

GAZE A DEVELOPERA

2 Czy warto grać kryzys?

Stać nas na duży mriaj

Firma Expander wyciżyła, że średnio o ok. 7 m kw. spada w ciągu roku powierzchnia mieszkań, jakie można kupić za maksymalną do uzyskania kwotę kredytu w złotych/kw, wynoszącą w sierpniu 2008 tys. zł. W przypadku kredytu we frankach powierzchnia się zmniejszały nawet o ok. 14,5 m kw. Ze względu na ograniczenia kredytowe nabycy mieszkań muszą często zmieniać swoje pierwotne założenia i szukać tańszych lokali. Deweloperzy już się przystosowali do tych tendencji. Mieszkania 33-metrowe są projektowane tak, że po przeniesieniu lokalu do pokoju (w formie aneksu) udaje się wykończyć miniaturową sylpinię. Natomiast niektóre mieszkania 2-pokojowe o metrażach w granicach 50 metrów kw. – pochodzące z PRL, gdzie majsterzytkiem było zmniejszenie o 60 m² metrażu w 3-pokojowe. Trudno to przypominaj, niestety, bloki z PRL, gdzie majsterzytkiem było zmniejszenie o 40 m² metrażu w czterech pokojach, kuchni, łazienki i osobnej toalety oraz przedpokojem z dwiema wnękami na spore szafy.

Marcin Golebiowski
wiceprezes zarządu
rednet Consulting
Pierwotny rynek mieszkaniowy się zawęża. Różnica między cenami ofertami a transakcyjnymi się zmniejsza, a te ostatnie lekko odbiły w górę. Pokazuje to, że z jednej strony, skłonność deweloperów do stosowania rabatów maleje, a akceptacja klientów dla obecnego poziomu cen jest powszechniejsza. Nie ma jeszcze mowy o powrocie na szczyt wzrostu cen, jednak stabilizacja jest już faktem. Śródmiejscowa oferta przesuwa się w dół – ze względu na zmianę polityki banków przeciwciągłego popytu stała na mieszkaniowej nie mniejsze lub polozone w gorszej lokalizacji. Nieodpowiadanie rynkowej oferty do preferencji są to, że o ile w segmentach podwyższonym popyt może być jeszcze stylizowany ciężkami cenami mieszkań, to popularne nie powinny już taniej.

Redaguje
Aleksandra Chomielka
a chomielka@prasa.gda.pl
tel.: 058 300 33 46

Reklama
tel.: 058 300 32 69
Targ Drzewny 9/11
80-894 Gdańsk

Inwestycje Trójmiejski rynek nieruchomości oceniany jest obecnie jako rokujący największe nadzieje na rozwój. To zasługa firm deweloperskich o lokalnym zasięgu

Aleksandra Chomielka

Zapotrzebowanie rynku pomorskiego, oceniane już kilka lat temu na ok. 40 tys. mieszkań, jest zwiększone na skutek oddziaływania programu „Rodzina na swoim”. To sprawiło, że na Wybrzeżu mieszkaniaki najszybciej znikają z oferty rynku pierwotnego. Coraz więcej osób decyduje się na zakup, wychodząc z założenia, że ceny na rynku nieruchomości nie będą już niższe, a kredyty tańsze.

Z tego powodu na trójmiejskim rynku nie poznaliśmy jeszcze zjawisk, które coraz wyraźniej kształtują rynek stoczni: nie ma propozycji wynajmu mieszkań, zanim się ich kupi, deweloperzy nie oferują wymiany nowych za stare inne (np. w przypadku realizacji mieszkań), pomyślnie na aukcje malejące został poraż pierwszy przetowywany na targach mieszkaniowych właśnie w Trójmieście i nie wzdurzył entuzjazmu, a aukcja nie zgromadziła tłumów. Wprowadzenie do standardu (zyskującej coraz większą popularność w stolicy) opcji „pod klucze”

na Wybrzeże interesuje tylko ok. 10 proc. Klientów. Naszym się tu wnosiło: lokalny rynek mieszkaniowy rządzą się swoimi prawami.

Sprawdzący są właściwie tylko dwa mechanizmy: dostosowanie ceny do możliwości rynku (mówiąc po ludzku: obniżki) oraz sprzedaż gotowych mieszkań. Nie sposób również pominąć programi „Rodzina na swoim”, którego popularność wzrosła na początku 2009 roku, wraz z urealizowaniem limitów ceny metra mieszkania. Zmiany znacznie zwiększyły dostępność do preferencyjnego kredytu. Tylko w tym roku udzielono już około 20 tys. kredytów. Kupujący przynajmniej, że do podjęcia tej decyzji przekonała ich komu państwa, które przez ostatni lat będą spłacać odsetki. Program nie jest lekkiem na cale zło, a nawet może się okazać skrzydłami dla tych, którzy – przed zabraniem nie przeczytali ulotki! – po pierwsze, po osium „ulgowych” latach kredytu może się okazać drogą. Po drugie, limity, według opinii analityków, poiąją rynek, skutecznie „zanizają” ceny.



Kameralne zespoły urbanistyczne na dużych osiedlach – to najnowszy trend na rynku

Natomiast specyfika rynku trójmiejskiego, pomijając zupełnie w rebozonych z punktu widzenia rynku warszawskiego rozmaitych analizach – biur consultingowych, portali internetowych – była dotychczas dostrzegana, doceniana i umiejętnie wykorzystywana przede wszystkim przez

firmy deweloperskie o lokalnym zasięgu działania. Na targach dowiemy się, na ile teraz będą się one musiały liczyć z poważną konkurencją z zewnątrz. Choćby bowiem rynek pomorski opiera się całkiem dobrze kryzysowi dzięki bardzo rozsądnej polityce firm lokalnych, które jak się okazało, straż-

tegie przetwarzania przygotowywały wcześniej, i skorzystały z tego i wykorzystają do zbiorczy moment moją ci, którzy są w stanie rzucić na szalę duży kapitał. Dla nich kryzys jest po prostu okazją do budowania taniej (spadły ceny) – na działkach, które już mają lub korzystnie (dzięki kryzysowi) kupi...

Revolucja w eleganckiej garsonce

Aleksandra Chomielka

– Jak deweloperzy będą zachęcać do kupna teraz, kiedy do lamusa odeszły chwile reklamowe w postaci bonusowego wyposażenia kuchni, bezpłatnego balkonu, garażu, wycieczek lub samochodów? Czy sięgną państwo po niestandardowe rozwiązania, np. składowanie w miejscu, gdzie oświetlenie wizerunkowe firm? – zapytaliśmy w firmie Alicon Osiedla. Dlaczego wybrałiśmy właśnie tę firmę? Ma ona wjątkową pozycję na rynku, na którym trwa ciągła „podskórna” walka o tytuł „naj”. Badania poświęcone Planowi 1000 – decyzyjnym interwintu w procesie kupowania mieszkań, przeprowadzone przez warszawską firmę Arbo Gemius SA, wskazywały na gdańską firmę jako na najbardziej wiarygodnego i rzetelnego wśród trójmiejskich deweloperów. I to jest opinia klientów mieszkających w osiedlach, do zapotrzebowania na rynku – mówi Alina Łuczycza, dyrektor generalny w firmie Alicon Osiedla.

– Zawsze wybieraliśmy po prostu atrakcyjną lokalizację, oferty dopasowywaliśmy do zapotrzebowania na rynku – mówi Alina Łuczycza, dyrektor generalny w firmie Alicon Osiedla. – Jest to było o decyzje trytowe, jak w przypadku budowy Osiedla na Witominie czy wyciżyła w Gdańsku Oliwie. Ryzyko polegało przecież nie tylko na wyborze miejsca...

– To prawda: w przypadku gdańskiej Witomy to była również kwestia skali budowy, w przypadku Oliwy – ryzyko polegało na konieczności pionierskiej rekuwacji terenów postindustrialnych. Nam się to skutecznie udało zrobić. To były nasze problemy, dla kupujących mieszkań takie oferty oznaczały wyjątkowo atrakcyjną lokalizację.

– Jednak rynek się zmienił. Lokalizacja była najważniejsza dla kupujących dwa lata temu, a nawet jeszcze w ubiegłym roku. Dzisiaj każdy patrzy tylko na cenę... – Z tym jednym kryterium wyboru jest tak jak ze średnią ceną albo ze średnim metrażem: coś takiego nie istnieje. Nadal wiele osób pyta o konkretne miejsca, chociaż wiadomo, że w tej lokalizacji mieszkania muszą być droższe. Odczuwamy to szczególnie w przypadku Królewskiego Wzgórza, gdzie średnia cenowa jest tak jak ze średnią ceną albo ze średnim metrażem: coś takiego nie istnieje. Nadal wiele osób pyta o konkretne miejsca, chociaż wiadomo, że w tej lokalizacji mieszkania muszą być droższe. Odczuwamy to szczególnie w przypadku Królewskiego Wzgórza, gdzie średnia cenowa jest tak jak ze średnią ceną albo ze średnim metrażem: coś takiego nie istnieje.

– To po prostu deweloper się zagłębił. Co jest takiego w tym? – Przed wszystkim nieprzeżycione walory przyrodnicze: nasze osiedle położone jest w miejscu, gdzie widać na tle Trójmiejskiego Parku Krajoobrazowego, a jednocześnie na obrzeżach zagospodarowanej dzielnicy, istniejącej od prawie 40 lat, z pełną infrastruk-

turą. Warto jednak zauważyć, że mieszkańcy Królewskiego Wzgórza nie widzą z okna widoków. Ostatnie Jednostki Spółdzielni Mieszkaniowej „Moresa” były budowane już w innej skali, to budynki 4-kondygnacyjne, przystające skalą do zabudowy osiedli deweloperskich. Nasze osiedle wyróżnia nowoczesna architektura i jego kameralny charakter – to już zupełnie nowa epoka. Podstawową zasadą przyjętą podczas projektowania było stworzenie zespołu mieszkaniowego wykorzystującego unikatowe położenie na morenowym wzniesieniu oraz urokliwie, plenerowe sąsiedztwo. Zabudowa osiedla została ukształtowana wokół zszewu wewnętrznych dziedzińców, tak aby mieszkańcy mogli w pełni docenić te walory.

– Przed wszystkim widok na zieleni i niezwykłe tereny rekreacyjne stworzone na osiedlu. Zadbaliśmy także o optymalne doświadczenie przyszłych mieszkań. Założenie m.in. służącym za podstawę projektowania – alekiami między domami. W obrębie ogrodzonego osiedla znajdują się urrezki i miejsca widokowe, m.in. na panoramę Gdańska i Trójmiejski Park Krajoobrazowy. To



Alina Łuczycza, dyrektor generalny w Alicon Osiedla

osiedle w pełni zagospodarowane, które wyróżnia oferta niezwykle funkcjonalnych układów mieszkań. Oczekiując budynki zieleń tylko dopełnia klimat osiedla przyjaznego mieszkańcom.

– To kolejna cecha, którą można dostrzec w polityce firmy – zawsze wyprzedzają państwo trendy rynku. Tak było w Witawie, która kilka lat temu zapoczątkowała modę na duże realizacje deweloperskie, tak jest z osiedlami Nova Oliwa i Królewskie Wzgórza – odpowiadają najnowszym tendencjom na rynku

deweloperskim, który obecnie promuje niewielkie, kameralne układy urbanistyczne.

– Jest to ujęcie trochę inaczej: kiedy czytamy o rewolucji zmianach na rynku, mam wrażenie, że każda rewolucja i trzeba po prostu zaplanować. – To prawda, ale nie wyglądamy pani na rewolucjonistkę: menedżer, inżynier, a jednocześnie kobieta w eleganckiej garsonce – która stanowi chyba pani znak firmowy? – A kto powiedział, że nie można zrobić rewolucji w garsonce?