

DEWELOPER ROKU



Branża nieruchomości od kilku miesięcy odnotowuje ciągły wzrost cen mieszkań, zwłaszcza w najlepszych lokalizacjach w dużych aglomeracjach miejskich. Oprócz niemal comiesięcznych wzrostów kosztów budowy, dodatkowym czynnikiem, wpływającym na cenę mieszkań są bardzo wysokie ceny gruntów. Deweloperom brakuje również nieruchomości z uporządkowanym statusem prawno-administracyjnym – a miejsca z gotowym planem miejscowym, czekające tylko na uzyskanie pozwolenia na budowę, to rzadkość – mówi Tomasz Szychliński, prezes

zarządu TOSCOM Development. Ocenę rynkowych tendencji innych przedstawicieli rynku znajdą Państwo w raporcie Deweloper Roku przygotowanym przez redakcję „Home&Market” i „Gazety Finansowej”. Znajdą w nim także Państwo listę 15 deweloperów w ocenie redakcji zasługujących na szczególne uznanie – mimo zawirowań, tak wynikających z pandemii Covid-19, jak i wojny rosyjsko-ukraińskiej, korzystając z wieloletniego doświadczenia, tak konstruują ofertę, by nieustannie wychodzić naprzeciw oczekiwaniom klientów. Zapraszamy do lektury.

ACATOM



APARTAMENTY MIKOŁOWSKA

Acatom wywodzi się z firmy działającej na rynku budowlanym o 20 letniej tradycji. Od początku działalności deweloper sprzedał ponad 800 mieszkań, oferowanych w 9 zrealizowanych dotąd inwestycjach. Spółka planuje wzmocnić swoją obecność na rynku mieszkaniowym Śląska, kontynuując realizację inwestycji w Katowicach, a także intensywnie przygotowuje się do kolejnego etapu budowy w Warszawie i nowego przedsięwzięcia w Rzeszowie. Acatom stawia przede wszystkim na ponadczasową architekturę i przemyślane

projekty mieszkań, a także rozwiązania ekologiczne we wszystkich realizacjach. **Apartamenty Mikołowska** to sześciopiętrowa inwestycja w centrum Gliwic, zaprojektowana w duchu idei Bauhausu, charakteryzująca się funkcjonalnością i prostotą. Znajdą się tu 152 mieszkania o powierzchni od 29 m² do 99 m², z tarasami, ogródkami lub balkonami. Na parterze wydzielona zostanie strefa 6 lokali użytkowych. Zielone patio z ławeczkami w wewnętrznej części inwestycji będzie służyło jako przestrzeń rekreacyjna.

ARCHICOM

Archicom to ogólnopolski deweloper działający na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. Od 2016 r. firma jest notowana na GPW. Nieprzerwana działalność od 1986 r. to nie tylko rozwój i doświadczenie, które zespół Archicomu wykorzystuje przy kolejnych inwestycjach, ale też przede wszystkim satysfakcja wynikająca z możliwości spełniania obietnic składanych klientom. Pracując z pasją i od początku do końca realizując własne projekty o charakterze

mieszkaniowym i biurowym, zespół firmy czuje się w pełni odpowiedzialny za to, co tworzy. W samym sercu Śródmieścia, nad Odrą, powstaje miejsce, w którym możesz poczuć prawdziwie miejski klimat, korzystając jednocześnie z bogatej oferty rekreacyjnej. Nadbrzeże Odry, place i przestrzenie spotkań tworzą komfortowe miejsce zamieszkania, pracy i wypoczynku. To prawdziwy ekstrakt Wrocławia, jego esencja, którą delectować się będą mieszkańcy **Browarów Wrocławskich**.



BROWARY WROCLAWSKIE

CAVATINA HOLDING



QUORUM

Cavatina Holding jest największym polskim deweloperem powierzchni biurowych. Działła w największych miastach w Polsce, a realizowane przez nią projekty wyróżniają się unikalną architekturą, nagradzaną w polskich i międzynarodowych konkursach, oraz wysoką jakością wykończenia. Cavatina kładzie nacisk na zrównoważone budownictwo, a także komfort i bezpieczeństwo użytkowników, co znajduje potwierdzenie w otrzymanych certyfikatach BREEAM oraz WELL Health-Safety Rating. Firma dba o miastotwórczy

charakter projektów, naturalnie wpisując je w tkankę miejską oraz zaspokajając potrzeby lokalnej społeczności. **Quorum** to największy projekt mixed-use we Wrocławiu. Nowoczesny kompleks zaoferuje: ponad 92 tys. m² powierzchni do pracy, a ponadto przestrzeń do życia i rekreacji. Lokalizacja blisko centrum miasta, nad Odrą, zielone tarasy, wysoka jakość architektury i wykończenia – to atuty inwestycji. Wkrótce do użytku zostanie oddany pierwszy budynek, trwa także budowa 140-metrowej wieży biurowej oraz wieży mieszkaniowej Resi Capital.



CAVATINA HOLDING
NAJWIĘKSZY POLSKI DEWELOPER
POWIERZCHNI BIUROWYCH.

cavatina.pl

ODRA HOUSE
DRUGA 18A B C



ALEJE PRASKIE

DEVELIA

Develia to jedna z największych i najbardziej doświadczonych firm deweloperskich w Polsce, realizująca inwestycje mieszkaniowe w Warszawie, Krakowie, Gdańsku, Łodzi, Katowicach i we Wrocławiu. W ciągu 15 lat działalności wybudowała 38 osiedli, obejmujących ponad 14 tys. mieszkań. Deweloper dostarcza nieruchomości o wysokiej jakości, w lokalizacjach z rozwiniętą infrastrukturą oraz dostępem do terenów zielonych i rekreacyjnych. Flagową inwestycją spółki są **Aleje**

Praskie, nowoczesne, wieloetapowe osiedle na warszawskiej Pradze. W jego ramach powstanie blisko 1200 mieszkań w budynkach o subtelnej i eleganckiej architekturze. Projekt uwzględnia liczne ekologiczne rozwiązania. I etap uzyskał certyfikację w systemie BREEAM, która zaświadcza, że obiekt jest przyjazny dla środowiska naturalnego i komfortowy dla mieszkańców. Centralnym punktem Alei Praskich będzie wewnętrzny dziedziniec z dużą ilością drzew i roślin tlenowych, placem zabaw, siłownią plenerową i tężnią solankową.

DOM DEVELOPMENT

Dom Development jest największym i jednym z najdłużej działających deweloperów na polskim rynku. Realizuje inwestycje kierowane do klientów indywidualnych w Warszawie, Wrocławiu, Krakowie oraz Trójmieście i okolicach (pod marką Euro Styl), a jego oferta obejmuje zarówno mieszkania z segmentu popularnego, jak i apartamenty. W ciągu 26 lat działalności Grupa Dom Development przekazała do użytku ponad 43 000 mieszkań, w których swoje miejsce znalazło 130 000 zadowolonych klientów.

Od 16 lat Dom Development S.A. jest notowany na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Jedną z największych aktualnie realizowanych inwestycji jest Dzielnica Mieszkaniowa **Metro Zachód**. Ten wieloetapowy projekt powstający na warszawskim Bemowie to w pełni funkcjonalna przestrzeń do życia ze sklepami, usługami oraz miejscami do wypoczynku i integracji. Planowana stacja drugiej linii metra, zlokalizowana w samym środku inwestycji, zapewni przyszłym mieszkańcom szybką komunikację z centrum miasta.



METRO ZACHÓD

ECHO INVESTMENT

Echo Investment to polski deweloper z bogatym doświadczeniem w głównych sektorach rynku nieruchomości: mieszkaniowym, handlowo-usługowym, biurowym oraz hotelowym. Jako firma współodpowiedzialna za rozwój miast, angażuje się w projekty, które wpisują się w miejską tkankę i ją uzupełniają. Jej flagowym przedsięwzięciem są **Browary Warszawskie** powstające w sercu najszybciej rozwijającej się dzielnicy Warszawy. Prowadzi i przygotowujemy kolejne miastotwórcze projekty w Warszawie, Krakowie, Łodzi i Wrocławiu. Każdy z nich

to mądrze i odpowiedzialnie zaprojektowany fragment miasta. Apartamenty przy Warzelni to prestiżowy budynek apartamentowy położony w sercu jednej z najbardziej spektakularnych miejskich regeneracji w Warszawie – odrestaurowanego kwartału Browarów Warszawskich. Tym, którzy w miejskim żywiole czują się jak w domu, Apartamenty przy Warzelni oferują luksusową przestrzeń do życia oraz wyjątkowy standard z widokami na najpiękniejszy kwartał w samym sercu miasta. Mieszkać tu znaczy być częścią unikalnego miejsca i pisać dalej jego historię.



BROWARY WARSZAWSKIE



POWIERZCHNIA BIUROWA DO WYNAJĘCIA



BIUROWCE KLASY A



ŁADOWARKI DO
SAMOCHODÓW
ELEKTRYCZNYCH

INFRASTRUKTURA
DLA ROWERZYSTÓW

DWU-KONDYGNACYJNE
LOBBY

KRAKÓW, Al. Pokoju

USŁUGI W ZREWITALIZOWANEJ CZĘŚCI ZABYTKOWEJ



Mercure Kraków ****
Fabryczna City



Centrum
konferencyjne



Centrum
restauracyjne



Pasaż
handlowy



Basen
& SPA



Siłownia
i fitness

**GRUPA
INTER-BUD**

12 25 25 320

539 730 064

www.FabrycznaOfficePark.pl

GRUPA INTER-BUD

Grupa INTER-BUD jest prywatną grupą inwestycyjną i wykonawczą, istniejącą na krakowskim rynku już od ponad trzydziestu lat. Obecnie skupia kilkanaście spółek specjalizujących się w poszczególnych sektorach branży budowlanej i inwestycyjnej. Jest wiodącym i wielokrotnie nagradzonym deweloperem na krakowskim rynku mieszkaniowym, a obecnie również inwestorem i deweloperem w sektorze nieruchomości komercyjnych. Dynamiczny rozwój tego obszaru działalności stanowi konsekwencję świadomych i długoterminowych działań

w zakresie planowania i przygotowania inwestycji, prowadzonych w oparciu o własne biuro projektowe, zaplecze techniczne i wykonawcze.

Wiślane Tarasy 2.0 to jeden z flagowych projektów Grupy INTER-BUD, w którym zastosowane zostały unikatowe rozwiązania ekologiczne i urbanistyczne.

Zamierzeniem inwestora było stworzenie wartościowego i pod wieloma względami samowystarczalnego osiedla mieszkaniowego, które zachwyciłoby jego mieszkańców nie tylko swoją funkcjonalnością, lecz również wyjątkowym designem i futurystyczną formą architektoniczną.



WIŚLANE TARASY 2.0

LOKUM DEWELOPER



LOKUM SALSA

Lokum Deweloper to znana, notowana na GPW spółka, która od 2004 r. we Wrocławiu, a od 2016 r. również w Krakowie, buduje popularne osiedla wielorodzinne. Firma realizuje mieszkania o podwyższonym standardzie, wyróżniając się wyjątkową dbałością o dopracowane projekty części wspólnych. Mieszkańcy inwestycji tworzonej przez dewelopera mogą korzystać z pełnych zieleni dziedzińców z eleganckimi fontannami, wygodnymi miejscami do odpoczynku i rekreacji oraz z kolorowych placów zabaw dla dzieci i rozbudowanych siłowni terenowych.

Lokum Deweloper ma doświadczenie w rewitalizacji terenów przemysłowych, często zapomnianych i niszczonej, nadając im drugie życie. Jednym z takich miejsc jest krakowskie Zabło-

cie, które jeszcze kilka lat temu było częściowo niedostępne dla mieszkańców miasta, a gdzie teraz, przy ul. Klimeckiego, znajduje się nowoczesne osiedle **Lokum Salsa**. Projekt inwestycji nawiązuje do industrialnego charakteru dzielnicy – elewacja budynków pokryta jest okładziną klinkierową w kolorze czerwonej cegły oraz białym tynkiem, a balustrady balkonów wykonane są z czarnej stali i szkła. W częściach wspólnych podobne połączenia kontrastują z antracytową stolarką i ciemnymi dodatkami, podkreślającymi loftową estetykę wnętrza. Oryginalna stylistyka osiedla, zróżnicowane układy mieszkań i atrakcyjna lokalizacja blisko centrum Krakowa sprawiają, że inwestycja jest doceniana zarówno przez inwestorów, jak i osoby kupujące lokum na własne potrzeby.

MARVIPOL DEVELOPMENT

Marvipol Development to jeden z wiodących deweloperów o ugruntowanej pozycji i rozpoznawalnej marce, kojarzonej z ponadczasową architekturą i wysoką jakością. W ciągu ponad 25-letniej działalności na rynku nieruchomości w Polsce Grupa zrealizowała 54 projekty deweloperskie o łącznej pow. użytkowej 1,06 mln m². Pośród ubiegłorocznych znajdują się takie inwestycje jak: Dwie Motławy w Gdańsku, Topiel 18 i W Apartments w Warszawie oraz część apartamentowa w kompleksie Unique Tower w centrum stolicy.

– W rok 2022 wkroczyliśmy w bardzo dobrej kondycji finansowej, biznesowej i operacyjnej, ze zdywersyfikowanym portfelem projektów do uruchomienia i zabezpieczonym finansowaniem. Mamy potencjał, by w perspektywie najbliższych kilkunastu miesięcy wprowadzić na rynek 2 tysiące lokali mieszkalnych – podaje Grzegorz Kawecki, wiceprezes zarządu, Marvipol Development S.A. W lutym br. firma uruchomiła sprzedaż 365 mieszkań w standardzie SMART w nowej inwestycji – **In Place**, nieopodal Parku Szczęśliwieckiego w Warszawie.



IN PLACE



Grunwald, Poznań



Tarasy widokowe



Zielone patio



Living room

**INWESTUJ
W MIESZKANIA,
KTÓRYCH
SZUKAJĄ
NAJEMCY**

3 wspólne tarasy na dachu,
zielone patio,

living room – miejsce pracy
i rozrywki,

usługi i gastronomia
w budynku.



OSIEDLE NATURAMA

NICKEL DEVELOPMENT

Nickel Development istnieje od 1998 r. Od tego czasu tworzy domy i mieszkania w Poznaniu oraz poza rodzimą Wielkopolską. Wiedza, jaką od lat gromadzi, pozwala z każdą nową inwestycją wdrażać coraz doskonalsze rozwiązania budowlane i funkcjonalne. Atutem firmy są pasja i zaangażowanie. Pragnie tworzyć niezwykle miejsca, w których po prostu wygodnie się żyje. Chcąc osiągnąć ten cel, wybiera tylko najlepsze lokalizacje. Najnowsza inwestycja dewelopera **Osiedle Naturama**, powstaje na poznańskim Strzeszynie, w bliskości okolicznych lasów. I etap inwestycji to 78 mieszkań 2, 3 i 4-pokojowych

o powierzchniach od 29,95 do 74,93 m². Mieszkania parterowe z tarasami i ogródkami (o zróżnicowanych powierzchniach, sięgających nawet 146,63 m²), lokale na pierwszym, bądź drugim piętrze z balkonami. Na osiedlu pojawi się także plac zabaw dla najmłodszych i siłownia pod chmurką. Jedną z największych zalet mieszkań na ulicy Koszalińskiej jest doskonała lokalizacja. Stary Strzeszyn w Poznaniu to idealne miejsce dla osób ceniących ciszę, spokój oraz możliwość obcowania z naturą. Inwestycja otoczona jest licznymi terenami zielonymi. W jej pobliżu znajdują się również akweny wodne, nad którymi można spędzać wolny czas

RONSON DEVELOPMENT

RONSON Development jest jednym z czołowych i znaczących deweloperów na polskim rynku nieruchomości. Od ponad 20 lat buduje mieszkania w największych miastach w Polsce – Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu oraz Szczecinie. W realizowanej strategii odpowiedzialności biznesu RONSON stawia na ekologię i innowacje. Stosowane w projektach rozwiązania są konieczną odpowiedzią na postępujące zmiany klimatu, podnoszą komfort życia przyszłych mieszkańców, a w długiej perspektywie oznaczają oszczędności w zakresie użytkowania nieruchomości. Flagową inwestycją RONSON jest **Miasto moje**. To jedna

z najpopularniejszych i najchętniej wybieranych inwestycji z portfolio dewelopera, budowana na warszawskiej Białolece. Na działce o powierzchni 10 ha powstaje duże, samowystarczalne osiedle, zaprojektowane na 1500 mieszkań. Mieszkańcy będą mogli korzystać tam z bazy handlowo-usługowej, placówek edukacji i zielonych miejsc rekreacji, m.in. w obrębie wyróżniającego inwestycję Pasażu Wisła. W projekcie zastosowano oświetlenie LED w częściach wspólnych, mieszkańcy mogą korzystać ze stojaków i wiat rowerowych, a w planach są zewnętrzne stacje ładowania aut elektrycznych. Obecnie w sprzedaży są etapy IV, V oraz VI.



MIASTO MOJE



NOWY GRABISZYN

SPRAVIA

Spravia, dawniej Budimex Nieruchomości, to jeden z największych deweloperów w Polsce. Od początku swojej działalności w 1999 r. firma wybudowała ponad 20 200 mieszkań i lokali dla ok. 50 500 osób. Dziś jest obecna w Warszawie, Wrocławiu, Krakowie, Poznaniu, Gdańsku i Gdyni. Spravia projektuje takie osiedla, w których sami jej założyciele i pracownicy chcieliby zamieszkać – zielone, w dobrej lokalizacji. Klienci doceniają też funkcjonalne i ergonomiczne wnętrza, które, nawet przy niewielkich nakładach, łatwo poddają się aranżacjom. Firma stawia na budowanie

społeczności, tworzenie otoczenia przyjaznego małym i dużym, młodszym i starszym. Właśnie tego oczekuje się dziś od deweloperów – wsparcia i zrozumienia ludzkich potrzeb. Osiedle **Nowy Grabiszyn** we Wrocławiu to doskonały przykład zrównoważonego projektu mieszkaniowego: połączenia funkcjonalnej architektury z przepiękną, oryginalną roślinnością, która zajmie obszar porównywalny do trzech boisk piłkarskich. Imponujący, osiedlowy park to rozwiązanie, które nie tylko uatrakcyjni otoczenie i poprawi komfort życia mieszkańców, ale sprawi, że Nowy Grabiszyn w pełni zasłuży na miano zielonego osiedla.

Jak kształtuje się obecnie rynek nieruchomości mieszkaniowych?

Branża nieruchomości od kilku miesięcy odnotowuje ciągły wzrost cen mieszkań, zwłaszcza w najlepszych lokalizacjach w dużych aglomeracjach miejskich. Oprócz niemal comiesięcznych wzrostów kosztów budowy dodatkowym czynnikiem wpływającym na cenę mieszkań są bardzo wysokie ceny gruntów. Deweloperom brakuje również nieruchomości z uporządkowanym statusem prawno-administracyjnym – a miejsca z gotowym planem miejscowym, czekające tylko na uzyskanie pozwolenia na budowę to rzadkość.

Tomasz Szychliński

prezes zarządu,
TOSCOM Development

Mimo tego, w 2022 r. w segmencie popularnym niezmiennie największym zainteresowaniem cieszą się mieszkania do 50 m² z dwoma sypialniami. Z naszych obserwacji wynika, że w nadchodzących miesiącach średnia wielkość nowo projektowanych mieszkań będzie jeszcze mniejsza. Te liczby są efektem drastycznego wzrostu kosztu obsługi kredytu. Po drugiej stronie rynku, czyli w segmencie premium, dalej widzimy pocovidowe zainteresowanie mieszkaniami powyżej 75 m².

Cieszące się popularnością

A co jest powodem skokowego wzrostu zapotrzebowania na duże mieszkania? Jeżeli mowa o mieszkaniach w przedziale 80-100 m², możemy

mówić o efekcie pandemii, związanym z dużą ilością czasu spędzanego w swoich domach, podczas którego w jednym miejscu łączymy życie rodzinne i zawodowe. Natomiast w segmencie ultra premium, zapotrzebowanie na takie nieruchomości wiąże się z rosnącymi wymaganiami zamożnego klienta, związanymi z pewnego rodzaju otwartością na konsumowanie swojego sukcesu i chęcią podnoszenia jakości życia. Po uruchomieniu sprzedaży produktów ultra premium, czyli apartamentów 100-200 m² w naszej flagowej inwestycji Bernardyńska, zainteresowanie przerosło nasze oczekiwania do tego stopnia, że zdecydowaliśmy na przeprojektowanie tego obiektu i zwiększyliśmy pulę bardzo dużych mieszkań.

Niezmiennie dużą popularnością cieszą się również kawalerki. Według naszych analiz przeprowadzo-



nych na bazie ilości sprzedanych m² mikro- i dużych apartamentów, z całą pewnością popyt na kawalerki wygrywa i będzie wygrywać w przyszłości. Z tego też powodu większość deweloperów koncentruje swoją uwagę na mieszkaniach małych i średnich. Powstaje jednak na rynku bardzo interesująca nisza mieszkań o bardzo wysokim standardzie i dużym metrażu.

W obliczu zmian

Obecne problemy gospodarcze w Polsce wpływają głównie na sprzedaż mieszkań z segmentu popularnego, w którym przeważa klient opierający swój zakup na kredycie. W segmencie premium

i ultra premium jest odwrotnie – osoby posiadające określony zasoby szukają bezpiecznej przystani i ucieczki przed inflacją. Na ten moment oprocentowanie lokat nie jest na tyle satysfakcjonujące, aby konkurować z inwestowaniem w mieszkania. Polacy w znakomitej mierze dobrze czują i dobrze analizują rynek nieruchomości. Dostrzegają, jaka jest rentowność wynajmu na rynkach pozostałych krajów europejskich. Jeżeli w niemieckich miastach stopa zwrotu wynosi ok. 1-2 proc., a u nas 4-6 proc. to oznacza dużą przestrzeń do dalszych wzrostów cen.

Stolica Dolnego Śląska niezmiennie należy do czołówki najdy-

namicznie rozwijających się miast europejskich pod względem powstających tu nieruchomości. Jednak nisza inwestycji w klasie ultra premium we Wrocławiu wciąż nie jest w pełni zagospodarowana. W związku z tym powstaje flagowa inwestycja TOSCOM Development – Bernardyńska. Stanowi ona głęboki ukłon w stronę rozwiązań luksusowych, innowacyjnych i pełnych rozmachu. Inwestycja kierowana jest do tych mieszkańców, którzy w architekturze poszukują prestiżu oraz komfortu, połączonych ze spokojem i zaletami życia w ścisłym centrum miasta. Projekt tej inwestycji zakładał około 20 bardzo dużych apartamentów w przedziale 100-200 m² oraz opcje połączenia kilku mniejszych mieszkań w jedno. Z początkowej ilości 140 mieszkań, na pierwszym etapie inwestycji w wyniku połączenia liczba ta skurczyła się do 110 apartamentów. Ich ceny wahają się w przedziale 21 000-32 000 zł/m². Najlepsze apartamenty zostały kupione przez osoby z pierwszych stron gazet. Są to głównie znani, ogólnopolscy przedsiębiorcy i wysoko opłacani menedżerowie, jest także zainteresowanie ze strony klienta międzynarodowego.

REKLAMA




zielone OSIEDLA

4 ETAP LEGENDARNE ROZKŁADY MIESZKAŃ

5 ETAP WKRÓTCE W SPRZEDAŻY

nowygrabiszyn.pl
71 726 17 76

Zieleń, przestrzeń między budynkami i fantastyczna architektura to główne atuty naszego osiedla.

Sprawdź naszą ofertę i dowiedz się dlaczego Nowy Grabiszyn to idealne miejsce dla Twojej rodziny.

UDI GROUP

UDI Group to firma deweloperska, działająca aktualnie w czterech krajach, Polsce, Czechach oraz w Serbii i na Węgrzech, gdzie skupia się na budowie obiektów mieszkaniowych, komercyjnych oraz centrów logistycznych. Obecnie w realizacji jest 16 projektów. Na polski rynek mieszkaniowy, ze swoim sztandarowym projektem **Classic Ursus**, grupa weszła w 2019 roku, gdzie na terenach poprzemysłowych, po dawnej fabryce Ursus przy ul. Herbu Oksza, tuż przy dworcu PKP Ursus, zrealizuje osiedle w czterech etapach, łącznie osiem budynków z lokalami

użytkowymi na parterze oraz parkiem publicznym. I etap projektu zbliża się do zakończenia budowy. Finał nastąpi w maju 2022 r. Wszystkie ze 114 mieszkań oraz 5 lokali usługowych zostały sprzedane. W ramach II etapu firma przygotowuje całą resztę kompleksu, aktualnie do sprzedaży trafiły dwa budynki C1 i C2, to kolejne 272 mieszkania. Rozpoczęcie budowy planowane jest w najbliższych miesiącach. Projekt obejmuje również rewitalizację jednego z historycznych budynków fabryki, który w całości będzie budynkiem komercyjnym z biurami i lokalami usługowymi.



CLASSIC URSUS



PORT POPOWICE

VANTAGE DEVELOPMENT

Vantage Development opiera swój sukces i pozycję lidera rynku nieruchomości na zadowoleniu tysięcy klientów. Od ponad 14 lat rozwija swoją działalność w oparciu o inwestycje we Wrocławiu, Warszawie, a wkrótce Poznaniu, Łodzi i Gdańsku. Spółka od połowy 2021 r. oferuje nie tylko mieszkania na sprzedaż, ale także lokale na wynajem pod marką Vantage Rent, współtworząc nowy sektor nieruchomości: rynek PRS (Private Rented Sector) w Polsce. Przejrzyste zasady, profesjonalna obsługa i wysokiej jakości

produkt – to wyróżnia ofertę dewelopera wśród konkurencji. Flagowym projektem spółki jest **Port Popowice**, który realizowany jest w zachodniej części Wrocławia, doskonale skomunikowanej z centrum miasta. W ramach inwestycji powstanie ok. 2 500 lokali, sklepy, punkty usługowe i miejsca do odpoczynku nad Odrą. Obecnie trwa budowa III i IV etapu projektu. Integralną częścią inwestycji będzie zrewitalizowany basen portowy, pełniący w przyszłości funkcję centrum rekreacji dla mieszkańców Portu Popowice oraz ich sąsiadów.

VICTORIA DOM

Victoria Dom to deweloper z 24-letnim doświadczeniem, którego filozofią jest maksymalne ułatwienie zakupu mieszkania. Pomaga w tym Dom Kredytowy Victoria. Victoria Dom oddała do użytku ponad 12 tys. mieszkań i domów. Spółka, która prowadzi inwestycje przede wszystkim w Warszawie, w ubiegłym roku rozpoczęła również budowę osiedla Viva Piast w Krakowie. Od 6 lat deweloper jest obecny także na rynku niemieckim – w Berlinie, a od dwóch lat w Lipsku. Victoria Dom jest członkiem Polskiego Związku Firm Deweloperskich, posiada certyfikat dewelopera poświadczający wiarygodność i fachowość usług. Victoria Dom była wielokrotnie nagradzana, w tym m.in. nagrodą Deweloper Roku

„Gazety Finansowej” i Diamentem Forbesa.

Miasteczko Nova Sfera to innowacyjne osiedle usytuowane na pograniczu dzielnic Białoleka i Targówek przy ulicy Marywilskiej 11, które oferuje swoim mieszkańcom wiele udogodnień w zakresie codziennego funkcjonowania oraz dostarcza sporo możliwości do tego by rozwijać nowe pasje. Stań się częścią sfery! Bądź aktywny i czerp pozytywną energię z otoczenia. Osiedle wyposażone w lokale usługowe zaspokoi liczne potrzeby mieszkańców; pełne natury skwerki i place zabaw zapewnią chwile relaksu i ułatwią budowanie przyjaznych relacji sąsiedzkich. Osiedle idealne dla rodzin z dziećmi jak i singli ceniących zielone otoczenie i kontakt z naturą.



MIASTECZKO NOVA SFERA

Rynek mieszkaniowy w obliczu wyzwań

Jeszcze dwa miesiące temu wydawało się, że drożące kredyty, a w efekcie spadek zdolności kredytowej potencjalnych nabywców mieszkań, będą w tym roku największym zmartwieniem firm deweloperskich. Od miesiąca sen z powiek spędza im także wojna w Ukrainie. Pogłębiła ona trwające od czasu wybuchu pandemii Covid-19 zakłócenia w łańcuchu dostaw, czego efektem jest lawinowy wzrost cen wielu materiałów budowlanych.

Marek **Wielgo**

ekspert GetHome.pl

Na dodatek sankcje gospodarcze nakładane na Rosję doprowadziły do eksplozji cen energii i stali. Z kolei wzrost kosztów budowy będzie konsekwencją narastającej presji płacowej w firmach budowlanych. Na budowach zaczyna już brakować rąk do pracy, bo ukraińscy pracownicy wracają do swojej ojczyzny, aby jej bronić przed rosyjskim najeźdźcą.

Należy liczyć się z wyhamowaniem inwestycji mieszkaniowych

W tej sytuacji należy liczyć się z wyhamowaniem inwestycji mieszkaniowych, także w budownictwie jednorodzinnych. Oczywiście należy uwzględnić lokalne uwarunkowania. Okazuje się, że mimo spadku dostępności kredytów mieszkaniowych oraz wojny w Ukrainie wrocławscy deweloperzy wprowadzili w marcu na rynek aż o 154 proc. wię-

mieszkań wprowadzonych do sprzedaży. W Katowicach marcowa podaż była niższa od lutowej o 38 proc., a w Warszawie – o 26 proc.

Wpływ sytuacji geopolitycznej

A jak podwyżki stóp procentowych i wojna w Ukrainie wpłynęły na popyt? Pozytywnym zaskoczeniem jest 44 proc. wzrost sprzedaży nowych mieszkań w Gdańsku. A we Wrocławiu wzrosła ona nawet o 65 proc. w porównaniu z lutym. Z kolei w Warszawie, Krakowie i Łodzi popyt na nowe mieszkania wyraźnie się zmniejszył. Jak widać, każde miasto ma swoją specyfikę.

Niewątpliwie wojna w Ukrainie największe piętno odcisnęła na rynku najmu mieszkań. Z danych portalu GetHome.pl wynika, że uchodźcy z Ukrainy szukają mieszkań przede wszystkim w największych miastach, gdzie łatwiej jest o pracę. Np. w Krakowie, Wrocławiu i Łodzi od czasu wybuchu wojny oferta skurczyła się o ponad 60 proc., w Poznaniu, Warszawie i Gdańsku zaś o 34-40 proc. Oczywiście nie można wykluczyć, że część mieszkań zniknęła z rynku, bo ich właściciele użyli je uchodźcom nieodpłatnie.

Problem w tym, że dodatkowy popyt w warunkach niskiej podaży

”

Problem w tym, że dodatkowy popyt w warunkach niskiej podaży nakręca czynsze. Na razie trudno jest ocenić, jak na stawki czynszów wpłynął napływ uchodźców z Ukrainy.

nakręca czynsze. Na razie trudno jest ocenić, jak na stawki czynszów wpłynął napływ uchodźców z Ukrainy. Owszem średnie stawki czynszu rosną, ale może to wynikać z faktu, że z oferty mieszkań na wynajem w pierwszej kolejności znikają te najtańsze. Podkreślanie tej kwestii przez media niepotrzebnie podnosi temperaturę. Rynek najmu i tak jest już mocno rozgrzany. Wysokie podwyżki czynszu obserwujemy od połowy ubiegłego roku. Z raportu AMRON-SARFiN wynika, że tylko w III i IV kwartale 2021 r. przeciętny czynsz w Krakowie wzrósł aż o 15 proc.! Dwucyfrowe podwyżki AMRON odnotował także w Warszawie, Wrocławiu i Łodzi.

REKLAMA



Miasto MOJE

ZAINWESTUJ NA BIAŁOŁĘCE

DUŻY WYBÓR MIESZKAŃ

już od **295** tys. zł

Salon sprzedaży: Warszawa, ul. Marywilska 62
Tel. 22 749 86 52

ronson.pl

RONSON
DEVELOPMENT

Być uczciwym to podstawa



Rozmowa z Robertem Chojnackim, prezesem Zarządu redNet 24

osoby będą potrzebowały mieszkań. Na początek ożywi to rynek najmu, co już można zauważyć. Z portali nieruchomościowych zniknęła większość ofert, nawet jeśli chodzi o przedmieścia i domy. Początkowo uchodźcy będą z reguły mieszkali nawet po kilka rodzin w jednym mieszkaniu lub domu. W miarę aklimatyzacji zaczną poszukiwać już odrębnego lokum dla siebie – zapewne najpierw mniejszego, bo bardziej podatni na pozostanie w Polsce są ludzie młodzi, co spowoduje wzrost popytu na małe lokale.

Jak na rynku nieruchomości mieszkaniowych odbijają się rosnące stopy procentowe i obostrzenia ze strony banków?

Rosnące stopy procentowe przekładają się na spadek zdolności kredytowej i ilość składanych wniosków kredytowych. W związku z tym spadnie głównie popyt na duże lokale, bo przy ich zakupie statystycznie czę-

ściej wykorzystywany jest kredyt. Napędzi to również rynek najmu profesjonalnego (PRS), ponieważ przy wynajmie nie bada się zdolności kredytowej.

Kolejną trudnością dla uczestników rynku nieruchomości są rosnące koszty wykonawstwa. Jak wpłyną na ceny nieruchomości?

Niestety tak. Inflacja to wzrost kosztów budowy, a wzrost kosztów budowy to wzrost cen mieszkań. Wojna w Ukrainie ma bezpośrednie przełożenie na ceny materiałów budowlanych i surowców w Polsce. Gwałtowny odpływ pracowników z Ukrainy, którzy wyjechali walczyć o swój kraj, mocno podniesie koszty budowy nowych inwestycji. Żeby je wyrównać, deweloperzy będą zmuszeni podnosić ceny za swoje nieruchomości.

Znaczący wpływ na funkcjonowanie rynku nieruchomości ma także zmieniające się prawo. Jak sprostać wchodzącym w życie rozporządzeniom i ustawom?

Niestety prawo w Polsce zmienia się bardzo często. W lipcu wejdzie

w życie ustawa deweloperska, która wprowadza bardzo dużo nowych regulacji niekorzystnych dla deweloperów. Dobrym rozwiązaniem jest zatrudnianie do współpracy profesjonalnych podmiotów, które to prawo dobrze znają i mogą wspierać inwestorów fachowym doradztwem. Niestety wiąże się to z ponoszeniem dodatkowych kosztów.

Na koniec, żeby nie było tylko o problemach – jak budować markę na rynku deweloperskim? Jak wyróżnić się wśród licznej konkurencji?

Być uczciwym, co pewnie zabrzmiało banalnie. Uczciwie podawać ceny za metr kwadratowy (liczone od właściwej powierzchni) i dotrzymywać terminu realizacji tak, aby nie było opóźnień. Honorować ceny z umów rezerwacyjnych. Budować tak, aby wizualizacje były zgodne z późniejszą realizacją. I przede wszystkim projektować funkcjonalne mieszkania. Jest to jeden z najważniejszych elementów na samym początku projektu. Odpowiedni rozkład pomieszczeń wpływa na wygodę i ergonomię mieszkania.



Rosnące stopy procentowe przekładają się na spadek zdolności kredytowej i ilość składanych wniosków kredytowych. W związku z tym spadnie głównie popyt na duże lokale, bo przy ich zakupie statystycznie częściej wykorzystywany jest kredyt. Napędzi to również rynek najmu profesjonalnego (PRS), ponieważ przy wynajmie nie bada się zdolności kredytowej

Czy wojna w Ukrainie zmieni potrzeby kupujących i możliwości budujących?

Wojna zmieniła potrzeby w ogromnym stopniu. Część z ponad 2 mln uchodźców, którzy już przekroczyli granicę – a to jeszcze nie koniec – zostanie w Polsce na stałe. Te

Głównym wygranym na rynku nieruchomości będzie segment PRS

Mieszkania oferowane w ramach najmu instytucjonalnego (Private Rental Sector) zdobywają coraz większą popularność na polskim rynku. Obecnie w naszym kraju w tej formule oferowanych jest ponad 7 tys. lokali. Wzrost stóp procentowych oraz masowa emigracja ludności spowodowana wojną w Ukrainie mogą sprawić, że w najbliższej przyszłości popyt na tego typu nieruchomości znacznie wzrośnie.

Według danych firmy badawczej ThinkCo zaledwie 8,3 proc. całkowitego zasobu mieszkaniowego w Polsce wynajmowane jest na zasadach rynkowych. Przekłada się to na ok. 1,2 miliona lokali w całym kraju. Często są to mieszkania w złym stanie technicznym, umeblowane przestarzałymi sprzętami, zlokalizowane w wielkich blokowiskach. Spośród nich duży odsetek funkcjonuje również w tzw. szarej strefie, bez podpisywania jakichkolwiek umów regulujących prawa i obowiązki najemcy oraz wynajmującego.

Przyzwoity standard

Niska podaż nowych, wykonanych w dobrym standardzie mieszkań na wynajem, oferowanych na przejrzystych i uregulowanych warunkach prawnych, powoduje, że coraz więcej zachodnich funduszy za-

interesowanych jest inwestycjami w PRS.

Lokale z tego segmentu cechuje wyższy standard, często atrakcyjna lokalizacja i szeroka propozycja usług dodatkowych dla najemców. Klienci zawierają umowę na określony z góry czas z firmą, która zapewnia profesjonalną obsługę najemcy i zarządza kompleksowo daną nieruchomością. Jak dotąd, oferta nieruchomości spełniających te kryteria to ponad 7 tys. mieszkań dostarczanych przez zaledwie kilka podmiotów. Plany inwestycyjne są jednak szeroko zakrojone. Według danych Fundacji Rynku Najmu z lipca 2021 r. do 2023 r. w ramach najmu instytucjonalnego ma być dostępnych blisko 33 tys. lokali. Jeśli wszystkie zapowiedzi inwestycyjne zostałyby zrealizowane, to do 2028 r. powstanie aż 60 tys. kolejnych.

Popyt nie jest zagrożony

Zarówno deweloperzy, jak i inwestorzy instytucjonalni mogą być spokojni o popyt. W wyniku serii podwyżek stóp procentowych zdolność kredytowa potencjalnych nabywców spadła nawet o 30 proc. Wchodząca w kwietniu w życie nowa rekomendacja Komisji Nadzoru Finansowego zaleca bankom, aby do analizy zdolności kredytowej przyjmowały oprocentowanie powiększone o 5 pkt proc., co może jeszcze bardziej zredukować liczbę chętnych na finansowanie hipoteczne. W tej sytuacji duża grupa osób będzie przenosić swoje zainteresowania na rynek najmu, a ten w ciągu ostatniego miesiąca notuje duże ożywienie na skutek napływu uchodźców z Ukrainy. Masowo wynajmują mieszkania w największych polskich miastach – według różnych szacunków oferta najmu w marcu skurczyła się od 25 do nawet 40 proc. w zależności od lokalizacji. Obecnie w naszym kraju przebywa ok. 2,5 mln Ukraińców. Część z nich pozostanie u nas na stałe i do momentu ustabilizowania sytuacji zawodowej będą klientami rynku najmu.

Dywersyfikacja oferty produktowej

Develia jeszcze w ubiegłym roku ogłosiła, że w ramach dywersy-

fikacji oferty produktowej rozpocznie budowę mieszkań oferowanych w ramach PRS. Spółka podpisała dwa listy intencyjne związane z zaangażowaniem w ten segment rynku i rozpoczęła negocjacje warunków sprzedaży nieruchomości w Warszawie i we Wrocławiu. Ponadto wytypowała kilka innych inwestycji, które oferuje inwestorom instytucjonalnym w ramach zakupów pakietowych. W odpowiedzi na potrzeby najemców Develia wdraża nowe standardy projektowania inwestycji, gwarantujące funkcjonalne rozwiązania dla mieszkańców oraz najlepsze możliwe zwroty dla inwestorów. Projekty w tym obszarze będą finansowane m.in. ze środków pozyskanych ze sprzedaży aktywów komercyjnych. Celem firmy na 2022 r. jest dostarczenie na ten rynek 600-800 mieszkań.

– W ostatnich miesiącach mierzymy się z niepewnością makroekonomiczną i geopolityczną, co nie pozostaje bez wpływu na rynek deweloperski. Możemy spodziewać się przede wszystkim zmian w strukturze popytu – m.in. na skutek napływu imigrantów i rosnących stóp procentowych coraz większym zainteresowaniem będą cieszyć

się mieszkania na wynajem. Dzięki rozbudowanemu i zróżnicowanemu bankowi gruntów jesteśmy w stanie szybko dostosować naszą ofertę do dynamicznie zmieniającego się otoczenia rynkowego – komentuje **Andrzej Ośliżło, prezes zarządu Develii.**

Ożywiony popyt na rynku najmu przełoży się na większe zainteresowanie zakupami pakietowymi przez fundusze inwestycyjne. – Dużych europejskich graczy, oprócz niskiej podaży i braku konkurencji, zachęca wysoka rentowność inwestycji. Rosnący popyt na najem mieszkań przy obecnej luce podażowej wytwarza coraz większą presję na wzrost oferowanych czynszów. Aktualnie pojawia się coraz więcej zapytań o „pakietowy” najem, które ze swojej natury potrzebują instytucjonalnego partnera. To wszystko będzie istotnym czynnikiem zwiększającym atrakcyjność i potencjalne zwroty inwestorów PRS. Spodziewamy się, że inwestorzy instytucjonalni będą naturalnymi następcami tych indywidualnych, w szczególności tych finansujących inwestycje kredytem, których udział w zakupach wskutek wzrostu stóp będzie się stopniowo zmniejszał – przewiduje Andrzej Ośliżło.



Jak podwyżka stóp procentowych wpłynie na rynek nieruchomości i kredytobiorców

Rada Polityki Pieniężnej od października siódmy raz podnosi stopy procentowe. Od dzisiaj stopa referencyjna wynosi 4,5 proc., osiągając najwyższy wskaźnik od listopada 2012 r. Na decyzję wpływ miała rekordowa inflacja. Według Głównego Urzędu Statystycznego, ceny towarów i usług konsumpcyjnych w marcu były wyższe o 10,9 proc. To pierwszy raz w tym wieku, kiedy osiągnęliśmy dwucyfrowy wskaźnik. Kredytobiorcy nie mają wątpliwości, że raty będą jeszcze wyższe niż dotychczas, a osiągnięcie zdolności kredytowej trudniejsze. Wielu z nich decyduje się na kredyt właśnie teraz. Pod koniec marca do banków wpłynęło najwięcej wniosków kredytowych od 10 lat, na co wpływ z pewnością miało wprowadzenie rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego, dotyczącej liczenia zdolności kredytowej.

Poprzednie podwyżki stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej miały na celu głównie walkę z rosnącą inflacją. Zmienił to jednak atak Rosji na Ukrainę, który ma poważne konsekwencje dla Polski w wymiarze ekonomicznym, handlowym i gospodarczym. Co prawda złoty odrobił znaczną część



strat z początku marca, ale póki wojna trwa, pozycja polskiej waluty względem walut światowych wciąż jest niepewna. Nie tylko w Polsce, ale na całym świecie, w ciągu najbliższych kwartałów banki centralne będą zmuszone do ostrzejszej niż dotąd reakcji.

Czy i kiedy brać kredyt hipoteczny? Siódma z rzędu podwyżka referencyjnej stopy procentowej o 100 punktów bazowych osiągnęła poziom 4,5 proc. – najwyższy od listopada 2012 roku. Powodem decyzji RPP jest walka z inflacją, ale sprawa

to, że rośnie WIBOR, a razem z nim zmienne oprocentowanie kredytu hipotecznego, co przekłada się na wzrost rat.

– Mimo podwyżek stóp procentowych wciąż najlepszym i najszybszym sposobem na zakup własnego „M” pozostaje kredyt hipoteczny. Wyraźnie widać to po wysokiej liczbie wniosków składanych w zeszłym miesiącu. Pewnym utrudnieniem dla kredytobiorców może być nowa rekomendacja KNF, dotycząca obliczania ich zdolności kredytowej przez banki, która weszła w życie na początku kwietnia.

Rozwiązaniem w tej sytuacji może być wybór stałego oprocentowania. Daje to gwarancję niezmienności wysokości rat przez określony w umowie czas – mówi Maciej Dymkowski, prezes zarządzający serwisem tabelaofer.pl.

Czy będą podwyżki cen nieruchomości?

Na ostateczną cenę nieruchomości wpływ ma wiele czynników. Inflacja i wojna w Ukrainie powodują wzrost kosztów budowy, cen materiałów budowlanych, surowców energetycznych, transportu, a także

kosztów pracy związanych z nagłym odpływem pracowników z wschodniej granicy. Wysokie stopy procentowe determinują również cenę pieniądza, czyli koszt kredytowania działalności deweloperskiej. – Na spadek cen nieruchomości na razie nie ma co liczyć. Ceny materiałów budowlanych rosną, drogie są energia i paliwa, a inflacja ma dwucyfrową wartość. Odpowiednia lokalizacja, zakup gruntu, projekt, jego wykonanie – to często wielomilionowe przedsięwzięcie. Do finansowania inwestycji wielu deweloperów potrzebuje zewnętrznego wsparcia, co oznacza zaciągnięcie kredytu deweloperskiego. Wysokie stopy procentowe to wyższe koszty dla dewelopera, a finalnie wyższa cena nieruchomości. Dlatego wiele osób mimo wysokich rat świadomie decyduje się na kredyt hipoteczny właśnie teraz, bo nic nie wskazuje na to, żeby ceny miały spaść. Nabywcy nie chcą czekać z decyzją o zakupie wymarzonego mieszkania do przyszłego roku, kiedy ceny mogą pójść do góry o 10 proc. – ocenia Katarzyna Tworska, dyrektor zarządzająca redNet 24, firmy specjalizującej się w sprzedaży mieszkań deweloperskich.

REKLAMA

ADRES

ul. Christo Botewa 14
30-798 Kraków

TELEFON

12 659 16 35
12 659 16 59

E-MAIL

biuro@acatom.pl

Inwestycje z myślą o przyszłości.



Kraków
ul. Piastowska



Warszawa
ul. Przylaszczkowa



Katowice
ul. Daszyńskiego



Gliwice
ul. Mikołowska



Funkcjonalność
mieszkań



Dogodna
lokalizacja



Bliskość
natury



Rozwiązania
proekologiczne

WOJNA W UKRAINIE ZMIENIA POTRZEBY KUPUJĄCYCH I MOŻLIWOŚCI BUDUJĄCYCH?

Mimo że Polska w kontekście napaści Federacji Rosyjskiej, jako członek NATO, jest stabilna i bezpieczna w najbliższej przyszłości, to myli się ten, kto uważa, że skutki tego konfliktu nie wpłyną na rodzimy rynek mieszkaniowy.

Bartłomiej **Baranowski**
analityk serwisu Domiporta

Tragedia rozgrywająca się za naszą wschodnią granicą to nie tylko miliony uchodźców, wyższe ceny najmu spowodowane brakiem lokali na rynku, czy brak części pracowników budowlanych. W dłuższym okresie czasu może to również wpłynąć na inwestorów.

Zmiana przyzwyczajeń konsumentów

Już wcześniej dwa lata pandemii pokazały, że skrajne sytuacje mogą znacząco zmienić przyzwyczajenie konsumentów do takich dóbr jak nieruchomości. Covid-19 spowodował, że wielu posiadaczy mieszkań zdało sobie sprawę z ograniczeń swoich domostw. Jeszcze w 2020 r. można było zauważyć tendencję do szukania większych mieszkań, lepiej nasłonecznionych czy mających tarasy bądź ogródki. W czasach toczącego się za naszymi granicami konfliktu zbrojnego przewiduję dalsze zmiany przyzwyczajeń konsumentów. Podejrzewam, że w następstwie obecnych wydarzeń część osób zacznie szukać mieszkań poza centrami dużych miast, widząc jaką pułapką dla cywili mogą one być w sytuacji zbrojnej napaści.

To samo może dotyczyć domów. Wzrost zainteresowania domami z rynku wtórnego oraz działkami na terenach wiejskich i podmiejskich powinien jedynie rosnąć.

Rosnące zainteresowanie najmem

Bardzo ciekawie w kontekście konfliktu w Ukrainie może rozwinąć się zainteresowanie najmem. Póki co, większość Polaków woli dostać kredyt i mieszkać na swoim. Rosnące stopy procentowe (a konflikt za wschodnią granicą również ma na nie wpływ), oraz ryzyko eskalacji konfliktu na pozostałe kraje Europy może ostudzić te zapędy i sprawić, że większym zainteresowaniem cieszyć się będzie najem. Im zagrożenie dla Polski będzie rosło, tym bardziej obywatele mogą tracić zainteresowanie kredytem. Nie chodzi nawet o realne ryzyko konfliktu militarnego na terytorium Polski, ale nawet otoczenie gospodarcze czy niestabilność energetyczna mogą doprowadzić do wzrostu zainteresowania najmem.

Przewidywanie w obecnej sytuacji tego, co się stanie za pół roku, czy rok, to zadanie ekstremalnie trudne. Wszystko zależy od tego, jak rozwinie się konflikt w Ukrainie. Jeżeli wojna będzie przybierać na sile, a sytuacja gospodarcza Polski (choćby ze względu na sankcje) będzie się pogarszać, zainteresowanie zakupem mieszkań powinno spadać.

W obliczu wyzwań

Wojna w Ukrainie może również znacząco wpłynąć na osoby, które decyzję o kupnie mieszkania bądź budowie domu już podjęły. Trzeba pamiętać, że wielu pracowników budów pochodzi z Ukrainy i wielu z nich już teraz wróciło walczyć o ojczyznę. Musimy zdawać sobie sprawę, że nawet gdy konflikt



ustanie, oni nie wrócą szybko do Polski pracować. Zostaną w ojczyźnie, by ją odbudowywać. Deweloperzy i ich podwykonawcy mogą stanąć przed nie lada dylematem. Budować na poziomie jak obecny, za większe kwoty (konieczność za-

trudnienia jedynie Polaków z pewnością podniosłoby ceny mieszkań z rynku pierwotnego), albo ograniczyć nowe inwestycje. Obie opcje wydają się złe.

Również inwestorzy indywidualni będą mierzyć się z nie lada proble-

mem. Jeszcze przed rozpoczęciem konfliktu ceny materiałów budowlanych rosły z powodu inflacji oraz naprawy nadwyrężonych łańcuchów dostaw. Teraz ceny mogą jeszcze wzrosnąć bądź dostęp do niektórych z nich może być utrudniony.

Ekologia i ekonomia

Rynek nieruchomości biurowych w Polsce ciągle dynamicznie się rozwija. W 2021 r. oddano do użytkowania 476 nowych budynków biurowych. Wzrasta także liczba obiektów spełniających standardy zrównoważonego budownictwa. Według danych PLGBC obecnie w Polsce znajduje się ponad 750 certyfikowanych budynków biurowych, głównie w międzynarodowych systemach LEED i BREEAM, a w ostatnich latach także w WELL i Fitwel, dotyczących komfortu osób pracujących w obiektach.

Zrównoważone budownictwo nie tylko wspiera środowisko, ale też znacząco zmniejsza koszty eksploatacji obiektów. Istotną rolę w zwiększaniu efektywności energetycznej budynków biurowych odgrywają rozwiązania zastosowane na dachu. Jak wskazuje mapa drogowa dekarbonizacji budownictwa do roku 2050 zaprojektowana przez Polskie Stowarzyszenie Budownictwa Ekologicznego, ważnym elemen-

tem osiągnięcia celu jest zwiększenie eksploatacji odnawialnych źródeł energii. Na dachach nieruchomości biurowych z powodzeniem można instalować moduły fotowoltaiczne, których zastosowanie jest jednym z kryteriów międzynarodowych certyfikacji, takich jak BREEAM czy LEED. Przedsiębiorcy i inwestorzy coraz chętniej korzystają z OZE także pod wpływem rosnących kosztów energii.

– Obecnie w Polsce obserwujemy masową wręcz skalę zainteresowania firm inwestycjami w fotowoltaikę, ten rynek notuje wzrost w przybliżeniu o 200 proc. w skali rok do roku. Kluczowymi pobudkami są oczywiście ekologia i ekonomia. Z jednej strony coraz więcej biznesów działa w modelu ESG (Environmental, Social and corporate Governance), dbając także o zrównoważone rozwiązania w swoich biurach. Z drugiej natomiast – wszyscy mierzymy się dziś ze skutkami lawinowego wzrostu cen energii, a własna produkcja energii i jej konsumpcja w miejscu powstawania wydaje się w tych okolicznościach najbardziej intuicyjnym rozwiązaniem redukcji kosztów – wskazuje Roman M. Meysner, prezes Zarządu oraz general manager Seleny ESG.



Małe miasta w rozkwicie

Prawdopodobnie już za dwa lata blisko ⅓ sprzedaży deweloperskiej będzie pochodziło z mniejszych rynków – podaje Polski Związek Firm Deweloperskich w Raporcie Rynek Mieszkaniowy w 2021 roku.

Dla rynku mieszkaniowego ubiegły rok był pod wieloma względami przełomowy. Deweloperzy przekazali w nim ok. 78 tys. mieszkań, co było najwyższym wynikiem w historii. Według szacunków GUS, w okresie styczeń-luty 2022 r., oddano do użytkowania 33,7 tys. mieszkań, tj. nieznacznie mniej niż w roku ubiegłym. Polacy nadal chętnie inwestują w nieruchomości, uważając ich zakup za najlepszy sposób lokowania kapitału.

O ile do niedawna prym na rynku mieszkaniowym wiodła tzw. wielka szóstka, czyli Warszawa, Kraków, Poznań, Wrocław, Trójmiasto i Łódź, liczba mieszkań w nowych projektach dotyczących tych miast, skurczyła się drastycznie. Gdzie należy upatrywać przyczyn?

Deweloperzy nie mają gdzie budować

Niebagatelnym problemem, z jakim od pewnego czasu borykają się deweloperzy, są braki gruntów pod budowę. Bardzo trudno jest znaleźć miejsce dla nowych inwestycji. Ni-

ska podaż w naturalny sposób winduje ceny istniejących już mieszkań, a zainteresowanie zyskują nawet lokale, które w innych warunkach nie zostałyby pewnie zagospodarowane. W aglomeracjach buduje się obecnie mniej z jeszcze jednego powodu. Chodzi oczywiście o pandemię koronawirusa, z której konsekwencjami borykamy się do dziś. Znacząco spotęgowała ona trwające już opóźnienia w wydawaniu pozwoleń na budowę i związanych z nimi różnego rodzaju decyzji, a także powodowała wstrzymywanie prac nad nowymi planami zagospodarowania przestrzennego.

Trudności, jakie napotyka deweloperzy w dużych aglomeracjach, w naturalny sposób kierują ich uwagę ku mniejszym miejscowościom. Inwestorzy coraz wyraźniej dostrzegają ich ekonomiczny potencjał.

– W dużych aglomeracjach, otrzymanie pozytywnej decyzji zezwalającej na rozpoczęcie prac jest aktualnie bardzo mocno opóźnione. W miastach gminnych i powiatowych administracja działa sprawniej,

pozwolenia wydawane są w znacznie szybszym tempie. Dla nas oznacza to mniejsze koszty związane z przygotowaniem inwestycji do wprowadzenia do sprzedaży, a co za tym idzie – cena, którą możemy zaoferować klientowi, jest atrakcyjna – mówi Piotr Baran, prezes zarządu PCG.

Ceny nieruchomości w mniejszych ośrodkach rosną, ale wciąż są atrakcyjne

– Podczas gdy we Wrocławiu średnia cena za metr mieszkania oscyluje obecnie wokół 10,1 tys. zł/m², w Wałbrzychu czy Legnicy kształtuje się ona na poziomie 7,5 tys. zł/m². Z tych miast można dotrzeć w ciągu niecałej godziny do Wrocławia. W obliczu spadającej siły nabywczej Polaków wiele osób zaczyna rozważać zakup mieszkania w mniejszych ośrodkach miejskich – mówi Piotr Baran.

Według danych BIK, w ciągu ostatnich miesięcy zdolność kredytowa przeciętnego Kowalskiego spadła o 30 proc., a w najbliższym czasie spadek ten może się pogłębić do 45 proc. Konsumenci, którzy nie chcą rezygnować z zakupu własnego mieszkania, często stoją przed wyborem: kupić mniejsze lub poszerzyć poszukiwania o miasta powiatowe. Obecnie w przeważa-

jącej większości są to dobrze skomunikowane ośrodki, oferujące transport publiczny na wysokim poziomie. Dzięki temu w dalszym ciągu można docierać do pracy w większej aglomeracji. Alternatywą dla wielu jest home office bądź znalezienie zajęcia w nowym miejscu zamieszkania. W małych miastach swoje siedziby mają duże zakłady oraz centra logistyczne, które oferują tysiące miejsc pracy. Zatrudnione w nich osoby poszukują mieszkań w bezpośrednim sąsiedztwie takich obiektów.

Nieruchomości to nadal najlepsza inwestycja

– Rynkiem nieruchomości w mniejszych miastach zainteresowani są również inwestorzy, dla których istotna jest stopa zwrotu, a ta jest największa właśnie w mniej oczywistych lokalizacjach. Mamy klientów, którzy robią zakupy „pakietowe”, kupując nasze nieruchomości w kilku miastach. Są to osoby z kapitałem, chcące ulokować gotówkę i ochronić ją przed spadkiem wartości – mówi prezes zarządu PCG. W obliczu deficytu mieszkań na wynajem w dużych miastach inwestycja w nieruchomości w mniejszych aglomeracjach ma olbrzymi potencjał. Nie każdego stać na kupno mieszkania za gotówkę, nie każ-

dy też chce wiązać się wieloletnim kredytem i nie każdy chce mieszkać w dużym mieście takim jak Warszawa. Rozwiązaniem w tej sytuacji jest właśnie wynajem.

Grono osób poszukujących mieszkania do wynajęcia poszerzyły również osoby przybyłe z Ukrainy. W Polsce schronienia szuka aktualnie ponad 2,5 mln uchodźców. Większość z nich poszukuje nieruchomości na wynajem. W dużych miastach oferty mieszkań znikają w zastraszającym tempie, a ich ceny gwałtownie wzrastają. Przy założeniu, że wielu Ukraińców zostanie w Polsce na stałe, większość z nich osiedli się w mniejszych miastach.

Małe miasta w rozkwicie

Czy deweloperzy na stałe skoncentrują swoje działania na mniejszych rynkach? Należy zakładać, że tak. Zauważalne są wyraźnie zmieniające się potrzeby i preferencje klientów oraz inwestorów. W miastach powiatowych, zdominowanych przez wielką płytę, klienci chętnie kupują nowe mieszkania, mając narzeczcie okazję do podniesienia standardu życia. Te ośrodki przyciągają również mieszkańców okolicznych wsi i miasteczek, ale także obecnych mieszkańców metropolii, w których mieszkania stają się towarem deficytowym.

REKLAMA

LOKUM SALSALSA
ul. Klimeckiego, Kraków

osiedle w dobrym rytmie



Mieszkania gotowe do odbioru



Metraże od 33 do 115 m²



Sąsiedztwo Bulwarów Wiślanych i Kazimierza

LOKUM
DEWELOPER

Sprzedaż mieszkań:
ul. Pawia 18A, Kraków

+48 12 384 83 84
krakow@lokumdeweloper.pl

www.lokumsalsa.pl

RYNEK NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH W POLSCE W 2022 R.

Polska wciąż postrzegana jest przez inwestorów jako atrakcyjne i bezpieczne miejsce lokowania biznesu. Nadal utrzymuje się duży popyt na grunty inwestycyjne. Nadpodaż pieniądza na rynku jest bardzo duża. Obserwować możemy ogromne zainteresowanie zakupem ziemi, przede wszystkim pod nowe magazyny, a także retail parki i projekty z sektora PRS.

Bartłomiej Zagrodnik

Managing Partner, CEO, Walter Herz

Część inwestorów zaczyna poszukiwać możliwości w segmentach, w których dotąd nie byli obecni. Firmy działające dotychczas w sektorze handlowym, biurowym, czy mieszkaniowym zaczynają realizować także inwestycje magazynowe.

Deficyt magazynów

Magazyny cieszą się już od kilku lat ogromnym powodzeniem. W 2021 r. wynajętych zostało w całej Polsce aż 1,3 mln m² powierzchni. Chcąc sprostać tak dużej chłonności rynku, deweloperzy oddali w ubiegłym

roku do użytku 2,9 mln m² powierzchni, najwięcej w Poznaniu i na Górnym Śląsku. W budowie jest rekordowe 4,3 mln m² powierzchni magazynowych. Niemal połowa powierzchni realizowana jest spekulacyjnie, nie istnieje bowiem obawa związana ze spadkiem popytu. Współczynnik pustostanów magazynowych w kraju utrzymuje się na poziomie 3-4 proc.

Duże zapotrzebowanie i brak dostępnych ofert sprawia, że deweloperzy, którzy dotąd prowadzili innego rodzaju projekty, poszukują gruntów pod magazyny. Rozwój rynku magazynowego determinuje m.in. ogromny popyt na powierzchnie zgłaszany ze strony firm z branży

e-commerce oraz operatorów logistycznych, którzy optymalizują czas dostawy towarów do odbiorców końcowych. W ciągu ostatnich dwóch lat udział sektora e-commerce w wolumenie najmu powierzchni magazynowych wzrósł w Europie prawie dwukrotnie, z 12 proc. do 23 proc.

Należy zwrócić uwagę, że obecna sytuacja na Ukrainie wpłynęła także na wzrost zainteresowania gruntami pod magazyny położone we wschodniej części Polski, które już wcześniej także było znaczne.

Coraz popularniejsze mieszkania na wynajem

Potrzebę budowy mieszkań na wynajem również podbija dodatkowo napływ uchodźców zza naszej, wschodniej granicy. Deweloperzy mieszkaniowi poszukują działek przede wszystkim w dużych miastach, ale także terenów pod budowę w mniejszych miejscowościach, umożliwiających realizację od 3 tys. m²



powierzchni użytkowej. Inwestorzy z sektora PRS deklarują zaangażowanie w kolejne projekty. Na naszym rynku jest już aktywnych kilkadziesiąt podmiotów inwestujących w sektorze PRS, do których stale dołączają kolejni duzi gracze. Powoduje to, że ziemia jest wciąż intensywnie poszukiwana, szczególnie ze względu na jej podaż jest bardzo

niska. Notujemy przypadki uruchamiania projektów, które wcześniej zostały wstrzymane, do czego motywacją jest poprawa sytuacji na rynku najmu i perspektywa dalszego wzrostu czynszów.

Widzimy, że inwestorzy coraz chętniej szukają gruntów w formule, gdzie Land Development, tj. przygotowanie grun-

Marvipol wchodzi w rok 2022 z powiększonym bankiem gruntów



Z Grzegorzem Kaweckim, wiceprezesem zarządu Marvipol Development, rozmawia Joanna Zielińska

Jak ocenia Pan 2021 r. z perspektywy Grupy Marvipol?

Mogę podsumować trzema słowami: udany, rekordowy i przełomowy. Odnotowaliśmy najlepszy w historii firmy wynik finansowy – ponad 116 mln zł zysku operacyjnego i niemal 96 mln zł zysku netto. Segment deweloperski przy blisko 30 proc. rentowności sprzedaży wypracował w minionym roku 57,1 mln zł zysku netto, o 10 proc. więcej niż rok wcześniej. Segment magazynowy zakończył rok z wyższym o 15 proc. wynikiem netto, wynoszącym 33,3 mln zł, na co złożyły się m.in. wyniki na sprzedaży trzech projektów magazynowych. W rok 2022 wkroczyliśmy, będąc w bardzo dobrej sytuacji finansowej. Dług netto zmniejszył się w 2021 r. o 18 proc., do 128,7 mln zł, a na koniec roku na rachunkach Grupy mieliśmy ponad 218 mln zł.

A jak 2021 r. wyglądał od strony operacyjnej?

Ostatnie dwa lata były dla Grupy Marvipol okresem rozwoju w segmencie deweloperskim. Sfinalizowaliśmy w tym okresie budowę projektów o powierzchni użytkowej blisko 85 tys. m², co odpowiada niemal jednej piątej PU projektów mieszkaniowych zrealizowanych w całej historii spółki. W 2021 r. ukończyliśmy m.in. naszą największą, z perspektywy budżetu, inwestycję – kompleks apartamentowy Unique Tower przy Grzybowskiej w Warszawie. W styczniu minionego roku zawarliśmy umowę sprzedaży ponad 650 mieszkań do nabywcy instytucjonalnego, funduszu Heimstaden. Świetnie został przyjęty przez Klientów apartamentowiec W Apartments, również oddany do użytku w roku 2021. Klienci wprowadzili się

do nowych mieszkań w naszym pierwszym projekcie w Gdańsku – Dwie Motławy. W 2021 r. zainwestowaliśmy 205 mln zł w zakup gruntów pod nowe projekty mieszkaniowe, pozwalające wygenerować ponad 75,5 tys. m² powierzchni użytkowej. W ostatnich kilkunastu miesiącach jednym z naszych priorytetów było przygotowanie oferty w nowych inwestycjach – 18 nowych projektów jest obecnie w zaawansowanej fazie przygo-

towawczej, powiązanej z procedurami administracyjnymi. Na dwóch nieruchomościach, spośród kupionych w ostatnich dwóch latach, realizowane są warszawskie projekty: Lazurova Concept na Bemowie oraz Apartamenty Zielony Natolin na Ursynowie, a sprzedaż mieszkań w kolejnej inwestycji – InPlace, zlokalizowanej na pograniczu Ochoty i Włoch, nieopodal Parku Szczęśliwickiego, ruszyła w lutym 2022 r.

Od ponad dwóch lat wszystkim nam, w tym również deweloperom, przyszło zmagać się z nowymi wyzwaniem, związanymi z sytuacją zdrowotną, gospodarczą, czy ostatnio polityczną. Jak te czynniki wpłynęły na rynek mieszkaniowy oraz Państwa plany biznesowe?

Wydarzenia ostatnich lat istotnie przeobraziły rynek, na wielu płaszczyznach. W dobie lockdownu wymuszonego pandemią, jako społeczeństwo zaczęliśmy większą uwagę przykładając do udogodnień w codziennym funkcjonowaniu, zostaliśmy poniekąd zmuszeni do wygospodarowania w mieszkaniach przestrzeni pod biuro czy kącik do nauki zdalnej. Jednym z aspektów, kluczowych w dłuż-

szym okresie z perspektywy dewelopera, jest zmiana oczekiwań klientów w obszarze metrażu mieszkań na rynku popularnym – wzrost zainteresowania mieszkaniem o większej liczbie pokoi, zauważalny szczególnie wśród rodzin z dziećmi. Nie bez znaczenia okazuje się obszar rozwiązań proekologicznych, energooszczędnych czy smart home/smart building. Rosnąca świadomość ekologiczna oraz inflacja, wzrost cen energii sprawiają, że klienci poszukują mieszkań w projektach nie tylko energooszczędnych, ale również o ograniczonym oddziaływaniu na otoczenie, zasilanych z wykorzystaniem własnych odnawialnych źródeł energii. Grupa Marvipol od wielu lat propaguje proekologiczne, inteligentne rozwiązania w swoich projektach, od systemów smart home, pozwalających m.in. na optymalizację zużycia mediów, przez zagospodarowanie terenów osiedli w sposób zachęcający do czynnego spędzania wolnego czasu na świeżym powietrzu, po chociażby przemysłane rozwiązania z obszaru retencji wody opadowej. Cieszymy się, że nasze spojrzenie na te zagadnienia staje się rynkowym standardem i zamierzamy dalej być liderami w tym obszarze.



Ostatnie dwa lata były dla Grupy Marvipol okresem rozwoju w segmencie deweloperskim. Sfinalizowaliśmy w tym okresie budowę projektów o powierzchni użytkowej blisko 85 tys. m², co odpowiada niemal jednej piątej PU projektów mieszkaniowych zrealizowanych w całej historii spółki.



”
Potrzebę budowy mieszkań na wynajem podbija dodatkowo napływ uchodźców zza naszej, wschodniej granicy. Deweloperzy mieszkaniowi poszukują działek przede wszystkim w dużych miastach, także terenów pod budowę w mniejszych miejscowościach, umożliwiających realizację od 3 tys. m² powierzchni użytkowej.

tu, wykonuje wyspecjalizowany podmiot. W naszej agencji dla klientów, którzy mają tego typu oczekiwania, tylko w tym roku przygotowaliśmy grunty o powierzchni ponad 14 ha. Uzyskaliśmy dla nich WZ, PnB, uzgadniając przy tym warunki związane z wjazdami i wyjazdami z dróg czy przebudowy węzłów komunikacyjnych.

Biura wracają do równowagi

Jeśli chodzi o rynek biurowy, nadal wynajmowanych i budowanych jest mniej powierzchni niż przed dwoma laty. W sektorze widoczna jest jednak tendencja wzrostowa. W 2021 r. część rynków regionalnych odnotowała spory wzrost popytu, nawet w porównaniu do 2019 r.

W 2021 r. na warszawski rynek

trafiło 325 tys. m² powierzchni biurowych. Tak wysoki wynik ostatnio notowany był w 2016 r. Oddanych zostało między innymi kilka spektakularnych obiektów, których realizacja rozpoczęła się przed pandemią. Ukończony został zlokalizowany w okolicy ronda Daszyńskiego Skyliner, Warsaw Unit, Generation Park Y i Fabryka Norblina. Na Mokotowie zakoń-

czyła się budowa budynku X2o oraz Moje Miejsce II. Warszawskie zasoby biurowe, które przekraczają już 6,15 mln m² powierzchni, wzbogaciły też dwa biurowce w kompleksie Centrum Praskie Koneser oraz budynek EQ2 i Baletowa Business Park.

W budowie w Warszawie jest natomiast o ponad połowę biur mniej niż w ostatnich latach, kiedy rocznie powstawało około 700-800 tys. m² powierzchni. W realizacji pozostaje niespełna 330 tys. m² biur. Tak niedużo budowało się ich w stolicy ostatnio przed dekadą. Wśród biurowców w budowie jest między innymi Varso Tower, SkySawa, The Bridge, P18o, czy Bohema.

Aktywność najemców na rynku biur jest nadal mniejsza niż przed pandemią, jednak zauważalny jest jej stopniowy wzrost. Całkowity wolumen najmu w sektorze biurowym w Polsce w 2021 r. był o kilka procent większy niż rok wcześniej. W Warszawie wielkość transakcji najmu wzrosła rok do roku o ponad 7 proc. Wynajęte zostało 646 tys. m² powierzchni. To wynik znacząco niższy niż w latach 2015-2019, kiedy do najemców trafiało średnio około 830 tys. m² biur.

Biura wciąż pozostają jednak ważnym elementem działalności biznesowej firm oraz interesującymi aktywami dla inwestorów. Stawki czynszowe jak dotąd kształtują

się na takim samym poziomie, jak wcześniej, ale poważny wzrost kosztów budowy powoduje presję na podwyżki. Popyt na biura w regionach utrzymuje się z kolei na niezłym poziomie. Zapotrzebowanie na biura poza Warszawą było w zeszłym roku o kilkanaście procent niższe od notowanego w 2019 r. Na uwagę zasługuje jednak wysoki popyt na biura zarejestrowany w ubiegłym roku we Wrocławiu, Trójmieście i Poznaniu, gdzie zakontraktowanych zostało więcej powierzchni niż w 2019 roku. Największe zapotrzebowanie na biura w minionym roku mogliśmy natomiast obserwować w Krakowie, gdzie wynajęte zostało około 156 tys. m² powierzchni, oraz we Wrocławiu, który wykazał chłonność na poziomie 153 tys. m². O ile na rynku krakowskim popyt był nieco niższy niż w latach poprzednich, we Wrocławiu wynik był o kilka procent wyższy, tak w porównaniu z 2020 r., jak i 2019 r. Ubiegłorocznym wzrostem popytu wykazał się również rynek trójmiejski i poznański. W Trójmieście wolumen najmu wyniósł 108 tys. m² powierzchni biurowych i był o 23 proc. wyższy niż rok wcześniej oraz o blisko 7 proc. niż w 2019 r. Poznań natomiast, gdzie podpisane zostały umowy najmu na 73 tys. m² biur, odnotował aż ponad 80 proc. wzrost popytu na biura w porównaniu z 2019 r.

REKLAMA

URSUS
CLASSIC

Osiedle Ursus Classic to projekt nowoczesny, pełen rozmachu i odpowiadający na zróżnicowane potrzeby przyszłych mieszkańców.

www.classicursus.pl

Mieszkania – od najmniejszych po największe - wyróżniają się funkcjonalnymi rozkładami.

Zapraszamy do kontaktu
info@classicursus.pl
+ 48 22 402 55 03

UDI
GROUP



DOŚWIADCZENIE GWARANCJĄ BEZPIECZNEJ TRANSAKCJI

Dane GUS dotyczące mieszkań oddanych na przestrzeni ostatnich 20 lat nie odnotowały w lutym takiego sukcesu jak w bieżącym roku – deweloperzy oddali rekordową liczbę 10,27 tys. mieszkań. W lutym rozpoczęli oni także budowę 11 320 mieszkań, co stanowi wzrost o 14,6 proc. w stosunku do tego samego miesiąca 2021 r. Marzec, mimo sygnalizowanego przez ekspertów spowolnienia, zapowiada się równie obiecująco. W trend wzrostowy wpisują się także wyniki firmy Victoria Dom. W pierwszym kwartale br. sprzedała 311 mieszkań, co, jest porównywalnym wynikiem do kontraktacji zrealizowanej w ostatnich trzech miesiącach minionego roku. – Kolejne miesiące, choć sytuacja geopolityczna rodzi wiele pytań i wątpliwości, postrzegamy jako wyzwanie, ale jesteśmy na nie przygotowani. Nieustannie mamy na względzie najwyższe dobro naszych klientów – mówi Ewa Rathe-Głowacka, dyrektor marketingu Victoria Dom.

Doświadczenie to jeden z największych atutów, na którym może opierać się deweloper w szczególnym czasie, w jakim przyszło nam funkcjonować – tak w ujęciu społecznym, jak i gospodarczym czy biznesowym. Umiejętność analizowania sytuacji i podejmowanie decyzji w oparciu o wiedzę i kompetencje pozwalają na zachowanie spokoju i rozwagę, tak istotne w kontekście podejmowania kluczowych dla funkcjonowania firmy kroków, jak i z punktu widzenia konsumentów rynku mieszkaniowego. – Victoria Dom powstała w 1998 r. Od tamtej pory z sukcesem i terminowo oddajemy naszym klientom mieszkania, które spełniają ich oczekiwania – tak jeśli chodzi o lokalizację, jakość wykonania czy obsługę posprzedażową. Przez

niemal 25 lat działalności na pierwszym miejscu stawialiśmy oczekiwania klientów i nic w tej materii się nie zmieni. Budujemy dla nich i z myślą o nich – mówi Ewa Rathe-Głowacka, dyrektor marketingu Victoria Dom.

W obliczu wyzwań

Ostatnie trzy lata są dla wszystkich przedsiębiorców wyzwaniem. Musieliśmy nauczyć się funkcjonować w pandemicznej rzeczywistości i związanymi z nią licznymi obostrzeniami i ograniczeniami jak choćby tymi wynikającymi ze zmiany trybu pracy urzędów. To powodowało trudności z terminowym otrzymywaniem dokumentów i pozwoleń dających możliwość uruchamiania kolejnych inwestycji. – Mimo tego Victoria Dom wszyst-

kie zaplanowane inwestycje ukończyła w założonym czasie. Wszyscy nasi klienci odebrali klucze i mogą cieszyć się swoimi mieszkaniami. Obecna sytuacja geopolityczna może budzić obawy, czy ten stan rzeczy uda się utrzymać, ale nie mam najmniejszych wątpliwości, że tak będzie – mówi Ewa Rathe-Głowacka. – Jesteśmy w stałym kontakcie z naszymi podwykonawcami, weryfikujemy ich zasoby osobowe i na bieżąco reagujemy. Na ten moment nie mamy sygnałów, które mogłyby budzić nasz niepokój. Nie docierają do nas informacje, które świadczyłyby o tym, że odpływ pracowników z Ukrainy, którzy w znacznym stopniu zasilają zespoły w firmach budowlanych, z którymi współpracujemy, mógłby zagrozić naszej terminowości. Nieprzerwanie budujemy i na pewno prześlemy naszym klientom zakupione przez nich mieszkania – dodaje dyrektor marketingu Victoria Dom.

Z gwarancją ceny

Szerokim echem wśród posiadających kredyt mieszkaniowy bądź planujących zakup mieszkania odbiła się też kolejna podwyżka stóp procentowych. Podjęta przez RPP decyzja z 8 marca 2022 r. spowodowała, że są one najwyższe od 2014 r. W konsekwencji wzrósł też WIBOR(R), co przełożyło się na zwiększenie rat kredytowych. – Na decyzje Rady Polityki Pieniężnej nie mamy wpływu, ale możemy naszym klientom zagwarantować stabilność cen mieszkań i wsparcie najlepszych doradców kredytowych z Domu Kredytowego Victoria – mówi Ewa Rathe-Głowacka. – Mimo wysokiej inflacji, rosnących cen wykonawców i materiałów, a także coraz wyższych kosztów związanych z nabyciem atrakcyjnych gruntów pod nowe inwestycje, jesteśmy w stanie zapewnić tych klientów, którzy podpiszą z nami umowy kupna mieszkania, że zawarta w umowie cena będzie utrzymana w mocy bez względu na okoliczności. Wspomniane przeze mnie wcześniej doświadczenie pozwala nam tak zarządzać biznesem, że nasi klienci nie poniosą konsekwencji gospodarczych zawirowań – podkreśla.



Już wkrótce raport:

NAJLEPSZY PRACODAWCA 2022

Zapraszamy do kontaktu:

Agnieszka Prasowska a.prasowska@gazetafinansowa.pl
Aleksandra Piekarska a.piekarska@gazetafinansowa.pl

Mieszkanie dla najmłodszych

Jakie preferencje mają najmłodszy klienci deweloperów? Jak dużą grupę kupujących stanowią osoby w wieku do 30 lat? Na jakie mieszkania się decydują? Jakie czynniki przesądzają o zakupie?

Andrzej Oślizło,
prezes zarządu Develia

Wśród klientów poniżej 30. roku życia największą popularnością cieszą się mieszkania trzypokojowe, które stanowią aż 60 proc. naszej sprzedaży. Wybierając takie lokale, planują w dłuższej perspektywie czasowej powiększenie rodziny. Zwracają również uwagę na to, aby na osiedlu lub w najbliższym otoczeniu znajdował się plac zabaw i tereny zielone. Aż 82 proc. nabywców z tej grupy posilkuje się przy transakcjach kredytem hipotecznym. Kawalerki i lokale dwupokojowe stanowią niewiele ponad 20 proc. sprzedawanych przez nas nieruchomości. W większości są kupowane za gotówkę przez nabywców inwestycyjnych.

Angelika Kliś,
członek zarządu Atal

Osoby do 30. roku życia stanowią około 20-30 proc. wszystkich naszych klientów. Single decydują się na mieszkania dwupokojowe o powierzchni około 45 m² lub mieszkania trzypokojowe o metrażu około 55 m². Rodziny najchętniej wybierają mieszkania trzypokojowe wielkości

55-60 m² oraz mieszkania czteropokojowe wielkości około 75 m². Preferencje są relatywnie „standardowe”: ekspozycja okien na południe i zachód, brak widoku na ulicę, mieszkanie z ogródkiem lub tarasem.

Joanna Chojecka,
dyktork ds. sprzedaży i marketingu na Warszawę i Wrocław w Grupie Roby

Preferencje najmłodszych klientów z roczników 90-95 to najczęściej mieszkania dwupokojowe lub małe trzypokojowe o powierzchni około 56 m². Wówczas mamy do czynienia z młodym małżeństwem lub narzeczeństwem. Ich preferencje to najczęściej mieszkania na wyższych piętrach oraz dobrze nasłonecznione. Głównym wyznacznikiem pozostaje niezmiennie cena. Na to wpływ ma najczęściej zdolność kredytowa oraz pomoc rodziców.

Karolina Bronszewska,
członek zarządu, dyrektor Marketingu i Innowacji Ronson Development

Nasi klienci w grupie wiekowej do 30. roku życia najchętniej wybierają

mieszkania jedno lub dwupokojowe o metrażach do 45 m². W efekcie pandemii nawet częściej są to dwa pokoje niż kawalerka, ponieważ na dobre zagościł model pracy hybrydowej, który wymaga znalezienia dodatkowej przestrzeni do pracy w domu. Z całą pewnością przy wyborze pierwszego mieszkania kluczowymi czynnikami jest cena, lokalizacja z dobrym dostępem do transportu publicznego oraz infrastruktury handlowo-usługowej, a także ogólnodostępne miejsca parkingowe. Nie bez znaczenia jest nowoczesny, estetyczny wygląd budynku i standard jego wykonania, ale też zielone otoczenie, które dla młodych osób oznacza przede wszystkim przestrzeń do rekreacji i odpoczynku.

Bartosz Kuźniar,
prezes zarządu Lokum Deweloper

Osoby poniżej 30. roku życia to grupa dojrzałych i świadomych konsumentów, a ich udział wśród kupujących odzwierciedla strukturę społeczną. Tak zdefiniowana grupa jest bardzo liczna i zróżnicowana. Należą do niej osoby zarówno finansujące zakup nieruchomości przy pomocy rodziców, jak i ci, którzy mając kilkuletnie doświadczenie zawodowe, nabywają lokum przy użyciu środków własnych. Portfel zakupów młodych klientów jest



różnorodny i obejmuje mniejsze mieszkania położone w centralnych lokalizacjach, z doskonałą, również pieszą komunikacją, jak również duże, rodzinne metraże, które oferujemy we wszystkich naszych inwestycjach. Niewątpliwym atutem tych ostatnich są komfortowe powierzchnie do życia oraz duże balkony, tarasy lub prywatne ogródki.

Edyta Kołodziej,
dyrektork sprzedaży i marketingu w Nickel Development

Warto rozgraniczyć, kto jest klientem, a kto ostatecznym użytkownikiem mieszkania. Rzeczywiście, w budowanej przez nas inwestycji FIQUS Marcein, dużą, o ile nie przeważającą część mieszkańców, stanowią będą osoby młode. Jednak nie zawsze są one klientami, ponieważ podpisującymi umowę kupna/sprzedaży nieruchomości bardzo

często są ich rodzice, starający się zapewnić swoim dzieciom dobry start na początku kariery lub nawet na początku studiów. Natomiast, jeśli chodzi ściśle o nabywców w tak młodym wieku, stanowią oni niewielki procent. Głównie wybierają dwupokojowe mieszkania o powierzchni 36-42 m². Zwracają uwagę, nie tylko na przemyślane, ustawne układy mieszkań, ale również na dodatkowe udogodnienia, jakie oferuje budynek, w tym przestrzeń co-livingową, sprzyjającą pracy hybrydowej i gastronomii na jego terenie. Kluczowa jest dla nich także lokalizacja zapewniająca bliskość komunikacyjną centrum miasta. A zatem sąsiedztwo transportu publicznego i pojazdów współdzielonych jest często podkreślanym atutem wspomnianego już FIQUS-a oraz wieżowca ST_ART Piątkowo, w którym oferujemy gotowe mieszkania.

REKLAMA



FUNKCJONALNE UKŁADY MIESZKAŃ



MIESZKANIA Z OGRÓDKAMI LUB BALKONAMI



DOBRE SKOMUNIKOWANE LOKALIZACJE

ZAINWESTUJ W MIESZKANIE Z GWARANCJĄ CENY



VICTORIA DOM

☎ **22 11 39 400**

🌐 **victoriadom.pl**

