Barometr PINK, materiał prasowy

13 października 2022

**Mała skala, ale wielkie możliwości – polski rynek mieszkań na wynajem dopiero się rozkręca.**

**Jeden z najszybciej rozwijających się rynków nieruchomości mieszkaniowych w Europie zwalnia i jest to spowolnienie, jakiego nie widzieliśmy od ponad dekady. Polska była do niedawna europejskim liderem. Rocznie budowaliśmy niemal sześć mieszkań na tysiąc mieszkańców. Obecnie notujemy silny spadek sprzedaży. Do połowy roku rynek deweloperski pozostawał w równowadze, jednak wkrótce wejdziemy w okres nadpodaży. W jakim kierunku zmierza więc sektor mieszkaniowy?**

Polska Izba Nieruchomości Komercyjnych zaprosiła ekspertów do dyskusji nad przyszłością rynku mieszkań, który od 2016 roku utrzymywał się na rekordowym poziomie. Tymczasem, według danych firmy doradczej JLL, sprzedaż liczona rok do roku spadła w drugim kwartale 2022 z około 20 tys. do 9 tys. transakcji na sześciu największych rynkach, a lokale kupowane są głównie przez nabywców gotówkowych.

Jak przekonuje Paweł Sztejter, Dyrektor Zespołu Rynku Mieszkaniowego w JLL: „Spadek popytu ma charakter dynamiczny i w kolejnych miesiącach można się spodziewać dalszego spadku spowodowanego podwyżkami stóp procentowych. Rosnąca inflacja i stopy NBP, a w konsekwencji bardzo wysokie oprocentowanie kredytów hipotecznych, przyczyniają się do niższej sprzedaży, a dla zachowania równowagi popytu i sprzedaży kluczowe znaczenie ma teraz średnioterminowe wyhamowanie inwestycji. Niestety niefortunnie zaplanowane na czerwiec wejście w życie nowelizacji ustawy deweloperskiej wpłynęło na wprowadzenie przez deweloperów do sprzedaży dużej liczby nowych inwestycji. Spodziewamy się niestety dalszego wyraźnego spadku popytu w III kwartale, a tym samym wejdziemy w okres wyraźnej nadpodaży mieszkań.”

Średnie ceny mieszkań w Polsce stale rosły począwszy od 2014 roku, a w ostatnich dwunastu miesiącach wzrost ten wyniósł od 22% w Łodzi do nawet 55% w Krakowie. Tymczasem wobec mniejszego popytu ceny obecnie stabilizują się, eksperci prognozują ich spadek pod koniec roku, a klienci liczą na rabaty. Mimo trudnej sytuacji na rynku - mieszkań nadal brakuje. Zgodnie z szacunkami JLL tylko w sześciu największych miastach w Polsce deficyt mieszkaniowy przekracza pół miliona mieszkań, nie licząc dodatkowych blisko 200 tys. mieszkań potrzebnych dla długoterminowych powojennych migrantów z Ukrainy. Wobec spadku zdolności nabywczych i niedostępności kredytów hipotecznych deweloperzy muszą szukać innych sposobów sprzedaży mieszkań i oczywistym kierunkiem jest dla nich PRS (Private Rented Sector), czyli najem instytucjonalny.

**Czy takich mieszkań potrzeba w Polsce?**

„Udział mieszkań na wynajem w Polsce to obecnie 4-4,5 proc. całego zasobu. Średnia dla Unii Europejskiej to 20 proc., miejscami nawet 50 proc. jak w Niemczech czy w Austrii. Nie ma szans, że Polska osiągnie średnią europejską, ale jeśli podniesie udział zasobów wynajmowanych choćby o jeden procent, oznaczać to będzie wzrost liczby mieszkań dostępnych do wynajmu o około 150 tys. lokali”, wyjaśnia Paweł Sztejter, JLL.

Zgodnie z danymi JLL w Warszawie z całego zasobu mieszkań na wynajem, szacowanego na ok. 150 tys. mieszkań, w ostatnich miesiącach jest dostępne przeciętnie ok. 3 tys. mieszkań, a relatywnie małych i nowych (do 60 m2 i wybudowanych po 2015 roku) mamy w ofercie najmu mniej niż 500, w tym jedynie ok. 70 kawalerek. Te liczby pokazują katastrofalnie niską dostępność mieszkań na wynajem, a popyt na nie rośnie im bardziej nierealistyczny stał się zakup mieszkań w warunkach wysokiej inflacji. W konsekwencji wysokość czynszów gwałtownie rośnie i nie ma przestrzeni do ich obniżenia dopóki nie zwiększy się podaż.

**Co powstrzymuje deweloperów?**

„Budowa nowych projektów PRS jest niezwykle kapitałochłonna. Inwestorzy muszą zmierzyć się obecnie z rosnącymi kosztami budowy, wynikającymi z coraz wyższych cen energii i surowców oraz z rozchwianych łańcuchów dostaw. Rosną także koszty finansowania. Wyzwaniem jest również niepewność otoczenia gospodarczego i przyszłych zasad funkcjonowania sektora. Wszystko to powoduje, że część inwestorów wstrzymuje nowe transakcje typu forward, czyli dokonywane na etapie planowania lub wczesnych prac budowlanych. W zamian mocniej angażują się w budowę i oddanie do użytku posiadanych już projektów PRS”, komentuje Marcin Jański, Dyrektor Działu Inwestycji Mieszkaniowych w CBRE Poland.

Jak wynika z raportu Savills w ostatnich latach inflacja kosztów budowy w Europie wynosiła średnio od 1-2,5 proc. rocznie. Obecnie ceny są wyższe od 10 do 16 proc. Jak zatem PRS może się opłacać, jeśli oprocentowanie finansowania nowej inwestycji wynosi około 9 proc., a zwrot plasuje się na poziomie 6-7 proc.?

„W Polsce problem polega na tym, że oczekujemy rentowności PRS co najmniej takiej samej jak w projektach hotelowych, biurowych i magazynowych. Tymczasem w krajach Europy Zachodniej już dawno pogodzono się z tym, że stopy zwrotu w najmie instytucjonalnym są niższe, a inwestują w mieszkaniówkę, bo to nadal najbezpieczniejszy segment na rynku nieruchomości komercyjnych. Ponadto w wielu przypadkach budujemy zbyt drogo, ponieważ odbiorcy nie zawsze potrzebują lokali premium. Mimo to finansiści podkreślają, że ten sektor jest przyszłościowy i nie ma wątpliwości, że tutaj należy angażować uwagę i kapitał oraz że idziemy w dobrym kierunku”, zaznacza Robert Sztemberg, Dyrektor Zarządzający Property and Finance w ARC Capital Markets.

Jak zauważa Gabriela Gryger, Partner GGR Group: „PRS jest to ciągle rynek we wczesnej fazie rozwoju, to pojedyncze projekty w wielu miastach – większa różnorodność tego produktu jeszcze w Polsce nie istnieje. Wszyscy uczymy się tego, co się sprzedaje i wynajmuje, a co nie. Czy klimatyzowane pomieszczenia to już standard w każdym mieszkaniu? Czy w niektórych przypadkach lepiej nie inwestować w wysoką jakość wykończenia po to, by zwrot z inwestycji był większy? Najem instytucjonalny w Polsce będzie rósł w siłę, ale zmiany zajmą wiele kwartałów, jak nie lat”.

**Kto będzie budować PRS?**

Według ekspertów sektor PRS w Polsce ma mocne fundamenty, a deweloperzy są skłonni oferować projekty funduszom inwestycyjnym. Jednak wysoki koszt finansowania, niepewny zwrot z inwestycji oraz otoczenie makroekonomiczne powstrzymują inwestorów przed zakupem całych budynków.

„W dużych miastach najem instytucjonalny będzie funkcjonował i zawsze się obroni, do mniejszych ośrodków inwestorzy zagraniczni po prostu nie wejdą. Dodatkowo fundusze z reguły chcą być jedynym właścicielem całej nieruchomości. W sektorach magazynowym i biurowym głównym źródłem kapitału jest zagranica. Na to samo zanosi się w mieszkaniówce, dlatego dobrze, aby powstały narzędzia, które pozwolą gromadzić polski kapitał i wesprą długoterminowe oszczędności”, przekonuje Maciej Drozd, Wiceprezes ds. finansów, Członek Zarządu w Echo Investment.

Według najnowszych danych RCA inwestorzy transgraniczni są najbardziej aktywni na wielorodzinnym rynku mieszkaniowym w Europie i stanowią 40 proc. zainwestowanego dotychczas kapitału w 2022 roku. Nawet jeżeli obecnie rentowności takich projektów spada, to i tak nadal istnieje znaczna waga kapitału, który chce wejść do sektora PRS również w Polsce. Prawdopodobnie zauważalna będzie zwiększona aktywność inwestorów instytucjonalnych, ponieważ ich celem będzie wzrost ekspozycji w nieruchomościach mieszkaniowych jako zabezpieczenie przed inflacją.

**PRS będzie tylko silniejszy**

Marcin Jański z CBRE podkreśla, że czeka nas okres dostosowania, ale długoterminowo ten rynek będzie tylko silniejszy. „Fundamentalnie daleko zaszliśmy od pierwszych projektów PRS i okazuje się, że wszystkie inwestycje, które są dziś otwarte, świetnie prosperują” – dodaje.

„Pięć lat temu, gdy powstał państwowy Fundusz Mieszkań na Wynajem, PRS w Polsce jeszcze nie istniał. Ten segment jest najmłodszym, ale najbardziej dynamicznym mimo trudnych warunków rozwoju. To, że niektórzy inwestorzy tymczasowo wycofali się z rynku, czekając na to, jak będą zmieniać się stopy procentowe, w jakim kierunku pójdzie inflacja oraz co będzie się dalej działo z kosztami budowy w ciągu najbliższych kilku miesięcy, nie zmieni przyszłości najmu instytucjonalnego w Polsce. Ten sektor będzie się rozwijał latami i jest jedną z odpowiedzi na rozwiązanie problemów inwestorów i deweloperów w segmencie mieszkaniowym”, podsumowuje Artur Kaźmierczak, Partner, Syrena Real Estate.

Dalszych informacji udziela:

Magdalena Kuzmecka

667 213 591

magdalena.kuzmecka@linkleaders.pl