



## Trend spadkowy coraz bardziej widoczny

Tak źle nie było od lat. Sprzedaż mieszkań w pierwszych trzech kwartałach osiągnęła poziom najniższy od 2015 r.

We wrześniu na siedmiu największych rynkach w Polsce: w Warszawie, Krakowie, we Wrocławiu, w Poznaniu, Łodzi, Katowicach oraz Trójmieście, sprzedano łącznie 2876 mieszkań – wynika z danych portalu mieszkaniowego Tabelaofert.pl. To o 12,74 proc. więcej niż w sierpniu. Wzrost ten nie uratował jednak trzeciego kwartału przed spadkiem, zarówno względem poprzedniego kwartału, jak i tego samego okresu roku ubiegłego. Od czerwca do września sprzedanych zostało w sumie 8264 mieszkania. To o ponad 600 mniej niż w drugim kwartale roku i aż o 5,6 tys. mniej niż przed rokiem.

Dlatego dziś już nikt nie ma wątpliwości, że obecny rok będzie dla sektora spadkowym. Według portalu Tabelaofert.pl w ciągu trzech kwartałów sprzedaż na siedmiu największych rynkach sięgnęła 27 991 mieszkań. To niemal o połowę mniej niż przed rokiem. Nawet w pandemicznym 2020 r. było lepiej, wówczas nabywców znalazło 35 477 lokali. Przed wybuchem koronawirusa sprzedaż kształtowała się natomiast na poziomie ponad 40 tys. mieszkań w trzech kwartałach roku.

### Kumulacja czynników

Regres potwierdzają też sami deweloperzy. Ci notowani na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, wśród których są takie firmy jak Dom Development, Murapol, Robyg, Atal, Develia, Grupa Echo Investment czy Dekpol i Lo-

kum Deweloper, w trzecim kwartale roku znaleźli nabywców na nieco ponad 3,5 tys. lokali. To o 40 proc. gorszy wynik niż w roku ubiegłym. W sumie z ich udziałem w tym roku udało się sprzedać nieco ponad 20 tys. mieszkań, co daje wynik o około 38 proc. gorszy niż przed rokiem.

Deweloperzy mówią wprost: podwyżki stóp procentowych oraz zaostrzenie kryteriów udzielania kredytów mieszkaniowych zrobiły swoje.

– W zasadzie mamy do czynienia z wielką kumulacją czynników – mówi Dawid Wrona, dyrektor sprzedaży mieszkań w Echo Investment, i dodaje, że myśli oczywiście o galopującej inflacji, rosnących cenach materiałów budowlanych, topniejącej zdolności kredytowej Polaków oraz wojnie w Ukrainie. Dochodzą do tego bardzo długie procedury administracyjne, tu oprócz czasu chodzi również o nowe zakresy przy składaniu pozwoleń.

– Do tego niepewność w zakresie kosztów materiałów i robocizny, ale również energii, ciepła czy ich dostępności – wymienia Dawid Wrona.

Jak zauważa dr Iwona Sroka, członek zarządu Grupy Murapol, konsekwencją zaistnienia takich czynników ekonomicznych jest zmiana struktury finansowania klientów.

– W przeciwieństwie do lat poprzednich większość sprzedaży stanowią teraz zakupy ze środków własnych klientów,

bez wsparcia kredytem hipotecznym, który stał się mniej dostępny. Przy czym, jeśli chodzi o motyw zakupowe Polaków – inflacja oraz silny rynek najmu niezmiennie zachęcały do lokowania oszczędności w nieruchomości mieszkaniowe – zaznacza.

Na wzrost procentowego udziału tzw. klientów gotówkowych wskazuje też Angelika Kliś, członek zarządu spółki Atal. Podkreśla, że analizując wyniki, trzeba jednak pamiętać o bardzo wysokiej bazie porównawczej, bowiem poprzedni rok był pod względem sprzedaży rekordowy dla sektora. Było to związane z realizacją popytu odłożonego w czasie. Transakcje niezrealizowane w 2020 r. z powodu pandemii, która nie tylko wywołała obawy o przyszłość wśród Polaków, lecz także spowodowała zawirowania w funkcjonowaniu biur sprzedaży, doszły bowiem do skutku właśnie w 2021 r.

Zdaniem deweloperów obecny rok zostanie z pewnością zapamiętany na rynku deweloperskim jako zwrótny, po kilku latach naprawdę dobrej koniunktury, dostępnosci finansowania dla klientów i przewidywalności kosztów oraz generowanych marż.

– W latach 2020–2021 odnotowaliśmy duże zainteresowanie transakcjami PRS (wynajmu instytucjonalnego). YIT sprzedał w ten sposób ponad 1000 jednostek mieszkalnych skandynawskiemu funduszowi NREP. Jednak obecna sytuacja wpływa również na decyzje biznesowe inwestorów. W wielu przypadkach refinansują oni nieruchomości, które kupują, a obecnie trudno uzyskać odpowiednio poziomu kredytowania budynków przeznaczonych na wynajem.

Finansowanie inwestycji z własnych kapitałów oznacza mniejszy zwrot z inwestycji. Nawet wzrosty czynszów nie rekompensują zmniejszenia poziomów refinansowania – informuje Tomasz Konarski, prezes YIT Polska.

### Co przyniosą kolejne miesiące

Ten rok był dotąd udany pod względem realizacji nowych projektów. Mimo niesprzyjających warunków deweloperom nie tylko udaje się kontynuować rozpoczęte inwestycje, lecz także wprowadzać wiele nowych, co miało miejsce głównie w pierwszym półroczu. W efekcie, jak wynika z danych GUS, od stycznia do sierpnia deweloperzy przekazali do użytkowania 145 532 lokale, o 1,8 proc. więcej niż przed rokiem. W segmencie mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem było ich w sumie 85 649, co oznacza 3,1 proc. wzrostu względem roku poprzedniego.

Eksperti zastrzegają, że kolejne miesiące przyniosą zmiany. Mniejsza sprzedaż coraz bardziej znajduje bowiem odzwierciedlenie w nowych projektach. Deweloperzy dochodzą do wniosku, że wolą najpierw sprzedać to, co już mają w ofercie, niż wchodzić na rynek z nową inwestycją. Nie mówiąc już o tym, że ich realizacja jest bardziej problematyczna pod względem oszacowania ostatecznych kosztów. Poza tym duża aktywność w pierwszym półroczu, mimo niekorzystnych warunków, była podyktowana też wejściem od lipca deweloperskiego funduszu gwarancyjnego, co oznacza dodatkowe obowiązki do spełnienia przy projektach realizowanych po tym czasie.

W efekcie, jak wynika z danych GUS, od początku roku

rozpoczęto budowę 148,9 tys. mieszkań, to jest o 23,4 proc. mniej niż przed rokiem. W przypadku samych deweloperów mowa jest o 85,1 tys. lokali, co daje wynik gorszy o 27 proc. rok do roku. Na inwestorów indywidualnych przypada 61,4 tys. lokali – o 17,4 proc. mniej.

Szacuje się, że na koniec sierpnia 2022 r. w budowie pozostawały 874,7 tys. mieszkań, co jest wynikiem o 0,6 proc. gorszym niż w sierpniu 2021 r. Deweloperzy nie tracą jednak nadziei na odwrócenie negatywnego trendu. Przyznają jednak, iż nie spodziewają się tego szybko.

– Zakładamy scenariusz optymistyczny i liczymy na odwilż na przełomie trzeciego i czwartego kwartału 2023 r. Ta prognoza ma szansę się spełnić, jeśli na lepsze zmienią się warunki udzielania i obsługi kredytowania. Mam tu na myśli także wytyczne nadzoru finansowego, gdyż przez zaostrzenie Rekomendacji S zdolność kredytowa kupujących mieszkanią jest teraz znacznie ograniczona – mówi Angelika Kliś.

Andrzej Oślizło, prezes zarządu spółki Develia, dodaje, że w ostatnich tygodniach widać lekką poprawę nastrojów w branży i wśród kupujących.

– Mimo to nie spodziewamy się istotnej poprawy sytuacji w najbliższym czasie. Sporym wyzwaniem pozostaje brak realnej możliwości zaciągania kredytów hipotecznych przez większą część klientów zainteresowanych kupnem nieruchomości, w szczególności tych młodych – zaznacza.

Dlatego deweloperzy liczą najwyżej na wyniki podobne do tych z roku ubiegłego.

– Jako Grupa mamy drugą linię biznesową, budującą w formule design & build

lokale mieszkalne, których stałym odbiorcą jest wiodący akcjonariusz Grupy. To wszystko pozwala z optymizmem patrzeć w przyszłość. Dlatego liczymy na osiągnięcie sprzedaży w segmencie detalicznym w całym 2022 r. na poziomie zbliżonym do ubiegłorocznego oraz dalsze umacnianie współpracy z naszymi inwestorami kapitałowymi w segmencie PRS – informuje dr Iwona Sroka.

Robyg deklaruje, że wciąż dąży do sprzedaży ponad 2 tys. mieszkań. W przyszłym roku, jak zapowiada firma, ma być ona już równa tej w poprzednich latach, kiedy sięgała ok. 2,4–2,5 tys. lokali.

– Kolejne lata i ewentualny powrót do poziomu sprzedaży z 2021 r., czyli ponad 4 tys. mieszkań, będą zależeć od sytuacji na rynku kredytów hipotecznych. Na początek sierpnia zaczęliśmy obserwować trochę bardziej pozytywny trend na rynku. Myślę, że sprzedaż będzie się poprawiać z miesiąca na miesiąc. Lipiec był trudniejszy, ale w sierpniu klienci – widząc, że ceny mieszkań nie spadają, tak jak niektórzy mogli oczekiwać, wrócili – mówi Eyal Keltsh, wiceprezes zarządu Grupy Robyg, która po trzech kwartałach podpisała 1644 umowy deweloperskie i przedwstępne oraz 1464 rezerwacyjne. Dla porównania przed rokiem wynik był o 53 proc. lepszy.

Zgodnie z danymi GUS od stycznia do sierpnia wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy 214,8 tys. mieszkań. To o 5,7 proc. mniej niż przed rokiem, ale wpływ na to mają przede wszystkim inwestorzy indywidualni. Deweloperzy otrzymali bowiem pozwolenia na budowę 146,3 tys. mieszkań, co oznacza wzrost o 2,4 proc. rok do roku.

# Ceny mieszkań wyhamowują

Czynniki makroekonomiczne, a także stosowane przez deweloperów bonusy i akcje promocyjne przełożyły się na średnie ceny zakupu lokali. Nie rosną już one tak szybko jak jeszcze w pierwszej połowie roku. W długim okresie prawdopodobne są jednak podwyżki

Według portalu Otodom.pl w III kw. tego roku ceny mieszkań wzrosły średnio tylko o 1,5 proc. Dla porównania, w II kw. było to 3,5 proc., a w I kw. 4,5 proc. To najwolniejszy wzrost cen od blisko dwóch lat. Z danych portalu wynika bowiem, że ostatni raz tak małe podwyżki miały miejsce pod koniec 2020 r.

Sytuacja ta przełożyła się automatycznie na spadek dynamiki rocznej wzrostu cen. Jeszcze w II kw. sięgała ona 16,5 proc., ale po trzech kw. wynosi o 2 pkt proc. mniej, czyli 14,5 proc.

Obecnie nasze najnowsze analizy wskazują na minimalne wahania cen mieszczące się w granicach błędów statystycznego. Nie można więc na tej podstawie stwierdzić, czy mamy już do czynienia ze spadkiem cen, ale jednocześnie nie widać również wyraźnej dynamiki wzrostowej – zauważa Robert Korczyński, członek zarządu Emmerston Evaluation. I dodaje, że jeszcze w I półroczu mieszkania ewidentnie drożały. Największa dynamika wzrostów była widoczna szczególnie w I kw. b.r. Najsilniejsze podwyżki dotyczyły dużych aglomeracji miejskich, gdzie dochodziły one do kilkunastu procent.

## Jakie zmiany i gdzie

W naszym raporcie pod tym względem na rynku pierwotnym wyróżniły się: Białystok, Szczecin, Lublin i Kielce, gdzie stawki poszły w górę o odpowiednio 16 proc., 14 proc., a dla ostatnich dwóch o 13 proc. w stosunku do poprzedniego półrocza. Na rynku wtórnym najwyższe podwyżki były widoczne na rynku Zielonej Góry (+21 proc.), Sopotu (+19 proc.) i Gorzowa Wielkopolskiego (+18 proc.). W żadnej z analizowanych przez nas lokalizacji w pierwszej połowie tego roku nie było widać spadku cen – zauważa Robert Korczyński.

Z danych portalu mieszkaniowego Tabelaofert.pl wynika natomiast, że we wrześniu zmiany cen były nie tylko symboliczne w stosunku do poprzedniego miesiąca, lecz także pojawiły się miasta, gdzie nastąpił ich spadek. Dla takich miast jak: Poznań, Kraków, Wrocław Gdańsk i Katowice podwyżki wynoszą od 0,1 do 1,2 proc. W efekcie w Poznaniu za 1 mkw. we wrześniu trzeba było zapłacić średnio 9567 zł, w Krakowie – 11 544 zł, we Wrocławiu – 10 921 zł, w Gdańsku – 11 137 zł, a w Katowicach – 9421 zł. Jeśli chodzi o miasta, w których nastąpił spadek cen miesiąc do miesiąca, są

to Łódź, gdzie wyniósł on 0,2 proc., osiągając poziom 8554 zł, oraz Warszawa, gdzie cena obniżyła się o 1,2 proc. – do 13 115 zł.

Robert Chojnacki, założyciel serwisu Tabelaofert.pl, zwraca jednak uwagę, że te ceny nie uwzględniają powszechnie udzielanych obecnie rabatów oraz czasowych promocji. A to oznacza, że własne M można kupić jeszcze taniej, gdyż liczba deweloperów, którzy decydują się na takie rozwiązania, jest coraz większa. Chcą w ten sposób pobudzić popyt na rynku, który bardzo ucierpiał z powodu kwietniowej zmiany rekomendacji dla banków w sprawie udzielania kredytów hipotecznych wydanej przez KNF oraz sukcesywnych podwyżek stóp procentowych do rekordowego poziomu 6,75 proc. Według danych BIK wartość zapytań o kredyty mieszkaniowe była we wrześniu o 68,7 proc. niższa niż przed rokiem (w czerwcu spadek wyniósł 60 proc. r/r). Do tego dochodzą pogarszające się nastroje społeczne. Wiele osób wstrzymuje się z zakupem ze względu na trwającą wojnę w Ukrainie, inflację, która przekłada się na ogólne koszty życia, ale też pogarszającą się kondycję polskiej gospodarki.

Powodem takiej sytuacji jest przede wszystkim ograniczona zdolność kredytowa oraz wstrzymywanie się z decyzjami zakupowymi konsumentów z uwagi na niepewną sytuację gospodarczą. Część potencjalnych nabywców odkłada też decyzję o zakupie w oczekiwaniu na korektę cen – mówi Robert Korczyński.

Eksperti Otodom.pl zwracają uwagę, że w największym stopniu wyhamowanie podwyżek cen jest widoczne w przypadku małych mieszkań.

Ceny lokali o powierzchni do 40 mkw. wzrosły o 1 proc. w porównaniu do II kw., podczas gdy podwyżki cen największych lokali przyspieszyły do 2,8 proc. Jeśli chodzi natomiast o najszybszy wzrost cen, to ma on miejsce w małych miastach. Jak tłumaczą eksperci, jest to związane z tym, że na załamanie popytu najszybciej reaguje rynek największych miast. W metropoliach, w których mieszka ponad 500 tys. osób, kwartalny wzrost cen wyniósł jedynie 1 proc. Najszybciej rosły natomiast ceny w najmniejszych miejscowościach, do 50 tys. mieszkańców (o 2,8 proc.). Dlatego według ekspertów w kolejnych kwartałach tu nie jest wykluczona korekta cen.

Deweloperzy potwierdzają, że wprowadzają roz-

wiązania, które mają ułatwić decyzje zakupowe. Są to gwarancje stałej ceny, rabaty na gotowe już mieszkania czy różnego rodzaju bonusy, jak vouchery gratiśowe na wykończenie lokalu, wyposażenie kuchni czy miejsce parkingowe w cenie mieszkania. Choć nie obowiązują one w przypadku wszystkich inwestycji, a raczej tych mniej popularnych czy wręcz na poszczególne lokale, na które nie ma chętnych. Ronson Development informuje, że w inwestycji Miasto moje na warszawskiej Białołęce cena może być niższa o 50 tys. zł, a rabat w Ursusie Centralnym może wynieść nawet 68 tys. zł. Poza tym firma przyciąga nowym systemem płatności, który zakłada, że 20 proc. ceny klient reguluje na etapie podpisania umowy, a 80 proc. przy odbiorze kluczy. Podobny system finansowania oferuje Aurec Home. Archicom obniżył ceny wybranych lokali o 43 tys. zł, poza tym oferuje voucher o wartości do 13 tys. zł na wykończenie mieszkania lub urządzenia wchodzące w skład systemu automatyki domowej do 7 tys. zł. Grupa Start kusi natomiast rabatem 500 zł/mkw. mieszkania w Krakowie.

## Luka wpłynie na rynek

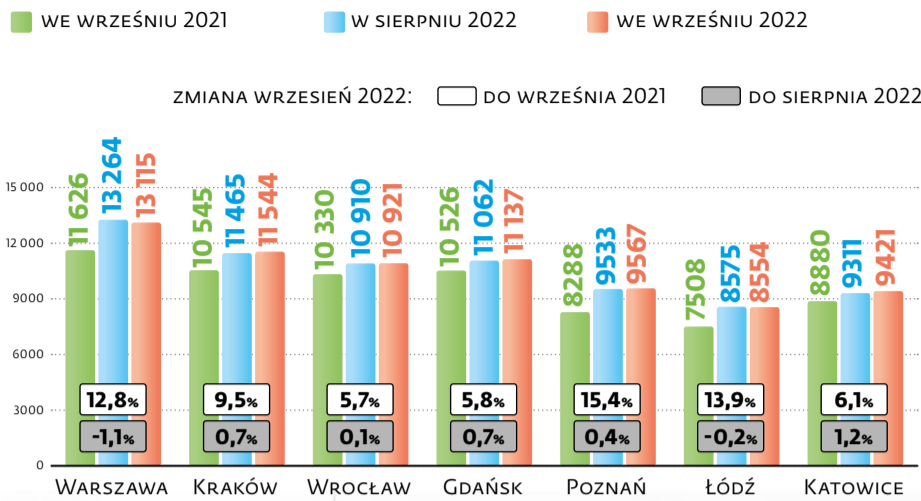
Zdaniem ekspertów kolejne lata mogą przynieść ponowne odbicie cen mieszkań. A to w związku z prognozowaną luką popytową. Dziś deweloperzy w odpowiedzi na spadający popyt, ale i trudności w przewidzeniu finalnych kosztów budowy, wstrzymują się z inwestycjami. W sytuacji, gdy popyt odbije, może się okazać, że zainteresowanie mieszkańcami przekracza podaż. To z kolei powód do podnoszenia cen.

Katarzyna Tworska, dyrektor zarządzająca redNet 24, firmy specjalizującej się w sprzedaży mieszkań deweloperskich, zauważa, że już widać, iż coraz więcej klientów inwestycyjnych, którzy wstrzymywali się z decyzjami, wraca na rynek, negocjuje cenę i po otrzymaniu finalnej propozycji rabatu decyduje się na podpisanie umowy.

Eksperti dodają też, że październik był trzecim z rzędu miesiącem, w którym zdolność kredytowa poszła w górę. Pozytywne zmiany to zasługa rosnących pensji. Jak wyliczają analitycy HRE Investments, trzyosobowa rodzina, w której dwie osoby pracują, a każda z nich przynosi do domu równowartość średniej krajowej, może pożyczyć na zakup miesz-

## Ceny mieszkań

### ŚREDNIE CENY OFERTOWE SPRZEDANYCH MIESZKAŃ

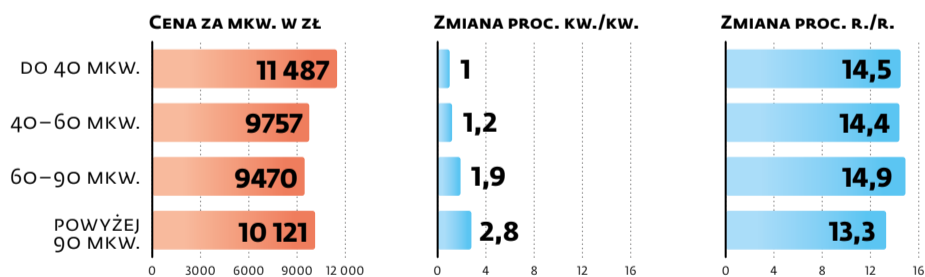


Źródło: Tabelaofert.pl przy współpracy z REDNET Consulting

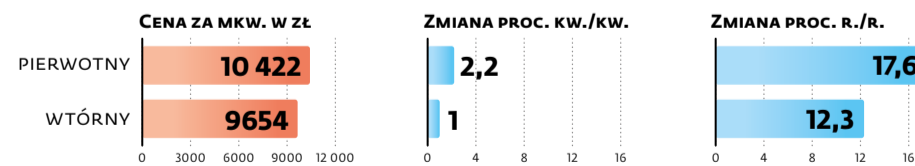


Źródło: Sergey Peterman/Shutterstock

### CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W PODZIALE NA POWIERZCHNIĘ UŻYTKOWĄ



### CENY W PODZIALE NA TYP RYNKU



Źródło: Otodom.pl

kania kwotę 427 tys. zł. To o ponad 10 tys. zł więcej niż we wrześniu tego roku. Natomiast przez ostatnie trzy miesiące zdolność kredytowa takiej rodziny poszła w górę o prawie 31 tys. zł. Do tego w przypadku wynagrodzeń prognozy (np. projekcje NBP) sugerują dalsze nominalne wzrosty. Niespodziewana pauza w cyklu podwyżek stóp procentowych daje za to nadzieję

na powolną normalizację kosztu kredytów.

Wreszcie, jak zauważają deweloperzy, koszty budowy są ciągle znacznie wyższe niż dwa lata temu. Zwiększyły się w tym czasie średnio o 25 proc. Co więcej, wiele wskazuje na to, że trend wzrostowy utrzyma się w kolejnych miesiącach. To będzie wpływać na koszt realizacji nowych inwestycji, a co za tym idzie, na osta-

teczne ceny dla klientów. Szczególnie że grunty w dobrych lokalizacjach również są coraz droższe. To z kolei ze względu na coraz bardziej ograniczony do nich dostęp. Zatem w kolejnych miesiącach i latach tańsze mieszkania mogą być tylko tam, gdzie koszty działek były lub są znacznie niższe, czyli na peryferiach bądź okazjonalnie w przypadku przymusu sprzedażowego.

# Aroma Park – inwestycja na przyszłość z historią w tle

**Wkraczające właśnie w ostatni etap budowy osiedle Aroma Park przywraca świetność unikalnym zabytkom przemysłowym i jednocześnie otwiera nowe życie w historii Henrykowa na warszawskiej Białotęce.**

Rewitalizacje obiektów i przestrzeni industrialnych z początku XX wieku na trwałe wpięły się we współczesny polski krajobraz architektoniczny. Trend ten pozwala z jednej strony tworzyć atrakcyjne założenia urbanistyczne i nowe budynki, a z drugiej ocala od zniszczenia i zapomnienia ważne fragmenty naszej historii przemysłowej. Przykładów tego typu inwestycji jest mnóstwo: od słynnej tódzkiej Manufaktury poprzez lofty w Żyrardowie, Stary Browar w Poznaniu, po Konesera i Fabrykę Norblina w Warszawie. Kolejnych przybywa z każdym rokiem, bo rewitalizacja jest inspirująca dla architektów, a jednocześnie umożliwia projektowanie przestrzeni atrakcyjnych wizualnie, oryginalnych i funkcjonalnych, często też świetnie zlokalizowanych. Powstają w ten sposób zarówno obiekty kulturalno-biznesowe, food-halle, bazary, galerie handlowe, jak oczywiście lofy i mieszkania. Ciekawym trendem są też inwestycje łączące rewitalizację historycznych zabudowań z całkowicie nowymi budynkami, inspirowanymi i nawiązującymi stylistycznie do fabrycznych. Takim projektem jest osiedle Aroma Park na warszawskiej Białotęce, które od 2018 roku realizuje firma YIT na terenie dawnej gorzelni drożdżowej w Henrykowie przy ul. Klasyków 10.

Układ przestrzenny i cztery doskonale zachowane obiekty historyczne: Portiernia, Willa Fabrykancka, Fabryka oraz Stary Magazyn sprawiają, że miejsce to ma wyjątkowy potencjał. Dostrzegła go firma YIT, fiński deweloper, która podeszła do projektu kompleksowo, uwzględniając zarówno historyczną wartość zespołu budynków, jak i potrzeby współczesnych mieszkańców stolicy oraz najbliższe otoczenie. Wielkość terenu umożliwiła zaprojektowanie nowych budynków, które rozmiarami, estetyką i użytymi materiałami nawiązują do zabytkowych obiektów. Oprócz walorów architektonicznych trzyhektarowa działka ma jeszcze jeden cenny atut z punktu widzenia przyszłych mieszkańców – to imponujący starodrzew na terenie samego osiedla oraz bezpośrednie sąsiedztwo Parku Henrykowskiego.

Przemysłany w najdrobniejszych szczegółach projekt zaowocował stworzeniem przestrzeni, która z jednej strony przywraca blask industrialnej architektury z początku XX wieku, a z drugiej zapewnia nowym pokoleniom wszystko, co niezbędne do komfortowego i aktywnego życia. Warto przyjrzeć się poszczególnym etapom realizacji tej inwestycji, bo wiele jej aspektów uświadamia, jak złożonym przedsięwzięciem jest odpowiedzialna rewitalizacja terenów przemysłowych, uwzględniająca takie zagadnienia, jak infrastruktura, środowisko naturalne i prace konserwatorskie.

## Od drożdży do aromatów

Zakład produkujący drożdże piekarnicze, a przy okazji także spirytus, założył w 1902 roku na Białotęce przedsiębiorca Henryk Bienenthal, od którego imienia miejsce to wzięło swoją późniejszą nazwę Henryków. Przedwojenny inwestor, uruchamiając fabrykę, odegrał jednocześnie dużą rolę w rozwoju demograficznym i urbanistycznym dawnej podwarszawskiej wsi



– liczba ludności dzięki nowym miejscom pracy znacznie wzrosła, a układ ulic, które powstawały w związku z rozbudowywanymi się osiedlami, był dostosowany do kształtu działki Bienenthala.

Aż do wybuchu II wojny światowej zakład działał niezwykle prężnie, po wojnie zaś dopiero w 1955 roku uruchomiono w nim produkcję syntetyków zapachowych. Od 1964 roku fabryka ta oficjalnie przyjęła nazwę Aroma, która przetrwała również po włączeniu jej do grupy przedsiębiorstw Zjednoczenia Pollena. Ta właśnie nazwa łączy dziś bogatą przeszłość tego miejsca ze współczesną inwestycją Aroma Park fińskiego dewelopera YIT. O wyjątkowej wartości zespołu przemysłowego w Henrykowie decyduje to, że jest to pierwsza i jedyna zachowana do dziś gorzelnia drożdżowa w Warszawie i jej okolicach. Mimo wojny oraz lat późniejszej gospodarki państwowej do dzisiejszych czasów przetrwały z niego wspomniane już cztery budynki: Portiernia, Willa Fabrykancka, Fabryka oraz Stary Magazyn. Gorzelnia została wpisana do rejestru zabytków w 2013 roku (indywidualny wpis objął willę). Dlatego też deweloper stanął przed bardzo trudnym zadaniem kompleksowych prac konserwatorskich. Nowe budynki zaprojektował zaś tak, żeby nawiązywały do charakteru przedwojennego industrialnego otoczenia, a jednocześnie stanowiły atrakcyjną, nowoczesną architekturę.

Prace te, rozpoczęte w 2018 roku podzielono na cztery etapy – obecnie trwa etap ostatni, w ramach którego powstają lofy w budynku Fabryki, Starego Magazynu oraz Willi Fabrykanckiej, a także ostatni nowy budynek ze 124 mieszkaniami. Oprócz budowy i rewitalizacji, osobnych zabiegów wymagała jednak sama działka oraz infrastruktura.

## W trosce o zielen i powietrze

Teren dawnej gorzelni Bienenthala oprócz walorów historycznych i architektonicznych miał jeszcze jeden ważny atut dla przyszłych mieszkańców osiedla: bezcenny starodrzew. Choć ogranicza swobodę rozplanowania budynków, jednocześnie idealnie wpisuje się

**Przemysłany w najdrobniejszych szczegółach projekt zaowocował stworzeniem przestrzeni, która z jednej strony przywraca blask industrialnej architektury z początku XX wieku, a z drugiej zapewnia nowym pokoleniom wszystko, co niezbędne do komfortowego i aktywnego życia**

w koncepcję nowoczesnej, przyjaznej środowisku inwestycji. W Aromie życie toczy się nie tylko w czterech ścianach, ale wśród natury, łagodzącej miejski zgiełk i zachęcającej do wspólnego przebywania na powietrzu, zgodnie z fińskim podejściem „More life in yards”. Dlatego też YIT podjęło decyzję o przesadzeniu potężnych drzew, które w przyszłości będą stanowić bazę ogrodu, strefy ciszy i aktywnego wypoczynku – zgodnie z założeniami bowiem zieleni ma stanowić 40 proc. terenu osiedla. W styczniu i lutym 2020 roku, w związku z rozpoczęciem kolejnego etapu budowy, przy pomocy specjalistów i z użyciem ciężkiego sprzętu 21 starych drzew, m.in. lip, jesionów i klonów, zostało przeniesionych z północnej na południową część działki.

Inną ważną inwestycją zrealizowaną przez YIT z myślą o zrównoważonym charakterze Aroma Park oraz najbliższego otoczenia, była budowa 864 metrów rurociągu ciepłotłocznego pomiędzy ul. Mehoffera 72/74 a ul. Klasyków 10. Dzięki temu osiedle zostało podłączone do miejskiej sieci ciepłowniczej, a dodatkowo z ciepła systemowego będą mogli skorzystać również mieszkańcy i pracownicy innych budynków wielorodzinnych i biurowych na terenie Henrykowa. Przejście na ogrzewanie miejskie pozwoli ograniczyć emisję zanieczyszczeń do atmosfery, co korzystnie wpływa na jakość powietrza na Białotęce.

## Odzyskany blask zabytków polskiego przemysłu

Największe wyzwanie i zarazem najbardziej spektakularne przedsięwzięcie w ramach inwe-

stycji Aroma Park stanowi jednak rewitalizacja czterech zabytkowych budynków historycznego kompleksu gorzelni drożdżowej Henryka Bienenthala. W ramach I etapu budowy w pierwszej kolejności przywrócono blask reprezentacyjnej Portierni, znajdującej się tuż przy wejściu na teren osiedla. Obecnie znajduje się tu biuro sprzedaży YIT. Zgodnie z zaleceniami konserwatora w budynku przywrócony został oryginalny układ okien i drzwi, który zmienił się w czasie działalności na tym terenie zakładów Pollena-Aroma. W środku zaś odwiedzający mogą zobaczyć zachowane fragmenty zabytkowej linii produkcyjnej.

W tym roku przyszedł czas na rewitalizację pozostałych trzech obiektów loftowych Aroma Park.

Najbardziej prestiżowym z nich, zachowanym w niezmiennym kształcie od 118 lat, jest ukryta za drzewami na wschód od bramy wjazdowej Willa Fabrykancka, w której najprawdopodobniej kwaterowali i pracowali wyżej postawieni pracownicy fabryki. Budynek skomponowany z dwóch prostokątnych części na planie prostokąta ma atrakcyjną bryłę i wyróżnia go kilka cennych elementów architektonicznych: z zewnątrz żeliwny, bogato zdobiony balkon, taras z drewnianym zadarszeniem i ogród zimowy z kolorowym witrażowym przeszkleniem, a w środku m.in. ozdobne balustrady schodów, drewniane dwuskrzydłowe drzwi, polichromie i przeszklone przepierzenie na piętrze. Po zakończeniu prac w zrewitalizowanym budynku dostępnych będzie osiem loftów na dwóch kondygnacjach. Tyle samo takich lokali deweloper udostępni w odnowionym Starym Magazynie – budynku w najlepszej kondycji technicznej, choć kilkakrotnie rozbudowywanym w stosunku do pierwotnej bryły.

Dominującym obiektem terenu dawnej gorzelni drożdżowej jest oczywiście budynek Fabryki – jeden z niewielu zachowanych w tak dobrym stanie zabytków przemysłu w całej Warszawie. Obiekt po rewitalizacji pomieści 30 loftów na pięciu kondygnacjach. Ściany zewnętrzne zostaną zachowane i poddane renowacji, a wnętrza wspólne będą utrzymane w industrialnym charakterze.

## Osiedle z historią dla przyszłych pokoleń

Historyczną tkankę terenu dawnej gorzelni drożdżowej Bienenthala uzupełniają nowe budynki zaprojektowane przez pracownię KAPS Architekci. W tym wypadku zadaniem było stworzenie takiej architektury, która połączy nowoczesność z industrialnym stylem z początku XX wieku. Rezultatem są kameralne, trzypiętrowe budynki z ceglany mi elewacjami, w których łącznie powstaną około 400 mieszkań – z czego 124 w ostatnim rozpoczętym etapie budowy Aroma Park Lofty. Tym, co decyduje o wyjątkowym charakterze inwestycji, jest przyjazna, sprzyjająca spoteczny kontaktom przestrzeń wokół budynków. YIT chce zachęcić mieszkańców do wspólnych aktywności i to najlepiej na świeżym powietrzu. Dlatego na podzielonym na sześć stref terenie osiedla zaplanowane są miejsca, gdzie będzie można w ciszy przeczytać książkę na hamaku, popracować, spędzić czas aktywnie, pójść do tężni solankowej albo po prostu urządzić piknik lub grilla we wspólnym ogrodzie.

Koncepcja Aroma Parku jako całość łączy więc troskę zarówno o historię, jak i wyzwania miast XXI wieku: dbałość o środowisko i zrównoważoną eksploatację, a także budowanie więzi społecznych w harmonii z najbliższym otoczeniem. W ten sposób fiński deweloper, którego doświadczenie liczy sobie niemal tyle samo lat co fabryka założona przez Bienenthala, udowodniła, że umie pogodzić genius loci z duchem czasu – przeszłego i przyszłego.



Inwestycja ATAL Olimpijska

Fot. Mat. prasowe

# Firmy mają grunty pod nowe projekty

Ustawa „lokal za grunt”, która weszła w życie 1 kwietnia 2021 r., miała zrewolucjonizować rynek mieszkaniowy w Polsce. Po ponad roku działania okazuje się jednak, że wciąż niewiele firm korzysta z tego rozwiązania. W dobrej sytuacji są ci, którzy mają banki ziemi

Gmina w przetargu proponuje swoje działki inwestorom. Nabywca w zamian uiszcza część ceny nieruchomości w formie pieniędzy. Drugą część rozlicza w formie wybranych lokali, które w zależności od modelu współpracy przekazuje gminie od razu lub po wybudowaniu. Inwestor zyskuje więc ziemię pod inwestycje, ponosi też niższe koszty na starcie. Gmina, nie ponosząc żadnych nakładów, może natomiast liczyć na nowe lokale. Interesującą rolę w tym modelu ma teoretycznie.

## Co poszło nie tak

Problem w tym, że samorządy cierpią na brak działek pod inwestycje. Do tego, jak mówią deweloperzy, grunty, które się pojawiają w ramach tego mechanizmu, nie zawsze są atrakcyjne pod względem lokalizacji i skomunikowania. Wymagają więc sporych nakładów inwestora na infrastrukturę. Efekt jest taki, że program nie działa jak powinien. Dziś w zasadzie łatwiej znaleźć dewelopera, który z tego rozwiązania nie korzysta, niż takiego, który ma pozytywne doświadczenia. Trudno też odnieść się do liczby faktycznie podjętych uchwał w tym zakresie, gdyż nie podlegają one ogłoszeniu w wojewódzkich dziennikach urzędowych.

– Jest dosłownie kilka udanych tego typu transakcji w mniejszych miejscowościach – mówi Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska, i dodaje, że firma jest w gronie tych, którzy nie korzystają

z ustawy „lokal za grunt” przy pozyskiwaniu działek pod nowe inwestycje. – Wchodzenie w kilkuletnią umowę z gminą, obciążoną różnymi restrykcjami, nie zawsze jest najlepszą perspektywą. Minusem ustawy jest też niewątpliwie jej ograniczenie do gruntów samorządowych, z wyłączeniem tych należących do Skarbu Państwa – podkreśla.

Takich działań nie podejmują również BPI Real Estate Poland, ATAL czy Dekpol Deweloper.

– Nie mamy doświadczenia z ustawą „lokal za grunt”. Poszukujemy terenów głównie pod zabudowę wielorodzinną w dużych miastach Polski i w ich najbliższej okolicy. Ważna jest dla nas lokalizacja, skala powierzchni użytkowej do wybudowania oraz dobra infrastruktura dookoła – tłumaczy Beata Kosobudzka, dyrektor sprzedaży i marketingu Dekpol Deweloper.

ATAL z kolei tłumaczy, że zazwyczaj kupuje grunty o dużej powierzchni, z potencjałem na projekty wieloetapowe. Do tego stawia na współpracę z podmiotami prawnymi.

## Korzystają również miasta

Dostępność niezabudowanych terenów w najlepszych lokalizacjach jednak cały czas spada. Jak sygnalizują deweloperzy, coraz trudniej pozyskać działki pod zabudowę z dość łatwą ścieżką do procedowania pozwolenia na budowę. Proces ten wymaga cały czas zwią-

szania zaangażowania i ścisłej współpracy z organami administracyjno-budowlanymi. Zakup działki z obowiązującym miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego o funkcji zgodnej z planami inwestora jest praktycznie mało realny, co oczywiście wydłuża cały proces dojścia do pozyskania pozwolenia na budowę na funkcję zgodną z jego zamierzeniami.

– Niedobór ziemi w miastach, która nadaje się od razu pod inwestycje i nie wymaga przygotowań, to jest problem. Przeszła część miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego (MPZP), niezgodne z aktualnymi kierunkami rozwoju miast, długotrwały proces uchwalania zmian w MPZP, brak infrastruktury, dróg i mediów albo nieuregulowane stany prawne nieruchomości – to są realne problemy, z jakimi na co dzień muszą mierzyć się deweloperzy na polskim rynku. Stąd proces dostosowania gruntów wymaga sporo pracy i zasobów – komentuje sytuację dr Iwona Sroka, członek zarządu Grupy Murapol.

Dla dewelopera posiadanie banku ziemi to zabezpieczenie możliwości ciągłego prowadzenia nowych inwestycji budowlanych niezależnie od sytuacji na rynku. Jest więc ono szczególnie istotne w dobie niepewności rynkowej.

Deweloperzy muszą więc szukać alternatyw. Jedną z nich są tereny przemysłowe. Firmy przyznają jednak, że wymagają one rewitalizacji, a to nie tylko

jest złożonym przedsięwzięciem, wymagającym wielu dodatkowych czynności administracyjnych, lecz także wyższych kosztów.

Dlatego, jak mówi Angelika Kliś, członek zarządu ATAL, ma to sens wtedy, gdy przekształceniu ulega teren atrakcyjnie położony, z bardzo dużym potencjałem rozwojowym.

Bo, jak kwitują eksperci, budowa banku ziemi musi opierać się na dobrym researchu oferowanych gruntów i korzyści, które może przynieść ich zakup. Deweloperzy zaznaczają, że wykorzystanie takich terenów ma też inne zalety. Idea przywrócenia miastu zlokalizowanych w obrębie dużych aglomeracji terenów przemysłowych i zastąpienie ich funkcjami bardziej adekwatnymi do położenia i potrzeb społeczeństwa wpisuje się w politykę zrównoważonego rozwoju miast. Obszar, a nie obiekt, zostają ponownie włączone do życia i tym samym uratowane od dewastacji – poprawia się funkcjonalność miasta i jego wizerunek. Rewitalizowane tereny przemysłowe muszą być wielofunkcyjne, zgodne z koncepcją miasta 15-minutowego – istotne punkty służące zaspokajaniu codziennych potrzeb powinny znajdować się w promieniu 15 minut spacerem lub jazdy rowerem.

– To też sposób na zatrzymanie zjawiska rozlewania się miasta i przekształcenia pod zabudowę mieszkalną obszarów miejskich, na których historycznie mieściły się inne funkcje – zauważa Béranger Dumont, dyrektor generalny BPI Real Estate Poland.

## Kto ma bank

Deweloperzy przyznają, że ostatnie lata wykorzystali właśnie na zabezpieczenie

gruntów pod przyszłe inwestycje. Tym samym na razie nie muszą się obawiać o to, gdzie będą realizować nowe projekty. Dotyczy to jednak przede wszystkim większych firm. Mniejsi deweloperzy nie mogą sobie bowiem pozwolić na mrożenie gotówki w taki sposób. Oni są więc w gorszej sytuacji, a co za tym idzie – ich byt jest niepewny, jeśli nie uda im się zakupić kolejnych działek pod nowe inwestycje.

– Ostatnie półrocze było dla nas pod tym względem intensywne. Pojawiły się bowiem na rynku ciekawe i rozsądnie wycenione działki – przyznaje Angelika Kliś.

Andrzej Oślizło, prezes zarządu Develia, deklaruje natomiast, że obecnie na zgromadzonych gruntach firma jest w stanie wybudować ponad 8 tys. mieszkań.

– Obecny trudniejszy czas popytowy chcemy jednak wykorzystać na przygotowanie naszych projektów do realizacji oraz selektywne uzupełnienie naszych projektów o nowe zakupy – zapewnia.

Matexi Polska informuje, że dysponuje konsekwentnie budowanym przez lata bankiem ziemi na ok. 3300 mieszkań w fazie przygotowawczej, nie li-

cząc mieszkań w aktualnej ofercie sprzedaży.

– Przy naszej sprzedaży na poziomie 500-600 mieszkań rocznie zapewniamy to stabilną perspektywę na kolejne lata. Jesteśmy stale zainteresowani zakupem nowych gruntów, jednak przy aktualnie posiadanym banku ziemi możemy sobie pozwolić na poszukiwanie i zakup gruntu pod funkcjonalne i przyjazne mieszkańcom osiedla, kiedy chcemy, a nie musimy. To bardzo komfortowa sytuacja – tłumaczy Monika Perekitko.

Echo Investment informuje, że jego zasoby gruntowe pozwalają na sprzedaż rocznie przez kolejnych pięć lat blisko 2,5 tys. mieszkań.

– W związku z tym staliśmy się bardzo selektywni w zakupach nowych gruntów i czekamy na okazje do pozyskania działek pod kolejne projekty „destinations” – wyjaśnia Dawid Wrona, dyrektor sprzedaży w Echo Investment.

Z kolei Murapol sygnalizuje, że po trzech kwartałach 2022 r. aktywny bank ziemi firmy pozwalała na budowę ponad 20,4 tys. lokali, z czego blisko 5,3 tys. jest w trakcie realizacji, a ponad 15,1 tys. lokali w przygotowaniu. © PAO

## Problemy z procedurami

Branża przyznaje, że problemem pozostają przedłużające się procedury administracyjne przy wydawaniu pozwoleń na budowę. Jak wynika z danych Polskiego Związku Firm Deweloperskich, przeważająca część decyzji w stolicach województw – zwłaszcza WZ – została wydana w 2021 r. w czasie przekraczającym 60 dni od momentu złożenia wniosku przez inwestora. W przypadku inwestycji mieszkaniowych niespełna kilka procent decyzji WZ zostało wydanych w tym przedziale czasowym. Niestety, na największą część rozstrzygnięć dla zabudowy wielorodzinnej, wydanych w 2021 r., należało oczekiwać dłużej niż rok. Sytuacja wygląda lepiej w przypadku pozwoleń na budowę – ponad jedna na cztery decyzje została wydana w ubiegłym roku w czasie nie dłuższym niż 65 dni od chwili złożenia wniosku.

# Rynek nieruchomości pozostał atrakcyjny dla inwestorów

**Na polskim rynku nadal brakuje mieszkań, w przeliczeniu na 1 tys. mieszkańców jesteśmy pod tym względem poniżej średniej europejskiej. Należy w związku z tym spodziewać się, że popyt wróci ze zdwojoną siłą – mówi Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon.**

**Czy hamowanie rynku nieruchomości to fakt?**

Rynek nieruchomości hamuje, tak jak zresztą cała gospodarka, czego powody są oczywiście ogólnie znane. W przypadku nieruchomości zaczęło się jednak od wydanej przez KNF w kwietniu tego roku rekomendacji, by do liczenia zdolności kredytowej banki przyjmowały oprocentowanie powiększone o 5 pkt proc.

Do tego dochodzi sukcesywny wzrost stóp procentowych. Zdolność kredytowa większości Polaków obniżyła się o połowę, a osoby mające 10–20 proc. wkładu własnego na mieszkanie praktycznie straciły szanse na kredyt. Efekt jest taki, że rynek hipotek skurczył się o 70 proc. Nie zniknął więc zupełnie, bo są klienci, którzy odłożyli więcej pieniędzy na poczet przyszłego mieszkania, od 30–40 proc. jego wartości. Mowa o osobach, które zmieniają mieszkanie albo kupują je w celach inwestycyjnych. Na tych kupujących banki patrzą łaskawszym okiem i pożyczają im pieniądze. Wbrew pozorom, to dobry czas dla inwestorów.

**Co jeszcze przyczynia się do ostudzenia popytu?**

Ograniczenia podaży. Deweloperzy mają coraz większe problemy z planowaniem kosztów projektu, czego powodem jest oczywiście inflacja oraz poprzerywane łańcuchy dostaw.

Realizowane przedsięwzięcia są więc często niedoszacowane względem planów. Przypominam, że czas inwestycji deweloperskiej to około dwóch lat. Wiele firm stanęło więc przed koniecznością znalezienia dodatkowych środków na dokończenie projektu, którego sprzedaż już trwa. Oczywiście przekłada się to na jego zyskowność. Okazuje się, że mieszkania w takich inwestycjach mogły zostać sprzedane na bardzo niskich lub zerowych marżach. Do tego w lutym nastąpił wybuch wojny w Ukrainie, który spotęgował niepewność na rynku i kolejne problemy z dostępnością materiałów budowlanych. W efekcie deweloperzy postanowili wstrzymać realizację wielu inwestycji i przesunąć ich wykonanie do czasu, aż sytuacja się ustabilizuje.

**Czy spadek sprzedaży jest widoczny we wszystkich segmentach rynku?**

Zmiany w zasadach przyznawania kredytu dotknęły przede wszystkim osoby planujące zakup swojego pierwszego mieszkania. Są one głównie klientami segmentu ekonomicznego lub popularnego, czyli tańszych nieruchomości. Rynki te notują dziś największe spadki popytu. Jednak sytuacja na rynku najmu sprawia, że są one atrakcyjne dla inwestorów, w wyniku czego w dużych aglomeracjach spadki są mniejsze. Na drugim biegunie są mieszkania o podwyższonym standardzie oraz premium. W tych segmentach nie odczuwamy zmniejszenia zainteresowania za strony kupujących. Mówię to na przykładzie rynku trójmiejskiego, na którym funkcjonujemy. Oczywiście na jego korzyść działa też lokalizacja. Apartamenty premium nad morzem są bowiem często kupowane przez klientów z całej Polski na tzw. second home. Dobrym przykładem są Młyny Gdańskie, których sprzedaż utrzymuje się na niezmiennym poziomie rok do roku. Ich dodatkowym atutem jest śródmiejskie położenie, w pobliżu najważniejszych atrakcji miasta. Wreszcie Trójmiasto to region w kraju, który charakteryzuje się czystym powietrzem przez cały rok.

**Czy gotowe mieszkania też mają wzięcie?**

Tak, zwłaszcza wśród inwestorów, którzy oczekują, że mieszkanie będzie od razu na siebie zarabiał. Kupowanie w celach inwestycyjnych spotęgowała wojna w Ukrainie. Po napływie uchodźców okazało się, że w Polsce znacząco wzrósł popyt na mieszkania na wynajem. To sprawiło, że stał się on jeszcze bardziej dochodowy. W ostatnich miesiącach ceny najmu dodatkowo rosną, bo jego klientami stają się osoby, które musiały odłożyć decyzję o zakupie własnego mieszkania ze względu na ograniczoną zdolność kredytową.



**Wróćmy do mieszkań premium. Mam wrażenie, że określenie to jest w ostatnim czasie nadużywane. Jak dziś odróżnić tego rodzaju inwestycje od pozostałych?**

Posłużę się przykładem naszego projektu, realizowanego w starej części Oliwy w Gdańsku. Mówię o kameralnej inwestycji Atrium Oliwa, której pierwszy etap będzie gotowy już w przyszłym roku. Znajduje się ona w prestiżowej lokalizacji, uznawanej przez wielu za najlepszy adres w mieście. W pobliżu jest Trójmiejski Park Krajobrazowy,

park Oliwski i zabytkowa zabudowa. Choć to niezaprzeczalnie oprócz standardu i jakości atrybutu rynku premium, zastanawialiśmy się nad tym, jak jeszcze bardziej udowodnić nietuzinkowy charakter inwestycji. Zdecydowaliśmy się na certyfikację BREEAM. To gwarancja realizacji w najwyższym standardzie europejskim w zakresie ekologii i dbałości o dobrostan mieszkańców. Nakłada obowiązek mierzenia śladu węglowego, ale też wykorzystania materiałów neutralnych dla środowiska. Otrzymaliśmy certyfikat na wysokim poziomie – very good. Atrium Oliwa jest zaledwie trzecią inwestycją mieszkaniową w Polsce z tak wysokim wynikiem. Innym potwierdzeniem wyjątkowej jakości tego projektu jest przyznanie mu nagrody European Property Awards. To konkurs, w którym inwestycje są oceniane przez grono 80 niezależnych ekspertów. Przewodniczą im członkowie brytyjskiej izby lordów. Podsumowując, niezawodne wskaźniki nieruchomości premium to nagrody w niezależnych, prestiżowych konkursach i międzynarodowe certyfikaty. Pozwalają one odróżnić prawdziwe premium od inwestycji, która aspiruje do tego poziomu.

**A bezpieczeństwo – czy świadczy o premium?**

Z pewnością pojawia się nowe zjawisko, które należy uwzględnić przy inwestowaniu w rynek nieruchomości. Przy zakupie inwestycji niezwykle ważną stała się wiarygodność dewelopera. Mając to na uwadze, zdecydowaliśmy się na weryfikację Allconu przez międzynarodową wywiadownię gospodarczą Dun & Bradstreet. Efektem jest przyznany Certyfikat Wiarygodności Biznesowej, który posiada zaledwie 1 proc. firm w Polsce. Potwierdza on bardzo dobry standing finansowy. Jest więc gwarantem tego, że wywiążemy się ze złożonych zobowiązań. Warto dodać, że posiadamy zaplecze w postaci generalnego wykonawcy, co jest kolejnym wskaźnikiem bezpieczeństwa. Do grupy Allcon należy spółka Allcon Budownictwo realizująca wszystkie nasze projekty mieszkaniowe, jak i liczne zlecenia dla inwestorów zewnętrznych. Dzięki temu jesteśmy w stanie weryfikować inwestycje na każdym etapie. Co ważne, Allcon Budownictwo działa nie tylko na rynku nieruchomości mieszkaniowych, lecz także komercyjnych. To sprawia, że ma większe doświadczenie w radzeniu sobie z wyzwaniami, które dziś stoją przed generalnymi wykonawcami. Dodam, że miesiąc temu Allcon Budownictwo dostał kolejną „Budowę Roku” I stopnia za nowoczesne centrum logistyczne zrealizowane w Nidzicy dla Porta KMI Poland.

**Czy myśli pan, że w związku z tym w przyszłości będzie łatwiej odróżniać projekty premium od pozostałych na rynku?**

Tak, jeśli inni deweloperzy również pójdą tą drogą. Wiąże się to z dodatkowym wydatkiem, bo pozyskiwanie certyfikatów jest kosztowne. Podobnie jak udział w konkursach. Wymaga bowiem odpowiedniego przygotowania inwestycji już na etapie projektu i budowy.

**Jak pan ocenia, co będzie działo się z cenami na rynku nieruchomości?**

Analizowaliśmy rynek po tym, jak zachował się w kryzysie wywołanym przez upadek Lehman Brothers. Po tym zdarzeniu warszawska giełda odnotowała spadek o 70 proc., rynek surowców załamał się co najmniej o 50 proc., a nieruchomości straciły tylko 8 proc. Ceny lokali premium utrzymały swój poziom. I dziś mamy podobną sytuację. Deweloperzy co prawda organizują promocje, więc różnice cen są zauważalne, ale tylko w segmencie ekonomicznym i popularnym, który notuje największe spadki popytu.

Na rynku premium tak się nie dzieje. Wynika to z tego, że ma on inną grupę klientów. To osoby, które często kupują kolejne mieszkanie i inwestują w rynek nieruchomości. Sięgają więc po najlepsze projekty, a cenę traktują jako wyznacznik luksusu. Dostęp do atrakcyjnie usytuowanych gruntów jest coraz mniejszy. Jeśli taki się pojawia, to jego cena jest odpowiednio wysoka. To ma coraz większy wpływ na cenę apartamentu. Jeżeli dodamy do tego standard i prestiżowe funkcjonalności projekt premium będzie znacząco droższy od średniej.

**Jaka przyszłość czeka polski rynek nieruchomości?**

Wszyscy czekają na stabilizację. Wierzmy, że nadejdzie ona w przyszłym roku. Mamy nadzieję, że w drugiej połowie 2023 r. wreszcie znacznie spadnie inflacja, co przełoży się na obniżenie stóp procentowych, zmianę lub cofnięcie rekomendacji KNF dotyczącej sposobu liczenia zdolności kredytowej i nastąpi ożywienie na rynku. W ślad za tym zaczynają pojawiać się nowe projekty. Bo popyt na mieszkania jest, tylko odkładany w czasie. Na polskim rynku nadal brakuje mieszkań, w przeliczeniu na 1 tys. mieszkańców jesteśmy pod tym względem poniżej średniej europejskiej. Należy w związku z tym spodziewać się, że popyt wróci ze zdwojoną siłą.

**Co wtedy?**

Wszystko zależy do tego, co będzie działo się z ofertą. Jeśli dojdzie do luki podażowej, ceny poszybują w górę.

**Czy do tego czasu wszyscy deweloperzy przetrwają?**

Trudno powiedzieć. Podstawą działania firm jest bank ziemi. Ten deweloperzy budowali skrupulatnie przez ostatnie lata. Mają więc rezerwy, z których mogą skorzystać dla poprawienia swojej sytuacji finansowej czy pozyskania pieniędzy na poczet nowych projektów. Są oczywiście na rynku mniejsi deweloperzy, którzy nie posiadają takiego zaplecza. Dla nich rozwiązaniem może być sprzedaż projektów mieszkaniowych większym firmom. A ta sytuacja może powodować konsolidację na rynku.

**Rozumiem, że Allcon ma duży bank ziemi?**

Zdecydowanie tak. Mamy też ponad 30-letnią historię. Korzystamy tylko z własnych środków przy realizacji inwestycji i wpłat klientów. Nie potrzebujemy zewnętrznego finansowania. PAO



# Luksus traci, ale mniej

Obecna sytuacja gospodarcza zbiera żniwa również na rynku nieruchomości premium. W dużo mniejszym jednak stopniu niż na całym rynku nieruchomości. To po raz kolejny pokazuje, że segment ten jest bardziej odporny na kryzys

W pierwszym półroczu w Polsce zostało sprzedanych 2169 luksusowych apartamentów – wynika z danych portalu mieszkaniowego luksusowemieszkania.pl. To wynik gorszy od ubiegłorocznego o ponad 10 proc.

W lipcu sprzedało się 455 luksusowych mieszkań, czyli o 11,5 proc. mniej niż przed rokiem. To oznacza, że rynek luksusowych apartamentów również został dotknięty przez kryzys.

– Część klientów odracza zakupy do czasu unormowania się sytuacji na rynku. Reagują w ten sposób, ponieważ chcą stworzyć finansowe bufor bezpieczeństwa dla swoich biznesów – tłumaczy Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon.

W praktyce nie oznacza to pełnej rezygnacji z transakcji, ale wydłużenie czasu na podjęcie decyzji.

– Klienci segmentu premium kupują za gotówkę i chcą jak najlepiej ulokować swój kapitał. To często osoby prowadzące własne biznesy, bardzo dobrze

orientujące się w sytuacji gospodarczej. Zależy im na korzystnej transakcji szytej na miarę pod własne potrzeby lub nieruchomości, która przyniesie im zyski w przyszłości – tłumaczy Justyna Hamrol-Wasielewska, dyrektor sprzedaży i marketingu Eiffage Immobilier Polska.

## Nie jest tak źle

Robert Chojnacki, założyciel serwisu luksusowemieszkania.pl, zwraca uwagę, że apartamenty luksusowe i tak tracą mniej niż cały rynek nieruchomości.

– Tu spadki sięgają nawet 50 proc. Zatem sprzedaż apartamentów luksusowych wciąż jest na dobrym, wysokim poziomie. Również nowe uruchamiane inwestycje w segmencie premium sprzedają się zdecydowanie lepiej niż w segmencie popularnym – podkreśla Robert Chojnacki i dodaje, że rynek mieszkaniowy w dużej mierze oparty jest na kredytach hipotecznych, na które mają wpływ: wysoka inflacja, kolejne podwyżki stóp pro-

centowych czy kwestia użyteczności kredytowej. To zupełnie nie ma znaczenia dla decyzji zakupowych klientów decydujących się na nieruchomości premium, jak zresztą wszystkich dóbr luksusowych.

Poza tym, jak dodają eksperci, nawet w razie konieczności kredytowania mają wystarczające zasoby, żeby sfinalizować transakcję przy obecnej malejącej zdolności kredytowej i wysokich ratach kredytu.

Ale nie tylko to przemawia na korzyść rynku apartamentów premium. Charakteryzuje się on dużo mniejszą liczbą inwestycji niż segment popularny. To potęguje poczucie wyjątkowości takich apartamentów i mieszkań, co przyciąga kupujących. Wreszcie, jak zauważają eksperci, w czasach niepewnej sytuacji gospodarczej zakup takiego mieszkania, położonego w bardzo prestiżowej lokalizacji, może okazać się najlepszą lokatą naszego kapitału.

– Jest w związku z tym dużo osób, które w odpowiedzi na obecną sytuację inwestują w nieruchomości premium. Kupno mieszkania stanowi jeden z najlepszych sposobów na zabezpieczenie przed inflacją – ceny nieruchomości historycznie przewyższyły poziom inflacji o kilka punktów procentowych rocznie – podkreśla Piotr Tarkowski. Dodaje, że jest też dostępnych coraz mniej gruntów pod inwestycje premium, więc ich podaż jest limitowana. To powoduje, że ceny apartamentów są odporne nawet na spowolnienia gospodarcze czy kryzys.

– A im bardziej prestiżowa lokalizacja, wyższy standard wykonczenia i wyposażenia lokalu, tym wyższy czynsz najmu. Oczywiście yield nie musi być wyższy niż na rynku popularnym, ale wzrost wartości z inwestycji znacząco poprawia końcowy ROI. Dlatego klienci często wracają do nas po nowe produkty premium, budując w ten sposób swój portfel inwestycyjny – zaznacza.

– Wyjątkowe nieruchomości w interesujących lokalizacjach wyróżniają się ciekawym designem, materiałami, wysokością i charakterem przyciągają klienta dysponującego gotówką. Realizując projekty Żurawie w Gdańsku oraz Aroma Park Lofty na warszawskiej Białołęce, widzimy stałe zainteresowanie mieszkaniami o wysokim standardzie. Tutaj sprzedaż odbywa się wolniej, ale jej dynamika utrzymuje się na podobnym poziomie i jest bardziej odporna na zastój na rynku kredytów hipotecz-



Brabank Apartamenty, Gdańsk nad Motławą

nych – mówi Tomasz Konarski, prezes YIT Polska.

## Wciąż taniej niż na Zachodzie

Według danych JLL tylko w Warszawie ceny nieruchomości premium w ostatnich latach rosły przeciętnie o 6,2 proc. rocznie. Portal housemarket.pl szacuje natomiast ogólnokrajowy wzrost cen tego typu lokali na 10 proc. w skali każdego roku.

Mimo tego polskie stawki za metr kwadratowy nadal są dalekie od tych, które są na całym świecie, w tym też w Europie. Za apartamenty w Paryżu czy Berlinie trzeba zapłacić średnio 15 tys. euro za 1 mkw. (ok. 70 tys. zł według aktualnego kursu). Portal luksusowemieszkania.pl podaje natomiast, że jednostki luksusowe dostępne w Polsce można znaleźć w cenie 35 tys. zł za 1 mkw., czyli za połowę mniej. To efekt tego, że polski rynek mieszkań premium jest bardzo młody. Dlatego według przewidywań ekspertów ceny takich nieruchomości będą dalej rosły. To oznacza dobre perspektywy dla tego sektora. Szczególnie że kolejka klientów z oszczędnościami od 1 mln zł w górę jest coraz dłuższa. Jak wynika z raportu KPMG „Rynek dóbr luksusowych w Polsce”, liczba osób zarabiających powyżej 7,1 tys. zł brutto miesięcznie w 2020 r. sięgnęła już 1,76 mln osób, po wzroście o 4,6 proc. względem 2019 r. Nabywcami apartamentów luksusowych w naszym kraju coraz częściej są też obcokrajowcy, najczęściej ci związani na stałe z Polską. Choć, jak zauważają eksperci, przybywa też kupujących lokale premium czysto inwestycyjnie. Mowa głównie o klientach z Azji i krajów Bliskiego Wschodu. Zatem deweloperzy, którzy postawili na takie nieruchomości, nie powinni istotnie ucierpieć.

Co nie znaczy, że nie czekają ich wyzwania. Obecna sytuacja gospodarcza przekłada się bowiem na zmiany w strukturze sprzedaży.

– Obecnie najlepiej sprzedają się największe i najbardziej wyjątkowe lokale. Ponad 80 czy nawet 100 mkw., w których można zarówno odpoczywać, jak i pracować. W naszym najnowszym projekcie na Starych Bielanych mamy nawet takie lokale, których powierzchnia przekracza 150 mkw. – mówi Cezary Grabowski, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Bouygues Immobilier Polska,

i dodaje, że to efekt tego, iż na znaczeniu zyskuje przestrzeń pozwalająca na zapewnienie w nieruchomości zarówno komfortowych warunków do mieszkania, jak i do pracy. Tu ważny jest chociażby dodatkowy pokój na gabinet. W czasie pandemii bardzo popularne stały się mieszkania z ogródkami czy dużymi tarasami, czyli z prywatną przestrzenią do relaksu.

Eiffage Immobilier Polska we Wrocławiu, nieopodal rynku, wybudował nieruchomości, gdzie mieszczą się duże apartamenty, które po zakupie można np. od razu wynająć.

– Klienci premium oczekują określonej rentowności, jednak inwestycja w wyższy segment nieruchomości to dla nich przede wszystkim lokata kapitału. Lokują środki w topowych lokalizacjach, które zagwarantują realną stopę zwrotu z nieruchomości. Najlepsze adresy w połączeniu z ponadczasowym, funkcjonalnym designem sprawiają, że stale będzie na nie popyt. Postępujący proces zabudowy najbardziej pożądanym lokalizacji sprawia, że szybko się one wyprzedają – mówi Justyna Hamrol-Wasielewska.

## Luksusowa mapa Polski

Deweloperzy planują nowe inwestycje. Na razie rynek premium w Polsce rozwija się przede wszystkim w dużych aglomeracjach, szczególnie tych, które mają wiele do zaoferowania, np. przyrodę w postaci akwenów wodnych czy lasów, atrakcje historyczne, dostęp do rzek i czyste powietrze. Zlokalizowane w największych metropoliach nieruchomości osiągają też najwyższe ceny. Jak informuje portal mieszkaniowy luksusowemieszkania.pl, najdroższe mieszkania w najbardziej prestiżowych inwestycjach zlokalizowanych w sercu warszawskiego Śródmieścia mogą kosztować kilkadziesiąt tysięcy złotych za metr kwadratowy. Niewiele tańsze apartamenty są na Powiślu. Podobnie jest w Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu. Rekordy biją tu nieruchomości zlokalizowane w ścisłej bliskości rynków tych miast, osiągając ceny 35 tys. zł za 1 mkw.

– Budujemy już we Wrocławiu i Krakowie. Weszliśmy też do Poznania z naszą pierwszą inwestycją. Tu też postawiliśmy na najlepszą lokalizację. Stoimy na stano-

wisku, że unikatowo umiejscowione inwestycje zyskują w czasie na wartości, a to kluczowy argument zwłaszcza dziś, gdy wiele osób poszukuje pewnej i odpornej na wahania rynku lokaty kapitału – mówi Justyna Hamrol-Wasielewska

Z kolei Bouygues Immobilier Polska wprowadził właśnie do sprzedaży apartamenty premium na Starych Bielanych w Warszawie. Niespełna dwa miesiące temu firma rozpoczęła też prace przy budowie Sienkiewicza Residence we Wrocławiu, w ramach której rewitalizuje zabytkową kamienicę.

– To pokazuje, że segment premium się rozwija – mówi Cezary Grabowski.

Portal mieszkaniowy luksusowemieszkania.pl zauważa, że podobne ceny jak w dużych miastach osiągają także prestiżowe apartamenty znajdujące się w znanych kurortach turystycznych i wypoczynkowych, np. w Zakopanem, Szklarskiej Porębie, Sopcio czy na Półwyspie Helskim.

Piotr Tarkowski uważa wręcz, że przyszłością dla rynku premium mogą być właśnie dobrze skomunikowane kurorty, zwłaszcza nadmorskie. Allcon inwestuje w dzielnicy Dąbrowa w Gdyni, stawia też na Gdańsk, gdzie ruszył kolejny etap Atrium Oliwa.

Trójmiasto to zresztą region, który najbardziej się umacnia na mapie luksusowych inwestycji. W ubiegłym roku na sześciu głównych rynkach mieszkaniowych w Polsce (Kraków, Łódź, Poznań, Trójmiasto, Warszawa, Wrocław) apartamenty i apartamenty luksusowe stanowiły 6 proc. dostępnej oferty. W Trójmieście ten udział wynosił 10,6 proc. i był najwyższy wśród analizowanych miast. Na koniec 2021 r. roku w ofercie na rynku pierwotnym Gdyni, Gdańska i Sopotu znajdowało się łącznie 580 apartamentów, czyli tyle samo, co na dwukrotnie większym rynku warszawskim.

Potencjał w kurortach dostrzega też Grupa INPRO, która uruchomiła sprzedaż 71 apartamentów mieszkalnych oraz 34 apartamentów usługowych (takie lokale mogą pełnić różną funkcję, np. reprezentacyjną, biznesową) w ramach najnowszej inwestycji realizowanej w Mikołajkach. Zakończenie budowy planowane jest połową przyszłego roku. 



## Rynek premium staje się coraz bardziej ogólnopolski

MAREK PIRSZTUK

wiceprezes zarządu Invest Komfort

Ceny nieruchomości rosną nieprzerwanie już od wielu lat. Poza kryzysem w 2008 r., kiedy się zatrzymały, by potem znów dynamicznie wzrosnąć. Dotyczy to zwłaszcza segmentu premium, który jest dziś rozumiany bardzo szeroko. Obejmuje bowiem zarówno nieruchomości w prestiżowych lokalizacjach największych aglomeracji, czołowych kurortów w Polsce, ale i najlepszych dzielnicach średnich miast. Rynek premium staje się więc coraz bardziej ogólnopolski. To konsekwencja ograniczonego dostępu do nowych, dobrze zlokalizowanych gruntów w dużych aglomeracjach, ale też dynamicznego rozwoju średnich miast, które zwiększają swoją atrakcyjność, stając się dobrym miejscem do życia. Mowa szczególnie o tych, których władze wspierają rozwój gospodarczy, usługi dla mieszkańców, stawiają na ekologię. Dlatego rynek premium, który na samym początku, gdy powstał 20-30 lat temu, rozwijał się tylko w Warszawie, coraz częściej zmienia adres. Jest już doskonale rozwinięty w Gdańsku, Gdyni, Sopcio i powoli wchodzi do kolejnych miast.

Wydaje się, że długoterminowo rynek premium będzie się dalej dynamicznie rozwijał, wraz z tym, jak Polacy stają się coraz bardziej majątni. Myślę, że to przesądzone, patrząc na przebieg ostatnich dekad. Dziś Polacy zarabiają dużo więcej niż przed laty. Lista osób zamożnych wydłużyła się. Nadchodzi co prawda kryzys, ale doświadczeni inwestorzy kupują, gdy inni się tego obawiają. Traktujemy obecne spowolnienie jako część cyklu koniunkturalnego. Oczywiście trzeba być na to przygotowanym, posiadać zasoby i zaufanie klientów, tak jak Invest Komfort.

Funkcjonujemy na rynku premium już ponad ćwierć wieku. Budowaliśmy jedną z naszych największych inwestycji – wieżę Sea Towers w Gdyni – właśnie w 2008 roku. Kryzysy są wpisane w naturę rynku. Dzisiaj mamy łącznie 11 inwestycji w sprzedaży. W tym apartamenty Brabank na granicy Starego Miasta i Motławy w Gdańsku, Smolna w Sopcio, w otulinie Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego czy choćby Małokacką w Gdyni, w dzielnicy graniczącej ze Śródmieściem.

# Będzie więcej mieszkań PFR na wynajem

**PFR Nieruchomości, dysponujący ponad 5,4 tys. mieszkań, już niedługo zwiększy swoją ofertę. W budowie jest bowiem kolejne 1,9 tys. lokali, a 2,1 tys. znajduje się na etapie projektowania**

PFR Nieruchomości odpowiada za rozwój dwóch funduszy oferujących mieszkania w formule najmu instytucjonalnego.

W ramach Funduszu Mieszkań na Wynajem ma do dyspozycji ponad 2 tys. lokali w 17 lokalizacjach, m.in. w Gdańsku, we Wrocławiu, w Katowicach, Warszawie, Krakowie, Łodzi i Poznaniu. W realizacji znajduje się kolejne 400 mieszkań. Powstaną w Łodzi i Poznaniu.

Jeśli chodzi o Fundusz Mieszkań dla Rozwoju, to za jego pośrednictwem dostępnych jest już ponad 3,4 tys. lokali z uzyskanym pozwoleniem na użytkowanie, które już są zasiedlone lub w trakcie komercjalizacji. Mieszkania znajdują się w Białej Podlaskiej, Jarocinie, Kępnie, Kępicach, Katowicach, Wałbrzychu, Gdyni, Dębicy, Świdnicy, Mińska Mazowieckim, we Wrześni, w Nowym Targu, Oławie, Zamościu, Radomiu i Łowiczu. Ta baza już niedługo zyska kolejne ponad 1,5 tys. mieszkań. Tyle jest już bowiem w fazie inwestycji. Nowe lokale powstaną w Katowicach, we Wrocławiu, w Sianowie, Zgorzelcu, Nakle nad Notecią.

## Nowe lokale

Na tym jednak nie koniec. PRF Nieruchomości zapowiada dalszy rozwój oferty w ramach obu funduszy. Kolejne 2,1 tys. mieszkań jest już w projektowaniu, co oznacza, że niebawem ruszy ich realizacja. Zasiła przede wszystkim rynek wrocławski. W stolicy Dolnego Śląska przewidziano ich powstanie w dwóch lokalizacjach: przy ul. Zatorskiej, gdzie ma być w sumie ponad 1 tys. mieszkań, z których budowa 400 wystartuje już w 2023 r., oraz przy ul. Białowieskiej, na gruncie wniesionym aportem przez PKP, gdzie do dyspozycji użytkownikom będzie 400 nowych lokali. Tyle samo nowych mieszkań zyska Lublin przy ul. Krochmalnej, a w Szczecinie przewidziana jest budowa dwa razy większej ich liczby – 800. Obecnie trwa wybór pracowni, która zaprojektuje nową inwestycję, realizowaną podobnie jak we Wrocławiu na gruncie należącym do niedawna do PKP. Nowe mieszkania są też zaplanowane w Warszawie przy ul. Ratuszowej.

Kolejne inwestycje to odpowiedź na ogromne zainteresowanie mieszkaniami oferowanymi w ramach obu funduszy. W 2021 r. PFR Nieruchomości przeprowadził rekordową liczbę naborów. W ramach najmu udostępniał 2 tys. mieszkań. Liczba chętnych wielokrotnie przekroczyła podaż, zgłosiło się ich w sumie 12 tys. Najwięcej wniosków na wynajem zostało złożonych w Krakowie – 2576, i w Katowicach. Ale to w Świdniku i Radomiu przypadło najwięcej chętnych na jeden lokal – odpowiednio 9,5 i 9 osób.

W efekcie, jak zaznacza PFR Nieruchomości, we wszystkich inwestycjach utrzymuje się wysoki poziom komercjalizacji, sięgający 98 proc.

## Atrakcyjna oferta

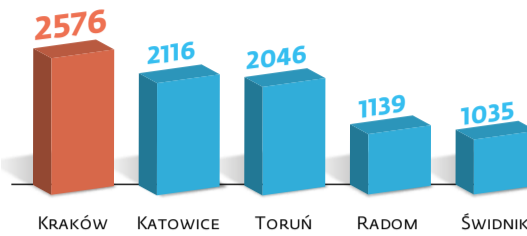
W przypadku Funduszu Mieszkań na Wynajem najemcami są studenci, młode pary, single, a także emeryci, którzy sprzedają swoje nieruchomości, by przenieść się w nowe miejsce, zyskując w zamian zaplecze finansowe. W ostatnim czasie oferta zyskuje coraz większą popularność również wśród osób wracających zza granicy, w tym ze Stanów Zjednoczonych czy Skandynawii, które nie chcą nabywać w Polsce nieruchomości.

Z kolei Fundusz Mieszkań dla Rozwoju stanowi idealną alternatywę dla osób chcących mieć własne mieszkanie, ale niedysponujących zdolnością kredytową. Są to na przykład samotne matki lub ojcowie z dziećmi, ale też osoby aktywne zawodowo, ale nieposiadające zdolności kredytowej, czy takie, które nie są w stanie uzbierać na potrzebny wkład własny. Mieszkania te cieszą się także zainteresowaniem wśród osób, które nie chcą się wiązać na całe życie z kredytem – czy to w obawie przed inflacją i drożyzną, a co za tym idzie rosnącymi ratami kredytów, czy po to, aby nie ograniczać swojej mobilności życiowej. Dla tych ostatnich posiadanie mieszkania na własność w jednym miejscu jest nieporozumieniem. Uważają, że człowiek powinien mieć lekkość, żeby żyć, a mieszkanie i kredyt związany z mieszkaniem – ciężki.

Dla wielu młodych osób takie mieszkania to też szansa na usamodzielnienie się od rodziców i rodziny. Gdyby nie one, prawdopodobnie ze swoją decyzją musieliby wstrzymać się dłużej.

Argumentem „za” jest także to, że wszystkie inwestycje w ramach FSMdR są objęte dopłatami do czynszów. To ważny czynnik dla rodzin z dziećmi. Dzięki nim takie mieszkanie jest korzystniejsze cenowo od tego o podobnym metrażu, dostępnym na wolnym rynku. Obecnie dopłaty otrzymuje blisko

## MIASTA, W KTÓRYCH ZŁOŻONO NAJWIĘCEJ WNIOSKÓW W SPRAWIE WYNAJMU W 2021 R.



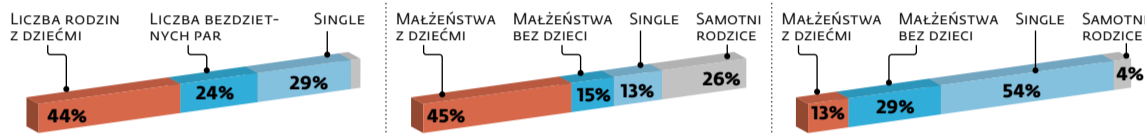
## MIASTA, W KTÓRYCH PRZYPADAŁO NAJWIĘCEJ CHĘTNYCH NA JEDEN LOKAL W 2021 R.



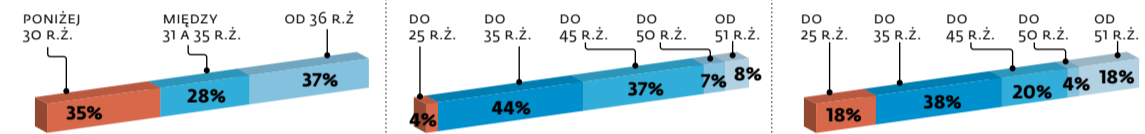
## ANALIZA NAJEMCÓW NA PODSTAWIE TRZECH MIAST

KATOWICE			ŚWIDNIK			ŁÓDŹ		
POPRIEDNI ADRES ZAMIESZKANIA	LICZBA	PROCENT	LICZBA	PROCENT	LICZBA	PROCENT		
KATOWICE	269	59,12%	ŚWIDNIK	61	56%	ŁÓDŹ	28	51%
ŚLĄSKIE (BEZ KATOWIC)	152	33,41%	LUBLIN	21	19%			
ŚLĄSKIE ŁĄCZNIE	421	92,53%	POZOSTAŁE	26	24%			

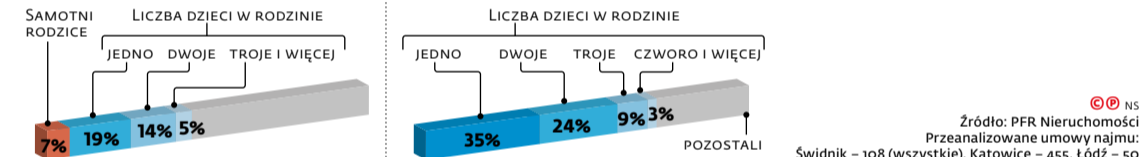
## STAN CYWILNY



## WIEK GŁÓWNYCH NAJEMCÓW



## LICZBA DZIECI



Źródło: PFR Nieruchomości  
Przeanalizowane umowy najmu:  
Świdnik – 108 (wszystkie), Katowice – 455, Łódź – 50

1,5 tys. najemców. Najwyższa z nich wynosi 813 zł miesięcznie. Łącznie najemcy otrzymują dopłaty na kwotę niespełna 430 tys. zł. Średnia dopłata dla jednego wynosi ok. 300 zł.

– Od początku mówiono, że jest możliwość, aby przez 15 lat mieszkanie było dotowane. Będzie to dopłata do czynszu, w związku z tym zamierzam skorzystać – mówi jeden z przyszłych najemców.

Inny przyznaje, że złożył już wniosek o dopłaty czynszowe. Ma mieszkanie trzypokojowe liczące 75 mkw., w którym mieszkają cztery osoby. Otrzymuje 500 zł dopłaty, która została przydzielona na 15 lat. Warunkiem jest tylko coroczne potwierdzanie swojego dochodu.

Wreszcie do skorzystania z oferty przekonuje większe bezpieczeństwo i stabilność w porównaniu z najmem okazjonalnym. Jak tłumaczą najemcy, nie obawiają się oni, że zostaną wyrzuceni po miesiącu czy dwóch trwania umowy. Atutem jest też wykończenie mieszkania „pod klucz”, co jest przewagą w porównaniu do mieszkań nabywanych od dewelopera na rynku pierwotnym. Odchodzą bowiem koszty na jego wykończenie.

– Szukaliśmy najpierw mieszkania z rynku wtórnego, ale to zawsze tak jest, że coś się nie podoba. Mieszkanie od dewelopera wymaga pieniędzy na remont. A tu wystarczy kupić meble, AGD i można mieszkać – tłumaczy swój wybór jeden z najemców mieszkania oferowanego w ramach Funduszu Mieszkań dla Rozwoju.

Bywa też, że ceniona jest architektura i lokalizacja nieruchomości. Tak jest na przykład w przypadku osiedla Nowy Nikiszowiec w Katowicach.

– Jesteśmy na uboczu, gdzie jest cicho, a do centrum czy też jakichkolwiek dróg wylotowych mamy naprawdę blisko. Myślę, że samo położenie tego miejsca jest bardzo atrakcyjne – przyznaje jeden z najemców osiedla.

## Kto jest najemcą

PFR Nieruchomości przeanalizował, kto jest najemcą mieszkań oferowanych ramach funduszy. Bez względu na miasto większość pochodzi z okolic lokalizacji inwestycji. Różnice widać natomiast pod względem wieku, stanu cywilnego czy wielkości gospodarstwa.

W przypadku Katowic aż 25 proc. najemców przeprowadziło się do inwestycji z Nikiszowca oraz jego okolic. Poza tym najemcy pochodzą ze Śląska, ale też z Warszawy, Kielca, Lublina i Olsztyna. Zdecydowaną większość stanowią rodziny z dziećmi. Najpopularniejszym modelem rodziny jest 2+1. Dużą grupę

stanowią również single. A jeśli chodzi o wiek, to dominują osoby młode – do 35. roku życia – stanowiące ponad 60 proc. wszystkich najemców.

W Świdniku, podobnie jak w Katowicach, najemcy to również głównie mieszkańcy tego miasta, stanowiący 56 proc. Choć są też osoby, które przeprowadziły się z Lublina, a także z Biłgoraja, Wojciechowa, Mełgiej, Cycowa, Kraśnika, Karczmiska, Pruszyńska, Łomży, Rybczewic, Ostrowa Lubelskiego, Łęczna, Urhuska, Konina, Piasek, Żelechowa, Zamościa czy Sułkowa.

Bardzo dużą część najemców stanowią rodziny z dziećmi, a także rodzice samotnie wychowujący swoje pociechy. Stosunkowo niewiele zamieszkało tu singli i bezdzietnych małżeństw. Najczęściej występującym modelem rodziny jest 2+1. W odróżnieniu od Nowego Nikiszowca w Katowicach najemcy w Świdniku są starsi. Mały odsetek stanowią osoby przed 25. rokiem życia, a największą grupą najemców są tzw. młodzi dorośli – osoby do 35. roku życia.

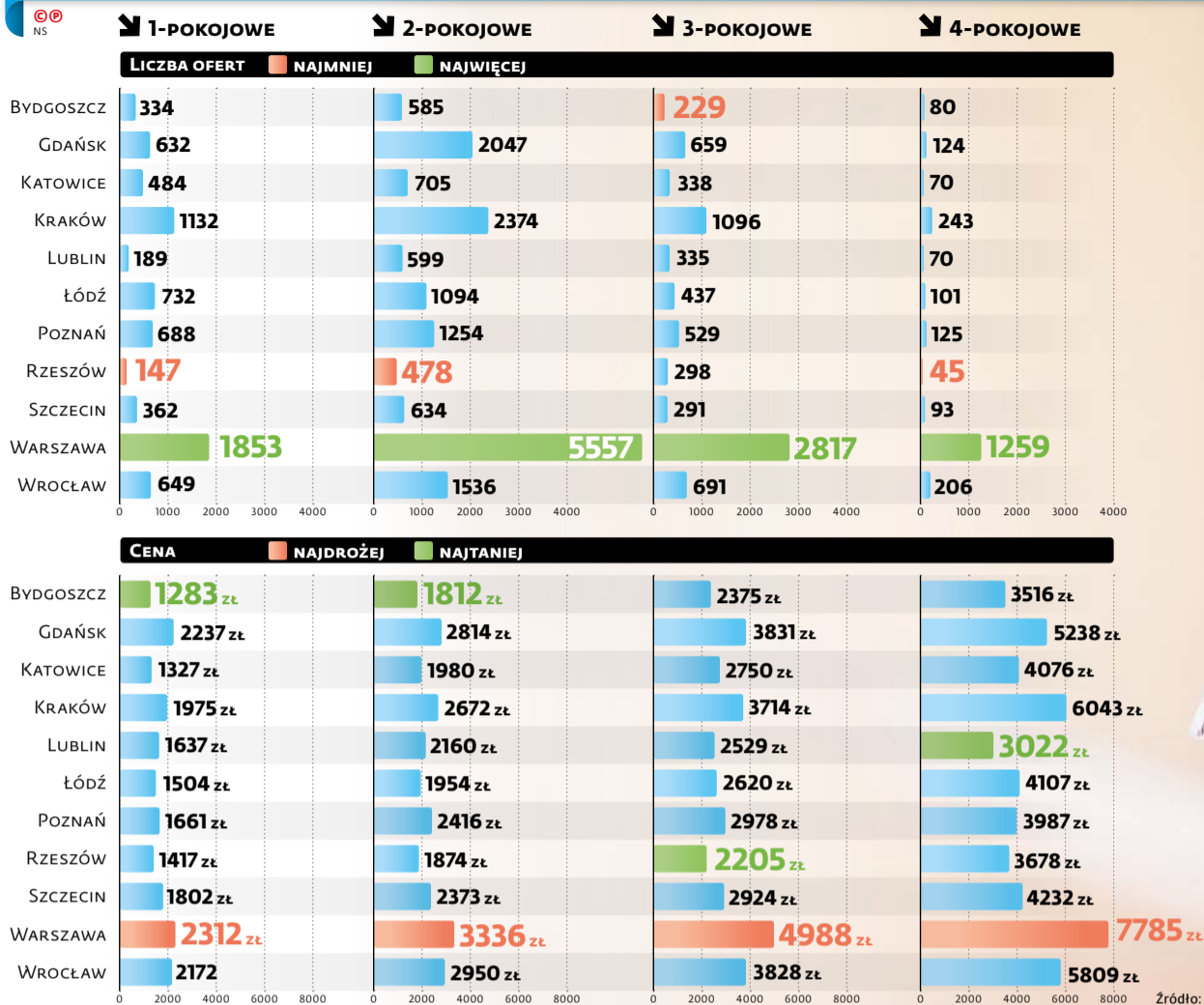
Jeśli chodzi o Łódź, to tu również zdecydowanie największą grupę najemców, bo 51 proc., stanowią osoby z tego miasta. Wśród pozostałych są mieszkańcy Nowego Targu, Warszawy, Tarnowa, Gdańska czy Radomia. Kilka osób wcześniej mieszkało za granicą: w Turcji (Istambuł), Holandii, Szwecji, Indiach. Zdecydowaną większość stanowią single, a mniejszość małżeństwa z dziećmi. Co ciekawe, nie ma większej rodziny niż 2+2, a i taka znalazła się tylko jedna. Pozostałe sześć rodzin to model 2+1. Jeśli chodzi o rozkład najemców pod względem wieku, to jest dość równomierny. Ok. 40 proc. stanowią osoby pomiędzy 26. a 35. rokiem życia.

PFR sprawdził również, kim są kandydaci na najemców. Do analizy posłużył Toruń, gdzie zweryfikowano 400 rodzin. Największą grupę kandydatów na najemców stanowią ci, którzy mieszkają obecnie w Toruniu. Natomiast spoza tego miasta wnioskujący pochodzą m.in. z Bydgoszczy, Łodzi, Mińska Mazowieckiego, Olsztyna, Radomia, Warszawy i Zabrza.

Okazało się, że zdecydowaną większość stanowią małżeństwa z dziećmi (blisko 40 proc.). Na drugim miejscu są małżeństwa bezdzietne (25,9 proc.), potem single (21,7 proc.). Najmniej jest samotnych rodziców (13,7 proc.). W grupie rodzin większość stanowiły te z jednym dzieckiem – ok. 30 proc. Na drugim miejscu były rodziny z dwójką dzieci – ok. 20 proc. Najpopularniejszym mieszkaniem jest M2, ale niemal tyle samo chętnych było na M3 – odpowiednio 45 i 39 proc.

## Szacunkowa liczba ofert i średnia cena ofertowa w miastach wojewódzkich

fot. Fabio Balbi/Shutterstock



# Najem z widokiem na przyszłość

Ten rok udowodnił, że najem może być bardzo dochodowy. Co więcej, perspektywy nadal są obiecujące. Mieszkań na wynajem bowiem brakuje. Dlatego wciąż wydaje się on dobrym pomysłem na zarobek

Pod koniec września firma Unirepo prowadząca bazę ofert prywatnych ogłoszeniodawców szacowała liczbę mieszkań na wynajem na 62-63 tys. w skali całego kraju. Dla porównania przed rokiem ta oferta była o 40 proc. większa, a dwa lata wcześniej – prawie dwa razy większa. Spadek podaży nie pozostaje bez wpływu na ceny.

Do tego dochodzi inflacja, która powoduje wzrost kosztu utrzymania nieruchomości. To oczywiście podnosi skłonność właścicieli do przeczucania dodatkowych kosztów na najemców. Podobnie działają podwyżki stóp procentowych w przypadku osób, które kupiły mieszkania na wynajem z wykorzystaniem kredytu. Chcą one bowiem, przynajmniej częściowo, wyższe odsetki uwzględnić w stawce czynszu. Z kolei chętni mają problem z dostępem do kredytów mieszkaniowych. Do tego do naszego kraju napłynęły fale uchodźców z Ukrainy.

Efekt jest taki, że część osób, które w normalnych warunkach kupowałyby mieszkania, jest zmuszona do najmu.

Stawki więc sukcesywnie rosną.

– Oczywiście na najwyższe dochody z tego tytułu mogą liczyć inwestorzy posiadający lokale w centrach dużych miast, wokół centrów akademickich i w miejscowościach turystycznych. Nieco mniej

zarobią właściciele lokali położonych na obrzeżach bądź w miastach satelickich przy metropoliach. Natomiast zapotrzebowanie na przestrzeń mieszkalną jest tak duże, że praktycznie każdy inwestor prowadzący uczciwy najem może liczyć na dochód – komentuje Bartłomiej Baranowski, koordynator ds. kontentu serwisu Domiporta.pl.

Bartosz Turek, główny analityk HRE Investments, wskazuje, że stawki czynszu najmocniej poszły w górę we Wrocławiu – o ok. 40 proc., a wyraźnie mniejsze zmiany są np. w Poznaniu i Warszawie (wzrost o ok. 20-30 proc.). Ale to nie odaje, jak zaznacza, całego obrazu.

– W poszczególnych dzielnicach sytuacja może przystawiać się różnie. Na przykład w stolicy potężny popyt na kawalerki spowodował, że stawki czynszów za te mieszkania poszły w ciągu roku w górę nawet o ponad 40 proc. Zupełnie inna sytuacja panuje w segmencie najtańszych lokali, na których odbiorców jest relatywnie najwięcej, a inna w segmencie mieszkań o wysokim standardzie, które także zdrożały, ale procentowo mniej niż lokale z niższej półki cenowej – tłumaczy.

## Kupować czy nie kupować

Zdaniem ekspertów kupowanie mieszkań z myślą

o wynajmie jest więc nadal dobrą inwestycją. Przemawiają za tym nie tylko skokowo rosnące obecnie stawki czynszów. Deweloperzy, co widać w statystykach GUS, ograniczają nowe budowy.

– Efekt tego branży najmu odczuje dopiero za dwadzieścia lat, gdy się okaże, że na lokalnym rynku będzie mniej mieszkań – wyjaśnia Bartłomiej Baranowski.

Poza tym mieszkaniówka jest ciągle uznawana za bezpieczną przystań dla kapitału. I jeśli patrzemy na dane historyczne, jest to uzasadnione.

– Okazuje się bowiem, że inwestując w nieruchomości, w perspektywie co najmniej 5-10 lat mamy nie tylko niemal gwarancję, że na tym zarobimy, ale nawet pokonamy inflację. Oczywiście nikt nie da nam gwarancji, że prawidłowości, które sprawdzały się przez dziesięciolecia na wielu rynkach rozwiniętych, będą się powtarzały, trudno sobie wyobrazić aż tak poważną zmianę paradygmatów rządzących tym rynkiem – uważa Bartosz Turek.

W niektórych lokalizacjach ceny mieszkań delikatnie spadają.

– Trzeba pamiętać, że w przypadku zakupu nieruchomości, nawet jeżeli ceny spadną w najbliższych miesiącach, za parę lat znowu będą rosły. Inwestowanie w nieruchomości to często nie sprint, a mara-

ton – podkreśla Bartłomiej Baranowski.

Jak zauważa Wojciech Caruk, prezes PFR Nieruchomości, wedle oficjalnych statystyk mieszkania na wynajem w Polsce to tylko ok. 4,5 proc. całego zasobu, podczas gdy średnia dla Unii Europejskiej to aż 20 proc. Do tego, jak zaznacza, zgodnie z ostatnimi danymi JLL na rynku warszawskim w zakresie ofert najmu obecnie jest dostępne tylko 2 proc. z nich.

## Na co postawić

Rozważając zakup mieszkania na wynajem, podobnie jak w przypadku innych długoterminowych inwestycji, nie należy skupiać się jedynie na bieżących wynikach. W dłuższym okresie największym zainteresowaniem najemców będą się cieszyły lokalizacje dobrze skomunikowane z uczelniami i dzielnicami biurowymi (niekoniecznie w ścisłym centrum).

– Najbezpieczniej wyborem przy zakupie mieszkania na wynajem są największe miasta, choć na niektórych mniejszych rynkach można uzyskać nawet wyższe poziomy zwrotu z inwestycji. Atrakcyjność mieszkania nadal zwiększą balkon czy taras, a także dostęp do rozbudowanej lokalnej infrastruktury (zgodnie z ideą 15-min miasta). Z kolei dynamicznie rosnące koszty energii powinny skłonić inwestorów do baczniejszego przyglądania



## Rodziny z dziećmi zostają na dłużej

KAROLINA KLIMASZEWSKA

analityczka Otodom

Rynek najmu jest skoncentrowany głównie w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców. Opłacalność najmu zależy nie tylko od cen zakupu mieszkania i finalnego jego wynajęcia, lecz także od tego, jak jest rozwinięty rynek najmu w danym mieście. Z naszych badań wynika, że w metropoliach powyżej 500 tys. mieszkańców co trzeci najemca wyprowadza się z mieszkania w ciągu roku od zawarcia umowy. Stałymi najemcami, którzy użytkują jedno lokum przez ponad pięć lat, są natomiast zwykle rodziny z dziećmi, o niższych dochodach, mieszkające w miastach do 100 tys. mieszkańców. W marcu br. na portalu Otodom zanotowano trzy-, czterokrotnie więcej odpowiedzi na ogłoszenia najmu przy półtora-, dwukrotnie wyższej liczbie wyświetleń, co było odzwierciedleniem silnej potrzeby znalezienia dachu nad głową, a nie tylko przeglądania ofert. Nie można jednak stwierdzić, że zainteresowanie najmem całkowicie się ustabilizowało, a kto miał wynająć, ten już to zrobił. Wskazuje na to liczba unikatowych aktywnych użytkowników, którzy odpowiadają na ogłoszenia. W szczytowym momencie, do połowy marca br., było to dwa razy więcej użytkowników niż jeszcze w lutym. I chociaż ich liczba zmalała, to wciąż na portalu we wrześniu 2022 r. o 10 proc. więcej użytkowników szukało mieszkań na wynajem niż przed rokiem.

Po obniżce stóp procentowych oraz cofnięciu zaostrzenia rekomendacji KNF na rynek wrócą chętni na zakup mieszkania. W momencie zwiększenia dostępności finansowej mieszkań spadek popytu na rynku najmu doprowadzi do korekty cen i zmniejszą rentowność inwestycji w najem. Poza tym mogą się pojawić problemy związane z brakiem ciągłości najmu i niewypłacalnością lokatorów. Z kolei szansą może być wzrost wartości mieszkania, gdy zdużony popyt kupujących wróci na rynek i spotka się z ograniczoną, niewystarczającą podażą mieszkań.

się energetycznej efektywności budynków – uważa Agnieszka Mikulska, ekspertka rynku mieszkaniowego w CBRE.

Wojciech Caruk zwraca z kolei uwagę na różnorodność, która powinna być na rynku, nie tylko pod wzglę-

dem oferowanych metraży czy standardu, lecz także lokalizacji.

– Mamy doświadczenia oparte na zarządzaniu zasobem Funduszu Mieszkań na Wynajem i Funduszu Mieszkań dla Rozwoju. dokończenie na str. E10





fot. ONI Studio

# Zawsze najlepszy wybór

**Wraz ze wzrostem inflacji i niekorzystnym kursem złotego, widzimy trend zamiany gotówki na dobra trwałe. Jedną z najstabilniejszych inwestycji jest zakup apartamentu premium. Zdecydowanym liderem trójmiejskiego rynku dóbr luksusowych jest Invest Komfort.**

Jeśli luksusowy apartament ma bez przerwy na siebie pracować, musi być położony w atrakcyjnym miejscu. Nie bez powodu w 2021 r. 30% ekskluzywnych mieszkań w Polsce sprzedało się w Trójmieście, które stanowi jedną z najpopularniejszych destynacji urlopowych niezależnie od sezonu.

## **Invest Komfort**

Rodzinną firmą deweloperską, oferuje produkty wyprzedzające potrzeby najbardziej wymagających klientów. Od 27 lat stawia na najlepsze lokalizacje, wpisując je w koncept i historię

miejsc, w którym powstają. Proces tworzenia nieruchomości nazywany jest projektowaniem TOTALNYM. Nad projektem pracują zespoły ekspertów, kreując zarówno wizję, jak i każdy detal wykończeniowy.

## **Szeroka oferta**

Wśród szerokiej oferty, zindywidualizowane propozycje znajdują tu konesery każdego aspektu życia – od typowo wielkomiejskiej nowoczesnej zabudowy w sąsiedztwie Starego Miasta – Brabank, przez kameralny kompleks Opacka w pobliżu Parku

Oliwskiego i archikatedry, po położone przy Trójmiejskim Parku Krajobrazowym osiedle Smolna Sopot czy Nowe Kolibki w Gdyni Orłowie. Inwestycje wykończone zostały z najwyższą dbałością i wyposażone w udogodnienia, takie jak: sale klubowe, sale fitness, sauny czy infrastrukturę dla dzieci.

**INVEST  
KOMFORT**

Poznaj ofertę na: [investkomfort.pl](https://investkomfort.pl)

## Najem z widokiem na przyszłość

dokończenie ze str. E8

Najemcami pierwszego z nich są głównie mieszkańcy innych miast, którzy przyjechali za pracą, przedsiębiorcy, którzy pragną pozostać mobilni, usamodzielniający się młodzi ludzie i studenci. Oni najczęściej wybierają mieszkania dwupokojowe i umowy na rok lub dwa lata. Preferencje zmieniają się wraz z wydłużeniem okresu najmu. Najczęściej dotyczy to rodzin, w których pojawiają się dzieci – tłumaczy i dodaje, że w Funduszu Mieszkań dla Rozwoju, w którym najczęściej wynajmują właściciele rodzin, większą popularnością cieszą się mieszkania o większej liczbie pokoi.

– Najem to oferta, która cieszy się zainteresowaniem nie tylko w największych polskich miastach, lecz także poza nimi. Nasze inwestycje w Świdniku, Toruniu czy Radomiu są w 100 proc. wynajęte – zauważa.

### Wyzwania do pokonania

Ekspert przypomina, że każda inwestycja wiąże się jednak z ryzykiem. W przypadku nieruchomości na wynajem istnieje ryzyko, że kupując dziś mieszkanie i chcąc je sprzedać w przyszłości, dostaniemy mniej, niż łącznie wydaliśmy. Bo kosztem jest nie tylko cena lokalu, lecz także koszty transakcyjne oraz wydatki na wykończenie i wyposażenie.

– Może się okazać, że trudny dziś do przewidzenia splot wydarzeń doprowadzi do spadku poziomu czynszu albo trafimy na nierzetelną ekipę wykonawczą, kupimy mieszkanie z wadą budowlaną lub prawną, albo trafimy na nierzetelnego najemcę. Mimo to nieruchomości są uznawane za bezpieczną przystań dla kapitału. I nie chodzi tu tylko o wcześniej wspomnianą zdolność do ochrony przed inflacją w dłuższym terminie, lecz także o to, że kupując nieruchomość na wynajem,

nie powinniśmy zbyt dużo stracić nawet przy realizacji niekorzystnych scenariuszy – tłumaczy Bartosz Turek i jako przykład podaje dane historyczne z Polski i USA pokazujące ile, inwestując w najgorszym do tego momencie, można było stracić na złocie, indeksach grupujących największe firmy na giełdowych parkietach i na nieruchomościach (domy i mieszkania). Na złocie czy akcjach ten poziom przekraczał nawet 40, 50 czy 60 proc., a na nieruchomościach przeważnie wynosił nie więcej niż kilkanaście procent.

– Nawet jeśli uwzględnić, że kupiliśmy dom czy mieszkanie na tzw. górze cenowej, ponieśliśmy koszty transakcji, wydaliśmy pieniądze na wyposażenie i wykończenie oraz opłaciliśmy stosowne podatki, i tak możliwość czerpania w miarę regularnych przychodów z wynajmu bardzo pozytywnie wpływała na wynik naszej inwestycji,



Atrium Oliva, Gdańsk Oliwa, Allicon

ograniczając straty – zauważa Bartosz Turek.

Niemniej jednak, jak wskazuje Agnieszka Mikulska, obecnie przy zakupie warto uwzględnić na przykład

rosnące koszty eksploatacji i mediów. W przypadku niektórych nieruchomości właściciele będą musieli elastycznie podchodzić do ustalania czynszu, aby skrócić

okresy pustostanu, w których sami ponoszą opłaty.

– Inwestorzy indywidualni powinni również znać plany większych inwestycji w mieszkania na wy-

# Pogarsza się koniunktura w



Wysokie koszty materiałów to wciąż największa bariera prowadzonej działalności gospodarczej dla firm budowlanych. We wrześniu była głównym problemem dla 75,9 proc. podmiotów. Dla porównania przed rokiem dla 60,4 proc. – wynika z danych GUS. Nie pozostaje to bez wpływu na kondycję sektora

Jeszcze na początku roku przedsiębiorstwa działające w sektorze budowlanym, zgłaszając bariery działalności, najczęściej wskazywały trudności związane z kosztami zatrudnienia. I tak było do kwietnia, kiedy na pierwszy plan wysunęły się koszty materiałów. Te utrzymują się na pozycji lidera do dziś.

Z miesiąca na miesiąc pogarsza się też koniunktura w sektorze. Jej poprawę na koniec trzeciego kwartału zasygnalizowało już tylko 6,7 proc. firm. Pogorszenie – 25,7 proc. Dla porównania przed miesiącem (w sierpniu) było to odpowiednio 8,1 proc. i 23,3 proc. W efekcie wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w budownictwie wyniósł minus 19,1. Miesiąc wcześniej kształtował się na poziomie minus 15,3 proc.

– Na przestrzeni ostatnich 6–8 miesięcy sytuacja związana z cenami i dostępnością usług i materiałów budowlanych zmienia się dynamicznie. Faktycznie, wiele firm budowlanych wstrzymało zawieranie długoterminowych kontraktów. Powinno to się jednak stopniowo zmieniać. Firmy będą potrzebowały nowych zleceń, w tym również tych długoterminowych, żeby przetrwać – uważa Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska.

I dodaje, że obecnie między deweloperami a wykonaw-

cami toczą się rozmowy na temat formuły rozliczeń i zabezpieczenia ryzyka związanego z realizacją prac budowlanych.

– Widać również coraz większą otwartość na poszukiwanie nowych kontrahentów i nowej współpracy zarówno po stronie deweloperów, jak i podwykonawców – zauważa.

Zdaniem ekspertów szybkie rozwiązanie problemu jest potrzebne. Mniej podwykonawców na rynku oznacza mniejszą konkurencję i w efekcie wzrost cen inwestycji w przyszłości. Ale to nie jedyne zagrożenie dla deweloperów związane z ewentualnym skurczeniem się tej części sektora. To też może przełożyć się na zawieranie kontraktów, a w rezultacie na czas realizacji nowych projektów. Ostatecznie stracą na tym więc również kupujący. Tymczasem sytuacja branży budowlanej staje się coraz trudniejsza. Jak informuje Coface, po trzech kwartałach niewypłacalność w sektorze ogłosiło 212 firm, co stanowiło wzrost o ponad 19 proc. rdr. Barbara Kamińska, dyrektor działu oceny ryzyka w Coface w Polsce, przyznaje, że powodem są wysokie koszty, poczynając od wysokich cen materiałów budowlanych, paliw, energii i kosztów płac, kończąc na rosnących kosztach obsługi



Aroma Park Lofty – YIT Development

jem w rejonie planowanego zakupu, ponieważ może im być trudno konkurować z nowoczesną ofertą w profesjonalnie zarządzanych obiektach – podkreśla.

Do tego istnieje ryzyko wejścia w życie nowych danin, które rozważa rząd.

A już dziś mieszkania na wynajem w Polsce są w niechlubnej czołówce europej-

skiej pod względem przedludnienia.

– Istotnym źródłem ryzyka są zmiany w otoczeniu prawnym i niepewność co do dalszego ich kierunku.

Od przyszłego roku będą obowiązywać nowe zasady opodatkowania przychodów z najmu. Przez wielu właścicieli zmiany są uważane za mniej korzystne niż

stosowane przez nich do tej pory rozliczanie na zasadach ogólnych z możliwością odliczenia amortyzacji. Tymczasem są już wstępne informacje o planowanych dalszych zmianach i nowych podatkach, które mogą zostać wprowadzone dla właścicieli mieszkań na wynajem, w tym tych dotyczących renty planistycznej czy dodatkowego podatku przy posiadaniu kilku mieszkań na wynajem. Takie informacje zwiększają ostrożność inwestorów, którym trudno przewidzieć, z jakimi obciążeniami będzie się wiązać ich działalność w przyszłości – mówi Agnieszka Mikulska.

Choć, jak zauważa Bartłomiej Baranowski, są też takie działania, które w dłuższej perspektywie mogą przynieść dobre rezultaty. I wymienia wspieranie kooperatyw mieszkaniowych, program kredytu mieszkaniowego bez wkładu własnego, SIM-y.

– Niestety, problemem tego rządu jest ogłaszanie jakichś zmian i dopiero późniejsza praca nad poszczególnymi rozwiązaniami. Klęska Mieszkania plus to idealny przykład. Program, który na papierze wyglądał atrakcyjnie, został przeprowadzony w licznych błędami w warstwie koncepcyjnej, analitycznej i ustawodawczej. Nie odmienił więc rynku nieruchomości – zaznacza.

Mimo tych czynników ryzyka dynamiczny rozwój rynku mieszkań na wynajem jest jednym z trendów, które już widać w sektorze mieszkaniowym i który utrzymają się w najbliższych latach. Trudno się wprawdzie spodziewać, że w Polsce wynajem mieszkań stanie się w najbliższej dekadzie równie powszechny jak na przykład w Niemczech, niemniej jego popularność znacznie wzrośnie.

© PAO

# budownictwie

długu i leasingu. Ale zadziałał też efekt niskiej bazy roku ubiegłego. Zauważa również, że perspektywa otrzymania przez Polskę środków z KPO jest coraz bardziej mglista, co sprawia, że sytuacja wielu segmentów branży robi się napięta. Dodaje też, że klienci Coface zauważają pogorszenie struktury wiekowej należności swoich odbiorców, trudniej jest im samodzielnie ściągać wierzytelności. Udział windykowanych należności budowlanych rośnie.

– Ta sytuacja niestety nie napawa optymizmem, jeśli chodzi o perspektywę branży w kontekście niewypłacalności – zaznacza.

Na nie najlepszą sytuację w branży wskazuje też raport „Mieszkańcówka na rozdrużu”, przygotowany przez Cushman&Wakefield. Według niego w najtrudniejszej sytuacji mogą znajdować się mniejsze podmioty podwykonawcze oraz duże firmy wykonawcze z mało zdwersyfikowanym portfelem zamówień, które podpisały umowy na roboty budowlane. W ostatnich tygodniach ceny materiałów wprawdzie przestały rosnąć w takim tempie jak na przestrzeni ostatniego roku, ale są wciąż mniej więcej dwa razy wyższe niż na początku 2021 r. Powodem takiej sytuacji jest obawa przed globalną recesją, która sprawia, że surowce na światowych rynkach tanieją. Do tego na krajowym rynku budowlanym zakończył się okres paniki i spekulacji, który windował ceny materiałów do niebotycznych rozmiarów. Nie bez znaczenia jest też pogarszający się klimat inwestycyjny w polskiej gospodarce. Na głębszą obniżkę cen trzeba będzie jeszcze poczekać. Na razie bowiem nie pozwalają na nią rekordowe koszty energii, które będą ogromnym wyzwaniem dla producentów cementu, betonu, stali, szkła i styropianu

w 2023 r. Ceny również spadły od czerwcowych szczytów o ok. 20 proc., ale nadal są rekordowo wysokie. Dynamika wynagrodzeń w budownictwie również co prawda wyhamowała, jak zauważają autorzy raportu, ale nadal oscyluje w okolicach 12–13 proc. r/r. Co więcej, w 2023 r. dojdzie do 20-proc. wzrostu płacy minimalnej, która docelowo ma osiągnąć poziom 3600 zł brutto. Jednocześnie spadek inwestycji w polskiej gospodarce zwiększy rywalizację o pozyskanie nowych kontraktów, o które firmy muszą konkurować niską ceną. Wszystkie te zjawiska, według ekspertów raportu, najprawdopodobniej przyczynią się do pogorszenia kondycji branży budowlanej w latach 2023–2024.

– Do tego ciągle wzrost kosztów związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw i realizacją inwestycji deweloperskich przy braku możliwości przeniesienia ich na ceny mieszkań może w efekcie spowodować wstrzymywanie przez deweloperów nowych inwestycji. A to będzie skutkowało obniżeniem nowej podaży – zauważa Beata Kosobudzka, dyrektor sprzedaży i marketingu Dekpol Deweloper.

I to już się dzieje, co dla podwykonawców oznacza mniej zleceń. Przybywa bowiem deweloperów, którzy rewidują plany, co oznacza mniej zleceń dla podwykonawców. Jednym z nich jest Matexi Polska. Firma przyznaje, że nowe projekty zakłada na 2023 r.

– Jeszcze w zeszłym roku planowaliśmy zwiększyć wolumen sprzedaży rocznej z 500–600 mieszkań na trzech rynkach do tysięcy mieszkań. Dziś wiemy, że plany te musimy zrewidować i odłożyć w czasie. Obecnie wyzwanie stanowią koszty budowy, dostępność materiałów oraz stabilność zawie-

ranych kontraktów. Nowe projekty planujemy wprowadzać pod warunkiem, że będziemy pewni, że zrealizujemy je w założonym budżecie i czasie tak, aby nabywcy mieszkań mieli gwarancję, że klucze do wymarzonego „m” dostaną w czasie i budżecie, które sobie założyli. – wyjaśnia decyzję Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska.

Ale i Develia nie kryje, że dostosowuje podaż do zmieniających się warunków ekonomicznych.

– Aby w obecnych realiach skutecznie realizować nowe projekty, trzeba zadbać o finansowanie i mieć również zapas własnego kapitału, co pozwala uniezależnić się od wpłat i dotrzymać warunków oferty dla kupujących klientów – dodaje Andrzej Oślizło, prezes zarządu Develia.

Tomasz Konarski, prezes YIT Polska, zauważa, że w celu przyspieszenia sprzedaży w obecnej sytuacji ceny mieszkań musiałyby spaść o ok. 60 proc.

– Trudno tego oczekiwać, mając na uwadze inflację, wzrost kosztów materiałów budowlanych oraz kosztów gruntów. Z punktu widzenia dewelopera warto rozważyć przeczekanie albo skierowanie się z ofertą do klientów, którzy są w stanie zapłacić gotówką. Według naszych obserwacji wszyscy skierujemy się do klientów, którzy są w stanie zapłacić gotówką. Według naszych obserwacji wszyscy skierujemy się do klientów, którzy są w stanie zapłacić gotówką. Według naszych obserwacji wszyscy skierujemy się do klientów, którzy są w stanie zapłacić gotówką. Według naszych obserwacji wszyscy skierujemy się do klientów, którzy są w stanie zapłacić gotówką.

Są więc i tacy, którzy nie zmieniają wcześniej obrane-

go kierunku rozwoju. Przyznają jednak sami, że jest im łatwiej podjąć taką decyzję, bo funkcjonują na innych zasadach.

– Nasza sytuacja jest o tyle korzystna, gdyż mamy w grupie spółkę generalnego wykonawstwa. Do tego nasze relacje z podwykonawcami opierają się na zaufaniu, wieloletniej współpracy, rzetelności i dotrzymywaniu umów. Również skala naszej działalności i perspektywy kolejnych wspólnych budów są dla podwykonawców atrakcyjne – mówi Angelika Kliš, członek zarządu Atal.

O przyszłość nowych projektów nie obawia się też BPI Real Estate Poland, która na stałe współpracuje z siostrzaną firmą CFE Polska.

– To generalny wykonawca naszych inwestycji. Jest to spółka z tej samej grupy kapitałowej, do której należy BPI Real Estate Poland. Dzięki temu mamy pewnego partnera, który wspiera nas w realizacji projektów – zapewnia Béranger Dumont, dyrektor generalny firmy.

Zdaniem ekspertów z powodu obecnej sytuacji ucierpią wykonawcy i deweloperzy. Mniej projektów na rynku oznacza mniejszą sprzedaż, a co za tym idzie – mniejsze przychody i zysk. Nie wszyscy gracze mają poduszkę bezpieczeństwa w postaci oszczędności czy zasobnego banku ziemi, który można spieniężyć, by uzyskać środki na pokrycie bieżących kosztów. Mniejsi deweloperzy czy też ci, którzy funkcjonują w oparciu o kredyt, mogą mieć zatem problem z zachowaniem płynności i kontynuacją działalności. To może być przyczyną nasilenia się konsolidacji w sektorze w kolejnych latach czy wręcz wypadania z rynku niektórych graczy. Wielu deweloperów już sygnalizuje gorsze wyniki finansowe w tym roku oraz spadek marż.

## Kalejdoskop pomysłów

### Ważniejsze ustawy, programy i działania, nakierowane na poprawę sytuacji mieszkaniowej w Polsce

- 2022** Projekt nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym – zastąpienie studium uwarunkowań planem ogólnym gminy, zakładający uproszczenie procedur planistycznych, doprecyzowanie zasad wydawania decyzji o warunkach zabudowy, wprowadzenie Rejestru Urbanistycznego
- Nowa ustawa deweloperska – utworzenie Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego, który zabezpiecza konsumenta na wypadek upadłości dewelopera lub banku prowadzącego rachunek powierniczy, nowe uprawnienia do odmowy odbioru lokalu, dodatkowe możliwości odstąpienia od umowy przez kupującego, doprecyzowanie definicji umowy rezerwacyjnej.
- Specustawa o pomocy obywatelom Ukrainy – większe zabezpieczenie praw i interesów właścicieli lokali decydujących się na wynajęcie uchodźcom z Ukrainy.
- 2021** Likwidacja amortyzacji mieszkań na wynajem w ramach Polskiego Ładu – od 2023 r. właściciele nieruchomości nie będą już mogli rozliczać kosztów amortyzacji mieszkania i w ten sposób zmniejszać należności do urzędu skarbowego.
- Społeczne inicjatywy mieszkaniowe (zmiana ustawy z 26 października 1995 r. o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego).
- 2020** Ustawa covidowa – zakaz eksmisji z mieszkańia najemców, którzy na skutek pandemii znaleźli się w trudnej sytuacji finansowej.
- 2018** Specustawa mieszkaniowa – ustawa o ułatwieniach w przygotowaniu i realizacji inwestycji mieszkaniowych oraz inwestycji towarzyszących.
- 2016** Mieszkanie Plus – powołanie Funduszu Sektora Mieszkań dla Rozwoju, w planie budowa tysięcy mieszkań z tanim najmem
- 2014** Fundusz Mieszkań na Wynajem – początek rynku PRS (instytucjonalnego najmu mieszkań) w Polsce
- 2013** Powołanie Funduszu Mieszkań na Wynajem (BGK Nieruchomości rządowy program „Mieszkanie dla Młodych”
- 2012** Ustawa deweloperska (ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego) – wprowadzająca ochronę praw nabywcy mieszkań od momentu zawarcia umowy deweloperskiej
- 2006** Rządowy program „Rodzina na Swoim”
- 2003** Ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym
- 2001** Ustawa o ochronie praw lokatorów
- 1995** TBS-y – ustawa o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego
- 1994** Ustawa o własności lokali

Źródło: Raport „Mieszkańcówka na rozdrużu. Jak pandemia, wojna i inflacja zmienia rynek mieszkaniowy”, Cushman&Wakefield.



# Zainwestuj w doświadczenie



**Wysoki standard  
i nowoczesna architektura**



**Ponad 30 lat  
doświadczenia**



**Bezpieczny i pewny  
developer notowany na GPW**



**Inwestycje w 7 największych  
aglomeracjach w Polsce**



**Własne zespoły  
projektowe**



**Ponad 22 000  
sprzedanych mieszkań**



OGÓLNOPOLSKI  
DEVELOPER

[www.atal.pl](http://www.atal.pl)