

# Popyt na mieszkania generuje również duży popyt na grunty

● Rekordowe dane: rośnie liczba uzyskanych pozwoleń na budowę i rozpoczynanych inwestycji

● Koniunktura spowodowała konkurencję na rynku gruntów, co dotyczy też budujących indywidualnie

## Rynek gruntów się chwieje

Aleksandra Chomicka  
a.chomicka@prasa.gda.pl

Najnowsza informacja GUS, zawierająca wstępne wyniki budownictwa mieszkaniowego w dwóch pierwszych miesiącach bieżącego roku, komunikuje kolejny statystyczny ewenement o dość sensacyjnej wymowie. Chodzi o wolumen wydanych inwestorom w ubiegłym miesiącu pozwoleń na budowę.

Statystyki pozwoleń na budowę i zgłoszeń z projektem budowlanym są podstawowym parametrem oceny potencjału popytowego rynku w przyszłych okresach przez inwestorów, zwłaszcza tych budujących mieszkania na sprzedaż. Wynik z lutego br. niespodziewanie okazał się historycznie rekordowy. Czy jest to pewny zwiastun kontynuacji inwestycyjno-sprzedażowej prosperity w bieżącym roku i kolejnych latach?

Dotychczas, po zaledwie dwóch pierwszych miesiącach roku, zazwyczaj trudno było na podstawie gusowskich danych wyciągać jakieś wiarygodne i daleko idące wnioski co



► Straszyn, osiedle Modre: deweloper sprzedaje teraz atrakcyjne działki inwestorom, którzy chcą budować swoje domy indywidualnie

do perspektyw pierwotnego segmentu krajowej mieszkaniówki w bliższej czy dalszej perspektywie. Tym razem wolumen od początku roku dla wszystkich pozwoleń na budowę i zgłoszeń w czterech form budownictwa mieszkaniowego przekroczył poziom 37 tys. jednostek. Tylko w lutym wyniósł 22,2 tys.

- Są to wartości historycznie rekordowe, oznaczające grubo ponad 40-proc. progres liczony zarówno miesiąc do miesiąca jak i rok do roku - twierdzi Jarosław Jędrzyński, ekspert portalu RynekPierwotny.pl. - Co więcej, najlepszym dowodem braku przypadkowości jest fakt, że rekordowy poziom został tym ra-

zem wypracowany solidarnie przez inwestorów indywidualnych i deweloperów.

Zwłaszcza wynik tych ostatnich z lutego na poziomie 13,3 tys. może budzić prawdziwy respekt. To aż o 57,5 i 66 proc. więcej licząc odpowiednio m/m i r/r. Licząc od początku roku deweloperzy uzyskali już 21,3

tys. pozwoleń, o 62 proc. poprawiając wynik z analogicznego okresu ub. roku. Wygląda to na konsekwentne trzymanie się obranej polityki biznesowej.

Dla najbliższej przyszłości rynku ważny jest jeszcze inny rynkowy wskaźnik: liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto. W przypadku deweloperów

w lutym br. było ich 6,6 tys., o jedną czwartą więcej licząc rok do roku. Jeszcze lepiej wygląda to z perspektywy obu tegorocznych miesięcy. Od początku roku ruszyła budowa prawie 14 tys. lokali na sprzedaż, czyli o połowę więcej niż w analogicznym okresie 2016 roku. Jest to więc w sumie najlepszy inwestycyjnie początek roku deweloperów mieszkaniowych, nie tylko w ramach trwającej już blisko 4 lata koniunkturalnej prosperity, ale w wymiarze historycznym. Deweloperzy wciąż więc konsekwentnie idą „za ciosem”, absolutnie nie przejmując się jakimikolwiek czynnikami ryzyka, które zaczynają pojawiać się na koniunkturalnym horyzoncie.

Jednym z sygnałów o nadciągających kłopotach, są pojawiające się coraz częściej informacje o wzroście cen gruntów pod zabudowę. Nic dziwnego. Od około 4 lat mamy do czynienia z niestabilnym popytem na rynku mieszkań. Z roku na rok pobijane są kolejne rekordy sprzedaży. To sprawia, że deweloperzy byli i nadal są mocno aktywni na rynku gruntów, przez co ceny działek wyraźnie wzrosły, osiągając często poziom sprzed ostatniego kryzysu. ●

## Grunty to dzisiaj największy problem deweloperów

● Yael Rothschild  
prokurent Mill-Yon Gdańsk

Grunty to obecnie najtrudniejszy temat na rynku deweloperskim. Poadaż jest o wiele za mała w porównaniu z zainteresowaniem, a lwia część oferty dostępnej na rynku to grunty ze skomplikowanym stanem prawnym np. mające nieuregulowane stosunki własnościowe lub z innymi problemami, których rozwiązanie może okazać się bardzo kosztowne dla dewelopera. Przeprowadzenie due diligence pochłania dziś więcej czasu, zwłaszcza, że nie wszędzie jest plan zagospodarowania. To podstawa w planowaniu inwestycji. Znając plan, stosunkowo łatwo jest określić wstępną chłonność gruntu, określić rentowność inwestycji i zweryfikować, czy zakup jest w ogóle opłacalny. Jeżeli planu nie ma, cały proces się wydłuża; trzeba uzyskać WZ i dopiero można przystąpić do analizy opłacalności inwestycji. A może się zdarzyć, że taka analiza będzie musiała objąć np. badania geologiczne.

● Niska dostępność gruntu  
to wyższe ceny mieszkań

Dostępność gruntów umożliwiających rozpoczęcie budowy (z pozwoleniem na budowę) w relatywnie krótkim czasie jest, obok czasu trwania procesu administracyjno-budowlanego oraz ceny gruntów, jednym z trzech głównych problemów deweloperskich. Dysproporcja między popytem na atrakcyjne grunty, a niską podażą przekłada się na wzrost cen za metr powierzchni użytkowo-mieszkaniowej. A biorąc pod uwagę bardzo dobrą sprzedaż mieszkań rosną także apetyty deweloperów na realizację nowych inwestycji, co powoduje rywalizację o grunty i wzrost ich cen. Najtrudniej jest pozyskać ziemię pod nieruchomości w atrakcyjnych i dobrze skomunikowanych dzielnicach Warszawy i Krakowa. Deweloperzy, którzy realizują inwestycje w różnych miastach mówią o relatywnie wyższej dostępności gruntów w Trójmieście, o czym mogą świadczyć ostatnie transakcje (m.in. Polnord, Murapol).

## Sprzedający rozdają karty, ale jest na to sposób

● Zuzanna Kordzi  
dyrektor ds. handlowych  
w Eco Classic

Rynek gruntów inwestycyjnych jest mówiąc kolokwialnie „przeprany”. Sprzedający, którzy posiadają grunt o uregulowanym stanie prawnym, w dobrej lokalizacji i przywoitymi parametrami inwestycyjnymi windują ceny, a najciekawsze jest to że znajdują chętnych. Niejednokrotnie zdarzyło się nam, że mając uzgodnioną cenę dzień później dostawaliśmy informację, że sprzedawca oczekuje wyższej kwoty. Niejednokrotnie zdarzało się również, że właściciel rezygnował ze sprzedaży, licząc że za jakiś czas uzyska lepszą cenę. W takiej sytuacji wygrywają przeczorni czyli deweloperzy, którzy mogą korzystać z banków ziemi, zbudowanych przed kilku, a czasami nawet kilkunastu laty. W takiej sytuacji jest m.in. firma Eco Classic, która w Gdańsku realizuje kolejne etapy osiedla Wolne Miasto. Atrakcyjna lokalizacja nieopodal centrum coraz bardziej zyskuje na wartości w oczach kupujących.

● Dywersyfikacja oferty ze  
względu na ceny gruntów?

Liczba ogłoszeń o sprzedaży gruntów jest imponująca, ale trudno jest znaleźć tereny, na których byłoby możliwe szybkie zrealizowanie inwestycji mieszkaniowej. Dlatego szczególnie cenne są działki z pozwoleniem na budowę lub położone w obszarach, na których uchwalono miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego, co ułatwia procedowanie. Dlatego deweloperzy rozglądają się tylko na najbardziej dotychczas obleganych rynkach (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań, Łódź), ale szukają atrakcyjnych terenów w innych miastach. Przykładem może być firma Murapol, która dotychczas budowała w 12 ośrodkach, a obecnie, jak mówi Michał Sapota, prezes zarządu Murapol SA, w czterech kolejnych proceduje formalności administracyjne, poprzedzające uruchomienie projektów. Taka strategia działalności minimalizuje problemy w nabywaniu gruntów.

## Problemu dotyczą również budujących indywidualnie

● W Straszynie bank ziemi  
dewelopera pozwala budować  
indywidualnym inwestorom.

Problemy z kupnem atrakcyjnych terenów pod inwestycję mają również osoby, które zdecydowane są na budowę domu jednorodzinnego. Zmiany, jakie zaszły w prawie, praktycznie uniemożliwiają budowę na działce rolnej osobom, które nie są zawodowo związane z rolnictwem. A taki status ma większość gruntów w gminach otaczających Trójmiasto. Na takim gruncie dom może wybudować rolnik (osoba prowadząca gospodarstwo rolne), ale i on musi stosować się do ustaleń planów miejscowych lub decyzji o warunkach zabudowy. A te dokumenty mogą w pewnych sytuacjach w ogóle zabraniać budowy! W tej sytuacji trzeba szukać działek o uregulowanym statusie - określonych jako budowlane lub położonych na obszarach, przeznaczonych w gminnym planie zagospodarowania pod budownictwo mieszkaniowe.

Szansą na zamieszkanie we własnym domu może być kupno od dewelopera (ale podaż na trójmiejskim rynku jest niewielka), albo kupno działki, przeznaczonej pod budownictwo jednorodzinne od... dewelopera. Oto przykład: w 2000 roku firma Komers na powierzchni 35 ha rozpoczęła realizację rezydencyjnego osiedla „Modre” w Straszynie. Część terenów nadal jest niezabudowana. Obecnie firma Komers oferuje działki pod zabudowę jednorodzinna i rezydencyjną z widokiem na Jezioro Goszyńskie. To atrakcyjna lokalizacja - blisko Gdańska, z dogodnym zjazdem do obwodnicy trójmiejskiej i autostrady, a zakończenie budowy obwodnicy Południowej skróciło i znacznie ułatwiło wyjazd na trasę warszawską. Działki (przeznaczone pod budownictwo wielo- i jednorodzinne) zlokalizowane są w sąsiedztwie terenów rekreacyjnych. Na inwestorów czeka pełna infrastruktura osiedlowa oraz bogata infrastruktura Straszyna.