



Warszawski rynek handlowy: Nie przegap możliwości!

Czerwiec 2014



Pięć lat po pierwszej edycji raportu “Warszawski rynek handlowy: Nie przegap możliwości!”, trzy firmy z sektora nieruchomości ponownie poddają analizie możliwości rozwoju handlu w Warszawie.

Wprowadzenie

Po raz drugi prezentujemy raport, który powstał dzięki współpracy trzech firm – liderów rynku w swoich obszarach, tj. wiodącej firmy w sektorze nieruchomości komercyjnych JLL, doradcy w obszarze rynku mieszkaniowego REAS oraz instytutu badawczego GfK Polonia. W raporcie poddano analizie następujące zagadnienia:

- Nasycenie powierzchnią handlową w Warszawie w podziale na dzielnice,
- Całkowitą wartość siły nabywczej mieszkańców stolicy oraz w podziale na gospodarstwa domowe w jednostkach MSI¹,
- Prognozy nowego budownictwa mieszkaniowego w perspektywie krótko i długoterminowej.

W ciągu ostatnich 5 lat nastąpiły istotne zmiany na komunikacyjnej mapie Warszawy, które determinują kierunki rozwoju mieszkalnictwa oraz handlu. Do tych najważniejszych należą: otwarcie nowego mostu Marii Curie-Skłodowskiej, doprowadzenie do granic miasta autostrady A2 wraz z obwodnicami stolicy – odcinkiem drogi S8 oraz zachodniej części drogi S2, a także dobiegająca końca budowa śródmiejskiego fragmentu drugiej linii metra. W poprzedniej edycji raportu powyższe inwestycje były jeszcze na etapie planowania.

Celem niniejszego raportu jest zatem zidentyfikowanie tych obszarów w Warszawie, które mają lub będą miały największy potencjał realizacji nowych inwestycji handlowych.

Podaż powierzchni handlowych w Warszawie

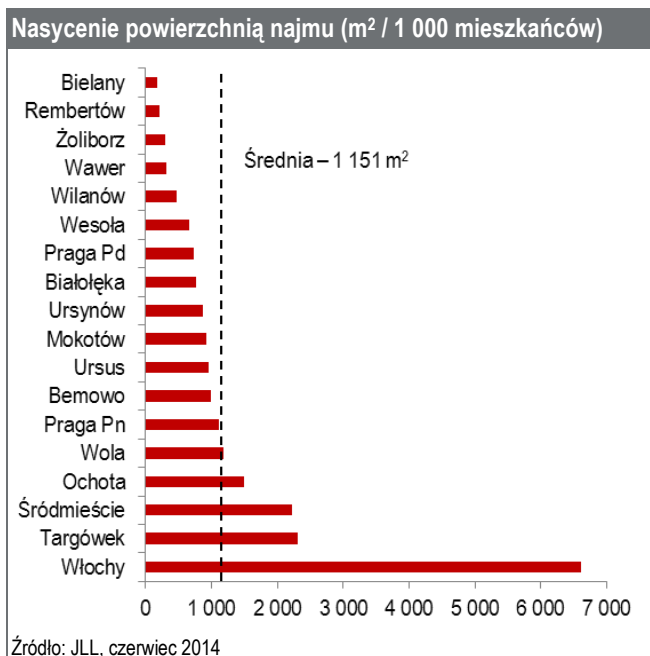
Pod względem nowej podaży na przestrzeni ostatnich 7 lat rynek charakteryzował się stabilnością. Średni roczny przyrost nowej przestrzeni handlowej w tym czasie wyniósł zaledwie 20 000 m², a najwięcej powierzchni przybyło w 2007 r. Ostatnie duże centrum handlowe (o pow. 40 000 - 80 000 m² GLA) powstało w 2007 r., a bardzo duże (powyżej 80 000 m²) - w 2004 r.

Fakt, iż przez ostatnie kilka lat w Warszawie nie powstało duże centrum handlowe nie oznacza stagnacji rynku. Ciągi lokali handlowo-usługowych tworzone są bowiem w parterach budynków mieszkaniowych i biurowych. Co więcej, warszawskie centralne ulice handlowe oraz centralnie położone skwery i place przechodzą gruntowne zmiany.

Nasycenie powierzchnią “klasycznych” centrów handlowych² w Warszawie (438 m² / 1 000 mieszkańców) wciąż znajduje się na relatywnie niskim poziomie w porównaniu do innych głównych aglomeracji kraju. Parametr ten byłby jeszcze niższy, gdyby do jego obliczenia przyjąć realną liczbę ludności stolicy uwzględniającą mieszkańców niezameldowanych.

Na potrzeby niniejszego raportu, w celu jak najbardziej precyzyjnego oszacowania stopnia nasycenia powierzchnią handlową w Warszawie, uwzględniliśmy wszystkie nowoczesne obiekty handlowe o powierzchni najmu powyżej 500 m², tj. wolnostojące sieciowe sklepy spożywcze, ciągi sklepów w parterach budynków mieszkalnych i biurowych, sklepy meblowe, DIY, a także centra i parki handlowe powyżej 5 000 m². Ponadto, ujęliśmy również powierzchnię najmu lokali przy ulicach handlowych, którą szacujemy na ok. 35 000 m².

Biorąc pod uwagę obiekty handlowe o powierzchni najmu powyżej 500 m², średnie nasycenie w granicach Warszawy³ wynosi 1 151 m² / 1 000 mieszkańców. Włochy, Śródmieście i Targówek znajdują się w czołówce, głównie ze względu na koncentrację dużych obiektów handlowych w tych dzielnicach.

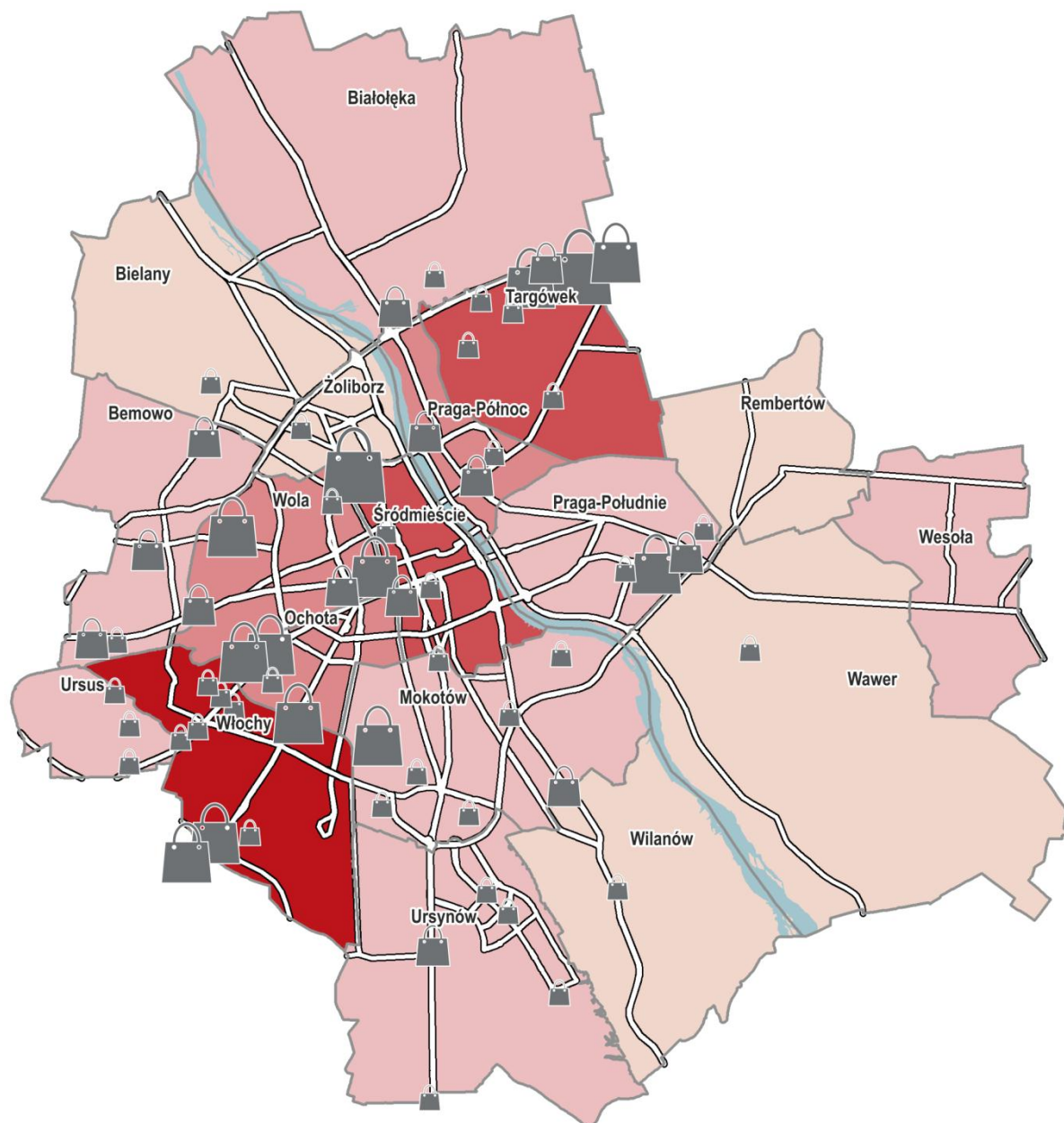


¹ MSI – Miejski System Informacji

² Centrum handlowe o powierzchni powyżej 5 000 m² posiadające więcej niż 10 sklepów w galerii.

³ Przedmiotowa analiza dotyczy Warszawy, z wyłączeniem gmin sąsiednich. Uważamy, iż odsetek mieszkańców Warszawy korzystających z obiektów handlowych zlokalizowanych w gminach ościennych jest niewielki. Wyjątek stanowią klastry w Jankach i Markach, które zostały włączone do analiz, podwyższając poziom nasycenia dzielnic Włochy i Targówek.

Nasylenie powierzchnią handlową w dzielnicach Warszawy



Obiekty handlowe
(istniejące o powierzchni najmu > 5 000 m²)



Bardzo duże > 80 000



Duże 40 000 - 80 000



Średnie 20 000 - 40 000



Małe 5 000 - 20 000

Nasylenie powierzchnią handlową
(m² na 1 000 mieszkańców)



Siła nabywcza w Warszawie

Wskaźnik siły nabywczej określa potencjał nabywczy populacji danego obszaru. Definiowany jest jako suma przychodów netto jego mieszkańców. Poza dochodami uzyskiwanymi w wyniku świadczenia pracy i prowadzenia działalności gospodarczej uwzględnia także przychody z inwestycji oraz świadczenia publiczne, takie jak zasiłki dla bezrobotnych, świadczenia alimentacyjne oraz emerytury i renty. Wskaźnik siły nabywczej jest kalkulowany w oparciu o dane podatkowe oraz szereg danych z innych źródeł dotyczących subsydiów rządowych oraz danych instytucji ekonomicznych.

Indeks Siły Nabywczej GfK dla gospodarstw domowych pozwala określić potencjał nabywczy gospodarstw domowych znajdujących się na danym obszarze w stosunku do średniej dla Polski (wartość indeksu dla całego kraju wynosi 100). Przykładowo, wartość indeksu 110 wskazuje, że mieszkańcy regionu dysponują o 10% większą siłą nabywczą od przeciętnego Polaka, natomiast wartość 90 – że ich siła nabywcza jest o 10% niższa od średniej dla Polski.

Nie jest zaskoczeniem, że warszawiacy mają wyższą siłę nabywczą niż średnia dla całego kraju. Przeciętny mieszkaniec stolicy dysponuje zasobami finansowymi większymi o blisko 80% niż przeciętny mieszkaniec Polski. To najwyższy wskaźnik siły nabywczej spośród wszystkich 2480 gmin w Polsce.

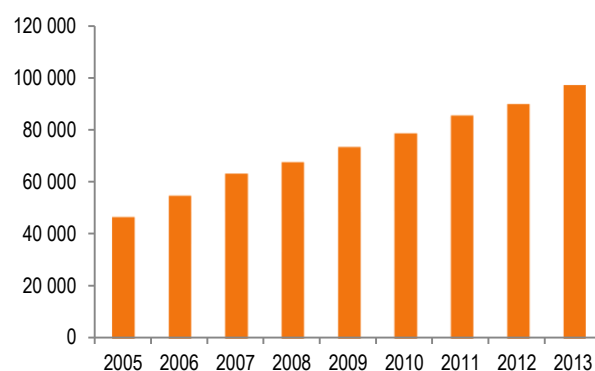
Jednocześnie różnice wartości Indeksu Siły Nabywczej GfK pomiędzy poszczególnymi dzielnicami Warszawy sięgają nawet 40%.

Najbardziej zamożne gospodarstwa domowe są zlokalizowane w peryferyjnych dzielnicach miasta, takich jak: Wesoła, Wawer, Wilanów, Ursynów, Włochy oraz Białołęka.

Mokotów charakteryzuje się najwyższą całkowitą siłą nabywczą spośród wszystkich dzielnic, co jest efektem największej liczby mieszkańców (prawie 220 tys.) oraz ich względnej zamożności.

Jeśli chodzi o rynek pracy, dzielnice, w których występuje najniższy wskaźnik bezrobocia to Wilanów, Ursynów i Białołęka (stopa bezrobocia poniżej 4%). Stopa bezrobocia poniżej 5% notowana jest także w Wesołej, Ursusie, Wawrze i na Bemowie.

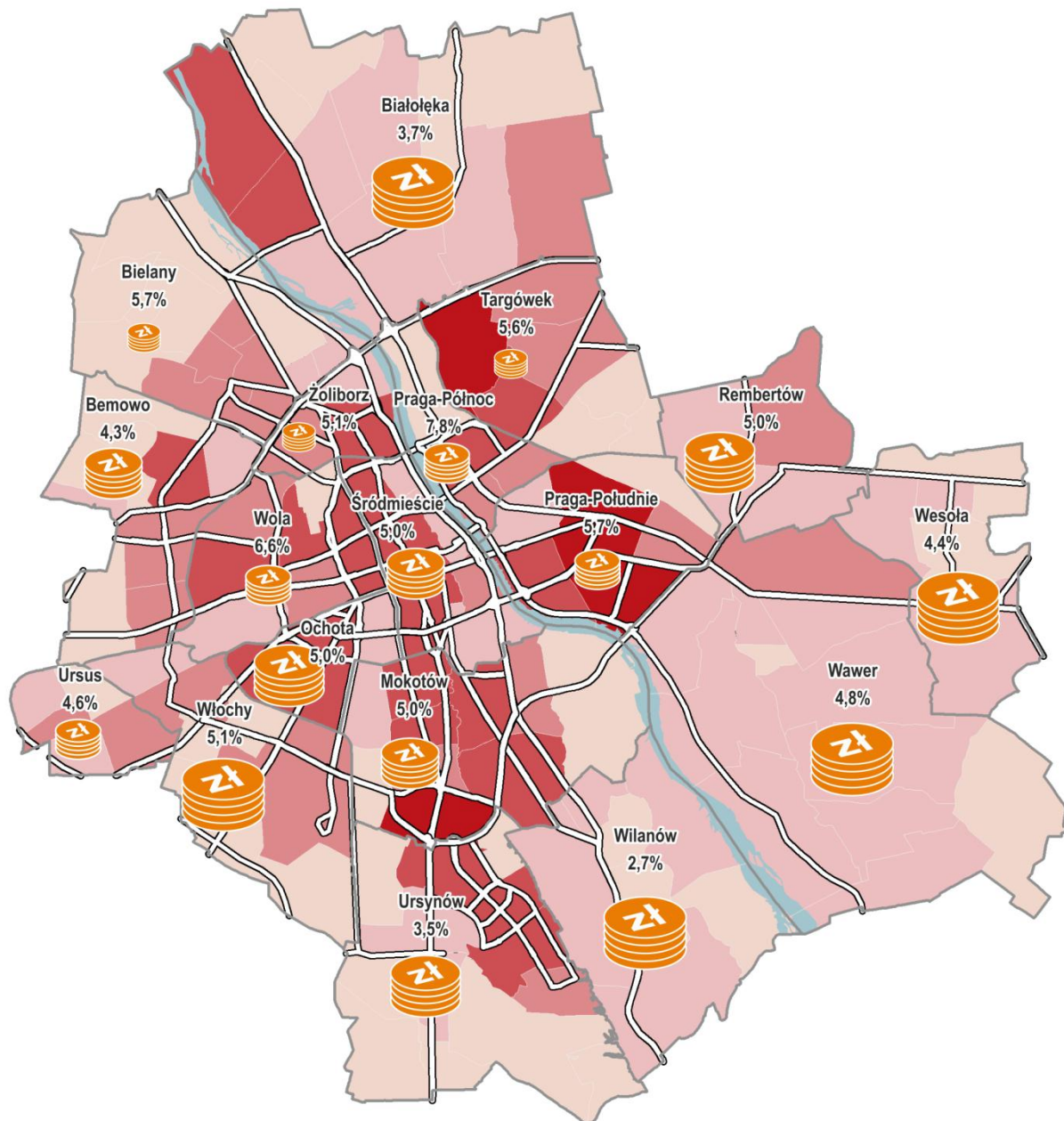
Roczna siła nabywcza na gospodarstwo domowe w Warszawie w PLN



Źródło: GfK Polonia, 2014



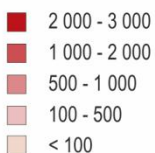
Siła nabywcza w dzielnicach Warszawy



Siła nabywcza na gospodarstwo domowe w PLN wg dzielnic



Siła nabywcza w mln PLN wg jednostek MSI



Udział bezrobotnych w ludności w wieku produkcyjnym

(%)

Plany rozwoju mieszkalnictwa w Warszawie

Integralną częścią każdej analizy potencjału obiektu handlowego jest badanie obszaru pozyskiwania klientów. O ile analizy ukazujące stan obecny można stosunkowo prosto wykonać w oparciu o dostępne statystyki demograficzne, to wykonanie prognoz nie należy już do łatwych zadań. Określenie wzrostu liczby mieszkańców zamieszkującej dany obszar wymaga zarówno długofalowego monitorowania sytuacji na pierwotnym rynku mieszkaniowym, jak i procesów zachodzących w istniejących zasobach mieszkaniowych. W tym drugim przypadku istotne są zwłaszcza zmiany w strukturze gospodarstw domowych, polegające przede wszystkim na malejącej wielkości gospodarstwa domowego, a w konsekwencji spadku liczby ludności.

Z drugiej strony nowe budownictwo generuje przyrost liczby mieszkańców, który następuje po części dzięki osiedlaniu się w mieście ludności spoza Warszawy, a po części w efekcie przenoszenia się do nowych mieszkań ludności z istniejącego zasobu, często z innych dzielnic miasta. Z tego też względu przy określaniu przyszłej liczby mieszkańców dla obszaru oddziaływania potencjalnego obiektu handlowego należy uwzględnić plany inwestycyjne deweloperów mieszkaniowych.

Po dość krótkim okresie kryzysu w 2009 r., rynek nowych mieszkań w Warszawie powrócił do fazy dość stabilnego, stopniowego wzrostu. Stolica jest największym rynkiem mieszkaniowym w Polsce. W ostatnich dziesięciu latach najwięcej mieszkań oddano w Warszawie do użytku w latach 2008-2009 (ponad 19 tys. rocznie), co było wynikiem rekordowo wysokiej liczby budów rozpoczętych w okresie boomu w latach 2006-2007. Najmniej mieszkań oddano do użytku w 2011 r. (9,4 tys.), co z kolei było efektem załamania rynku w 2009 r.

W ostatnich dziesięciu latach w ciągu roku przeciętnie oddawano do użytkowania ok. 14 tysięcy nowych jednostek mieszkalnych, z czego ogromną większością stanowiły mieszkania w budynkach wielorodzinnych.

Zgodnie z prognozą REAS z marca 2014 r., opartą o monitoring planów firm deweloperskich, transakcje terenami inwestycyjnymi, analizę procesów planistycznych (w tym uchwalonych i przygotowywanych planów miejscowych), jak również przewidywania dotyczące cyklu koniunkturalnego, w latach 2014-2017 zostanie oddanych do użytku w Warszawie ponad 60 tysięcy jednostek mieszkalnych. Duża część tych mieszkań znajduje się w fazie zaawansowanej budowy lub w przygotowanych do rozpoczęcia konkretnych inwestycji. Druga część prognozy – obejmująca okres kolejnych ośmiu lat – zakłada wybudowanie w Warszawie w latach 2018-2025 ok. 110 tysięcy jednostek mieszkalnych. REAS oparł tę część prognozy przede wszystkim na analizie chłonności różnych rejonów miasta, przewidzianych w opracowaniach planistycznych pod nowe budownictwo mieszkaniowe, biorąc jednocześnie pod uwagę prognozy demograficzne, obserwowane trendy w gospodarce i cykliczność zjawisk zachodzących na rynku mieszkaniowym.

Rejonami o największej koncentracji nowych inwestycji będą:

- Białoleka – zwłaszcza jednostki MSI Grodzisk (wzdłuż ulicy Głębockiej), Nowodwory i Tarchomin,
- Wilanów – Błonia Wilanowskie (czyli Miasteczko Wilanów),
- Wola – Odolany (rejon ulicy Jana Kazimierza),
- Bemowo – Chrzanów,
- Żoliborz – Sady Żoliborskie (dawny Żoliborz Przemysłowy),
- Mokotów – Stegny (Osiedle Pod Skocznią), Służewiec (administracyjnie częściowo Mokotów a częściowo Ursynów),
- w dalszej perspektywie – Siekierki na Mokotowie i Szamoty w Ursusie.



Podsumowanie

Konfrontacja trzech omówionych wyżej aspektów wyłoniła dwie dzielnice Warszawy o największym potencjale handlowym: Białolekę i Wilanów.

Białoleka to jedna z najbardziej dynamicznie rozwijających się dzielnic Warszawy, z wysoką siłą nabywczą i bardzo niskim poziomem bezrobocia (3,7% na koniec IV kw. 2013 r.), dającym jej trzecie miejsce pod tym względem w mieście, po Wilanowie i Ursynowie. Duża liczba młodych mieszkańców Tarchomina i Nowodworów w zachodniej części tej drugiej co do wielkości dzielnicy (73 km²), a także jej intensywnie urbanizowana wschodnia część, czyli Grodzisk, Dąbrówka Szlachecka, Kobiałka, Brzeziny i Szamocin uzasadniają potrzebę powstania dużego obiektu handlowego.

Wilanów, w którym jasno widać, że obecnie dostępna oferta handlowa nie zaspokaja potrzeb szybko rozrastających się osiedli mieszkaniowych. Na niedobór dużych obiektów handlowych wskazują dynamicznie rozwijające się powierzchnie handlowe w parterach budynków mieszkaniowych. Niski poziom nasycenia, rozwój osiedli mieszkaniowych i wysoka siła nabywcza sprzyjają spektakularnym inwestycjom, które obejmą swoim zasięgiem również Konstancin-Jeziorną, Powsin, a nawet Wawer przy założeniu, że plany oddania do użytku drugiej części południowej obwodnicy miasta (S2) zostaną zrealizowane w terminie, oraz że po drugiej stronie Wisły nie powstanie obiekt konkurencyjny.

Inne obiecujące lokalizacje pod nowe projekty handlowe to:

Wawer, czyli największa dzielnica Warszawy (80 km²), która mimo mniejszej aktywności deweloperów mieszkaniowych – głównie ze względu na niską zabudowę jednorodziną – charakteryzuje się bardzo niskim nasyceniem powierzchnią handlową i względnie wysoką siłą nabywczą (szczególnie w Zerzeniu). Aspekty te wytyczają możliwość budowy obiektów handlowych, lecz o skali dopasowanej do potrzeb lokalnego rynku. Warto też pamiętać, że po oddaniu południowej obwodnicy Warszawy Wawer znajdzie się w obszarze oddziaływania planowanej w Wilanowie Galerii Wilanów.

Ursynów - stanowi obiecującą lokalizację, która – naszym zdaniem – wchłonęłaby jeszcze dodatkową powierzchnię handlową, choćby w formie rozbudowy już istniejącego obiektu. Czynniki sugerujące potencjał dzielnicy Ursynów to m.in. zamożność społeczeństwa oraz niski wskaźnik bezrobocia (drugi najniższy po Wilanowie) i nasycenia powierzchnią handlową.

Wola to jedna z najdynamiczniej rozwijających się dzielnic Warszawy w kontekście mieszkaniowym, obecnie wyprzedza pod tym względem Białolekę i Mokotów. Bardzo zróżnicowana jeśli chodzi o siłę nabywczą na gospodarstwo domowe. Wola

odnotowuje wysoki poziom nasycenia powierzchnią handlową, ale w związku z rozwojem osiedli mieszkaniowych na Odolanach czy w rejonie Czystego, widzimy potencjał na uruchomienie nowych inwestycji z myślą o nowych mieszkańcach tych właśnie obszarów.

Kolejne dzielnice z potencjałem handlowym, choć mniej oczywistym w porównaniu do powyższych to Bemowo i Bielany.

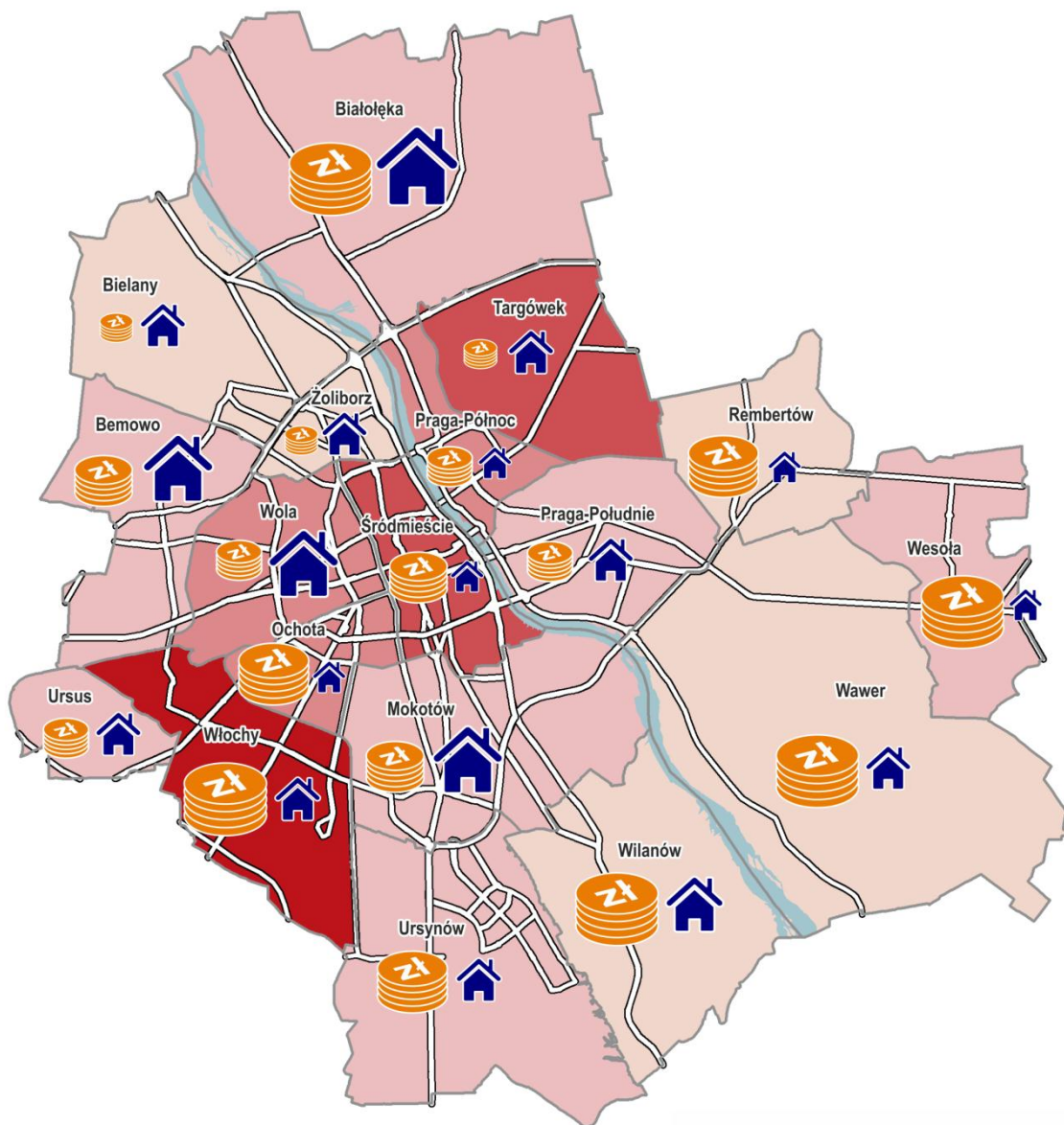
Bemowo to obszar intensywnego rozwoju nowych inwestycji mieszkaniowych (w szczególności osiedle Chrzanów). Stosunkowo wysoki współczynnik nasycenia powierzchnią handlową w połączeniu z przeciętną siłą nabywczą nie dają aktualnie jasnych przesłanek do nowych inwestycji handlowych lub rozbudowy już działających obiektów. Potencjał stanowią jednak nowe osiedla mieszkaniowe.

Bielany, chociaż odznaczają się najniższym wskaźnikiem nasycenia na tle pozostałych dzielnic, przy jednocześnie relatywnie wysokiej liczbie mieszkańców, wykazują niewielką dynamikę rozwoju pod kątem nowych inwestycji mieszkaniowych. Sytuacja ta może się zmienić, jeżeli na cele mieszkaniowe będzie można przeznaczyć teren Huty. Również siła nabywcza mieszkańców dzielnicy jest ograniczona. Tym niemniej, istniejąca oferta handlowa jest niewystarczająca dla tej gęsto zaludnionej dzielnicy. Z tego powodu dostrzegamy tam miejsce dla nowego projektu handlowego.

Podsumowując, mimo stopniowego dojrzewania warszawskiego rynku handlowego, nadal widzimy na nim duży potencjał do zagospodarowania przez deweloperów obiektów handlowych. Dynamiczny rozwój osiedli mieszkaniowych, rosnąca liczba mieszkańców w połączeniu z najwyższą w kraju siłą nabywczą generować będą zapotrzebowanie na nowe projekty handlowe o różnej skali i specyfice. W walce o nowego klienta wygrać ci inwestorzy, którzy właściwie ocenią potencjał danej lokalizacji, otoczenie konkurencyjne oraz możliwości zakupowe i potrzeby mieszkańców.

Należy pamiętać, iż podaż terenów pod wielkopowierzchniowe obiekty handlowe w Warszawie jest bardzo ograniczona. Brak planów miejscowych umożliwiających realizację takich inwestycji osłabia dynamikę rozwoju centrów handlowych w stolicy. Obecnie zaledwie ok. 32% obszaru miasta ma obowiązujące plany zagospodarowania, a zatem proces planistyczny jest długotrwały.

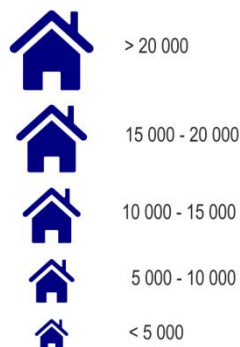
Siła nabywcza, nasycenie powierzchnią handlową i prognozy rozwoju mieszkalnictwa w dzielnicach Warszawy



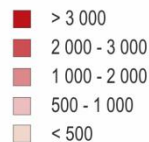
Siła nabywcza na gospodarstwo domowe w PLN



Projekty mieszkaniowe zadeklarowane przez deweloperów do ukończenia w latach 2014-2025



Nasycenie powierzchnią handlową (m² na 1 000 mieszkańców)





Agnieszka Kowalewska

Project Manager
Customer Analytics & Sales Strategies
GfK Polonia
+48 22 434 14 73
+48 505 196 231
agnieszka.kowalewska@gfk.com

Katarzyna Kuniewicz

Director
Market Research
R E A S | Residential Advisors
+48 22 380 21 25
+48 664 088 225
katarzyna.kuniewicz@reas.pl

Anna Bartoszewicz-Wnuk

National Director
Head of Research and Consultancy
JLL
+48 22 318 0007
+48 600 303 778
anna.bartoszewicz-wnuk@eu.jll.com

Instytut **GfK Polonia** powstał w roku 1990 jako polski oddział międzynarodowej grupy, zrzeszających firmy badawcze, działające pod szyldem GfK. Grupę GfK stanowi 115 firm zlokalizowanych w 115 krajach na 5 kontynentach.

Ponad 13 000 ekspertów GfK łączy zaangażowanie z 80-letnim doświadczeniem firmy w badaniach rynkowych i analizowaniu danych. Pozwala to GfK dostarczać globalne rozwiązania, przystosowane do potrzeb lokalnych rynków w ponad 100 krajach.

Instytut badawczy GfK Polonia dostarcza kompleksowych danych, opisujących rynki dóbr konsumpcyjnych, business to business i usług. Z ich pomocą firmy działające w tych sektorach poznają zwyczaje, zachowania i preferencje konsumentów. GfK Polonia prowadzi dla swoich klientów wszystkie rodzaje badań marketingowych i sondaży opinii publicznej. Wykorzystuje przy tym zarówno znajomość polskiego rynku, jak i całe zaplecze intelektualne i metodologiczne Grupy GfK.

www.gfk.pl

REAS jest firmą doradczą specjalizującą się w zagadnieniach związanych z rynkiem mieszkaniowym. Od 1997 roku współpracujemy z deweloperami, bankami oraz inwestorami, wspierając ich skutecznie w procesie planowania i realizacji inwestycji.

W 2000 roku REAS rozpoczął program monitoringu pierwotnego rynku mieszkaniowego, gromadząc dane o inwestycjach w bazie danych opartej o system GIS. Dzięki posiadanej wiedzy REAS dostarcza szeroki zakres analiz rynku oraz formułuje długoterminowe prognozy wspomagające proces planowania strategicznego, także dla sektora nieruchomości handlowych. REAS doradza deweloperom na wszystkich etapach procesu inwestycyjnego, wspierając ich w procesie planowania i przygotowania produktu o najlepszym potencjale rynkowym, specjalizuje się także w wycenach gruntów inwestycyjnych oraz istniejących budynków mieszkalnych.

www.reas.pl

JLL jest międzynarodową firmą doradczą świadcząca kompleksowe usługi na rynku nieruchomości, umożliwiając wzrost wartości klientom zainteresowanym najmem, obrotem lub inwestowaniem na tym rynku.

JLL obsługuje klientów w 75 krajach na świecie. Dochód firmy w 2013 roku wyniósł ponad 4,0 mld USD. JLL zarządza obiektami o łącznej powierzchni ok. 280 mln mkw.

W 2013 r. firma zrealizowała na całym świecie transakcje o łącznej wartości 99 mld USD. LaSalle Investment Management (spółka w ramach grupy), zarządza aktywami o łącznej wartości ok. 48 mld USD. W celu uzyskania dodatkowych informacji, zapraszamy do odwiedzenia naszej strony internetowej:

www.jll.pl