

Meandry popytu i podaży

RYNEK Mimo inflacji, rosnących stóp procentowych oraz wojny w Ukrainie popyt na rynku mieszkaniowym nie załamał się. Jest jednak mniejszy, do czego przyczynia się wzrost cen

W ciągu dwóch pierwszych miesięcy 2022 r. oddano w Polsce do użytku 33,7 tys. mieszkań. To tylko o 0,1 proc. mniej niż przed rokiem – wynika z najnowszych danych GUS.

Można by zatem odnieść wrażenie, że o hamowaniu rynku nie ma mowy. Sytuacja wygląda jednak inaczej, gdy się spojrzy na to, kto dostarczył mniej mieszkań. Zgodnie z danymi GUS są to deweloperzy. W styczniu i lutym oddali do eksploatacji 18,2 tys. lokali, czyli o 6,5 proc. mniej niż przed rokiem. Dla porównania inwestorzy indywidualni w tym samym czasie odpowiadali za 14,8 tys. lokali, czyli o 7,8 proc. więcej niż rok temu.

Na wyhamowywanie rynku wskazują też wydane pozwolenia na nowe projekty. W sumie zostały udzielone na realizację 47,7 tys. mieszkań, co jest wynikiem o 5,8 proc. gorszym od tego sprzed roku. Wreszcie spadek jest widoczny po stronie rozpoczętych inwestycji. Jak wynika z danych GUS, od początku roku do końca lutego rozpoczęto budowę 29,7 tys. mieszkań. To o 11,6 proc. mniej niż przed rokiem. I tu również przede wszystkim deweloperzy odpowiadają za taką sytuację. Rozpoczęli bowiem budowę 18,7 tys. lokali, czyli o 16,4 proc. mniej niż rok temu. W przypadku budownictwa indywidualnego spadek sięga 3,7 proc. Ruszyli z budową 10,6 tys. lokali. Mimo to na koniec lutego w budowie pozostało 867 tys. mieszkań. To o 4,7 proc. więcej niż w analogicznym miesiącu 2021 r.

Zdaniem ekspertów podaż na rynku będzie jednak topnieć. Choć w danych GUS nie widać jeszcze wpływu wojny na polski rynek nieruchomości mieszkaniowych, to odzwierciedlają one już trudności, z jakimi muszą się mierzyć deweloperzy, a które mają wpływ na planowane przez nich przedsięwzięcia. Mowa przede wszystkim o dostępie do nowych gruntów

pod inwestycje. Tych brakuje przede wszystkim w największych miastach, a w dodatku konkurują o nie inwestorzy biurowi, mieszkaniowi i najmu instytucjonalnego. Ten ostatni sektor zyskuje szczególnie na znaczeniu w związku z malejącym odsetkiem społeczeństwa, który stać na kupno mieszkania na własność, i rosnącą potrzebą mobilności wśród młodych osób.

Jak komentuje Agata Karolina Lasota, dyrektor zarządzająca LBC Invest, kiedy na rynku pojawiają się parcele do 5 tys. PUM-u (powierzchni użytkowej mieszkalnej), do walki o nie zgłasza się nawet po kilkanaście firm. To winduje ceny.

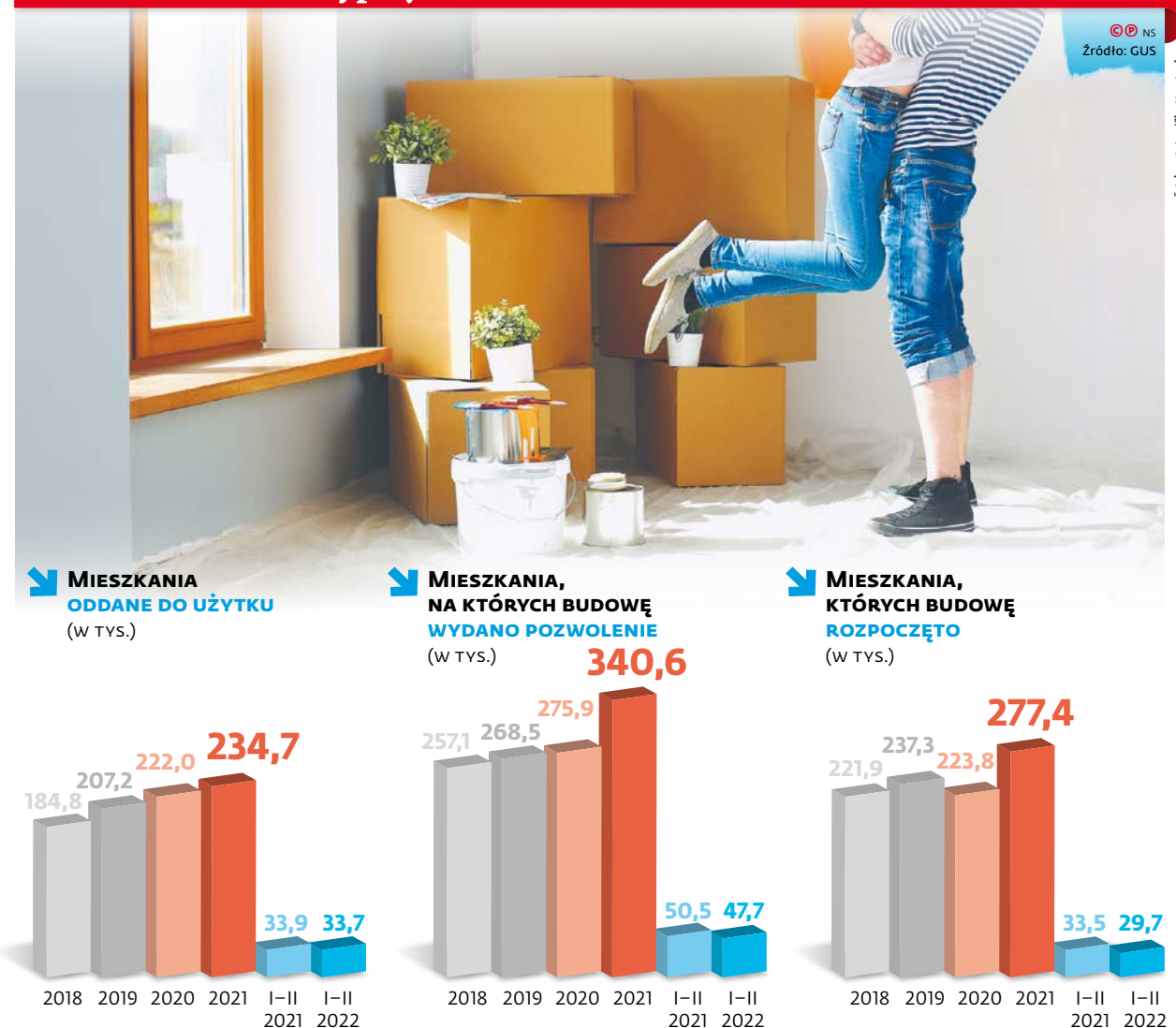
Przez ostatnie dwa lata stawki na rynku gruntów inwestycyjnych wzrosły o kilkadziesiąt procent. Szacuje się, że w samej Warszawie wzrosły niemal o połowę.

Do tego dochodzą wysokie ceny materiałów i robocizny, co z kolei sprawia, że deweloperom coraz trudniej znaleźć wykonawcę inwestycji. Jak mówią eksperci, przyszydło jest dziś tak nieprzeżywalna, że mało kto chce zawierać kontrakt na projekt, którego realizacja trwa średnio około dwóch lat.

Do tego dochodzi brak rąk do pracy, który pogłębił się na skutek wojny. Nie ma w związku z tym komu realizować nowych projektów. Szacuje się, że od ataku Rosji na Ukrainę polskie budowy opuściło nawet 30 proc. ukraińskich pracowników.

Co więcej, prognozy na przyszłość nie są dobre. Jak zauważyła Katarzyna Tworska, dyrektor zarządzająca redNet 24, firmy specjalizującej się w sprzedaży mieszkań deweloperskich, ze względu na sankcje nałożone na Rosję tamtejszy bank centralny na koniec lutego podwyższył główną stopę procentową z 9,5 do 20 proc. Również nasz bank centralny, aby bronić polską walutę, zdecydował się na podwyżkę o 0,75 pkt baz. z poziomu 2,75 do 3,50 proc. Sytuacja w Ukrainie

Podaż teraz i w bliskiej przyszłości



ma również bezpośrednio przełożenie na ceny materiałów budowlanych i surowców w Polsce. Ciągłe też brakuje pracowników.

Konsekwencje całej tej sytuacji zaczyna też ponosić popyt. Wzrost cen na rynku mieszkaniowym przy jednoczesnym spadku podaży, czyli dostępnej do wyboru oferty, sprawił, że kupujący wolą czekać.

– Należy oczekiwać, że proces sprzedaży wydłuży się z obecnych dwóch, trzech kwartałów do czterech, pięciu, jak miało to miejsce przed bojem. Tym samym nadchodzi koniec czasu sprzedaży mieszkań jeszcze przed zakończeniem budowy – uważa Katarzyna Kuniewicz, analityczka rynku mieszkaniowego, szefowa zespołu badań rynkowych w Obido.

Nie bez znaczenia dla popytu są podwyżki stóp procentowych i utrudniony dostęp do kredytów, którego koszty rosną. Deweloperzy biorący udział w ankiecie przygotowanej przez portal dompress.pl na temat wpływu zmiany polityki kredytowej i podwyżek stóp procentowych na rynek mieszkaniowy mówią wprost: ma przełożenie.

Jak przyznała Agata Zambrzycka, dyrektor ds. relacji z klientem w Aria Development, widoczne jest spowolnienie sprzedaży. Wzrost kosztów kredytu oraz spadek zdolności kre-

dytowej nabywców sprawił, że sprzedaż nie jest już na tak wysokim poziomie, jak kilka miesięcy temu.

Wpływ podwyżek stóp procentowych na sprzedaż potwierdza też Bartłomiej Mandryga, kierownik działu sprzedaży i marketingu PCC. Jak tłumaczy, widoczne są niepewność i większa ostrożność związane zarówno z podwyżkami stóp i zapowiedziami kolejnych wzrostów, a także wprowadzeniem przepisów Polskiego Ładu. Osoby poszukujące nieruchomości czekają z decyzjami, by zorientować się w nowej sytuacji. – Widzimy, że tempo sprzedaży zwolniło, co wiąże się z powyższymi czynnikami, jak i obecną sytuacją polityczno-gospodarczą w Polsce i na świecie – mówi.

Choć słychać też takie głosy jak Cezarego Grabowskiego, dyrektora sprzedaży i marketingu Bouygues Immobilier Polska, według którego podnoszenie stóp procentowych może spowodować sprzedaż tylko w krótkiej perspektywie. Zauważa on, że ich zmiana to element istotny, ale niejedyny, który decyduje o poziomie popytu na rynku mieszkaniowym. I dodaje, że w 2021 r. sześciu na 10 klientów firmy realizowało zakup mieszkania za pomocą gotówki, a pozostałe 40 proc. korzystało z kredytu. Dane pokazują, że Polacy z każdym miesiącem dys-

ponują coraz większymi zasobami gotówki na kontach. Już wcześniej skłonni byli ją inwestować na rynku nieruchomości, ze względu na utrzymujące się przez długi czas niskie stopy procentowe. W tej chwili dodatkowym impulsem jest galopująca inflacja. Nawet jeśli stopy procentowe rosną, to i tak o wiele wolniej niż inflacja. Dlatego zakup mieszkania jest dziś traktowany i jako forma inwestycji pod wynajem, i coraz częściej jako ochrona kapitału przed inflacją. Zakup mieszkania daje też możliwość wygenerowania zysku związanego ze wzrostem wartości nieruchomości w czasie.

Jeśli chodzi o wojnę w Ukrainie, to również miała swoje przełożenie na rynek nieruchomości, ale przede wszystkim w pierwszych dniach konfliktu. – 24 lutego, czyli w pierwszym dniu wojny, ruszyliśmy z ankietą wśród klientów serwisu OBIDO, czyli tych, którzy są w procesie zakupu mieszkania. Pytamy ich o to, jak wojna przekłada się na ich decyzje. Odpowiedzi wpływają każdego dnia – mówi Katarzyna Kuniewicz.

W pierwszych dniach ankiety przeważała grupa osób, które do czasu ustabilizowania się sytuacji postanowiły odłożyć zakup mieszkania lub zupełnie z niego zrezygnować. Ich odsetek sięgał w zależności od dnia 50–60 proc. Jednak z każdym ko-

lejnym dniem odsetek tych, którzy się wstrzymywali, stopniowo malał i po kilku dniach wyniósł 24 proc. Jak tłumaczy Katarzyna Kuniewicz, 7 marca – w związku z zapowiedzianą znaczącą podwyżką stóp procentowych – udział wahających się ponownie jednak gwałtownie wzrósł do 44 proc., ale na krótko.

Po trzech tygodniach konfliktu sytuacja uległa diametralnej zmianie. Odsetek osób, które deklarują, że konflikt nie będzie miał wpływu na plany zakupowe, zwiększył się do 50 proc. z około jednej trzeciej na początku uruchomienia ankiety. – Co więcej, zwiększyła się też liczba osób deklarujących przyspieszenie zakupów z ok. 3–4 proc. w zależności od dnia do 12–15 proc. – mówi Katarzyna Kuniewicz i dodaje, że wyniki prowadzonego obecnie badania należy interpretować raczej jak wskazania barometru nastrojów niż dowodu na gwałtowną zmianę zachowania popytu. Choć nie ma wątpliwości, że wojna w Ukrainie wywiera istotny wpływ na nabywców mieszkań.

– Pytamy kupujących również o to, czy zmieniły się ich kryteria wyboru. Około 60 proc. osób odpowiada, że nie. Tylko 40 proc. potwierdza i wskazuje, że woli mieszkanie na obrzeżach z dala od lotniska, urzędów i innych ważnych obiektów.

dokończenie na str. 4

Najdroższe wciąż deficytowe

NIERUCHOMOŚCI PREMIUM **Luksusowe apartamenty to nadal gorący towar na polskim rynku nieruchomości. Według wyliczeń firmy JLL stanowią zaledwie 1 proc. podaży na rynku pierwotnym. Tymczasem chętnych nie brakuje. To przekłada się na ich sprzedaż**

Nieruchomości premium to wyjątkowy produkt, który cieszy się niesłabnącą popularnością i zawsze znajdzie nabywców. Należy zwrócić uwagę, że w Polsce nie ma zbyt wielu tego typu inwestycji, stąd pojawienie się nowych propozycji zawsze wzbudza ciekawość. Klienci stają się coraz bardziej wymagający i dlatego, wychodząc naprzeciw ich oczekiwaniom, postanowiliśmy postawić na jakość. Ona zawsze jest warta swojej ceny – zauważa Rafał Kula, prezes Noho Investment.

Niska oferta wynika przede wszystkim z bardzo ograniczonej dostępności terenów inwestycyjnych, które można przeznaczyć na tego typu projekty. Nieruchomości luksusowe z definicji stanowią unikatową ofertę, która musi charakteryzować się prestiżową lokalizacją, wyjątkową architekturą oraz najwyższym standardem wykończenia, spełniającym oczekiwania szczególnie wymagających klientów.

Teraz dodatkowo dochodzi fakt zawieszania wielu interesujących inwestycji z tego segmentu, głównie z powodów proceduralnych.

– Czasami niemożność rozpoczęcia budowy przez deweloperów powoduje, że pojawia się deficyt inwestycji premium na rynku – mówi Teresa Witkowska, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Napollo Residential.

Ekspertcy przyznają, że ostatnie wydarzenia również miały przełożenie na rynek. Popyt nieco osłabł, ale nie na tyle, by miało to wpłynąć na realizację nowych projektów.

– Przez pierwsze dwa tygodnie po wybuchu wojny w Ukrainie nastąpiło lekkie wyhamowanie sprzedaży, co jest naturalną reakcją. Podobne zachowania konsumentów miały miejsce

w pierwszych tygodniach pandemii. Teraz widoczny jest wzrost. Komfort i poczucie bezpieczeństwa naszych klientów są dla nas równie ważne jak jakość, którą im oferujemy w naszym standardzie – zaznacza Rafał Kula.

Lena Gronek, młodszy specjalista ds. marketingu w RealCo, dodaje, że do firmy wpływa wiele zapytań odnośnie obecnych, jak i przyszłych inwestycji.

Poza tym, jak zaznaczają eksperci, na dobrze zlokalizowane i atrakcyjne apartamenty, które uzupełniają bardzo atrakcyjne otoczenie, popyt będzie zawsze.

Do tego nieruchomości premium są kupowane przez bardzo świadomych klientów, którzy dokładnie wiedzą, czego szukają i są dobrze przygotowani do zakupu, również finansowo. Nabywcy apartamentów na kredyt to naprawdę wielka rzadkość. Dla większości z nich nie jest to pierwsze mieszkanie od dewelopera.

– Decyzja o zakupie jest więc dokładnie przemyślana i związana albo z zamiarem poprawy swoich warunków mieszkaniowych, albo np. z planem zarabiania na wynajmie – zauważa Jacek Zengteler, wiceprezes Yareal, dodając, że tacy klienci wybierają w związku z tym wyłącznie bardzo atrakcyjne i perspektywiczne inwestycje. – Jedno, co na pewno można stwierdzić, to że klienci potrzebują więcej czasu na decyzję, bo doszły oczywiste czynniki wpływające na ten proces – uzupełnia.

Nadal jednak wolą inwestować kapitał w nieruchomości niż tracić majątek przez inflację. Ta jest więc czynnikiem mobilizującym do „ucieczki” z gotówką w dobre jakościowo nieru-

chomości. A apartamenty premium są postrzegane jako te, których ceny są najmniej narażone na ewentualną korektę. Pozostają więc stabilne niezależnie od zmian na całym rynku nieruchomości.

– Dobre nieruchomości w wyjątkowym miejscu zawsze są świetną lokatą kapitału. Nie zapominajmy, że polskie miasta takie jak Warszawa, Wrocław, Kraków mają jeszcze spory potencjał do wzrostu wartości ceny nieruchomości w porównaniu z innymi miastami europejskimi – uważa Rafał Kula.

Jak wynika z danych JLL, w ciągu ostatnich kilku lat w segmencie high-end warszawskiego rynku mieszkaniowego ceny rosły najszybciej. W latach 2014–2021 podwyżka średniej ceny tego typu nieruchomości nastąpiła aż o 68 proc. Dla całej oferty na rynku pierwotnym wzrost średniej ceny wyniósł w tym samym czasie 52 proc., a dla segmentu mieszkań popularnych zaledwie 40 proc.

Jak wyjaśnia Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon, nawet w czasie potężnego kryzysu w latach 2007–2009,

kiedy indeks WIG odnotował spadek rzędu 70 proc., a wartości srebra i globalnego rynku akcji zmalały o 55 proc., inwestorzy stracili na nieruchomościach najwyżej 8 proc., przy czym wynik ten uwzględniał zarówno segment projektów ekonomicznych, popularnych, jak i premium. A ten ostatni jest najbardziej odporny na wahania rynku i we wspomnianym okresie w ogóle nie ucierpiał.

– Dlatego ze względu na pogłębiającą się inflację bardzo często zakup takiej inwestycji nie jest podyktowany chęcią wynajmu i dodatkowego zarobku, ale po prostu brakiem alternatywny dla lokowania swojego kapitału – zauważa Teresa Witkowska, dyrektor sprzedaży i marketingu Napollo Residential.

Choć jest też grupa, która wycofała się z transakcji i planuje przeczekać obecną sytuację mimo ryzyka, że za jakiś czas apartamenty będą droższe. To z kolei efekt rosnących kosztów realizacji, cen surowców oraz wysokiej inflacji.

– Dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorców współpracujących z firmami na Wschodzie lub zatrudniających pracowników z Ukrainy lub Białorusi. Innym powodem jest wysoki koszt pieniądza, który może utrudniać transakcje osobom prowadzącym biznesy w dużej części finansowane z ka-

pitałów obcych – wyjaśnia Piotr Tarkowski.

Lena Gronek wylicza, że ceny transakcyjne wzrosły o kilka procent w ciągu kilku ostatnich miesięcy. Przy nowych inwestycjach planowane są też podwyżki.

– Jeśli chodzi o gotowe nieruchomości, to zmiany cen nie są tak znaczące. Problem pojawia się w przypadku trwających prac budowlanych. Bardzo trudno jest oszacować wzrost ceny materiałów, a zatem kosztów budowy. Branża budowlana cierpi też z oczywistych względów na deficyt siły roboczej. Te dwa kluczowe czynniki przekładają się na próbę oszacowania przyszłych kosztów budowy, a docelowo ceny finalnej dla klienta. Jesteśmy jednak przekonani, że w ofercie Noho Investment klienci znajdą najwyższy, spełniający ich oczekiwania standard, który jest wart swojej ceny i stanowi na rynku niepowtarzalną pod względem jakości ofertę – tłumaczy Rafał Kula.

Nadal jednak ceny nieruchomości premium w Polsce są uznawane za atrakcyjne, szczególnie jeśli porównamy je z innymi stolicami europejskimi.

Jak wynika z danych JLL, najdroższe jednostki luksusowe dostępne w Warszawie znaleźć można w cenach w przedziale 8,7–11,7 tys. euro za 1 mkw. Zbliżony poziom średnich cen lokali w tym segmencie odnotowywany jest na rynku nieruchomości w Pradze. Najdroższe oferty na rynkach regionalnych w Polsce nie przekroczyły natomiast pułapu 8 tys. euro za 1 mkw. Tymczasem za luksusowe apartamenty oferowane w Paryżu czy Berlinie zapłacić trzeba średnio ok. 15 tys. euro za 1 mkw.

Ceny będą więc dalej rosły, choć według specjalistów dziś trudno przewidzieć skalę zmian. Szczególnie że presja inflacyjna, z którą mamy do czynienia od kilku kwartałów, przełoży się także na ograniczenie podaży nowych projektów.

– W zależności od kształtowania się realnego popytu możemy mieć do czynienia z dalszą presją na koszty w wyniku nierównowagi rynkowej. Nieruchomości z górnej półki rządzą się nieco innymi prawami niż segment popularny, wolniej też pojawiają się w nim zmiany trendów – mówi Jacek Zengteler.

Rosną ceny, ale też dochodzi do zmiany preferencji zakupowych, która była już widoczna w związku z wybuchem pandemii. Wciąż rośnie zainteresowanie inwestycjami premium w zabudowie jednorodzinnej.

– Klienci interesują się zakupem domów zarówno z segmentu standard, jak i premium. Te ostatnie sprzedają się, bo ich właściciele mają zgromadzoną gotówkę. Segment standard jest zaś mocno ograniczony ze względu na zmiany w kredytowaniu zakupu nieruchomości – mówi Teresa Witkowska.

Kupujący pytają też częściej o duże czteropokojowe mieszkania na własne potrzeby. Są zainteresowani zakupem dużych – ok. 300 mkw. – powierzchni, najlepiej na ostatniej kondygnacji z dużymi tarasami.

– Niezmiennie największe zainteresowanie budzą znakomicie zlokalizowane inwestycje, zapewniające wysoki standard przestrzeni wspólnych, udogodnienia na miejscu i w okolicy oraz przemyślana architektura. Znaczenie mają wyróżniki, którymi mogą być np. ekskluzywny taras na dachu dla mieszkańców z efektywnym widokiem, sala do ćwiczeń albo komfortowe pomieszczenie do organizowania rodzinnych uroczystości. Z każdym rokiem rośnie znaczenie wartościowych terenów wspólnych i atrakcyjnej zieleni – dodaje Jacek Zengteler.

Na znaczeniu zyskują także aspekty środowiskowe, odzwierciedlane w rozwiązaniach projektowych czy materiałowych, coraz częściej potwierdzane tzw. zielonym certyfikatem. ©



Ideał na niezwykajne czasy

TRENDY Rok 2022 na rynku mieszkaniowym jest wyjątkowy. Światowa gospodarka nie otrzęsła się jeszcze po problemach z czasów pandemii, a deweloperzy muszą mierzyć się z problemami, jakie niesie za sobą wojna w Ukrainie. **Czy sytuacja wpłynie na preferencje klientów?**

Poszukiwania własnego M najczęściej rozpoczyna się od wyboru lokalizacji: części miasta, dzielnicy, osiedla. Dla niektórych kupujących najważniejsza będzie bliskość terenów zielonych. Jednak większość klientów od lat wybiera mieszkania położone bliżej centrów miast albo dobrze z nimi skomunikowane. Podobnie jest w 2022 r. – Największym zainteresowaniem cieszą się inwestycje o dogodnej lokalizacji. Dlatego planując przyszłe realiza-

cje, priorytetem dla nas jest wybór miejsca, które będzie atrakcyjne pod tym względem dla nabywców. Działając już wiele lat na rynku, wiemy, że to właśnie lokalizacja ma największą sprzedawalność i pozwala zminimalizować ryzyko rentowności inwestycji – twierdzi Jarosław Kozak, prezes zarządu Waryński SA Grupa Holdingowa.

– Dla kupujących na rynku pierwotnym również ważne jak łatwy dojazd do pracy jest zagospodarowanie

przestrzenne i lokalna infrastruktura przyjazna mieszkańcom. Rodziny z dziećmi będą szukały w pobliżu miejsca zamieszkania przedszkoli i szkół. Osoby młode będą zainteresowane komunikacją miejską, dostępnymi parkingami czy miejscami do wypoczynku na świeżym powietrzu. Wiele takich obiektów powstaje w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego lub na zasadzie umów z władzami miasta, gdzie deweloper pokrywa nawet do 100 proc. kosztów inwestycji – informuje Marcin Walewski, ekspert ds. technicznych Polskiego Związku Firm Deweloperskich.

W stylu eko

Tym, co łączy potrzeby różnych klientów, jest także dbałość o środowisko

naturalne i zastosowanie rozwiązań ekologicznych, pozwalających zredukować emisję CO₂ oraz przyszłe koszty utrzymania mieszkań. – Każda z tych grup chce mieszkać w domach pozwalających minimalizować koszty. Jak wiadomo, wpływ na to ma zostawianie rozwiązań ekologicznych, a zarazem energooszczędnych. Idealnym przykładem jest zastosowanie paneli fotowoltaicznych oraz dbanie o standardy energooszczędne budynku – i to właśnie (poza ceną) na takie rzeczy klienci zwracają uwagę – podsumowuje Jarosław Kozak.

Szacuje się, że budynki w Polsce odpowiadają za 38 proc. globalnej emisji gazów cieplarnianych. Coraz bardziej świadomi ekologicznie klienci poniekąd

wymuszają na deweloperach działania, które będą realnie dbać o dobrostan mieszkańców i środowisko naturalne. Powinno być to widoczne przede wszystkim w proponowanych przez nich projektach, a nie tylko w deklaracjach na folderach reklamowych. – Obiektywnym wskaźnikiem stosowania najlepszych praktyk zrównoważonego i jakościowego budownictwa jest niezależna, międzynarodowa certyfikacja BREEAM. Obecnie ona pogłębia analizę wszystkich właściwości inwestycji, od zarządzania procesem budowy przez użyte materiały po lokalizację, komfort użytkowania, energooszczędność oraz ograniczenie emisji zanieczyszczeń. Łącznie to aż 10 kategorii. Certyfikat jest przyznawany przez British

Research Establishment od 1990 r. Niestety w Polsce posiada go mało projektów mieszkaniowych, a szkoda, bo to rzetelna informacja dla klienta, że inwestuje on w produkt najwyższej jakości – uważa Piotr Tarkowski, członek zarządu ALLCON.

Powrót fabryki

Na koszty budowy mieszkania niebagatelny wpływ mają stale rosnące pensje pracowników budowlanych. W związku z tym coraz więcej firm z branży budowlanej korzysta z gotowych prefabrykatów, które do niedawna kojarzyły się z niską jakością i blokami rodem z PRL. Obecnie wykorzystywane technologie z powodzeniem mogą konkurować z tradycyjnym budownictwem.

PREZENTACJA

PARTNER
NOHO
INVESTMENT

JAKOŚĆ WPISANA W DNA FIRMY



Rozmawiamy z Rafałem Kulą, prezesem NOHO INVESTMENT

Obserwując rynek nieruchomości premium, możemy zauważyć, że rozwija się on bardzo dynamicznie. Jakie kryterium poszukiwań wśród kupujących jest według pana najistotniejsze?
To przede wszystkim jakość, dlatego w NOHO INVESTMENT postanowiliśmy wejść z nią na rynek w zupełnie nowym wymiarze. Zdecydowaliśmy, że zaproponujemy inwestycje unikalne na skalę europejską. Takie, które znajdują się nie tylko w prestiżowych miejscach, lecz przede wszystkim opierają

się na założeniu bezkompromisowości w kwestii standardu. Podjęliśmy wyzwanie i wkroczyliśmy z przekonaniem, że od nas zaczyna się nowa kategoria deweloperów. Wizjonerów, patrzących na jakość i stawiających na pierwszym miejscu potrzeby mieszkańców.

Są państwo obecni w Krakowie, Katowicach, we Wrocławiu i w Warszawie. Czego możemy się spodziewać, przeglądając ofertę?
Nasze inwestycje to nie tylko przestrzeń, w której się mieszka, ale przede wszystkim miejsca, w których się żyje i które są wrośnięte w tkankę miasta. Tworzymy je tak, by sprzyjały sąsiedzki relacjom. Dajemy mieszkańcom poczucie bezpieczeństwa i komfortu.

Czy według pana nieruchomości premium to przede wszystkim inwestycja, a dopiero później ewentualne miejsce do mieszkania?
Jeśli ktoś dzisiaj myśli o inwestowaniu w nieruchomości, to znaczy, że chce dobrze ulokować swoje środki i my to umożliwiamy. Nasze DNA nie pozwala nam iść na kompromisy. Jakość to wartość nadrzędna, dlatego nasza oferta tak bardzo różni się od pozostałych. Nie chodzi tylko o ogólne podejście, ale o detale, bo właśnie jakość tkwi w szczegółach. W doborze materiałów, dbałości o każdy szczegół, o mądre, dobrze przemyślane projekty. Ostatecznym celem jest zawsze tworzenie miejsc, które przerosną oczekiwania najbardziej wymagających nabywców. Prosty przykład – we wspomnianej już wcześniej inwestycji w Krakowie, przy ul. Dolnych Młynów, zamierzamy zasadzić zieleni na niespotykaną dotąd skalę. Planujemy stworzyć przestrzeń relaksu i oddechu w wielkim mieście. Zaprojektować ogród, który w połączeniu z powstającym w pobliżu parkiem im. Wisławy Szymborskiej stworzy unikalny zielony miejski ekosystem. Skala tego przedsięwzięcia jest ogromna, ale wiemy, że efekt będzie spektakularny z ogromną korzyścią nie tylko dla mieszkańców naszej inwestycji, ale również dzielnicy i miasta.

Jak w standardzie premium powinna wyglądać przestrzeń wspólna, o której pan wspomniał?
Chyba wszyscy jesteśmy zgodni co do tego, że człowiek jest istotą społeczną, lubi i potrzebuje przebywać w gronie rodziny, przyjaciół, znajomych. Tworzymy przestrzenie, w których można cieszyć się komfortem i korzystać z nich nie tylko wraz z rodziną, ale również z sąsiadami. To, co w naszych inwestycjach mieszkańcy będą mieć do dyspozycji, to chociażby przestronne lobby o wnętrzu zamkniętym w prostych i funkcjonalnych formach, pokój klubowy – czyli wielofunkcyjną przestrzeń przeznaczoną do wspólnego spędzania wolnego czasu, coworking wraz z czytelnią – przeznaczone dla zapracowanych i tych, którzy lubią w ciszy usiąść z ulubioną książką, pokój gier – miejsce rozrywki, które daje możliwość doskonałego spędzania wolnego czasu, salę kinową, gdzie będziemy mogli obejrzeć swój ulubiony film, serial czy ważne wydarzenie sportowe oraz stworzoną z myślą o najmłodszych strefę dla dzieci z placami zabaw. Dla aktywnych mieszkańców naszych inwestycji stworzymy strefę wellness z siłownią i salą do fitnessu, wyposażoną w wysokiej klasy sprzęt sportowy. Ważnym elementem jest także obecność stref przeznaczonych wyłącznie do relaksu, jak np. nowoczesna sauna fińska czy specjalnie przygotowany pokój do masażu. Tworzymy po prostu dobre miejsca do życia.

Jak pana zdaniem obecna sytuacja na świecie wpływa na rynek nieruchomości z segmentu premium?
Pomimo tego, czym świat nas zaskakuje, rynek nieruchomości nadal jest w fazie dużego wzrostu i przestrzeń dla segmentu premium jest ogromna. Widzimy po wynikach sprzedaży, że ludzi ceniących jakość, perfekcyjne wykonanie i doskonale zaprojektowaną przestrzeń wciąż przybywa. Ponadto lokalizacja naszych inwestycji, wizja, indywidualne podejście do klienta sprawiają, że trudno mi wskazać konkurencję. Naszym klientom oferujemy unikalny produkt. Patrząc perspektywicznie, jestem pewien, że przed nami znajduje się dużo wyzwań, jednak efekt zdecydowanie przerosnie wyobrażenia klientów.



Apartamenty, o których
zacznesz marzyć.

Biuro sprzedaży: 605 609 609
Kraków | Katowice

NOHO
INVESTMENT

dokończenie ze str. 1

Pewna część ankietowanych wskazuje też, że za miast budynku wielorodzinnego zdecyduje się na dom jednorodzinny pod miastem – podkreśla Kuniewicz.

O tym, że na agresji Rosji na Ukrainę ucierpiał polski rynek nieruchomości, jest przekonany Cezary Chybowski, prezes Reliance Polska, właściciel portalu inwestycyjnego Obligain. Przede wszystkim zaznacza, że wiadać osłabienie sprzedaży, co jest bezpośrednio związane z nagłym przeniesieniem uwagi konsumentów na sytuację w Ukrainie. – Wielu klientów wstrzymuje się z zakupem, aby zobaczyć, co przyniesie przyszłość. Przeciętny Kowalski kupujący lokum na kredyt również wstrzymuje się z decyzją albo wybiera mniejszy metraż, bo oczywiście jest, że stopy procentowe zostaną znów podniesione i przełoży się to na wysokość rat kredytów – dodaje.

Obecnej sytuacji towarzyszy niepewność. Dlatego zdaniem ekspertów trudno dokładnie oszacować jej długofalowe następstwa. Szczególnie, że nie wiadomo też, jak duża skala podwyżek czeka jeszcze rynek.

– Niewątpliwie deweloperzy nie mają miejsca na obniżkę cen ze względu na rosnące koszty. Kurs złote go i rosnące stopy procentowe wpływają bezpośrednio na zdolności kredytowe

kupujących i na spłatę comiesięcznych rat tych już zaciągniętych. Natomiast jak zachowa się rynek będzie można powiedzieć za kilka miesięcy, teraz za wcześnie na jakies konkretne diagnozy – ocenia Katarzyna Tworska.

Z drugiej strony jest wiele czynników, które będą motorem napędowym na rynku. Po pierwsze, luka mieszkaniowa. Szacuje się, że w Polsce wciąż brakuje ponad 1 mln mieszkań. Do tego kondycja finansowa nabywców wciąż jest dobra, co jest zasługą niskiego bezrobocia i rosnących zarobków. Na rynku istnieje też wciąż duża grupa kupców inwestycyjnych, który do dodatkowo stymulują popyt. Do tego mimo kolejnych podwyżek stóp procentowych, przy inflacji wynoszącej ponad 9 proc., realna stopa pozostaje głęboko ujemna, przez co mieszkania wciąż są dobrą, bezpieczną inwestycją pozwalającą chronić oszczędności przed inflacją. Rynek stymulują też takie czynniki jak: chęć poprawy dotychczasowych warunków mieszkaniowych, migracje wewnętrzne z mniejszych miejscowości do dużych aglomeracji oraz rosnąca liczba cudzoziemców osiedlających się w Polsce na stałe. Dlatego można sądzić, że ten rok ostatecznie nadal będzie sprzyjał utrzymaniu wysokiego poziomu sprzedaży. ©

Wymagania rosną

POPYT Klienci stali się bardziej świadomi. Nie szukają już tylko czterech ścian, lecz lokalu, który uwzględni ich potrzeby i styl życia

Ostatnie dwa lata przyniosły diametralną zmianę niemal wszystkich aspektów życia. Nauka i praca zdalna sprawiły, że nasze dotychczasowe lokum stało się nie tylko miejscem do mieszkania, lecz także szkołą, biurem, placem zabaw czy salą fitness. A więc miejscem, w którym spędzamy znacznie więcej czasu. To wpłynęło na kryteria, którymi dziś Polacy kierują się przy jego wyborze. Mieszkanie musi być nie tylko komfortowe, lecz także estetyczne oraz pasujące do aktualnych trendów.

Chcemy moc zmieniać

Jak wynika z badania Nexity „Jak mieszkają Polacy? Dekada na rynku nieruchomości”, dla ponad 60 proc. respondentów istotną kwestią jest wydzielona strefa do pracy zdalnej. Z kolei aż 9 na 10 Polaków uważa za przestrzeń zewnętrzną, np. balkon lub taras, za dodatkowy atut. Poza tym prawie jedna trzecia ankietowanych przy wyborze mieszkania przywiązu-

je wagę do wysokości pomieszczeń. Z kolei dla ok. 40 proc. istotne są duże okna. Ważne jest jednak nie tylko same mieszkanie. Jak pokazują wyniki badania Nexity, już dla co piątego Polaka znaczenie mają eleganckie i nowoczesne klatki schodowe. Natomiast elewacja budynków jest istotna dla ponad jednej czwartej respondentów. Za oczekiwaniami klientów podążają też inni deweloperzy na rynku. Jak przyznają, starają się tak projektować dziś swoje mieszkania, by rozkład pomieszczeń był możliwie elastyczny – dawał możliwość zamiany np. kuchni na małe pomieszczenie do pracy.

– Obserwując trendy na rynku nieruchomości i potrzeby Polaków, dostosowujemy do nich nasze inwestycje. Ze starannością tworzymy projekty wnętrz, części wspólnych oraz otoczenia wokół osiedli, które będą spełniać oczekiwania mieszkańców – komentuje Marta Skarżyńska, product

& marketing director w Nexity Polska.

– Na wizualizacjach miejsca do pracy pokazujemy nie tylko w mniejszych pokojach, lecz również w sypialni głównej czy w salonie, jeżeli układ mieszkania na to pozwala. W każdej nowo projektowanej inwestycji konsultujemy z zespołem projektowym wielkość i głębokość balkonów w kontekście możliwości ich powiększenia. Dla wielu klientów ta zewnętrzna przestrzeń jest jak dodatkowy pokój, służący do relaksu i pracy. Dlatego stworzyliśmy wizualizacje i przykłady, jak można tę powierzchnię zaaranżować, wskazując miejsca na umieszczenie zestawów wypoczynkowych oraz zieleni – tłumaczy Dawid Wrona, dyrektor sprzedaży mieszkań w Echo Investment.

Mądrze budować

Oprócz estetyki wnętrz rośnie także znaczenie rozwiązań ekologicznych czy innowacyjnych typu smart. Dlatego, jak zauważa Joanna Chojcka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu na Warszawę i Wrocław w Grupie ROBYG, deweloperzy wdrażają najnowsze technologie i rozwiązania dla

ochrony środowiska i klimatu. Mowa o terenach zielonych, których celem jest ograniczenie oddziaływania promieniowania słonecznego, retencji wody przez system korzeniowy i liście czy ogrodach deszczowych dla zatrzymywania wody.

– W 2021 r. wprowadziliśmy na swoich osiedlach ładowarki do samochodów elektrycznych. Podjęliśmy też decyzje o przejściu w procesach budowlanych w 100 proc. na energię ze źródeł odnawialnych do końca 2024 r. Od lat natomiast stawiamy na panele fotowoltaiczne, oświetlenie LED, okna trzyszybowe, czujniki ruchu, sterowanie pogodowe czy technologię smart house w mieszkaniach – tłumaczy Joanna Chojcka.

Deweloperzy przyznają, że systemy eliminujące potrzebę kontaktu z przyciskami nabrały szczególnego znaczenia w dobie pandemii. W miejscach do tej pory otwieranych domofonem, takich jak drzwi i furtki, instalowane są w związku z tym systemy automatycznego otwierania zamków.

– Windy też działają bezdotykowo. Automatycznie przyjeżdżają i zabierają na właściwe piętro. W okresie

dokończenie ze str. 2

– Dziś deweloperzy stosują elementy prefabrykowane chętniej i w szerszym zakresie, jako że technologia ta przekłada się na większą oszczędność czasu, jakość wykonania, a z czasem także niższe nakłady finansowe. Zmieniło się także podejście klientów. Dziś nie przywiązują już oni wielkiej wagi do materiałów, z jakich wznoszona jest konstrukcja budynku – uważa Tomasz Kaleta, dyrektor Departamentu Sprzedaży Develia SA. Kupujący po prostu oczekują, że ich nowe mieszkanie będzie miało odpowiednie właściwości termoizolacyjne i akustyczne oraz funkcjonalny rozkład pomieszczeń przy jednoczesnym ograniczeniu do minimum ciągów komunikacyjnych.

Polacy lubią, gdy ich mieszkania są nie tylko wygodne i przytulne, lecz także niepowtarzalne. Dlatego ilu klientów, tyle pomysłów na aranżację przestrzeni. – Nasze statystyki sprzedażowe pokazują, że największy odsetek klientów najchętniej sięga po mieszkania w stanie deweloperskim. Jest to związane z tym, że przeważająca większość kupuje mieszkania na własny użytek i chce wykończyć je zgodnie ze swoimi preferencjami – informuje Tomasz Kaleta.

Podobnego zdania jest Piotr Tarkowski. – Zdecydowana większość projektów w Polsce jest realizowana w standardzie deweloperskim. Na rynku są firmy, które opcjonalnie oferują wykończenie „pod klucz” lub rozwiązania pośrednie, obejmujące podłogi, drzwi wewnętrzne, malowanie

ścian czy realizację łazienki. Większość klientów rezygnuje jednak z takiego rozwiązania ze względu na ograniczony wybór z zaledwie dwóch lub trzech pakietów aranżacji. Nie ma tu miejsca na indywidualne preferencje i gusty, dlatego ta opcja jest mało popularna. Wykończenie „pod klucz” cieszy się natomiast powodzeniem w ramach apartamentów inwestycyjnych.

Nikogo nie powinno zatem dziwić, że do niedawna tylko 10–20 proc. kupujących decydowało się skorzystać z możliwości wykończenia mieszkania przez dewelopera.

Ostatnio sytuacja na rynku bardzo się jednak zmieniła. Brak fachowców pogłębiany został przez wyjazd części pracowników z Ukrainy, którzy opuścili Polskę, by walczyć za swój

kraj. Prawdopodobnie większość z nich pozostanie tam po wojnie i pomoże w odbudowie zrujnowanej ojczyzny. Czas pokaże, czy kłopoty ze znalezieniem ekipy wykonawczej przełożą się na większe zainteresowanie nabywców oferowanymi przez deweloperów pakietami wykończenia „pod klucz”.

Kolejnym problemem, z którym muszą zmierzyć się zarówno kupujący, jak i deweloperzy, jest znaczący spadek zdolności kredytowej. – Bardzo uważnie obserwujemy sytuację gospodarczą i czynniki ekonomiczne, które sprawiają, że zmienia się zdolność kredytowa i możliwości zakupu mieszkań przez Polaków. Jeśli ktoś we wrześniu 2021 r. mógł pozwolić sobie na kredyt w wysokości 500 tys. zł, teraz może zaciągnąć zobo-

wiązanie w wysokości 350 tys. zł – deklaruje Karolina Bronszewska, członek zarządu, dyrektor marketingu i innowacji Ronson Development.

Czy to oznacza, że do łask klientów wrócą kawalerki? Na razie trudno przewidzieć, jednak część deweloperów świadomie rezygnuje z ich projektowania. – Kawalerki są tylko iluzorycznie najtańsze, ale po przeliczeniu ceny za 1 mkw. takiego mieszkania dochodzimy do zupełnie innych wniosków. Aktualna sytuacja związana z podwyżkami stóp procentowych oraz rosnącymi cenami mieszkań nie wpływa na zmianę naszej strategii biznesowej. Będąca na etapie przygotowawczym inwestycja będzie składać się w większości z mieszkań dwu- i trzypokojowych. Na-

sze dane pokazują, że na takie mieszkania również jest stały popyt. Dlatego mimo rosnących kosztów wiemy, że wybudowane przez nas lokale mieszkalne trafią do klientów szukających właśnie takich mieszkań – twierdzi Jarosław Kozak.

Na problemy, jakie mogą przysporzyć próby dokonania znaczących modyfikacji w inwestycji zatwierdzonej już przez instytucje państwowe, zwraca uwagę Piotr Tarkowski. – Wprowadzenie istotnych zmian w projekcie, który uzyskał już prawomocne pozwolenie na budowę, wymaga ponownego przejścia przez całą procedurę urzędową i wydłuża czas realizacji inwestycji.

Utrata przez część konsumentów zdolności kredytowej nie pozostanie bez wpływu na decyzje podejmowane przez firmy budowlane. Echa obecnych perturbacji finansowych będą widoczne w przyszłych inwestycjach dedykowanych rynkowi popularnemu. Zapewne pojawi się na nim więcej mieszkań o kompaktowych metrażach, które na powierzchni 50–55 mkw. pomieszczą trzy pokoje, kuchnię i łazienkę. Oferty premium, zawierające wyłącznie mieszkania o dużych powierzchniach, nadal będą kusily klientów lokalami dostosowanymi do ich indywidualnych potrzeb.

– Warto także podkreślić, że wiele zależy od grupy docelowej dewelopera. Są firmy, które skupiają się na budowaniu tańszych mieszkań, ale są też firmy oferujące wyższy standard za wyższą cenę. Myślę, że pierwsza grupa deweloperów może dokonywać jakichś zmian w projektach, zmniejszać metraż, natomiast druga

grupa deweloperów pozostanie prawdopodobnie przy swoich wcześniejszych założeniach – dodał Jarosław Kozak.

Tegoroczne trendy w branży deweloperskiej mają dwojaki charakter. Dbałość o potrzeby klienta, nastawienie prokonsumentowskie czy elastyczne dostosowywanie się do potrzeb pierwotnego rynku nieruchomości towarzyszą firmom budowlanym od lat. Jednak rok 2022 jest wyjątkowy: niestabilna sytuacja u naszego bezpośredniego sąsiada i pocovidowe problemy ekonomiczne dotykające światowej gospodarki. Wojna w Ukrainie spowodowała nie tylko odpływ pracowników. Przerwała również łańcuchy dostaw ukraińskiej stali, które odczuje nie tylko budownictwo, lecz także wiele innych gałęzi przemysłu

Konieczność dostosowania się do coraz ambitniejszych celów dotyczących emisji CO₂ wprowadzonych przez UE i rosnąca świadomość ekologiczna konsumentów wymusza na sektorze coraz dalej idące zmiany w obszarze technologii budowlanych i używanych materiałów. Tym bardziej że stają się one coraz droższe, co przekłada się również na ogólny wzrost inflacji. Nadchodzące miesiące raczej nie przyniosą uspokojenia na rynku nieruchomości. Wszyscy deweloperzy i ich potencjalni klienci muszą dokładnie analizować bieżącą sytuację. Tylko wtedy uda się im podjąć najlepsze decyzje i zminimalizować ryzyko ewentualnych strat finansowych w przyszłości. ©



Atrium Oliva

Fot. Mat. prasowe

lockdownów obserwowaliśmy lawinowo rosnące zainteresowanie zakupami internetowymi, dlatego postanowiliśmy rozwinąć system odbioru przesyłek na osiedlach – mówi Dawid Wrona.

Bliskość usług

Ponadto widoczne jest większe zainteresowanie osiedlami położonymi blisko zieleni, w spokojnych okolicach. Ale z doskonałą i szybką komunikacją z centrum i innymi dzielnicami. Wreszcie pandemia sprawiła, że klienci unikają dużych obiektów i zatłoczonych miejsc, a jak najwięcej spraw chcą załatwić w pobliżu miejsca zamieszkania. Dlatego na popularności zyskują inwestycje dysponujące lokalami usługowymi.

– Jest to tzw. koncepcja 15-minutowych miast. To takie, w którym potrzeby człowieka stawia się na pierwszym miejscu, umożliwiając ich zaspokojenie w około kwadrans przy założeniu, że poruszamy się pieszo lub rowerem. W tej koncepcji upatruje się panaceum na problemy nowoczesnego świata, a zwłaszcza na globalizację, rozluźnienie więzi społecznych czy zmiany klimatyczne – tłumaczy Joanna Chojcka. Dodaje, że

projektując nowe osiedla, firma uwzględnia nie tylko potrzeby przyszłych mieszkańców, lecz także osób, które już mieszkają w okolicy terenów przeznaczonych pod nową inwestycję.

– Weryfikujemy, jakie udogodnienia są już dostępne na danym obszarze i projektujemy nasze inwestycje z myślą o uzupełnieniu brakujących funkcji. Zdarza się, że nie tylko inicjujemy powstanie odpowiedniej infrastruktury, lecz budujemy ją sami lub z pomocą samorządów niemal od zera. W tej chwili ponad 70 proc. naszych inwestycji realizowanych jest w koncepcji 15-minutowych miast, a zgodnie z wdrażaną strategią ESG do roku 2025 ich liczba wzrośnie do 80 proc. – wylicza Joanna Chojcka.

Trendy stałe i nowe

Deweloperzy nie mają wątpliwości, że wojna w Ukrainie to bezpośrednie przedłużenie okresu niepewności, który trwa od lutego 2020 r. i zapewne przyczyni się do utrwalenia wielu z nowych trendów, czyli pracy hybrydowej oraz spędzania coraz większej ilości czasu w mieszkaniu i jego okolicy. A to oznacza jeszcze więcej inwestycji otwartych na okolicę i są-



Inwestycja City Vibe na Małym Płaszowie w Krakowie. Budynek City Spot

siadów, zielonych, z małą architekturą i funkcjami, których w sąsiedztwie brakuje. Na znaczeniu będzie też zyskiwała ekologia, zwłaszcza w kontekście zielonej energii. Kupujący coraz częściej będą oczekiwać od deweloperów tworzenia maksymalnie samowystarczalnych i zrównoważonych osiedli.

– Takie obiekty mieszkalne będą wspierane przez instalacje fotowoltaiczne, które umożliwią zasilanie zieloną energią części wspólnych budynków, wen-

tylacji i klimatyzacji czy ładowarek pojazdów elektrycznych. A woda z retencji będzie służyć do podlewania terenów zielonych – mówi Dawid Wrona.

Ale to nie będą jedyne konsekwencje konfliktu. Innym skutkiem będzie zwiększenie na rynku udziału mieszkań na wynajem w ofercie deweloperów.

– Za sprawą nagłego przyływu uchodźców na rynku najmu odnotowano dawno niewidzianą hossę. Mieszkania, które zakupione zostały inwestycyj-

nie i nierzadko przez czas pandemii stały puste, teraz na nowo są rozchwytywane. Ceny najmu idą w górę, a to poprawia stopę zwrotu z inwestycji mieszkaniowych. Może stać się to dodatkowym impulsem do lokowania pieniędzy w nieruchomościach, co i tak obserwujemy w związku z wysoką inflacją. Ponadto jest duża szansa na to, że spora grupa naszych gości z Ukrainy zdecyduje się na pozostanie w Polsce i na zakup nieruchomości na własność – uważa Karolina Opach,

kierownik działu sprzedaży w spółce Quelle Locum.

ROBYG zgodnie ze strategią do 2024 r. zakłada przeznaczenie na wynajem ok. 4,5 tys. mieszkań. O wejściu na rynek wynajmu poinformowała też firma Victoria Dom. Sfinalizowała już pierwszą transakcję pakietowej sprzedaży mieszkań do funduszu inwestującego na rynku najmu instytucjonalnego PRS. Deweloper deklaruje, że ma kilka kolejnych projektów, które może zaoferować fundusze inwestującym na tym rynku. ©P

PREZENTACJA

ZAKOCHAJ SIĘ W PŁASZOWIE: HISTORIA PISANA NA NOWO

Kolejna dzielnica Krakowa odsłania swoje nowe oblicze. Przez ostatnie lata Płaszów zmienił się nie do poznania. Zaczęło się od rosnącego zainteresowania inwestorów i hojnego dofinansowania na rewitalizację okolicy. Co czeka obecnych i przyszłych płaszowian w nadchodzących latach? I dlaczego warto tu zamieszkać?

– Wszystko zaczęło się od dostrzeżenia potencjału tego miejsca i towarzyszyły mu szeroko zakrojone plany rewitalizacji: parków, przestrzeni publicznych, infrastruktury komunikacyjnej oraz obiektów mieszkalnych – mówi Paulina Chmielewska, Operations Director w Nexity, jednego z inwestorów, który zlokalizował na Małym Płaszowie, przy ul. Myśliwskiej 68 swoje osiedle City Vibe. – Zarówno miasto, jak i prywatni inwestorzy podjęli się rozbiórki nieatrakcyjnych już biurowców czy starych hal magazynowych. Zrehabilitowano również tysiące metrów kwadratowych terenów zielonych, czego sztandarowym przykładem stały się kultowe już wśród krakowian Bagry. Dzięki budżetowi obywatelskiemu i dofinansowaniu od miasta do 2021 r. zalew Bagry został pełnoprawnym, rozbudowanym centrum rekreacyjnym z nowoczesną infrastrukturą wypoczynkową. Znajdziemy tu deptaki, przystanie żeglarskie i promenady; możemy popływać żaglówką, posurfować i spróbować Stand-Up-Paddle. Nad zbiornik dotrzemy łatwo autem, rowerem lub komunikacją miejską.

Optymalne połączenie z całym miastem

Także prywatni inwestorzy dostrzegli w Płaszowie potencjał. Powodów było wiele, choć przeważała dogodna lokalizacja obszaru i optymalne połączenia drogowe, pozwalające m.in. na szybki dojazd do innych części Krakowa lub wyjazd obwodnicą S7 przez węzeł Bieżanów-Prokocim na autostradę A4.

Komunikację z pozostałymi częściami stolicy Małopolski ułatwia także transport publiczny (pętla MPK, 5 linii tramwajowych, 10 autobusowych) oraz miejska inwestycja z 2019 r., Mały Płaszów Park&Ride na prawie 170 pojazdów. Z kolei wydajny, rozbudowany system ścieżek rowerowych połączony jest z VeloMałopolską.

Osiedle City Vibe zachęca infrastrukturą, ofertą mieszkań oraz lokalizacją



– Zainteresowanie osiedlem City Vibe przekroczyło nasze oczekiwania, choć trzeba przyznać, że są ku temu wyraźne powody. Proponujemy tu mieszkania o zróżnicowanym wyposażeniu, metrażu i standardzie, obliczone na potrzeby młodej rodziny z dziećmi, ale także singla, biznesmena czy artysty. Zupełnie nowym rozwiązaniem, które oferuje Nexity, jest wybór jednego z trzech wariantów mieszkania. W ten sposób każdy zainteresowany dopasuje do siebie najbardziej dogodny układ mieszkania, osiągając większą liczbę pokoi w tym samym metrażu lub bardziej komfortową przestrzeń, łącząc salon z aneksem kuchennym. – tłumaczy Marta Skarżyńska, Marketing & Product Director, Nexity Polska. Mieszkańcy City Vibe będą mieli do dyspozycji udogodnienia, które umożliwią im spędzanie wolnego czasu w aktywny sposób. Na obszarze osiedla zaprojektowano trawiaste boisko do siatkówki i siłownię pod gołym niebem oraz place zabaw dla najmłodszych, a także ściankę kreatywną. W strefie parkowej będzie można odpocząć nad uroczym jeziorkiem z plażą. Nie zabraknie tu również lokali usługowych.

City Vibe rośnie w oczach

– Realizację osiedla City Vibe rozpoczęliśmy w 2020 r. od robót rozbiórkowych starych hal magazynowych. Budowa pierwszego etapu – Street Culture – wystartowała w marcu 2021 r. Realizacja przebiega zgodnie z harmonogramem, co oznacza, że jeszcze w tym roku budynek zostanie oddany do użytkowania. Generalnym wykonawcą pierwszego etapu jest Erbud SA – czołowa firma budowlana w Polsce,

posiadająca wieloletnie doświadczenie i wiele prestiżowych projektów na koncie. W I kw. 2022 r. rozpoczniemy prace nad kolejnym etapem osiedla – City Spot. Dobra jakość prac i wysokie tempo robót przekonały nas, aby kontynuować współpracę z firmą Erbud SA, która będzie również wykonawcą drugiego etapu. – wyjaśnia Rafał Winkiel, Technical Director, Nexity Polska.

Na osiedlu City Vibe powstanie łącznie dziewięć budynków. Planowany termin realizacji całej inwestycji przypada na przełom 2027 i 2028 r.

Nauka, praca, zakupy i odpoczynek w bliskiej okolicy

W bezpośredniej okolicy znajdują się przedszkole i szkoła podstawowa – odpowiednio 150 i 250 m od granic inwestycji. Z kolei od najbliższej uczelni, Akademii im. Frycza Modrzewskiego, mieszkającego tu studenta dzielić będzie zaledwie 9 min podróży tramwajem (przystanek Rzebika). Dobra lokalizacja pozwala odciąć się od zgiełku miasta, jednocześnie uczestnicząc w jego życiu. Otoczenie City Vibe to również możliwość, aby skorzystać z oferty kulturalnej, znajdują się tutaj: słynny MOCAK czy Cricoteka, liczne oddziały Muzeum Narodowego.

Lokalizacja dzielnicy pozwala na szybki dojazd do pracy komunikacją miejską, bez konieczności przesiadania się. Przykładowo centrum biznesowe The Park oddalone jest od City Vibe zaledwie 1,6 km (do 25 min pieszo), można również przejechać jeden przystanek tramwajem. Z kolei przejazd do centrów biurowych Ocean Office Park i Enterprise Park trwa jedynie 6 min (trzy przystanki tramwajowe).

W pobliżu inwestycji znajdują się liczne sklepy, paczkomaty i centra usługowe. Kwadrans jazdy rowerem dzieli mieszkańców od modnych galerii handlowych, setek drogerii i butików w Galerii Kazimierz, Bonarce oraz centrum M1.

Łatwo dostępne są parki (park Lasówka, Park Rzeczny) i place zabaw, a przy ul. Myśliwskiej od marca do października korzystać można dodatkowo z boiska wielofunkcyjnego. Spacerom i wycieczkom rowerowym sprzyja ponadto bliskość wałów wiślanych. Opiekunowie czworonogów ucieszą się z ogrodzonego wybiegu dla psów przy końcu ulicy.

City Vibe doskonale wpisuje się we współczesną historię Płaszowa – miejsca nowoczesnego, przestrzeni spotkań i odpoczynku.

Partner

nexity



Fot. Mat. prasowe

Condohotele nadal na topie

INWESTYCJE Wojna w Ukrainie przełożyła się także na obiekty hotelowe, w których właścicielami pokoi lub apartamentów są osoby prywatne, a zarządzającym zewnętrzny operator. **Nowe inwestycje są planowane, choć zdarzają się przesunięcia terminów**

W Polsce działają obecnie 82 inwestycje, w których znajduje się blisko 13 tys. jednostek condo – wynika z danych portalu InwestycjewKurortach.pl. W planach jest ok. 20 kolejnych, nowych projektów dysponujących łącznie ok. 2 tys. pokoi na wynajem. Pytanie, ile z nich wejdzie na rynek i kiedy, bo wojna w Ukrainie nie pozostała bez wpływu i na ten segment nieruchomości. – Dotknęła wszystkie inwestycje w gospodarce. Transakcje nieruchomościowe, które były w toku, zasadniczo się realizowały, chociaż znane są przypadki zawieszania projektów, natomiast nowe zostały wstrzymane. Początkowo szok spowodował praktycznie zatrzymanie rynku, a ruch dopiero teraz zaczyna stopniowo powracać – mówi Jan Wróblewski, współzałożyciel Zdrojowa Invest & Hotels, i dodaje, że spadło szczególnie zainteresowanie wschodnim regionem Polski. Poza tym najprawdopodobniej, co dotychczas było mniej widoczne, różne kategorie nieruchomości będzie cechowała inna koniunktura i dynamika. Również po szczycie kryzysu zdrowotnego w innym miejscu są biura, hotele czy mieszkania. Marlena Kosiura, analityk z portalu InwestycjewKu-

rtach.pl, potwierdza, że w przypadku nowych inwestycji deweloperzy analizują sytuację. Nie rezygnują z planów, choć bywa, że nieco opóźniają projekty. Uważa jednak, że czynnikiem, który może bardziej wpłynąć na spowolnienie na tym rynku, będzie ogromny wzrost cen gruntów, które w wielu przypadkach są dziś przeszacowane, i zakup po tak wysokich cenach po prostu przestaje się deweloperom opłacać. – Dodatkowo spowolnienie może raczej nastąpić jako konsekwencja odpływu pracowników budowlanych, z których dużą grupę stanowili Ukraińcy – tłumaczy Marlena Kosiura. Nie bez znaczenia są też przetasowania w hotelarstwie i turystyce, do których doszło na skutek pandemii. Deweloperzy nie kryją, że rynek stał się trudniejszy, a przez to bardziej ryzykowny. Spadek popytu na condo spowodował bowiem, że pogłębiły się nadużycia na rynku, ale też wzrosły stopy zwrotu i gwarantowane zyski z nowych inwestycji. – Przecież za dotychczasowe operatorzy nie płacili wcale albo zysk był mniejszy, co i tak jest korzystne, gdy państwo zamknęło hotele w pandemii. Dlatego zdecydowaliśmy się na intensyfikację sprzedaży

apartamentów wakacyjnych, które de facto mogą być tzw. second home. Właściciele takich apartamentów mogą korzystać z nich na własne potrzeby, np. pracować zdalnie czy wypocząć, ale także dysponują opcją wynajmu dla turystów – wyjaśnia Jan Wróblewski. Poza tym przy stale rosnących kosztach budowy spadają marże, co też czyni rynek mniej opłacalnym dla inwestorów. Stąd zakupy zagranicznego kapitału na rekompensatę w postaci nieopodatkowanych giełdowych REIT-ów dywidendowych pod rynek wynajmu mieszkań PRS. Jeśli chodzi o popyt, to zdaniem ekspertów widoczne zawirowania są raczej przejściowe. Dotychczas bowiem przed zakupem lokali w takich obiektach nie powstrzymali inwestorów indywidualnych ani ostrzeżenia UOKiK oraz KNF, ani pandemia i zamknięcie branży, ani problemy z wypłatami, jakie są w większości obiektów z tego rynku. – A były to czynniki bezpośrednio związane z branżą i kupującymi oraz ich zyskami. Dla przypomnienia: według śledztwa i ostatniego raportu, jaki przygotował portal InwestycjewKurortach.pl, w przypadku 52,4 proc. lokali, czyli 4 263 jednostek rozumianych

jako pokój lub apartament w obiekcie hotelowym, nastąpiły opóźnienia w wypłatach zysków. I mimo tych statystyk nowe inwestycje sprzedawane w modelu zarządzania i wypłaty zysków nadal znajdują nabywców – zauważa Marlena Kosiura. Poza tym to wciąż dobra lokata kapitału. Szczególnie teraz, gdy wszystko drożeje, do czego przyczyniają się inflacja, ceny materiałów, koszty pracy oraz wzrost cen gruntów. W długiej perspektywie nieruchomości cały czas chronią kapitał właśnie przed zawirowaniami na rynkach finansowych ze szczególnym uwzględnieniem inflacji, której niestety spadku w najbliższym czasie nie możemy się spodziewać – twierdzi Jadwiga Sikorska-Kniter, dyrektor sprzedaży INFINITY Zieloniec Ski&Spa, i zaznacza, że ceny nieruchomości w ostatnich miesiącach dynamicznie rosną. Wiele wskazuje również na to, że proces ten będzie postępował już nawet nie tylko ze względu na sytuację na Wschodzie, lecz także ze względu na rosnącą inflację oraz ograniczenie podaży nowych ofert. – Co prowadzi nas do wniosku, że obecnie jesteśmy w dobrym momencie, jeśli chodzi o zakup takiego apartamentu – uważa Jadwiga Sikorska-Kniter. Do tego wojna w Ukrainie może docelowo pozytywnie wpłynąć na rynek. Osoby przed nią uciekające korzystają nie tylko z bezpłatnych noclegów, wynajmują też mieszkania.

– Jeśli lokal w apartotelu jest w pełni wyposażony, m.in. posiada kuchnię i sprzęty, to może liczyć na średnio- lub długookresowy wynajem przez obywateli Ukrainy. Ten ruch już jest zauważalny w miastach, co jest wybawieniem dla takich hoteli, ponieważ turystyka w dużych miastach w zasadzie od początku pandemii jeszcze się do końca nie reaktywowała. Napływ uchodźców jest dla tego segmentu szansą – mówi Marlena Kosiura. Dlatego dziś poszukiwane są lokale z aneksami kuchennymi. Kupujący stawiają więc na lokale, które mogą być samodzielne. Deweloperzy idą natomiast za trendem i większość obiektów, które są w budowie lub planach, posiada właśnie takie lokale z aneksami. Niezmiennie powodzeniem cieszą się lokale w kurortach. Inwestycje miejskie w formule condohtelu sprzedają się wolniej. – Inwestorzy coraz większą wagę przywiązują do natury i atrakcji, które umożliwią aktywny wypoczynek, i dotyczy to przede wszystkim apartamentów położonych w górach. Ważna jest też perspektywa wypoczynku w trakcie wszystkich pór roku oraz poza szczytami turystycznych sezonów. Klienci chcą mieć opcję korzystania i najmu apartamentów przez cały rok. Coraz ważniejsza staje się też towarzysząca apartotelom infrastruktura, ponieważ klienci szukają obecnie czegoś więcej niż tylko noclegu, przykład-

ając wagę do kompleksowości obiektu i oferowanych w nim usług – zauważa Jadwiga Sikorska-Kniter. Zwiększył się też metraż poszukiwanych apartamentów. Jeszcze rok, dwa lata temu powodzeniem cieszyły się przede wszystkim mikrolokalne o powierzchni 20–30 mkw. – Dziś widać wyraźnie, że klienci poszukują apartamentów większych, o wielkości 40–50 mkw. – informuje Marlena Kosiura. Pojawił się też nowy model na tym rynku – sprzedaż nowoczesnych domków w osadach wakacyjnych, które działają w modelu podobnym jak condohotele. Inwestor indywidualny kupuje taki domek, a następnie zyski wypłaca mu operator, który zajmuje się wynajmem. Nie jest tajemnicą, że w ostatnich latach Polacy znacząco się wzbogacili, co widać po rosnącej liczbie klientów gotówkowych. Ale są też coraz bardziej świadomi zachodzących procesów w gospodarce oraz znaczenia czynników zewnętrznych. – Wiedzą, po co inwestują w apartament, przeważnie zdają sobie sprawę z zalet takiego rozwiązania, ale też z poziomem ryzyka, które w porównaniu z innymi formami inwestowania jest stosunkowo niewielkie. Coraz częściej wybierają również wypoczynek w ramach pobytu właścicielskiego w zakupionym apartamencie w celu indywidualnej regeneracji – informuje Jadwiga Sikorska-Kniter. ©

INFINITY

ZIELENIEC *ski&spa*

Apartamenty inwestycyjne

ZYSKAJ DO 7% ROCZNIE



ZIELENIEC | DUSZNIKI – ZDRÓJ | DOLNY ŚLĄSK



Księga
wieczysta



28 dni pobytu
właścicielskiego



Zysk do 7%



Spa & wellness



Odliczenie
VAT

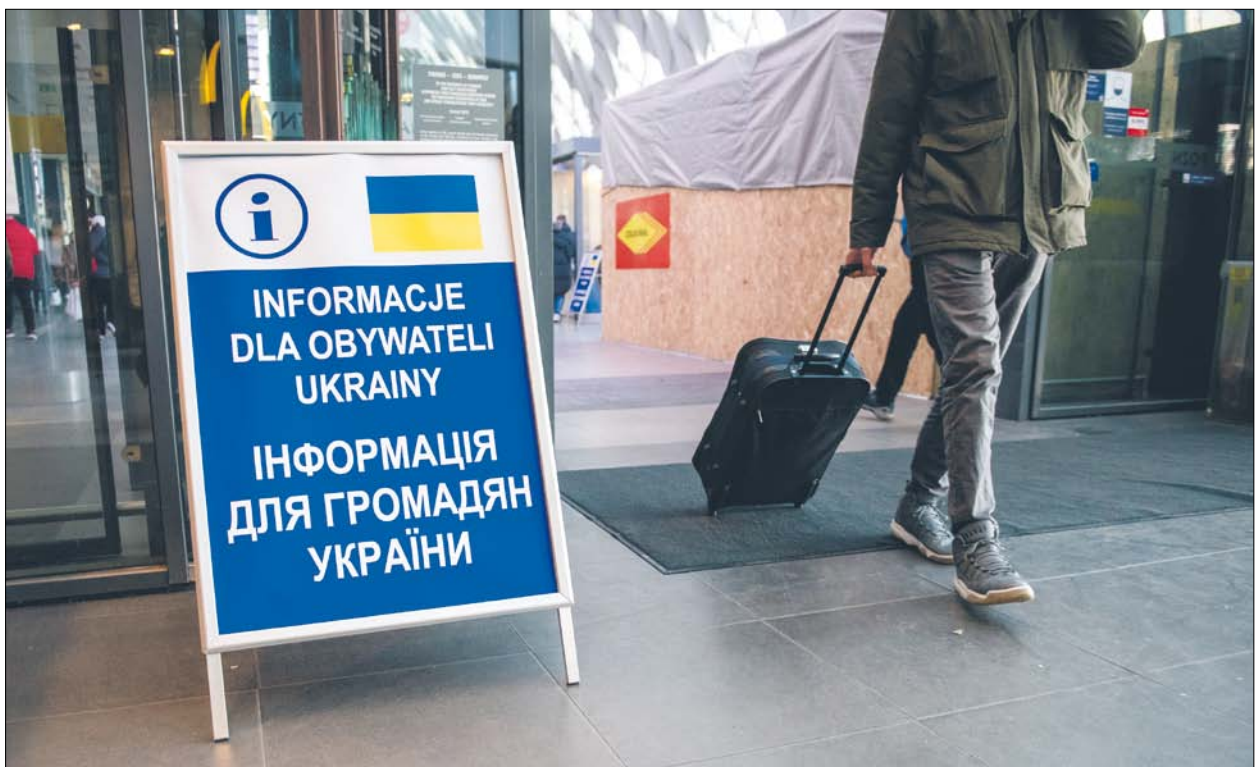


Bezpieczeństwo
kapitału

+48 668 077 109 | +48 668 076 777

infinity-zieloniec.pl

Wojna wywróciła rynek najmu do góry nogami



FOT. ŁUKASZ GDAK / EAST NEWS

APARTAMENTY Sytuacja na rynku najmu w Polsce zmieniła się diametralnie, a jeszcze przed agresją Rosji na Ukrainę niedobór mieszkań wynosił 1,5–2 mln. Masowa migracja ze wschodu może te niedobory niemal podwoić

Rynek najmu w pandemii doświadczył dużego spadku rentowności, co wiązało się z relatywnie niewielkim popytem, wzrostem kosztów mediów czy dokuczliwymi obciążeniami podatkowymi. W normalnych warunkach przejście z fazy słabej koniunktury do dobrej zazwyczaj zajmuje rynkowi co najmniej trzy, cztery miesiące (co wynika m.in. z długości trwania umów podpisywanych jeszcze na rynku najemcy). Dramatyczna sytuacja w Ukrainie zmieniła jednak zasady gry. – Rynek doświadczył odbicia natychmiast, do tego stopnia, że ludzie płaczą mi do słuchawki z prośbą o znalezienie jakiegokolwiek miejsca noclegowego – mówi Łukasz Krzyżanowski, prezes firmy Little Home, który od pięciu lat pracuje na rynku najmu długo- i krótkoterminowego.

Należy też pamiętać, że luty i marzec to miesiące, w których rynek doświadcza jednego z popytowych szczytów wraz z napływem studentów zaczynających drugi semestr nauki. – Ludzie, którzy nie śledzą aktualnej sytuacji i np. przez pół roku nie szukali mieszkania, nagle zderzyli się w dużych polskich miastach z 20–30 proc. wzrostem czynszów, poza tym bardzo często nie są w stanie wynająć jakiegokolwiek mieszkania – mówi Krzyżanowski.

Dach nad głową na wagę złota

Polską granicę przekroczyło w ciągu zaledwie dwóch tygodni ok. 1,5 mln Ukraińców, a według szacunków możemy spodziewać się kolejnych kilku milionów. Problem polega na tym, że w Polsce w lutym było zaledwie 40–60 tys. mieszkań na wynajem. Niedobór lokali do najmu długoterminowego jest więc dojmujący. W kontekście zakwaterowania na co najmniej kilka miesięcy bazę możemy poszerzyć o ponad 0,5 mln miejsc w obiektach noclegowych, 300–400 tys. nieruchomości wcześniej zajmowanych przez Ukraińców, którzy wrócili bronić swojej ojczyzny, oraz akademiki (realnie ok. 10–20 tys. miejsc, czyli 10 proc. zasobu).

Do tego należy doliczyć pokoje, które Polacy udostępniają Ukraińcom w zamieszkiwanych aktualnie mieszkaniach.

Już pierwsze tygodnie masowej migracji pokazały, że to zdecydowanie za mało. Wiele hoteli ma dziś pełne lub prawie pełne obłożenie, a w trzy tygodnie liczba wolnych mieszkań na wynajem stopniała o połowę. Z danych pochodzących z portalu booking.com wynika, że w wielu polskich miejscowościach (głównie położonych przy granicy z Ukrainą, jak Dorohusk, Chełm czy Przemyśl) obłożenie miejsc noclegowych już w okresie 13 marca wynosiło 100 proc. – W miastach takich jak Rzeszów właściwie wszystkie mieszkania zostały wynajęte, jeszcze zanim doszło do masowego wzrostu podaży. Po zakończeniu obowiązków umów możemy się spodziewać skokowego wzrostu cen – mówi Artur Kucharzyk, właściciel firmy Develocus oraz lider rzeszowskiego oddziału Stowarzyszenia Mieszkaniaczka.

Masowy napływ uchodźców może się okazać szansą dla wyludniających się małych miasteczek. Odpowiednie ukierunkowanie strumienia uchodźców może ożywić ośrodki, które doświadczają silnej depopulacji. Wielu Ukraińców będzie mogło podjąć pracę w małych miastach, co pozytywnie wpłynie również na mieszkaniowy popyt, w tym rynek najmu długoterminowego.

Ekspert portalu getHome.pl Marek Wielgo zwraca uwagę na społeczny aspekt problemu niedoboru mieszkań w Polsce. Przez wiele lat rząd i samorządy nie przejmowały się zbyt losem tych, którzy nie mogą sobie pozwolić na samodzielne lokum. GUS podaje, że w 2020 r. na mieszkanie komunalne od gminy czekało w kolejce 136,2 tys. gospodarstw domowych. Ogromna część z nich żyje w warunkach urągających współczesnym standardom. – Mam nadzieję, że nikomu nie przyjdzie do głowy pomysł, aby miesz-

kania komunalne, w tym remontowane pustostany, w pierwszej kolejności przydzielać uchodźcom. To może być zarzewiem konfliktów, które z czasem mogą doprowadzić do negatywnej zmiany postaw społecznych w stosunku do uchodźców – mówi Wielgo.

Jak relatywnie szybko zwiększyć podaż nieruchomości? Teoretycznie można nadbudowywać istniejące lub oddawać je w technologii prefabrykowanej. Nawet jednak w sprzyjających okolicznościach oznacza to kilkanaście miesięcy oczekiwania na nowe lokale. Alternatywą jest adaptacja istniejących powierzchni – handlowych, przemysłowych czy biurowych. Pandemia sprawiła, że wzrosła dostępność powierzchni biurowych, które stoją puste i mogą zostać odpowiednio zaadaptowane na potrzeby uchodźców. Będzie to jednak wymagało dobrej organizacji i finansowania, stąd konieczność wygospodarowania na ten cel pieniędzy, z których część będzie prawdopodobnie pochodziła z międzynarodowych programów pomocowych dedykowanych uchodźcom.

Rynek szybko znajduje doraźne rozwiązania bieżących problemów. – Obserwujemy spontaniczne organizowanie miejsc noclegowych w obrębie lokalnych społeczności, np. przy parafiach czy lokalnych ośrodkach pomocy społecznej, szczególnie na przedmieściach dużych miast. Wiele osób szybko adaptuje pustostany czy niedokończone domy i zamienia je w hostele dla nuboższych uchodźców. To często lokale o bardzo niskim standardzie, w których lokowane są bardzo duże liczby osób – mówi Łukasz Krzyżanowski.

Już pierwsze tygodnie masowej migracji pokazały, że mamy zdecydowanie za małą bazę. Wiele hoteli ma dziś pełne lub prawie pełne obłożenie, a w trzy tygodnie liczba wolnych mieszkań na wynajem stopniała o połowę

Teoretycznie obecny popytowy boom na rynku najmu powinien doprowadzić do masowych inwestycji podmiotów instytucjonalnych i indywidualnych inwestorów w zakup mieszkań pod wynajem. Inwestycje tego typu są jednak traktowane jako długoterminowe, a kupujący przyjmują przy ocenie rentowności często nawet 10–15-letnią perspektywę. Obecna sytuacja w Ukrainie i Polsce jest do tego stopnia zmienna i nieprzewidywalna, że wielu inwestorów wstrzyma się lub w ogóle zrezygnuje z kupna nieruchomości inwestycyjnej.

Doba za 1 tys. zł

Nagłe przegrzanie rynku najmu prowadzi do powstawania zjawisk, które są niekorzystne dla najemców. Muszą się oni mierzyć chociażby z wysokimi czynszami, podwójnymi kaucjami czy prowizjami. Coraz częściej dochodzi do nieuczciwych praktyk; pojawiają się na rynku osoby wyludniające pieniądze, które pobierają od desperowanych ludzi wynagrodzenie za prezentowanie mieszkań, które w rzeczywistości nie są dostępne pod wynajem.

Ciekawe działania obserwujemy na rynku najmu krótkoterminowego. Wielu Polaków pomaga uchodźcom, wynajmując mieszkania w serwisie Airbnb, a następnie udostępniając im. Jednak rynek ten mocno reaguje na zmiany wielkości popytu, które szybko windują ceny. Czasem do horrendalnych poziomów. – Spotkałem się z ofertą wynajmu mieszkania w średnim standardzie w Gdańsku za 1 tys. zł dziennie. Pamiętam, że duże firmy z międzynarodowym personelem działające w Ukrainie zostały

zmuszone do przeniesienia się do innego kraju. Często preferowanym kierunkiem jest Polska, która ma dobrą lokalizację pod kątem realizacji inwestycji dedykowanych rynkowi Europy Wschodniej – mówi Łukasz Krzyżanowski. Logistyczne działy dużych korporacji będą zainteresowane zapewnieniem w krótkim czasie zakwaterowania specjalistom w atrakcyjnych i prestiżowych lokalizacjach, co mocno wpłynie w krótkim terminie na rynek najmu.

Marzec jest dla niego jednym z najlepszych miesięcy w historii. Serwisy typu Airbnb działają podobnie jak giełda, a ceny szybko reagują na zmiany podaży i popytu. „Gracze” monitorują bieżące ceny, często stosując odpowiednie do tego oprogramowanie, i natychmiast dostosowują swoją ofertę do aktualnej sytuacji. Ceny najmu potrafią zmieniać się nawet o kilkaset procent z dnia na dzień, jeżeli szybko rośnie popyt ze względu na ważne wydarzenia odbywające się w danym mieście, np. muzyczne koncerty. Procedurą sztucznego pompowania cen, której ofiarami są często napływający uchodźcy, już interesuje się policja, która odbiera od klientów zgłoszenia w sprawie ofert, które mocno odbiegają od rynkowych standardów.

Jak mocno wzrosną czynsze

Zdaniem eksperta portalu getHome.pl trudno jest w tej chwili ocenić, jak wpływ uchodźców wpłynie na ceny czynszów. – Po prostu upłynęło zbyt mało czasu, by dokonać rzetelnej analizy. Owszem średnie stawki czynszu rosną, ale wynika to z faktu, że z oferty mieszkań na wynajem w pierwszej kolejności znikają te najtańsze. Podkreślanie tej kwestii przez media niepotrzebnie podnosi temperaturę. Rynek najmu i tak jest już mocno rozgrzany. Wysokie podwyżki czynszu obserwujemy od połowy ubiegłego roku – mówi.

Czy powinniśmy spodziewać się dalszego skokowego wzrostu czynszów? Zależy to od tego, jak rozwinie się

sytuacja w Ukrainie, jaka będzie skala migracji do Polski w nadchodzących miesiącach oraz jaki odsetek Ukraińców zdecyduje się na pozostanie w Polsce i wynajmowanie mieszkania. – Gdybym miał się pokusić o prognozę skali wzrostu czynszów w najbliższych miesiącach, to będą one rzędu od kilkunastu do kilkudziesięciu procent w zależności od wielkości miasta. Dużo będzie zależało od tego, które z nich będą wybierali uchodźcy, oraz jak długo zdecydują się wynajmować mieszkanie w Polsce – mówi Kucharzyk.

Rynek najmu jest mocno sezonowy, a czerwiec to początek spadkowego okresu (szczególnie na rynku najmu długoterminowego). Wynika to z masowego odpływu studentów, w wyniku którego wynajmujący są zmuszeni często do utrzymywania pustostanów. Pytanie brzmi: czy liczba napływających uchodźców będzie na tyle duża, by zapłacić wszystkie zwolnione miejsca zajmowane w szczycie sezonu przez studentów? Zdaniem Łukasza Krzyżanowskiego wakacyjne miesiące będą stały pod znakiem wyhamowania wzrostu cen, a następny duży szczyt powinien mieć miejsce jesienią. Należy też wziąć pod uwagę, że powoli wychodzimy z pandemii, a uczelnie wrócą do trybu nauki stacjonarnej, co mocno zwiększy popyt na wynajmowane mieszkania i obłożenie akademików.

Scenariusz dalszych dynamicznych wzrostów cen zrealizuje się jednak tylko wtedy, jeżeli sytuacja w Ukrainie będzie na tyle niestabilna, że większość obywateli tego kraju jesienią nadal będzie wynajmowała mieszkania w Polsce. Bardzo trudno prognozować, jak dokładnie będą się kształtowały ceny czynszów za kilka tygodni lub miesięcy, bowiem obserwowana migracja jest bardzo chaotyczna i ma ogromną skalę. Niewiele jak dotąd wiemy też o napływających do Polski uchodźcach, ich statusie ekonomicznym czy planach. ©