



Rynek gruntów w Polsce

Okiem eksperta

Wrzesień 2013

www.cbre.eu/research


Grunty inwestycyjne – sytuacja rynkowa i metody wyceny

Grzegorz Woźniakowski – zastępca dyrektora w dziale Wycen CBRE

Po latach spowolnienia, liczba transakcji nieruchomościami gruntowymi stopniowo wzrasta. Jakimi gruntami są zainteresowani nabywcy, jakie oferty są dostępne na rynku? Jak kształtują się ceny działek i jak rzeczoznawcy podchodzą do określenia wartości działki. Niniejsza publikacja stara się odpowiedzieć na te pytania.

W latach 2005 – 2008, na fali ogólnego przyspieszenia na rynku nieruchomości, zainteresowanie inwestorów gruntami inwestycyjnymi było bardzo wysokie. Duży popyt dodatkowo wzmacniały niski koszt i łatwość uzyskania finansowania zewnętrznego; banki udzielały kredytów nie tylko na budowę obiektu, ale często również na zakup gruntu. W efekcie, duże zapotrzebowanie przy jednoczesnej ograniczonej podaży gruntów inwestycyjnych przełożyło się na gwałtowny wzrost cen. Charakterystyczną cechą była stosunkowo niewielka rozbieżność cenowa pomiędzy bardzo dobrymi nieruchomościami a tymi o średniej jakości.

W 2008 roku rynek nieruchomości uległ gwałtownemu zahamowaniu, wolumeny inwestycji znacznie spadły. Sytuację na rynku gruntów dodatkowo pogarszał fakt, że część developerów posiadała rezerwy terenów pod przyszłe inwestycje. W związku z tym, w ramach ograniczania wydatków, często w pierwszej kolejności rezygnowali oni z zakupów kolejnych terenów. Jednocześnie właściciele gruntów nie godzili się na obniżki cen i wstrzymywali się ze

sprzedażą w nadziei na poprawę koniunktury. W efekcie, 2008 rok był okresem gdy rynek gruntów praktycznie zamarł; nastąpił okres ograniczonej aktywności i znacznej korekty cen, która trwała do końca 2010 roku. W 2011 roku wolumeny transakcji nieco wzrosły przy jednoczesnym zmniejszeniu tempa obniżek cen, taka sytuacja trwa do dnia dzisiejszego.

Aktualnie liczba transakcji nieruchomościami gruntowymi stopniowo wzrasta, choć ciągle jest niższa niż w latach 2005 – 2008. W odróżnieniu od wcześniejszego okresu, zainteresowanie deweloperów skupia się przede wszystkim na najbardziej atrakcyjnych działkach przeznaczonych pod projekty o średniej wielkości. Bardzo duże grunty inwestycyjne sprzedają się okazjonalnie, z uwagi na konieczność zaangażowania znacznego kapitału. Zauważalną zmianą w stosunku do lat 2005 - 2008 jest bardziej zachowawcze podejście inwestorów przy wyborze nieruchomości gruntowych oraz dużo bardziej szczegółowa analiza możliwości ich zabudowy.



Określając atrakcyjność nieruchomości, inwestorzy postrzegają ją dwójako: nie tylko poprzez wartość jednostkową mkw. działki, ale przede wszystkim poprzez wartość w przeliczeniu na mkw. powierzchni mieszkalnej (lub najmu) w planowanej inwestycji. Ten parametr ma bowiem decydujące znaczenie przy określaniu opłacalności inwestycji.

W sektorze gruntów biurowych szczególnie cenione są centra dużych miast, szczególnie Warszawy i najdynamiczniejszych miast regionalnych (Kraków, Wrocław). Najwyższe ceny osiągane są w centrum Warszawy, czyli tam, gdzie stawki czynszu są najwyższe. Ceny w przeliczeniu za mkw. działki mogą być bardziej zróżnicowane, w zależności od jej charakterystyki.

W segmencie terenów przeznaczonych pod handel, największym zainteresowaniem cieszą się grunty w lokalizacjach, gdzie konkurencja jest stosunkowo słaba, czyli tam gdzie podaż nowoczesnych obiektów handlowych jest mała. W tym segmencie szczególnie cenione są tereny, dla których obowiązują ważne pozwolenia planistyczne, czynnik ten odgrywa większą rolę niż w pozostałych sektorach.

Wśród nabywców gruntów przeznaczonych pod obiekty magazynowe największym zainteresowaniem cieszą się lokalizacje w pobliżu zarówno istniejących jak i planowanych dużych węzłów autostradowych, w sąsiedztwie dużych miast, np. Stryków k. Łodzi, Gądkki k. Poznania, Górny Śląsk, okolice Warszawy (Ożarów, Pruszków).

Najbardziej poszukiwane grunty pod deweloperskie projekty mieszkaniowe znajdują się w cenionych lub dynamicznie rozwijających się dzielnicach mieszkalnych – w Warszawie są to Mokotów, Żoliborz, Wola. Atrakcyjna działka powinna znajdować się w sąsiedztwie terenów zielonych, mieć dobrą komunikację z centrum miasta, ale nie znajdować się bezpośrednio przy głównej drodze. Deweloperzy pozostają nadal zainteresowani gruntami pod projekty mieszkaniowe w Krakowie i Trójmieście, ale potencjał tego sektora w innych miastach Polski oceniany jest bardziej krytycznie. Rozbieżność cenowa pomiędzy bardzo dobrymi a średniej jakości gruntami znacznie wzrosła w stosunku do okresu przed kryzysem. Najlepsze grunty w centrum dużych miast wręcz utrzymały swą wartość, podczas gdy przeceny mniej atrakcyjnych gruntów sięgają nawet kilkudziesięciu procent. Pozytywny wpływ na zapotrzebowanie może mieć zauważalny w ostatnich latach spadek kosztów budowy, jednakże czynnikiem hamującym popyt nadal jest trudność w uzyskaniu finansowania – poza spełnieniem ostrych kryteriów kredytowych inwestor przeważnie musi też sam sfinansować zakup gruntu, kredyt pokrywa jedynie koszt budowy. Jednocześnie obserwujemy wzrost podaży gruntów spowodowany wyprzedawaniem nieruchomości przez duże spółki Skarbu Państwa (PKP, Poczta Polska) oraz użytkowników wieczystych prowadzących mało dochodową działalność na gruntach wysokiej jakości, którzy nie są w stanie pokrywać opłat za użytkowanie wieczyste po ich znacznych podwyżkach z lat 2011-2012.

Ceny gruntów w Polsce

Przeznaczenie działki	Centrum Warszawy	Warszawa poza Centrum	Główne miasta regionalne	Mniejsze miasta
Biura (za mkw. powierzchni najmu)	700 – 1.500 EUR	150 – 400 EUR	100 – 300 EUR	< 100 EUR
Handel (za mkw. powierzchni najmu)	> 500 EUR	400 – 500 EUR	300 - 400 EUR	200 – 300 EUR* 100 – 250 EUR**
Magazyny (za mkw. powierzchni najmu)	-	< 100 EUR	20 – 50 EUR ***	< 20 EUR
Mieszkania (za mkw. PUM)	> 1.500 PLN****	600 – 1.500 PLN	400 – 1.000 PLN	< 500 PLN

* powyżej 300.000 mieszkańców

** pozostałe miasta

*** także okolice dużych miast w pobliżu węzłów komunikacyjnych

**** najlepsze lokalizacje w centrum i poza centrum w najlepszych dzielnicach

Źródło: CBRE, Wrzesień 2013

Wycena nieruchomości gruntowych

Z punktu widzenia wyceny nieruchomości najtrudniejszym okresem były lata 2008 – 2010, kiedy następowała dynamiczna korekta cen połączona z jednoczesnym ograniczeniem liczby transakcji. W rezultacie niewielka baza danych porównawczych często okazywała się niewystarczająca dla precyzyjnego odwzorowania zmian cen na zmieniającym się rynku. Od 2011 roku sytuacja ulega stopniowej poprawie, nadal jednak danych porównawczych jest mniej niż w latach poprzedzających kryzys. Przy szacowaniu wartości nieruchomości rzeczoznawca musi bazować na ograniczonej liczbie danych, co więcej zmuszony jest działać w warunkach niepełnej przejrzystości rynku.

W tej sytuacji przy wycenie nieruchomości gruntowej niezbędne jest przeprowadzenie drobiazgowej analizy każdej dostępnej transakcji porównawczej, w celu eliminacji transakcji nierynkowych (powiązane strony, wymuszona sprzedaż) oraz prawidłowej identyfikacji wszystkich czynników cenotwórczych. Warto też przeprowadzić analizę szerszych danych niż tych zawartych w aktach notarialnych – często analiza informacji publikowanych przez stronę kupującą stanowi cenne uzupełnienie informacji w zakresie planowanej inwestycji. Dzięki temu można też uchwycić szerszy kontekst danej transakcji, zarówno negatywny (problemy środowiskowe, roszczenia, konflikt z lokalną społecznością) jak i pozytywne (wsparcie projektu przez władze lokalne, realizacja szerszego projektu inwestycyjnego w danej lokalizacji).

Dla uzyskania wiarygodnego wyniku wyceny pomocne są też analizy wspierające. Podstawową metodą zwiększenia dokładności szacunków jest jednoczesne stosowanie dwóch sposobów wyceny: podejścia porównawczego opierającego się na analizie zarejestrowanych transakcji i metody pozostałościowej, której istotą jest analiza maksymalnej ceny gruntu w kontekście opłacalności realizacji planowanej inwestycji. Pomocne są też inne narzędzia – badanie dostępnych ofert sprzedaży, analiza wrażliwości przy metodzie pozostałościowej oraz identyfikacja ogólnopolskich tendencji na rynku nieruchomości (np. plany ekspansji sieci handlowych). Jedynie całościowe spojrzenie na rynek połączone z równoległym przeprowadzeniem kilku niezależnych analiz może zapewnić dokładność szacunków rzeczoznawcy majątkowego, szczególnie w zmieniających się warunkach rynkowych.



KONTAKTY

Więcej informacji odnośnie rynku nieruchomości komercyjnych:

CBRE Wyceny

Maciej Wójcikiewicz

Senior Director
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
t: +48 22 544 8021
e: maciej.wojcikiewicz@cbre.com

Grzegorz Woźniakowski

Associate Director
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
t: +48 22 544 8023
e: grzegorz.wozniakowski@cbre.com

CBRE Doradztwo i Badania Rynku:

Joanna Mroczek

Director
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
t: +48 22 544 8061
e: joanna.mroczek@cbre.com

Agata Czarnecka

Senior Consultant
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
t: +48 22 544 8010
e: agata.czarnecka@cbre.com

CBRE Dział Doradztwa Deweloperskiego – Sprzedaż Gruntów

Mikołaj Martynuska

Director
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
t: +48 22 544 8029
e: mikolaj.martynuska@cbre.com

Karina Kreja

Associate Director
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
t: +48 22 544 8064
e: karina.kreja@cbre.com

+ FOLLOW US



[GOOGLE+](#)



[FACEBOOK](#)



WWW.CBRE.PL

Research and Consulting

Niniejszy raport został przygotowany przez Dział Doradztwa i Badań Rynku CBRE w Polsce, będący częścią CBRE Global Research and Consulting – sieci doświadczonych konsultantów oraz ekspertów zajmujących się badaniem nieruchomości komercyjnych, dostarczających raporty rynkowe, prognozy ekonometryczne oraz rozwiązania doradcze dla inwestorów oraz najemców z całego świata.

Disclaimer

CBRE oświadcza, iż informacje zawarte w raportach pochodzą ze źródeł, które uważa za wiarygodne, jakkolwiek prawdziwość informacji nie została przez CBRE zweryfikowana i związku z tym CBRE nie gwarantuje ani nie zapewnia, że informacje te są prawdziwe. Jakiegokolwiek przewidywania, opinie, założenia, oszacowania zawarte w raportach zostały podane jedynie dla przykładu i nie odzwierciedlają aktualnej ani przyszłej sytuacji na rynku. Ani CBRE ani jakikolwiek jej reprezentant, lub pracownik CBRE nie ponosi odpowiedzialności za szkody poniesione przez Klienta powstałe na skutek wykorzystania w jakikolwiek sposób raportów w całości lub w części.