

Date: 07.07.2009

Publication: Dziennik

Title: Developers are building more cheaply now

Journalist: Tomasz Szpyt

Wykonawcy będą teraz budować taniej i szybciej

RYNEK Deweloperzy renegocjują umowy budowlane

Twarde renegocjacje umów pomiędzy deweloperami a wykonawcami nie dziwią analityków. W obliczu kryzysu firmy chcą konkurować cenami

Tomasz Szpyt
dziennikarz działu nieruchomości

Wobec coraz trudniejszej sytuacji na rynku nieruchomości firmy budowlane są coraz bardziej skłonne do cięcia cen za swoje usługi. Renegocjacji podlegają nawet dawno podpisane już kontrakty. Dla deweloperów jest to szansą na obniżenie kosztów budowy.

Ostatnio firma Ronson wynegocjowała obniżenie stawki za generalne wykonawstwo I etapu osiedla Gemini zlokalizowanego przy al. KEN na Ursynowie.

Spółka poinformowała, że w związku ze zmianą warunków rynkowych, w tym również ze zmianami kosztów prac, jak i materiałów budowlanych, przystąpiła do renegocjacji warunków kontraktu z generalnym wykonawcą – Hochtief Polska. W wyniku rozmów ustalono, że Hochtief



Wizualizacja projektu przy Kaliskiej

zamiast za 65,5 mln zł wybuduje I etap Gemini za niespełna 57 mln zł. Zmianie uległ także termin zakończenia prac budowlanych – z 30 lipca 2010 r. na 30 maja 2010 r.

Gemini to osiedle w zabudowie wielorodzinnej zlokalizowane na warszawskim Ursynowie, tuż przy alei Komisji Edukacji Narodowej. Inwestycja będzie realizowana dwuetapowo. W I etapie powstanie jeden II-piętrowy bu-

dynek liczący 152 mieszkania o powierzchni od 42 do 148 mkw. W II etapie projektu powstanie 177 mieszkań w dwóch budynkach: II- i 7-piętrowym.

Ronson nie jest jedynym deweloperem, który renegocjuje warunki budowy nowego osiedla. Podobne działania prowadzi firma Rezydencja Kaliska należąca do Grupy LC Corp. Deweloper prowadzi z generalnym wykonaw-

cą, firmą Erbud, rozmowy handlowo-techniczne uściślające szczegóły realizacji inwestycji przy ul. Kaliskiej. Spółki podpisały kontrakt na budowę przy Kaliskiej w sierpniu 2008 r. Wartość kontraktu opiewa na 39,5 mln zł. Po trzech miesiącach roboty zawieszono do końca czerwca tego roku. Wyniki prowadzonych obecnie negocjacji mają być znane do końca lipca.

Twarde rozmowy cenowe nie dziwią ekspertów z PMR Publications. W najnowszym raporcie pt. „Sektor budowlany w Polsce I połowa 2009 – prognozy na lata 2009 – 2011” analitycy firmy spodziewają się nasilenia tego typu działań. – W obliczu kryzysu firmy budowlane zamierzają konkurować na rynku głównie na poziomie cenowym. Ponad połowa ankietowanych dużych przedsiębiorstw budowlanych deklaruje poszukiwania tańszych dostawców materiałów i podwykonawców, a ponad 40 proc. z nich planuje renegocjacje cen z obecnymi kontrahentami. Presja na spadek cen usług budowlanych w najbliższych miesiącach będzie się nasilała, w związku z czym wskaźnik inflacji w budownictwie, który w marcu wyniósł jedynie 1,3 proc., w drugiej połowie roku może przybrać wartości ujemne – czytamy w opracowaniu.

Dziennik / Developers are building more cheaply now

According to the journalist, the current difficult time on the real estate market is forcing construction companies to cut their prices or renegotiate the terms of their contracts with developers. A recent example is Ronson's renegotiation of its contract with Hochtief Polska for general contracting at the first stage of Ronson's Gemini project in the Ursynów district of Warsaw. In a stock exchange report, Ronson announced that in line with market conditions, including the cost of labor and building materials, the agreement with Hochtief has been revised. After negotiations, Hochtief will receive almost PLN 57 million instead of PLN 65.5 million for building the first stage of Gemini. The completion date for construction was also moved up from 30 July 2010 to 30 May 2010.