

Date: 29.12.2011

Publication: Parkiet

Title: There is a possibility of a price war between developers

Journalist: Błażej Dowgielski

temat dnia

FIRMY

Od stycznia do listopada deweloperzy oddali do użytku 42,9 tys. mieszkań

Widmo wojny cenowej krąży nad branżą deweloperską

Gorsza koniunktura nad Wisłą, zawirowania w globalnej gospodarce, ograniczenie akcji kredytowej przez banki, rekordowa podaż niesprzedanych mieszkań – wszystko to sprawia, że 2012 rok może być wyjątkowo trudny dla deweloperów, również tych z GPW

Błażej Dowgielski
bldziedowgielski@parkiet.com

Rok 2011 r., z punktu widzenia deweloperów był lepszy od poprzedniego, większość firm z branży jednak rozczarował. Jak pokazują dane firmy analitycznej Reas, już w pierwszym półroczu dynamika wzrostu sprzedaży mieszkań wyraźnie wyhamowała, by w drugiej części roku zamienić się w spadek w porównaniu z minionymi kwartałami. Wiele wskazuje na to, że w IV kwartale 2011 r. po raz pierwszy od dwóch lat nie uda się poprawić wyniku sprzed roku.

Sprzedaż będzie spadać?

Deweloperzy nieoficjalnie przewidują, że w przyszłym roku trudno będzie im poprawić tegoroczne rezultaty sprzedaży. – Pessimistyczny scenariusz na 2012 r., nicuważający jednak ewentualnego bankructwa Włoch czy Grecji, zakłada 5-7 proc. spadku sprzedaży – mówi prezes jednej ze spółek mieszkaniowych z GPW. Do tej pory giełdowe firmy radziły sobie lepiej niż ich niepubliční konkurenci, zwiększając udział w kurczącym się rynku i co najmniej utrzymując dotychczasową sprzedaż. Pessimizm w spółkach giełdowych może oznaczać, że cały rynek w 2012 r. spadnie jeszcze mocniej.

Dłaczego sprzedaż mieszkań się zmniejsza? Potencjalnych klientów od potencjowania decyzji inwestycyjnych odstrasza obawa przed drugą falą kryzysu.

Przedstawiciele firm deweloperskich zżymają się też na media, według nich epatujące czarnymi scenariuszami, działającymi jak samospełniająca się przepowiednia. Dużym problemem dla branży jest wreszcie mniejsza dostępność kredytów hipotecznych.

Rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego dla kredytodawców przychyliły się do m.in. rezygnacji przez banki z oferowania kredytów denominowanych we franku szwajcarskim oraz drastycznego ograniczenia dostępności kredytów w euro.

48 tys.

– tyle niesprzedanych mieszkań czekało na nabywców w sześciu największych aglomeracjach pod koniec III kwartału

Kupujący są dziś skazani na kredyty złotowe pozbawione ryzyka walutowego, ale znacznie droższe w obsłudze. Banki dużo bardziej restrykcyjnie podchodzą przy tym do wyciszania zdolności kredytowej i dają krótsze terminy spłaty. Do tego doszły zmiany w programie rządowych dopłat do kredytów „Rodzina na swoim”, zmniejszające ich dostępność w wielu miastach.

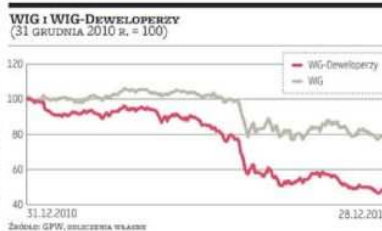
Mniejszy popyt na mieszkania już dziś odziera się z ich rekordowa podaż. Jak szacuje Reas, w największych miastach Polski pod koniec III kw. 2011 r. na nabywców czekało ponad 48 tys. mieszkań. Taką sytuację grozi wybuchem wojny cenowej na rynku, która mocno zaciążyłaby na wynikach finansowych spółek.

Rabaty zaszkodzą zyskom

Deweloperzy wskazują, że już dziś część konkurencyjnych firm tnie ceny, byle tylko utrzymać sprzedaż. – Działania części naszych konkurentów, stosujących większe upusty cenowe, sugerują, że niektóre firmy z branży deweloperskiej zaczynają mieć problemy z dostępem do gotówki i decydują się na upłynienie swoich zapasów nawet po cenie niższej od kosztów wytworzenia – mówi Tomasz Łapiński, członek zarządu spółki Ronson.

– Kto ma słabszy produkt, w gorszych lokalizacjach, ten może pójść na wojnę cenową. Trudno jednak oczekiwać, aby tym tropem poszli ci, którzy mają dobrze skrojoną ofertę i dobrą sytuację finansową – uważa z kolei Dariusz Wilk, dyrektor sprzedaży i marketingu Ganta.

Deweloperzy już od połowy roku szykują się do hamowania rynku. Nie podejmują dużych inwestycji, uzupełniają tylko ofertę mieszkań, dzieląc projekty na mniejsze etapy, ostrożnie podchodzą do kupowania gruntów. – Pamiętamy, że jesienią 2008 r., po upadku Lehman Brothers, banki potrafiły z dnia na dzień wstrzymać wypłatę transz przyznanych już kredytów, narażając nas na problemy z płynnością. Lepiej dmuchać na zimne – mówi szef jednej z giełdowych spółek.



Wyniki finansowe będą dobre

Choć sytuacja na rynku mieszkaniowym się pogarsza, 2012 r. powinien przynieść poprawę wyników większości spółek. Pozwala na to obowiązujące je zasady sprawozdawczości, z MSR 18 na czele. Zgodnie z nim deweloperzy mogą wykazać przychody ze sprzedaży mieszkań dopiero po przekazaniu ich nabywcom. Przeciwny czas budowy (i uzyskania pozwolenia na użytkowanie) średniej wielkości budynku mieszkalnego wynosił 18 miesięcy. W 2011 roku znakomita większość deweloperów będzie więc rozliczać głównie mieszkania sprzedane w 2011 r. W przyszłym roku lepsze od tegorocznych wyniki finansowe powinny pokazać lider rynku Dom Development oraz Polnord. Skokowy wzrost przychodów i zysku zanotują z kolei Robyng i Ronson, które w 2011 roku przekazały klientom niewielką liczbę mieszkań. W odwrotnej sytuacji jest z kolei J.W. Construction, który prawdopodobnie pokaże w 2012 r. gorsze od tegorocznych wyniki finansowe. Czarne scenariusze dla rynku mieszkaniowego na 2012 r. (o ile się sprawdzą) zaważą na wynikach deweloperów dopiero za 2013 r. (S)

Pośrednicy i deweloperzy zgodni, że ceny pojdą w dół

– Rok 2012 będzie trudny dla rynku nieruchomości. Należy się spodziewać znacznego ograniczenia popytu i liczby zawieranych transakcji – prognozuje Marta Kosińska, analityk portalu nieruchomości Szybko.pl. Z analizy portalu wynika, że w 2011 r. ceny ofertowe na rynku wtórnym we wszystkich dużych miastach spadły od 3 do 11 proc. – Przyszłoroczna fala obniżek nie powin-

na być w ujęciu procentowym wyższa niż ta z 2011 r. W miastach z cenami mieszkań ok. 4 tys. zł za mkw. spadki w 2012 r. powinny zamknąć się w widełkach od 3 do 5 proc. W miastach z najwyższymi cenami, czyli np. w Warszawie, Trójmieście czy Poznaniu, średnie obniżki powinny się zmniejszyć w przedziale od 5 do 8 proc. – uważa Kosińska. Cezary Szubielski, pośrednik w obrocie nieruchomości-



Źródło: GUS, "Przebieg inwestycji mieszkaniowej w latach 2008-2011"

MIĘDZIO	ŚREDNIA CENA		ŚREDNIA CENA		ŚREDNIA CENA		ŚREDNIA CENA		ŚREDNIA WIELKOŚĆ
	OFERTOWA	TRANSAKCYJNA	OFERTOWA	TRANSAKCYJNA	OFERTOWA	TRANSAKCYJNA	OFERTOWA	TRANSAKCYJNA	
MIĘDZIO	10.12.11-31.12.11 (zł/mkw.)	10.12.11-31.12.11 (zł/mkw.)	10.12.11-31.12.11 (zł/mkw.)	10.12.11-31.12.11 (zł/mkw.)	10.12.11-31.12.11 (zł/mkw.)	10.12.11-31.12.11 (zł/mkw.)	10.12.11-31.12.11 (zł/mkw.)	10.12.11-31.12.11 (zł/mkw.)	10.12.11-31.12.11 (mkw.)
WARSZAWA	8125	7757	8125	7757	4,5	422,2	4,5	422,2	54,7
KRAKÓW	6967	6583	6967	6583	8,4	311,7	8,4	311,7	49,1
WROCŁAW	6232	5762	6232	5762	7,5	299,1	7,5	299,1	52,4
ZIĄSK	5755	5268	5755	5268	6,4	250,7	6,4	250,7	48,6
GÓYNA	6127	5558	6127	5558	12,5	278,8	12,5	278,8	51,4
POZNAŃ	5515	5136	5515	5136	6,7	266,8	6,7	266,8	51,1
ŁÓDŹ	5143	4732	5143	4732	8,4	176,7	8,4	176,7	47,0

Źródło: Ceny ofertowe na podstawie danych Szybko.pl, ceny transakcyjne na podstawie transakcji uśrednionych przez Metrohouse & Partnerzy w Parkietcie i transakcji uśrednionych przez Szybko.pl

ta była mocno wygórowana – wyjaśnia Cezary Szubielski. Marcin Janiczuk z agencji Metrohouse & Partnerzy prognozuje, że choć nie należy się spodziewać drastycznego załamania się cen transakcyjnych, to niewątpliwie rok 2012 upłynie pod znakiem korekty stawek. – Będzie ona najbardziej widoczna w przypadku mieszkań rzadziej poszukiwanych,

czyli dużych – uważa Marcin Janiczuk. Dariusz Wilk, dyrektor sprzedaży i marketingu w Gant Development, zaznacza, że można oczekiwać wprowadzania na rynek mieszkań z segmentu popularnego, o jeszcze mniejszej powierzchni – np. trzech pokoi o powierzchni 55 mkw., ale też budowy osiedli oddalonych od granic miast. – Tym samym nowe mieszkania będą tańsze

ze względu na lokalizację i powierzchnię – mówi. Ogólnie jednak jego zdaniem obniżki nie przekroczą 10 proc. Ewa Przedzięcka z Unidevelopment oczekuje, że w przyszłym roku możemy spodziewać się stabilizacji cen na rynku nowych mieszkań. – Ewentualne obniżki, ze względu na wysokie ceny usług i materiałów budowlanych, będą raczej minimalne – uważa. (S, A)

There is a possibility of a price war between developers

Financial results will be good.

Although the situation on the housing market has been deteriorating, the results of most companies should improve in the year 2012. This shall be possible thanks to the accounting principles, together with IAS 18 [*International Accounting Standards*], applied by such entities. According to IAS 18, developers may show revenue from the sale of flats only after the flats have been handed over to their purchasers. Average time needed for construction (and the time necessary to obtain the occupancy permit) of an average size housing building is 18 months. In the year 2011 a vast majority of developers will mainly account for flats sold in 2011. It is expected that in the year 2012 the financial results of both Polnord and Dom Development, which is the market leader, will be better than this year's. Whereas both Robyg and Ronson, which did not hand over a great number of flats to their purchasers in 2011, will observe a jumpy increase of revenue. While J.W. Construction is in an opposite situation and in 2012 the company will probably report worse results than in 2011.

Black scenarios for the housing market in 2012 (should they come true) will not influence the developers' earlier results than the results for 2013.