

Czy duże i droższe mieszkania mają dziś większe wzięcie? W dużych miastach jest największy popyt na kawalerki

# Inwestorzy nadal decydują o strukturze rynku

INWESTYCJE DEWELOPERSKIE

**- Rząd wprowadził ograniczenia dotyczące minimalnego metrażu budowanych mieszkań, co deweloperzy przyjęli z wielkim niezadowolaniem. Powód?**

**#Aleksandra Chomicka**

●● Jak wynika z szacunków analityków firmy Open Finance dwa pokoje to już za mało: Polacy wybierają najchętniej mieszkania trzy-pokojowe. To twierdzenie jest słuszne, o ile pytano o zamiary tych, którzy kupowali lokum dla siebie. Przeciętny lokal, który znalazł nabywcę w 2016 roku miał bowiem niecałe 54 m kw. powierzchni i najczęściej składał się z trzech pokoi - wynika z szacunków Open Finance opartych o dane GUS.

- Jak wynika z obserwacji pracowników biur sprzedaży pomorskich deweloperów daje się zauważyć większy popyt nie tylko na kompaktowe na mieszkania trzypokojowe. (taka tendencja pojawiła się już 4 lata temu). Ostatnie 2-3 lata to powrót zainteresowania większymi, funkcjonalnymi lokalami o powierzchni około 70 m kw.



**Ci, którzy kupują mieszkania dla siebie, szukają najczęściej trzech małych pokoi**

- Z danych GUS płynie też garść innych ciekawych informacji. Okazuje się bowiem, że przeciętne sprzedane nowe lokum jest większe niż używane. W przypadku kawalerek różnica jest niewielka - niecałe 3,5 m kw., ale im więcej izb ma mieszkanie, tym większa jest różnica między lokalem nowym i używanym. Jest to właśnie wynik obowiązujących regulacji budowlanych, które stawiają przed deweloperami wyższe wymagania niż te obowiązujące kilkanaście - kilkadziesiąt lat temu. Właśnie dlatego nowe trzyizbowe lokum ma 57,5 m kw. podczas gdy na rynku wtórnym jest to niecałe 50 metrów.

Trudno się przy tym dziwić, że nowe mieszkania są też droższe niż używane. Dane GUS sugerują, że przeciętne deweloperskie „M” sprzedane zostało przed rokiem za ponad 309 tys. zł. Na rynku wtórnym średnia była o prawie 99 tysięcy niższa (średnio prawie 211 tys. zł). Taką dysproporcję zawdzięczamy nie tylko różnicom w powierzchniach, ale też temu, że deweloperzy koncentrują swoją działalność w dużych miastach, gdzie siłą rzeczy nieruchomości są droższe. Z drugiej strony pamiętajmy, że mówimy tu o cenie nieruchomości bez kosztów wykończenia.

## #Widać podział

### WYODRĘBNIŁY SIĘ DWIE GRUPY NABYWCÓW

**- Mirosław Kujawski**  
członek zarządu LC Corp SA  
- NA RYNKU MAMY DWIE PODSTAWOWE GRUPY KLIENTÓW, Z RÓŻNYMI OCZEKIWANAMI I PREFERENCJAMI.

- Można odnieść wrażenie, że w dużych miastach, a zwłaszcza tak atrakcyjnych turystycznie, jak Gdańsk, rynekowi nadaje ton grupa nabywców inwestycyjnych, kupujących mieszkania za gotówkę lub z niewielkim wsparciem kredytu, z przeznaczeniem na wynajem. I tu kryteria są niezmiennie, kupują jak najmniejsze, kompaktowe mieszkania - w centrum miasta, blisko ważnych ośrodków akademickich, biurowych, jeżeli ich zamiarem jest znalezienie najemcy na dłuższy okres czasu lub w pobliżu największych atrakcji turystycznych (a to nie tylko zabytki, ale również miejsca gdzie coś się dzieje, gdzie bije puls miasta), jeżeli myślą o wynajmie krótkoterminowym. Ta grupa

jest bardzo aktywna w ostatnich latach z uwagi na brak opłacalnej finansowo alternatywy dla inwestycji na rynku nieruchomości. Dla tej grupy nabywców najbardziej atrakcyjne są lokale o metrażu kawalerki, ale składające się z dwóch pokoi: dziennego (najczęściej z aneksem kuchennym) i sypialni.

Drugą grupą klientów są osoby kupujące mieszkania dla zaspokojenia własnych potrzeb. Tego typu zakup zazwyczaj odbywa się przy udziale kredytu, a tacy nabywcy, z uwagi na komfort, dążą do nabycia możliwie dużego lokalu. Ze względu na sytuację na rynku, rosnące zarobki, niską stopę bezrobocia i niskie stopy procentowe, klienci mają rekordowo wysoką zdolność nabywczą. Świadczy o tym indeks dostępności cen mieszkań, który obecnie jest niemal dwukrotnie wyższy niż w szczycie poprzedniego cyklu, w 2007 roku. W przypadku tej grupy klientów widzimy wzrost zainteresowania zakupem większego mieszkania lub lokalu o podobnych parametrach, ale w lepszej lokalizacji.