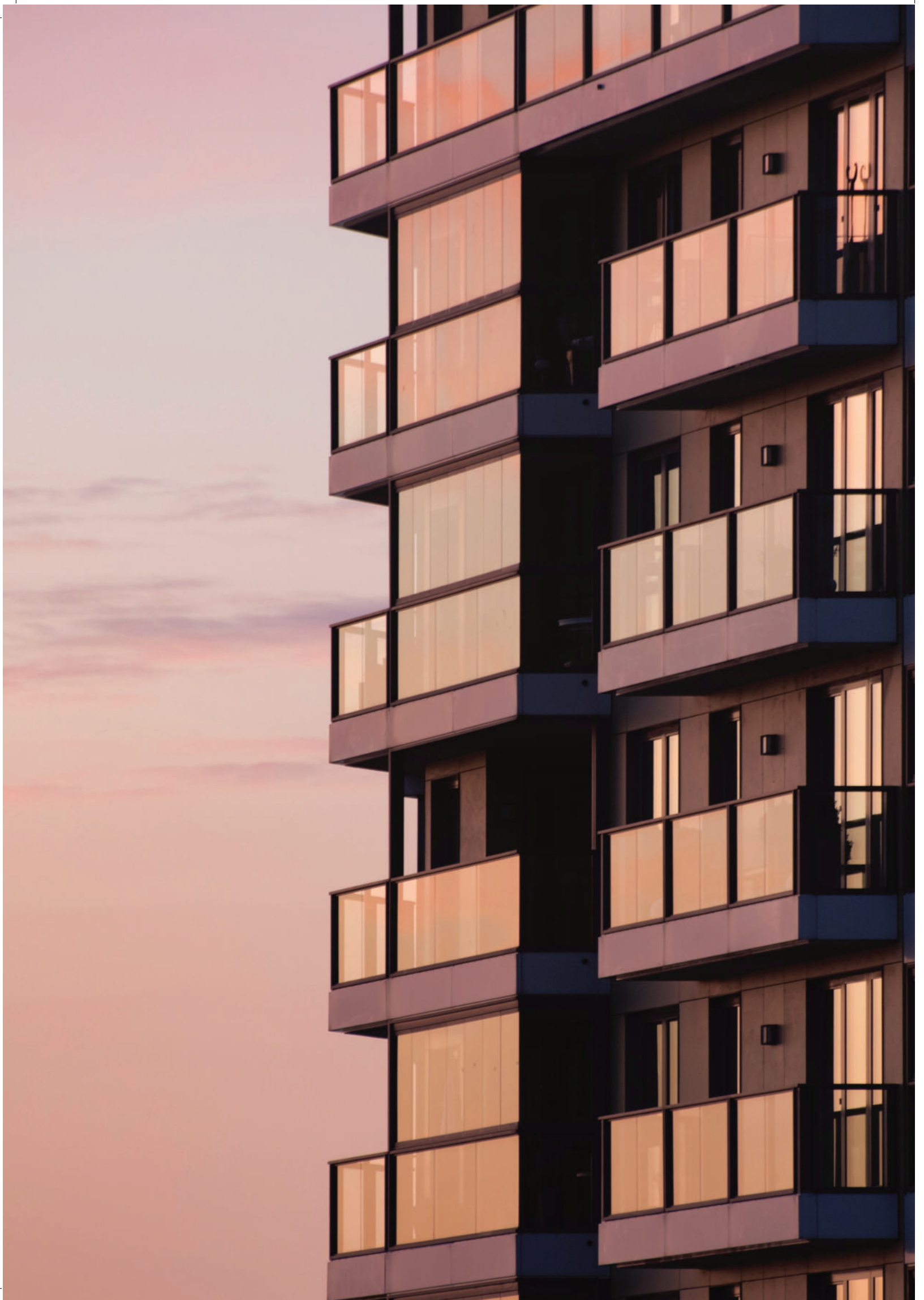




Rynek mieszkaniowy w Polsce

PRZEKONANIA KONTRA RZECZYWISTOŚĆ





Wstęp

Kryzys mieszkaniowy jest poważnym i złożonym problemem społecznym. Jego występowanie determinuje szereg destabilizujących czynników. Zarówno polski, jak i europejski rynek nieruchomości mierzy się z licznymi problemami, których efektem jest luka mieszkaniowa. Brak dostępności mieszkań to z kolei problem dotyczący wszystkich mieszkańców naszego kraju, spowodowany w znacznej mierze pogarszającą się sytuacją gospodarczą i presją inflacyjną, brakiem dostępności gruntów czy złożonymi procedurami administracyjnymi, które istotnie przedłużają procesy inwestycyjne.

Krążące w przestrzeni publicznej niemerytoryczne i niemające odniesienia do rzeczywistości opinie, wprowadzające w błąd potencjalnych nabywców oraz osoby na szczeblu decyzyjnym, to wyjątkowo szkodliwe zjawisko. Mity na temat polskiego rynku mieszkaniowego, takie jak na przykład przypisywanie firmom deweloperskim miana „patodeweloperów”, okrycie złą stawą rynku najmu mieszkań, niezrozumienie czynników kształtujących ceny nieruchomości czy sposobu funkcjonowania budownictwa społecznego, to niewątpliwie elementy destabilizujące ten sektor. Nieprawdziwe twierdzenia na temat beneficjentów tego sektora stanowią znaczną przeszkodę w tworzeniu wielopłaszczyznowych rozwiązań, które mogłyby przyczynić się do stopniowej poprawy sytuacji na polskim rynku mieszkaniowym.

Pracodawcy Rzeczypospolitej Polskiej oraz Polski Związek Firm Deweloperskich, dostrzegając wagę problemu, postanowili wspólnie, wraz z ekspertami zrzeszonymi w strukturach Platformy Mieszkaniowo-Budowlanej Pracodawców RP, przygotować krótkie opracowanie zawierające odpowiedzi na najbardziej „popularne” przekonania krążące wśród opinii publicznej na temat rynku nieruchomości. Materiał ten pozwoli na lepsze zrozumienie sytuacji na rynku mieszkaniowym oraz przyczyni się do rzetelnej oceny realiów funkcjonowania samej branży.

Liczymy również na to, że nasz materiał okaże się przydatny Parlamentarzystom, którzy zdają sobie sprawę z trwającego kryzysu mieszkaniowego i chcą wspólnie z ekspertami przeciwdziałać pogłębiającemu się problemowi. Poszukiwanie skutecznych rozwiązań trwającego kryzysu, w tym obalenie mitów i zapoznanie z faktami dotyczącymi rynku nieruchomości, to przede wszystkim sposób na zapewnienie dostępności mieszkań wszystkim mieszkańcom naszego kraju.



Rafał Dutkiewicz
Prezes Zarządu Pracodawców
Rzeczypospolitej Polskiej



Konrad Płochocki
Przewodniczący Platformy
Mieszkaniowo-Budowlanej,
Wiceprezes Polskiego Związku
Firm Deweloperskich

1. Marże

Jednym z najbardziej popularnych, ale nieprzystających do rzeczywistości przekonań są niebotyczne zyski firm deweloperskich, sięgające czasem ponad 30 czy nawet 40 procent. Wartości te z kolei to marże brutto podawane przez deweloperskie spółki giełdowe. Tymczasem rzeczywisty zysk dewelopera jest zupełnie inny.

Błąd w postrzeganiu zyskowności działalności deweloperskiej wynika z nieprawidłowego odczytywania znaczenia pojęć „marża brutto” oraz „marża netto”. **Informowanie opinii publicznej o wartości marży brutto buduje nieprecyzyjny obraz rynku, gdyż nie jest to wartość przedstawiająca rzeczywisty, końcowy zysk dewelopera.**

Marża brutto jest bowiem procentową różnicą pomiędzy całkowitym dochodem z tytułu sprzedaży nieruchomości a kosztami jej budowy. Składają się na nią koszty bezpośrednio związane z budową jak materiały budowlane, opłaty projektowe czy prace wykonawcze. **Marża brutto nie zawiera jednak szeregu tzw. kosztów miękkich, które deweloper ponosi w związku z realizacją inwestycji. A to właśnie dopiero po ich odliczeniu otrzymamy marżę netto, która jest faktycznym wyznacznikiem końcowego zysku dewelopera.**

Uściślając, marża netto to procentowa różnica pomiędzy całkowitym dochodem ze sprzedaży a wszystkimi kosztami prowadzenia działalności. Na marżę netto składają się koszty operacyjne, podatki oraz wszystkie inne zobowiązania wynikające z prowadzenia firmy, w tym koszty administracyjne, marketingowe, koszty związane z finansowaniem czy prowizje. Wartość netto jest najbardziej wiarygodnym wskaźnikiem rzeczywistego zysku firmy, ponieważ zawiera pełen zakres wszystkich kosztów poniesionych w procesie realizacji inwestycji deweloperskiej.



Średnia marża brutto wśród firm deweloperskich notowanych na giełdzie wyniosła w 2023 roku 31,6 proc. (dane za 3 kwartały), natomiast marża netto już 13,9 proc. I tę wartość należy utożsamiać z zyskiem dewelopera osiąganym na produkcie, którego budowa trwa średnio 5 lat.

2. Deweloperski proces inwestycyjny

Dzisiejsze możliwości w zakresie dostępu do nowoczesnych materiałów budowlanych pozwalają na to, aby proces wybudowania kilkukondygnacyjnego budynku trwał maksymalnie 2 lata. **Tymczasem w Polsce cały proces inwestycyjny to wieloetapowa procedura, która zajmuje średnio...5 lat.**

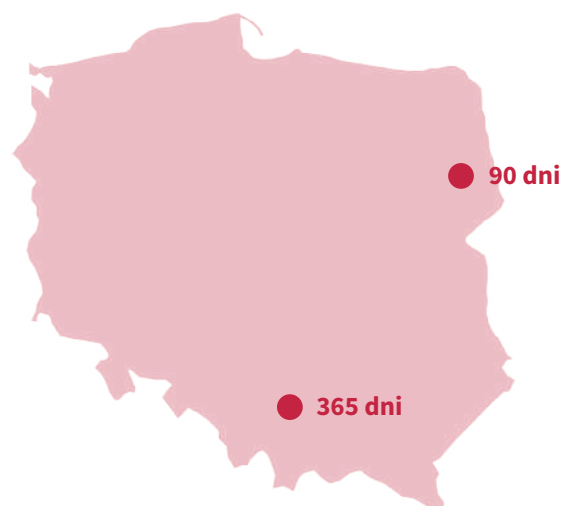


Pierwszy etap to powołanie kompetentnego zespołu, nawiązanie współpracy z architektem oraz dogłębne analizy, w tym urbanistyczne i architektoniczne nieruchomości, na której powstanie budynek. W pierwszej fazie prac kompletowana jest też odpowiednia dokumentacja oraz przygotowuje się wstępne projekty, koncepcje urbanistyczno-architektoniczne i założenia budowy.

W etapie drugim deweloper wraz z architektem przygotowuje ostateczny kształt projektu, gromadzi niezbędne pozwolenia i przechodzi do fazy wykonawczej.

W kolejnym kroku rozpoczynany jest już sam etap budowy i dalej pozyskiwania niezbędnych pozwoleń.

Znaczną część procesu inwestycyjnego to oczekiwanie na wydawanie decyzji administracyjnych, w tym szczególnie – na terenach nieobjętych planami miejscowymi – warunków zabudowy. Ten element – jak pokazuje ubiegłoroczny Ranking Miast PZFD, nie działa sprawnie, bo choć urzędy mają ustawowe terminy na wydanie decyzji, rzeczywista realizacja odbiega od norm. W dodatku w różnych częściach Polski wygląda to skrajnie inaczej, przykładowo w Białymstoku na wydanie warunków zabudowy czeka się średnio 90 dni, a w Krakowie ponad... 365 dni.



Czas wydania warunków zabudowy

Analogicznie sytuacja wygląda w przypadku skomplikowanych przepisów poprzedzających uzyskanie pozwolenia na budowę. Pomimo dużej ilości zmian, ciągle zawierają wiele niepotrzebnych barier, które poprzez uzgodnienia i pozwolenia spowalniają proces inwestycyjny.

Takie tempo działania administracji publicznej powoduje, że o zasypaniu luki mieszkaniowej w Polsce należy myśleć w perspektywie co najmniej kilkuletniej, o ile nie dłuższej. Procedury trwają zbyt długo.

3. Kto w Polsce buduje mieszkania?

Wydaje się, że do opinii publicznej nie docierają informacje na temat udziału konkretnych podmiotów kreujących rynek nieruchomości w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych Polaków. Należy pamiętać, że w rzeczywistości to **deweloperzy odpowiadają za lwią część mieszkań wybudowanych i oddanych do użytku**. Pomimo podejmowanych prób, udział państwa w zasypywaniu luki mieszkaniowej jest w dalszym ciągu znikomy.

Dane Ministerstwa Rozwoju i Technologii wskazują, że w ramach programu Mieszkanie dla Młodych (mieszkania dla osób do 35 roku życia) powstało w latach 2014 – 2022 około 168 000 lokali mieszkalnych.

Innym ważnym programem ułatwiającym dostęp do mieszkań miał być projekt Mieszkanie Plus, w ramach którego planowano wybudować około 100 000 mieszkań. W rezultacie w okresie od 2016 do 2022 roku w 18 miastach powstało niewiele ponad 6000 lokali mieszkalnych w ramach programu Mieszkanie Plus.

Dane GUS z kolei pokazują, że w 2023 r. oddano do użytkowania 220 379 mieszkań, z czego deweloperzy przekazali klucze do ponad 136 500 lokali, a inwestorzy indywidualni wybudowali 79 558 mieszkań. W ramach budownictwa społecznego, komunalnego, społecznego czynszowego i zakładowego łącznie powstało natomiast jedynie 4 226 lokali. **Deweloperzy i inwestorzy prywatni odpowiadali zatem za ponad 98 proc. nowych lokali. Sam rynek deweloperski przekazał do użytkowania prawie 62 proc. wszystkich mieszkań.**

W ciągu ostatnich 10 lat to deweloperzy odpowiadali za dostarczanie wymarzonych mieszkań i wybudowali ich w ciągu dekady ponad 1 000 000.

Natomiast luka mieszkaniowa – według różnych danych, to co najmniej milion lokali mieszkalnych, a niektórzy eksperci wskazują nawet na 2 miliony brakujących mieszkań. Warto także pamiętać, że do dziś jeszcze około 800 tysięcy gospodarstw domowych nie posiada dostępu do wody, prądu lub toalety.



4. Banki ziemi

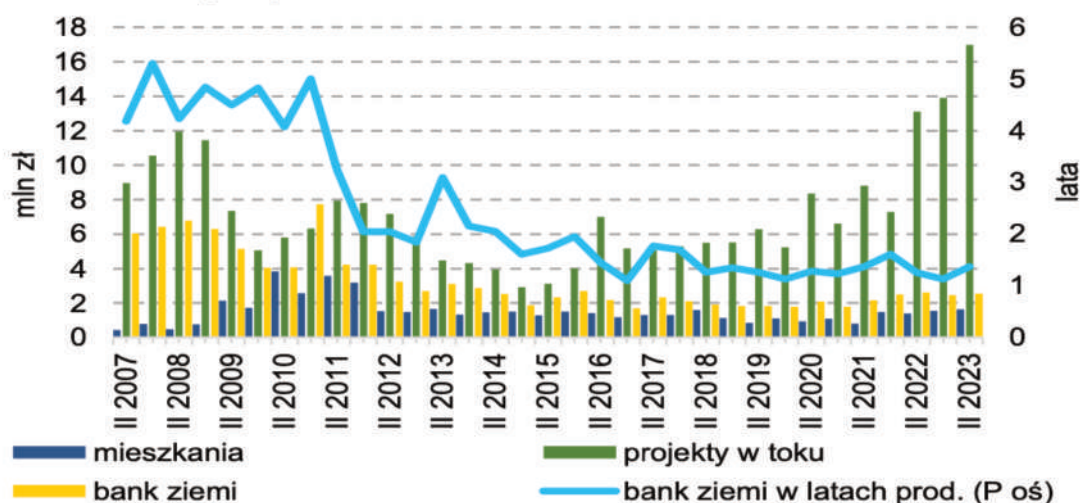
Brak gruntów pod budowę mieszkań to najczęstszy problem, który wskazuje branża deweloperska i który uniemożliwia skuteczną odpowiedź na kryzys mieszkaniowy.

W przestrzeni publicznej można jednak spotkać się z pojęciem „bank ziemi”, który w swojej definicji oznacza gromadzenie zasobów przez deweloperów lub fundusze inwestycyjne na przyszłe inwestycje. Tymczasem utrzymanie ziemi, która w bliżej nieokreślonej perspektywie może być wykorzystana pod budowę jest kosztochłonne i zwyczajnie nieoptyczne.

Deweloperom nie zależy na gromadzeniu ziemi, ale na budowaniu i dostarczaniu na rynek potrzebnych mieszkań.

W Polsce pojedyncze firmy zgromadziły pewne zasoby w postaci gruntów pod zabudowę, ale dotyczy to jednostkowych podmiotów – często notowanych na giełdzie. Poza tym, są to banki ziemi pozwalające na budowę mieszkań jeszcze przez okres 3-4 lat, więc każda ze wspomnianych firm musi stale poszukiwać nowych gruntów, aby zachować stabilny rozwój i móc dostarczać Polkom i Polakom nowe mieszkania. Jak podaje Narodowy Bank Polski, małe firmy deweloperskie, które dominują na rynku, posiadają zasób ziemi, który pozwoliłby im budować nowe lokale przez mniej niż rok.

Sytuacja deweloperów zatrudniających od 9 do 49 osób



Źródło: NBP na podstawie GUS (F01)

5. Ile wzrosły ceny mieszkań?

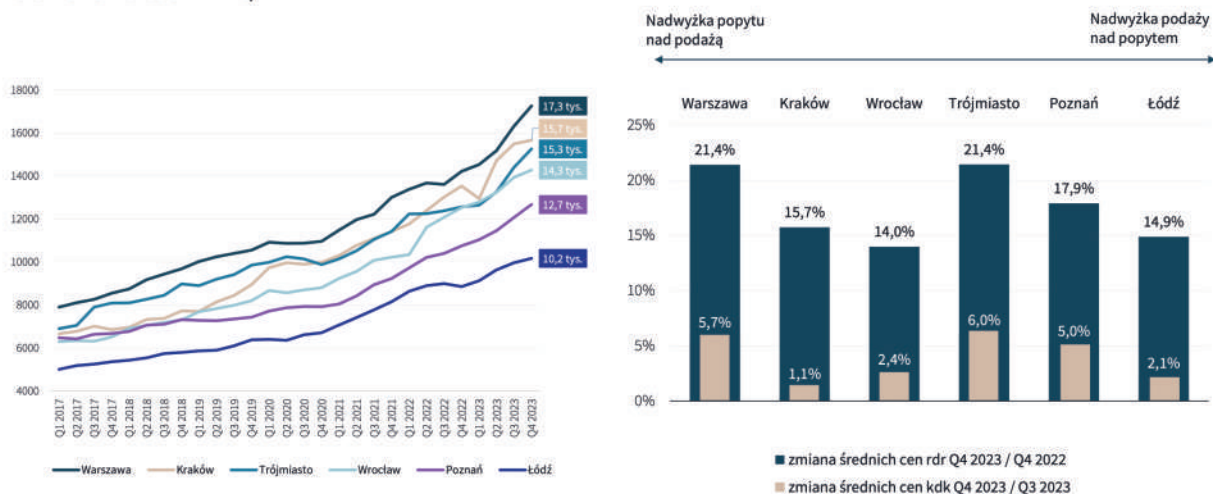
Znajdujemy się w momencie historycznej nierównowagi między podażą a popytem na rynku nieruchomości. Dostępne lokale, których jest mało w ofercie, sprzedają się szybko, co prowadzi do wzrostu cen.

Jak podaje firma JLL, porównując ceny mieszkań deweloperskich w IV kwartale 2023 roku do IV kwartału 2022 roku, w przypadku Warszawy i Trójmiasta, wzrosty na rynku pierwotnym wyniosły 21,4 proc., w Poznaniu 17,9 proc. W granicach 15,7–14 proc. wzrosły ceny ofertowe w Krakowie, Łodzi i Wrocławiu (więcej w grafice poniżej).

Porównując ceny mieszkań kwartał do kwartału (IV kwartał 2023 r. do III kwartału 2023 r.) największe wzrosty były w Trójmieście (6 proc.), Warszawie (5,7 proc.) oraz w Poznaniu (5 proc.), a najmniejsze w Krakowie (1,1 proc.). Na wzrost cen miała wpływ inflacja, wciąż rosnące ceny niektórych materiałów budowlanych, ale przede wszystkim brak gruntów przeznaczonych pod budownictwo.

Wraz z poprawą w 2023 roku warunków kredytowania nieruchomości przez konsumentów oraz startem programu Bezpieczny Kredyt 2 proc. nie wprowadzono rozwiązań, które pozwoliłyby uruchomić przedsiębiorstwom budowlanym większą liczbę nowych inwestycji. Powyższe możliwe było i jest poprzez m.in. uwolnienie gruntów znajdujących się w zasobach Skarbu Państwa, uruchomienie terenów pohandlowych i pobiurowych oraz skrócenie procedur administracyjnych.

Średnie ceny mieszkań w ofercie Cena brutto w zł/m²



Źródło: JLL, Q4 2023
© 2024 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.



6. Czy mieszkania w Polsce są najdroższe w Europie?

Jak wskazują dane firmy doradczej Deloitte, w trzecim kwartale 2023 roku, statystyczny Europejczyk za średnią pensję mógł sobie pozwolić na 1,2 mkw mieszkania. Wbrew powszechnej opinii Polska nie jest jedynym krajem w Europie, w którym dostępność mieszkań spada. Coraz mniejsza dostępność cenowa nieruchomości to problem całej Wspólnoty.

Jak podaje Deloitte, aby kupić 70 metrowe mieszkanie najdłużej pracować muszą w Europie Słowacy (14,1 rocznych pensji brutto), Czesi (13,3 rocznych pensji brutto) oraz Serbowie (11,8 rocznych pensji brutto). W Polsce natomiast potrzeba 8,1 rocznych pensji na taki zakup.

Polska plasuje się pod tym względem w środku europejskiej stawki. Mieszkania w naszym kraju są wciąż dużo bardziej dostępne niż w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Affordability of Own Housing
Multiple of annual gross salaries to purchase a 70 sqm dwelling



* bid price ** older dwellings # detached houses

Source: Deloitte national offices

Źródło: Deloitte Property Index, 2022

7. Mieszkania w PRS-ach

PRS (Private Rented Sector) to instytucjonalny rynek najmu mieszkań. Założeniem tego sektora jest zwiększenie dostępności mieszkań na wynajem dla osób o umiarkowanych dochodach oraz zabezpieczenie praw zarówno po stronie najemcy, jak i wynajmującego.

Jest to zatem kolejny sektor na rynku nieruchomości, który mógłby się przyczynić do zmniejszania luki mieszkaniowej. Tymczasem, z powodu narosłych mitów, nie cieszy się on najlepszą opinią.

Na koniec 2022 roku w ramach PRS dostępnych było na rynku niecałe 14 000 lokali mieszkalnych, z których znamienitą większość (ponad 80 proc.) wybudowali deweloperzy, a nieco ponad 3500 Polski Fundusz Rozwoju.

Rynek PRS stanowi jednak marginalny procent dostępnych nieruchomości mieszkalnych przeznaczonych na wynajem.

Jak wynika z danych JLL, w 2023 roku przewidziano oddanie około 4 700 lokali mieszkalnych w ramach PRS. Można przypuszczać, że w najbliższych latach zasób mieszkań na wynajem instytucjonalny stanowić będzie maksymalnie 1 proc. dostępnego rynku nieruchomości.



8. Pustostany

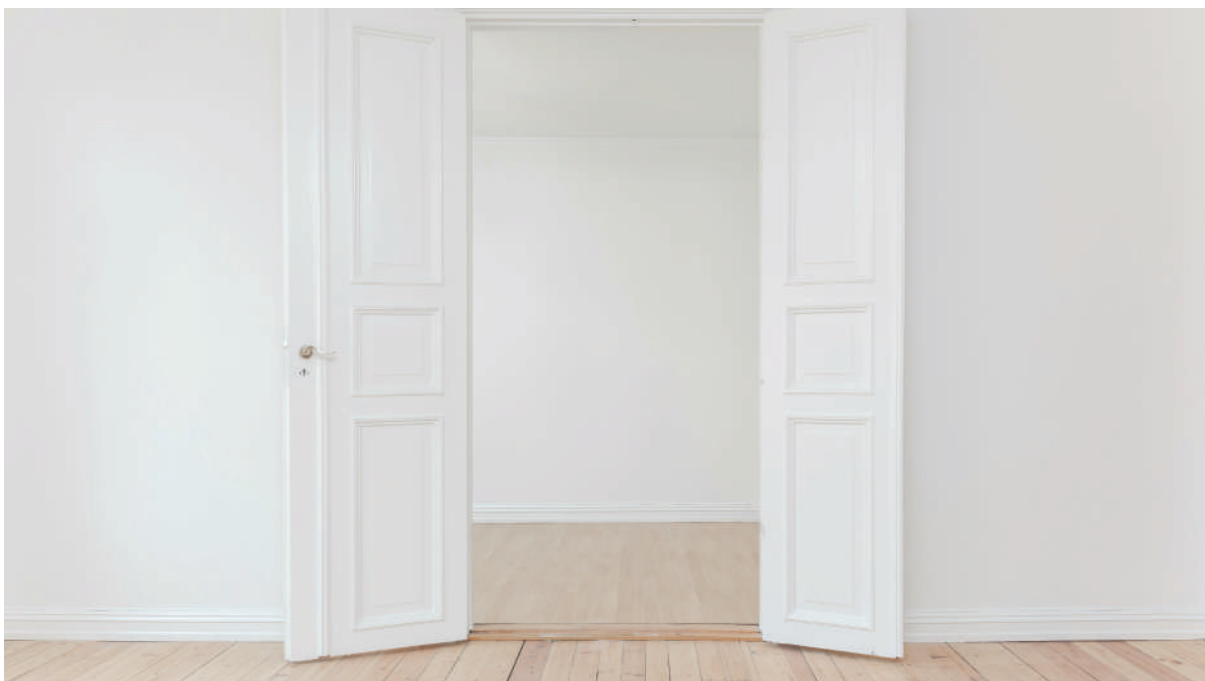
Pustostan to w swojej definicji lokal niezamieszkały i w żaden inny sposób niewykorzystany.

Według spisu powszechnego przeprowadzonego przez Główny Urząd Statystyczny, na koniec marca 2021 r. w kraju znajdowało się 1,8 mln niezamieszkałych lokali – co stanowi 11,7 proc. wszystkich lokali w kraju. **Dane te, z uwagi na przyjętą metodykę badania, nie dają jednak prawidłowego obrazu rynku.**

Jak bowiem podaje Forum Obywatelskiego Rozwoju, GUS w 2020 roku przedstawiając informację o pustostanach wskazywał, że ich odsetek wynosi 2 proc. dla całego kraju (nie wliczając domów). Analizy GUS nie zgadzają się również z wnioskami działającego pod egidą Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej– Instytutu Rozwoju Miast i Regionów.

Pokazuje to, że okres prowadzenia spisu powszechnego (podczas pandemii koronawirusa) mógł mieć istotny wpływ na jego wyniki. Według spisu powszechnego w samej Warszawie istnieć miałyby bowiem aż 20 procent mieszkań, które są opustoszałe. Takich nieruchomości miałyby być natomiast najwięcej w lokalizacji śródmiejskiej. **Bardzo prawdopodobne, że do kategorii pustostanów zostały zatem zaliczone mieszkania, których lokatorzy opuścili na czas pandemii miasto, a także lokale, w których na co dzień prowadzona była działalność gospodarcza (gabinety lekarskie, kancelarie, biura rachunkowe prowadzone w budynkach mieszkalnych).**

Warto również podkreślić, **że największa liczba pustostanów według spisu powszechnego znajduje się w województwach Małopolskim (choć nie w samym Krakowie) oraz Podlaskim, czyli w regionach, w których znajduje się wiele starych domów jednorodzinnych, często o substandardowych warunkach, które z racji zarobkowej migracji w kraju przestają być zasiedlane.**



9. Start inwestycji, a mieszkania oddane do użytku

Liczba rozpoczynanych inwestycji mieszkaniowych, a ta związana z lokalami oddanymi do użytku to dwie różne dane. Ta pierwsza ilustruje aktualną sytuację na rynku deweloperskim i gotowość bądź brak gotowości firm do rozpoczynania nowych budów, druga z kolei pokazuje liczbę mieszkań, które zostaną wkrótce zasiedlone. Dla oceny aktualnej kondycji rynku znacznie istotniejsza jest zatem informacja o nowo rozpoczynanych budowach. Duża liczba oddawanych do użytkowania mieszkań może cieszyć, ale jest tylko i aż wypadkową liczby budów, które rozpoczęły się dwa lata wcześniej.



Oddane lokale

| | |
|------|------------|
| 2023 | 110,4 tys. |
| 2022 | 113,0 tys. |



Rozpoczęte budowy

| | |
|------|------------|
| 2023 | 92,5 tys. |
| 2022 | 101,0 tys. |

W okresie styczeń – październik 2023 roku, firmy deweloperskie oddały do użytkowania 110,4 tysiące mieszkań. W tym samym czasie rozpoczęły budowę 92,5 tysięcy lokali mieszkalnych. W analogicznym okresie w roku poprzedzającym, do użytku oddano 113,0 tysięcy mieszkań, rozpoczęto natomiast budowę 101,0 tysięcy lokali.

Niestety, przez ostatnie dwa lata deweloperzy rozpoczynali rokrocznie znacznie mniej inwestycji niż w latach 2018–2021. Należy więc podjąć działania, które pozwolą wrócić sektorowi budownictwa mieszkaniowego na właściwą ścieżkę rozwoju. W innym wypadku, czeka nas dalszy spadek podaży, wzrost cen i zapaść dostępności mieszkaniowej.

10. Termin „patodeweloperka”

Wylansowany w ostatnich latach termin „patodeweloperka” negatywnie wpływa na sposób postrzegania przez opinię publiczną branży deweloperskiej, która, jak wynika z ogólnodostępnych danych, w stopniu znaczącym zapełnia lukę mieszkaniową w Polsce. Wrzucanie do jednego worka wszystkich firm deweloperskich i utożsamianie ich z patologicznymi zjawiskami w tym sektorze, jest wysoce szkodliwe dla wszystkich uczestników rynku nieruchomości. Kształtuje przede wszystkim błędne wyobrażenie opinii publicznej o tym rynku.

Wprowadzane systematycznie zmiany w zasadach budowy obiektów wielorodzinnych promowane dotychczas były pod hasłem walki z patodeweloperką. Warto pamiętać, że wiele z tych zmian, jak chociażby w zakresie obliczania współczynnika intensywności zabudowy i inne mające na celu doprecyzowanie i uporządkowanie dotychczasowego stanu prawnego, były popierane przez branżę deweloperską.

Pracujący przy wszystkich projektach mieszkaniowych architekci wyraźnie wskazują również, że patodeweloperka jest to zjawisko z obszaru planowania przestrzennego, a nie wykonawczych przepisów technicznych.

Poszukiwanie stosownych rozwiązań mających na celu minimalizację skutków trwającego kryzysu mieszkaniowego oraz zapewnienie ogólnej dostępności wygodnych mieszkań dla Polaków, leży w najgłębszym interesie firm deweloperskich. Stygmatyzowanie określonej grupy przedsiębiorców wydaje się być działaniem wysoce szkodliwym. Tylko w sprzyjającym otoczeniu i przy współdziałaniu z państwem, branża deweloperska będzie w stanie efektywnie funkcjonować, realizując jednocześnie ważny społecznie cel, jakim jest zapewnienie jak największej liczbie Polaków mieszkań i domów.

11. Budujemy małe mieszkania

Duży popyt na mieszkania i niska siła nabywcza, a z drugiej strony jeden z najwyższych w Europie wskaźników inwestowania w lokale mieszkalne na własność, to jeden z czynników, które powodują, że w Polsce od kilkunastu lat przeciętna powierzchnia budowanego mieszkania to ok. 50-55 mkw.

Od 2018 r. obowiązują również przepisy, zgodnie z którymi minimalny metraż mieszkania nie może być niższy niż 25 mkw. Co ciekawe, aż półtora miliona mikrokawalerek zostało wybudowanych w czasach PRLu, czyli przed 1989 rokiem, głównie w latach 70. i 80. XX wieku. Jak podaje Polski Instytut Ekonomiczny, w III kwartale 2023 r. mniej niż 2 proc. mieszkań przeznaczonych na sprzedaż w 16 miastach wojewódzkich i Gdyni miało powierzchnię mniejszą niż 25 mkw. Co więcej, ponad 85 proc. z nich było sprzedawanych na rynku wtórnym – w większości były więc to lokale wzniesione w okresie, w którym nie obowiązywały regulacje dotyczące minimalnego metrażu. Powyższe dane dowodzą, że budowanie mikrolokali stanowi margines produkcji nowych nieruchomości w kraju.



12. REiT-y

Formuła funduszu typu REIT (Real Estate Investment Trust) funkcjonuje od lat 60-tych XX wieku w około 40 krajach na świecie.

Istota REIT sprowadza się do tego, że prawodawca umożliwia inwestorom tworzenie spółek inwestujących w najem nieruchomości, które otrzymują pewne preferencje podatkowe. Spółki te muszą być notowane na giełdzie oraz mają obowiązek wypłacać inwestorom zdecydowaną większość zysków w formie dywidendy.

REIT są formą pasywnej inwestycji w najem nieruchomości. Dzięki zinstytucjonalizowanej i publicznej formie działalności umożliwiają inwestorom indywidualnym inwestowanie w nieruchomości niezależnie od wysokości dostępnych oszczędności. Dzięki dużej skali działania umożliwiają uzyskanie znaczących oszczędności operacyjnych oraz mitygują ryzyka występujące w przypadku inwestycji bezpośrednich (np. zniszczenie mieszkania, problemy ze ściąganiem czynszu). REIT charakteryzują się bardzo wysokim bezpieczeństwem inwestycyjnym, zbliżonym do obligacji.

W każdym z krajów, w którym rozwiązania takie zostały wprowadzone, obserwowany był stabilny wzrost liczby mieszkań na wynajem oraz – co równie ważne – rozwój rynków kapitałowych.

Podnosi się czasem argumenty, że wprowadzenie tego typu rozwiązań w Polsce otworzy drogę zagranicznym inwestorom do masowych zakupów mieszkań w Polsce. Miałoby to zagrazić polskim inwestorom a w szczególności doprowadzić do tego, że mniej mieszkań byłoby dostępnych do sprzedaży dla nabywców indywidualnych. Są to argumenty całkowicie chybione. Zagraniczne fundusze już od wielu lat działają w Polsce i nie potrzebują do tego polskich regulacji. Wprowadzenie REIT ma na celu zmobilizowanie polskich inwestorów, w szczególności indywidualnych.

Co do dostępności mieszkań, należy zauważyć, że kilkadziesiąt procent polskich gospodarstw domowych z różnych powodów nie ma zdolności kredytowej. Dla tych osób wzrost ilości mieszkań na wynajem poprzez rozwój rynku PRS jest jedyną szansą na mieszkanie w godnych warunkach.

13. Stopień rozwinięcia rynku mieszkaniowego w Polsce

Rynek mieszkaniowy to część sektora mieszkaniowego, na który składa się rynek sprzedaży mieszkań oraz rynek najmu komercyjnego. Pozostałe główne elementy sektora mieszkaniowego to sektor najmu komunalnego i socjalnego, sektor najmu studenckiego, sektor budownictwa społecznego czynszowego (TBS/SIM) oraz sektor mieszkań spółdzielczych.

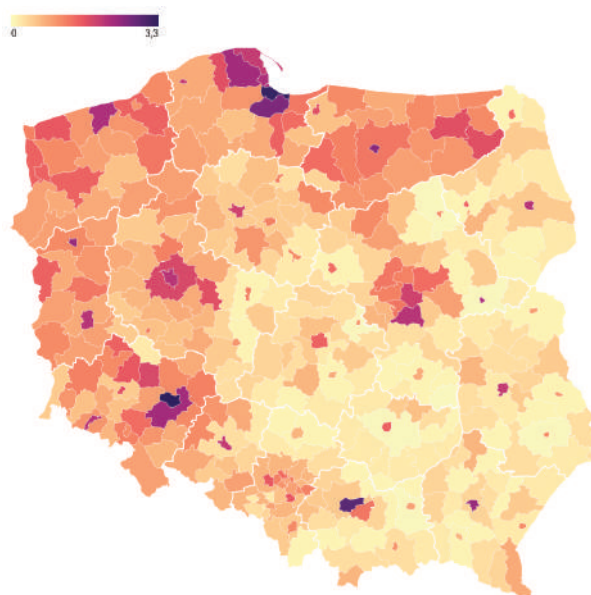
Rynek najmu komercyjnego, tj. najmu po cenie rynkowej, jest w Polsce stosunkowo słabo rozwinięty.

W mieszkaniach wynajmowanych po cenie rynkowej mieszka między 4% (dane z badania EU-SILC) a 8% (dane z badania HFCS) osób, z czego zdecydowana większość to mieszkańcy dużych miast (pow. 100 tys. mieszkańców).

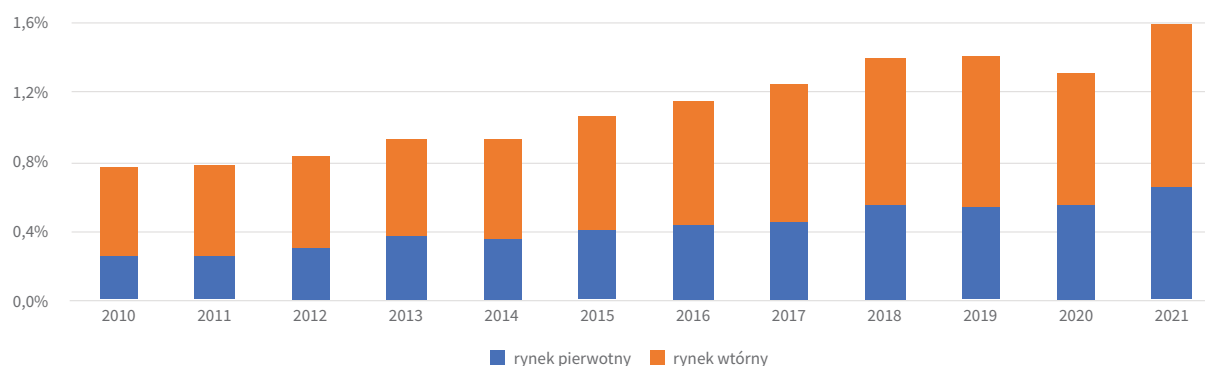
W małych miejscowościach oraz na terenach wiejskich położonych z dala od dużych aglomeracji, rynek najmu komercyjnego praktycznie nie istnieje (zob. M. Bryx, S. Łobejko, I. Rudzka, Dostępność mieszkań na własność i wynajem w Polsce – I półrocze 2020). Najwięcej mieszkań oferowanych jest w ramach tzw. najmu rozproszonego, w którym wynajmującymi, tj. właścicielami wynajmowanych mieszkań, są osoby prywatne, które mają najczęściej jedno wynajmowane mieszkanie. Według szacunków (zob. A. Czerniak, H. Milewska-Wilk, Dekada polskiego rynku najmu. Różne formy użytkowania mieszkań niewłasnościowych, Polityka Insight, Warszawa 2023) w najmie rozproszonym dostępne jest około 1,1 mln mieszkań w Polsce, aczkolwiek wartość ta jest podatna na wahania sezonowe – w miesiącach letnich część mieszkań oferowanych jest turystom w ramach najmu krótkookresowego. Pozostałe około 14 tys. mieszkań dostępnych w najmie komercyjnym to mieszkania, których właścicielami są krajowe i zagraniczne fundusze inwestycyjne (sektor PRS). (sektor PRS – zobacz pkt. 7 niniejszego raportu).

Średnioroczny udział mieszkań będących przedmiotem transakcji rynkowych (rynek pierwotny i wtórny) w zasobie mieszkaniowym danego powiatu w latach 2010–2021 (%)

Źródło: A. Czerniak, Coordination mechanisms in patchwork capitalism. Example of the housing area, Warsaw Forum of Economic Sociology.



Rynek sprzedaży mieszkań w Polsce jest słabiej rozwinięty niż w krajach Europy Zachodniej. Zgodnie z wynikami badań przeprowadzonych na danych GUS w latach 2010–2021, średniorocznie przedmiotem sprzedaży rynkowej było 1,1% zasobu mieszkaniowego, z czego 0,4 pp. to mieszkania nowe sprzedawane na rynku pierwotnym, a 0,7 pp. to mieszkania z rynku wtórnego.

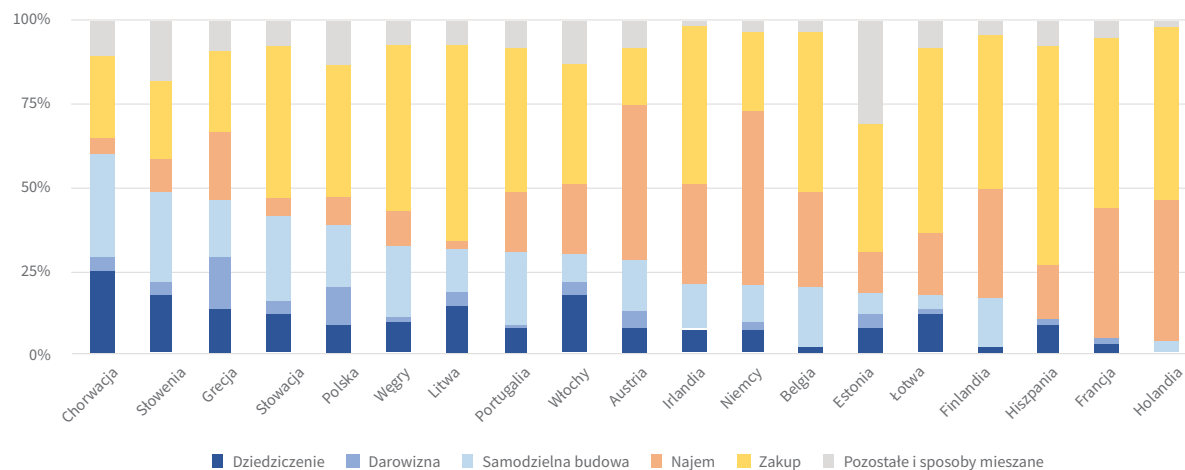


Niski stopień rozwinięcia rynku mieszkaniowego w Polsce w porównaniu do państw Europy Zachodniej widać w danych o sposobie nabycia tytułu prawnego do użytkowania nieruchomości. Według danych z badania HFCS z 2017 r. jedynie 48% gospodarstw domowych użytkowało nieruchomość, którą kupiło lub wynajęło za opłatą. Wśród badanych państw niższy odsetek charakteryzował jedynie Grecję, Słowenię i Chorwację. Dla porównania, w krajach Europy Zachodniej o rozwiniętym rynku mieszkaniowym, odsetek ten wynosił ponad 75%, a w Holandii osiągnął nawet 94%.

W Polsce stosunkowo mocno rozpowszechnione są nierynkowe mechanizmy alokacji mieszkań, w tym zwłaszcza mechanizm rodzinny, w którym mieszkanie przekazywane jest z pokolenia na pokolenie w ramach darowizny lub spadku. W ten sposób w prawo własności do użytkowanej nieruchomości mieszkaniowej weszło co piąte gospodarstwo domowe.

Dla porównania w Holandii odsetek ten wynosił 0,5%, a we Francji 4,5%. Dodatkowo wiele mieszkań (głównie domów jednorodzinnych) budowanych jest przez ich przyszłych właścicieli – 18% gospodarstw domowych użytkuje nieruchomość mieszkaniową, którą samodzielnie wybudowało.

Struktura gospodarstw domowych względem sposobu uzyskania praw do użytkowania zamieszkałej nieruchomości w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2017 r.:



Źródło: A. Czerniak, *Coordination mechanisms in patchwork capitalism. Example of the housing area*, Warsaw Forum of Economic Sociology, w druku.



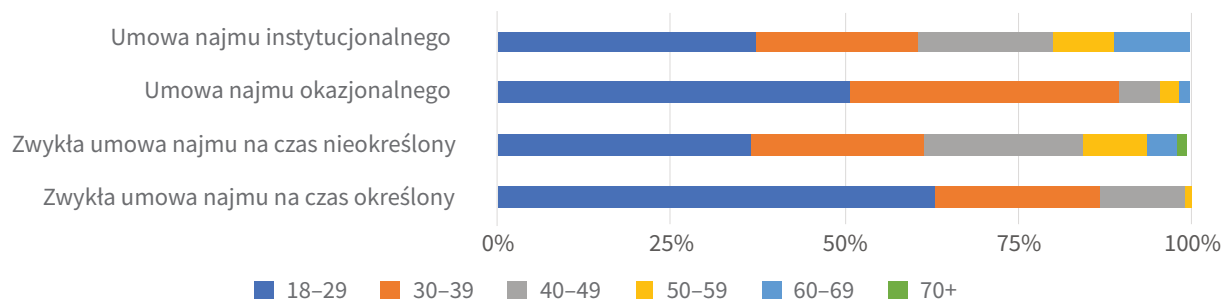
14. Kto wynajmuje mieszkania w Polsce?

Wbrew powszechnie panującemu przekonaniu, najemcami w Polsce nie są wyłącznie osoby samotne lub bezdzietne pary przed 30-tką. Jak wynika z przeprowadzonych badań ankietowych, **średni wiek najemców (rynkowych i nierynkowych łącznie) to 37 lat**. Istnieją jednak wyraźne różnice w strukturze wiekowej ze względu na typ umowy. Zdecydowanie najmłodsze są osoby, które podpisały zwykłą umowę najmu na czas określony – blisko dwie trzecie z nich nie skończyło 30 lat. Stosunkowo młode są też osoby, które użytkują mieszkanie na podstawie umowy najmu okazjonalnego – połowa z nich nie skończyła 30 lat, a 38 proc. ma między 30 a 39 lat. Zbliżoną strukturę wiekową mają natomiast grupy najemców, którzy podpisali zwykłą umowę na czas nieokreślony oraz umowę najmu instytucjonalnego, a także osoby posługujące się spółdzielczym lokatorskim prawem do lokalu. Średnio mają po 35–37 lat z reprezentacją osób młodych nieco poniżej 40 proc., osób w średnim wieku nieco powyżej 40 proc. i osób starszych niż 50 lat w okolicach 20 proc.

Mniej niż co piąty polski najemca lub najemczyni to osoba samotna. Większość grupy najemców stanowią osoby w związkach. Wbrew powszechnemu przekonaniu **bardzo liczna jest grupa najemców z dziećmi, zarówno par, jak i osób samotnie wychowujących dzieci. Stanowią oni ponad połowę najemców korzystających z umów najmu na czas nieokreślony, a także po 45 proc. najemców instytucjonalnych i okazjonalnych**. Jedynie w przypadku najemców zawierających umowy na czas określony nie stanowią oni najliczniejszej grupy (32 proc. badanych).

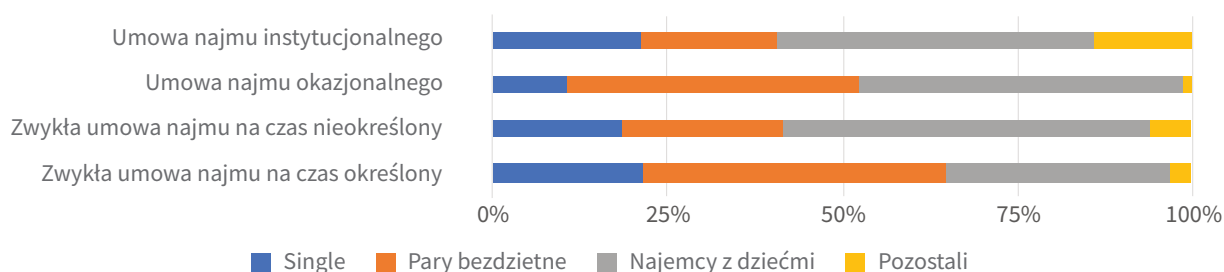
Mediana deklarowanych przez najemców dochodów do dyspozycji, obejmujących wszystkie rodzaje dochodów, w tym transfery pieniężne od państw, to przedział 5000–7000 zł miesięcznie (dane z początku 2023 r.). Relatywnie najniższe dochody mieli najemcy socjalni. Zaskakuje natomiast praktycznie identyczny poziom dochodów najemców komunalnych oraz tych ze zwykłymi umowami najmu na czas nieokreślony (5200–5300 zł miesięcznie). Nieco wyższe dochody cechowały najemców zwykłych na czas określony oraz najemców instytucjonalnych (około 6 tys. zł miesięcznie), a najwyższe najemców okazjonalnych (6,6 tys. zł miesięcznie). Wskazuje to, że najem w Polsce nie jest tylko dla osób bogatych. Nie jest on jednak również wyłącznie przymusem ekonomicznym. Znaczna część najemców deklaruje, że na danym etapie swojego życia preferuje użytkowanie wynajmowanego mieszkania, a część uważa nawet, że chce wynajmować dane mieszkanie do końca życia. W przypadku najemców instytucjonalnych odsetek ten wyniósł nawet 15 proc.

Struktura wiekowa najemców rynkowych w Polsce w 2023 r.:



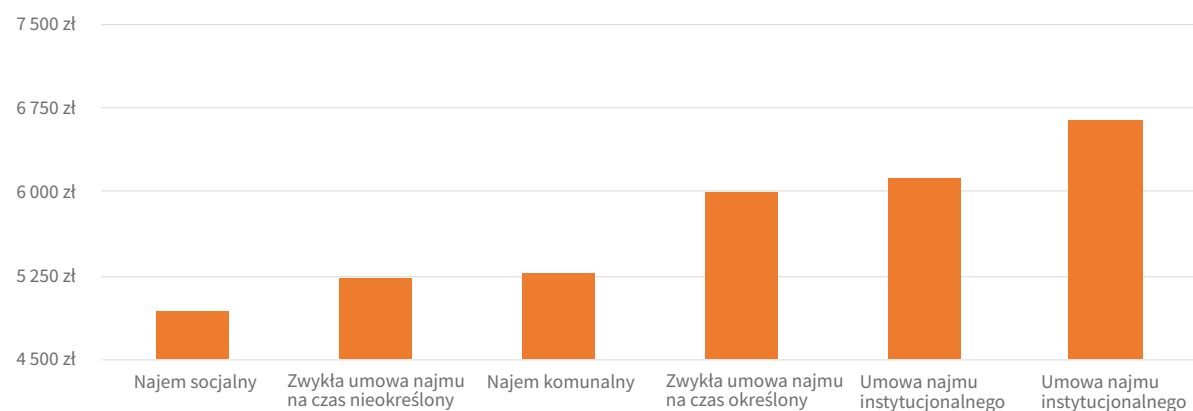
Źródło: A. Czerniak, K. Dębska, Dekada polskiego rynku najmu. Portret społeczno-ekonomiczny najemców w Polsce, Polityka Insight, Warszawa 2023.

Sytuacja osobista najemców rynkowych w Polsce w 2023 r.:



Źródło: A. Czerniak, K. Dębska, Dekada polskiego rynku najmu. Portret społeczno-ekonomiczny najemców w Polsce, Polityka Insight, Warszawa 2023.

Dochody do dyspozycji najemców rynkowych w Polsce w 2023 r.:



Źródło: A. Czerniak, K. Dębska, Dekada polskiego rynku najmu. Portret społeczno-ekonomiczny najemców w Polsce, Polityka Insight, Warszawa 2023.

15. Alternatywy dla zakupu bądź wynajmu mieszkania

Na rynku mieszkaniowym panuje powszechne przekonanie, iż jedynymi dostępnymi formami zamieszkania jest zakup mieszkania za gotówkę lub kredyt, bądź najem. Tymczasem od kilku lat z powodzeniem rozwija się rozwiązania, mogące skutecznie wypełnić lukę mieszkaniową w Polsce. Mowa o mieszkaniach lokatorskich, czyli inaczej mówiąc nowoczesnych mieszkaniach spółdzielczych z możliwością dojścia do własności.

Program "Mieszkania Lokatorskie" to inicjatywa wsparcia spółdzielni mieszkaniowych w całej Polsce w budowie nowych mieszkań, przy wykorzystaniu preferencyjnego finansowania z Banku Gospodarstwa Krajowego.

Program ten daje możliwość dostarczenia mieszkań dla wszystkich osób, których nie stać na kupno mieszkania w warunkach rynkowych. Do mocnych stron programu zaliczyć można brak badania zdolności kredytowej najemcy czy lokatora, możliwość dojścia do własności po spełnieniu określonych zasad, niski wkład własny i niskie koszty miesięczne spłaty kredytu, który zaciąga spółdzielnia.

Alternatywą do zakupu mieszkania jest również budownictwo realizowane przez Społeczne Inicjatywy Mieszkaniowe (dawne Towarzystwa Budownictwa Społecznego). Mieszkania w SIM-ach przeznaczone są dla osób i rodzin nie posiadających własnego mieszkania w danej miejscowości, którzy dysponują środkami na regularne opłacanie czynszu, jednak ich dochody są za niskie na zaciągnięcie kredytu hipotecznego na mieszkanie. To rozwiązanie daje możliwość zamieszkania w budynkach realizowanych przez SIM-y bez konieczności zaciągania wysokiego kredytu w zamian za zaptatę niższego od rynkowego czynszu. Umowa z SIM może jedynie obligować do wniesienia partycypacji w wysokości do 30 % kosztów budowy lokalu mieszkalnego.



Autorzy

dr hab. Adam Czerniak

Kierownik Zakładu Ekonomii
Instytucjonalnej i Politycznej,
Szkoła Główna Handlowa

Mirosław Barszcz

Doradca Prezesa Pracodawców RP,
b. Minister Budownictwa, b. Prezes PFR
Nieruchomości SA

Piotr Fokczyński

Prezes Krajowej Rady Izby Architektów RP

Mariusz Rybka

Wiceprezydent Śląskiej Izby Budownictwa

dr Iwona Sroka

Członek Rady Pracodawców RP,
Członek Zarządu Murapol SA

Kazimierz Kirejczyk

Senior Strategy Advisor JLL

Patryk Koziarkiewicz

Polski Związek Firm Deweloperskich

Anna Krzyżanowska

Polski Związek Firm Deweloperskich

Martyna Bogucka

Ekspert ds. społeczno-gospodarczych
Pracodawców RP



PZFD
Polski Związek
Firm Deweloperskich

Plac Trzech Krzyży 10/14
00-499 Warszawa
+48 22 745 01 00
biuro@pzfd.pl



**Pracodawcy
Rzeczypospolitej
Polskiej**

ul. Berneńska 8
03-976 Warszawa
+48 22 518 87 00
sekretariat@pracodawcyrp.pl