

Rynek Mieszkaniowy

komentarze i analizy REAS



- >> Okresowe wahania popytu to stała część gry rynkowej. Przy wyborze lokalizacji inwestycji, warto kierować się wskaźnikami fundamentalnymi - przekonuje **dr Władysław Jan Brzeski, FRICS** // [str. 2](#)
- >> Na warszawskim rynku mieszkaniowym w ciągu roku nastąpił dwukrotny wzrost oferty - sytuację przedstawia **Kazimierz Kirejczyk** // [str. 4](#)
- >> Polski rynek mieszkaniowy odczuwa pośredni wpływ sytuacji na światowych rynkach - pisze **Maximilian Mendel** // [str. 5](#)
- >> REAS był partnerem programowym Central Europe Meeting Point (22-24.04) // [str. 6](#)
- >> Nowa edycja raportów kwartalnych REAS obejmuje analizę tempa sprzedaży na pierwotnym rynku mieszkaniowym największych polskich miast // [str. 6](#)
- >> REAS i Jones Lang LaSalle wspierają spotkania przedstawicieli branży w Bukareszcie (17.04) // [str. 6](#)

Czynniki fundamentalne popytu mieszkaniowego



Dr Władysław Brzeski, FRICS
Partner REAS.
Ekonomista nieruchomości z ponad 25-letnim stażem.
Współpracuje z międzynarodowymi instytucjami (m.in. Bank Światowy) w zakresie nieruchomości, mieszkalnictwa i rozwoju miast.
Był doradcą Wicepremiera L. Balcerowicza i wiceprezydentem Krakowa.

Czynniki fundamentalne nie determinują chwilowych zachowań popytu i podaży, jednak ich rola w średnim i długim okresie jest dominująca.

Pierwotny rynek mieszkaniowy w Polsce charakteryzuje się coraz bardziej widoczną stabilizacją, a miejscami nawet stagnacją, cen nowobudowanych jednostek. Efektem tego jest spowolnienie obrotu, niższe tempo przedsprzedaży, rosnące upusty oraz malejące marże deweloperów. Zjawiska te są opisywane dosyć zgodnie przez bacznych obserwatorów tego rynku przy pomocy oficjalnych statystyk, wybiórczych danych od uczestników rynku oraz obserwacji incydentalnych.

Większe różnice pojawiają się jednak przy prognozowaniu dalszego scenariusza rozwoju. Wynika to z jednej strony z odmiennych wyników analiz fundamentalnych czynników wpływających na popyt i podaż, jak również z przyjmowania różnych założeń przyszłego rozwoju sytuacji.

Wielość tych czynników oraz ich wzajemne oddziaływanie powodują, że analizy i prognozy tego rynku są wysoce złożone. Tym bardziej, że znacząca część decyzji i zachowań uczestników tego rynku nie jest racjonalna, tak jak na rynkach kapitałowych, które mają znaczący wpływ na rynek nieruchomości. W obecnym tekście koncentrujemy się na czynnikach fundamentalnych strony popytowej pierwotnego rynku mieszkaniowego.

Realne potrzeby popytowe

Najważniejszymi czynnikami fundamentalnymi są potrzeby bytowe, bez których nie zaistnieje popyt mieszkaniowy i nie powstanie podaż dla jego zaspokojenia. Istnieje również potrzeby finansowe, głównie jako lokata kapitałowa w mieszkaniu, które stanowią część popytu poszukującego mieszkań rynku pierwotnego.

Potrzeby bytowe mierzone są ilościowymi wskaźnikami niezbędnej powierzchni na osobę, wielkości mieszkania na gospodarstwo domowe, czy też liczbą mieszkań na tysiąc mieszkańców. Potrzeby te zmieniają się wraz ze strukturą wiekową i dochodami ludności, stylem życia oraz szeroko rozumianymi preferencjami kulturalnymi. Kluczową rolę w analizie fundamentalnej odgrywa dynamika wiekowa i dochodowa, a więc zmiany w ich strukturze. W zależności od stopnia precyzji stosuje się podział na grupy wiekowe, które wyrażają podobne potrzeby bytowe.

I tak np. grupa wiekowa „ludzi młodych” w wieku 18-30 (dzisiaj może nawet do 35) potrzebuje głównie mieszkań małych i tanich, położonych w dobrze skomunikowa-

nych śródmiejskich częściach miasta. Grupa wiekowa „młodych rodzin” w wieku 30/35 – 40/45 potrzebuje z reguły mieszkań większych, nadających się do wychowania małych dzieci, które najlepiej się czują na niskich kondygnacjach i podwórkach czy ogródkach. Lokalizacyjnie są to więc niedrogo jeszcze mieszkania, zlokalizowane często na tańszych przedmieściach. Grupa wiekowa „dojrzałych rodzin” w wieku 40/45 – 55/60, zasobniejsza kapitałowo i z dorastającym dziećmi, potrzebuje z reguły jeszcze większej powierzchni (ilości pokoi) co skupia ich uwagę na droższych i lepiej położonych mieszkaniach między przedmieściami a śródmieściem. W końcu grupa wiekowa „pustych gniazd” w wieku powyżej 55/60 wraca do potrzeb bytowania w mniejszych mieszkaniach, ale dobrze skomunikowanych (typowo śródmiejskich) i przy wyższych wygodach użytkowych.

Istnieje więc silna prawidłowość korelująca potrzeby bytowe z przedziałem wiekowym ludności. Małe gospodarstwa domowe tworzone przez ludzi z grupy „ludzi młodych” i „pustych gniazd” wyrażają popyt głównie na mieszkania małe, ale w dobrych śródmiejskich lokalizacjach, a duże gospodarstwa domowe tworzone przez ludzi w wieku „młodych rodzin” i „dojrzałych rodzin” wyrażają popyt głównie na duże mieszkania, ale w lokalizacjach miejskich i podmiejskich. Korelacje te mierzy się ilościowo i stosuje do prognozowania globalnych potrzeb bytowych opartych na dynamice demograficznej, do której zalicza się również zmiany migracyjne. Inwestorzy oraz ich doradcy robią to w mniejszej skali lokalnego rynku, na którym działają.

Prawidłowość ta, obserwowana w krajach o dojrzałych gospodarkach rynkowych, została znacznie zakłócona w okresie PRL, więc nie jest jeszcze tak silnie obecna w Polsce. Jednakże, pierwotny rynek mieszkaniowy jest tym mechanizmem, który korelację tą umożliwia i wzmacnia. Potrzeby bytowe zmieniają się nie tylko „cyklicznie”, ale również „strukturalnie” wraz ze zmieniającą się wielkością gospodarstw domowych zgodnie z ogólnoeuropejskim trendem do coraz mniejszych gospodarstw. Spowodowane jest to z jednej strony zmianą stylu życia na coraz bardziej indywidualistyczny (zatimizowany), jak też rosnącym dobrobytem materialnym, który umożliwia prowadzenie takiego stylu życia.

Analizy ilościowe czynników fundamentalnych potrzeb bytowych dają współczynniki liczby gospodarstw domowych dla każdej z grup wiekowych. Badają również kore-

lację między dostępnością finansową mieszkań (własnościową oraz czynszową) a wielkością gospodarstwa domowego, albowiem w czasach uboższych widać tendencję do większych gospodarstw domowych (dzielenie kosztów mieszkania), a w czasach zamożniejszych widać tendencję do tworzenia mniejszych gospodarstw domowych.

Potrzeby bytowe określane są również na podstawie analizy sytuacji obecnych warunków bytowych gospodarstw domowych. Niedopasowanie mieszkania pod kątem wielkości, standardu, lokalizacji czy formy władania stanowi silny impuls dla poprawy sytuacji mieszkaniowej przez gospodarstwa domowe. Po okresie PRL, w którym gospodarstwa domowe były przydzielane do mieszkań a potem przez kilka pokoleń były w nich „uwięzione”, odziedziczyliśmy wysoki stopień niedopasowania potrzeb bytowych gospodarstw domowych. Na rynku brakuje zatem niektórych produktów mieszkaniowych, a ich podaż może zaistnieć tylko poprzez nowe budownictwo. Analiza adekwatności podaży stanowi więc niezbędny element prognozowania popytu i tłumaczy, dlaczego niektóre szacunki popytu są tak wysokie.

Finansowe potrzeby popytowe

Obok potrzeb bytowych istnieją potrzeby finansowo-inwestycyjne, które w ostatnim okresie galopady cen na rynku pierwotnym odegrały znaczącą rolę w napędzaniu popytu. Potrzeby te powstają zarówno u kupujących własne mieszkanie, jak też u graczy rynku kapitałowego, dla których rynek nieruchomości stanowi alternatywną lokatę kapitałów dla regularnych dochodów, ochrony realnego kapitału (przed inflacją) oraz dla oportunistycznych zysków kapitałowych. Rosnące oszczędności starzejących się społeczeństw świata zachodniego oraz zyski producentów surowców energetycznych (ropa, gaz) doprowadziły w ostatnich latach do zalewu kapitałowego wielu wschodzących rynków. Kapitały oportunistyczne napłynęły również na pierwotny rynek mieszkaniowy w Polsce i przy jego względnej płytkości przyczyniły się znacząco do wzrostu cen.

Dalsza dynamika cen na tym rynku jest więc znacząco uzależniona od tego co zrobią kapitały oportunistyczne ulokowane w nowobudowanych mieszkaniach. Odptyw tego kapitału do innych krajów o większej dynamice cen (np. Bułgaria, Rumunia, Ukraina), lub jego powrót do krajów macierzystych (np. dla pokrycia strat na tych rynkach) skutkować będzie zwiększeniem podaży i głębszą korektą cen. W odróżnieniu od stosunkowo stabilnych potrzeb bytowych, trudno przewidzieć zachowanie inwestorów powodowanych potrzebami finansowymi i nastawionych na krótkoterminowy zysk. Dlatego też, prognozowanie popytu na rynkach z dużym udziałem kapitałów oportunistycznych – kolokwialnie nazywanych spekulacyjnymi – jest bardziej złożone i znacznie trudniejsze.

Siła nabywcza popytu

Potrzeby same w sobie nie stanowią jeszcze popytu, albowiem potrzebna jest siła nabywcza czyniąca popyt efektywnym. Składają się na nią kapitały własne (wkład własny) i kapitały pożyczone (kredyt hipoteczny), jak również dochody własne niezbędne dla pokrycia kosztów mieszkaniowych oraz spłaty zadłużenia. Siła nabywcza rozkłada się różnie według grup społecznych, grup wiekowych oraz regionów/miejscowości. Kapitały własne oraz dochody są względnie stabilne, nie zmieniają się zbyt gwałtownie z dnia na dzień, więc są łatwiejsze do prognozowania. Natomiast kapitały pożyczone są mniej stabilnym składnikiem siły nabywczej, albowiem nagłe zmiany stóp oprocentowania kredytów przekładają się natychmiast na wielkość kredytu dostępnego dla nabywców mieszkań.

W Polsce ostatnich lat, to właśnie wzrost siły nabywczej dzięki niższemu oprocentowaniu kredytów hipotecznych spowodował, że rynek doświadczył „skoku kwantowego” na orbitę znacznie wyższych cen możliwych do sfinansowania dzięki niższemu kosztowi kredytu przy ogólnym oczekiwaniu nadal rosnących dochodów. Jednocześnie, obecnie widoczne ograniczenie dostępności kredytu i podniesienie stóp oprocentowania działa na zasadzie dźwigni ujemnej, wymuszając większe wkłady własnego kapitału, a z czasem obniżając dostępne do sfinansowania ceny. Dźwignia kredytowa dźwigniła rynek w ostatnich latach na wyższą orbitę, ale jednocześnie wprowadziła znaczący element niepewności skutkujący mniejszą stabilnością popytu.

Analizy i prognozowanie czynników fundamentalnych popytu mieszkaniowego na pierwotnym rynku utrudnione jest istnieniem mniej stabilnych, a więc trudno przewidywalnych, elementów. Są to przede wszystkim potrzeby inwestycyjne oraz dostępność kredytu hipotecznego. Mają one swoje źródła na rynku kapitałowym, którego zachowanie jest trudne do przewidzenia nawet dla wytrawnych specjalistów. Ostatnie zachwiania światowe na tym wysoce zglobalizowanym rynku, skutkujące zdrożeniem kredytów i ograniczeniem płynności, zaczynają mieć widoczny wpływ na popyt mieszkaniowy poprzez osłabienie siły nabywczej. Na szczęście w Polsce problemy te nie wywarły dotychczas znaczącego ujemnego wpływu na gospodarkę, ale w dłuższym okresie mogą się dać odczuć silnie.

Stabilne czynniki fundamentalne popytu mieszkaniowego to potrzeby bytowe oraz kapitały i dochody własne gospodarstw domowych. Te czynniki, w szczególności potrzeby bytowe i dochody, są w Polsce nadal silne i stanowią o utrzymującym się optymizmie uczestników tego rynku w średnio-okresowej perspektywie, gdy mniej korzystne i niestabilne czynniki fundamentalne rynku kapitałowego poprawią się i wzmocnią siłę nabywczą.

Warszawski rynek mieszkaniowy



Kazimierz Kirejczyk
współzałożyciel
i prezes firmy

doradczej REAS,

jeden z czołowych
ekspertów rynku
mieszkaniowego
w Polsce.

Członek Global Real
Estate Institute i Urban
Land Institute

- międzynarodowych
organizacji skupiają-
cych ekspertów rynku
nieruchomości.

Jest jednym z założy-
cieli European Property
Institute.

Na warszawskim rynku mieszkaniowym w ciągu roku nastąpił dwukrotny wzrost oferty - po I kwartale 2008 w ofercie znajdowało się ok. 13,5 tysiąca nowych mieszkań, podczas gdy rok wcześniej było ich 6,5 tysiąca.

Chociaż według oficjalnych statystyk ludność Warszawy liczy ok. 1,7 mln, w rzeczywistości w granicach miasta mieszka dodatkowe kilkaset tysięcy osób niezameldowanych. Na tle innych stolic europejskich, w Warszawie mieszka stosunkowo niewielki odsetek mieszkańców kraju (poniżej 5%) - dla krajów dużych i o średniej wielkości współczynnik ten wynosi zwykle 8-12%. Pozwala to przewidywać w najbliższej dekadzie wyraźny przyrost ludności miasta, a zwłaszcza ludności obszaru metropolitalnego - co wpływa korzystnie na perspektywy popytu dla rynku mieszkaniowego.

Sytuacja ekonomiczna mieszkańców miasta jest bardzo dobra, jednak na nastroje konsumentów istotnie wpływa sytuacja globalna oraz obawy o wzrost inflacji i spadek tempa wzrostu gospodarczego. Przekłada się to również na rynek kredytów hipotecznych. Podobnie jak w innych dużych miastach także w stolicy w porównaniu z poprzednimi kwartałami w IV kwartale 2007 wyraźnie zmalała liczba nowo udzielanych kredytów hipotecznych, spadła także wartość przeciętnego kredytu. Trudno tłumaczyć tę sytuację wyłącznie wzrostem stóp procentowych, gdyż w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy bardzo szybko rosły płace, nieomal niwelując wzrost kosztów obsługi kredytów.

W I kwartale 2008 na rynek warszawski wprowadzono ok. 3,5 tys. nowych mieszkań, co oznacza spadek w porównaniu z kwartałem poprzednim. Na koniec kwartału w ofercie znajdowało się ok. 13,5 tysiąca mieszkań. Rok wcześniej, w I kwartale 2007, było to ok. 6,3 tys. mieszkań. Widac zatem znaczący przyrost mieszkań w ofercie.

Średnie ceny ofertowe w segmencie mieszkań w I kwartale 2008 wyniosły niemal 9 tys. PLN/mkw. Zmiana w ciągu ostatniego kwartału jest tak niewielka, że można mówić o stabilizacji cen ofertowych. W skali 12 miesięcy (I kw. 2007/I kw. 2008) wzrost cen w ofercie wyniósł ok. 5%, choć przeciętna cena mieszkań wprowadzonych na rynek w I kwartale 2008 była wyższa od cen z I kwartału 2007 o ok. 15%.

Poziom sprzedaży na rynku warszawskim jest nadal dość wysoki. Na koniec I kwartału 2008 na rynku do-

stępnych było jedynie ok. 400 mieszkań w zakończonych inwestycjach, co stanowi zaledwie ok. 2% mieszkań planowanych do oddania przez deweloperów w 2008 roku. Sprzedanych było 87% mieszkań przewidzianych do realizacji w pierwszej połowie 2008 roku i 70% planowanych do oddania w drugim półroczu. Te wskaźniki wynikają w znacznym stopniu z wysokiego tempa sprzedaży w 2006 i I kwartale 2007 roku. W I kwartale 2008 łączną liczbę sprzedanych mieszkań można szacować na ok. 3,5 tysiąca. Choć jest to umiarkowane tempo sprzedaży, widać tendencję wzrostową - wynik ten jest wyraźnie lepszy niż w III kwartale 2007 i nieco lepszy niż w IV kwartale 2007.

Mimo odpływu nabywców spekulacyjnych, tempo sprzedaży w kolejnych kwartałach nie powinno zmaleć, pod koniec roku spodziewamy się wręcz niewielkiego wzrostu. Łączna roczna sprzedaż wyniosłaby wówczas ok. 15-16 tys. mieszkań. O ile deweloperzy nie zdecydują się na wstrzymanie rozpoczęcia części planowanych inwestycji, zgodnie z szacunkami REAS w ciągu całego roku do sprzedaży wprowadzonych zostanie ok. 22-24 tys. mieszkań. Można się zatem spodziewać, że liczba gotowych, niesprzedanych mieszkań, osiągnie poziom 10-15% rocznej produkcji i będzie nadal rosła w 2009 roku.

Najbliższe 24 miesiące będą więc trudne dla warszawskich deweloperów: podaż będzie utrzymywać się na rekordowo wysokim poziomie, stopy procentowe - raczej rosnąć niż maleć, ceny będą się stabilizować, rentowność działalności deweloperskiej będzie maleć. Najbezpieczniejsze będą inwestycje odpowiednie do elastycznego etapowania, adresowane do szerokiego spektrum grup docelowych, w tym - powiększających się gospodarstw domowych z klasy średniej, o stabilnych dochodach i oszczędnościach zakumulowanych w już posiadanym mniejszym mieszkaniu. Bezpieczne powinny być także projekty apartamentowe o wysokiej jakości, dobrej lokalizacji i kameralnym charakterze, których nadal brakuje na rynku. Najbardziej ryzykowne będą projekty wież mieszkalnych o wysokich kosztach realizacji i odpowiednio wysokich cenach, adresowane głównie do nabywców inwestycyjnych.

Wpływ czynników globalnych na rynek mieszkaniowy w Polsce



Maximilian Mendel

Konsultant

Absolwent

Interdyscyplinarnych

Studiów Planowania

Przestrzennego

na Uniwersytecie

Dortmundzkim

w Niemczech.

Doktorant w Polskiej

Akademii Nauk.

W erze globalizacji rynek mieszkaniowy w Polsce nie tylko stał się atrakcyjny dla kapitału zagranicznego, ale także w znacznej mierze podatny na oddziaływanie zewnętrznych zdarzeń rynkowych.

Polskie gazety często opatrują artykuły na temat rynków mieszkaniowych chwytliwymi nagłówkami, używając sformułowań „bańka mieszkaniowa”, „korekta na rynku”, „stagnacja”, a nawet „kryzys”. W świetle wydarzeń globalnych, np. kryzysu na rynku hipotecznym w USA oraz bessy na europejskich rynkach mieszkaniowych w Wielkiej Brytanii, Irlandii i Hiszpanii, wydaje się wskazane, aby omówić wpływ kryzysów globalnych na ten rynek lokalny.

W konsekwencji procesu globalizacji globalny kapitał nie ustaje w poszukiwaniu okazji inwestycyjnych, wśród których rynki nieruchomości okazały się zyskownym wyborem. Rosnący apetyt na nieruchomości w znacznej części dotyczy także rynku mieszkaniowego. Obok aren globalnych takich jak Chiny, Brazylia, czy Półwysep Arabski, także rynki mieszkaniowe Europy Środkowej i Wschodniej wzbudziły wielkie zainteresowanie na Starym Kontynencie. Wraz z ostatnimi falami rozszerzenia Unii Europejskiej w latach 2004 i 2007 inwestowanie w tym regionie stało się mniej ryzykowne, a jednocześnie rynki te obiecywały wyższe początkowe zwroty z uwagi na niższe poziomy cen. Polska jako największy rynek o znacznym zakumulowanym popycie na mieszkania stała się jednym z głównych celów inwestorów.

W czasach boomu w latach 2005 i 2006 aż po pierwsze półrocze roku 2007 wielu inwestorów, zarówno indywidualnych jak korporacyjnych, funduszy oraz firm deweloperskich osiągnęło łatwe zyski na polskim rynku mieszkaniowym. Choć cenowa bonanza straciła impet już w ciągu 2007 roku, liczni inwestorzy nadal byli w stanie osiągać znaczne zyski, zwłaszcza gdy już przedtem nabyli tanie grunty. A zatem ani oni, ani wielu inwestorów krótkoterminowych, nie przejęli się specjalnie, gdy w tym samym czasie, pod koniec roku 2006, rozpoczął się kryzys hipoteczny w USA. Później kryzys hipoteczny w USA przerodził się ostatecznie w ogólnoświatowy kryzys finansowy, po którym nastąpiło poważne załamanie rynków w Irlandii, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii. A jednak wciąż nie było żadnych oznak spadku popytu czy słabnącej chęci deweloperów do inwestowania na polskim rynku mieszkaniowym. Gdy w trzecim kwartale 2007 roku sprzedaż w głównych miastach polskich nieomal się zatrzymała, liczni deweloperzy, eksperci i dziennikarze nadal wydawali się zaskoczeni. Chociaż ten spadek sprzedaży spowodowały w dużej mierze czynniki krajowe, dla wielu kozłem ofiarnym stał się ów globalny kryzys finansowy, i to przynajmniej w pewnym zakresie zupełnie zasadnie.

Główny powód spadku sprzedaży stanowiły łącznie dwa czynniki: z jednej strony nagła nadwyżka podaży nowych mieszkań na rynku, z drugiej zaś ograniczony efek-

tywny popyt. Ze względu na większy wybór potencjalni nabywcy uznali, że aby kupić mieszkanie nie muszą już reagować pośpiesznie. W dodatku pojawiły się pogłoski o korekcie cen i gospodarstwa domowe powstrzymywały się z decyzjami o zakupie. Popyt uległ następnie dalszemu ograniczeniu, ponieważ spadające, stabilne, czy nawet tylko niewiele rosnące ceny okazały się zniechęcające dla inwestorów spekulacyjnych, którzy niemal zupełnie znikli z tego rynku. Ale te ograniczenia po stronie popytu także miały korzenie w kryzysie globalnym.

W Polsce nie było bezpośredniego kryzysu hipotecznego, po prostu dlatego, że nie było tu tzw. „subprime” ani podobnych produktów hipotecznych dla pożyczkobiorców o podwyższonym poziomie ryzyka. Jednakże katastrofa kredytowa oraz specyficzne problemy na rynkach europejskich miały skutki uboczne dla polskiego sektora mieszkaniowego. Przede wszystkim ów kryzys hipoteczny odezwał się w Polsce echem polegającym na zaostrzeniu kryteriów udzielania kredytów zarówno nabywcom mieszkań, jak i deweloperom. Gorsze warunki kredytowania gospodarstw domowych i ich ograniczony dostęp do kredytu w znacznej mierze przyczyniły się do spadku popytu. Co więcej, nowe ograniczenia dostępności kredytu stanowią narastający problem przy finansowaniu nowych inwestycji przez deweloperów. Szczególnie ucierpią na tym małe firmy deweloperskie, które mogą zostać zmuszone do wycofania się z tego rynku.

Inny skutek wydarzeń globalnych na rynku polskim dotyczy problemów, z jakimi borykają się deweloperzy zagraniczni, zwłaszcza hiszpańscy i irlandzcy. Z powodu kryzysu na swych macierzystych rynkach niektórzy z deweloperów z tych dwóch krajów będą musieli sprzedać swe polskie inwestycje, aby uratować swe spółki-matki w ojczyźnie – o ile już nie jest na to zbyt późno, jak niedawno pokazało to pierwsze spektakularne bankrutstwo dużego dewelopera hiszpańskiego posiadającego nieruchomości w Polsce. Także kilku deweloperów hiszpańskich i irlandzkich czekają problemy z realizacją zyskownych inwestycji, ponieważ wiele terenów budowlanych zakupiono za wygórowane ceny polegając na nierealistycznych założeniach systematycznego wzrostu cen.

Podsumowując, kapitał globalny jest nieodłącznie związany z rynkiem mieszkaniowym w Polsce, w formie banków, zagranicznych deweloperów, lokalnych deweloperów z zagranicznym kapitałem, międzynarodowych funduszy, lub inwestorów. Jednakże gracze na tym rynku ciągle zmieniają się, podobnie jak sposoby inwestowania, z powodu przekształceń zarówno w skali lokalnej, jak globalnej.

REAS News

REAS partnerem programowym Central Europe Meeting Point (22-24.04.2008)

REAS był partnerem programowym trzeciej edycji konferencji Central Europe Meeting Point, która odbyła się w dniach 22-24 kwietnia w Warszawie. REAS współtworzył program konferencji oraz poprowadził cztery spośród kilkunastu składających się na nią sesji.

Joanna Iwanowska poprowadziła sesję poświęconą rynkowi nieruchomości w Bułgarii. Władysław Brzeski zaprezentował badanie REAS poświęcone rynkom mieszkaniowym dwunastu stolic Europy Środkowej.

Paweł Szejter przedstawił perspektywy rozwoju rynku mieszkaniowego polskich miast liczących od 100 do 500 tysięcy mieszkańców, a następnie poprowadził dyskusję panelową z udziałem przedstawicieli Szczecina, Rzeszowa i Katowic.

Kazimierz Kirejczyk zaprezentował najbardziej rozwijające się rejony Warszawy. Uczestnicy konferencji mieli możliwość zobaczyć część z nich na własne oczy podczas objazdowej wycieczki po mieście.

Nowa edycja raportów REAS o polskich rynkach mieszkaniowych

Od 5 maja dostępna będzie nowa edycja raportów kwartalnych REAS, prezentujących rynki mieszkaniowe Warszawy, Krakowa, Łodzi, Poznania, Wrocławia i Trójmiasta w I kwartale 2008 roku.

Po raz pierwszy raporty uwzględniają analizę zmian tempa sprzedaży oraz wielkości oferty w kolejnych kwartałach 2007 i I kwartale 2008 roku.

Więcej informacji na temat raportów na stronie http://www.reas.pl/raporty_miasta.html.

REAS sponsorem pierwszego spotkania "Drinks Before Home" w Bukareszcie

REAS oraz Jones Lang LaSalle były sponsorami pierwszego spotkania z cyklu „Drinks Before Home” zorganizowanego w Bukareszcie przez Roberts Publishing w dniu 17 kwietnia.

Była to inauguracja spotkań mających zintegrować uczestników lokalnego rynku nieruchomości. W spotkaniu udział wzięło ok. 80 przedstawicieli firm aktywnych na rynku nieruchomości w Rumunii: deweloperów, banków, brokerów, funduszy inwestycyjnych oraz firm konsultingowych.

Informacje o firmie REAS



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

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.