Niezależnie od pandemii ludzie nadal chcą kupować mieszkania

Rafał Mrowicki
rafal.mrowicki@polskapress.pl

Nieruchomości

Minęło pół roku odkąd koronawirus dotarł do Polski, a światowa pandemia zmieniła polską gospodarkę. Lockdown, obostrzenia sanitarne dla prowadzenia biznesu, problemy finansowe konsumentów znacząco na nią wpłynęły, w tym także na rynek nieruchomości.

Zarządzanie kryzysem czyli sytuacja branży nieruchomości w obliczu epidemii koronawirusa i jej perspektywy - pod takim właśnie hasłem w miniony wtorek w Hotelu Grano w Gdańsku, odbyło się kolejne spotkanie z cyklu „Pomorskie rozmowy o nieruchomościach".

W spotkaniu wzięli udział Magdalena Reńska - członek Zarządu Euro Styl SA, Zbigniew Okoński - prezes Zarządu Robyg SA, Rafał Zdebski - dyrektor handlowy INPRO SA oraz Piotr Tarkowski - dyrektor ds. sprzedaży ALLCON Osiedla, który łączył się zdalnie. Dyskusję prowadziła Aleksandra Chomicka - redaktor prowadzący dodatków branży nieruchomości w „Dzienniku Bałtyckim".

Panelistów przywitał w imieniu gospodarzy debaty Wiktor Pilarczyk - prezes gdańskiego oddziału Polska Press Grupy, wydawcy „Dziennika Bałtyckiego".

Aleksandra Chomicka zaczęła od kwestii zmian, które wymusiła pandemia korona-wirusa wobec deweloperów. Pytała, czy lockdown nie wykluczył pewnych grup klientów, które mogły mieć utrudniony dostęp do zakupu nieruchomości online.

Magdalena Reńska przyznała, że bezpośrednio po lockdownie było więcej rozwiązań umów, co w wielu przypadkach było spowodowane odmowami kredytów ze strony banków.

- Banki zaostrzyły politykę - mówiła członek zarządu Euro Stylu. - Ludzie nadal chcą kupować mieszkania, jednak w grę wchodzą jeszcze finanse: na wymarzone mieszkanie nie każdego stać. Jeśli chodzi o sprzedaż, sprawnie uruchomiliśmy procesy online. Nasi sprzedawcy szybko nauczyli się nieco innej współpracy z klientem. Po okresie lockdownu klienci zaczęli wracać do biur sprzedaży i dzisiaj nie wydaje się, żeby towarzyszył im lęk - dodała.

Z kolei Zbigniew Okoński przyznał, że przez lockdown ruch na rynku chwilowo zamarł.

- W marcu i kwietniu zastanawialiśmy się, że czy będzie sytuacja podobna do tej z 2007 i 2008 roku, kiedy kryzys dotknął rynku nieruchomości, wtedy ceny spadły gwałtownie - mówił prezes Zarządu Robyga. - Próbowaliśmy od razu reagować. Sprzedaż przeniosła się do sieci. Klienci przestraszeni ogólną sytuacją rezygnowali z umów. Pierwszą przyczyną była odmowa kredytów przez banki. W marcu była wielka blokada, w kwietniu rezygnacje, w maju byliśmy na plusie. W lipcu, sierpniu i wrześniu powtórzyła się sytuacja sprzed pandemii, sprzedajemy ok. 100 mieszkań miesięcznie i wróciliśmy do normy. Nasza obawa co do powtórki z kryzysu z 2007 roku okazała się płonna. Na początku lipca najem krótkoterminowy wrócił do stanu sprzed lat - dodał.

FOT. KAROLINA MISZTAL

Przedstawiciele firm deweloperskich byli zgodni w kwestii ewentualnego powtórnego lockdownu - ich zdaniem jest to niemożliwe, bo byłoby to zbyt trudne dla polskiej gospodarki

Rafał Zdebski stwierdził, że rynek nieruchomości ma specyfikę, która nie pozwala załatwić wszystkich spraw online. Umowy deweloperskie czy odbiór mieszkania należy przeprowadzać osobiście. Podkreślił znaczenie rozmowy z klientem. Mówił też, że lockdown nie wpłynął znacząco na prace budowlane z punktu widzenia samych prac. Problemem było spowolnienie decyzji administracyjnych.

- Żadna z firm nie zatrzymała budowy. Wszystkie budowy z tego co wiem, miały miesiąc czy dwa miesiące opóźnienia. Ludzie, gdyby zobaczyli dźwigi, które stoją, mogliby wpaść panikę. Ludzie, którzy tracą pracę, działając racjonalnie często muszą umowę rozwiązać - mówił przedstawiciel INPRO.

Piotr Tarkowski miał podobne spostrzeżenia odnośnie lockdownu oraz rozwiązywania umów przez klientów. Przyznał, że choć lockdown był szokiem, to jego firma poradziła sobie ze zdalną pracą z klientami.

- Podpisywaliśmy z klientami umowy rezerwacyjne online - mówił przedstawiciel Allcon. - To pokazuje sposób realizacji transakcji z klientami na przykładzie Pucka. W Pucku ze względu na charakterystykę tego miejsca, kupują ludzie z całej Polski. Robią to głównie online, również dlatego, że deweloperzy przyzwyczaili klientów do kupowania pewnej obietnicy: po pozwoleniu na budowę następują dwa procesy - budowy i sprzedaży. Transakcje opierają się na materiałach marketingowych deweloperów. Uważam, że klienci są świadomi i mają kompetencje do rozmów online. Brak sprzedaży w marcu i kwietniu to wynik obawy o miejsca pracy, a przedsiębiorcy bronili swoich biznesów. Maj pokazał potencjalnym klientom i inwestorom, że zmieniają się potrzeby i zwyczaje Polaków jeżeli chodzi o spędzanie wakacji - dodał.

Aleksandra Chomicka zwróciła uwagę, że w USA domy nie sprzedawały się tak dobrze jak teraz od czasu poprzedniego kryzysu gospodarczego. Zapytała panelistów czy ich zdaniem można spodziewać się podobnego trendu na rynku.

- Ludzi, którzy lubią sensacje, muszę uspokoić, bo nieruchomości lubią ciszę i spokój. Nieruchomości to jedna z najbezpieczniejszych form oszczędzania. Rynek jest stabilny. Nie spodziewałbym się ani sensacji, ani w krótkim okresie załamania rynku - mówił Rafał Zdebski.

- Czarny scenariusz się nie ziści. Sprzedaż idzie dobrze i rytmicznie, czemu sprzyjają m.in. niskie stopy procentowe. Jeżeli chodzi o preferencje klientów, to parterowe mieszkania z ogródkami się odczarowały, oprócz tego pożądane są balkon i taras. Klienci często też mają potrzebę, by mieszkanie zapewniło im możliwość codziennej pracy - poszukują miejsca na home office, ale nie zawsze mogą sobie na to pozwolić - mówiła Magdalena Reńska.

Przestrzeń do pracy w miejscu zapewnił Robyg w jednej ze swoich ostatnich inwestycji: Nowej Letnicy. Znajduje się tam przestrzeń do co-workingu dla mieszkańców.

Małe ośrodki czy skupiska ludzkie mogą być zamykane, ale nie spodziewam się by lockdown znowu nastąpił.
Zbigniew Okoński

- Chcę zwrócić uwagę na dwa fakty - mówił Zbigniew Okoński. - Po pierwsze, to niskie nasycenie mieszkaniami polskiego społeczeństwa. To głęboki naturalny popyt, który będzie musiał być realizowany. W Polsce na lokatach niedawno było jeszcze 400 mld zł, a obecnie jest ich mniej o 50 mld zł. Pieniądze z lokat zostały ulokowane w nieruchomościach. Jako społeczeństwo potrafimy żyć w czasach niepewności. Co do cen, nie ma z naszej strony obawy, że te ceny drastycznie spadną. Klienci będą częściej zastanawiać się nad kupnem mieszkania u sprawdzonego inwestora, im rzadziej będą mieli do czynienia z deweloperami bez doświadczenia. Sytuacja wróciła do czasów sprzed pandemii, a co przyniesie przyszłość, tego nikt nie wie - stwierdził.

Przedstawiciele firm deweloperskich byli zgodni w kwestii ewentualnego powtórnego lockdownu - ich zdaniem jest to niemożliwe, bo byłoby to zbyt trudne dla polskiej gospodarki.

- Nauczyliśmy się z tym żyć jako społeczeństwo. Wiemy, z czym wiąże się to ograniczenie życia gospodarczego. W Izraelu dziennie notowano ok. 10 tys. zakażeń, ale gospodarka działa tam normalnie. Małe ośrodki czy skupiska ludzkie mogą być zamykane, ale nie spodziewam się by lockdown znowu nastąpił - mówił prezes Robyga, w którego firmie również zdarzały się przypadki koronawirusa.

- Dostosujemy się do sanitarnych obostrzeń, ale daleka byłabym od tego by się chować, bo zbyt wiele szkód byśmy ponieśli - mówiła Magdalena Reńska.

- Biorąc pod uwagę stan gospodarki, odpowiedź na pytanie o drugi lockdown jest oczywista. Sytuacja, jaka była w marcu i kwietniu, absolutnie nie powtórzy się po raz kolejny. Od pojawienia się w naszym kraju wirusa, mamy regularne zdalne spotkania na temat sytuacji covidowej - mówił Piotr Tarkowski.©℗

REKLAMA Q002636528A

PARTNERZY DEBATY

ALLCON
EURO STYL GRUPA DOM DEVELOPMENT
inpro
ROBYG Grupa Deweloperska