

Date: 03.07.2009

Publication: Parkiet

Title: Developers: housing estates market revives

Journalist: Krzysztof Woch



Kto będzie numerem jeden po III kwartale? W minionym Gant, dotychczasowy lider, sprzedał 225 mieszkań, ale po uwzględnieniu rezygnacji były to „tylko” 182 lokale – informuje Henryk Feliks, wiceprezes spółki (z lewej). Po piątą depczą mu J.W. Construction, założony przez Józefa Wojciechowskiego (w środku), oraz Dom Development, kierowany przez Jarosława Szanajcę. FOT. J. KŁASZCZOWA, A. KINIA, M. PIŚTWAŃSKA

Deweloperzy: rynek mieszkaniowy odżywa

Miniony kwartał czołowi deweloperzy mieszkaniowi notowani na GPW zgodnie zaliczają do udanych. Większość zanotowała bowiem wzrost sprzedaży mieszkań, zarówno w ujęciu kwartalnym, jak i rocznym. Który z nich poradził sobie w przedwakacyjnym okresie najlepiej i czy może być pewny zdobytej pozycji?

Krzysztof Woch
krzysztof.woch@parkiet.com

Gant Development, numer jeden w sprzedaży mieszkań na polskim rynku w okresie jesienno-zimowym, ostatnie trzy miesiące również może zaliczyć do udanych. – W II kwartale sprzedaliśmy 182 mieszkania, przy czym liczba ta uwzględnia już rezygnację z wcześniej zawartych umów, w tym jednej „pakietowej”. Sprzedaż brutto sięgnęła natomiast 225 lokali – wskazuje Henryk Feliks, wiceprezes dewelopera. Dla porównania, w I kwartale Gant znalazł nabywców na 171 mieszkań (netto), a w II kwartale 208 r., czyli przed załamaniem się rynków finansowych, sprzedał 205 lokali.

Gant: kluczowy sierpień

Jak zapowiada się dla spółki III kwartał? – Wakacje to tradycyjnie trudny okres dla deweloperów. Nie spodziewam się więc wysokiej sprzedaży w lipcu. Kluczowy będzie sierpień, który przed rokiem był dla nas miłym zaskoczeniem – odpowiada Feliks. W III kwartale 2008 r. klienci Ganta nabyli 165 mieszkań. W tym roku deweloperowi będzie trudniej poprawić ten wynik, gdyż jego oferta sprzedaży powoli się wyczerpuje. Dlatego też Gant przygotowuje nowe projekty i przyspiesza się do kolejnych lokalizacji. Gdy wczoraj rozmawiałem z wiceprezesem i Feliksem, wspominał, że właśnie negocjował zakup działki w Krakowie. – Rozmowy są na wstępnym etapie – uciął temat.

Tymczasem dołnośląskiemu deweloperowi po piątą depczą niedysydzi liderzy.

J.W. Construction odbiera palmę pierwszeństwa?

Znaczny wzrost sprzedaży w II kwartale zanotował J.W. Construction Holding. Niewykluczone, że już udało mu się odebrać Gantowi palmę pierwszeństwa. – W II kwartale sprzedaliśmy około 190 mieszkań – wskazuje Małgorzata Szware-Sroka, dyrektor pionu ekonomicznego w J.W. Construction. Dodaje, że w tym samym okresie 2008 r. deweloper sprzedał około 150 lokali. Nie precyzuje jednak, czy chodzi o sprzedaż netto (uwzględniając rezygnacje), czy brutto.

– Myślę, że moment przełamania ma na rynku mieszkaniowym w Polsce mamy już za sobą. Spodziewamy się utrzymania poziomu sprzedaży w najbliższych wakacyjnych miesiącach oraz ponownego wzrostu trendu od września – mówi Szware-Sroka. Podkreśla, że popyt na mieszkania z segmentu popularnego jest wciąż ogromny, brakuje tylko źródeł jego finansowania. To główna przyczyna zdlawienia realnego popytu w II połowie ubiegłego roku.

Dom Development: trzeci kwartał nie musi być słabszy

– Dostępność kredytów hipotecznych jest wciąż bardzo mała – twierdzi Jarosław Szanajca, prezes Domu Development. Główny konkurent J.W. Construction mimo to także sprzedał w II kwartale dużo więcej

mieszkań niż w pierwszych trzech miesiącach roku, kiedy znalazł nabywców na 106 lokali (netto). Do czasu publikacji sprawozdania finansowego wstrzymuje się jednak z podaniem konkretnych danych. – Mówimy o stu kilkudziesięciu sprzedanych mieszkaniach – zdradza jedynie szef Domu Development.

Jego zdaniem, mimo wakacji w tym kwartale sprzedaż mieszkań powinna utrzymać się na nie gorszym poziomie. Liczy na jej wzrost w ostatnich miesiącach roku. – Bardzo bronimy przy tym marż – podkreśla Szanajca. – Stosujemy co prawda rabaty i upusty cenowe, ale z moich obserwacji wynika, że są one niższe niż u konkurencji. Nie powodują więc istotnego spadku rentowności – twierdzi.

Polnord: najgorsze za nami

Do pierwszej trójki giełdowych deweloperów o największej (ilościowo) sprzedaży mieszkań nie udało się w II kwartale awansować Polnordowi. Umocnił się jednak na kolejnej pozycji naszego rankingu. Jan Wagner, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu, informuje, że spółki z grupy Polnordu sprzedały w II kwartale 164 mieszkania (131, uwzględniając 33 rezygnacje), podczas gdy w tym samym okresie ubiegłego roku sprzedaż wyniosła 98 lokali (95 netto).

Wagner także zwraca uwagę na wciąż utrudniony dostęp do kredytów hipotecznych, dlatego Polnord, przy współpracy z bankami, wzbogaca ofertę, proponując klientom niestan-

dardowe produkty kredytowe. Sprzedaż rośnie jednak też z innych powodów. – Głęboki deficyt mieszkań w Polsce powoduje, że wiele osób kupuje je za gotówkę, bardzo często przy pomocy najbliższej rodziny, ale również jako formę lokaty kapitałowej i na wynajem. Chyba najgorsze jest już za nami – uważa Wagner.

Ronson wyraźnie się rozkręca

W kategorii sukcesu, ale zgodnego z planami, wyniki sprzedaży mieszkań osiągnięte w II kwartale ocenia Ronson. Znalazł w tym okresie nabywców na 63 lokale (uwzględniając rezygnacje, które w przypadku tej spółki – jak przekonują jej przedstawiciele – nie są znaczące), a w całym I półroczu na 118 mieszkań. W tych samych okresach 2008 r. sprzedano odpowiednio: 27 i 43 lokale.

– W związku z rozwojem firmy i wzrostem skali działalności poprawa wyników sprzedaży nie powinna dziwić jest po prostu zgodna z celami, jakie sobie stawiamy – komentuje Tomasz Łapiński, członek zarządu Ronsona.

Słabszy kwartał, ale lepsze półrocz Marvipolu

Marvipol sprzedał w II kwartale 53 mieszkania (netto), czyli mniej niż w tym samym okresie 2008 r. (86 lokali). Andrzej Nizio, wiceprezes spółki, wskazuje jednak, że jest to jedynie spadek ilościowy. W 2009 r. Marvipol sprzedaje bowiem mieszkania większe i w droższej lokalizacji. Ponadto, porównując całe I półrocz z pierwszymi sze-

ścioma miesiącami 2008 r., warszawski deweloper zanotował niewielki wzrost – sprzedał łącznie 121 mieszkań wobec 113. – Naszym zdaniem, rynek stale sprzyja dobrym i starannie przygotowanym projektom. Decydują wciąż: trafiona lokalizacja, jakość wykonania i niskie koszty – przekonuje Nizio. Zaproponowała uruchomienie jesienią kolejnej dużej inwestycji – przy ul. Bernardyńskiej w Warszawie.

Atlas Estates goni pierwszą szóstkę

Powyższe dane pokazują, że skład pierwszej szóstki rankingu „Parkietu” w II kwartale nie zmienił się. Niewykluczone jednak, że nastąpi to niebawem. Atlas Estates sprzedał bowiem w minionym kwartale niemal tyle samo mieszkań co Marvipol – 52, w porównaniu z 47 w II kwartale 2008 r. – W ostatnich miesiącach obserwujemy stały wzrost zainteresowania naszymi warszawskimi inwestycjami: Capital Art Apartments oraz Platinum Towers – mówi Michał Witkowski, dyrektor sprzedaży i marketingu w Atlas Estates.

Wzrost sprzedaży mieszkań notują nie tylko czołowi gracze na rynku mieszkaniowym, lecz także spółki działające na mniejszą skalę lub te, dla których nie jest to podstawowy biznes. Na przykład Echo Investment także może pochwalić się kilkudziesięcioprocenową zwykłą sprzedażą mieszkań, choć dla niego większe znaczenie ma sytuacja na rynku biurowym i centrów handlowych.

komentarze

Jarosław Szanajca

PREZES DOMU DEVELOPMENT

„Rodzina” trafia na rynek wtórny

Ze zrozumiałych względów rośnie zainteresowanie nabywców mieszkań programem „Rodzina na swoim” (w I półroczu udzielono już kredytów z państwowymi dopłatami za 2,13 mld zł, choć pierwotnie szacowano, że w całym 2009 r. będzie to 2,2 mld zł – red.). Mamy jednak do czynienia z kuriozum ekonomicznym w skali europejskiej, gros pieniędzy z tego programu trafia bowiem na rynek wtórny. Nie wspomaga on zatem polskiego budownictwa mieszkaniowego, lecz sprzyja inwestorom, którzy wcześniej nabyli lokale i teraz chcą wyjść z inwestycji. Sądzę, że w obecnej sytuacji na rynku racjonalnym pomysłem byłoby ograniczenie „Rodziny” na rok lub dwa jedynie do rynku pierwotnego. *ksn*

Krzysztof Woch

FINAKT

Sprzedaż lokali a wyniki spółki

W związku z wdrożeniem przez deweloperów standardu MSR 18 o ich wynikach finansowych decyduje głównie harmonogram poszczególnych inwestycji, a nie bieżąca sprzedaż mieszkań. Przychody są bowiem rozpoznawane dopiero po przekazaniu lokali nabywcom (nawet jeśli zostały sprzedane rok czy dwa lata wcześniej). Inwestorzy przywiązują jednak dużą wagę do bieżącej sprzedaży (wpływającej na przyszłe wyniki), o czym świadczą gwałtowne zmiany ich kursów w ostatnich kwartałach. Dlatego „Parkiet” dostarcza i będzie na bieżąco dostarczać Czytelnikom tego typu informacje.

Parkiet / Developers: housing estate market revives

The journalist summarizes 2Q2009 for developers. He emphasizes that despite continuing reduced availability of credit, the leading developers listed on the Warsaw Stock Exchange see the 2nd quarter of this year in positive terms. The sales ranking of the top developers has not changed from 1Q2009, but none of them can be sure of their position because even those with weak sales in the first quarter are becoming stronger.

One of the developers which is clearly growing is Ronson. It sold 63 units in 2Q2009 (118 units in the first two quarters combined). Ronson sees this result as a success, but in line with projections. *"In connection with the progress of the company and increased scale of activities, the improvement in sales should come as no surprise to anyone, because it is consistent with our targets,"* said Ronson board member Tomasz Łapiński.