

Lato bez specjalnych rabatów

Rynek Deweloperzy chcą sprzedawać więcej mieszkań po wakacjach

Katarzyna Woźnińska

Letnie miesiące to trudny okres dla wielu branż. Dotyczy to również deweloperów, którzy mocno odczuwają wakacyjne rozprężenie na rynku. Nie można jednak mówić o martwym sezonie, gdyż właśnie wtedy każdy z nich chce się wyróżnić na tle konkurencji, by jesienią czerpać z tego korzyści.

W okresie letnim deweloperom łatwo nigdy nie było. Ponadto, poza wakacyjnym rozprężeniem, w tym roku dochodzi jeszcze rygorystyczna polityka banków oraz coraz większe oczekiwania klientów w kwestii rabatów cenowych. Efektem jest spadek liczby sprzedanych nieruchomości, mimo dużego popytu. – W okresie wakacji zainteresowanie zakupem nieruchomości rzeczywiście nieco osłabło. Ze względu na urlopy i wyjazdy zagraniczne Klienci odkładali decyzje mieszkaniowe na jesień. Prawdziwego ożywienia spodziewamy się na początku września, także ze względu na zbliżające się targi mieszkaniowe – mówi Paweł Grzegorzczak, specjalista ds. marketingu Przedsiębiorstwa A. Grzegorzczak.

Obecny klient to nie ten sam co kilka lat temu. Jest bardziej zo-



Deweloperzy spodziewają się jesienią ożywienia rynku

rientowany i wybredny. W dobie internetu może porównywać wiele ofert i poznać tendencje cenowe.

– Wakacje nie są najlepszym okresem do dużych zakupów w ogóle. Jednak nie tylko pogoda miała wpływ na mniejsze zainteresowanie. Także oczekiwanie klientów na lepsze możliwości kredytowe i spadek cen nieruchomości nie były bez znaczenia – mówi Tomasz Bolewski ze Swój Dom. – Znając sytuację, wprowadziliśmy wakacyjne last minute na szeregowiec na osiedlu Har-

monia – dodaje T. Bolewski. Jednak nie wszyscy deweloperzy odczuli jednak mniejsze zainteresowanie klientów w okresie letnim. – Nie wprowadzaliśmy w wakacje rabatów cenowych. A to dlatego, że utrzymaliśmy stabilny poziom sprzedaży mieszkań w inwestycji w pod-poznańskim Swarzędzu. To dobry prognostyk na zbliżającą się jesień – mówi Tomasz Wnuk, dyrektor ds. handlowych w firmie Kalbud Deweloper.

Koniec sezonu letniego to początek zwiększonej aktywności deweloperów. W wielu miastach Polski odbędą się targi mieszkaniowe (w Poznaniu już się odbyły), a klienci znów będą wybierać i przebierać.

– Pierwsze wrześniowe targi zawsze cieszą się dużym zainteresowaniem. Ludzie chcą poznać nowe inwestycje i oferty – mówi P. Grzegorzczak. – Prognozujemy, że będzie to miało również przełożenie na sprzedaż, ale dopiero w kolejnych tygodniach września.

Ostatnie dni wakacji są więc okresem oczekiwania deweloperów na jesienną poprawę sprzedaży, a dla klientów szansą na skorzystanie z wakacyjnych cen nieruchomości. Najbliższe tygodnie pokażą czy ożywienie faktycznie nastąpiło.

Zdaniem naszego eksperta

EWELINA CISZYŃSKA
pośrednik w obrocie nieruchomości
właściciel Przedsiębiorstwa Inwestycji i Obrotu Nieruchomościami PION

Ożywienie na rynku nieruchomości tradycyjnie rozpoczynało się z końcem letnich wakacji. Tej jesieni trudno jednak oczekiwać gwałtownego wzrostu sprzedaży na rynku mieszkaniowym. Opublikowane dane wskazują, co prawda, na pierwsze od kilku kwartałów zahamowanie spadku cen na rynku pierwotnym, ale w dalszym ciągu obserwujemy spadki cen ofertowych na rynku wtórnym. Dziś na przykład w Poznaniu cena ofertowa za 1 m² powierzchni mieszkaniowej w stosunku do końca sierpnia ubiegłego roku statystycznie obniżyła się o około 200 zł. Jeżeli weźmiemy pod uwagę pogłębiającą się rozbieżność pomiędzy ceną ofertową a transakcyjną, to bez wątpienia mieszkania taniają. Z pewnością taka sytuacja jest wynikiem per-

turbacji na rynku kupujących. Wskazuje się w analizach na znaczne potrzeby mieszkaniowe Polaków: dysponujemy małą powierzchnią lokali, zły jest stan wielu budynków, mamy niski metraż na jedną osobę. Popyt ograniczany jest jednak przez coraz ostrzejsze kryteria udzielania kredytów hipotecznych, którym wielu nie sprosta, oraz nierzadko obawami przed zaciąganiem zobowiązań finansowych w czasach o niepewnej gospodarce. Z drugiej strony właśnie spadające ceny oraz zawirowania gospodarki od zawsze sprzyjały inwestycjom w nieruchomości. Niewątpliwym czynnikiem mogąącym przyczynić się do ożywienia na rynku jest bogactwo ofert. Z taką sytuacją mamy obecnie do czynienia – jest w czym wybierać. Oferta na sprzedaż jest naprawdę zróżnicowana i to zarówno na rynku deweloperskim, który w samym Poznaniu w ostatnich miesiącach przedstawił kilka nowych propozycji, jak

i na wtórnym – tu można wybierać pomiędzy niskimi i wysokimi blokami, pomiędzy starymi kamienicami (często po rewitalizacji), zabudową lat 60., 70., 80. i nowszymi budynkami. Od małych kawalerek po przestrzenne apartamenty. Ważne jest jak zwykle położenie i sąsiedztwo. Przewiduję, iż w najbliższym czasie cieszyć się będą również powodzeniem deweloperskie mieszkania z podpoznańskich, dobrze skomunikowanych miejscowości w porządnym standardzie i niższą ceną – zauważyć można bowiem wzrost zainteresowania ofertami z Obornik, Tarnowa Podgórnego czy Swarzędza. Nowych domów poszukuje się tradycyjnie w promieniu do 30 km od Poznania; od Rokietnicy po Zaniemyśl, Oborniki i Mosinę. Tu ważny jest szybki dojazd do stolicy Wielkopolski, uzbudowanie terenu, dogodność infrastruktury – ale i także takie atuty nieruchomości, jak np. dostęp do szybkiego internetu.