

# Deweloperzy sprzedają bardzo dużo

**BUDOWNICTWO** | Drzwi do biur sprzedaży firm deweloperskich się nie zamykają. Firmy zacierają ręce i podbijają nowe rynki.

**ANETA GAWROŃSKA**

- Dla działających na największych rynkach nieruchomości firm deweloperskich pierwszy kwartał tego roku był owocny - ocenia Tomasz Pawelec, analityk redNet Property Group. - Mimo kilku czynników potencjalnie ograniczających popyt na mieszkania, jak np. wymóg posiadania 15-proc. wkładu własnego przy zaciąganiu kredytu, liczba transakcji nie spada.

## Idą na rekord

O dobrych wynikach sprzedaży mówi też Jarosław Jedrzyński, analityk portalu RynekPierwotny.pl. Ze wstępnych szacunków wynika, że w pierwszym kwartale deweloperzy sprzedali w Warszawie 5,1 tys. mieszkań, w Krakowie - 2,6 tys., we Wrocławiu 2,3 tys., a w - Trójmieście 1,8 tys. - Jeżeli dane się potwierdzą, będzie to rekordowy pierwszy kwartał. Sprzedaż nowych lokali będzie porównywalna z ostatnim, rekordowym kwartałem ubiegłego roku - zwraca uwagę Jedrzyński.

W podobnym duchu wypowiada się Tomasz Pawelec. Przypomina, że pod koniec

ubiegłego roku nabywcy mieszkań spieszyli się z zakupem, zarówno przed zwiększeniem wymaganego wkładu własnego z 10 do 15 proc., jak i przed podwyżką marż kredytów. Z danych redNetu wynika, że w grudniu 2015 roku deweloperzy sprzedali w Warszawie ponad 1,5 tys. mieszkań. W styczniu tego roku znaleźli nabywców na ponad 1,7 tys. lokali, a w lutym - na ponad 1,8. W Krakowie grudniowa sprzedaż wyniosła ponad 900 mieszkań. W styczniu 2016 r. w tym miesiącu deweloperzy sprzedali ponad 700 lokali, a w lutym - ponad 1,1 tys.

Apetyt na nowe mieszkania nie maleje. Jak podkreśla Tomasz Pawelec, deweloperzy święcą kolejne triumfy. - Najlepszym miesiącem okazał się luty. W zasadzie w każdym z największych miast ustanawiano najlepszy wynik sprzedażowy. W Warszawie, Krakowie, Wrocławiu i Poznaniu pobito najlepsze dotąd wyniki z października i listopada ubiegłego roku - wskazuje. Jak tłumaczy, duży popyt na mieszkania był możliwy m.in. dzięki utrzymującym się na historycznie niskim poziomie stopom procentowym, przekładającym się na niskie raty kredytowe. Poza tym rynek oferuje bogaty wybór atrakcyj-

nych nieruchomości. - Znaczenie mają też korzystna koniunktura gospodarcza, spadek bezrobocia, systematyczny wzrost wynagrodzeń oraz zmiany demograficzne, czyli rosnąca liczba gospodarstw domowych i osób napływających do większych miast w celach zarobkowych - wylicza analityk redNetu. Rośnie też, jak dodaje, liczba transakcji gotówkowych.

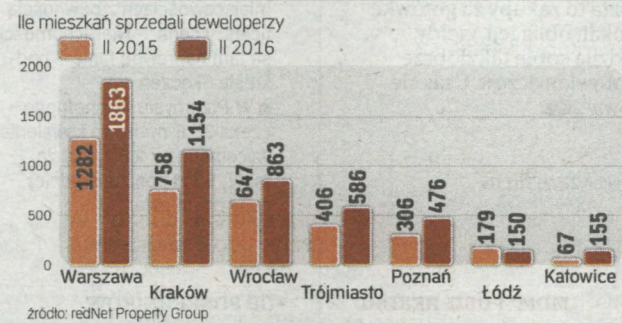
- Coraz większą grupę nabywców stanowią inwestorzy kupujący mieszkania na wynajem. Często przenoszą kapitał z mało rentownych lokali i kont oszczędnościowych. Więksi inwestorzy decydują się na zakupy pakietowe - mówi Tomasz Pawelec. Coraz więcej osób wybiera oferowane przez deweloperów pakiety wykończeniowe. - Dzięki temu można zaciągnąć kredyt także na urządzenie nieruchomości - zwraca uwagę ekspert redNetu.

## Wielkie plany

Tomasz Pawelec przewiduje, że w następnych miesiącach na rynek będą trafiać kolejne inwestycje. - Nawet wyczerpanie środków tegorocznej puli w programie „Mdm” nie wpłynie na ograni-



Atal Residence - apartamenty na krakowskim Zabłociu



## SPRZEDAŻ LOKALI NA RYNKU PIERWOTNYM

czenie popytu - przypuszcza analityk.

Pierwszy kwartał roku zaliczają do udanych sami deweloperzy. - W tym czasie sprzedaliśmy 215 mieszkań, czyli o 44 proc. więcej niż rok wcześniej. Trzy pierwsze miesiące tego roku były więc najlepsze pod względem sprzedaży w historii Grupy Archicom - podkreśla Tomasz Sujak, członek zarządu spółki. - Popyt na mieszkania jest wspierany wzrostem wynagrodzeń i niskimi stopami procentowymi. Jest to szczególnie widoczne w dynamicznie rozwijających się miastach, takich jak Wrocław - wyjaśnia. Zdaniem Tomasza Sujaka pierwszy kwartał pozwala z dużym optymizmem patrzeć w przyszłość. - Od 2017 roku planujemy sprzedawać rocznie po 1 tys. mieszkań - mówi. Archicom wprowadza na rynek kolejne etapy osiedli, uruchamia też całkiem nowe inwestycje.

- Chcemy utrzymać najszerszą ofertę spośród wrocławskich deweloperów. Po koniec pierwszego kwartału mieliśmy w sprzedaży ponad 1,1 tys. mieszkań - przypomina Sujak. Sven Torsten Kain, prezes ECO-Classic, pytany o ocenę pierwszego kwartału na rynku

mieszkań mówi, że to był bardzo dynamiczny czas. - Dużym zainteresowaniem cieszyła się nie tylko nasza gdańska inwestycja Wolne Miasto, gdzie oferujemy lokale z dopłatami, ale też ostatni etap warszawskiego osiedla o podwyższonym standardzie - Hubertus - opowiada Sven Torsten Kain. W Wolnym Mieście sprzedaż mieszkań była 2,5 razy większa niż w analogicznym czasie ubiegłego roku.

- Niewątpliwie decydujące znaczenie miała informacja o kończących się środkach na dopłaty w „Mdm”, co zmobilizowało klientów do podjęcia szybkiej decyzji o zakupie - ocenia Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w ECO-Classic. Jej zdaniem szczyt boomu sprzedażowego jest już za nami. Nie grozi nam jednak załamanie popytu.

- Ten rok nie będzie co prawda rokiem bicia rekordów, ale powinien być czasem stabilnych cen, dobrego poziomu sprzedaży i rozpoczynania nowych inwestycji - przewiduje Sven Torsten Kain. - Ceny nowych mieszkań są racjonalnie skalkulowane, co oznacza, że ewentualne korekty i obniżki nie będą dotyczyły rynku pierwotnego - twierdzi. Jego

zdaniem skumulowane skutki oddziaływania czynników ograniczających rozwój rynku odczujemy dopiero w 2017 roku. Chodzi m.in. o podatek bankowy, rosnące koszty finansowania inwestycji przez banki, wzrost kosztów wykonawstwa oraz wysokie ceny działek.

- Dodatkowym utrudnieniem będzie kolejna podwyżka wkładu własnego, który od przyszłego roku będzie wynosić 20 proc. wartości nieruchomości - przypomina prezes ECO-Classic.

Mateusz Juroszek, wiceprezes spółki Atal, ocenia, że rynek mieszkaniowy rozwija się stabilnie. - Nie przewidujemy zmian koniunktury w kolejnych miesiącach. Cały 2016 r. dla branży deweloperskiej zapowiada się dobrze. Popyt w tym roku powinien się utrzymać na wysokim poziomie - przewiduje. - Mieszkania w atrakcyjnych, odpowiednio wycenionych inwestycjach będą się dobrze sprzedawać - zapewnia.

Pierwszy kwartał tego roku był dla Atalu bardzo dobry. Firma zawarła 509 umów sprzedaży. To o 62 proc. więcej niż w tym samym okresie poprzedniego roku, kiedy nabywców znalazło 315 mieszkań z oferty tej firmy.

- Dotychczas najlepszy pod tym względem był dla nas drugi kwartał 2015 r., kiedy podpisaliśmy 491 umów deweloperskich - przypomina Mateusz Juroszek. - Zgodnie z długoterminową strategią w tym roku nasza firma zakłada sprzedaż na poziomie 1,6-1,8 tys. lokali, czyli na poziomie zbliżonym do ubiegłorocznego. ©

© masz pytanie, wyślij e-mail do autorki a.gawronska@rp.pl

## OPINIA



MARCIN URYG A | DZIAŁ BADAŃ I ANALIZ W SPÓŁCE EMMERSON REALTY

Pierwszy kwartał na rynku pierwotnym był wyśmienity. Deweloperzy nie mogą narzekać. Sprzedaż była dużo lepsza niż w tym samym okresie poprzedniego roku. Na rynku cały czas pojawiają się dużo nowych inwestycji o zróżnicowanym standardzie, więc klienci mają w czym wybierać. Wyniki sprzedaży w trzech pierwszych miesiącach tego roku dają firmom deweloperskim szansę na rekordowy rok pod względem liczby transakcji. Cały czas obserwujemy wzmożoną aktywność deweloperów. W danych GUS tego do końca nie widać, trzeba jednak pamiętać, że dane za marzec są jeszcze niedostępne. Z najnowszych danych GUS wynika, że w ciągu dwóch miesięcy tego roku deweloperzy oddali do użytku zdecydowanie więcej mieszkań niż przed rokiem (wzrost o 44,8 proc. r./r.). O 3,4 proc. spadła liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto, a o 9,8 proc. wzrosła liczba

pozwoleń na budowę mieszkań i zgłoszeń z projektem budowlanym. W kolejnych miesiącach wydarzeniem mogącym się przełożyć na rynek nieruchomości powinno się okazać ogłoszenie przez rząd programu mieszkaniowego „Mieszkanie +”. Deweloperzy kują żelazo póki gorące. Nie będą rezygnować ze zwiększania sprzedaży, dopóki klienci zgłaszają się do ich biur. Sprzedaż jest często już na tyle duża, że aby nie stwarzać sobie wewnętrznej konkurencji, wiele firm przygląda się miastom, w których do tej pory ich nie było. Dywersyfikacja geograficzna to - oprócz wzrostu sprzedaży - także ograniczenie ryzyka związanego z obecnością tylko na jednym rynku. Możemy się zatem spodziewać w tym roku licznych debiutów na lokalnych rynkach. ©

-not. aig