

Wpływ programu Mieszkanie dla Młodych na rynek mieszkaniowy w Polsce

*The impact of the Apartment for Young (MdM)
Program on the housing market in Poland*

Statystyki mieszkań sprzedanych na rynku pierwotnym w pierwszych trzech kwartałach 2015 roku wskazują, że będzie to dla deweloperów najlepszy rok od czasów boomu w 2007 roku. Dobrą i generalnie rosnącą sprzedaż odnotowujemy już **ósmą kwartał z rzędu**. Nic dziwnego, że deweloperzy reagują optymizmem i zwiększoną liczbą mieszkań wprowadzanych na rynek, wyraźnie większą od liczby lokali sprzedanych w kwartale. Oferta zatem rośnie kolejny kwartał z rzędu.



Wysoka sprzedaż jest efektem wspierania popytu przez szereg jednocześnie występujących czynników. Niskie stopy procentowe poprawiają zdolność kredytową osób pragnących zaciągnąć kredyty hipoteczne. Niskie dochody z lokat i perspektywa dłuższego utrzymania się oprocentowania lokat na niskim poziomie wspierają także silnie napływ inwestorów kupujących mieszkania w celu późniejszego ich odnajęcia. Ważne jest z pewnością również bogactwo ofert: potencjalnym nabywcom łatwiej jest znaleźć mieszkanie odpowiadające ich potrzebom i możliwościom. I wreszcie – *last but not least* – rachunki powierzchniowe na wczesnym etapie budowy dają poczucie bezpieczeństwa osobom kupującym mieszkanie.

Sprzedaż w 2014 roku wzrosła r/d/r o blisko 20 proc. Jeśli, co wydaje się bardzo prawdopodobne, w 2015 roku sprzedaż na 6 rynkach zbliży się do 50 tysięcy lokali, to będzie to oznaczać wzrost o ok. 16 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim, ale już o prawie 39 proc. w porównaniu z rokiem 2013.

Wśród czynników wpływających na rynek szczególne znaczenie ma wsparcie popytu programem MdM, do którego po blisko dwóch latach działania deweloperzy dopasowali nową ofertę we wszystkich dużych miastach.

Przypomnijmy, że aby deweloper mógł – do września 2015 roku, kiedy nastąpiła zmiana programu – sprzedać mieszkanie nabywcy pragnącemu skorzystać z dotacji, musiało ono spełnić dwa kluczowe warunki:

- powierzchnia użytkowa lokalu nie mogła przekroczyć limitu ustalonego dla większości nabywców na 75 m², zaś dla nabywców z trójką lub większą liczbą dzieci – 85 m²
- cena zakupu brutto (z VAT-em) nie mogła być wyższa od limitu.

O ile warunek dotyczący powierzchni był niezmienny i dotyczył całego kraju, o tyle limit ceny jest ustalany

odrębnie dla 48 obszarów w kraju, a ponadto podlega trudnym do przewidzenia zmianom co pół roku. Jego bazą jest krytykowany już od wielu lat tzw. wskaźnik kosztów odtworzeniowych metra kwadratowego, teoretycznie mający odzwierciedlać rzeczywiste koszty wybudowania jednego metra kwadratowego mieszkania, nazywany także potocznie „wskaźnikiem wojewody”, ponieważ wojewodowie mają ostateczne zdanie w kwestii jego wysokości. W praktyce jednak wskaźnik ten różni się znacząco w miastach o bardzo podobnej strukturze i charakterystyce technicznej inwestycji, a także cenach gruntów inwestycyjnych.

W przypadku działalności deweloperskiej proces przygotowania inwestycji do realizacji, obejmujący wybór działki pod inwestycję, negocjacje ze sprzedającym teren, często uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy, następnie opracowanie dokumentacji i uzyskanie pozwolenia na budowę trwa przy sprzyjających okolicznościach około dwóch lat. Zatem uzależnienie sprzedaży mieszkań od czynnika podlegającego częstym i nie-

przewidywalnym zmianom oznaczało znaczny problem dla deweloperów aktywnych w segmencie niewielkich i niedrogich mieszkań.

Mechanizmy wpływania przez program MdM na rynek były i są różne. Chronologicznie, najpierw na uczestników rynku zaczęły oddziaływać zapowiedzi uruchomienia programu. Dla przykładu, w Poznaniu deweloperzy mogli z dość wysokim prawdopodobieństwem spodziewać się bardzo wysokiego, a zatem korzystnego dla

Kazimierz Kirejczyk

Partner
Zarządzający,
Prezes Zarządu
REAS Sp. z o.o.



FOTO: ARCH. PRYWATNE

WYKRES 1.

Mieszkania wprowadzone do sprzedaży oraz sprzedane kwartalnie na tle oferty na koniec kwartału (agregacja dla rynków: Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania oraz Łodzi).

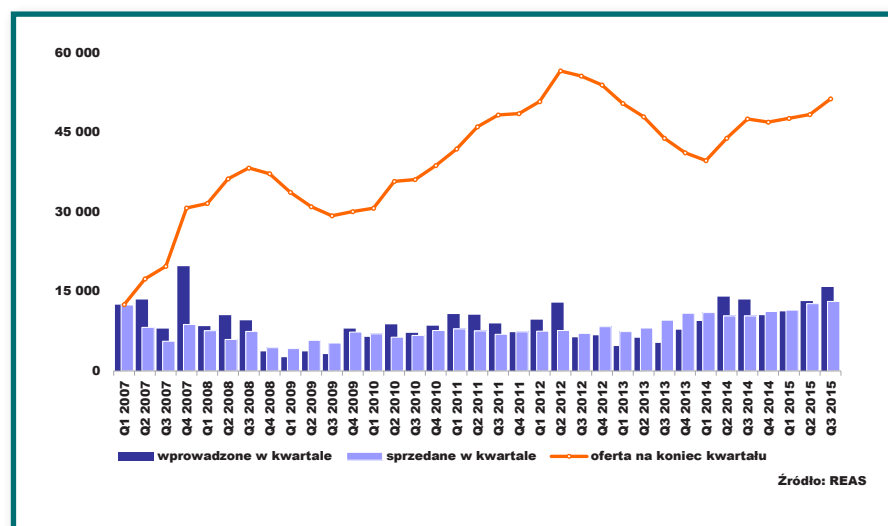




FOTO: FOTOLIA

sprzedających wskaźnika. W związku z tym wyhamowali wyraźnie w 2013 roku proces uruchamiania sprzedaży nowych inwestycji. Za to w pierwszym kwartale 2014 roku, kiedy dopłaty stały się dostępne, uruchomili sprzedaż ponad 1600 lokali, a zatem więcej niż w całym 2013 roku, kiedy to wprowadzono do sprzedaży nieco ponad 1100 jednostek. W tym mieście także nabywcy wyraźnie wstrzymali się z zakupami w 2013 roku, czekając na nową ofertę dostępną do kupienia z dopłatą. Zjawisko ograniczania nowych inwestycji przez deweloperów oraz wstrzymywanie się przez nabywców z zakupami mieszkań było zauważalne w mniejszym stopniu także w innych miastach.

Od początku 2014 roku limity cenowe ustalone w ramach programu MdM stały się czynnikiem silnie wpływającym na sprzedaż i ceny. Wpływ ten był jednak silnie zróżnicowany w poszczególnych miastach. Wynikało to z relacji między cenami na lokalnym rynku a wysokością limitu.

W konsekwencji bardzo różnie kształtowała się wielkość oferty dostępnej w ramach programu.

A oto, jaka część oferty (liczba mieszkań) kwalifikowała się do zakupu wspieranego programem MdM w I kwartale 2014 r.:

- Łódź 80 proc.
- Trójmiasto 54 proc.
- Poznań 33 proc.
- Wrocław 10 proc.
- Warszawa 8 proc.
- Kraków 5 proc.

W praktyce jednak pula lokali, które realnie można było nabyć w ramach programu, była nieco większa, ponieważ deweloperzy byli i są skłonni do pewnego obniżenia cen lokali o cenach nieznacznie przewyższających limity.

W wielu miastach, w których duża część lokali spełniała wymogi programu MdM, dostrzegalny był także wzrost cen. Był on w dużym stopniu efektem podwyższenia dolnej granicy

cen najtańszych mieszkań, która była wyraźnie niższa od limitu obowiązującego w programie. Natomiast w przypadku Łodzi mieliśmy do czynienia z ustaleniem limitu na tak wysokim poziomie, że wyjściowe ceny ofertowe i realne ceny transakcyjne kształtowały się zdecydowanie poniżej limitu dla ogromnej większości transakcji. Niska siła nabywcza klientów nie pozwalała na podniesienie cen większości mieszkań nawet do poziomu zbliżonego do hojnie ustalonego limitu.

W tych miastach, w których limit był niski w porównaniu z cenami rynkowymi i tylko niewielka część oferty spełniała wymogi programu (Kraków, Warszawa, Wrocław), wpływ na ceny był niewielki i ceny kształtowane były przede wszystkim przez relację popytu i podaży. W takich miastach nieliczne lokale z cenami pozwalającymi na uzyskanie dopłaty kupowane były bardzo szybko po pojawieniu się w ofercie. Ale wpływ programu MdM na zwiększenie sprzedaży w tych miastach nie ograniczał się tylko do wsparcia osób korzystających z dopłat. Kolejny mechanizm wpływu na rynek wynikał z obniżania cen do limitu w kolejnych kwartałach, wskutek czego znacząca była liczba nabywców, którzy kupili mieszkania za ceny mieszczące się w limicie, choć nie skorzystali z dopłaty do kredytu. W tej grupie były także osoby kupujące lokale na cele inwestycyjne – pod wynajem. Niski limit w tych miastach działał hamująco na wzrost przeciętnych cen na rynku lokalnym.

W przypadku Warszawy, Krakowa i Wrocławia, wobec nierealistycznie niskich limitów cenowych w gminach graniczących z metropoliami, program ściągał także w granice miasta nabywców, którzy chcieli skorzystać z dotacji, a w innym przypadku kupiliby mieszkanie poza jego granicami. Można także przypuszczać, że za część obserwowanego wzrostu sprzedaży odpowiada efekt przesunięcia części popytu z rynku wtórnego na pierwotny. Trudno jednak oszacować

skalę tego wpływu, skoro brak rzetelnych danych o liczbie i charakterystyce transakcji na rynku wtórnym, uwzględniających także obrót mieszkaniami spółdzielczymi. Wreszcie, program MdM stał się okazją do wzmocnienia działań marketingowych, promujących inwestycje.

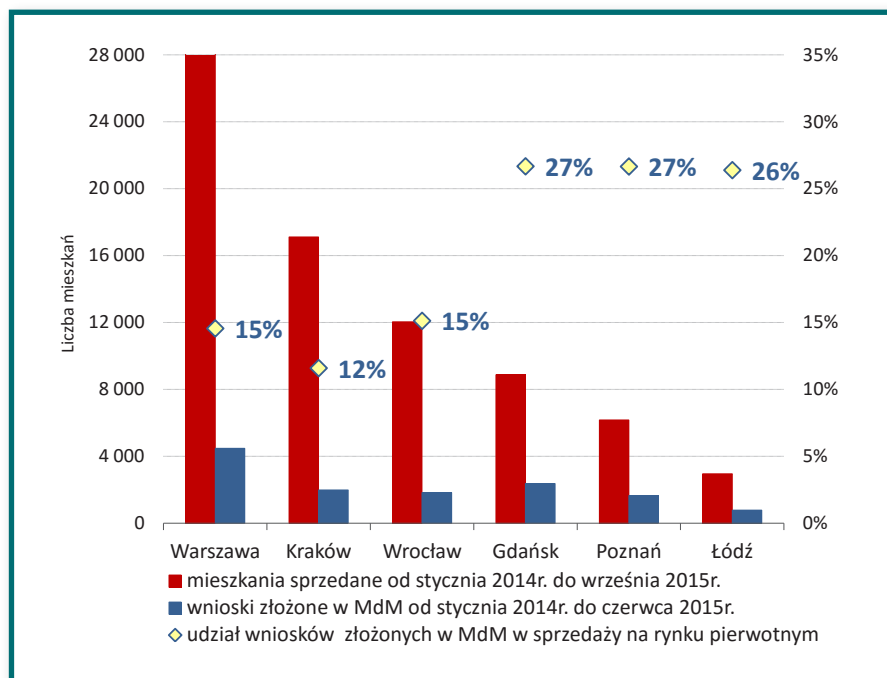
W wielu miastach, zwłaszcza w Krakowie i Warszawie, MdM „wypychał” deweloperów na dalekie peryferie, na tereny w niskim stopniu wyposażone w infrastrukturę techniczną i społeczną. Biorąc pod uwagę to, że duże polskie miasta mają niską gęstość zaludnienia w porównaniu z miastami Europy Zachodniej, program działał na niekorzyść samorządów i był w istocie pod tym względem sprzeczny z intencjami ograniczania procesów rozlewania się miast („urban sprawl”).

Już po pierwszych kwartałach działania programu stało się jasne, że zapotrzebowanie na środki z limitu alokowanego na 2014 rok będzie o wiele niższe od planowanych kwot. Było to dość łatwe do przewidzenia i wynikało z mechanizmu planowania wydatków: limit uszczuplały jedynie subsydia przyznawane na zakup mieszkań zaplanowanych do ukończenia w 2014 roku. Tymczasem znaczna część tych lokali zaczęła być sprzedawana już w końcu 2012 roku, w celu wykorzystania ostatnich miesięcy funkcjonowania programu Rodzina na Swoim, a kolejne lokale z tej puli były sprzedawane przez cały 2013 rok. Nic więc dziwnego, że tanich i niewielkich mieszkań z terminem oddania w 2014 roku po prostu już w ofercie w styczniu zostało niewiele.

Jednocześnie zaczęła narastać fala krytyki związana z rażącą dysproporcją w kierowaniu środków na dopłaty do różnych regionów. Przez cały 2014 rok połowa wypłacanych środków trafiała do trzech województw: mazowieckiego, pomorskiego i wielkopolskiego. Pozostałe trzynaście województw musiało podzielić się drugą połową. Po 22 miesiącach funkcjonowania programu sytuacja się nie

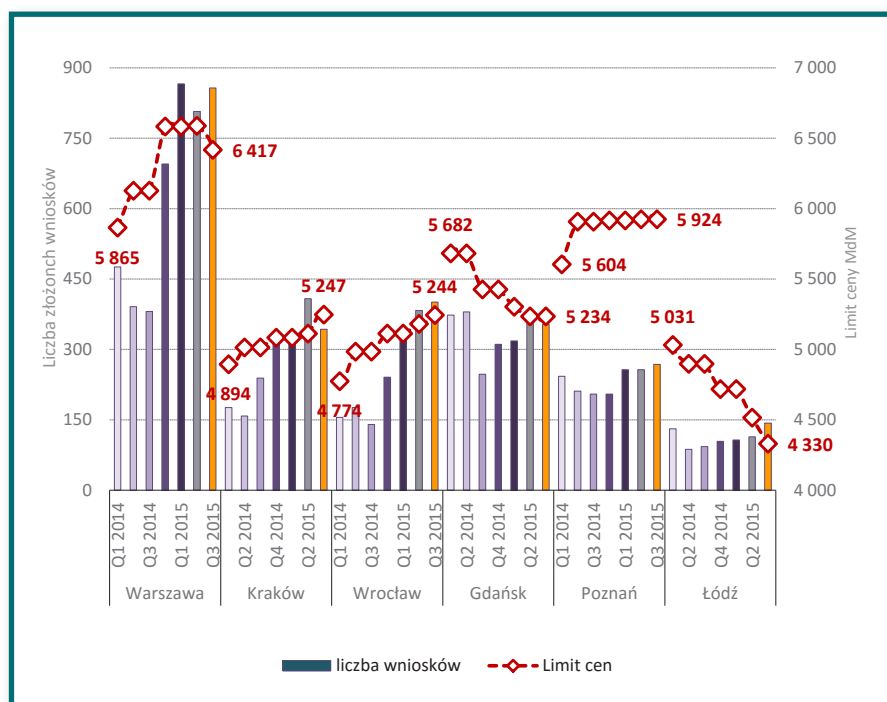
WYKRES 2.

Mieszkania sprzedane na rynku pierwotnym w okresie funkcjonowania Programu MdM oraz liczba wniosków kredytowych złożonych do BGK.



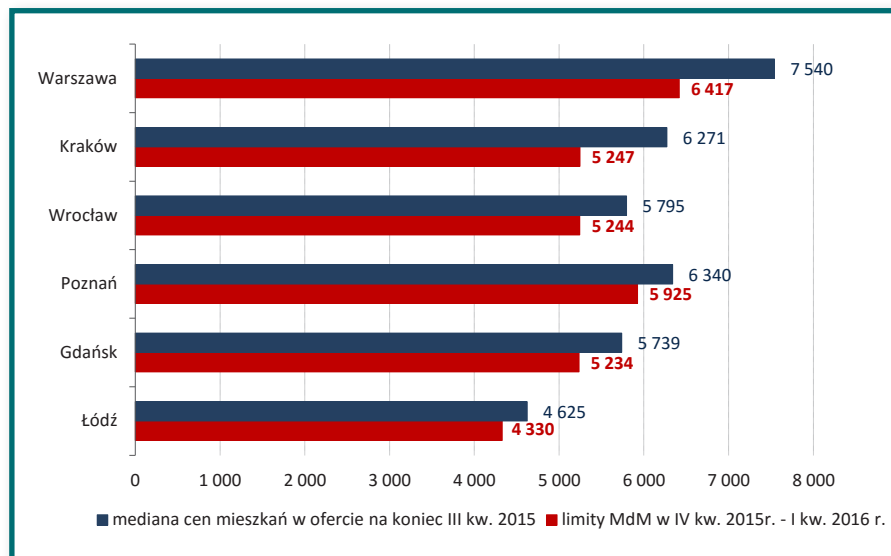
WYKRES 3.

Liczba wniosków składanych kwartalnie w Programie MdM i zmiany wysokości limitów w sześciu miastach o największej skali rynku pierwotnego.

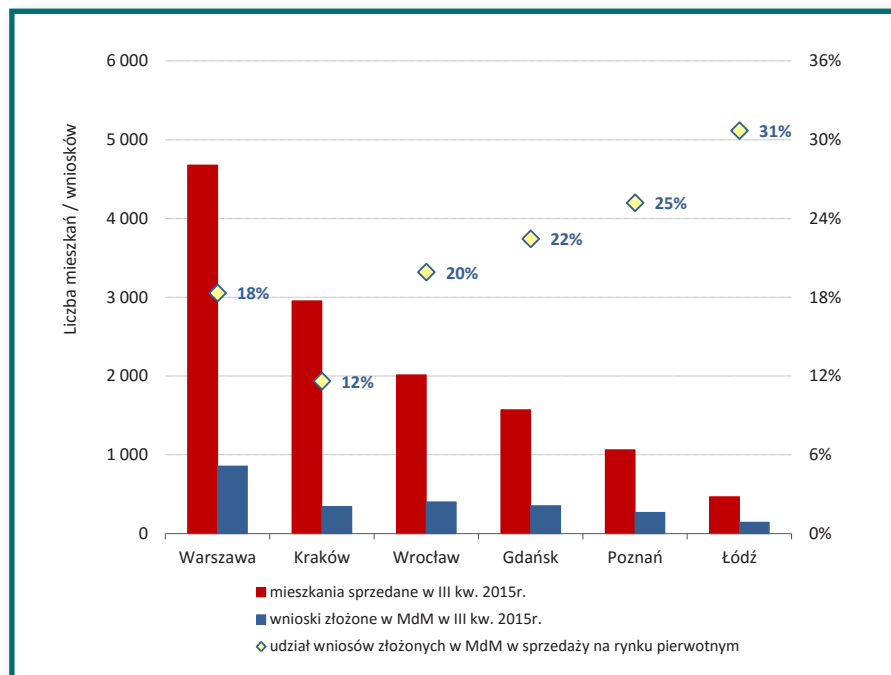


WYKRES 4.

Mediana cen mieszkań w ofercie a limity w MdM: limity dla Gdańska, Krakowa i Wrocławia coraz bliższe.

**WYKRES 5.**

Mieszkania sprzedane na rynku pierwotnym w III kw. 2015 r. oraz liczba wniosków kredytowych złożonych do BGK w ramach Programu MdM w III kw. 2015 r.



zmieniła: do trzech województw przodujących w wykorzystaniu środków trafią dopłaty obejmujące łącznie ponad 52 proc. środków.

Spośród miast wojewódzkich, zgodnie z przewidywaniami, w ciągu pierw-

szych 22 miesięcy funkcjonowania programu największymi beneficjentami są: Warszawa, gdzie trafić ma ponad 120 milionów złotych i Gdańsk (ponad 55 milionów). W przypadku Warszawy wynika to zarówno z szyb-

kiego podwyższania limitu, jak i z wielkości oferty, proporcjonalnej do wielkości miasta, a także najwyższych cen mieszkań. W sumie do pięciu metropolii o największej skali rynku pierwotnego trafiło ponad 40 proc. wszystkich środków alokowanych na dopłaty do końca października 2015 roku (w tym od września także na zakupy na rynku wtórnym).

Zapewne w reakcji na te zjawiska w kolejnych kwartałach limity cenowe zaczęły ewoluować. Co ciekawe, w części miast zaczęły one dość szybko rosnąć, zaś w innych – spadać. Przypomnijmy, że działo się to w kraju z deflacją, w którym koszty budownictwa w zasadzie były w tym okresie stałe.

W Warszawie między I kw. 2014 a IV kw. 2014 limit wzrósł o ponad 12 proc. We Wrocławiu między I kw. 2014 a IV kw. 2015 o ponad 9 proc., a w Krakowie o ponad 7 proc. W tym samym okresie w Gdańsku wskaźnik został obniżony o blisko 9 proc. W konsekwencji w Warszawie, Wrocławiu i Krakowie liczby wniosków składanych kwartalnie wzrosły ponad dwukrotnie, natomiast w Gdańsku zmieniały się stosunkowo niewiele.

W III kwartale 2015 roku liczba wniosków o dopłaty składanych w ramach programu Mieszkanie dla Młodych w większości analizowanych miast, zgodnie z danymi BGK, wzrosła, ale już nie tak wyraźnie, jak w poprzednim kwartale. Wysoki był wzrost jedynie w Łodzi (25 proc.), podczas, gdy w Poznaniu, Wrocławiu i Warszawie mieścił się w granicach 4-6 proc. Natomiast w Gdańsku liczba wniosków zmalała o 8 proc., zaś w Krakowie aż o 16 proc. Jest zatem dość prawdopodobne, że liczba składanych kwartalnie wniosków zaczęła się stabilizować. Niewykluczone, że wobec stabilizacji, a nawet obniżania wskaźników w niektórych miastach, wpływ programu również się ustabilizuje, choć dzięki zmianom w programie powinna pojawić się od września na rynku nowa grupa kupujących: rodziny z trójką i więk-

szą liczbą dzieci. Z drugiej strony, w Krakowie i Wrocławiu limity cenowe obowiązujące od października nieco wzrosły, co powinno sprzyjać co najmniej utrzymaniu liczby wniosków w tych miastach na dotychczasowym poziomie.

Stopniowo maleje także różnica między grupą miast o wysokiej relacji liczby wniosków do liczby sprzedanych lokali (Gdańsk, Poznań, Łódź), gdzie wyniosła ona w III kwartale między 22 a 31 proc. i miastami, w których relacja ta mieści się w przedziale 12-20 proc. (Kraków, Warszawa, Wrocław).

Wrzesień 2015 roku przyniósł dużą zmianę w funkcjonowaniu programu Mieszkanie dla Młodych, w tym przede wszystkim objęcie wsparciem transakcji na rynku wtórnym, ale również hojniejsze wsparcie większych rodzin. We wrześniu do Banku Gospodarstwa Krajowego wpłynęła rekordowa liczba 3744 wniosków o dofinansowanie wkładu własnego na kwotę blisko 94 mln zł. Gdyby taka tendencja miała się utrzymać, odpowiadałoby to zapotrzebowaniu na ok. 1,1 miliarda złotych w skali roku, podczas gdy na kolejne lata planowane limity nie przekraczają 762 milionów. Z puli złożonych we wrześniu wniosków, 43 proc. dotyczyło zakupu lokali używanych, zaś 57 proc. – rynku pierwotnego. Zatem obawy o to, że środków w kolejnych latach może nie wystarczyć dla wszystkich zainteresowanych mogą okazać się uzasadnione. W takiej sytuacji propopytowe oddziaływanie programu na rynek pierwotny zacznie słabnąć. Jeśli stanie się to w tym samym czasie, gdy wzrosną stopy procentowe, a na rynek zacznie trafiać coraz więcej lokali na wynajem, wówczas program MdM będzie można wpisać na listę wielu programów rządowych o procyklicznym charakterze. ■ ■ ■

STRESZCZENIE

Liczba mieszkań sprzedanych na rynku pierwotnym w pierwszych trzech kwartałach 2015 roku świadczy o tym, że dla deweloperów jest to najlepszy czas od roku 2007. Dobrą, rosnącą sprzedaż odnotowujemy już ósmy kwartał z rzędu. Deweloperzy reagują optymizmem i zwiększoną liczbą mieszkań wprowadzanych na rynek, wyraźnie większą od liczby lokali sprzedanych w kwartale. Wśród czynników wpływających na rynek szczególne znaczenie ma wsparcie popytu programem MdM, do którego po blisko dwóch latach działania deweloperzy dopasowali nową ofertę we wszystkich dużych miastach. Mechanizmy wpływania przez program MdM na rynek były jednak i są różne.

SŁOWA KLUCZOWE

deweloper,
sprzedaż mieszkań,
popyt,
oferta,
program Mieszkanie dla Młodych,

ABSTRACT

The number of apartments sold in the primary market in the first three quarters of 2015 proves that it is the best time for developers since 2007. The decent, growing sales is observed for eighth quarters in a row. Developers react with optimism and an increased number of units entering the market, significantly larger than the number of units sold in the quarter. Among the factors affecting the market is demand created by the MdM Program, within which developers tailored their offers in all major cities after nearly two years of its operation. However, the MdM Program mechanisms influencing the primary housing market, were and are different.

KEY WORDS

developer,
sale of apartments,
demand,
offer,
Apartment for Young Program