

## Poznań: opłacalne nieruchomości

Data: 2008-02-25

**Branża mieszkaniowa dostała zadyszki. Rynek w pewnym stopniu się nasycił, następuje korekta popytu, a co za tym idzie - cen. Wielu zainteresowanych zakupem nieruchomości czeka na rozwój wypadków. Jednak nie wszyscy poznańscy deweloperzy narzekają na brak klientów**

Koniec minionego roku przyniósł lekki spadek zainteresowania nieruchomościami. Nastroje wśród potencjalnych klientów się pogorszyły, co wynika z wyśrubowanych cen metra kwadratowego na rynku pierwotnym i wtórnym. Rosnące stopy procentowe ograniczają dostępność kredytu. Deweloperzy zamiast o kryzysie, wolą mówić o stabilizacji.



- Rok 2008 będzie czasem porządkowania rynku, badania potrzeb klientów i ewentualnie wprowadzania korekt w planach długoterminowych - mówi **Agnieszka Węgrowa**, koordynator marketingu w firmie **Nickel Development**. Przyznaje też, że koniec hossy był od dłuższego czasu spodziewany.

W podobnym tonie wypowiada się również **Tomasz Wnuk**, dyrektor do spraw handlowych **Kalbud Deweloper**, inwestora osiedla Kalinowego w Rokietnicy: - Rynek w końcu musiał odreagować ostatnie podwyżki cen i inwestycje Polaków w nieruchomości. Tylko w Poznaniu działa kilkudziesięciu deweloperów. Ten rok na pewno zweryfikuje, która firma buduje dobrze i w rozsądnej cenie, a która chciała się szybko dorobić i weszła do branży z marszu.

### Rabaty, promocje, bonusy

Większość poznańskich deweloperów nie obniża cen, co najwyżej wprowadza krótkotrwałe promocje. - Obecnie na przykład prowadzimy sprzedaż gotowych mieszkań ukończonych w 2007 roku z 5-10-procentowym rabatem. To taka wyprzedaż "końcówek serii" z rocznika 2007 wzorowana na wyprzedażach ubrań lub samochodów - mówi Agnieszka Węgrowa z Nickel Development. Zapewnia, że akcja przyniosła spodziewane efekty.

**Partner Deweloper** stworzył dla swoich klientów program Partner Bonus.

- Każdy klient, który kupił nieruchomość w naszej firmie, otrzymał specjalną kartę, dzięki której może skorzystać z rabatów firm wykończeniowych, których lista dostępna jest na naszej stronie internetowej - tłumaczy **Radosław Maciejak**, dyrektor sprzedaży firmy.

Obniżania cen nie zakłada także **Swój Dom** - deweloper, który buduje Osiedle Słoneczne w Mosinie. - Ceny zostaną utrzymane na obecnym poziomie, myślimy raczej o promocji w formie wykończenia wnętrz. I tak kolejne inwestycje w stanie deweloperskim będą miały podwyższony standard, np. okna z roletami zewnętrznymi czy ogrodzenie terenu z bramą wjazdową na pilota - informuje **Tomasz Bolewski** ze Swojego Domu.

Spokój zachowuje **Agrobex**, jeden z największych w Wielkopolsce deweloperów. Firma buduje m.in. osiedle Ułańskie, składające się m.in. z apartamentów w zabytkowej zabudowie. Rozpoczęła także przekazywanie gotowych już lokali przy ulicy Wańkowicza. - Po niewielkim ruchu klientów w listopadzie i grudniu minionego roku, odczuwamy teraz zwiększone zainteresowanie zakupem mieszkań i apartamentów. Jeśli chodzi o promocje, to obecnie oferujemy standard "pod klucz" na osiedlu Ułańskim oraz przy ulicy Smardzewskiej. Dajemy również 10-procentową obniżkę na mieszkania w Swarzędzu, na osiedlach Grudzińskiego i Tytusa Działyńskiego - mówi **Lucyna Jarczyńska** z Agrobeksu.

Ciężkie czasy nastały dla deweloperów, którzy - chcąc wykorzystać dobrą koniunkturę - rozpoczęli w Poznaniu działalność w drugiej połowie 2007 roku. Po kilku tygodniach byli zmuszeni do obniżek, które mają charakter permanentny. Daje to klientom możliwość nabycia lokali po dobrej cenie. Nie zmienia to faktu, że najbliższe miesiące zdecydują o przyszłości tych firm.

### Dobre się sprzedaje

Dobre rozpoznanie rynku, przemyślana strategia działań i atrakcyjna lokalizacja powodują, że grono czołowych deweloperów nie narzeka na liczbę zawieranych transakcji sprzedaży. - Wszystko idzie zgodnie z planem. Sprzedajmy średnio jedno mieszkanie dziennie. Na koniec kwietnia planujemy zakończenie pierwszego etapu budowy i oddanie zaplanowanych mieszkań - przekonuje Tomasz Wnuk z firmy Kalbud. Duże zainteresowanie osiedlem Kalinowym wynika przede wszystkim z atrakcyjnej ceny i uznanego wykonawcy robót - firmy **Hochtief**, a także dogodnego położenia w spokojnej podpoznańskiej Rokietnicy.

Podobnymi atutami kusi **Skaland**, który w Kamionkach buduje domy jednorodzinne. Na jego Osiedle Sosnowe składa się w sumie 28 domów o zróżnicowanej powierzchni w zabudowie wolno stojącej. Bezpośrednio przy osiedlu znajduje się las sosnowy, a nieopodal mieszczą się popularne wśród Wielkopolan szlaki turystyczne i jeziora.

- Na pewno nie wprowadzimy żadnych obniżek, gdyż w tej chwili za cenę domu o powierzchni 122,5 metra kwadratowego, który oferujemy, można kupić zaledwie sześćdziesięciometrowe mieszkanie w Poznaniu - wyjaśnia **Mariola Kossakowska**, specjalista ds. sprzedaży w firmie Skaland. Jej zdaniem obecny klient jest bardziej wymagający niż ten sprzed roku. Dlatego oferta musi być bardzo interesująca, by przyciągnąć jego uwagę: - Na poznańskim rynku pozostaną tylko deweloperzy o sprawdzonej marce i mający w ofercie nieruchomości w dobrej cenie i lokalizacji.

#### **Decyduje popyt**

Czy można oczekiwać, że deweloperzy opuszczą ceny? Czy będą to tylko krótkotrwałe jednorazowe promocje, czy status quo dla większości inwestycji? - Spodziewam się korekty cen na poziomie około pięciu, a w niektórych wypadkach nawet do 10 procent. Wynika to z tego, że z rynku wycofali się zagraniczni inwestorzy, którzy w ubiegłych latach dodatkowo zwiększali popyt na nieruchomości. Sytuacji nie sprzyja także widmo recesji w Stanach Zjednoczonych i ogólna nerwowa sytuacja na światowych giełdach. Nie stanowią jednak lokale w najlepszych lokalizacjach, na nie zawsze jest duży popyt - komentuje **Maciej Molewski**, dyrektor Departamentu Segmentu Klientów Indywidualnych **Deutsche Bank PBC SA**. Z drugiej strony deweloperzy zgodnie przekonują, że ceny gruntów oraz wybudowania nieruchomości są tak wysokie, że nie ma już szansy na jakiegokolwiek obniżki. Jednak rynek może zweryfikować każdą deklarację.

- Istnieje ryzyko, że mniejsi deweloperzy, którzy kupili po bardzo wysokich cenach działki w okresie największego boomu w 2007 roku mogą mieć zastoje z płynnością finansową związane ze zmniejszonym popytem. W wypadku realizacji takiego scenariusza silniejsi finansowo inwestorzy będą odkupywali niektóre ich inwestycje po niższych cenach - dodaje Molewski.