

Rynek Mieszkaniaowy

komentarze i analizy REAS



>> Tempo sprzedaży w części aglomeracji spadło, podobnie jak tempo wzrostu cen - Agnieszka Mikulska pisze o aktualnej sytuacji na rynku nowych mieszkań w Polsce. // str. 2

>> Łączna wartość rynku mieszkaniowego w Łodzi do 2006 roku nie przekraczała poziomu 150 mln PLN rocznie. Rok 2007 przyniesie jednak zdecydowaną zmianę - przewiduje Katarzyna Kuniewicz // str. 4

>> **Wieże mieszkalne** to stosunkowo nowy produkt na polskim rynku. Katarzyna Lubaś przedstawia zalety i ryzyko związane z realizacją budynków wysokościowych // str. 5

>> REAS ma już **30 pracowników** // str. 6

>> Duża popularność wystąpień REAS na międzynarodowym sympozjum **Barcelona Meeting Point** // str. 6

Polski rynek mieszkaniowy

Rok 2007 przyniósł wyraźne zmiany na rynku nowych mieszkań. Tempo sprzedaży w części aglomeracji spadło, podobnie jak tempo wzrostu cen. Ożywienie obserwujemy natomiast w mniejszych ośrodkach, takich jak Olsztyn, Rzeszów czy Szczecin.



Agnieszka Mikulska
Consultant

Brała udział w opracowaniu czterech ostatnich edycji raportów o rynkach mieszkaniowych największych polskich miast.

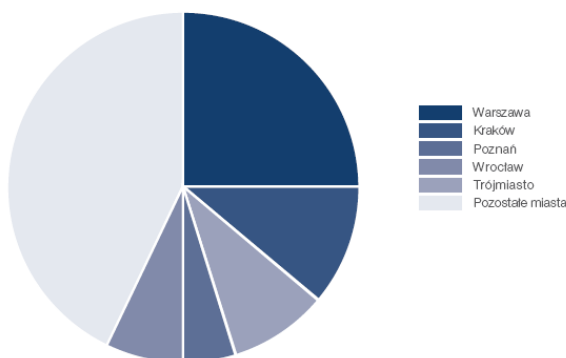
Jest absolwentką Wydziału Polonistyki na Uniwersytecie Warszawskim. Aktualnie finalizuje pracę magisterską na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

Polska, w której deficyt mieszkań szacuje się na około 1,5 miliona jednostek, należy do najbardziej interesujących rynków mieszkaniowych w Europie. Od 2004 roku na rynkach większości największych polskich miast widoczna była wyraźna przewaga popytu nad podażą. Wzrosła dostępność kredytów hipotecznych, zarówno ze względu na wyjątkowo niskie stopy procentowe, jak i liberalizację zasad udzielania kredytów przez większość banków. W rezultacie w latach 2004-2006 ceny wzrosły przeszło dwukrotnie, osiągając w połowie 2007 roku poziom ograniczający dostępność mieszkań dla osób o przeciętnych i niższych od przeciętnych dochodach. Jednocześnie po okresie relatywnie wolnego wzrostu podaży liczba mieszkań, których budowę rozpoczęły firmy deweloperskie, istotnie wzrosła.

Analizując rynek nowych mieszkań w Polsce należy pamiętać o szeregu istotnych różnic pomiędzy poszczególnymi miastami.

Budownictwo realizowane na sprzedaż koncentruje się nadal w pięciu polskich aglomeracjach o najlepszej sytuacji gospodarczej. W 2006 roku około 25% nowych mieszkań deweloperskich powstało w Warszawie, a kolejne 32% wybudowano w Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu i Trójmieście. Po dodaniu inwestycji w obszarach metropolitalnych poza granicami miast można szacować, że w tych pięciu aglomeracjach powstaje około dwóch trzecich mieszkań i domów jednorodzinnych budowanych na sprzedaż, zaś łączna wartość tych pięciu rynków to ponad osiemdziesiąt procent rynku krajowego.

Różnice w skali budownictwa mieszkaniowego pomiędzy Warszawą a grupą pozostałych największych miast



Udział pięciu aglomeracji o najwyższym poziomie budownictwa w łącznej liczbie mieszkań oddanych w Polsce w 2006 r. przez spółdzielnie i deweloperów.

pogłębiają się od końca lat dziewięćdziesiątych. Podczas gdy poziom produkcji w Warszawie sięga kilkunastu tysięcy jednostek mieszkaniowych rocznie, w Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu i Trójmieście pozostaje generalnie w zakresie 2-5 tys. jednostek rocznie. W ostatnich latach większa skala produkcji mieszkaniowej odnotowywana jest w Krakowie i Trójmieście, a mniejsza w Poznaniu i Wrocławiu. W ostatnich dwóch latach przedmiotem zainteresowania ze strony deweloperów stało się drugie pod względem liczby ludności miasto w Polsce: Łódź. Chociaż liczby biorąc pod uwagę liczbę mieszkań oddanych w 2006 roku miasto to zajęło 10 miejsce w Polsce, to ze względu na wielkość i potencjał rynku zostało zaliczone do miast systematycznie monitorowanych przez REAS.

Rynek deweloperski w Polsce jest wciąż bardzo rozdrobniony, chociaż wyraźne są tendencje konsolidacyjne. Działalność zdecydowanej większości deweloperów ma charakter lokalny. Nieliczni decydują się na realizację inwestycji w kilku miastach jednocześnie – dotyczy to przede wszystkim firm międzynarodowych oraz spółek notowanych na giełdzie.

Rok 2007 przyniósł wyraźne zmiany na rynku nowych mieszkań. Tempo sprzedaży spadło, podobnie jak tempo wzrostu cen. W Warszawie i Krakowie można mówić wręcz o zahamowaniu wzrostu od połowy roku. Z kolei wzrost cen w Poznaniu w 2007 r. ma związek z wprowadzeniem na rynek grupy inwestycji z segmentu apartamentów, niemal nieobecnego dotychczas na poznańskim rynku. Nadal jednak najwyższe średnie ceny nowych mieszkań wprowadzonych na rynek odnotowuje się w Warszawie. W ostatnim roku widzimy również ożywienie rynku w mniejszych ośrodkach, takich jak Olsztyn, Rzeszów czy Szczecin.

Obserwowany z niepokojem w 2006 roku szybki wzrost kosztów budowy także uległ zahamowaniu i zdaniem specjalistów koszty wykonawstwa powinny w najbliższym czasie rosnąć jedynie nieco powyżej poziomu inflacji.

Zwolnienie tempa wzrostu cen oraz niepewność na globalnych rynkach finansowych spowodowały spadek zainteresowania ze strony nabywców kupujących mieszkania w celu inwestycyjnym i spekulacyjnym. Ostrożniej zachowują się także fundusze zainteresowane finansowaniem deweloperów i zakupem pakietów mieszkań. We wrześniu 2007 wzrosły nieco czynsze ofertowe, ale nadal rentowność najmu liczona bez uwzględnienia przyszłego wzrostu wartości mieszkań jest kilkuprocentowa.

Pomimo wysokich cen wskaźniki przedsprzedaży są nadal wysokie, nie tylko dla inwestycji planowanych do oddania w 2007 roku, ale także tych, które mają zostać ukończone w 2008 roku. Zauważalne jest zjawisko wstrzymywania się przez deweloperów z wprowadzaniem do sprzedaży części mieszkań, połączone niekiedy z próbami podnoszenia ceny w miarę realizacji inwestycji. Na rynku nadal dominuje oferta mieszkań do samodzielnego wykończenia.

W miarę dojrzewania rynku nabywcy stają się coraz bardziej wymagający, a segmentacja coraz bardziej wyraźna. Poszukiwane i cenione są mieszkania niestandardowe, penthouse'y, lofty, a także mieszkania o wyjątkowej lokalizacji.

Dla skali popytu zasadnicze znaczenie ma podaż kredytów hipotecznych. Banki ograniczyły nieco w drugiej połowie 2006 roku udzielanie kredytów we frankach, wzrosło także nieco oprocentowanie kredytów. Można spodziewać się zarówno dalszego wzrostu oprocentowania jak i pewnego wzrostu marż, zaś kryzys na amerykańskim rynku kredytów najprawdopodobniej zaowocuje w Polsce większą ostrożnością w udzielaniu kredytów na zakupy spekulacyjne i kredytów z minimalnym wkładem własnym. Można spodziewać się także pewnego zaostrożenia wymogów dotyczących zdolności kredytowej kredytobiorców. Jednak szacunki dotyczące perspektywy rozwoju rynku kredytów są nadal optymistyczne.

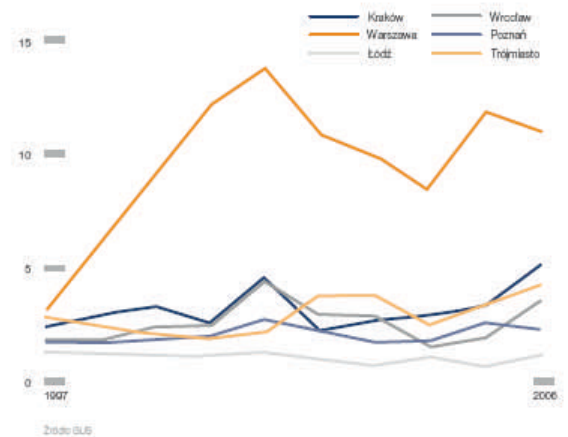
Na sytuację na rynku mogą mieć także pewien wpływ zmiany w regulacjach podatkowych. Od początku 2007 roku wprowadzono podatek „antyspekulacyjny” w wysokości 19% wzrostu wartości nieruchomości w przypadku odsprzedania jej przed upływem pięciu lat od zakupu, zlikwidowano także ulgę pozwalającą na uniknięcie opodatkowania przychodów ze sprzedaży mieszkania w przypadku reinwestowania ich w zakup innego lokalu czy budowę domu.

Zgodnie z oczekiwaniami, choć z dużym opóźnieniem, parlament uchwalił także korzystną dla branży definicję „budownictwa społecznego” utrzymującą preferencyjną stawkę w wysokości 7% dla wszystkich mieszkań o powierzchni poniżej 150 m² i dla domów nie przekraczających 300 m².

Obecne ceny osiągnęły tak wysoki pułap, że pomimo

agresywnej promocji kredytów hipotecznych i wzrostu płac realne możliwości zakupu mieszkań zaczęły się kurczyć. Jednocześnie obserwujemy wysiłki deweloperów mające na celu zwiększenie produkcji, co pozwala prognozować na lata 2009-2010 osiągnięcie średnioterminowego maksimum podaży. Z drugiej strony na skutek wzrostu inflacji, spodziewanej podwyżki stóp procentowych i możliwego osłabienia tempa wzrostu gospodarczego, możliwe jest uspokojenie rynku po stronie popytu i w konsekwencji stabilizacja cen. Sprzyjać temu powinno zmniejszenie liczby zakupów inwestycyjnych i stopniowe wycofywanie się z rynku nabywców spekulacyjnych. Jeśli deweloperom uda się wyraźne zwiększenie podaży tańszych mieszkań zlokalizowanych na obrzeżach miast, może to nawet zaowocować wyraźnym spadkiem indeksów cen średnich.

Rynek z pewnością staje się bardziej konkurencyjny, zaś nowe inwestycje powinny być planowane w sposób umożliwiający elastyczne reagowanie na zmieniającą się sytuację. Obserwowane obecnie zjawiska mogą być zarówno początkiem wyraźnej zmiany relacji popytu i podaży, jak i chwilowym „nabraniem oddechu” przez nabywców, po którym, przy sprzyjających trendach gospodarczych, popyt znów zacznie przewyższać podaż.



Mieszkania na sprzedaż i wynajem oraz spółdzielcze oddane w pięciu najbardziej aktywnych aglomeracjach oraz w Łodzi (w tysiącach) w latach 1997-2006

W listopadzie ukazała się kolejna edycja kwartalnych raportów REAS o rynkach mieszkaniowych Warszawy, Krakowa, Łodzi, Poznania, Wrocławia i Trójmiasta. Aktualne raporty uwzględniają dane uzyskane z monitoringu inwestycji realizowanych i planowanych w III kwartale 2007.

Wnikliwa analiza i pomoc ekspertów są kluczowe szczególnie w obecnej sytuacji rynkowej, gdy w części polskich aglomeracji obserwujemy wyraźne zahamowanie tempa sprzedaży i wzrostu cen na pierwotnym rynku mieszkaniowym.

Jeśli są Państwo zainteresowani zakupem raportów o rynkach mieszkaniowych polskich miast, prosimy o kontakt z Działem Marketingu: Renata Wrona, tel.: 22 380 21 20; e-mail: renata.wrona@reas.pl.

Rynek mieszkaniowy w Łodzi

Łączna wartość rynku łódzkiego do 2006 roku nie przekraczała poziomu 150 mln PLN rocznie. Rok 2007 przyniesie jednak zdecydowaną zmianę.



Katarzyna Kuniewicz
Consultant

Katarzyna Kuniewicz przygotowuje rozprawę doktorską w Katedrze Finansów Publicznych KUL pod kierunkiem prof. dr hab. Zyty Gilowskiej. Jej specjalnością naukową są finanse publiczne i budżetowanie w sektorze finansów publicznych. Doświadczenie w zakresie współpracy z sektorem publicznym zdobywała jako konsultant w licznych programach wspierających gminy w latach 2000-2005.

Łódź to drugie pod względem liczby mieszkańców miasto w Polsce. Powierzchnię 294,4 km² zamieszkuje 760,3 tys. ludzi. W relacji do liczby mieszkańców, Łódź dysponuje w porównaniu z innymi miastami stosunkowo dużymi zasobami mieszkaniowymi – zbliżonymi do średniej państw tzw. „Starej Unii”. Jednocześnie stosunkowo duża część istniejącej zabudowy pochodzi jeszcze z dziewiętnastowiecznego i przedwojennego okresu świetności miasta, dziś często jest skrajnie zaniedbana.

Od kilku lat w Łodzi systematycznie powiększa się ujemne saldo migracji i występuje ujemny przyrost naturalny, co zmniejsza presję popytową. Jednak ciągle oddaje się znacznie mniej mieszkań aniżeli zawiera małżeństw. Przeciętny rocznik osób w wieku 20-35 lat liczy ok. 12 tys. osób, które tworząc gospodarstwa domowe napotykać na podaż rządu kilkuset mieszkań deweloperskich rocznie.

Mieszkańcy Łodzi zarabiają mniej w porównaniu z mieszkańcami innych dużych aglomeracji, czego rezultatem jest niższa siła nabywcza. Wysoki jest tutaj także poziom bezrobocia. Jednak niski poziom wynagrodzeń ma pewne zalety – oznacza niskie koszty siły roboczej, co przyciąga inwestorów.

Od 2002 roku relacja pomiędzy wysokością przeciętnej płacy w porównaniu do przeciętnej ceny jednego metra kwadratowego nowego mieszkania stopniowo się obniżała. Początkowo jednak zmiany te były raczej niewielkie i dopiero w 2006 roku, podobnie jak w innych aglomeracjach, odnotowano tu znaczące pogorszenie sytuacji nabywców. Obecnie za przeciętne łódzkie wynagrodzenie można kupić już tylko 0,42 m² mieszkania na rynku pierwotnym.

Podczas gdy na większości rynków dużych polskich miast trwa systematyczny wzrost, produkcja mieszkaniowa w Łodzi pozostawała dotychczas na stabilnym poziomie, ok. 1,2 tys. mieszkań oddawanych rocznie. Produkcja deweloperska stanowiła zwykle nie więcej niż połowę tej liczby. Obecnie w Łodzi mamy do czynienia ze znaczącym wzrostem aktywności deweloperskiej. Według szacunków REAS w 2007 roku deweloperzy i spółdzielnie mieszkaniowe oddadzą w Łodzi rekordową liczbę ok. 1330 lokali, a w najbliższych latach podaż mieszkań deweloperskich ustabilizuje się na poziomie ponad 2 tys. lokali wprowadzanych rocznie.

Na łódzkim rynku jest niewielu graczy. Pięć firm, które oddały w 2006 roku najwięcej mieszkań w Łodzi, zrealizowało blisko 50%, a pierwsze dziesięć - 71% mieszkań deweloperskich oddanych w tym roku. Warto przy tym pamiętać, że rynek ten jest mały i każda inwestycja może znacząco zmienić jego obraz.



W łódzkiej ofercie w III kwartale znajdowało się 886 mieszkań w 29 inwestycjach, z czego 1% stanowiły lokale apartamentowe.

Rok 2006 przyniósł w Łodzi wyjątkowo wyraźną zmianę cen – wzrost cen o 41,3% (do poziomu 4118 PLN/m²). W I półroczu 2007 roku przeciętna cena mieszkań nadal rosła, jednak znaczna różnica pomiędzy cenami mieszkań wprowadzanymi na rynek a cenami wszystkich mieszkań dostępnych w ofercie rynkowej, obserwowana w I kwartale 2007 roku, uległa wyraźnemu zmniejszeniu. W III kwartale 2007 roku przeciętna cena mieszkań wprowadzonych od maja 2007 wynosiła 5862 PLN/m², podczas gdy przeciętna cena mieszkań dostępnych w ofercie 5915 PLN/m².

Wzrost indeksów cen, jaki miał miejsce w Łodzi w 2006 roku, wynika z pojawienia się na tym rynku nowego rodzaju projektów. Charakterystyczny produkt dla Łodzi to pierwsze realizowane na taką skalę w Polsce lofy (inwestycja „U Scheiblera”), które pozostają zwykle poza zarówno zainteresowaniem jak i zasięgiem finansowym łodzian, stanowiąc produkt wyraźnie skierowany do inwestorów spoza miasta. Również w pierwszym półroczu 2007 roku można było obserwować wyraźny wzrost indeksów cen mieszkań wprowadzanych do sprzedaży, jednak w III kwartale 2007 trend ten został zahamowany. Mimo, że ceny mieszkań oferowanych na rynku pomiędzy kwartałami nadal rosły, ceny mieszkań wprowadzanych do sprzedaży w III kwartale 2007 roku były już niższe od analogicznych cen z II kwartału tego roku.

Łączna wartość rynku łódzkiego do 2006 roku nie przekroczyła poziomu 150 mln PLN rocznie. Rok 2007 przyniesie jednak zdecydowaną zmianę. W tym roku wartość rynku mieszkań powinna osiągnąć ok. 630 mln PLN a w 2008 roku przekroczy poziom 900 mln PLN.

Wieże mieszkalne - nowy produkt na polskim rynku mieszkaniowym

Mieszkalne budynki wysokościowe są zjawiskiem nowym na polskim rynku. Szybkie tempo komercjalizacji świadczy o dużym zainteresowaniu tego typu projektami



Katarzyna Lubaś

Junior Consultant
Absolwentka
Uniwersytetu Marii
Curie – Skłodowskiej
w Lublinie.
Ukończyła
Podyplomowe Studia
Zarządzania Projek-
tami Europejskimi
i Prawa Unii Europej-
skiej oraz Public
Relations w Wyższej
Szkołe Przedsiębior-
czości i Zarządzania
im. Leona Koźmiń-
skiego (WSPiZ).

Budynki wysokościowe (o wysokości powyżej 55m) o funkcjach mieszkalnych, w przeciwieństwie do obiektów biurowych czy hotelowych, są zjawiskiem stosunkowo nowym na polskim rynku, choć oczywiście pojedyncze budynki tego typu powstawały w latach 60-tych i 70-tych ubiegłego wieku. Wystarczy przypomnieć choćby trzy trzydziestopiętrowe punktowce na Ścianie Wschodniej w Warszawie.

Tego typu zabudowa charakterystyczna jest m.in. dla Singapuru czy Hongkongu, gdzie jej popularność wynika z regionalnej specyfiki oraz z niskiej podaży terenów inwestycyjnych. Problem dostępności gruntów pod inwestycje dotyka dziś również części polskich miast. Budownictwo wysokościowe stanowi próbę rozwiązania tej sytuacji, a jednocześnie świadczy o dojrzałości i stabilności polskiego rynku mieszkaniowego. Taka sytuacja ośmiela inwestorów do wprowadzenia na rynek nowego produktu.

Z punktu widzenia dewelopera, główną zaletą wysokościowców jest możliwość umieszczenia dużej liczby mieszkań na stosunkowo małej powierzchni działki. Budynek wysokościowy może pomieścić jednorazowo nawet 300 – 400 mieszkań, czyli dorównać skalą typowemu warszawskiemu osiedlu. Ma to kolosalne znaczenie przy coraz wyższych cenach gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach w centrach dużych miast.

Inwestycja wysokościowa obarczona jest jednak pewnym ryzykiem. Budowa wież mieszkalnych wymaga zastosowania kosztownych technologii. Ponadto nie ma możliwości dzielenia realizacji inwestycji na etapy, bardzo trudno zatem modyfikować strukturę czy standard produktu w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby klientów, o ile taka możliwość nie została przewidziana w projekcie architektonicznym. W konsekwencji deweloperzy muszą w stosunkowo krótkim czasie skomercjalizować dużą liczbę silnie skoncentrowanych lokalizacyjnie mieszkań.

Pomimo pojedynczych realizacji z ostatnich lat, mieszkaniowa zabudowa wysokościowa jest nadal nowym produktem. Według badań fokusowych przeprowadzonych przez REAS, polscy klienci reagują na tę ofertę dosyć ostrożnie i powściągliwie, nie wykluczając jednak zakupu. Często brak zdecydowania bądź chęci zakupu wynika z niezajomości produktu – jak wykazały badania REAS, skala percepcji przeciętnego odbiorcy w Warszawie sięga najwyżej 17 – 20 pięter.

Preferencje klientów zmieniają się jednak bardzo szybko, zwłaszcza pod wpływem nowych trendów i ofert na rynku. Już dziś wielu nabywców ceni możliwość zamieszkania w budynku projektowanym przez znanego projektanta, coraz większe znaczenie odgrywa ciekawa architektura,

dobry adres, niepowtarzalny widok z okna. To może przyczynić się do popularności inwestycji typu „tower”.

Lokale w wieżach mieszkalnych to zazwyczaj luksusowe apartamenty, oferujące lokatorom szereg dodatkowych usług w ramach inwestycji. Budowane są w atrakcyjnych lokalizacjach, a apartamenty położone na wyższych kondygnacjach zapewniają - zwłaszcza w przypadku inwestycji nadmorskich - niepowtarzalne widoki. Oferta kierowana jest więc do osób zamożnych oraz inwestorów kupujących mieszkania pod wynajem.

Stosunkowo szybkie tempo komercjalizacji świadczy o wysokim zainteresowaniu tego typu projektami, mimo cen sięgających od kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy złotych za metr kwadratowy. Można mówić o modzie na tego typu mieszkania, na co niemały wpływ ma fakt, że wieże mieszkalne są produktem nowym i wyjątkowym w pejzażach naszych miast. Jeżeli dodatkowo, jak w przypadku wieży Orco Złota 44, budynek jest projektem sławnego architekta, nawet najdroższe apartamenty znajdują nabywców ze względu na swoją ekskluzywność.

Swoistym zagłębieniem wież mieszkalnych ma szansę stać się w przyszłości warszawska Wola, w rejonie ulic Grzybowskiej, Żelaznej i Towarowej oraz alei Jana Pawła II, gdzie planowanych jest kilkanaście projektów wysokościowych. Deweloperzy zapowiadają budowę coraz wyższych, około dwudziestopiętrowych budynków mieszkalnych również w Szczecinie czy Katowicach. Rodzi się jednak pytanie, czy obserwowane od kilku miesięcy spowolnienie tempa sprzedaży mieszkań nie zniechęci deweloperów do rozpoczynania budowy części z tych inwestycji. Wszak, gdy już zacznie się budować kilkudziesięciopiętrową wieżę, etapowanie budowy jest niemożliwe.

Najwyższym zrealizowanym budynkiem mieszkaniowym w Polsce jest 30-piętrowy budynek Łucka City w Warszawie, o wysokości ok. 127 metrów. Wkrótce rekord ten zostanie pobity przez gdyński apartamentowiec Sea Towers, który liczyć ma do 36 kondygnacji, osiągając w najwyższym punkcie wysokość 138 m. W Gdańsku planowany jest 51-piętrowy, 202-metrowy wieżowiec mieszkalny Big Boy Building. Najwyższy, około 220-metrowy, budynek apartamentowo-usługowy, Sky Tower, ma zostać zbudowany we Wrocławiu. Tuż obok powstanie Centrum Południowe hiszpańskiego inwestora Grupo Prasa, w skład którego wejdzie 32-piętrowy hotel, a także dwa 28-piętrowe i trzy 24-piętrowe budynki. Dolne kondygnacje zajmą głównie pasażer handlowe, restauracje, sklepy. Wyżej znajdą się lokale biurowe i apartamenty mieszkalne. Budowa tej inwestycji ma zostać zakończona w 2019 roku.

REAS News

Już 30 osób w REAS

Do grona pracowników REAS dołączyły Katarzyna Klimek oraz Renata Wrona.

Katarzyna Klimek wspiera Dział Doradztwa Finansowego i Wycen REAS, gdzie zajmuje się analizowaniem informacji dotyczących rynku nieruchomości i inwestycji budowlanych oraz kontrolowaniem i przygotowywaniem wycen nieruchomości.

Renata Wrona dołączyła do Zespołu Marketingu. Odpowiada za promocję i sprzedaż raportów o polskich miastach oraz działania marketingowe na rzecz klientów REAS.

Duża popularność wystąpień REAS na sympozjum Barcelona Meeting Point

Ponad 100 profesjonalistów z Hiszpanii i innych krajów europejskich uczestniczyło w prowadzonych przez ekspertów REAS sesjach poświęconych rynkom mieszkaniowym Europy Środkowo-Wschodniej podczas 11. edycji sympozjum Barcelona Meeting Point (6-8 listopada 2007).

Barcelona Meeting Point to jedno z najważniejszych wydarzeń sektora nieruchomości w Europie. Składają się na nie targi dla szerokiej publiczności, targi dla profesjonalistów oraz towarzyszące tym ostatnim sympozjum poświęcone najważniejszym trendom i problemom rynku nieruchomości na świecie. W tegorocznej, jedenastej już edycji targów dla profesjonalistów wzięło udział 22,000 osób, z których blisko 2,500 uczestniczyło w sympozjum. W tworzenie programu zaangażowane były najważniejsze światowe organizacje rynku nieruchomości, a wśród prelegentów znaleźli się ich Prezesi – Bill Kistler, Prezes Urban Land Institute Europe (ULI), Henri Alster, Prezes Global Real Estate Institute (GRI) i David Tuffin, President Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).

Podczas tegorocznego sympozjum wiele uwagi poświęcono oznakom kryzysu na światowym rynku nieruchomości oraz strategiom dostępnym w tej sytuacji dla inwestorów. Do obszarów najbardziej dziś perspektywicznych, a przy tym najmniej zagrożonych kryzysem, ku którym zwraca się dziś zainteresowanie inwestorów, zaliczono kraje Ameryki Południowej oraz Europy Środkowo-Wschodniej. Organizatorzy zdecydowali się poświęcić krajom naszego regionu aż cztery sesje, a poprowadzenie trzech z nich powierzono REAS.

Więcej informacji o wystąpieniach REAS na Barcelona Meeting Point znajdą Państwo na naszej [stronie internetowej](#).

Informacje o firmie reas



REAS jest ekspertem i doradcą w zakresie planowania i realizacji inwestycji mieszkaniowych w Polsce.

W skład zespołu REAS wchodzi czołowi polscy specjaliści w zakresie badań rynku, projektowania, zarządzania projektem mieszkaniowym, finansowania inwestycji, marketingu i sprzedaży, a także rozwoju miast i mieszkalnictwa. Jako doradcy Banku Światowego i Rządu RP partnerzy REAS od początku lat dziewięćdziesiątych aktywnie brali udział w reformowaniu sektora mieszkaniowego.

Od 1997 roku REAS doradza deweloperom, funduszom, bankom, samorządom i innym instytucjom obecnym na polskim rynku mieszkaniowym. Od początku swojej działalności REAS wyznacza standardy usług i jest cenionym źródłem kompleksowej informacji o polskim rynku mieszkaniowym. Niezależność i obiektywizm w połączeniu z rozległą wiedzą i wieloletnim doświadczeniem sprawiają, że REAS skutecznie wspiera swoich klientów na każdym etapie inwestycji.

REAS jest partnerem strategicznym firmy **Jones Lang LaSalle**, światowego lidera doradztwa na rynku nieruchomości komercyjnych.