

Date: 17.11.2011
 Publication: Parkiet
 Title: Residential business not profitable for everyone
 Journalist: Błażej Dowgielski

Biznes mieszkaniowy nie dla wszystkich opłacalny

Część deweloperów z GPW zapomniiała już o kryzysie i zarabia na mieszkaniach prawie jak w czasach hossy. Nie brak jednak takich, których wyniki wciąż mocno obciążone są skutkami upadku banku Lehman Brothers

Błażej Dowgielski

bldziej.dowgielski@parkiet.com

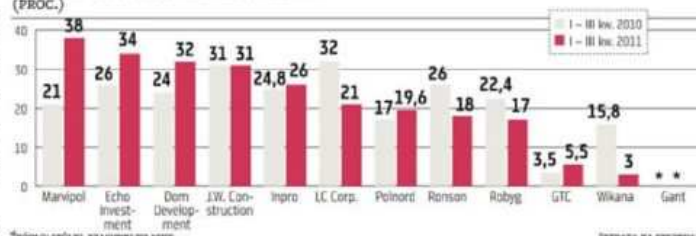
Większości spółek deweloperskich sprzedawane mieszkania przynoszą coraz wyższe marże. W bieżącym roku bowiem gros księgowanych przychodów stanowią wpływy ze sprzedaży lokali budowanych już w czasach kryzysu, na tańszych gruntach i po niższych cenach.

Tanie, a zyskowe mieszkania

Rogoroczne wyniki pokazują, że deweloperzy potrafią dobrze zarabiać nie tylko na lokalach z wyższej półki, ale również na mieszkaniach z segmentu popularnego. Dom Development, lider rynku w Polsce, po słabszym 2010 r. w III kwartale 2011 r. pochwalili się ponad 30-proc. rentownością brutto na sprzedaży, zbliżoną do tej z czasów hossy. Wypracował ją m.in. na mieszkaniach z osiedli budowanych na stoczej Białogórze.

Nie wszystkie firmy mogą się cieszyć wzrostem marż. U czę-

MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY MIESZKAŃ (PROC.)



Źródło: SPÓŁKI, SEKCYJNY WYKAZ

*STRATA NA SPRZEDAŻY

ści spółek, takich jak Globe Trade Centre, różnica między wpływami od klientów a kosztami budowy mieszkań jest minimalna, czasami – jak w przypadku Ganta – spółki wykazują straty na sprzedaży lokali. Jeżeli chodzi o obu wymienionych giełdowych deweloperów, ma to związek z ich strategią możliwie szybkiego odzyskiwania gotówki zamrożonej w gruntach kupionych na cenowej górze, która ma zostać zainwestowana w nowe, dużo bardziej zyskowe przedsięwzięcia.

Mniejsze przychody i zyski

O ile średnie marże brutto na mieszkaniach wzrosły w 2011 r., o tyle same zarobki są mniejsze. Powodem jest spadająca liczba przekazywanych klientom mieszkań, co przekłada się na spadek przychodów.

Z szacunków „Parkietu” wynika, że w ciągu trzech kwartałów 2011 r. deweloperzy z GPW przekazali klientom lokale warte 1,4 mld zł, wobec blisko 2 mld przychodów ze sprzedaży mieszkań zaksięgowanych

w analogicznym okresie 2010 r. W tej sytuacji koszty stałe deweloperów, związane z realizacją nowych inwestycji i przed sprzedażą mieszkań w nich powstających, przejadają sporą część wykazywanych zarobków.

Jakimi zyskami ze sprzedaży mieszkań deweloperzy będą się chwalić w kolejnych kwartałach? Wiele wskazuje, że w 2012 r. giełdowe spółki będą mogły wykazać nieco wyższe marże, jak również zauważalny wzrost samych zysków. Fir-

my mają na stanie coraz mniej niskorentownych projektów i ich negatywny wpływ na całokształt wyników powinien maleć. Ponadto w przypadku większości firm kolejne kwartały przyniosą widoczny wzrost przychodów w związku z finiszem realizowanych inwestycji.

Druga fala straszy klientów

Trudno jednak dziś założyć, że ta tendencja utrzyma się również w 2013 r. Dużo niesprzedanych mieszkań na rynku pierwotnym sprawia, że ryzyko wybuchu wojny cenowej między deweloperami wydaje się realne.

Niepokoili ich również sam popyt na mieszkania. III kwartał przyniósł widoczny spadek sprzedaży, związany nie tylko z sezonowością biznesu, ale też obawami przed drugą falą kryzysu i utrudnionym dostępem do kredytów bankowych. Trwale osłabienie koniunktury nie pozostanie bez wpływu na zarobki firm mieszkaniowych.