

Nie wszyscy wstrzymują budowę mieszkań

DEWELOPERZY | FIRMY ZBUDUJĄ MNIEJ.

To efekt wolniejszej sprzedaży. Ale są i tacy, którzy wierzą w rynek

MARCIN ZWIERZCHOWSKI

O 1 proc. mniej pozwoleń na budowę mieszkań wydano deweloperom po siedmiu miesiącach tego roku. Rok wcześniej wzrost przekraczał 66 proc. Maleje także dynamika rozpoczynanych przez firmy inwestycji. Do sierpnia ich liczba zwiększyła się ledwie o 4,7 proc. (rok wcześniej wzrost sięgał 66,9 proc.).

Widząc słabą sprzedaż mieszkań, kolejne firmy weryfikują plany. LC Corp w sztandarowym projekcie - wrocławskim Sky Tower - zwiększył powierzchnię biur kosztem mieszkań. Część firm rezygnuje z budynków mieszkalnych i skupia się na centrach handlowych lub biurach. A giełdowy Dom Development odkłada w czasie 11 projektów mieszkaniowych planowanych na najbliższe dwa lata.

Są jednak i takie firmy, które wierzą w mieszkaniówkę. Budimex Nieruchomości chce w przyszłym roku uruchomić po dwa nowe projekty w Warszawie i Krakowie oraz jeden lub dwa w Poznaniu. Każdy z nich będzie liczył od 300 do 400 mieszkań.

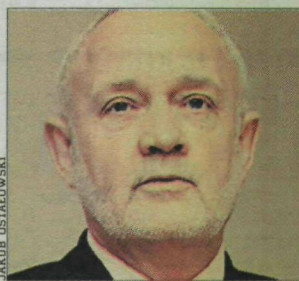
Jak przyznaje prezes Henryk Urbański, spółka na razie nie ma planów wchodzenia w inne poza mieszkaniówką sektory. Jednak w dalszej perspektywie nie wyklucza budowy biur czy centrów handlowych.

Na razie jednak mieszkania dają spółce spore zyski. Urbański zapewnia, że wyniki finansowe Budimeksu Nieruchomości będą w tym roku nie gorsze niż w 2007. Wówczas przychody sięgnęły 230 mln zł, a zysk netto przekroczył 30 mln zł.

- W tym roku sprzedaliśmy ponad 400 mieszkań. W ofercie mamy jeszcze ok. 600. Nie jestem aż takim optymistą, żeby zapowiadać sprzedaż wszystkich, ale 600 - 800 w tym roku jest realne. W czasie największej hossy sprzedawaliśmy prawie 1000 lokali rocznie, więc spadek nie jest aż tak duży - mówi Henryk Urbański.

W banku gruntów spółka, która w 50 proc. należy do giełdowego Budimeksu, ma jeszcze działki, na których można postawić 8,5 tys. mieszkań. Wciąż szuka nowych terenów w Warszawie, Krakowie i Poznaniu.

► SPECJALNIE



JAKUB OSTALOWSKI

Stabilizacja potrwa rok, może dłużej

► Henryk Urbański
prezes Budimeksu
Nieruchomości

► Jak idzie sprzedaż mieszkań?
HENRYK URBAŃSKI: Od początku roku obserwujemy zrównoważenie podaży i popytu. Doszło do stabilizacji i urealnienia cen. Czasy, gdy na godzinę przed otwarciem biura sprzedaży ustawiała się 40-osobowa kolejka, minęły bezpowrotnie. Wówczas wiele przypadkowych firm, licząc na szybki i łatwy zysk, zajęło się działalnością deweloperską. Duży popyt spowodował wzrost cen, który nie zawsze odzwierciedlał rzeczywistą wartość produktu i nie zawsze miał uzasadnienie w rachunku ekonomicznym. Dziś nadszedł czas klienta. Niemniej uważam, że dobry produkt w rozsądnej i uzasadnionej ekonomicznie cenie znajduje nabywcę nawet dzisiaj. Tylko część deweloperów, którzy zaproponowali cenę

przewyższającą wartość produktu, boryka się z kłopotami.

Jak długo utrzyma się taka sytuacja?

To zjawisko przejściowe. Mamy wzrost gospodarczy, wzrost płac, niewielki deficyt mieszkań popularnych na rynku. Sęk w tym, że wysokie ceny i wzrost stóp procentowych spowodowały, że coraz więcej osób ma kłopoty z uzyskaniem kredytu. Oferta jest bogata, jednak z uwagi na ograniczone możliwości finansowe, klienci wybierają znacznie bardziej dokładnie.

Kiedy rynek zacznie rosnąć?

Stabilizacja potrwa jeszcze rok, może nawet dłużej. W tym czasie popyt będzie utrzymywał się na tym samym poziomie, co obecnie. Sytuację mógłby

DLA „RZECZPOSPOLITEJ”

zmienić spadek stóp procentowych, jednak w najbliższym czasie na to się nie zanosi. Pozytywnym faktem jest wzrost płac i spadające bezrobocie. Nie bez znaczenia jest także optymizm społeczeństwa, który musi jeszcze trochę urosnąć.

A co z cenami?

Ceny nie spadną. Przez rok, półtora pozostaną na tym samym poziomie, ale w dłuższej perspektywie wzrosną. W lipcu nowe produkty wprowadzane na rynek plasowały się powyżej średnich cen rynkowych, natomiast już w sierpniu znajdowały się poniżej tego poziomu. Deweloperzy zrezygnowali z bardzo drogiej projektów. Produkty takie przynoszą większe zyski i marże, jednak generują większe ryzyko.

Jaka jest dziś w przypadku popularnych lokali górna granica ceny?

W Warszawie magiczną liczbą jest wciąż 10 tys. zł za mkw. brutto. Zależy to od standardu, dzielnicy oraz infrastruktury, ale 10 tys. zł stanowi często barierę nie do przekroczenia. W Poznaniu - 6,5 - 7 tys. zł, a w Krakowie 7 - 7,5 tys. zł brutto.

—rozm. Marcin Zwierzchowski