

Date: 02.04.2009

Publication: Parkiet

Title: Developers: It's getting better but we are still far from gung-ho optimism

Journalist: Krzysztof Woch



Henryk Feliks

wiceprezes Ganta Development

Klienci mają poczucie, że doszliśmy już do dna, jeśli chodzi o ceny sprzedawanych mieszkań. Niezmiennie łatwiej sprzedać jest te lokale, których budowa jest bardziej zaawansowana



Józef Wojciechowski

szef rady J.W. Construction

Mieszkania, które wracają do naszej oferty w związku z rezygnacjami klientów z wcześniej zawartych umów, zostają zazwyczaj dość szybko ponownie sprzedane



Jarosław Szanajca

prezes Domu Development

Rynek pozbawiony fundamentu, którym jest kredytowanie hipoteczne, może się nie odbić jeszcze przez rok czy nawet dwa lata. Sprzedaż wciąż jest niska



Bartłomiej Kolubiński

wiceprezes Polnordu

Nasilenie rezygnacji z zawartych umów miało miejsce w grudniu i styczniu, gdy dostęp do kredytów był niemal zerowy. W marcu było to już zdecydowanie mniej odczuwalne zjawisko



Andrzej Nizio

wiceprezes Marvipolu

Na rynek wracają powoli osoby, które odłożyły decyzję o zakupie mieszkania w pierwszych miesiącach kryzysu. Oferta atrakcyjnych lokali jest bowiem z każdym miesiącem coraz uboższa



Tomasz Łapiński

członek zarządu Ronson Europe

Nie podpisujemy przedwstępnej umowy, zanim zdolność kredytowa klienta nie zostanie potwierdzona. Dzięki temu udaje nam się unikać przykrych niespodzianek pod koniec inwestycji

Deweloperzy: jest lepiej, choć do hurraoptymizmu wciąż daleko

Większość giełdowych deweloperów sprzedała w minionym kwartale więcej mieszkań niż w ostatnich trzech miesiącach 2008 r. Poprzeczka zawieszona była jednak nisko. Do trwałej poprawy potrzebna jest odbudowa jednego z fundamentów rynku – kredytów

Krzysztof Woch
krzysztof.woch@parkiet.com

O 20,6 proc. wzrósł w marcu indeks WIG-Deweloperzy, a cały I kwartał zakończył 13,5 proc. wzrostem. Czyżby zatem najgorszy okres giełdowy deweloperzy mieli już za sobą? Zdania są podzielone. Analitycy wskazują, że przecena firm z branży mieszkaniowej była na tyle silna, że dziś wartość likwidacyjna części z nich przewyższa ich wycenę rynkową. Oczekują, że wyniki sprzedaży mieszkań będą w 2009 r. bardzo słabe.

Sami deweloperzy wskazują natomiast, że wcale nie musi być tak źle. Większość z nich znalazła bowiem w minionym kwartale nabywców na więcej mieszkań niż w IV kwartale 2008 r. Nie popadają przy tym w hurraoptymizm – wszak ostatni kwartał ubiegłego roku był dla nich najgorszy od lat.

Gant pozostaje liderem

Ranking giełdowych deweloperów, podsumowujący sprzedaż mieszkań w I kwartale, otwiera – podobnie jak kwartał wcześniej – Gant Development. – W marcu sprzedaliśmy około 60 lokali, czyli tyle, ile w lutym – wskazuje Henryk Feliks, wiceprezes dolnośląskiego dewelopera. Sprzedaż w całym

kwartale sięgnęła około 164 mieszkań. To gorszy wynik niż w IV kwartale 2008 r., jednak należy pamiętać, że wówczas – w odróżnieniu od pozostałych deweloperów – Gant zanotował rekord (205 sprzedanych lokali). Jako pierwszy zdecydował się bowiem na wprowadzenie znacznych obniżek cen mieszkań, co przyniosło zamierzony skutek i pozwoliło legnickiej firmie zdystansować konkurentów.

Wynik ostatnich trzech miesięcy jest trochę niższy niż I kwartał 2008 r. (177 mieszkań). Ambicją Ganta pozostaje powtórzenie w tym roku rezultatu z roku ubiegłego, w którym sprzedał łącznie 757 lokali. Dziś Gant znajduje się ponadto w nielicznym gronie firm, które są już zdecydowane na uruchomienie nowych projektów.

– Ruszyliśmy z budową w Gdańsku, a wkrótce rozpoczniemy inwestycje w Krakowie – zapowiada Feliks. Nie wyklucza, że spółka zdecyduje się na kolejny zakup w stolicy Małopolski.

– Zastanawiamy się obecnie właściwie nie nad tym, „czy”, lecz „co” kupimy w Krakowie. Mammy cztery oferty dotyczące projektów na różnym etapie przygotowań. Każdy na około 200–300 mieszkań – wskazuje wiceprezes.

JWCH i Dom Development zmniejszają dystans

Straty do obecnego lidera powoli odzyskuje J.W. Construction Holding. – W I kwartale sprzedaliśmy około 120 mieszkań (wobec około 90 w IV kwartale 2008 r. – red.). To dobry wynik w trudnych czasach. Szczególnie cieszy nas, że liczba sprzedanych lokali rośnie z miesiąca na miesiąc – mówi Józef Wojciechowski, przewodniczący rady nadzorczej JWCH. Przysięga, że klienci nie przestali jeszcze rezygnować z wcześniej zawartych umów z powodu kłopotów z pozyskaniem finansowania na zakupiony lokal. – Nie chcę się wypowiadać na temat skali rezygnacji, zapewniam jednak, że nie jest to dla naszej firmy problem. Mieszkania, które wracają do oferty, zazwyczaj zostają dość szybko ponownie sprzedane – twierdzi Wojciechowski.

Zbliżoną do JWCH liczbą sprzedanych mieszkań prawdopodobnie będzie mógł się pochwalić jego główny konkurent – Dom Development. Na razie nie zdradza jednak jakim wynikiem zakończył I kwartał. Z wypowiedzi prezesa Jarosława Szanajcy wynika, że był on lepszy niż ostatni kwartał 2008 r., kiedy sprzedano tylko 92 lokale. – Rynek pozbawiony podstawowego fundamentu, którym jest

kredytowanie hipoteczne, może się nie odbić jeszcze przez rok czy nawet dwa lata. Sprzedaż wciąż jest niska – kwartałna jest na poziomie miesięcznej sprzed roku. To oburza, że cały rynek jest wciąż słaby – mówili niedawno w TVN CNBC Biznes.

Polnord: rezygnacje są, ale jest ich coraz mniej

Czwartą pozycję w rankingu utrzymał Polnord, choć jest to pozycja dyskusyjna. Od stycznia do marca – jak informuje wiceprezes Bartłomiej Kolubiński – zawarł umowy sprzedaży 78 mieszkań w porównaniu z 66 w IV kwartale ubiegłego roku. Przed rokiem wykazał co prawda sprzedaż aż 717 mieszkań, jednak około 650 stanowiły lokale „na papierze” (spółka spieniężyła projekt przed rozpoczęciem jego budowy), a więc wynik minionego kwartału jest też wyższy od liczby „tradycyjnie” sprzedanych mieszkań (w I kwartale 2008 r.).

Wiceprezes Kolubiński przyznaje jednak, że sprzedaż netto była mniejsza. – Mielśmy w I kwartale aż 29 rezygnacji z wcześniej zawartych umów. Większość dotyczy stycznia, w którym, podobnie jak w grudniu, dostęp do kredytów hipotecznych był praktycznie zerowy. Sytuacja powoli się po-

prawia. W marcu liczba anulacji umów zmalała do dwóch – wskazuje.

Marvipol sprzedał dwa razy więcej niż rok temu

Powody do zadowolenia z wyników sprzedaży w I kwartale mogą mieć natomiast szefowie Marvipolu. Warszawski deweloper znalazł w tym okresie nabywców na 62 lokale, czyli na sześć więcej niż w ostatnim kwartale 2008 r. i dwukrotnie więcej niż w pierwszych trzech miesiącach ubiegłego roku. – Biorąc pod uwagę, że w „normalnym” roku wyniki I kwartału są zazwyczaj słabe, uznajemy to za bardzo dobry rezultat, o brzo rokujący na cały rok – komentuje Andrzej Nizio, wiceprezes Marvipolu. Nie chce się jednak pokusić o oszacowanie całorocznej sprzedaży.

– Obserwujemy wzrost zainteresowania ofertą wraz z postępem robót budowlanych. Poza tym na rynek wracają powoli osoby, które odłożyły decyzję o zakupie mieszkania w pierwszych miesiącach kryzysu. Może to wynikać z przekonania, że pole do obniżek cen zaczyna się kurczyć, a oferta atrakcyjnych mieszkań jest z miesiąca na miesiąc coraz uboższa. Wiele deweloperów wstrzymało przecież realizację nowych projektów – tłumaczy Nizio.

Ronson też sprzedaje więcej niż w czasie hossy

Pierwszą szóstkę giełdowych deweloperów o największej sprzedaży mieszkań w I kwartale zamyka firma Ronson Europe, która może jednak pochwalic się najwyższą dynamiką spośród wymienionych spółek. W minionym kwartale znalazła nabywców na 57 mieszkań, podczas gdy w I i IV kwartale 2008 r. na odpowiednio: 17 i 44 lokale.

– Procent rezygnacji z umów przedwstępnych w naszym przypadku jest znikomy, gdyż z klientami podpisujemy najpierw tzw. umowę rezerwacyjną. Po jej zawarciu mogą oni jeszcze dokładnie sprawdzić z bankiem swoją zdolność kredytową. Dopiero po jej potwierdzeniu zawieramy umowę przedwstępną – wskazuje Tomasz Łapiński, członek zarządu Ronsona.

– Pomadło w zdecydowanie większości przypadków umowy z klientami przewidyują mnij lub bardziej równomierne wpłaty w czasie trwania inwestycji, a więc nasi klienci muszą mieć zapewnione finansowanie całości umowy już w momencie jej zawarcia.

Dzięki temu udaje nam się unikać przykrych niespodzianek na koniec inwestycji – kończy.

Parkiet / Developers: It's getting better but we are still far from gung-ho optimism

According to the journalist most of the developers listed on the Warsaw Stock Exchange sold more units in the 1st quarter of this year than in the last three quarters of 2008. Nonetheless it should be remembered that the last quarter of 2008 was the worst for developers in years. Despite the good beginning of the year and the "bounce from the bottom," the developers remain calm, as they know that access to credit is crucial for the market, and without credit the sector will not rise.

In terms of flats sold, the leader on the market is Gant Development. Next on the list are J.W. Construction and Dom Development. In Parkiet's top 6 are also Polnord, Marvipol and Ronson. Among all these companies, Ronson has the highest rate of sales growth, as in the 1st quarter of 2009 Ronson sold 57 units, in comparison with 1Q2008, 17 units, and 4Q2008, 44 units. The journalist asked representatives of each company about the issue of "withdrawing from preliminary agreements," which seems to be happening very often recently. Ronson management board member Tomasz Łapiński said: *"In our case the percentage of buyers backing out of preliminary agreements is slight. This is because first we sign an agreement with the customer to reserve the flat. After this the customer can check exactly his or her borrowing capacity. Only then we sign a preliminary agreement. Additionally, in most of the cases the agreements say that the client's payments have to be made more or less regularly as the project is being built, which means that the customer needs to have full financing when the agreement is signed. This allows us to avoid any unpleasant surprises at the end the investment."*