

Date: 05.03.2009

Publication: Gazeta Wyborcza - Poznań

Title: What to expect on the housing estate market

Journalist: Ewa Mikulec

Co nas czeka na rynku mieszkań

To najlepszy moment na kupno mieszkania - mówią jedni. Inni są zdania, że ceny wciąż będą spadać, a wielu deweloperów upadnie. O przyszłości rynku mieszkaniowego w siedzibie „Gazety” rozmawiali najwięksi deweloperzy i ekonomiści

EWA MIKULEC

Mieszkań w Poznaniu brakuje i najprawdopodobniej będzie ich powstawać coraz mniej. Jak mówi Krzysztof Celka z Katedry Inwestycji i Nieruchomości Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, w całej Polsce brakuje około 1,7 mln mieszkań, zaś w samym Poznaniu deficyt mieszkaniowy to 20 tys. lokali. Rynek mieszkaniowy przysnął, bo potencjalni klienci wstrzymali się z zakupami.

O tym, jak wyjść z kryzysu i czego oczekują potencjalni nabywcy mieszkań od tych, którzy wypuszczają na rynek, kilka dni temu dyskutowali poznańscy deweloperzy i ekonomiści. Jedni, i trudzy zgodnie twierdzą, że wbrew pozorom poznaniacy wciąż są zainteresowani kupnem nowych mieszkań. - Ludzie muszą gdzieś mieszkać. Popyt nadal jest. Tylko musi zostać uświadomiony - mówi Celka. - Trzeba pamiętać, że jesteśmy miastem akademickim posiadającym około 100 tys. studentów. Część z nich deklaruje, że chciałaby tu zostać. Rosną dochody gospodarstw domowych, średnie płace są wyższe niż w pozostałej części województwa i innych miastach w Polsce, w IV kwartale 2008 r. stopa bezrobocia w Poznaniu była najniższa w całym kraju, niższa nawet niż w Warszawie. Jesteśmy miastem, które przyciąga nowe inwestycje i pomaga młodym planować tu karierę zawodową. To wszystko przemawia za tym, że zainteresowanych nie brakuje - tłumaczył.

Jakie mieszkania są najbardziej poszukiwane? Z badań przeprowadzonych przez Celkę i dr. Łukasza



W Gazeta Cafe spotkali się przedstawiciele największych deweloperów

Strąckowskiego wynika, że większość potencjalnych nabywców chciałaby kupować mieszkania nowe - nie starsze niż 3 lata, o standardzie podwyższonym. Najchętniej na Ratajach. A o tym, czy ludzie postanowią kupić, decyduje przede wszystkim cena mieszkania, koszt jego utrzymania i bezpieczeństwo w okolicy.

Na razie jednak potencjalni nabywcy mieszkań nie kupują, bo ceny wciąż wydają się im zbyt wysokie, a mieszkań, które spełniałyby ich kryteria, jest za mało. Deweloperzy przestali więc budować.

Deweloperzy będą upadać

Czy rzeczywiście będzie tak źle? - Kłopoty czekają tych, którzy zaciągnęli duże kredyty na zakup ziemi. Nie ma-

ją pieniędzy na wybudowanie inwestycji na tych terenach, a na dodatek nie mają z czego spłacać kredytu. Zaczyna więc wyprzedawać mieszkania po niższych cenach niż zakładali, by ratować płynność finansową. Potem ceny znów skoczą, bo nie nowego nie pojawi się na rynku, a zapasy zostaną wyczerpane - prognozował przedstawiciel G&W Development.

Zdaniem Dagmary Nickel z Nickel Development tak źle nie będzie: - Ci, którzy kupowali grunty drogo, w większości przypadków kupowali je do spółek celowych. Jeśli już, upadną te spółki. Nie będzie to znaczyło, że zabraknie na inne inwestycje dewelopera. Faktycznie odczuwa się presję cenową, by sprzedawać taniej, ale myślę, że zainteresowanie zaku-

pem wciąż jest olbrzymie. Tym bardziej że w ostatnich tygodniach coraz więcej banków mówi, że będzie udzielać kredytów.

Ludzie, kupujcie mieszkania

Deweloperzy bronią się jak mogą przed obniżaniem cen, nie chcą sprzedawać ich poniżej wartości. Jak twierdzą niektórzy, mogą jednak zostać do tego zmuszeni. Na razie uważają, że ludzi powinno się zachęcać do kupna mieszkań. - Trzeba im uświadomić, że kupując mieszkanie dzisiaj, mogą z dużym prawdopodobieństwem zakładać, że za jakiś czas będzie ono dużo więcej warte - mówi Piotr Drygas, dyrektor marketingu w Nickel Development.

- Poznaniacy są dosyć sceptyczni, potrzebują dużego poczucia bezpieczeństwa, tymczasem informacje, które płyną z rynku, są niezbyt zachęcające. Musimy pomóc im spojrzeć na rynek optymistycznie. Bo jeśli nie sprzedamy tego, co mamy, rynek się nie ruszy - mówi Justyna Hamrol z Ronson Development Group. - Trzeba, by ludzie zrozumieli, że nie powinni czekać z decyzją o kupnie w nieskończoność, bo to doprowadzi do tego, że moment, w którym ceny będą najniższe, zostanie przegapiony - dodawała.

Przemysław Czamański, kierownik biura marketingu Ataner twierdzi, że ceny mieszkań już zostały obniżone i trudno obniżyć je jeszcze bardziej. Ludzie przestraszeni kryzysem zwyczajnie boją się inwestować w mieszkania. - Media trąbią, że będzie kryzys, w zakładach pracy jest coraz wię-

cej zwolnień. W takiej sytuacji nikt nie zaciąga kredytu na mieszkanie. Trzeba też pamiętać, że mieszkanie nie jest dobrem pierwszej potrzeby. Jest nim ubranie i jedzenie, a kredyt bierze się na 30 lat - tłumaczył.

Promocje nie przyciągają już klientów

Zdaniem deweloperów promocje nie stymulują już sprzedaży. - Nie oszukujmy się. Jeśli klient nie ma pieniędzy na to, by kupić mieszkanie, które kosztuje w przeliczeniu 400 tys. zł nie jest żadnym dodatkiem - mówi Drygas. - Jak ktoś ma pieniądze, nie trzeba go dodatkowo zachęcać. Dziś najlepszą formą promocji jest zwracanie uwagi klienta na markę dewelopera, jego stabilną pozycję na rynku i bezpieczeństwo. Jeśli będziemy potrafili to zagwarantować, wszystko inne, co mu damy, będzie tylko głaskaniem po głowie. Nie będzie przesądzało decyzję o kupnie - mówił.

Zdaniem Drygasa dzisiaj dla przyszłych nabywców liczy się dobra lokalizacja mieszkania i pewność, że jak je kupią, deweloper nie zjeździe zaraz z rynku.

Według badań Akademii Ekonomicznej, w samym centrum Poznania na nabywców czeka ponad 1000 mieszkań, z czego połowa to lokale oddane do użytkowania w tym kwartale. Mimo tego że banki zaczynają spoglądać zyczliwym okiem na tych, którzy chcieliby zaciągnąć kredyty, nie są tak chętne, by finansować inwestycje deweloperskie. Dlaczego? Ryzyko inwestycji jest dla banków wciąż zbyt duże. ●

What to expect on the housing estate market?

It is the best time to buy an apartment, some say. Others believe that the prices will keep falling and many real estate developers will go bust. Some of the largest real estate developers as well as economists talked about the future of the housing estate market in the "Gazeta" office.

Apartments are scarce in Poznań and are likely to become even scarcer. Mr Krzysztof Celka from the Chair of Investments and Real Property of the Poznań University of Economics says that there is a shortage of ca. 1.7 million apartments in Poland, and ca. 20.000 in Poznań alone. The housing estate market has been comatose as the potential buyers are holding off purchases.

Several days ago, Posnanian real estate developers and economists discussed the possible ways of ending the crisis as well as the expectations of potential buyers towards the sellers. Both claimed that contrary to what one may think, the Posnanians are still interested in purchasing new apartments.

'People need a place to live. The demand is still there, it just needs to be revealed', says Mr Celka. 'One should remember that Poznań is a college city, with about 100.000 college students. Some of them declare that they want to stay here. Household incomes have been increasing, average pay is higher than elsewhere in the province or in other Polish cities, in Q4 2008 the unemployment rate in Poznań was the lowest in the entire country, even lower than in Warsaw. Our city has been attracting new investments and helping young people set up their professional careers here. All these support the thesis that there is no shortage of interested prospective buyers', he explains.

Which apartments are most highly sought after? It appears from research conducted by Mr Celka and Dr Łukasz Strączkowski that most prospective buyers would seek a new (not more than 3 years old), higher-standard apartment, with Rataje district being the most attractive location. The price, upkeep cost and safe neighbourhood are the most important factors when it comes to deciding on an apartment purchase.

Currently however, the prospective buyers do not purchase apartments, because they deem the prices still too high and the offer fulfilling their criteria too limited. So the real estate developers stopped building new apartments.

Real estate developers to go bust

Will it really come to that? The trouble will come to those real estate developers which took large loans to finance land purchases. They have no money to develop the land or the funds to repay the loans. So they will start to sell the apartments at lower than expected prices to remain liquid. Later, the prices will increase, as there will be no new apartments on the market and the supply will dry out, as the representative of GGW Development forecasted.

In the opinion of Ms Dagmara Nickel, Nickel Development, the situation will not be that bad: 'Those real estate developers which made costly land purchases, did it on behalf of SPVs. If anything, the SPVs will bankrupt. This will not mean that there will be insufficient funds for other investment

projects of the given real estate developer. Admittedly, there is a price pressure to sell apartments cheaper, but I believe that the interest in purchases is still huge. All the more so that an increasing number of banks have declared their intention to give loans in the last few weeks.

People, buy apartments!

Real estate developers have been doing all in their might to avoid decreasing the prices, they do not want to sell the apartments below their value. As some people claim, they might be forced to do it. At the moment, the real estate developers believe that people should be encouraged to purchase apartments. 'People should be made aware that if they buy apartments now, it is highly likely that in some time their value will increase hugely', say Mr Piotr Drygas, Marketing Director at Nickel Development.

'The Posnanians are rather sceptical and have a large need for safety, while the information from the market are not very enticing. We should help them take an optimistic view of the market, because if we do not sell the apartments that we have now, the market will not improve, says Ms Justyna Hamrol, Ronson Development Group. 'People should understand that they should not wait forever with the decision to purchase an apartment, as that may cause them to miss the opportunity when the prices are lowest', she adds.

Mr Przemysław Czarmański, Marketing Director at Ataner, says that the apartment prices have already decreased and it would be difficult to decrease them further. People, afraid of the crisis, are simply afraid to invest in real estate. 'The media have been very vocal about the crisis; redundancies have been on the rise. In this situation, no one wants to take a mortgage loan. One should also remember that an apartment, unlike food or clothes, is not a staple product. A mortgage loan lasts for 30 years', he says.

Promotional sales no longer attract customers

In the opinion of the real estate developers, promotional sales no longer improve sales. 'Let us be honest. If a customer has no money to purchase, let us say a PLN 400.000 apartment, then a bonus in the form of a free PLN 30.000 car is no bonus at all', says Mr Drygas. 'If people have money, they need no additional enticement. Today, the best form of promotion is to make the customer aware of the real estate developer's brand, its stable market position and safety. If we are able to provide these, everything else that we can offer to the customer is just a caress and will not influence the purchase decision', he says.

In the opinion of Mr Drygas, what counts today for the future customers are an attractive location and the certainty that the real estate developer will not disappear from the market soon after the purchase.

According to the research conducted by the Poznań University of Economics, over 1000 apartments are awaiting purchasers in the city centre alone, out of which half were completed this quarter. Even though the banks have started to treat the prospective loan takers slightly more kindly, they are not

very willing to finance real estate development projects. The reason for that is that the investment risk is still too high to them.