



MIESZKANIA DLA MŁODYCH

MdM sprzedaje, ale nie zdominuje rynku

Program Mieszkanie dla Młodych przyczynił się do wzrostu popytu na rynku pierwotnym. Jest jednak tylko jednym z czynników, które wpływają na dobrą koniunkturę.

Zuzanna Kordzi

Zakup mieszkania jest jednym z najważniejszych wydarzeń w życiu. Tym ważniejszym, że często związanym z wieloletnim zobowiązaniem finansowym. Zadaniem rządowej inicjatywy w postaci programu MdM, było ułatwienie dostępu do własnego, pierwszego M młodemu osobom i rodzinom.

Czy faktycznie jednak MdM w swej pierwszej postaci spełniał swoją rolę? Częściowo tak.

Jego wdrożenie niewątpliwie ułatwiło nabycie mieszkania wielu osobom, ale jednocześnie ze względu na duże ograniczenia nałożone na nabywców i ostre kryteria, którym musiały odpowiadać mieszkania, MdM nie był osiągalny dla wielu klientów. Oceniamy, że na wysoki poziom sprzedaży wpłynęły głównie inne czynniki rynkowe. Wiele osób decydowało się na zakup mimo braku możliwości skorzystania z dopłat. Powodów takiego stanu rzeczy należy raczej upatrywać w stabilnej sytuacji na rynku pracy, niskim oprocentowaniu kredytów oraz braku atrakcyjnych produktów oszczędnościowych. Dobra koniunktura na rynku pierwotnym jest więc wypadkową wielu czynników, a nie jedynie echem wprowadzenia programu MdM.

Nowe możliwości dla deweloperów

Nowelizacja MdM oznacza nie tylko rozszerzenie pomocy państwa na mieszkania z rynku wtórnego, ale też złagodzenie kryteriów wobec nabyw-

ców i zwiększenie dopłat dla niektórych z nich. Odplyw części klientów na rynek wtórny zdaniem ECO-Classic nie będzie odczuwalny ponieważ jednocześnie więcej osób będzie się do programu kwalifikowało. Należy bowiem pamiętać, że rynek pierwotny ma szereg zalet, jakich nie ma i nigdy nie będzie miał rynek wtórny: większy wybór mieszkań, nowocześniejsza architektura czy możliwość dostosowania mieszkania do własnych potrzeb. Coraz większe znaczenie ma też oferta wykończenia mieszkań pod klucz przez firmy deweloperskie. Dzięki temu nabywca otrzymuje nowe mieszkanie, gotowe do wprowadzenia, bez konieczności poświęcania czasu i energii na wybór dobrej ekipy czy zakup materiałów wykończeniowych.

W ocenie ECO-Classic objęcie programem rynku wtórnego będzie miało największe znaczenie w miastach, gdzie podaż nowych projektów deweloperskich jest mniejsza niż w Warszawie czy Gdańsku.

Prognozowany natomiast przez współpracujących z ECO-Classic doradców kredytowych na IV kwartał 2015 wzrost aktywności klientów poszukujących mieszkań na rynku pierwotnym z dużym prawdopodobieństwem będzie determinowany zbliżającymi się zmianami w procedurze przyznawania kredytów hipotecznych. Wiele osób zainteresowanych MdM może chcieć zdążyć z zakupem jeszcze przed końcem roku, kiedy to wymagana wysokość wkładu

własnego zwiększy się do 15% wartości nieruchomości.

MdM w Wolnym Mieście

Do programu dopłat w ramach MdM z oferty ECO-Classic kwalifikuje się obecnie inwestycja Wolne Miasto, budowana w Gdańsku. W przypadku tego projektu zarówno poziom sprzedaży jak i odsetek klientów korzystających z programu dopłat pozostał na tym samym poziomie, jak przed wprowadzeniem noweli. Nowelizacja programu poprawiła zwłaszcza sytuację rodzin z co najmniej 3 dziećmi. Zwiększenie kwoty dopłat i minimalnego metrażu oraz zniesienie kryterium wiekowego i posiadania wcześniej innej nieruchomości znacznie ułatwi takim rodzinom decyzje inwestycyjne. Program staje się więc nie tylko łatwiej dostępny, ale także coraz bardziej opłacalny.

Bez MdM też się sprzedaje

W inwestycjach ECO-Classic sprzedaż utrzymuje się na stałym poziomie. W 2015 nie sprawdziły się zapowiedzi obniżenia popytu związane z wyższym wkładem własnym. Deweloper ma w swojej ofercie mieszkania z różnych segmentów: apartamenty TRIO, mieszkania klasy średniej w Hubertusie oraz z segmentu popularnego na osiedlu Wolne Miasto. Ożywienie jest widoczne w przypadku sprzedaży wszystkich mieszkań, co oznacza że program MdM nie jest jedynym czynnikiem, który warunkuje dobrą sytuację na rynku. ■

Autorka jest dyrektorem ds. handlowych w ECO-Classic.