

Date: 07/07/2014
Media: forsal.pl
Title: Record sales on real estate market. How much we will pay for apartments at the end of 2014?
Journalist: Małgorzata Kwiatkowska

<http://forsal.pl/artykuly/808069,rekordy-sprzedazy-na-ryнку-nieruchomosci-ile-zaplacimy-za-mieszkania-pod-koniec-2014-r.html>

Rekordy sprzedaży na rynku nieruchomości. Ile zapłacimy za mieszkania pod koniec 2014 r.?

7 lipca 2014, 06:40

Branży sprzyjają m.in. niskie stopy procentowe, które zachęcają do kredytowanych zakupów lokali na własność oraz jako inwestycje. Cały rynek już od drugiej połowy ubiegłego roku osiąga zresztą wyniki na poziomie rekordowego 2007 r.

Spośród 11 deweloperów, którzy przekazali nam wyniki sprzedaży, w I półroczu rekordzistą jest Robyg, który sprzedał do czerwca aż 1056 lokali.

- Spółka chciałaby rok 2014 zamknąć kontraktacją na poziomie około 2000 lokali. Pod warunkiem, że dotychczasowe tendencje zostaną utrzymane, jest to cel możliwy do realizacji – ocenia Oscar Kazanelson, przewodniczący rady nadzorczej Robyg.

W sprzedaż na poziomie 2000 lokali mierzy również Murapol, który także przekroczył w I półroczu barierę 1000 sprzedanych mieszkań.

Pomocny MdM

Rynkowi pomagają też rządowy program dopłat do kredytów Mieszkanie dla Młodych, choć zależy to od limitów cenowych programu w konkretnych miastach. Ronson, który mieszkania w MdM oferuje przede wszystkim w poznańskich inwestycjach wskazuje, że tam limity odpowiadają warunkom rynkowym.

- Ze wszystkich lokali sprzedanych w tym roku przez nas w Poznaniu, ok. 80 proc. objętych było programem. Zainteresowanie nowymi mieszkaniami wśród klientów jest obecnie bardzo wysokie, a program MdM wydaje się dodatkowo motywować ich do zawierania umów – mówi Tomasz Łapiński, dyrektor finansowy Ronsona.

Firma planuje w Poznaniu kolejny projekt, w którym zdecydowana większość mieszkań będzie się kwalifikowała do MdM. Ze sprzedażą w tej inwestycji zamierza ruszyć jeszcze latem.

Deweloperzy deklarują jednak, że nie należy przeceniać wpływu MdM na rynek.

- Zdecydowana większość naszych mieszkań spełnia warunki programu. Jednak na podstawie zawartych umów w skali całej spółki nie widać znaczącego wpływu rządowej dopłaty na ostateczną decyzję klientów. Bardziej jest to szansa na obniżenie kosztu zakupu, z której klienci, mając taką możliwość, po prostu korzystają – wskazuje Michał Sapota, prezes Murapolu.

Większe mieszkania mile widziane

Anna Sitnik, dyrektor działu sprzedaży w Dolcane deklaruje, że w dalszym ciągu najbardziej poszukiwane są niewielkie mieszkania dwupokojowe do 45 m kw.

- Jednak widzimy też duże zainteresowanie mniejszymi mieszkaniami trzypokojowymi. Ostatnie półrocze pokazuje także, że powracają również klienci na nieco większe nieruchomości, powyżej 80

mkw., chociaż grupa ta w dalszym ciągu pozostaje w awangardzie w stosunku do głównego nurtu – wskazuje.

Ewelina Juroszek, dyrektor ds. sprzedaży mieszkań w Atalu przyznaje, że mieszkania dwupokojowe o metrażu od 40 do 55 mkw są cały czas popularne, ale ich udział w sprzedaży spółki spada. Tu kupujący interesują się przede wszystkim lokalami trzypokojowymi o powierzchni od 55 do 65 mkw.

- Zauważamy rosnące zainteresowanie lokalami większymi, trzy- a nawet czteropokojowymi. Z pewnością będzie to trend na najbliższe lata, dlatego kolejne inwestycje Atal zaprojektowano tak, aby odpowiadały na te potrzeby – mówi Ewelina Juroszek. Oznacza to większy udział w całości projektu mieszkań 3-pokojowych o powierzchni od 55 do 65 m kw. oraz 4-pokojowych od 80 do 100 m kw. przy jednoczesnej rezygnacji z kawalerek i ograniczeniu liczby mieszkań 2-pokojowych.

Słabszy II kwartał

Głębsze porównanie dwóch kwartałów 2014 r. pokazuje jednak, że rynek dostał lekkiej zadyszki. Sprzedaż wielu deweloperów była w drugim kwartale porównywalna z pierwszym lub nawet słabsza. Spółki tłumaczą to głównie niedostatecznie wysoką ofertą.

- W drugiej połowie roku planujemy rozpoczęcie sprzedaży kolejnych osiedli i jesteśmy spokojni o realizację zakładanych celów na ten rok – mówi nam Ewelina Juroszek z Atalu.

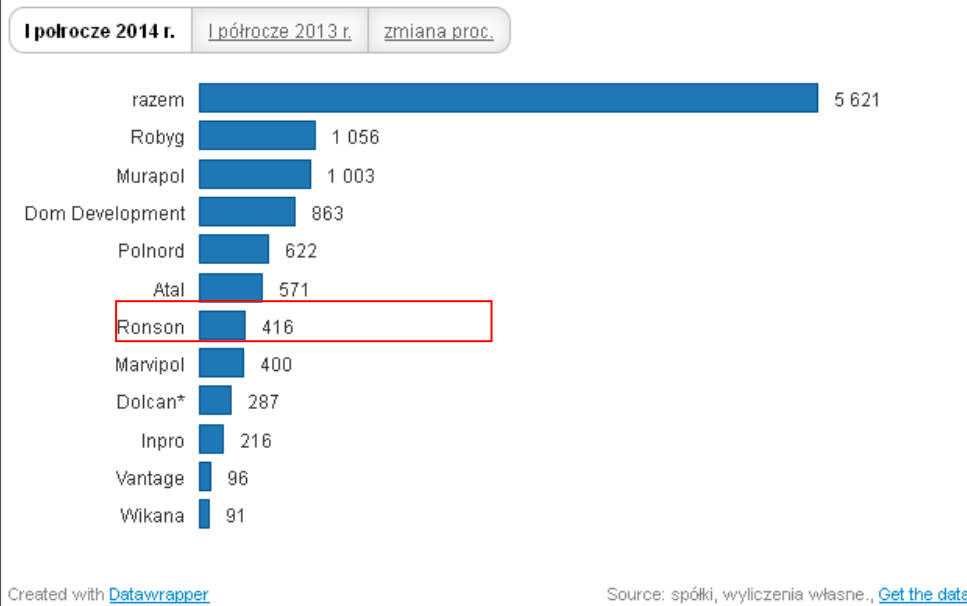
Firma sprzedała w tym roku 571 lokali, z czego ponad 300 w I kw. W ciągu najbliższych dwóch lat Atal chce zwiększać sprzedaż o 20 proc. w skali roku.

Michał Tokarz manager rynku pierwotnego z agencji Home Broker wskazuje, że I kw. był na rynku deweloperskim absolutnie rekordowy i przyznaje, że spółkom brakuje tzw. świeżego towaru. Inną sprawą jest to, że wiele ich inwestycji jest na bardzo wczesnym etapie, z odległymi terminami realizacji, a klienci wolą poczekać na większe zaangażowanie prac.

- Na dodatek widzimy, że coraz większą konkurencją jest dla deweloperów rynek wtórny, gdzie sprzedający są coraz bardziej elastyczni wobec kupujących i szybciej dochodzi do transakcji. Sądzę, że z tych powodów także III kw. może być dla deweloperów słabszy niż II kw. – ocenia specjalista Home Broker.

Rekordziści sprzedali 1000 mieszkań w ciągu pół roku

*dane brutto, bez uwzględniania rezygnacji.



Dobre wieści dla kupujących?

To z kolei dobra wiadomość dla poszukujących nowego lokum. Zdaniem Michała Tokarza deweloperzy konkurując o klientów, wrócą do negocjacji o rabatach. Zaznacza, że wielu z nich dzięki dużemu popytowi m.in. w I kwartale podwyższało ceny.

Stabilizacji cen na rynku pierwotnym spodziewa się też Robert Rajczyk z zarządu Emmerson Evaluation, specjalizującego się w wycenach nieruchomości. Wskazuje, że deweloperzy wyciągają wnioski z poprzednich lat, kiedy firmy zmagaly się nadpodażą mieszkań i dla niektórych inwestycji brakowało kupujących.

- Teraz bardzo uważnie obserwują rynek i dokładnie analizują, czy planowana inwestycja sprzeda się w całości i będzie rentowna na wystarczającym poziomie. W naszej opinii czynniki te spowodują, że choć rynek pierwotny będzie rozwijał się szybciej niż w 2013 r., to jednak bez istotnych ruchów cenowych – dodaje.

Sami deweloperzy wskazują jednak, że widzą miejsce na wzrost cen. Tomasz Łapiński z Ronsona uważa, że ze względu na duże zainteresowanie nowymi mieszkaniami, poprawiającą się sytuację gospodarczą, malejące bezrobocie oraz perspektywę utrzymania w najbliższym czasie stóp procentowych na niskim poziomie, istnieje większe prawdopodobieństwo, że ceny nadal będą rosły, a nie spadały. W tej firmie w ciągu ostatnich miesięcy we wszystkich projektach ceny wzrosły średnio o 2-3 proc.

Według Michała Tokarza jednym z lepszych w tym roku kwartałów mogą być dla branży ostatnie trzy miesiące roku, kiedy wiele spółek będzie w przekazach marketingowych wskazywać, że od 2015 r. wkład własny przy kredycie na kupno nieruchomości wzrośnie z 5 do 10 proc.

- A te 10 proc. może faktycznie okazać się dla części potencjalnych kupujących już dużym obciążeniem – ocenia specjalista Home Broker.

Walka o ziemię

Duży popyt na mieszkania i walka deweloperów o atrakcyjne działki winduje za to ceny gruntów. Walkę o dobre działki widać przede wszystkim w stolicy, największym rynku mieszkaniowym w Polsce. Marcin Lewiński, dyrektor działu nieruchomości Marvipolu, ocenia, że wyścig deweloperów o działki spowodował, że w Warszawie już są przeszacowane. Przyczyniło się do tego m.in. wejście do stolicy deweloperów z innych miast, których przyciągnęła fantastyczna sprzedaż mieszkań, szczególnie w I kw. 2014 r.

- Działki deweloperskie kupione obecnie w tak wysokich cenach zaowocują ofertą mieszkań za około rok-półtora, po cenach, co w naszej ocenie jest prawdopodobne, nieakceptowalnych przez klientów – mówi Marcin Lewiński.

Dodaje, że oferta gruntów jest już ograniczona, a na rynku pozostały głównie tzw. trudniejsze nieruchomości, z różnego rodzaju problemami, nad którymi trzeba pracować, aby uzyskać pozwolenie na budowę.

- Takie nieruchomości zawierają dyskonto w cenie, jednak ich wprowadzenie do produkcji wymaga więcej czasu, co wpływa w ostatecznym rozrachunku na rentowność projektów– wskazuje dyrektor Marvipolu.

Date: 07/07/2014
Media: forsal.pl
Title: Record sales on real estate market. How much we will pay for apartments at the end of 2014?
Journalist: Małgorzata Kwiatkowska

In an article about 1H2014 sales results of key Polish developers, Tomasz Łapiński is quoted as saying that MdM programme is one of the factors that contribute to such good sales results. Tomasz Łapiński also said that due to high interest in new apartments, improving economic situation, falling unemployment rate and low interest rates, apartment price increases are more likely than decreases. He added that in recent months Ronson apartment prices have gone up by 2-3 percent on average.