Date: 10/02/2014
Publication: Dziennik Gazeta Prawna
Title: Own contribution doesn't discourage from buying apartments
Journalist Małgorzata Kwiatkowska

Wkład własny nie odstrasza od mieszkań

Kryzys finansowy radykalnie **zmienił profil typowego klienta** firm deweloperskich

Małgorzata Kwiatkowska
malgorzata.kwiatkowska@infor.pl

Deweloperzy z przytupem rozpoczęli 2014 r. Z informacji przekazanych DGP przez grupę największych krajowych spółek wynika, że w styczniu znalazły one klientów na 559 lokali. To ponad dwa razy więcej niż przed rokiem. Już 2013 r. był dla nich rekordowy. Według firmy Reas deweloperzy działający w sześciu największych aglomeracjach (Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu, Łodzi i Trójmieście) sprzedali wtedy prawie 36 tys. lokali, tyle samo co w 2007 r., w szczycie ostatniej hossy na rynku nieruchomości. O ile liczby są takie same, o tyle duże zmiany zaszły w obrazie zgłaszających się do deweloperów klientów.

– Wśród kupujących nie pojawiają się już osoby zarabiające poniżej średniej krajowej, m.in. pracujące fizycznie. Tymczasem w latach 2006–2007 stanowiły one pokaźną grupę kupujących. To efekt rosnących wymogów wobec kredytobiorców i ciągle bardzo restrykcyjnej polityki banków – mówi Michał Sapota, prezes Murapolu, który w styczniu znalazł chętnych na ponad 150 mieszkań.

Dostęp do kredytów wielu osobom blokuje także coraz powszechniejsze zatrudnianie na podstawie umowy o dzieło.

Rozmówcy DGP z branży potwierdzają, że większość klientów to teraz osoby z ustabilizowaną sytuacją zawodową, zatrudnione często na specjalistycznych stanowiskach.

– To osoby co najmniej aspirujące do wejścia do klasy średniej – mówi przedstawiciel jednego z dużych stołecznych deweloperów.

Pośrednicy wskazują, że w tej grupie znajdują się m.in. ludzie, którzy kilka lat temu kupili mieszkania na obrzeżach miast, a teraz szukają większego lokum w lepszej lokalizacji. Zakupom sprzyjają kilkuletnie spadki cen mieszkań. Ceny ustabilizowały się w końcu 2013 r.

– Przy zakupach pierwszych mieszkań wielu młodych klientów korzysta ze wsparcia finansowego rodziny – wskazuje Jarosław Skoczeń z agencji Emmerson. Ta może być niezbędna, bo od początku roku przy zakupie mieszkania na kredyt konieczny jest 5-proc. wkład własny. To jednak nie odstrasza kupujących. W Budimeksie Nieruchomości ok. 90 proc. lokali kupowanych jest na kredyt, w Dolcanie w styczniu tak finansowane były niemal wszystkie transakcje, kredyty dominują też w Ronsonie. Pożyczki wykorzystywane są głównie do zakupów na własne potrzeby.

Deweloperzy podkreślają, że wymóg 5-proc. wkładu własnego, który może oznaczać konieczność wyłożenia nawet kilkunastu tysięcy złotych, na razie nie sprawia kupującym problemów.

– Biorąc pod uwagę, że to dopiero początek i wysokość wymaganego wkładu będzie co roku rosła o 5 pkt proc., aż do 20 proc. w 2017 r., sądzimy, że zmotywuje to dużą grupę zastanawiających się nad zakupem mieszkania do podjęcia decyzji jeszcze w tym roku – ocenia Michał Świderski ze Skanska Residential Development Poland.

Na rynku nadal nie brakuje też inwestorów, którzy kupują mieszkania np. z myślą o wynajmie. W Inpro za ok. 30 proc. sprzedaży odpowiadają osoby, które mieszkanie traktują jak lokatę kapitału. W tej grupie dominują kupujący za gotówkę lub posiłkujący się niewielkimi kredytami. Tak jest np. w Vantage Development. Michał Świderski wskazuje, że interesują ich głównie małe lokale, do 40 mkw.

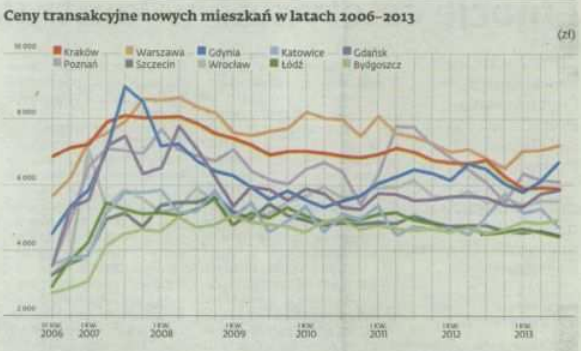
– Dopóki ceny mieszkań nie zaczną wyraźniej rosnąć, a stopy procentowe będą niskie, klienci inwestycyjni będą nadal aktywni na rynku – ocenia członek zarządu firmy działającej w kilku dużych miastach.

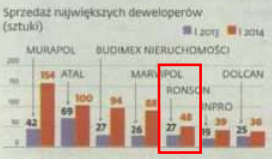
Nieduże lokale, dwu- i trzypokojowe do ok. 55 mkw., dominują też w zakupach na własne potrzeby.

– Spodziewamy się, że wraz z dalszą poprawą nastrojów w gospodarce i na rynku mieszkaniowym w kolejnych miesiącach będzie przybywać klientów poszukujących większych lokali – ocenia Andrzej Cutowski z Ronsona.

Firma zapowiada, że w inwestycjach, które wprowadzi w tym roku do sprzedaży, będzie więcej lokali o większym metrażu, w granicach 60–70 mkw. lub więcej. Nie zdradza, jaki będzie ich udział w ofercie. Teraz większość stanowią te w przedziale 40–60 mkw. W latach 2006–2008 mieszkanie większe oznaczało na rynku zwykle powierzchnię zbliżającą się do 100 mkw.

Więcej na **Forsal.pl**





Źródło: NBP, wyliczenia własne, spółki, dane netto z uwzględnieniem rezygnacji, dział badań i analiz Emmerson Realty, dane zagregowane dla Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Poznania i Gdańska według stanu z końca III kw. 2013 r.

Struktura pokojowa oferty deweloperów w zależności od terminu rozpoczęcia sprzedaży mieszkań

LICZBA POKOI	JEDEN	DWA	TRZY	CZTERY	PIĘĆ
2009 lub wcześniej	6%	6%	9%	14%	25%
2010	8%	8%	10%	13%	12%
2011	15%	20%	24%	24%	30%
2012	40%	36%	32%	28%	17%
2013	31%	30%	25%	20%	17%

The article was also published on:

http://forsal.pl/artykuly/776428,wymog-wkladu-wlasnego-nie-odstrasza-polakow-od-zakupow-mieszkaniowych.html

http://www.gazetaprawna.pl/artykuly/776608,rynek-nieruchomosci-wklad-wlasny-nie-odstrasza-od-mieszkan.html

Date: 10/02/2014
Publication: Dziennik Gazeta Prawna
Title: Own contribution doesn't discourage from buying apartments
Journalist Małgorzata Kwiatkowska

The sales of the biggest developers

- We expect that with further economic upturn and better residential property market optimism index the next months will see more clients seeking bigger apartments – forecasts Andrzej Gutowski from Ronson.
  The company announces that in the investments which are to be put up for sale this year there will be more apartments of greater living space; around 60-70 sqm or more. He does not tell what their share in the offer will be. Currently, majority of the apartments are in the range of 40-60 sqm. In 2006-2008 a bigger apartment at the market meant usually a living space close to 100 sqm.