

Małe znów jest piękne

Analiza: w strukturze wielkości nowobudowanych mieszkań

Luty 2011



CEE Property Group Sp. z o.o.
Ul. Domaniewska 42
02-672 Warszawa
POLSKA

Tel. +48 22 450 26 00
Fax. +48 22 450 26 01
E-mail: biuro@CEEproperty.pl
www.CEEproperty.pl

Deweloperzy będą budować mniejsze mieszkania. Trend ograniczania powierzchni najpopularniejszych lokali 1-,2-, i 3 - pokojowych jest faktem. Do łask wracają 25 metrowe kawalerki, 35-40 metrowe mieszkania dwupokojowe i trzy pokoje o powierzchni 45-55 m kw. Takie lokale - małe, ale "pakowne" nazywane są kompaktowymi, nawiązując w ten sposób do nazewnictwa przyjętego w branży motoryzacyjnej.

W kompaktach - w porównaniu do klasycznych mieszkań - znacznie mniejsze będą sypialnie i przedpokój, a kuchnię zastąpi aneks kuchenny. Będziemy mieli do czynienia z powrotem do realiów mieszkaniowych z lat 70. i 80. tyle, że nowoczesnej architekturze i w wyższym standardzie wykonania.

Nowy trend przerywa trwający od 2001 r. nieustanny proces powiększania powierzchni użytkowej oddawanych mieszkań. W 2001 r. średnia powierzchnia sprzedawanych przez deweloperów lokali wynosiła 59,4 m kw., podczas, gdy w 2008 r. już 65,7 m kw.

Zdecydowały banki

Zasadniczym powodem powrotu deweloperów do budowy mniejszych mieszkań są zmiany po stronie popytu. A ten w chwili obecnej zdeterminowany jest niemal wyłącznie możliwościami finansowymi kupujących drastycznie zmniejszonymi z powodu polityki kredytowej banków. Jak ocenia CEE Property Group, jeszcze w 2007 r. "przeciętna rodzina" mogła uzyskać kredyt bankowy w wysokości 500 tys zł. Obecnie jest to kwota 230 tys. zł. Z tego powodu, zdaniem Pawła Grząbki, prezesa CEE Property Group, dla kupujących pierwszorzędne znaczenie ma teraz całkowity koszt lokalu a nie, jak w minionych latach, cena metra kwadratowego. - Dysponując znacznie mniejszą kwotą chcą kupić wielopokojowe mieszkania, siłą rzeczy muszą one być mniejsze - wnioskuje Grząbka. - Nowa strategia deweloperów ograniczania wielkości budowanych lokali jest już tylko konsekwencją tego typu zachowań kupujących.

Granica 300 tys. zł (lub mniej)

W tej chwili, jak wynika z naszych obserwacji, na rynku najlepiej sprzedają się mieszkania w cenie do 300 tys. zł w Warszawie, oraz do 250 tys. zł w pozostałych największych aglomeracjach. I takich gotowych lokali brakuje na rynku.

Przewidujemy zatem, że większość nowych projektów deweloperskich - już w budowie bądź tych, które wystartują w tym roku i w latach następnych, będą uwzględniały ten fakt.

Skorzystają na tym kupujący, ponieważ na rynku pierwotnym pojawi się znacznie większa liczba kompaktów niż do tej pory a oferta deweloperów będzie bardziej adekwatna do popytu. Nabywcy muszą się jednak liczyć z tym, że cena za metr kwadratowy tych lokali będzie o około 10-15 proc. wyższa niż klasycznych mieszkań 70-85 metrowych. Powodem są wyższe koszty budowy.

Skorzystają deweloperzy i banki

W tej chwili trudno jest oszacować udział mieszkań kompaktowych w całkowitej liczbie budowanych lokali i przygotowywanych projektów. Deweloperzy będą tu ograniczani nie tylko wyższymi kosztami budowy, ale też wymogami dotyczącymi miejsc parkingowych. - Im liczba mieszkań w budynku jest większa tym więcej potrzebnych jest miejsc parkingowych, a powierzchnia potrzebna do ich zbudowania tak pod budynkiem, jak i na wolnym powietrzu zawsze jest ograniczona - tłumaczy Grząbka.

Trend powrotu do budowy i sprzedawania mniejszych mieszkań jest korzystny dla deweloperów, ponieważ łatwiej i szybciej mogą sprzedać takie lokale. Cieszy również banki, kredytujące deweloperów, gdyż odpowiednia oferta gwarantuje bowiem sukces całego projektu.

Uważamy, że renesans mieszkań kompaktowych, dotyczyć będzie wyłącznie dużych aglomeracji, gdzie ceny były do tej pory znacznie wyższe niż w mniejszych miastach. Nie będzie też miał miejsca w miastach powiatowych, gdzie deweloperzy budują niemal wyłącznie małe mieszkania.

Wpływ na rynek

Ograniczone możliwości finansowe nabywców, naszym zdaniem, będą mieć wpływ na wtórny rynek mieszkaniowy, gdzie zasoby "kompaktów" są nieporównywalne z rynkiem pierwotnym i długo jeszcze tak pozostanie.

Można się spodziewać, że wzrośnie na nim popyt oraz średnie ceny. Zjawisko dotyczyć będzie jednak wyłącznie najlepszych lokalizacji.

Tabela. Średnia wielkość oddawanych do użytku mieszkań w latach 2000-2009 (w m kw)

	Średnia krajowa	Mieszkania na sprzedaż/wynajem
2000	89,7	62,8
2001	86,0	59,4
2002	99,3	59,3
2003	115,8	60,6
2004	107,5	60,9
2005	105,3	62,6
2006	101,6	64,6
2007	105,6	67,0
2008	104,0	67,8
2009	99,6	65,7

Źródło: GUS

Dane do przygotowania analizy oraz zawarte w niej informacje zebrane zostały przy zachowaniu maksimum rzetelności i staranności. Publikowane wnioski oraz interpretacje danych są wyrazem osobistych poglądów autorów i tak powinny być traktowane. CEE Property Group zastrzega, że nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne podejmowane na podstawie niniejszego dokumentu, w szczególności za szkody wynikające z podejmowanych na podstawie raportu decyzji.

Informacje o CEE Property Group

www.CEEproperty.pl

CEE Property Group jest firmą doradczo-inwestycyjną w zakresie realizacji i komercjalizacji inwestycji nieruchomościowych w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Zespół CEE Property Group tworzą specjaliści z sektora budownictwa, wyceny nieruchomości oraz wybitni ekonomiści i bankowcy z wieloletnim stażem w obszarach marketingu, sprzedaży i planowania inwestycji.

CEE Property Group współpracuje z polskimi i zagranicznymi firmami deweloperskim, inwestorami, funduszami private equity i instytucjami publicznymi w obszarze komercjalizacji inwestycji, prac analityczno-doradczych oraz fuzji i przejęć.

Firma CEE Property Group przygotowuje regularnie raporty analityczne dotyczące wybranych rynków lokalnych, strategii marketingowych i sprzedażowych, nieruchomości rekreacyjnych w kurortach wakacyjnych oraz raporty na temat rynku najmu.

Kontakt

Dział Analiz

CEE Property Group Sp. z o.o.

Ul. Domaniewska 42, 02-672 Warszawa

tel. (22) 450 26 00

e-mail: biuro@CEEproperty.pl