

**Date:** 04/01/2016  
**Source:** Parkiet  
**Title:** Real estate companies beat their records in 2015  
**Journalist:** Grażyna Błaszczak

# Spółki budujące mieszkania były rekordy w 2015 roku

**Nieruchomości** > Tak dobrego roku deweloperzy jeszcze nie mieli. Będzie to jednak widać w wynikach spółek w przyszłym roku. Biznes w 2016 roku też będzie szedł im dobrze, jeżeli banki nie zaostrożą kryteriów przyznawania kredytów hipotecznych.



Grażyna Błaszczak  
grazyna.blaszczak@parkiet.com

Takiego popytu na nowe mieszkania nie było nawet w szczycie boomu mieszkaniowego w latach 2006-2008 – twierdzą analitycy badający rynek nieruchomości. Co kwartał padał nowy rekord w firmach deweloperskich. I pod względem sprzedaży, i pozwoleń na budowę.

miesiące firmy budujące mieszkania na sprzedaż otrzymały 93,2 tys. pozwoleń na budowę lokali mieszkalnych. To 20-proc. wzrost w stosunku do analogicznego okresu rok wcześniej.

– Deweloperzy świętują rekordy sprzedaży i z rozmachem planują kolejne inwestycje. Za ich optymizmem stoi kilka czynników, których aktualność przez jakiś czas nie powinna ulec zmianie. Powinni jednak zachować ostrożność, bo ładne zjawisko rynkowe nie trwa wiecznie – uważa Marcin Krasoń, analityk Home Broker.

## Hossy nie widać na giełdzie

Paweł Gosz, ekspert Domu Maklerskiego Michael/Ström potwierdza, że po trzech kwartałach 2015 r. widoczny był wyraźny, około 30-proc. wzrost liczby sprzedanych mieszkań przez spółki deweloperskie notowane na GPW, w porównaniu z analogicznym okresem 2014 r.

## Sonda | Co udało się osiągnąć deweloperom w 2015 roku



**Zbigniew Wojciech Okoński**  
prezes zarządu  
spółki Roby

Konsekwentnie realizujemy strategię, która zakłada rozszerzanie skali działalności i przynosi rezultaty w postaci bardzo dobrych wyników finansowych. Osiągnęliśmy – po trzech kwartałach 2015 r. – przychody w wysokości 335 mln zł, natomiast zysk netto wyniósł 65 mln zł i wzrósł o 165,6 proc. w stosunku do porównywalnego 2014 r.

Pozition kontraktacji spółki od początku roku przybliżają do realizacji planu, który zakłada sprzedaż 2,2 tys. lokali w 2015 r. (do końca III kwartału było to 1769 mieszkań). Dane za cały rok podamy w raporcie bieżącym w styczniu 2016 r.

Warto dodać, że kupiliśmy w tym roku dziesięć terenów inwestycyjnych – w Warszawie i Gdańsku – za łączną kwotę ok. 200 mln zł. Umożliwiła to ciągłe realizowanie nowych projektów, a w konsekwencji prowadzi do przewagi konkurencyjnej spółki.

Koncentrujemy się na rynkach mieszkaniowym dwóch miast: Warszawie i Gdańsku. W każdym z nich sprzedajemy około tysiąca mieszkań rocznie. Zakładamy do końca 2016 r. realizację pierwszego etapu nowej inwestycji w Warszawie – Green Mokotów. Kolejnym projektem jest osiedle Stacja Nowy Ursus. Rozpoczęcie tej budowy planowane jest na pierwszy kwartał 2016 r., a zakończenie – na drugi kwartał 2017 r.

Perspektywy na najbliższe lata są bardzo dobre: niskie stopy procentowe ułatwiają klientom pozyskiwanie korzystnych warunków finansowania zakupu nieruchomości. Należy też pamiętać, że na polskim rynku nadal istnieje deficyt lokali mieszkaniowych, więc sektor ten wciąż jest bardzo chłonny. Przewidujemy sprzedaż na poziomie 2,5 tys. lokali w 2016 r. wobec spodziewanych 2,2 tys. mieszkań na koniec roku 2015. ©©



**Mateusz Juroszek**  
wiceprezes  
spółki Atal

Rok 2015 był dla naszej firmy wyjątkowy ze względu na udany debiut na rynku głównym GPW oraz jednocześnie rekordową sprzedaż mieszkań w historii. Firma tylko do końca listopada sprzedała 1518 lokali. To aż o 425 więcej niż w całym 2014 r.

Spółka, poszerzając ofertę, w mijających 12 miesiącach wyprowadziła do sprzedaży łącznie 15 osiedli we wszystkich miastach, w których prowadzi działalność, czyli w Krakowie, Katowicach, Łodzi, Warszawie i Wrocławiu. Znalazło się w nich 2316 lokali, dzięki czemu w obecnej ofercie Atala jest ponad 2 tys. mieszkań. Taką liczbą zapewni utrzymanie wysokiej sprzedaży w nadchodzącym roku. Tym bardziej, że od stycznia br. spółka wydawała na grunty ponad 155 mln zł – o ok. 8 mln więcej niż w rekordowym pod tym względem 2014 r., co daje bardzo solidną podstawę do realizacji kolejnych projektów. Te wszystkie dane pozwalają nam wejść bardzo optymistycznie w 2016 r.

W przyszłym roku skupimy się na dalszym rozwoju firmy. Planujemy sukcesywnie uzupełnianie oferty o kolejne etapy inwestycji już istniejących, jak również całkowicie nowe projekty. Znajdą się one nie tylko w miastach, w których prowadziliśmy działalność do tej pory. Atal będzie realizował ekspansję także na rynki poznański i trójmiejski, dzięki czemu będziemy obecni we wszystkich największych aglomeracjach w Polsce. Kluczowymi rynkami pozostaną warszawski oraz krakowski. Nowe inwestycje będą, podobnie jak poprzednie, wybudowane w podwyższonym standardzie. Zgodnie ze strategią zamierzamy osiągnąć sprzedaż między 1500 a 1800 lokali. Sprzyjać temu będzie stabilnie rozwijający się rynek. Popyt w przyszłym roku utrzyma się na podobnym, wysokim poziomie. ©©



**Małgorzata Ostrowska**  
członek zarządu  
J.W. Construction Holding

Rok 2015 był intensywny i bardzo pozytywny dla spółki J.W. Construction. Przede wszystkim udało się uruchomić duże projekty deweloperskie, na przykład drugi etap Bliskiej Woli i Apartamenty Wola Invest, a także drugi etap Zielonej Doliny w Warszawie.

Mijający rok był także udany pod względem sprzedażowym. Zakontraktowanie 1189 lokali po trzecim kwartale tego roku wskazuje na szeroko zakrojone prace zarówno inwestycyjne, jak i przygotowawcze do uruchomienia nowych projektów mieszkaniowych.

Jednocześnie w 2015 roku staraliśmy się dostosować politykę sprzedażową do zmian wynikających z regulacji rządowych i sytuacji makroekonomicznej w kraju.

Głównym impulsem wpływającym na rynek w mijającym roku były utrzymujące się na niskim poziomie stopy procentowe, przekładające się na korzystne oprocentowanie kredytów hipotecznych, oraz możliwość zakupu mieszkań w ramach rządowego programu dopłat „Mieszkanie dla młodych”.

Czynnikami stymulującym popyt była również atrakcyjna cena oferowanych przez nas nieruchomości.

Prognozy na przyszły rok są również obiecujące. Na posiadanych gruntach planujemy uruchomić nowe projekty, w ramach których powstaną 3743 lokale.

Mimo wymogu posiadania od 2016 roku minimalnego wkładu własnego do kredytu na poziomie 15 proc. niskie stopy procentowe w połączeniu ze wzrostem optymizmu nabywców, spowodowanym dobrą sytuacją gospodarczą w kraju, sprzyjać będą utrzymaniu sprzedaży mieszkań na wysokim poziomie. ©©



Niektóre z firm, takie jak Atal czy J.W. Construction, zwiększyły sprzedaż nawet o około 50 proc., przekraczając w ciągu trzech kwartałów liczbę umów podpisanych w całym 2014 r. – podaje przykłady Paweł Gosz.

Dodaje jednak, że należy pamiętać, że dane o sprzedaży dotyczą liczby podpisanych umów o wybudowanie lokalu, a nie odnozą się do liczby mieszkań przekazanych klientom. Deweloperzy mieszkaniowi, zgodnie z przyjętymi zasadami rachunkowości, wykazują bowiem przychód ze sprzedaży lokalu dopiero po jego przekazaniu nabywcy. Stąd po wynikach spółek hossa w mieszkaniówce nie widać.

Biorąc pod uwagę długość cyklu deweloperskiego oraz fakt, że spora część lokali jest sprzedawana na wczesnym etapie budowy, znaczna część przychodu oraz zysku z rekordowo wysokiej sprzedaży odnotowanej w 2015 r., pojawi się w wynikach spółek dopiero w 2016 r. Rekordowa kontrakcja pozwala zatem przewidywać poprawę rezultatów finansowych deweloperów w przyszłym roku – prognozuje Paweł Gosz.

Zwraca uwagę, że związku z tym, że wiele projektów mieszkaniowych z reguły jest oddawanych do użytkowania w ostatnim kwartale kalendarzowym, można się spodziewać, że część transakcji z 2015 r. wypłynie pozytywnie na wyniki deweloperów jeszcze w IV kwartale 2015 r.

Za ile firmy sprzedawały metry na rynku pierwotnym? Natalia Włodarczyk, analityk redNet Property Group, wylicza, że biorąc pod uwagę średnie ceny mieszkań sprzedanych, najwyższa stawka w ostatnich tygodniach 2015 roku dotyczyła – tradycyjnie już – Warszawy. – W stolicy deweloperzy sprzedawali mieszkania przeciętnie po 7809 zł za mkw. Natomiast średnio najtaniej mieszkania upłynęły w Katowicach. Tam średnia cena sprzedaży wyniosła 4746 zł za mkw. – podaje Natalia Włodarczyk. – Należy pamiętać, że ceny mieszkań sprzedanych nie uwzględniają zniżek i rabatów, które udało się wynegocjować nabywcom mieszkań.

Z danych redNet Property Group wynika, że w ujęciu rok do roku średnia cena mieszkań sprzedanych przez deweloperów wzrosła we wszystkich analizowanych miastach. Największy wzrost odnotowany został w Łodzi (+5 proc., r./r.), w Warszawie (+4,6 proc.), w Gdańsku (+2,9 proc.) oraz Krakowie (+1,3 proc.). Natomiast najmniejszy wzrost cen sprzedaży miał

miejsce we Wrocławiu (+0,3 proc.), w Poznaniu (0,4 proc.) i Katowicach (+0,8 proc.).

#### Co będzie za rok?

Zdaniem Pawła Gosza w 2016 r. należy się spodziewać kontynuacji bardzo wysokiej sprzedaży na rynku pierwotnym. – Sprzyjającymi czynnikami w dalszym ciągu powinny być tanie kredyty hipoteczne, co jest zasługą rekordowo niskich stóp procentowych. Obecnie oprocentowanie kredytu hipotecznego w złotych jest zbliżone do oprocentowania kredytów we frankach szwajcarskich z okresu boomu mieszkaniowego lat 2006–2008. Dodatkowo, niskie stopy procentowe generują gotówkowy popyt na mieszkania, ponieważ relatywnie wysoka rentowność z wynajmu oraz możliwość wzrostu wartości mieszkania w przyszłości, skłaniają inwestorów do transferowania środków pieniężnych z nisko oprocentowanych lokat bankowych na zakup nieruchomości – tłumaczy analityk DM Michael/Ström.

Nie wszystko jednak może się ułożyć po myśli spółek. Jeśli kredyty zdrożeją, popyt spadnie. Wydaje się, że poza ewentualnym wzrostem stóp procentowych, który na pewno byłby czynnikiem osłabiającym popyt na mieszkania, negatywny wpływ na rynek deweloperski mogą mieć planowane obciążenie banków podatkiem od aktywów – uważa Paweł Gosz.

Jego zdaniem banki mogą chcieć zmniejszyć udział mało rentownych, a jednocześnie długoterminowych kredytów hipotecznych w swoich

portfelach. A taki ruch mógłby zmniejszyć liczbę zakupów dla kredyt.

Problemem dla deweloperów może stać się też nadmierna podaż. Spółki publiczne, chcąc pokazać akcjonariuszom stały wzrost liczby sprzedawanych mieszkań, będą dążyć do zwiększania oferty. – Znacząca nadpodaż lokali może doprowadzić do spadku ich cen i zwiększania kosztów działalności spółek, które najpierw zbudują lokale, a następnie będą je utrzymywać – ostrzega analityk DM Michael/Ström.

Ekspert podkreśla jednak, że sprzedaż, nawet po wzroście obowiązkowego wkładu własnego przy kredycie od 2016 r., będzie pomagał program „Mieszkanie dla młodych”. – Choć przez pierwsze półtora roku nie zdołali oni serc kupujących, to nie można go lekceważyć. Rządowa dopłata może bowiem zastąpić wkład własny i sprawić, że jego wymagalność nie jest dla klientów tak uciążliwa – uważa Marcin Kraśno.

Warto jednak zauważyć, że w dużych miastach „Mdm” obejmuje głównie rynek pierwotny. Tam niskie limity cenowe wykluczają z dopłat zdecydowaną większość rynku wtórnego – np. w Krakowie, Lublinie, Wrocławiu i Warszawie – dodaje Rafał Chlebowski z HB Partners. – Wielu klientów, skuszonych dopłatami, przygląda się więc właśnie rynkowi pierwotnemu i już przy nim pozostaje, nawet jeśli się okaże, że nie mogą skorzystać z dofinansowania.

Co może jeszcze zagrozić optymizmowi deweloperów? – Muszą oni bacznie obserwować poczynania rządu i Rady Polityki Pieniężnej. Wprowadzenie podatku bankowego może doprowadzić do wzrostu cen kredytów i ograniczenia ich dostępności. Dodatkowo – choć wiele wskazuje na to, że w najbliższym czasie stopy mogą zostać jeszcze obniżone – kiedyś nadejdzie podwyżka. Z jednej strony obniży się zdolność kredytową, z drugiej zaś spadnie liczba kupujących mieszkania w celach inwestycyjnych, bo wyższe oprocentowanie lokat przyciągnie inwestorów do banków – ostrzega analityk Home Broker. ©

FOT. 323RF

## Ile mieszkań sprzedali? Co planują w 2016 roku?



**Ewa Kumorek-Fedor**  
rzecznik  
Polnordu

Kończący się rok zapowiada się dla Polnordu rekordowo. W okresie od stycznia do września 2015 r. spółka zawarła łącznie 1186 umów sprzedaży lokali, co przełożyło się na niemal 186 mln zł skonsolidowanych przychodów.

To aż o 35 proc. więcej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Jednocześnie ograniczyliśmy zadłużenie do poziomu poniżej 400 mln zł, wypełniając tym samym strategiczne założenie i wprowadzając spółkę w nowy etap rozwoju, skupiony wokół prowadzonych projektów.

Osiągnięcia ostatnich miesięcy zbliżają nas do ustanowienia kolejnego rocznego rekordu sprzedaży mieszkań. W ciągu 11 miesięcy 2015 r. uruchomiona została realizacja 11 projektów, w ramach których powstanie prawie 1320 mieszkań zlokalizowanych w największych polskich miastach: Warszawie, Trójmieście, Łodzi, Szczecinie i Olsztynie.

Na rozpoczęcie czekają kolejne projekty – między innymi nowe budynki osiedla Brzozowy Zakątek w warszawskim Wilanowie oraz zupełnie nowe przedsięwzięcie w Kowalach koło Gdańska.

Co się wydarzy w 2016 r.? W związku ze wprowadzeniem od września 2015 r. większego wsparcia dla rodzin wielodzietnych przewidujemy wzrost zainteresowania mieszkaniami o większych metrażach, podczas gdy obecnie klienci interesują się głównie małymi lokalami.

Będzie to istotny czynnik wpływający na kształt oferty na rynku. Hamować go będzie łagodny wzrost cen, spowodowany podniesieniem limitów cenowych w ramach „Mdm” oraz wzrost wymagań dotyczących wkładu własnego przy udzielaniu kredytów hipotecznych. ©

66



**Tomasz Łapiński**  
dyrektor finansowy  
Ronson Development

Rok 2015 był dla nas pod wieloma względami rekordowy. Przede wszystkim zwiększaliśmy skalę naszej działalności, czego dowodem jest blisko 900 sprzedanych lokali. To najlepszy wynik w historii firmy, który jest o ok. 25 proc. lepszy od ubiegłorocznego.

Duży popyt na nasze mieszkania wymagał od nas systematycznego uzupełniania oferty o nowe projekty. W 2015 roku wprowadziliśmy do sprzedaży łącznie pięć projektów obejmujących ponad 900 lokali.

Dodatkowo na zakup gruntów w Warszawie przeznaczaliśmy blisko 60 mln zł, dzięki czemu będziemy mogli dalej rozwijać się i zwiększać skalę inwestycji.

Najważniejszą transakcją jest kupno działki na Żeraniu, na której planujemy realizację największego osiedla w dotychczasowej historii firmy. Zamierzamy postawić tam około 1500 mieszkań, a prace chcemy rozpocząć już w przyszłym roku. Po raz pierwszy będziemy budować na prawym brzegu Wisły, a jednocześnie po raz pierwszy będzie to projekt o tak dużej skali.

Warto dodać, że 2015 rok był rekordowy również pod względem liczby wybudowanych i przekazanych lokali. Zakończyliśmy realizację siedmiu inwestycji obejmujących ponad 800 lokali.

Szacujemy też, że w całym 2015 r. przekazaliśmy klientom klucze do około 700 mieszkań, co również byłoby najwyższym wynikiem w historii spółki. Taki rezultat powinien przełożyć się na poprawę wyników finansowych.

Jeszcze lepsze perspektywy rysują się przed spółką w 2016 roku. Planujemy wtedy zakończyć budowę siedmiu kolejnych inwestycji – łącznie ponad tysiąca lokali. ©

68



**Dariusz Cholewa**  
dyrektor działu projektów  
mieszkaniowych, Echo Investment

Mijający rok możemy uznać nie tylko za udany, ale również za bardzo pracowity. Zakończyliśmy realizację czterech inwestycji – Grota 111 we Wrocławiu, drugiego etapu Osiedla Jarzębinowego w Łodzi, osiedla Bronowicka 42 w Krakowie oraz pierwszego etapu Osiedla Jaśminowego w Poznaniu.

Jesteśmy w trakcie realizacji wielu nowych projektów, nie tylko mieszkaniowych, ale również apartamentowych. Chodzi między innymi o Park Avenue Apartments, luksusową inwestycję powstającą na krakowskich Starych Dębnikach.

Obserwujemy duże zainteresowanie projektami w segmencie premium. Szczególnie w cenie są inwestycje cechujące się świetną lokalizacją i wysokim standardem.

Warto też podkreślić, że 2015 rok był kolejnym, w którym udało nam się zwiększyć sprzedaż mieszkań. Do połowy grudnia sprzedaliśmy ich 530, a wszystko wskazuje, że ta liczba jeszcze się powiększy.

To dla nas powód do dużego zadowolenia, bo potwierdza słuszność przyjętej strategii wobec projektów mieszkaniowych o podwyższonym standardzie oraz inwestycji luksusowych.

Na 2016 rok mamy bogate plany, pojawiają się nowe inwestycje, między innymi w Krakowie, Poznaniu i we Wrocławiu.

W przyszłym roku sytuacja na rynku będzie stabilna, co pozwoli na utrzymanie dotychczasowej dynamiki sprzedaży. ©

68