

APETYT NA GRUNTY



Daniel Puchalski
Dyrektor Działu Gruntów
Inwestycyjnych w JLL

W segmencie gruntów inwestycyjnych zdecydowanym liderem ubiegłego roku był rynek mieszkaniowy. To w tym sektorze zanotowaliśmy rekordową liczbę oraz wartość umów kupna i sprzedaży. Wysokie tempo utrzymał również sektor gruntów pod biurowce i obiekty hotelowe, co potwierdzają zrealizowane transakcje sprzedaży kilkudziesięciu nieruchomości na takie cele na terenie całego kraju.

Liderem sektor mieszkaniowy

2017 rok był trzecim z rzędu rokiem z rekordową sprzedażą mieszkań – tylko w sześciu największych miastach na koniec IV kwartału ich liczba osiągnęła poziom blisko 73 000. Na rynku miały też miejsce transakcje pakietowe, łącznie z nabywaniem całych budynków na etapie pozwolenia na budowę, a w ostatnich dwóch kwartałach liczba zapytań inwestorskich o tego typu inwestycje wzrosła kilkukrotnie. Podaż nie nadążała za popytem, więc deweloperom zdarzało się w ciągu roku podnosić ceny mieszkań nawet kilka razy, aby nieco wyhamować sprzedaż i tym samym utrzymać lepszą płynność całego projektu. Według danych REAS za 2017 rok najwyższy wzrost cen ofertowych w stosunku do ubiegłego roku miał miejsce w Trójmieście (15%). Wysoki był także w Łodzi (8,5%) i Warszawie (8,4%), natomiast we Wrocławiu i Poznaniu średnie ceny wzrosły o 4,4%. Mimo rosnących cen mieszkań popyt utrzymywał się na rekordowo wysokim poziomie, co doprowadziło do istotnego zmniejszenia się liczby mieszkań w ofercie deweloperów.

Za nami bardzo ciekawy rok na rynku gruntów inwestycyjnych. Firma doradcza JLL podsumowała 2017 r. oraz wskazała trendy na 2018 r. w segmencie gruntów pod inwestycje mieszkaniowe, biurowe, handlowe i hotelowe w Polsce.

Wobec kurczącej się oferty lokalizacji wzrosło zainteresowanie deweloperów budowaniem banku ziemi, a popyt na grunty miał bezpośrednie przełożenie na ich ceny. W niektórych lokalizacjach w Warszawie wzrosły one nawet o 80%. Szybujące w górę oczekiwania sprzedających nie tylko podgrzały atmosferę na rynku, ale też faktycznie skłoniły kupujących do płacenia wyższych kwot za nabywaną ziemię. Coraz wyższe ceny ziemi i mieszkań, a także rosnące koszty robót i materiałów budowlanych niektórzy odbierają jako symptomy nadchodzącego spadku koniunktury. Jednak w odróżnieniu od hossy sprzed 10 lat tym razem mamy już do czynienia z bardziej dojrzałym rynkiem – ceny mieszkań rosną wolniej i stabilniej, a ich oferta jest lepiej dopasowana do oczekiwań nabywców.

Średnie ceny gruntów pod inwestycje mieszkaniowe w 2017 r.

Obszar	Cena (PLN / mkw. PUM*)
Warszawa Śródmieście	3 000–5 000** PLN
Warszawa – pozostałe dzielnice	1 000–2 500 PLN
Miasta powyżej 400 000 mieszkańców	650–2 500 PLN

*PUM – Powierzchnia Użytkowa Mieszkań

** Pojedyncze grunty w najlepszych lokalizacjach osiągały ceny nawet powyżej 5 000 PLN/mkw. PUM
Źródło: JLL

Biorąc pod uwagę nieustający apetyt na grunty, bardzo dobre wyniki sprzedaży mieszkań w IV kw. 2017 r., a także długie listy rezerwacyjne w świeżo rozpoczętych projektach, w 2018 r. możemy się spodziewać dalszych dobrych wyników, zarówno jeśli chodzi o sprzedaż gruntów, jak i mieszkań.

Wzrosło zainteresowanie deweloperów budowaniem banku ziemi, a popyt na grunty miał bezpośrednie przełożenie na ich ceny.

Z naszych danych wynika, że ponad 60 firm deweloperskich planuje w 2018 r. zakupy gruntów o wartości od 10 do 50 mln PLN, a 14 inwestorów jest gotowych do nabycia terenów o wartości nawet 150–200 mln PLN. Z kolei fundusze typu *private equity* są gotowe na wydanie około 300 mln euro na zakupy dużych pakietów mieszkaniowych pod wynajem w celach inwestycyjnych. Szansa na wygenerowanie dodatkowego popytu na pierwotnym rynku mieszkaniowym jest też upatrywana we wprowadzeniu ustawy o tzw. REIT-ach, która umożliwiłaby spółkom notowanym na giełdzie działanie na rynku nieruchomości mieszkaniowych, dając tym samym osobom fizycznym dostęp do nowych form inwestowania.

Grunty pod zabudowę biurową

Za nami kolejny dobry rok w obszarze zakupów gruntów biurowych zarówno w Warszawie, jak i w miastach regionalnych. Skala popytu na tereny inwestycyjne oraz dynamika transakcji sprzedaży utrzymywały się na podobnym poziomie jak w 2016 roku. Spadek poziomu pustostanów, będący konsekwencją silnego popytu oraz umiarkowanego wolumenu nowej podaży, sprzyjał optymizmowi inwestorów i zainteresowaniu analizowaniem możliwości realizacji nowych inwestycji biurowych. Z punktu widzenia wielkości

popytu na nowoczesną powierzchnię biurową i jej podaży, w czołówce miast regionalnych niezmiennie plasują się Kraków i Wrocław, a dalej Trójmiasto, Poznań, Łódź i Katowice. Te ośrodki miejskie cieszyły się też największym zainteresowaniem inwestorów rozważających zakupy gruntów poza stolicą.

Średnie ceny gruntów pod inwestycje biurowe w 2017 r.

Obszar	Cena (PLN / mkw. PUB**)
Warszawa COB*	2 200–4 000
Warszawa obrzeża COB*	1 300–2 300
Warszawa pozostałe	600–1 300
Miasta powyżej 400 000 mieszkańców	600–1 500

*COB – Centralny Obszar Biznesu
**PUB – Powierzchnia Użytkowa Biur
Źródło: JLL

Potencjał dla dalszego rozwoju rynku biurowego tkwi nie tylko w niezabudowanych gruntach, ale również budynkach, które potencjalnie mogłyby zostać przebudowane, zrewitalizowane i zamienione w nowoczesną powierzchnię biurową. Dlatego w 2018 r. możemy spodziewać się rosnącego zainteresowania inwestorów analizą nieruchomości zabudowanych obiektami przeznaczonymi do modernizacji lub wyburzenia. Ten trend będzie występował nie tylko w Warszawie, ale we wszystkich głównych miastach w Polsce, które znajdują się „na radarze” deweloperów biurowych.

Gruntury handlowe

Cieszyły się w 2017 r. podobnym zainteresowaniem jak rok wcześniej. W poszukiwaniu „białych pól” na mapie handlowej Polski inwestorzy nierzadko byli gotowi obniżyć przyjęte wcześniej kryteria dotyczące wielkości miasta czy liczby mieszkańców. Kluczowe przy wyborze lokalizacji pozostawały niezmiennie: dokładna analiza konkurencji w sąsiedztwie, skala zainteresowania ze strony najemców oraz strefa oddziaływania potencjalnego projektu handlowego (tzw. *catchment area*).

Wzrost nasycenia powierzchnią handlową w największych miastach sprzyjał popytowi na grunty o wielkości 0,5 ha–3 ha, umożliwiające realizację parków handlowych o powierzchni sprzedaży między 6 tys. mkw. a 10 tys. mkw., które uzupełnią ofertę dużych galerii i wypełnią luki na mapie handlowej Polski. W 2018

Ponad 60 firm deweloperskich planuje w 2018 r. zakupy gruntów o wartości od 10 do 50 mln PLN, a 14 inwestorów jest gotowych do nabycia terenów o wartości nawet 150–200 mln PLN.

roku branżę handlową czekają liczne zmiany prawne dotyczące między innymi podatku dla właścicieli nieruchomości komercyjnych o wartości przekraczającej 10 mln zł czy wejścia w życie ustawy ograniczającej handel w niedzielę. Wpływ zmian legislacyjnych na kondycję rynku handlowego, w tym również na rynek handlowych gruntów inwestycyjnych, będziemy w stanie ocenić dopiero z czasem. Nie spodziewamy się jednak, aby w 2018 roku spowodowały one wstrzymanie inwestycji czy rezygnację inwestorów negocjujących nabycie gruntu z finalizacji transakcji zakupu.

W kolejnych latach możemy też spodziewać się większej ilości projektów wielofunkcyjnych, w których handel stanowi tylko jeden z komponentów całej inwestycji.

Średnie ceny gruntów pod inwestycje handlowe w 2017 r.

Obszar	Cena (PLN / mkw. PUU*)
Warszawa – tereny przeznaczone pod handel wielkopowierzchniowy	2 000–5 000 PLN
Warszawa – tereny przeznaczone pod parki handlowe i wolnostojące budynki handlowe	1 500–2 000 PLN
Miasta powyżej 400 000 mieszkańców	400–1 200 PLN

* PUU – Powierzchnia Użytkowa Usług
Źródło: JLL

Gruntury pod zabudowę hotelową

Sektor hotelowy w Polsce przeżywa rozkwit, co jest rezultatem między innymi rozwoju turystyki zagranicznej i krajowej, poprawy jakości infrastruktury transportowej czy wzrostu zamożności społeczeństwa. Dobra koniunktura gospodarcza nakręcała dodatkowo popyt na usługi hotelowe i MICE. Zachęteni dobrą sytuacją na rynku inwestorzy śmiało podejmowali decyzje o nowych projektach. Miało to bezpośrednie przełożenie na zainteresowanie gruntami na sprzedaż, jak również obiektami do adaptacji na cele hotelowe.

Liczba ogłoszonych i rozpoczętych w 2017 r. projektów hotelowych, jak również spore zainteresowanie tym rynkiem ze strony inwestorów, sprawiają, że w najbliższych latach możemy spodziewać się nawet kilkadziesiątu otwarć nowych obiektów rocznie. W kolejnych latach będziemy też obserwować debiuty marek znanych międzynarodowych sieci, które nie występowały dotychczas na polskim rynku, np. Motel One, Marriott Renaissance, Four Points by Sheraton, Raffles, Staybridge Suites, Radisson Red, Autograph Collection Hotels, Crowne Plaza, Sure Hotel czy MGallery by Sofitel. Odmienność hotelowych marek i konceptów wchodzących na polski rynek przekłada się na zróżnicowanie wymagań inwestorów w stosunku do nieruchomości. Z punktu widzenia rynku gruntów zwiększa się zakres zarówno zabudowanych, jak i niezabudowanych nieruchomości wpisujących się w obszar potencjalnego zainteresowania inwestorów.

Zdaniem JLL przyszłość sektora hotelowego będzie kształtować między innymi dynamiczny rozwój projektów wielofunkcyjnych oraz rozwój marek hotelowych dedykowanych przedstawicielom młodszych pokoleń. Dla przykładu w Polsce intensywnie rozwija się marka Moxy, należąca do grupy Marriott International, adresująca swoją ofertę w szczególności do pokolenia tzw. *millennialsów*.

Duży potencjał rynku hotelowego powoduje, że zdecydowana większość inwestorów z branży planuje dalsze rozbudowywanie portfela. Jednocześnie, podobnie jak na rynku mieszkaniowym, popyt na atrakcyjne grunty i budynki do adaptacji na cele hotelowe przewyższa podaż nieruchomości. W 2018 r. spowoduje to utrzymanie zainteresowania inwestorów nowymi lokalizacjami. Wzrosnąć również otwartość właścicieli na przejścia konkurencyjnych firm, mimo że na razie większość z nich preferuje wzrost w oparciu o posiadany bank ziemi oraz nabyte nieruchomości.

O JLL:

JLL jest międzynarodową firmą doradcą świadczącą kompleksowe usługi na rynku nieruchomości, sklasyfikowaną na liście Fortune 500.