w indeksie ma GTC specjalizujący się w obiektach biurowych i handlowych. Prawie 13-proc. udział ma Roby, który w tym roku chce wrócić na odebrane przez Dom Development podium w konkurencji sprzedaży mieszkań w skali roku. Od końca stycznia 2015 r. do początku maja 2016 r. wartość indeksu wzrosła o 30 proc., do 1657 pkt. W tym czasie WIG stracił 5 proc., a WIG20 prawie 16 proc. Majowa korekta sprowadziła WIG-Deweloperzy do poziomu 1531 pkt, do tej pory indeks odbił do prawie 1640 pkt. @

Budimex Nieruchomości także szacuje, że około 40 proc. sprzedaży zawiązuje klientom, którzy nie zaciągają długu.

– Ostateczny sposób finansowania zakupu mieszkania może być znany dopiero po zakończeniu inwestycji, bo niejednokrotnie na późnym etapie okazuje się, że klienci muszą posilkować się kredytem – zastrzega Karolina Szostek, kierownik zespołu kredytów w Budimex Nieruchomości.

Małgorzata Ostrowska, członek zarządu ds. marketingu i sprzedaży J.W. Construction, szacuje, że w tym roku udział klientów gotówkowych jest podobny, co w 2015 r., choć nie ujawnia liczb. Spółka poszła za to o krok dalej w podejściu do tej grupy klientów.

– Zmienia się postrzeganie nieruchomości z podstawy do mieszkania na zakup lokalu w celu długoterminowej inwestycji oraz generowania zysków. Spodziewamy się zatem zainteresowania klientów gotówkowych oraz inwestorów apartamentami z gwarancją zysku – mówi Ostrowska. J.W. Construction oferuje lokale w dwóch apartotelach w Warszawie, gwarantując zyski z wynajmu – w przypadku Jerolimskiego Invest na stałym poziomie 7 proc. w skali roku, a Wola Invest 5–10 proc. J.W. Construction szykuje się do uruchomienia kolejnych tego typu projektów – to także sposób na wykorzystanie obiektów, które pierwotnie miały mieć funkcję głównie biurowe, ale rynek się zmienił.

– Na przestrzeni ostatnich dwóch lat dało się zauważyć wzrost udziału klientów o profilu gotówkowym w ogólnej strukturze nabywców – mówi Andrzej Gutowski, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Ronson Development, ale przy wyliczaniu emocje. – Trend polegający na wycofaniu środków z depozytów bankowych i przeznaczaniu na inwestowanie w nieruchomości

urósł do bardzo dużych rozmiarów i można przypuszczać, że wkrótce zacznie gasnąć. Może to wynikać z perspektywy potencjalnego przesylenia na rynku najmu i wyraźnie rosnącej konkurencji. Te czynniki mogą obniżyć rentowność inwestycji w nieruchomości i w rezultacie zniechęcić potencjalnych inwestorów, którzy liczą na zwrot wyraźnie wyższy niż ten oferowany w ramach bankowych lokat – podkreśla.

Trudniej o kredyt

Wciąż większość klientów spółek deweloperskich to Polacy szukający dachu nad głową, którzy muszą posilkować się kredytem hipotecznym. Co prawda niskie stopy procentowe powodują, że koszty kredytu są relatywnie niskie, jednak deweloperzy obserwują niekorzystne dla swojego biznesu czynniki.

– Na rynku kredytów hipotecznych widoczne jest spowolnienie w związku z kilkoma czynnikami, m.in. nałożeniem podatku bankowego, rekomendacją KNF dotyczącą większego wkładu własnego (wzrost z 15 do 20 proc. – red.) czy wyczerpaniem środków na 2016 r. z programu rządowego „Mieszkanie dla młodych” – wylicza Radosław Bieliński.

– Na rynku finansowym zdecydowanie widzieliśmy zaostrzenie polityki kredytowej. Analizując dane rok do roku, trzeba stwierdzić, że zdolność nabywcza klientów skurczyła się o około 20 proc. – mówi Mirosław Kujawski. Wynika to ze wzrostu marż kredytu o około 0,5 proc., ale również zmiany kalkulatora kosztów utrzymania rodziny, którym analitycy finansowi posługują się przy wyliczaniu zdolności kredytowej. – Jeszcze w zeszłym roku koszty dla trzyosobowej rodziny kształtowały się na poziomie 1600 zł, by w tym

roku wynieść już 2400 zł. Przy małżeństwie zarabiającym średnią krajową jest to bardzo niekorzystna zmiana – podkreśla Mirosław Kujawski.

Szostek wskazuje, że niektóre banki stosują bardziej elastyczne podejście do obliczania zdolności kredytowej klientów, a część deweloperów dostosowuje harmonogramy inwestycji tak, by klienci mogli skorzystać z programu „MłM” na 2018 r. Będzie to ostatni rok obowiązywania programu.

– Obserwujemy stopniowe podwyższanie marż kredytów hipotecznych, skutkiem wprowadzenia podatku bankowego są także zaostrzone wymogi dotyczące zabezpieczeń kredytu. Można się spodziewać kontynuacji tej polityki – mówi Dariusz Krawczyk, prezes Polnordu.

Część spółek podkreśla, że ma własne działy doradztwa kredytowego, które wspierają klientów w uzyskaniu optymalnej oferty od banków.

Wysoki popyt, stabilne ceny

Producenci mieszkań zaznaczają, że wzrost kosztów kredytów, widmo zwiększenia wkładu własnego w 2017 r. i wyczerpywanie się pieniędzy z „MłM” przyspieszyły decyzje klientów o zakupie mieszkania, co przekłada się na rosnące wyniki sprzedaży. Jednocześnie ceny pozostają stabilne.

– Polski rynek nieruchomości zawsze cechował się przewagą popytu nad podażą. Luka na rynku mieszkaniowym nieprędko zostanie zniwelowana pomimo wysokiej aktywności deweloperów. W dłuższym okresie ceny mieszkań w Polsce pozostają stabilne z niewielkimi wahaniami. Spodziewam się zachowania tej tendencji, jeśli nie zmienią się znacząco warunki gospodarcze – mówi Dariusz Krawczyk.

– Stabilności cen sprzyja przede wszystkim dojrzały rynek, który reguluje się znacznie płynniej niż w okresie hossy sprzed osiemnastu lat, oraz późniejszej korekty. Taki rynek wpływa też na dość stabilne i rosnące w przewidywalnym tempie ceny dobrych gruntów, mimo że ich podaż jest ograniczona. Klienci natomiast dzięki szerokiej ofercie mają zapewniony odpowiedni wybór, co też pozwala im nie przepłacać za mieszkania – ocenia Mateusz Juroszek.

– Chociaż deweloperzy wprowadzili do sprzedaży w ostatnich trzech miesiącach średnio o 20 proc. mieszkań więcej niż w ostatnich pięciu kwartałach, to niewiele zmieniło to na rynku, gdzie tzw. wskaźnik wyprzedziły oferty jest praktycznie na niezmienionym poziomie. Aby wyprzedzić dostępną ofertę na rynku, przy zachowaniu tempa sprzedaży z ostatnich 12 miesięcy, potrzeba od trzech do czterech i pół kwartału, co powszechnie uważane jest za stan równowagi. Warto tu przypomnieć czasy z 2012 r., gdy wskaźnik dochodził do dziewięciu – wylicza Kujawski. Jego zdaniem utrzymanie wysokiego tempa sprzedaży w kolejnych miesiącach będzie trudne. – Po stronie podaży też widać sporo zmian. Co prawda deweloperzy w ostatnich miesiącach wprowadzili sporo nowej oferty, po danych GUS widzieliśmy jednak spadek wydawanych pozwoleń na budowę, co w przyszłości powinno się przełożyć również na mniejszą podaż – ocenia Kujawski.

W zakresie cen nie powinny też nastąpić istotne zmiany, utrzymują się bowiem na niezmienionym poziomie od blisko trzech lat. Sygnałem do korekty mogłaby być ewentualna nadpodaż, ale przy nawet mniejszym popycie niż w I i II kwartale nie powinna nastąpić zbyt szybko, tym bardziej że obniża się liczba wydawanych pozwoleń na budowę, bo w kolejnych miesiącach silnym hamulec będą również ograniczenia wprowadzone do obrotu gruntami rolnymi. Nie bez znaczenia dla spadku cen będzie również wzrost cen gruntów, jak i kosztów budowy. @