

Date: 17.11.2011
Publication: Rzeczpospolita
Title: Developers haven't forget about the crisis yet
Journalist: Błażej Dowgielski

Deweloperzy nie zapomnieli

NIERUCHOMOŚCI Firmy, które drogo kupiły grunty w szczycie hossy, mają problem

BŁAŻEJ DOWGIELSKI

Tegoroczne wyniki giełdowych deweloperów pokazują, że firmy z branży mieszkaniowej w różnym stopniu skorzystały na ożywieniu koniunktury, obserwowanym na rynku od połowy 2009 r. aż do lata tego roku. Większość deweloperów chwali się dziś wyższymi marżami na sprzedaży mieszkań. Marże rosły, ponieważ deweloperzy księgują wpływy z inwestycji uruchamianych już po zapaści rynku, która nastąpiła na przełomie 2008 i 2009 r.

Rozpoczynane w drugiej połowie 2009 r., a kończone dziś inwestycje realizowane były z reguły na tańszych gruntach, zlokalizowanych często na obrzeżach miast. Zdecydowanie niższe były również koszty budowy, co związane jest ze spadkiem stawek usług firm wykonawczych.

Dom Development, lider mieszkaniowego rynku w Polsce, po słabszym 2010 r., w II i III kw. tego roku pochwalił się ponad 30-proc. rentownością brutto na sprzedaży mieszkań – zbliżoną do tej osiągniętej w czasach hossy. Wypracował ją m.in. na stosunkowo niedrogich lokalach z osiedli budowanych na stołecznej Białolece.

– Dobrze zaprojektowane inwestycje z segmentu popularnego mogą być zyskowne – przekonywał przy okazji publikacji wyników za III kwartał Jarosław Szanajca, prezes Dom Development.

Ale nie wszystkie firmy mogą się dziś pochwalić zarobkiem z mieszkaniowego biznesu. U części firm, takich jak Globe Trade Centre czy Gant, wpływy ze sprzedaży mieszkań nie zawsze pokrywają wydatki poniesione na zakup gruntów i budowę mieszkań. Doliczając do tego koszty stałe, wydatki

jeszcze o kryzysie

z zarabianiem na sprzedaży mieszkań. Pozostałe notują zyski

związane ze sprzedażą oraz koszty kredytów zaciągniętych pod inwestycje, okazuje się, że na sprzedaży mieszkań można stracić (to sporo).

W przypadkach wielu projektów deweloperskich znikomy zarobek (lub wręcz jego brak) został uwzględniony w biznesplanie. Część deweloperów stawia bowiem na szybkie odzyskanie gotówki zamrożonej w gruntach kupionych na ceniej górze. – Uwolnione środki inwestujemy w nowe, dużo bardziej zyskowne przedsięwzięcia, co w ostatecznym rozrachunku nam się zdecydowanie opłaca – tłumaczy Andrzej Szornak, wiceprezes Ganta.

Jakimi zyskami ze sprzedaży mieszkań deweloperzy będą chwalić się w najbliższej przyszłości? Wiele wskazuje na to, że w 2012 r. przedsięwzięcia będą mogły pochwalić się nieco wyższymi marżami jak również zauważalnym wzrostem samych zysków. Firmy mają na stanie coraz mniej mało rentownych, realizowanych na drogich gruntach projektów i ich negatywny wpływ na całkowitych wyników powinien maleć.

Trudno dziś założyć, że w kolejnych latach rentowność mieszkaniowego biznesu będzie rosła, biorąc pod uwagę obecne zawirowania na rynku mieszkaniowym. Duża podaż niesprzedanych lokalach na rynku pierwotnym sprawia, że ryzyko wybuchu wojny cenowej między deweloperami wydaje się realne. Już dziś część firm decyduje się na dawanie klientom większych upustów, by stymulować sprzedaż.

Rabatów będzie tym więcej, im słabszy będzie popyt na mieszkania. III kwartał przyniósł widoczny spadek sprzedaży w porównaniu z pierwszą połową roku, związany nie tylko z sezonowością biznesu, ale również z obawami przed drugą falą kryzysu i utrudnionym dostępem do kredytów bankowych. Dalsze osłabienie koniunktury nieuchronnie zaszkodzi branży deweloperskiej. ■

ROSNA MARŻE NA SPRZEDAŻY MIESZKAŃ

| Firma | III kw. 2010 | III kw. 2011 |
|-------------------|--------------|--------------|
| Marvipol | 21 | 38 |
| Echo Investment | 26 | 34 |
| Dom Development | 24 | 32 |
| J.W. Construction | 31 | 31 |
| Inpro | 24,8 | 26 |
| LC Corp | 32 | 21 |
| Polnord | 17 | 19,8 |
| Ranson | 26 | 18 |
| Robyq | 22,4 | 17 |
| GTC | 3,5 | 5,5 |
| Wikana | 15,8 | 3 |

Źródło: spółki, szacunki własne