

Mieszkania w finansowej czołówce

INWESTYCJE Do nieruchomości przekonują niskie oprocentowanie lokat bankowych, atrakcyjna oferta deweloperska oraz dobre perspektywy dla rynku po zakończeniu pandemii

Patrycja Otto

patrycja.otto@infor.pl

Bez wątpienia, mieszkania są bardzo popularną formą inwestowania kapitału przez Polaków. Zaryzykuję stwierdzenie, że w ostatnich latach inwestujemy na tym rynku nawet kilka razy więcej niż np. w fundusze inwestycyjne czy detaliczne obligacje skarbowe – mówi Bartosz Turek, główny analityk HRE Investments.

Powodem są osiągnięte stopy zwrotu z wynajmu mieszkań. W dużych miastach rentowność (z uwzględnieniem kosztów, podatków i poziomu pustostanów) wynosi około 4 proc. To wielokrotnie więcej od tego, czym kuszą banki w ramach lokat. Nieruchomości dają też o wiele większą stabilność.

Jak wynika z analizy CBRE przygotowanej m.in. na podstawie danych NBP, od 2010 r. wartość przeciętnej inwestycji w mieszkania na wynajem rosła stabilnie, zyskując łącznie 75 proc. W tym samym czasie wartość złota podlegała fluktuacjom i wzrosła o 64 proc.

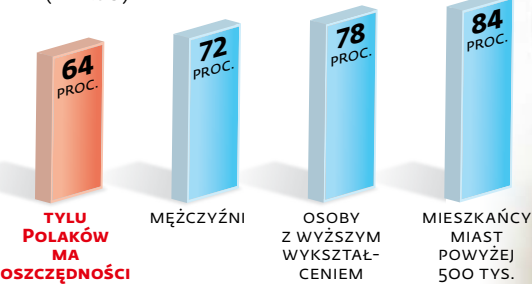
– Do tego historia pokazuje, że mieszkania w dłuższym terminie zyskują na wartości szybciej, niż rosną ceny w sklepach. W efekcie możemy się spodziewać, że nawet pomijając zyski z wynajmu, kapitał zainwestowany na rynku mieszkaniowym będzie rósł o 1–2 pkt proc. ponad inflację – twierdzi Bartosz Turek, podkreślając, że na giełdzie inwestorzy długoterminowi mogą się spodziewać stóp zwrotu rzędu 2–3 pkt proc. ponad inflację. – Problemem jest oczywiście ta długoterminowość. Trzeba ponieść spore koszty na początku, a więc co do zasady nie ma sensu kupować mieszkania na wynajem na krócej niż pięć lat – zauważa Bartosz Turek.

Przeciwnicy powiedzą też, że rynek wynajmu przeżywa obecnie załamanie w związku ze zdalną pracą i nauką. Zwolennicy z kolei zakładają, że nie potrwa ono wiecznie.

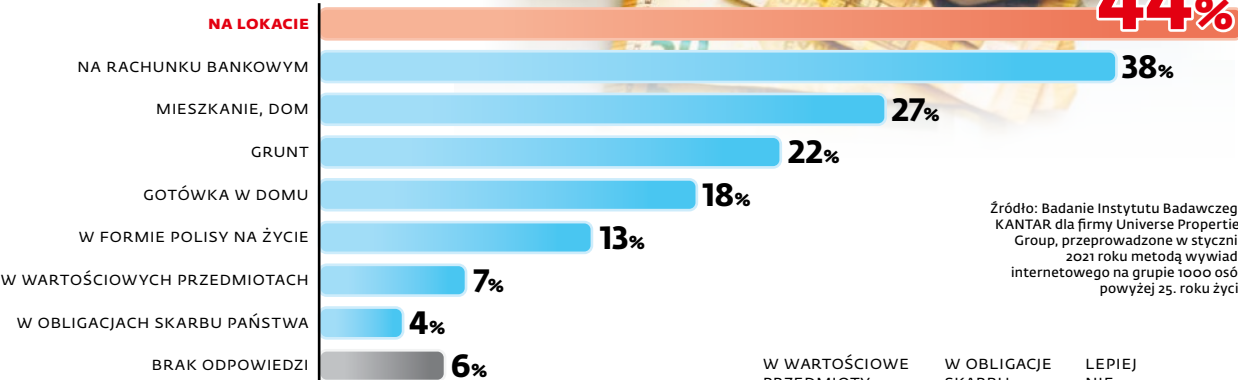
– Niewątpliwie spadek zainteresowania rynkiem najmu mieszkań jest przejściowy. I tu od razu chciałabym zwrócić uwagę na różnice między najmem krótkoterminowym a długoterminowym. Sądję, że miasta takie jak Gdańsk, idąc śladem innych europejskich aglomeracji, w perspektywie będą porządkować kwestie najmów krótkoterminowych – mówi Magdalena Reńska, członek zarządu w spółce Euro Styl. I dodaje, że coraz częściej taka funkcja będzie

Czy i jak inwestujemy

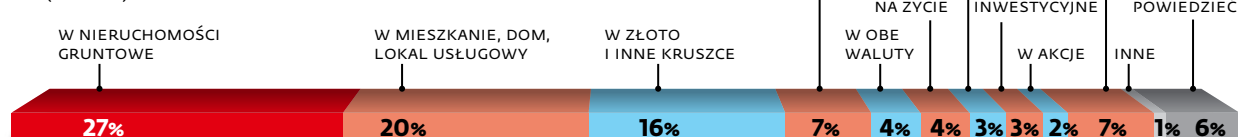
KTO NAJCZĘŚCIEJ DEKLARUJE ODŁOŻONE ŚRODKI (W PROC.)



W JAKIEJ FORMIE POLACY MAJĄ OSZCZĘDNOŚCI (W PROC., WIELOKROTNY WYBÓR)



W CO OPLACA SIĘ NAJBARDZIEJ INWESTOWAĆ ZDANIEM POLAKÓW (W PROC.)



Źródło: Badanie Instytutu Badawczego KANTAR dla firmy Universe Properties Group, przeprowadzone w styczniu 2021 roku metodą wywiadu internetowego na grupie 1000 osób powyżej 25. roku życia

się koncentrować w przeznaczonych do tego obiektach. Tak zrodził się pomysł sprzedaży loftów w zabytym budynku Montowni na historycznych, postocznionych terenach w Gdańsku.

– Lofty te będą serwisowane, co oznacza, że będą spięte funkcją hotelową. Natomiast warto, aby inwestycje mieszkaniowe zachowały swą pierwotną funkcję miejsca stałego zamieszkiwania. Myślę, że koronawirus otworzył nowe możliwości – mówi Magdalena Reńska. Home office pozwala bowiem wykonywać pracę nie tylko z mieszkania w mieście, ale i domu nad morzem, w górach, czy jeziorem. – Do tego dochodzi fakt zwiększonej mobilności młodszych pokoleń. Wszystko to sprzyja rozwojowi rynku wynajmu – uważa.

Do tego, jak wskazuje GUS, do 2030 r. liczba osób wkraczających w dorosłość zacznie w Polsce rosnąć, co zwiększy popyt na mieszkania na wynajem, zwłaszcza w dużych miastach. Szczególnie, że uczelnie publiczne zapewniają miejsce w akademikach tylko dla niespełna 9 proc. studentów. Jeszcze trudniej jest o miejsce w prywatnym domu studenckim. Na początku 2020 r. był

w stanie pomieścić około 1 proc. studiujących.

Do tego dochodzi problem braku mieszkań, zwłaszcza na rynku najmu, gdzie poziom przeludnienia mieszkań jest nawet dwa razy wyższy niż w przypadku lokali własnościowych. Ciągłe też potencjał nie jest w pełni wykorzystany.

– Obecnie jedynie mniej niż 20 proc. Polaków mieszka w lokalach wynajmowanych. Odsetek ten będzie się jednak prawdopodobnie zwiększał wraz z wchodzeniem na rynek nieruchomości coraz młodszych pokoleń – twierdzi Marcin Malmon, dyrektor w dziale Deal Advisory w KPMG w Polsce, i dodaje, że za podejmowaniem decyzji o najmie mieszkania jako alternatywy dla zakupu przemawiają też brak zdolności kredytowej, dążenie do elastyczności i niechęć do przywiązywania się na dłużej do jednego miejsca.

– Bez wątpienia natomiast z biegiem lat rentowność wynajmu powinna być coraz niższa, ale nie powinna być skutkiem spadających czynszów, lecz rosnących cen mieszkań – uważa Bartosz Turek.

Zdaniem ekspertów najlepszym dowodem na do-

bre perspektywy polskiego rynku jest to, że zagraniczny kapitał przeprowadza tu właśnie duże zakupy, tworząc portfele mieszkań na wynajem. Nawet więcej – wykupuje nie tylko bloki czy osiedla, lecz nawet całe firmy deweloperskie. Na razie większość (68 proc.) mieszkań jest kupowanych w celu zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych. Pod wynajem 19 proc., a 7 proc. i na wynajem, i na potrzeby własne. Najmniej (3 proc.) jest nabywane z zamiarem odsprzedaży, a 4 proc. na wynajem z zamiarem odsprzedaży po jakimś czasie.

– Stricte inwestycyjny charakter ma zatem do 7 proc. kupowanych mieszkań, a około jedną czwartą zakupów można interpretować jako inwestycje chroniące kapitał – zaznacza Agnieszka Grabowiecka-Łaszek z zespołu analiz nieruchomości Departamentu Analiz Ekonomicznych PKO Banku Polskiego.

Agnieszka Mikulska, ekspert w dziale mieszkaniowym CBRE, nie ma jednak wątpliwości, że długofalowy, pewny zysk i dobre prognozy dla rynku najmu mieszkań mimo chwilowych zawiro-

wań przyciągają inwestorów instytucjonalnych.

– Za kolejne 10 lat będziemy obserwować nowe standardy wyznaczane przez projekty built-to-rent, czyli obiekty budowane specjalnie pod wynajem instytucjonalny – twierdzi Agnieszka Mikulska.

O tym, że jest to przyszłościowy kierunek, jest też przekonany Marcin Malmon. Jak zaznacza, sporą część zasobów polskiego rynku mieszkań na wynajem stanowią lokale wynajmowane przez gminy i na ogół reprezentują one niski standard wykończenia. Oprócz podmiotów publicznych rynek zdominowany jest przez indywidualnych inwestorów prywatnych, którzy przez ostatnie lata kupili jedno bądź kilka mieszkań, które traktowali jako inwestycje alternatywne w stosunku do niskiego oprocentowanych lokat bankowych.

– Największe nadzieje na dalszy rozwój tego sektora daje jednak prywatny najem instytucjonalny, który w Polsce dopiero zaczyna się rozwijać, choć już dzisiaj można na nim wskazać kilku aktywnych graczy – podkreśla. Deweloperzy potwierdzają, że od pewnego cza-

su zauważają wzmożone zainteresowanie klientów takimi projektami. – Spływa do nas od nich obecnie więcej zapytań niż rok temu – potwierdza nowy trend Michał Melaniuk, dyrektor zarządzający inwestycjami mieszkaniowymi w Cordia Polska i prezes zarządu spółki Polnord.

Firma Robyg również nie wyklucza transakcji opartych na dużych inwestorach, a ATAL z kolei rozważa rozwój spółki w tym kierunku. – Dostajemy propozycje i pytania o zaangażowanie w prywatny sektor nieruchomości na wynajem. Do tej pory jednak nie zdecydowaliśmy się na taki model współpracy z klientem instytucjonalnym ani funduszem. Nie jest natomiast powiedziane, że nie rozszerzymy działalności w tym kierunku – mówi Zbigniew Juroszek, prezes ATAL. I dodaje, że już dziś zakupy inwestycyjne odpowiadają za znaczną część popytu. Są one jednak domeną osób prywatnych. – Dlatego w naszej ofercie mamy już wiele projektów dedykowanych właśnie takim nabywcom – dodaje.

Marcin Malmon zauważa, że najważniejszą kwestią przy podejmowaniu decyzji o najmie mieszkania jest najczęściej cena, a dopiero na drugim miejscu lokalizacja, co jest swego rodzaju przełamaniem odwiecznej zasady oceny atrakcyjności nieruchomości „3 x lokalizacja”. Natomiast standard wykończenia lokalu wymieniający jest zwykle na dalszych pozycjach, co przekłada się na to, że ponad 3/4 wynajmowanych w Polsce mieszkań jest na co najwyżej przeciętnym poziomie.

– Wydaje się, że właśnie te czynniki są największą szansą dla dużych podmiotów instytucjonalnych, które dzięki ekonomii skali mogą zaoferować lepszy standard mieszkań w korzystnej cenie oraz pewną porównywalność oferowanego produktu w całym swoim portfelu – informuje Marcin Malmon.

Aktywność na rynku najmu coraz młodszych roczników Polaków wraz z ogólnosiłowym trendem inwestowania w nowe formaty nieruchomości pozwalają więc optymistycznie patrzeć w przyszłość instytucjonalnego najmu mieszkań w Polsce. Nie należy jednak zapominać o czynnikach okazjonalnych takich, jak obecna pandemia, która w sposób wyraźny ograniczyła popyt na rynku najmu mieszkań i obniżyła uzyskiwane stawki czynszowe.

Mieszkania nie oparły się pandemii

FINANSE Lockdowny, zawirowania na rynku pracy oraz zaostrzenie polityki kredytowej przez banki odcisnęły swoje piętno na rynku nieruchomości mieszkaniowych. **Ten rok powinien być lepszy.** Przynajmniej tego oczekuje branża

W ubiegłym roku giełdowi deweloperzy sprzedali w Polsce nieco ponad 21,9 tys. lokali. Oznacza to spadek względem 2019 r. o 5,8 proc. Złudzeń na temat tego, że rok był gorszy i firmom nie udało się wyjść obronną ręką z kryzysu, nie pozostawia także raport JLL badający sprzedaż na sześciu największych rynkach (Warszawa, Poznań, Wrocław, Kraków, Trójmiasto, Łódź). Według niego deweloperzy znaleźli na nich nabywców na 53 tys. lokali, co oznacza wynik aż o 19 proc. gorszy od tego z poprzedniego roku.

Nie pozostało to bez wpływu na wyniki finansowe firm działających na rynku. Choć byli i tacy deweloperzy, dla których ubiegły rok skończył się bardzo dobrze. Mowa na przykład o firmie ATAL, która po rekordowym wydaniu 3002 lokali wypracowała 1 167 mln zł skonsolidowanych przychodów, co stanowi 62-proc. wzrost względem roku 2019. Zwiększył się też skonsolidowany zysk netto przypisanym akcjonariuszom jednostki dominującej o 48 proc. do 167 mln zł. Spółka tłumaczy, że zapracowała na dobrą kondycję, w jakiej weszła w okres pandemii. To pozwoliło na podejmowanie zdecydowanych i racjonalnych decyzji oraz szybkie przystosowanie mechanizmów działania do nowych warunków. Oprócz tego zdaniem Zbigniewa Juroszki, prezesa zarządu ATAL, sprawdził się model biznesowy oparty na dywersyfikacji geograficznej. Z kolei firma Dom Development odnotowała 302,25 mln zł skonsolidowanego zysku netto przypisanego akcjonariuszom jednostki dominującej wobec 256,02 mln zł rok wcześniej. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży sięgnęły natomiast 1 815,01 mln zł wobec 1 661,72 mln zł rok wcześniej.

Dlatego deweloperzy liczą na odbicie w tym roku. Szczególnie, że wiele wskazuje na to, iż popyt utrzyma się na poziomie z roku 2020, a może nawet nieco wzrosnąć. Wspierać go będzie dążenie Polaków do poprawy warunków zamieszkania na wypadek kolejnych nawrotów pandemii. Oprócz tego na korzyść popytu mogą działać niskie

stopa procentowa w bankach przy jednocześnie wysokiej, sięgającej kilku procent inflacji. To sprawia, że trzymanie kapitału na lokatach staje się nieopłacalne i sprzyja poszukiwaniu alternatywnych sposobów na pomnażanie oszczędności.

– Pomimo niepewnego otoczenia popyt na nieruchomości nadal jest na wysokim poziomie. W zasadzie nie ma już śladu po czasowym załamaniu sprzedaży, popyt się odbudował i obecnie kontrakcja utrzymuje się na stabilnym poziomie – informuje Zbigniew Juroszek, dodając, że w związku z tym firma skupia się na utrzymaniu ciągłości realizacji wszystkich prowadzonych projektów deweloperskich.

– Skupiamy się także na optymalizacji procesów, co pozwoli nam na niezakłócone działanie w przyszłych kwartałach. Zakładamy, że popyt na mieszkania będzie niezmiennie wysoki – mówi Juroszek.

Konkurencja również nie studzi planów i planuje kolejne inwestycje. Bouygues Immobilier Polska, który ma w budowie osiedla w Warszawie, Wrocławiu i Poznaniu, planuje rozpocząć prace nad kolejnymi projektami w tych miastach oraz wejść na zupełnie nowe dla siebie rynki. Mowa o Trójmieście czy Krakowie. Do rozpoczęcia nowych projektów szykuje się też Ronson Development, który na koniec 2020 r. miał 84 lokale dostępne do sprzedaży w projektach gotowych oraz 567 lokali dostępnych do sprzedaży w projektach będących w trakcie realizacji. Firma planuje też dalszy rozwój istniejących już projektów jak Miasto Moje i Ursus Centralny w Warszawie, które z założenia miały być realizowane etapami, oraz szuka nowych działek pod kolejne mieszkania w Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu i Szczecinie. Plany rozwoju na dotychczasowych i nowych rynkach ma też Dom Development, który na koniec 2020 r. miał w ofercie 2482 lokale, o 10 proc. więcej niż przed rokiem. Oprócz tego firma dysponowała 5298 lokalami w budowie w 20 lokalizacjach na terenie Warszawy, Trójmiasta i Wrocławia, co oznacza wzrost o 12 proc. w porównaniu do poprzedniego

roku. Jeszcze ambitniejsze założenia ma Locum Deweloper, który zapowiedział, że chce sprzedać w tym roku 1 tys. lokali i rozpocząć budowę mniej więcej tej samej liczby lokali. Jednym słowem firma chce wrócić do poziomu z lat 2017–2018. W 2020 r. deweloper sprzedał 463 mieszkania.

O nowej inwestycji poinformował też Matexi Polska, który rozwija się w Krakowie. Po uruchomieniu w ubiegłym roku projektów Apartamenty Rogalskiego oraz Świtezianki tym razem przyszła kolej na 71 mieszkań na krakowskim Prokocimiu.

Na korzyść deweloperów przemawia też to, że jeśli chodzi o rynek mieszkaniowy w Polsce, to cały czas mamy na nim do czynienia z luką podażową. Do tego na rynek wchodzi kolejne pokolenie, które docenia garaże podziemne, windy, ładne części wspólne, poszukuje wyższego poziomu estetyki i funkcjonalności otoczenia.

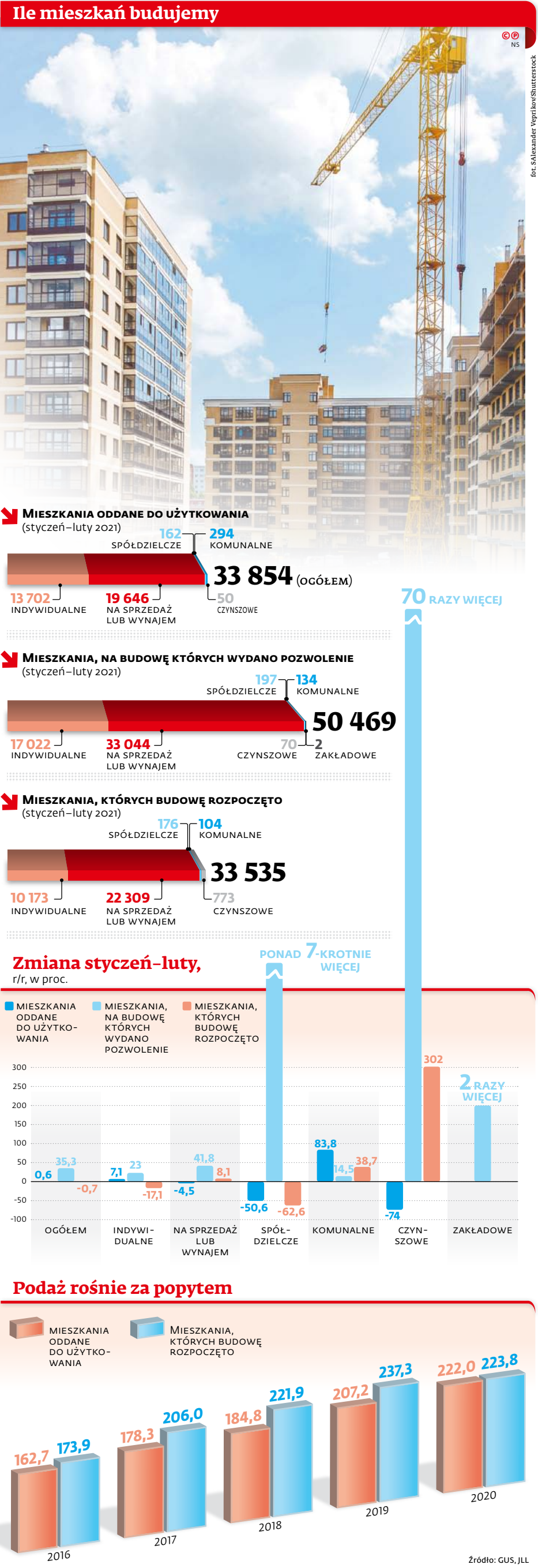
– Tymczasem w Polsce sporo jest starszej się szybko substancji mieszkaniowej z lat 60. i 70., która przez młodsze pokolenia postrzegana jest jako substandardowa. Do tego jesteśmy wciąż w europejskim ogniu w zakresie metrażu przypadającego na obywatela. Jest więc duży potencjał inwestycyjny – mówi Mikołaj Konopka, prezes spółki Euro Styl, członek zarządu Dom Development.

Jak wynika z danych GUS, w styczniu i lutym tego roku rozpoczęto budowę w sumie 33,5 tys. mieszkań. To daje wynik gorszy o 0,7 proc. w porównaniu z 2020 r. Z drugiej strony dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym na kolejne ponad 50,4 tys. mieszkań, co oznacza z kolei wzrost o ponad 35 proc.

Zdaniem ekspertów mniejsza liczba rozpoczętych budów to efekt wyzwań, z którymi muszą się w tym roku mierzyć deweloperzy. Po pierwsze wielu deweloperów wciąż odczuwa zwiększone trudności w uzyskaniu finansowania inwestycji.

– Problemem mogą być wydłużające się procedury administracyjne, czyli uzyskiwanie pozwoleń na budowę – dodaje.

dokończenie na str. 10





Młyny Gdańskie powstają przy ul. Malczewskiego, zostały zaprojektowane z myślą o koneserach codzienności, osobach ceniących jakość w każdym aspekcie życia

Charakter luksusu

Nieruchomości premium zyskują coraz większą popularność w Polsce. Nieopłacalne lokaty bankowe motywują do poszukiwań stabilnych inwestycji, takich jak luksusowe apartamenty. Czym wyróżnia się luksus? Poza świetną lokalizacją, ważnym elementem jest wyjątkowy charakter. Deweloperzy wraz ze sztabem architektów tworzą dla najbardziej wymagających klientów projekty „z duszą”.

HISTORIA OPOWIEDZIANA NA NOWO

Popularność nieruchomości zmieniała się wraz ze zmianami stylu życia Polaków. Jeszcze do niedawna, definicją luksusu w naszym kraju było posiadanie domu na przedmieściach. Uciążliwe, długie dojazdy, brak infrastruktury i mało urozmaicone życie poza miastem zachęciło jednak osoby mające do powrotu do centrum. Apartamenty premium są zazwyczaj zlokalizowane w najlepszych, położonych w sercach metropolii dzielnicach. Wiąże się to z komfortem posiadania pełnej infrastruktury w zasięgu ręki, łatwym dojazdem do pracy i nieograniczonymi kontaktami towarzyskimi. Tego typu inwestycje nie przypominają klasycznych osiedli, które masowo powstawały w Polsce od 2000 roku. To projekty, które muszą wpasować się w architekturę miasta i opowiedzieć jego historię na nowo.

– Klienci poszukujący nieruchomości premium są i powinni być wymagający. – mówi Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon – Na rynku nie brakuje inwestycji, które nazywane są apartamentami, choć nie mają z nimi wiele wspólnego. Bardzo ważna jest więc weryfikacja nieruchomości pod kątem jakości, lokalizacji, architektury, udogodnień i materiałów, które łączą się w unikalny „charakter premium”. Tylko prawdziwe premium będzie zarabiać na sobie i przynosić zysk przez kolejne lata. Centralne obszary metropolii są najbardziej zabudowane, dlatego deweloperzy przejmują przemysłowe tereny i budują ciekawe, oryginalne nieruchomości, nawiązujące do tradycji miejsca. Innym rozwiązaniem jest rewitalizacja terenów w sąsiedztwie centrum, które zapewnią mieszkańcom, nie tylko atrakcje miasta, ale też ciszę i zieleń. Przykładem tego typu inwestycji są Młyny Gdańskie.

ZIELONE CENTRUM

Luksusowe osiedle budowane przez Allcon powstaje w dzielnicy Siedlce, która sąsiaduje ze Śródmieściem. Położenie budynków na nasłonecznionym wzgórzu gwarantuje idealne naświetlenie mieszkań i pocztówkowy widok na panoramę Gdańska. Można stąd dojść spacerem do zabytkowego Starego Miasta ze słynną fontanną Neptuna i innymi atrakcjami. Wystarczy kilka minut by dojechać do galerii handlowych, restauracji, kina, Teatru Wybrzeże czy Opery Bałtyckiej. W pobliżu nie brakuje również sklepów i usług. Z drugiej strony, lokalizacja Młynów Gdańskich zapewni przyszłym mieszkańcom ciszę, spokój i prywatność. Otoczenie zieleni i oddzielenie od głośniego Śródmieścia sprawiają, że dominującym



Reprezentacje lobby utrzymane będzie w duchu ponadczasowej elegancji

dźwiękiem na osiedlu będzie szum drzew i wody. To idealna przestrzeń do wygodnego życia.

AWANGARDOWA ARCHITEKTURA

W przeszłości Siedlce były kojarzone głównie z tutejszymi młynami, potokiem oraz ogrodami i sadami wiśniowymi. Sielska historia tej części miasta była odniesieniem dla architektów do stworzenia oryginalnego, a zarazem komfortowego miejsca do życia. Elewacja budynków wykończona została okładziną ceglana, która idealnie komponuje się z pobliską zabudową.

– Bezpośrednią inspiracją dla zaproponowanej architektury są budynki dawniej tu istniejące oraz oryginalna, historyczna zabudowa widoczna do dziś w sąsiedztwie. Istniejące tu niegdyś budynki miały ceglane, szachulcowe ściany zewnętrzne wypełnione czerwoną cegłą układaną w różnych wątkach. Konstrukcja ścian, poprzez układy drewnianych belek rysowała wyraźne linie stropów. – mówi architekt Karol Krzempek z B1 Architektki. Hold dla siedleckich młynów i ogrodów został wyrażony w rozbudowanej przestrzeni zielonej osiedla. Architekci uwzględnili w projekcie przestronny, wewnętrzny dziedziniec z ozdobnymi krzewami i drzewami, gdzie mieszkańcy mogą odpoczywać i integrować się na świeżym powietrzu.



Ofertę uzupełnia strefa fitness z charakterystycznym kołem wodnym

– Zaprojektowaliśmy trzy strefy przestrzeni rekreacyjnych w formie ogrodów o różnych charakterach i o różnych funkcjach. – mówi arch. Jakub Bartoszewicz – Po stronie zachodniej zlokalizowano inspirującą przestrzeń dla dzieci otoczoną drzewami. Zastosowana tu mała architektura ma inspirować małych użytkowników i dodawać bodźców dla ich rozwoju. Po stronie południowej, przy deptaku, znajdują miejsca wypoczynku przeznaczone dla wszystkich mieszkańców osiedla. Ławki ze stolikami w centralnej części deptaku służyć będą jako miejsca wspólnego spędzania czasu. W części centralnej, na dziedzińcu, zlokalizowano przestrzeń rekreacyjną stanowiącą przedłużenie strefy fitness, której dodatkową atrakcją jest koło młyńskie napędzane kaskadą wodną.

SZLACHETNE WNĘTRZA I UDOGODNIENIA

Wyjątkowy charakter Młynów Gdańskich jest widoczny także we wnętrzach inwestycji. Zostały one zaaranżowane z użyciem szlachetnych materiałów i dodatków.

– W strefie reprezentacyjnej zastosowaliśmy granit jako okładzinę posadзки. Płyty granitowe ułożone naprzemiennie stworzą dynamiczny rytm podkreślający kierunek komunikacji we wnętrzu. Są one urozmaicone czarnymi, kamiennymi wstawkami. To nawiązanie do sąsiadujących z inwestycją, historycznych bram. – opowiada arch. Tomasz Krzempek – Elewacja budynków była z kolei inspiracją do okładzin ściennych w postaci czerwonej cegły.

ARCHITEKCI ZADBALI TAKŻE O KLIMATYCZNE OŚWIETLENIE WNĘTRZ

– Chodziło o stworzenie bardziej domowego i przytulnego klimatu. – mówi Tomasz Krzempek – W przedsiionkach znajdują się oprawy wiszące w postaci mlecznych kul dających ciepłe światło. Lobby, recepcja oraz skrzynki lokatorskie zaakcentowane są oświetleniem dekoracyjnym, tworzącym swego rodzaju rzeźbę przestrzenną. Na przyszłych nabywców czeka długa lista udogodnień, w tym: reprezentacyjny hol wejściowy, stylowa strefa rekreacyjno-klubowa z naturalnie oświetloną salą do ćwiczeń, salą fitness, strefą kardio i salą klubową. Całościowe efekty planów architektów i inwestora poznamy w 2023 roku, kiedy budowa zostanie ukończona. Warto rozważyć jednak zakup wcześniej, gdy ceny mieszkań są najbardziej korzystne. Obecnie zaczynają się one od 9.500 zł/m².

Wyższa półka najbardziej odporna

NIERUCHOMOŚCI PREMIUM Zakup mieszkania nie wynika już tylko z chęci posiadania lokalu na własne potrzeby. W ostatnim czasie służy też ochronie zgromadzonego przez lata kapitału przed inflacją

– Nie będę szczególnie odkrywcy, jeśli powiem, że mniejsze mieszkania cieszą się zwykle większym zainteresowaniem z uwagi na niższy próg wejścia w inwestycję, natomiast nieruchomości premium, czyli dobra luksusowe, są zwykle bardziej odporne na wahania koniunkturalne, jednak charakteryzuje je mniejsza płynność. Warto zatem mieć na uwadze potrzebę dostosowania potencjalnej inwestycji do swoich planów, oczekiwań oraz możliwości finansowych – mówi Mikołaj Konopka, prezes spółki Euro Styl, członek zarządu Dom Development.

Podobnie uważa Bartosz Turek, główny analityk HRE Investments, który tłumaczy, że za cenę jednego mieszkania premium można mieć kilka kawalerek czy skromnych mieszkań dwupokojowych. Rentowność wynajmu tańszych mieszkań jest wyższa niż w przypadku rynku premium. Z drugiej jednak strony, jak dodaje, rynek premium jest idealny dla osób, które nie mają czasu na zarządzanie wynajmem 5, 10 czy 20 mieszkaniami i traktują apartament raczej jako lokatę kapitału, mniej zwracając uwagę na to, czy są właścicielami nieruchomości dającej sensowne bieżące dochody z wynajmu. – Dlatego najlepiej wybrać niszę, którą się rozumie, tak aby najlepiej odpowiadać na potrzeby najemców. Rozumiejąc je, będziemy w stanie uniknąć niepotrzebnych kosztów oraz stworzyć ofertę, która zainteresuje potencjalnych najemców – uważa Bartosz Turek.

Mikołaj Konopka rekomenduje również zapoznanie się z kierunkiem rozwoju okolicy, którą się interesujemy, zarówno w kontekście funkcji, jak i komunikacji.

Lepsze jest w cenie

Analiza historycznych danych pokazuje jednak, że na największy wzrost wartości w czasie kryzysu mogą liczyć nieruchomości premium.

– To najlepsze adresy, które w połączeniu z ponadczasowym, funkcjonalnym designem sprawiają, że stale będzie na nie popyt. Postępujący proces zabudowy najbardziej pożądanym lokalizacji sprawia, że szybko się wysprzedażają. W przyszłości kupno apartamentu obok zabytkowego Banku Polskiego na ul. 10 lutego w Gdyni, na Powiślu czy na granicy z parkiem Oliwskim możliwe będzie tylko na rynku wtórnym, a ich cena będzie dużo wyższa niż oferowana przez dewelopera – zauważa Anna Maj, PR menedżer w Moderna Holding, i dodaje, że są w związku z tym uważane za bezpieczne aktywa odporne na wiele ryzyk, jak choćby załamanie gospodarki lub gwałtowne



Młyny Gdańskie zaprojektowano z myślą o koneserach codzienności, osobach ceniących jakość w każdym aspekcie życia



DOKI Living to inwestycja realizowana przez Euro Styl na postoczniovych terenach w Gdańsku

podniesienie stóp procentowych. Do tego badania rynku jasno wskazują, że największy wzrost wartości osiągają nieruchomości powiązane z naturą lub ścisłym centrum – a taką właśnie lokalizacją charakteryzują się te z sektora premium. Podobnie jest z wysokim standardem wykończenia, na który uwagę zwraca coraz więcej osób, oraz tym, że są często w historycznych lub rewitalizowanych miejscach, na które rośnie moda.

– Lokalizacje te gwarantują wzrost wartości w czasie, gdyż wiadomo, że popyt stale będzie się utrzymywał. Prestiż lokalizacji wyznaczają też sami klienci, szacując zyski i ryzyko, są skłonni zapłacić za te nieruchomości więcej, oczywiście oczekując też więcej – mówi Anna Maj.

Problem w tym, że działki w centrach miast czy w pasie nadmorskim powoli się kończą. Z jednej strony sprawia to, że tego typu nieruchomości osiąga najwyższe ceny. Z drugiej

powoduje, że deweloperzy coraz częściej są zmuszani do poszukiwania innych terenów z potencjałem.

– To zazwyczaj miejsca sąsiadujące ze śródmieściem, wyróżniające się dobrą komunikacją z całą metropolią, historyczną lub poprzemysłową atmosferą, z rewitalizacją w planach. Tego typu lokalizacje to jeszcze nieoszlifowane diamenty, które kupione w odpowiednim momencie mogą przynieść bardzo satysfakcjonujący zysk w kolejnych latach. W Gdańsku przykładem tego typu inwestycji są Młyny Gdańskie w Siedlcach, klimatyczne, luksusowe osiedle położone niby w sercu miasta, ale jednak na zieleńcu, cichym uboczu – mówi Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon.

Moderna nie kryje, że już od dłuższego czasu stawia na takie właśnie lokalizacje. Często wybiera miejsca, w których miasto planuje rewitalizację. Miejsca modne, choć zaniedbane, przyciągają artystów, za którymi podąża biznes.

– Nasi klienci wiedzą, że gdy zwrócimy tę przestrzeń miastu po modernizacji, miejsca te staną się modne, będą błyszczeć na mapie, urzekać pięknem i staną się siłą napędową miasta. Dzięki temu są doskonałymi okazjami inwestycyjnymi. Takie historie i lokalizacje odkryliśmy i przywróciliśmy miastu już w gdyńskim Śródmieściu, na Długich Ogrodach w Gdańsku, a także na warszawskiej Pradze i Powiślu. Szybkość, z jaką wyprzedzała się Praska Moderna, i stała nią zainteresowanie mimo zakochania w sprzedaży świadczą, że są to właśnie te inwestycje, których szukają nabywcy – mówi Anna Maj.

Na korzyść nieruchomości premium przemawia też fakt, że ich podaż jest ograniczona, co w sytuacji niesłabnącego popytu przemawia za stałym wzrostem ich cen. Jest to związane z ograniczonym dostępem do gruntów, zwłaszcza w miastach, na których realizowane są tego rodzaju nieruchomości.

– Zdecydowana większość inwestycji ma dziś swoje miejsce na obrzeżach i są to głównie nieruchomości w segmencie ekonomicznym. Ceny najlepszych lokalizacji będą więc rosnać, co daje obietnicę zysku – potwierdza Piotr Tarkowski i dodaje, że już w drugiej połowie 2020 r. firma zaczęła otrzymywać więcej zapytań ofertowych z całej Polski, przy czym największym powodzeniem cieszył się luksusowy apartamentowiec Tarasy Bałtyku w Gdańsku.

– To dowód na to, iż kupujący z jednej strony szukają ochrony swojego kapitału, ale z drugiej chcą mieć tzw. second home, czyli dodatkową przestrzeń do odpoczynku oraz pracy. Obecny kryzys wyróżnia się bowiem dodatkowo efektem, który wywołał lockdown. Zamknięcie w domach dodatkowo spotęgowało motywację do zmiany miejsca życia na bardziej komfortowe, przestronne, lepiej zlokalizowane, z dostępem do natury.

Wzmożony popyt obserwują też inni deweloperzy. – Odnotowujemy duże zainteresowanie segmentem nieruchomości premium. Trendowi sprzyja niska podaż nieruchomości w tym segmencie. Pierwszy lockdown po chwilowym zawirowaniu przyniósł wzrost zainteresowania w sektorze dóbr luksusowych, co potwierdza stosunkowo niska podatność na fluktuacje charakterystyczne dla cykli koniunkturalnych – mówi Grzegorz Kawecki, wiceprezes Marvipol Development. I dodaje, że od kilku lat społeczeństwo polskie bogaci się, najintensywniej w grupie HNWI (high net worth individuals).

– Najwięksi polscy przedsiębiorcy rozwijają swoje firmy i tempo tego rozwoju zwiększa się. Obecny kryzys był dla niektórych spółek katalizatorem do powiększania majątku, najlepiej uwiadacznia to ranking 100 najbogatszych Polaków „Forbesa”. Nie dziwi, że ta grupa kieruje swoją siłą nabywczą w segment nieruchomości premium, który jest uważany za najbardziej odporny na kryzys. Widzimy też zainteresowanie wśród klientów zagranicznych, dla których nasz rynek jest atrakcyjnym miejscem dywersyfikacji w zakresie zakupu nieruchomości – dodaje Grzegorz Kawecki.

Bardzo ważną rolę w wysokim popycie na apartamenty premium odgrywa też stabilność ich cen. Ma to znaczenie zwłaszcza w okresach dekonunktury. Można to dostrzec, porównując ceny w dzielnicach prestiżowych i ekonomicznych.

– W okresie spowolnienia nieruchomości położone w gdańskiej, nadmorskiej dzielnicy Jelitkowo zachowywały swoją wartość, podczas gdy większość trójmiejskiego rynku traciła. Największych spadków cen doświadczyły dzielnice ekonomiczne, np. Orunia Dolna, gdzie odnotowaliśmy ponad 30-proc. spadki cen. Podobna sytuacja miała miejsce w Warszawie. Inwestycja w nieruchomości premium znacznie lepiej chroni wartość majątku niż segmenty ekonomiczny i popularny – wylicza Piotr Tarkowski.

Kolejny trop to nieruchomości zlokalizowane w miejscowościach wypoczynkowych. Pandemia sprawiła, że spędzamy urlopy w Polsce. Gdy sytuacja się ustabilizuje, spora część społeczeństwa nie wróci do podróży zagranicznych.

– To z kolei dobra prognoza dla właścicieli apartamentów, którzy nie będą musieli się martwić o wysokie obłożenie w sezonie. Zapewne poszerzy się też grupa odwiedzająca polskie Wybrzeże jesienią czy zimą, co sprawi, że sezon się wydłuży – uważa Magdalena Łapińska, pełnomocnik

na wahania na rynku

zarządu spółki POC Partners Polska. Dlatego też, jak dodaje, nieruchomości zlokalizowane w nadmorskich miejscowościach wypoczynkowych to też bezpieczna lokata kapitału.

- Teraz, gdy możemy pracować i uczyć się zdalnie, niektórzy korzystają z możliwości czasowej alokacji w miejsca oddalone od dużych aglomeracji, bliżej natury. To nowa grupa klientów, tacy, którzy poszukują „drugiego domu” w miejscowościach nadmorskich czy w górach. - wyjaśnia Magdalena Łapińska.

I dodaje, że dziś można zaobserwować zmianę trendu na rynku apartamentów wypoczynkowych. Do tej pory inwestorzy poszukiwali lokali jedno- czy dwupokojowych, o małych metrażach, teraz rośnie zainteresowanie apartamentami o powierzchni 50-90 mkw.

- Klienci szukają komfortowych przestrzeni dwu-, trzy-, a nawet czteropokojowych. Polacy spędzają czas wolny aktywnie, poza domem, pokochali podróżować w towarzystwie najbliższych. Chętnie zabieramy na wakacje rodziców, dziadków czy opiekunki naszych maluchów. Staliśmy się wygodni i praktyczni, a z dru-

giej strony efektywnie planujemy budżet wakacyjny. Zamiast wynajmować dwa ciasne pokoje hotelowe czy dwa małe apartamenty, wolimy odpoczywać w przestronnym, w pełni wyposażonym apartamencie nad samym morzem - tłumaczy Magdalena Łapińska, dodając, że oferta w budynku VistaMar, kolejnym etapie inwestycji Marina Royale, spełnia oczekiwania inwestorów poszukujących takich właśnie lokali.

- Przekazujemy je przyszłym właścicielom w pełni wykończone, co oznacza, że mogą w nich zamieszkać w dniu przekazania kluczy. To ważne zarówno dla tych, którzy traktują taki lokal jako inwestycję i mogą wynajmować go już w pierwszym sezonie funkcjonowania, jak i dla tych, dla których to miejsce wypoczynku - zaznacza Magdalena Łapińska.

Lokalizacja to podstawa

Nie wystarczy nazwać nieruchomości „premium”, by się sprzedała. To słowo, podobnie jak „apartament”, jest dziś nadużywane, a klienci mają już tego świadomość.

- To efekt podróży po świecie, przywyknięcia do europejskich standardów,

w związku z czym z roku na rok rosną wymagania klientów - tłumaczy Anna Maj. Zaznacza, że przed zakupem nieruchomości inwestorzy z reguły sprawdzają ją zarówno pod względem lokalizacji, standardu wykonania, jak i kosztów eksploatacyjnych.

Jakich nieruchomości szukają? Biorą pod uwagę wszystkie czynniki, które są siłą tego rodzaju nieruchomości.

- A siła po pierwsze wynika z prestiżowej, atrakcyjnej lokalizacji, np. w reprezentacyjnej czy modnej części miasta lub luksusowym kurorcie. Umieszczenie nieruchomości powinno korespondować ze stylem życia jej mieszkańców, pozwalając na czerpanie garściami ze znajdujących się w okolicy miejsc rozrywki, rekreacji i kultury - zaznacza Grzegorz Kawecki i za przykład podaje Unique Tower, wysokościowiec klasy premium zlokalizowany w centrum Warszawy.

Zdaniem Anny Maj, jeśli inwestor mieszka na obrzeżach miasta w swojej rezydencji, to często inwestuje w apartament w samym centrum.

- Jest świadomość, że nieruchomości w centrum bardzo dobrze się

wynajmują. Ważny jest też standard wykończenia, materiały elewacyjne, jak i zieleni na inwestycji - wylicza Anna Maj.

Dużą rolę odgrywa wysokość klasy architektura, jak ta w zespole apartamentowym Marina Royale, który powstaje na nabrzeżu awanportu, czyli najdalej ku morzu wysuniętej części Dałowa. Balkony apartamentowca dosłownie zawieszono nad taflą wody.

- Obiekty premium wyróżnia także to, że do ich realizacji używa się najwyższej klasy materiałów budowlanych i wykończeniowych, również produkowanych na specjalne zamówienie, co jest gwarancją unikalności. Inwestycje premium muszą się także wyróżniać reprezentacyjnymi częściami wspólnymi oraz luksusowymi udogodnieniami zapewniającymi maksimum wygody i rozrywki. Nie bez znaczenia są również określone parametry techniczne, np. odpowiednia wysokość i metraż apartamentów - wymienia Grzegorz Kawecki, dodając, że wszystkie te kryteria spełnia Rotunda Dynasy, której dodatkową cechą jest butikowy charakter.

Poza tym klienci szukają miejsc, które zagwarantują

im kontakt z naturą, ale też atrakcje miasta na wyciągnięcie ręki.

- W Tarasach Bałtyku do dyspozycji mieszkańców będzie m.in. strefa fitness z saunami i salą klubową, ładowarki do aut elektrycznych czy wewnętrzne zielone patio. Klienci zwracają także uwagę na nagrody, w tym te międzynarodowe jak European Property Awards - mówi Piotr Tarowski.

Wreszcie liczą się usługi dodane. Klienci poszukują bowiem coraz bardziej kompleksowych rozwiązań związanych z zakupem apartamentu. Oczekują od dewelopera, że nie tylko pomoże w wyborze odpowiedniego mieszkania, jego aranżacji, lecz także przejmie obowiązki związane z najmem. - Dlatego powołaliśmy Moderna Design, Moderna Garden i Modernę Concierge - mówi Anna Maj.

Co przyniesie przyszłość

Deweloperzy przyznają, że popyt ma przełożenie na ich plany inwestycyjne. W związku z tym można oczekiwać kolejnych inwestycji z sektora premium czy wakacyjnych apartamentów. Euro Styl rozpocznie w tym roku in-

westycję w Jastarni na Półwyspie Helskim.

- Powstaną tam apartamenty inwestycyjne z możliwością skorzystania z usług operatora, który zadba o wynajem i operacyjnie przygotowuje apartament. Coraz popularniejsza staje się też opcja „second home”. Jestem przekonany, że segment nieruchomości wakacyjnych będzie się w Polsce dynamicznie rozwijał - mówi Mikołaj Konopka, prezes spółki Euro Styl, członek zarządu Dom Development.

Z kolei Moderna stawia na inwestycje w Trójmieście i Warszawie, stale pracuje nad poszerzaniem banku gruntów. Już niedługo firma rozpocznie sprzedaż nowej inwestycji na warszawskiej Woli. - Cały czas trzymamy też rękę na pulsie i poszukujemy nowych gruntów pod nasze inwestycje zarówno w Trójmieście, jak i Warszawie - mówi Anna Maj.

Allcon z kolei wprowadził do oferty nowy etap Młynów Gdańskich. Na ten rok planuje również premierę kameralnej, luksusowej inwestycji w Starej Oliwie oraz duży projekt poza ścisłym centrum Gdyni, z terenami zielonymi, rekreacyjnymi oraz przedszkolem i atrakcyjnym programem usług.



wizualizacja poglądowa

REKLAMA

JUBILEUSZOWA
OFERTA SPECJALNA

Apartamenty z widokiem na
panoramę Warszawy

25
LAT
RAZEM

MARVIPOL
development
prestige

22 275 52 35

ul. Grzybowska 51

www.uniquetower.marvipol.pl



UNIQUE
TOWER

1

Czas na wiele funkcji w jednym miejscu

TRENDY Nieruchomości mixed-use

to już nie moda. To prawdziwy symbol nowego czasu sektora nieruchomości w Polsce. Nie znaczy to, że monofunkcyjne obiekty odchodzą zupełnie do lamusa



Inwestycja ALLCON w Gdyni, przy ul. Kieleckiej będzie prestiżowym kompleksem typu mixed-use, łączącym funkcje mieszkalne, biurowe i usługowe

Nieruchomości wielofunkcyjne to nic innego niż łączenie w jednej strukturze wielu zastosowań: mieszkalnej, handlowej, usługowej, hotelowej, biurowej, rozrywkowej, kulturalnej, parkingowej. A wszystko to w ramach jednego obiektu lub kilku, ale zlokalizowanych na jednym terenie. Dynamiczny rozwój tego rodzaju projektów to efekt zmiany modelu życia, dodatkowo spotęgowany przez pandemię. Konsumenci poszukują wygody, a to oznacza skracanie dystansów między domem a pracą czy sklepem, restauracją lub ulubionym klubem fitness. Wszystko, by mieć jak najwięcej czasu na realizację własnych potrzeb i przyjemności, a teraz także chronić się przed zakażeniem. Unikamy dużych obiektów i zatłoczonych miejsc, decydując się na załatwienie jak największej liczby spraw w pobliżu domu czy pracy.

Jak zauważa Magdalena Reńska, członek zarządu w spółce Euro Styl, koronawirus przyspieszył uruchamianie się znanej już idei „15-minutowych miast”, w których wszystko, czego potrzebujemy do życia i rozwoju, jest zasadniczo w odległości, na której pokonanie wystarczy 15 min.

– Coraz częściej żyjemy dzisiaj w mikroświatach, które mają być samowystarczalne, i w których samochód wypierany bywa przez komunikację miejską, rower i poruszanie się pieszo. Obserwujemy więc, że klienci z większą starannością podchodzą obecnie do analizy lokalizacji, bezpośredniego otoczenia inwestycji i pobliskiej infrastruktury. Chcą, by w zasięgu były sklepy, apteki, usługi, szkoły, przychodnie, kawiarnie czy mniejsze instytucje kultury – dodaje Magdalena Reńska.

Powstawanie coraz większej liczby obiektów wielofunkcyjnych wymuszają więc sami kupujący.

– Klienci oczekują coraz bardziej multifunkcyjnych osiedli rozumianych jako doskonale zaprojektowane fragmenty dzielnic uwzględniające łatwy do-

stęp do komunikacji i usług publicznych, a także pełną infrastrukturę drogową. Uwzględniamy to w naszych projektach sklepy, centra fitness, przedszkola, żłobki, galerie handlowe, restauracje. Wszystko, co zapewnia komfortowe życie, jest zaledwie o kilka kroków od domu. W wybranych lokalizacjach instalujemy również bezpłatne wi-fi w częściach wspólnych – informuje Joanna Chojcka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu na Warszawę i Wrocław w RO-BY.

O tym, że to jeden z najważniejszych trendów kształtujących przestrzenie miejskie i kierunek rozwoju sektora nieruchomości w kolejnych latach, jest też przekonywany Zbigniew Juroszek, prezes ATAL.

– Takie projekty sprawiają, że postępująca urbanizacja staje się dobrodziejstwem i może korzystnie wpływać na postrzeganie przestrzeni metropolii. Koncepcja multifunkcyjnych przestrzeni sprzyja przyszłej elastycznej adaptacji zastosowań budynku do zmieniających się potrzeb, a to długoterminowo wydłuża cykl życia budynku – dodaje i zaznacza, że nie oznacza to, iż jednorodne inwestycje – oferujące w dużej przewadze wyłącznie funkcję mieszkaniową – zupełnie znikną z oferty deweloperów.

– Nadal jest wielu klientów, którym takie rozwiązanie odpowiada najbardziej i chcą mieszkać właśnie w takich osiedlach – podkreśla.

Według innych kierunek rozwoju został jasno wytyczony i nie ma w nim miejsca na jednorodne obiekty.

– Uważam, że multifunkcyjne projekty są przyszłością, a klasyczne miejskie „sypialnie” będą odchodzić do lamusa – mówi Mikołaj Konopka, prezes spółki Euro Styl, członek zarządu Dom Development.

Projekty wielofunkcyjne są jednak korzystne nie tylko dla kupujących, lecz także dla deweloperów. Po pierwsze dlatego, że mogą liczyć na dobrą sprzedaż. Po drugie – oczekują ich władze lokalne, dzięki temu łatwiej

o pozwolenie. Szczególnie gdy w grę wchodzi grunty w historycznych częściach miasta, przeznaczone do rewitalizacji. Przekazując je deweloperom, samorządy oczekują, że nowe przedsięwzięcia będą odpowiadały na potrzeby wszystkich, czyli zarówno mieszkańców, jak i biznesu. Elektrownia Powiśle, The Warsaw HUB, czy Koneser w Warszawie, Monopolis w Łodzi, Browar Lubicz Kraków – to tylko nieliczne przykłady wielofunkcyjnych projektów powstałych na starej tkance miejskiej.

Według prognoz JLL przez najbliższych pięć lat liczba projektów wielofunkcyjnych w Polsce może więc ulec nawet podwojeniu. Deweloperzy potwierdzają, że mają apetyt na więcej. Są nawet tacy, którzy uczynili takie projekty jednym z głównych założeń swojej strategii rozwoju. Przykładem jest Echo Investment, które realizuje całe kwartały, jak np. Browary Warszawskie czy łódzka Fuzja, gdzie łączy się powierzchnia biurowa, mieszkalna i handlowo-usługowa z otwartymi, zielonymi przestrzeniami publicznymi.

– Ponieważ cykle koniunkturalne dla różnych sektorów są zwykle inne, kiedy jeden przechodzi przez turbulencje, to inne radzą sobie lepiej. Dzięki temu projekty „destination” są najbardziej odporne na zmiany rynkowe i jako całość pozostają stabilne – zauważa Nicklas Lindberg, prezes Echo Investment i dodaje, że przewidując zmienne tendencje na rynku nieruchomości, firma inwestuje w nowe, perspektywiczne biznesy, jak np. mieszkania na wynajem czy biura serwisowane, które dopełniają wielofunkcyjne projekty.

Ten kierunek rozwoju obrała też firma Allcon, dla której przełomowym wydarzeniem było rozstrzygnięcie w grudniu 2020 r. międzynarodowego konkursu na koncepcję architektoniczną inwestycji przy ul. Kieleckiej w Gdyni. Będzie to prestiżowy kompleks typu mixed-use, łączący funkcje mieszkalne, biurowe i usługowe.

– Dominanta mieszkaniowa będzie miała ok. 120 m, co ułokuje ją w czołówkę polskich wysokościowców. Planujemy, że proces projektowania inwestycji oraz uzyskania wszelkich niezbędnych pozwoleń do budowy zajmie około dwóch lat – mówi Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon.

Firma Cavatina realizuje obecnie trzy duże projekty wielofunkcyjne we Wrocławiu, w Łodzi i Katowicach. W sumie to blisko 300 tys. mkw. biur, różnych usług i mieszkań.

Mówiąc o projektach wielofunkcyjnych, należy też przywołać Elektrownię Powiśle w Warszawie, która zmienia się w wielofunkcyjny obiekt. Inwestycja o powierzchni ok. 55 tys. mkw. zaoferuje sklepy, biura, mieszkania, restauracje, szerokie portfolio usług oraz czterogwiazdkowy hotel butikowy. Wreszcie jest powstający etapami projekt Soho na warszawskim Kamionku. Firma Yareal rozpoczyna właśnie komercjalizację pierwszych lokali stanowiących część gastronomiczno-usługowo-handlową, uzupełniając wielofunkcyjny kompleks mieszkaniowy. W projekcie znalazło się też kilkadziesiąt punktów usługowych, kawiarni i sklepów, a także duża hala z szeroką ofertą m.in. lokali gastronomicznych.

– Ten sposób projektowania całych kwartałów dzielnic doskonale odpowiada na współczesne potrzeby społeczeństwa, które dodatkowo uświadomiła nam pandemia. Sercem projektu będzie 200-metrowa zielona oś parkowa biegnąca ze wschodu na zachód kompleksu – wyjaśnia Jacek Zengtel, dyrektor generalny Yareal.

Eksperti tłumaczą, że nie wystarczy kumulacja wielu funkcji w jednym budynku, by odnieść sukces na rynku. Projekty mixed-use muszą być przemysłane, by klienci chcieli w nich zamieszkać czy prowadzić swój biznes.

– Muszą być to miejsca, gdzie przez cały dzień obecność ludzi jest równomiernie rozłożona, nie

ma momentów kumulacji, a układ budynków jest tak zaprojektowany, by pozo-stawić jak najwięcej otwartych, zielonych przestrzeni, które gwarantują dostęp do naturalnego światła i swobodny przepływ użytkowników i odwiedzających – Niclas Lindberg,

Należy mieć więc na uwadze potrzeby przyszłych mieszkańców oraz wpływ inwestycji na najbliższe otoczenie.

– Realizując obiekty mixed-use, przykładamy dużą wagę do mądrego łączenia funkcji będących odpowiedzią na potrzeby nabywców, ale także kładziemy nacisk na różnorodność zabudowy i jej integrację z usługami miejskimi, takimi jak transport publiczny – zaznacza Zbigniew Juroszek i dodaje, że przykładem z sukcesem realizowanych wielofunkcyjnych inwestycji jest warszawski projekt Nowa Grochowska łączący funkcję mieszkaniową z inwestycyjną, a w przyszłości także biurową, oraz inwestycje o charakterze mieszkaniowo-usługowo-biurowym jak wrocławska inwestycja Krakowska 37 czy krakowski projekt Aleja Pokoju.

– Realizowane projekty w sposób zrównoważony wykorzystują zasoby i ceną przestrzeń, ale także zapewniają mieszkańcom miast dzielnice, które łączą miejsce zamieszkania z pracą, zakupami, rozrywką czy terenami zielonymi – wyjaśnia Zbigniew Juroszek.

Nowe preferencje i wymagania klientów przejawiają się nie tylko w większym popycie na wielofunkcyjne projekty. Pandemia spowodowała również, że kupujący szukają elastycznie zaprojektowanych i wygodnych mieszkań, w których będą mogli łączyć życie codzienne z pracą zdalną. W związku z tym, jak zauważa Zbigniew Juroszek, chętniej wybierają lokale z balkonami, tarasami lub ogródkami. Częściej szukają także mieszkań o przestrzeni, która może być zaaranżowana zgodnie z potrzebami oraz z dodatkowym pomieszczeniem, które posłużyć może albo jako

gabinet, albo jako pokój gościnny.

– Trzeba jednak zaznaczyć, że zainteresowanie przestronniejszymi mieszkaniami to trend, który jest z nami od lat. Ma to związek z rosnącymi aspiracjami żywio-owymi społeczeństwa i chęcią poprawy warunków lokalowych. Podobnie sytuacja wygląda z balkonami, tarasami i przypisanymi do mieszkań ogródkami, to duży atut mieszkania, na który nabywcy zwracali uwagę jeszcze na długo przed pandemią. Standardem jest, że z oferty bardzo szybko znikają lokale, również te o większych powierzchniach, gdy przynależą do nich przestronne tarasy – podkreśla Zbigniew Juroszek.

Poza tym na topie są technologie takie jak smart home, fotowoltaika, rozwiązania zapewniające bezpieczeństwo mieszkania i osiedla, a także zielone rozwiązania wspierające ekologię. Klienci oczekują, że będą standardem, a nie płatnym dodatkiem. Ma być bowiem nie tylko nowoczesność, ale i w zgodzie z naturą, przez co i taniej. Bo ekologicznie znaczy zastosowanie rozwiązań, które pozwolą też obniżyć koszty utrzymania nieruchomości.

– Dlatego na większości osiedli projektujemy tereny zielone, tak aby ograniczyć oddziaływanie promieniowania słonecznego oraz wprowadzić retencję wody. Na elewacjach budynków wprowadzamy instalacje pochłaniające dwutlenek węgla, obniżając koszty użytkowania. Stosujemy także tzw. zielone dachy. W odniesieniu do części wspólnych budynków wprowadzamy oszczędzanie energii dzięki instalacjom LED, światłowodom i panelom fotowoltaicznym. A w apartamentach oferujemy inteligentne, ekologiczne rozwiązania technologiczne, które pozwalają na zdalne sterowanie oświetleniem, multimediami i bezpieczeństwem. Dzięki temu klienci zużywają znacznie mniej energii elektrycznej i mogą zaoszczędzić do 30 proc. na rachunkach za media – wymienia Joanna Chojcka.

Idzie nowe!

ROZMOWA Pandemia to czas wielkich zmian, także w segmencie nieruchomości mieszkaniowych – uważa **Konrad Płochocki**, dyrektor generalny Polskiego Związku Firm Deweloperskich

Czy nastał koniec jednorodnych projektów, a przyszedł czas na multifunkcyjne rozwiązania? Z czego to wynika?

W ostatnich latach pojawił się trend do budowania lokalnych centrów dzielnicowych łączących wiele funkcji dotychczas dostępnych tylko w centrach miast, które z natury są wielofunkcyjne. Tego typu rozwiązania zyskują na popularności ze względu na wygodę i łatwy dostęp do niezbędnych dóbr i usług. Dodatkowo przyczyniają się do zmniejszenia potrzeb transportowych ludzi w miastach i w konsekwencji ograniczają korki. Nie chcemy też tracić czasu na dojazd do pracy czy zakupy. Obecnie do tej listy doszedł jeszcze jeden argument – brak konieczności korzystania z komunikacji miejskiej i mniejsze ryzyko zarażenia koronawirusem. Z pewnością przyszłością są inwestycje o charakterze wielofunkcyjnym, które całkowicie eliminują transport

w celu zaspokojenia potrzeb usługowych i kulturalnych.

Multifunkcyjny, czyli jaki? Czym będą się charakteryzowały nowe projekty i czy budowa takich inwestycji już ma miejsce, czy to dopiero przyszłość?

W takich projektach chodzi o połączenie w jednym miejscu funkcji mieszkalnych, hotelowych, usługowych i kulturalnych. Dopełniając funkcji samowystarczalności, kompleksy te wyposażane są w systemy proekologiczne i projektowane w taki sposób, aby wentylacja i klimatyzacja były wykorzystywane w jak najmniejszym stopniu, a budynki były chłodzone naturalnie. Jednym z takich lokalnych centrów miast ma stać się Port Praski, w którym będzie można zarówno mieszkać, pracować, jak i spędzać czas wolny.

A co z dostępem do gruntów pod nowe inwestycje? Czy problem udało

się rozwiązać na mocy nowych przepisów ustawy, czy nadal to najpoważniejsze wyzwanie, przed jakim stoi branża?

Kurczący się bank ziemi to jeden z głównych hamulców budownictwa mieszkaniowego w Polsce. Dziś deweloperzy kupują produkty, których kilka lat temu nikt nie chciał wziąć z rynku, jak np. zakłady poprzemysłowe. Do tego małe działki są bardzo drogie, przez co cena mieszkań na ich obszarze jest wysoka. Podmioty kupują więc większe tereny, gdzie można racjonalnie planować cenę. Takie inwestycje wymagają jednak dużych nakładów, których małe podmioty nie posiadają. Ustawa „lokal za grunt” zakłada uwolnienie atrakcyjnych działek w miastach, które gminy posiadają. Te rozwiązania miałyby przede wszystkim pomóc sektorowi budownictwa odwrócić skutki spowolnienia gospodarczego spowodowanego pandemią, zapewniając jed-



nocześnie odbudowę potencjału inwestycyjnego. Wszystko zależy od tego, jaką ofertę dla inwestorów przygotowują gminy. Może się okazać, że inwestorowi pozyskanie gruntu w zamian za przekazanie puli mieszkań może się zwyczajnie nie opłacać.

Jaka w związku z tym czeka nas przyszłość na rynku nieruchomości mieszkaniowych?

Deweloperzy intensywnie szukają terenów zwłaszcza objętych planowaniem przestrzennym, ale takich

brakuje. Jest to po części wynik wstrzymania sprzedaży gruntów przez Skarb Państwa. Na rynku nieruchomości wciąż jest luka podażowa i tutaj jest potrzebne działanie polskiego rządu, aby zwiększyć podaż gruntów na rynku, a przez to zwiększyć podaż mieszkań, która w najbliższym czasie będzie dalej pod presją.

A co z popytem?

Jeśli chodzi o popyt, to pandemia nie zniechęciła Polaków do kupowania mieszkań, ale wręcz przeciwnie. Sprawiała, że Polacy chcie-

li kupować mieszkania na własność. Niskie stopy procentowe powodowały, że ci, którzy mieli środki, wycofywali je z lokat bankowych i postanawiali powiększyć swoje mieszkanie. Co do cen mieszkań w 2021 r. PZFD spodziewa się dalszego kilkuprocentowego wzrostu wynikającego m.in. z: wyższych kosztów budowy, spowolnienia procedur administracyjnych oraz nowych norm efektywności energetycznej budynków, które weszły w życie w styczniu.

Rozm. PAO

REKLAMA

MONTOWNIA

ZAINWESTUJ W HISTORYCZNE LOFTY

Gdańsk Młode Miasto

Tereny postoczniove w Śródmieściu Gdańska



MINĄŁ CZAS BUDOWANIA, NASTAŁ CZAS KREOWANIA

PARTNER

moderna
Superior living

Nie chcemy tylko budować. Chcemy tworzyć miasta, zmieniać je na lepsze. Dlatego każdej naszej nowej inwestycji towarzyszy wizja, jak miejsce, w którym powstaje, będzie wyglądało w przyszłości – mówi Adam Małaczek, prezes zarządu Moderna Holding

Czy pandemia wpłynęła na podejście klientów do inwestycji i firm, które je realizują?

Ma przełożenie na rynek nieruchomości, inaczej niż przewidywali niektórzy eksperci. Jakby na przekór epidemii, ceny nieruchomości nie spadają. Wynika to ze zjawiska tezauryzacji. Intensywna alokacja środków z lokat, funduszy bankowych do nieruchomości sprawia, że podaż stale rośnie. Już dawno nie mieliśmy do czynienia z sytuacją, by w tak krótkim czasie – od początku 2021 r. – w Trójmieście pojawiło się tak dużo nowych inwestycji. Przy takiej podaży mieszkań klienci szukają inwestycji, które wyróżnią się na rynku. Szukają dewelopera, który ma ugruntowaną pozycję, doświadczenie w segmencie premium i nieszablonowe pomysły na swoje inwestycje.

Czym jeszcze musi się charakteryzować deweloper?

Klienci oczekują, że zaoferuje coś więcej niż tylko wybudowany budynek. Szukają wyższych wartości. Są skłonni zapłacić więcej za ponadczasowe inwestycje, wyróżniające się designem, jakością i charakterem. Takie, które z jednej strony pozwolą im czuć się wyjątkowo, a z drugiej zabezpieczą majątek. Z tego względu najbardziej pożądane są inwestycje premium, bo jak wynika z analiz historycznych, generują one najwyższy wzrost wartości w czasie. Wielu naszych klientów, dzięki ciężkiej pracy, zaangażowaniu i odważnym podejmowanym decyzjom zbudowało swoje biznesy. Dlatego wygenerowane nadwyżki finansowe chcą mądrze zainwestować. Zakup poprzedzony jest kalkulacją. Obserwuję, jak z roku na rok rosną wymagania klientów względem produktów: lokalizacji, zagospodarowania części wspólnych i zieleni. Ich tempo życia i pracy sprawia, że szukają kompleksowej usługi. Oszczędzając czas i pieniądze, wolą zlecić zaprojektowanie wnętrza, ogródka czy balkonu i zarządzanie najmem jednej firmie. Kompleksowa obsługa na wysokim poziomie sprawia, że buduje się z klientami relacja, zaufanie i szacunek, co jest ważne przy podejmowaniu decyzji o kolejnych zakupach.

W czym tkwi siła Moderny, co wyróżnia firmę na rynku?

Zakładając w 2009 r. Modernę, postanowiłem, iż wyróżnimy się na rynku, że nie będziemy deweloperem, który po prostu buduje. Zainspirowani gdyńskim modernizmem zaczęliśmy tworzyć inwestycje, którym towarzyszą wyższe wartości. Dzięki nim wpływamy na lepszą przyszłość, także poprzez stawianie sobie ambitnych celów. Tak zrodziła się nasza filozofia, która zawiera się w idei Superior Living. Chcemy zmieniać świat. Kupujemy tereny zaniedbane, osamotnione, obok których przechodzi się obojętnie lub z pewną nutą rozrzewnienia. Miejsca te powierzam zespołowi o wysokich kwalifikacjach w zakresie projektowania, realizacji inwestycji, finansowania i nadzoru budowlanego. To właśnie specjalistyczne kompetencje połączone z wciąż rosnącymi ambicjami pozwalają nam tworzyć przestrzeń, która po modernizacji urzeka pięknem, stając się siłą napędową miasta. Ponadczasowość naszych inwestycji sprawia, że są doceniane przez znawców i inwestorów.

Siłą Moderny są też ludzie, to oni ją tworzą. Praca nie jest łatwa, dynamicznie się rozwijamy, a tempo pracy jest bardzo wymagające. Codziennie szukamy nowych rozwiązań i pomysłów na nowe usługi, odpowiadające na potrzeby klientów. Tak zrodziły się Moderna Design, Moderna Garden, Moderna Profit czy nasz najnowszy projekt Model M. Udało mi się zawrzeć wewnątrz firmy najważniejsze procesy, które realizujemy w ramach wewnętrznych zasobów, zamiast posilkować się zewnętrznymi pracownika-

mi. Mamy własny zespół architektów, projektantów wnętrz, zieleni czy marketingu. To zdecydowanie usprawnia komunikację. Dzięki temu możemy tak sprawnie i dynamicznie się rozwijać.

A jaka jest filozofia działania firmy, czym pryciąga klientów?

Wybieramy lokalizacje o dużym potencjale rozwoju, które w perspektywie zyskują na atrakcyjności. Poza klasycznymi najlepszymi adresami, tj. Świętojańska i 10-lutego w Gdyni czy Powiśle w Warszawie, sięgamy po nieoczywiste lokalizacje, np. warszawską Pragę, gdańskie Długie Ogrody. Zgłębiamy historię tych miejsc. Wyciągamy z nich esencję, dzięki której tworzymy inwestycje z szacunkiem dla dziedzictwa i jego naturalnego otoczenia. Nie skupiamy się tylko na terenie naszej działki – patrzymy szerzej. Tworzymy platformę komunikacji, która pozwala nam opowiedzieć o kultowości ulicy – jak w przypadku „Qultowej Świętojańskiej” – czy przypomnieć bogatą historię Długich Ogrodów. Tworzymy inwestycje, które rezonują na otoczenie. Jak magnes przyciągają biznes i kolejnych inwestorów, tworząc modę na te miejsca, wykorzystujemy też plany rewitalizacyjne miast, do wspólnej promocji. Dzięki temu nasi klienci inwestują w miejscu, które za kilka lat będzie zupełnie inną przestrzenią. Dostrzegając te okazje inwestycyjne, ich nieruchomości w niedalekiej przyszłości zdecydowanie wzrosną na wartości.

Drugim naszym filarem, który naturalnie wyrósł z idei Superior Living, jest kompleksowość usług. Klienci pozostawiają obsługę profesjonalistom, którzy w oparciu o ich potrzeby i możliwości przygotowują odpowiednią strategię. Pomogą w wyborze odpowiedniego apartamentu, jego aranżacji i przejmą obowiązki związane z najmem. By zapewnić wysokiej jakości obsługę, powołaliśmy osobne spółki. Moderna Design aranżuje wnętrza apartamentów zgodnie z najnowszymi trendami, projektując je tak, by ich design był dopasowany do potrzeb potencjalnego klienta. Moderna Garden realizuje przestrzenie zielone: ogrody, ogródki, tarasy czy balkony, zwiększając tym samym atrakcyjność apartamentu. Ułatwia to pracę Moderna Profit, która zajmuje się pozyskiwaniem najemców i organizacją związaną z najmem. Ta kompleksowa obsługa oferowana przez Grupę Moderna wynika bezpośrednio z potrzeb naszych klientów.

Na czym zatem dokładnie polega filozofia, która zawiera się w idei Superior Living?

To nasza autorska idea, w której wszystkie działania kierujemy na poprawę jakości życia. W naszym przypadku to tworzenie funkcjonalnej przestrzeni, sprzyjającej spełnieniu potrzeb człowieka. Gdy zastanawialiśmy się, co dla nas jest najważniejsze w nieruchomościach, naturalnie wyłoniły się filary, na których oparłem działalność Moderny. Po pierwsze i najważniejsze – najlepsze, unikalne lokalizacje. Piękno wynikające z funkcjonalności oraz prestiż w ujęciu praktycznym, na przykład, bez zbędnego generowania kosztów dla właścicieli za dodatkowe części wspólne, z których nie korzystają osoby o ich statusie. To zasady zgodne z duchem bliskiego nam modernizmu, wynikające z bezpośredniej znajomości potrzeb. Superior Living to poszukiwanie nieoczywistych miejsc z potencjałem, ratowanie dziedzictwa i współpraca z lokalnymi społecznikami, historykami. Takie działania naturalnie wpisały się w DNA Moderny, gdyż przywracanie przestrzeni miastu wpływa na jakość życia mieszkańców.

Jak firma poszukuje atrakcyjnych lokalizacji pod kolejne projekty, czym się kieruje? Czy wciąż można

znaleźć okazje, które w przyszłości mogą urosnąć do rangi premium?

Wciąż poszukujemy nowych gruntów, jednak muszę przyznać, że znalezienie miejsc z potencjałem inwestycyjnym nie jest łatwe. Śledzimy na bieżąco plany miast dotyczące rewitalizacji, by nasze inwestycje wpisywały się w większe zmiany. Zwiększając tym samym przyszły zysk inwestorów. Badamy historię. Szukamy miejsc, które kiedyś błyszczały na mapie, były bogatym zapleczem miasta, straciły jednak swoją moc przez zawirowania historyczne. Wiemy, że historia lubi się powtarzać. Scala na Długich Ogrodach w Gdańsku jest tego dobrym przykładem. Widzę też, że zarówno klienci, jak i pracownicy są dumni, że w ramach realizacji naszych inwestycji udaje nam się rewitalizować historyczne gmachy, tj. Bank Polski czy koszary. Nie boimy się ratować dziedzictwo narodowe ani budowy w trudnych lokalizacjach. Wiele naszych inwestycji powstaje we współpracy z konserwatorem zabytków, przyznając, że z perspektywy czasu ta współpraca wpływa pozytywnie na efekt końcowy.

Czy kurczący się rynek gruntów nie stanowi zagrożenia dla realizowania strategii?

Wyzwania, jakie stawia rynek, sprawiają, że stajemy się bardziej kreatywni. Od naszej perspektywy zależy, czy rynek gruntów się faktycznie kurczy. Naturalną kolejną rzeczą stare, niefunkcjonalne nieruchomości zastępuje się nowoczesnymi inwestycjami. To ciągły proces, który wymaga od nas zupełnie innego patrzenia i podejścia. Mamy w planach wykorzystanie własnych zasobów – przebudowania inwestycji, w której pokażemy, jak nowoczesne, śmiałe, może nawet trochę szalone rozwiązania wpłyną na zmianę nieruchomości i jej statusu w tkance miejskiej.

Jakie nowe inwestycje planuje firma? Czy kryzys ostudził plany?

Plany mamy ambitne, a obecna sytuacja na rynku jeszcze bardziej motywuje nas do rozwoju. Przygotowujemy się właśnie do rozpoczęcia sprzedaży nowej inwestycji na warszawskiej Woli. Będzie to wyjątkowo prestiżowy projekt, w którym specjalną rolę odgrywa najcenniejsza wartość dla współczesnego człowieka – czas. Dlatego nazwaliśmy ją Chronos. W Gdyni planujemy rodzinne osiedle z wyjątkowymi widokami z okien i na przyszłość. Natomiast w Gdańsku na Długich Ogrodach czeka nas realizacja w zabytkowym gmachu Koszar. Oczywiście pracujemy też nad projektami, które choć niezwykle fascynujące, są jeszcze w bardzo wstępnej fazie projektowania i mam nadzieję, że niedługo będziemy mogli o nich również porozmawiać.

Czy firma zamierza rozszerzać obszar działalności?

Moderna od początku swojej działalności skupiała się na lokalizacjach w centrum i inwestycjach premium. Jednak, jak już wcześniej wspominałem, stale się rozwijamy i poszerzamy nasze horyzonty. W 2019 r. kupiliśmy PB Kokoszeki, wchodząc tym samym na rynek popularny. W tej chwili realizujemy Osiedle Lazurkowe na południu Gdańska i przygotowujemy się do kolejnych realizacji. Jest to dla nas nowy rynek, lecz jestem przekonany, że doświadczenia z segmentu premium ułatwiają nam wprowadzanie zupełnie nowej jakości na rynku popularnym. Nasze przekonanie o konieczności realizacji jakościowych inwestycji nie zmieniło się. Po przejściu trwających projektów stopniowo zwiększamy standard, w jakim wcześniej budowano te inwestycje. Chcemy, by spełnił bardzo wysokie wymagania, nawet w lokalizacjach oddalonych od centrum.



DLA SIEBIE KOMFORTOWE, POD INWESTYCJE KOMPAKTOWE



ATAL wyjaśnia, jakie nieruchomości kupują mieszkańcy największych miast w kraju

Polacy szukają mieszkań głównie dla siebie. Jak potwierdza ogólnopolski deweloper ATAL – działający w siedmiu największych aglomeracjach w kraju – kupujemy nie tylko swoje pierwsze M, ale także bardziej komfortowe, a posiadając mieszkanie o małym metrażu, wymieniamy je na przestronniejsze. Chętniej też decydujemy się na lokale wykończone i gotowe do zamieszkania. O nieruchomościach myślimy również jak o inwestycji – popyt inwestycyjny wciąż się utrzymuje, a zakup mieszkania coraz częściej traktowany jest jako sposób na przechowywanie wartości kapitału.

Więcej przestrzeni

Myśląc o własnych potrzebach, kupujemy większe metraże. To trend, który umacnia się od lat. Najpopularniejsze wśród klientów ATAL decydujących się na zakup pod własne cele mieszkaniowe są trzypokojowe lokale o powierzchni 60–65 mkw. Jeszcze do niedawna najbardziej pożądane były mieszkania dwupokojowe o metrażu ok. 40 mkw. Ta zmiana ma związek z rosnącymi aspiracjami żywiołymi społeczeństwa oraz chęcią poprawy warunków lokalowych.

– Polacy chcą mieszkać coraz lepiej, w przestronniejszych lokalach z atrakcyjnym układem pomieszczeń, a także na osiedlach oferujących więcej udogodnień – wyjaśnia Angelika Kłiś, członek zarządu ATAL. Potwierdzeniem tej tendencji jest rosnący popyt na największe mieszkania i apartamenty. – Dużym zainteresowaniem cieszą się lokale o metrażu przekraczającym 100 mkw. Takie właśnie nieruchomości – szczególnie w inwestycjach o podwyższonym standardzie – sprzedają się w pierwszej kolejności. Zdarzają się też klienci zainteresowani jeszcze większymi metrażami, którzy łączą lokale, aby osiągnąć powierzchnię apartamentu powyżej 200 mkw. – dodaje Angelika Kłiś.

Nieruchomość przyniesie zysk i przechowa wartość

Inwestorzy szukający lokalu pod wynajem zazwyczaj pytają o najmniejsze mieszkania – głównie funkcjonalnie zaprojektowane kawalerki lub dwupokojowe mieszkania o kompaktowym metrażu. Szukają lokali ergonomicz-

nych i ustawnych. Obecnie – gdy pandemia dotkliwie doświadczają rynek turystyczny i ogranicza popyt wśród studentów – inwestycyjny zakup bywa częściej postrzegany jako sposób na ochronę kapitału przed inflacją i długoterminowa lokata. Świadczy o tym rosnąca grupa nabywców, dla których decyzja o kupnie mieszkania jest podyktowana chęcią zainwestowania środków, lecz nie zawsze wiąże się z decyzją o wynajmie.

Trend lokowania nadwyżek finansowych w nieruchomościach ma istotny wpływ na rynek mieszkaniowy. Skala tego zjawiska spowodowała rozwój nowej gałęzi skierowanej do klientów inwestycyjnych.

– Z myślą o tej grupie klientów projektujemy nie tylko osiedla z lokalami dostosowanymi do potrzeb nabywców zdecydowanych przeznaczyć je na wynajem, ale także budynki w całości przeznaczone na apartamenty inwestycyjne. Przykładem aparthotelu skrojonego pod potrzeby inwestorów jest gdański projekt Śląska 12 położony w sąsiedztwie kompleksów biurowych i z wygodnym dostępem do komunikacji, którą można dojechać m.in. na plażę w Brzeźnie. Udogodnienia takie jak sala fitness, system elektronicznych zamków czy lobby z recepcją sprawiają, że Śląska 12 spełni potrzeby wymagających inwestorów – mówi Angelika Kłiś.

Szukamy nowej jakości

Oczekiwania nabywców nieruchomości rosną. Atrakcyjna inwestycja mieszkaniowa musi oferować nową jakość życia i wiele udogodnień.

Ten trend ma bezpośrednie przełożenie na ofertę deweloperów. Przykładem inwestycji wpisującej się w oczekiwania najbardziej wymagających klientów jest ATAL Baltica Towers. Projekt wyróżnia niepowtarzalne połączeniem udogodnień, takich jak kort tenisowy, ogólnodostępne tarasy widokowe, siłownia oraz strefa relaksu wraz z saunami.

Własne i wykończone pod klucz

Kupujący mieszkania coraz częściej oczekują także atrakcyjnej oferty programów wykończeniowych. Jeszcze do niedawna z opcji wykończenia pod klucz korzystali głównie inwestorzy, którym zależało na możliwie szybkim czerpaniu zysków z najmu. Obecnie decyzję o powierzchni deweloperowi prac wykończeniowych również często podejmują osoby kupujące mieszkanie dla siebie i rodzi-



ny. Potwierdzeniem są statystyki ATAL: w standardzie z wykończeniem pod klucz zakupiono 42 proc. mieszkań w poznańskich projektach Ptasia 20 oraz Apartamenty Dmowskiego, a także 33 proc. mieszkań w gliwickiej inwestycji Apartamenty Karolinki oraz w trzeciej części krakowskiego osiedla ATAL Aleja Pokoju.

– Rosnący popyt na wykończenie lokalu w standardzie pod klucz wynika z jeszcze większej dbałości o dopasowanie oferty do zróżnicowanych potrzeb i gustów klientów. W ATAL Design oferujemy trzy pakiety, lecz są one jedynie punktem wyjścia. Klienci mogą wybierać z szerokiej kolekcji dostępnych materiałów, ale także mogą proponować własne pomysły na aranżacje. Możliwości personalizacji projektu są w zasadzie nieograniczone – wyjaśnia Angelika Kłiś.

Przewagą wykończenia mieszkania w standardzie pod klucz od dewelopera jest współpraca z architektem, uwolnienie się od konieczności robienia budowlanych zakupów oraz problemu z poszukiwaniem i nadzorowaniem ekip remontowych. Oznacza to oszczędność czasu. Ponadto, jak zapewnia ATAL, powierzając deweloperowi wykończenie mieszkania, można do niego wprowadzić się szybciej, gdyż prace nad wykończeniem wnętrza prowadzone mogą być na etapie budowy budynku, czyli na długo przed oficjalnym przekazaniem kluczy.

REKLAMA

Luksusowe apartamenty typu studio w zabytkowym centrum Krakowa

KAMIENICA
CZARNOWIEJSKA 21



czarnowiejska21.pl

sprzedaz@czarnowiejska21.pl | tel. 697 426 326

Taniej nie będzie nawet przez dwa lata

CENY Za nowe mieszkania płacimy coraz więcej i nie ma co liczyć na zmianę w najbliższym czasie. A to wszystko wbrew prognozą z początku pandemii

W ciągu roku od wybuchu pandemii ceny mieszkań wzrosły średnio 6,6 proc. – wynika z najnowszej analizy Expandera i Rentier.io, przeprowadzonej w 16 polskich miastach. Według niej w wielu lokalizacjach osiągnęły one wręcz rekordowy poziom. Tak się stało m.in. w Krakowie i Gdańsku, gdzie zbliżyły się do 10 tys. zł za 1 mkw. oraz Warszawie, gdzie przekroczyły kwotę 11 tys. zł za mkw. Wzrostowego trendu nie zahamował nawet spadek popytu. Stało się tak dlatego, że jednocześnie zmalała liczba lokali wprowadzonych na rynek. W rezultacie w wielu lokalizacjach wybór mieszkań był mniejszy, a co za tym idzie

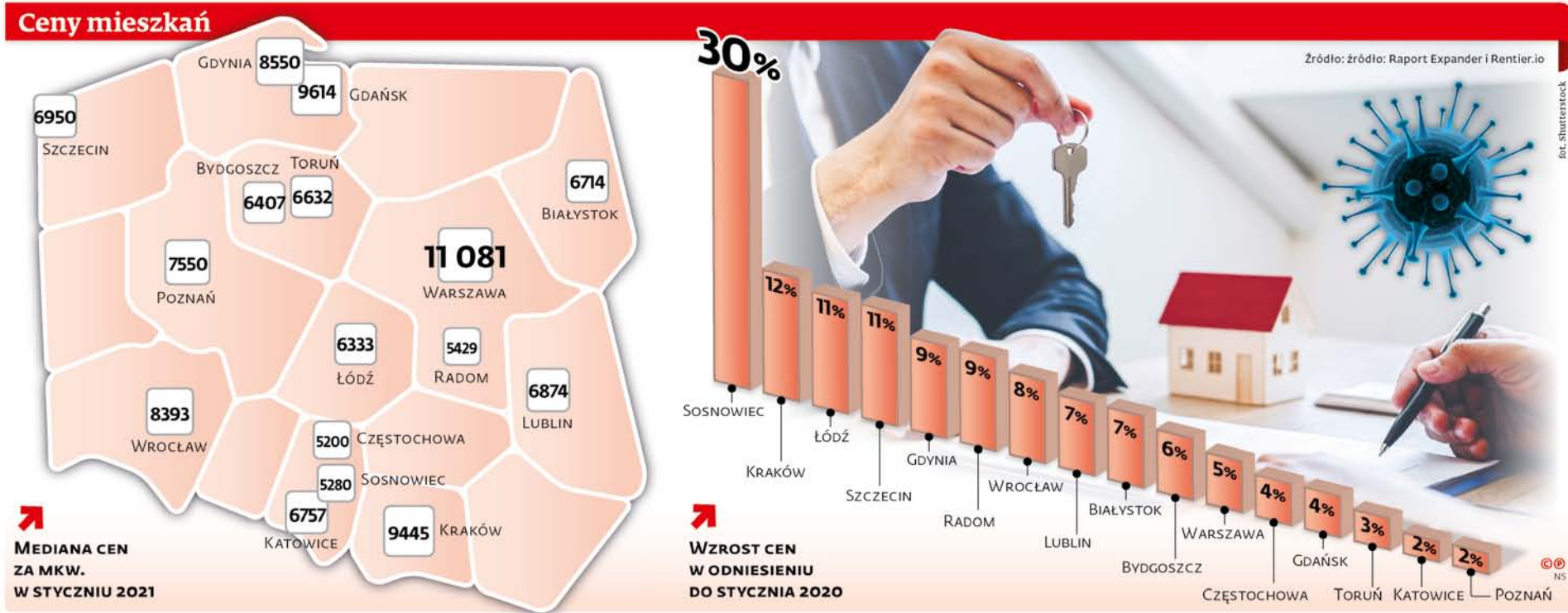
deweloperzy nie mieli powodów do obniżania ich cen. Jak zauważa Agnieszka Mikulska, ekspert w dziale mieszkaniowym w CBRE, nieruchomości mieszkaniowe okazały się tym samym stosunkowo odporne na skutki pandemii w porównaniu z innymi sektorami gospodarki. – Nawet w najtrudniejszym okresie, czyli w drugim kwartale 2020 r., w samej Warszawie nabywców znalazło ponad 2,3 tys. nowych mieszkań. Łagodzenie obostrzeń, niskie stopy procentowe i wysiłek poniesiony w celu utrzymania miejsc pracy spowodowały odbudowanie popytu – tłumaczy Agnieszka Mikulska.

Trzecia fala koronawirusa nie powinna nic zmienić. Tym samym w tym roku oczekiwane są dalsze podwyżki cen mieszkań. Zdaniem ekspertów wyniosą one 4–7 proc. Według niektórych ta tendencja ma szansę utrzymać się także w 2022 r. Jednym z powodów będzie bardzo niskie oprocentowanie lokat bankowych zachęcające do inwestowania w mieszkania. Zwłaszcza te na wynajem. Szczególnie, że – jak zauważa Małgorzata Ostrowska, dyrektor pionu marketingu i sprzedaży w J.W. Construction Holding – z transakcji inwestor może odzyskać 23 proc. VAT. Poza tym, jak czytamy w raporcie Expandera

i Rentier.io, na korzyść popytu działają tanie kredyty hipoteczne, które w ostatnim czasie ponownie stały się dość łatwo dostępne. Banki wycofują bowiem wymogi dotyczące posiadania 20-proc. wkładu własnego. Zwykle wystarczy 10 proc. Do tego przeszkodą przestał być dochód uzyskiwany z umowy cywilnoprawnej czy z działalności gospodarczej. Trudności w pozyskaniu kredytu mogą mieć w zasadzie tylko osoby pracujące w branżach najmocniej dotkniętych pandemią. Do tego dochodzi wciąż ograniczona na rynku oferta mieszkaniowa. Na koniec czwartego kwartału 2020 r. w Warszawie dostępnych było ponad 14,3 tys.

lokalí, czyli o 12,1 proc. mniej niż rok wcześniej. Deweloperzy nie muszą więc walczyć o klienta (gdyby musieli, robiliby to zapewne poprzez obniżkę cen). Szczególnie, że w nadchodzących miesiącach nic się po tym względem nie zmieni. Winna jest mniejsza liczba wydawanych pozwoleń na budowę oraz coraz bardziej ograniczona dostępność do gruntów. Do tego stale podnoszone są wymagania techniczne dla nowych nieruchomości oraz wydatki na energię i wyngrodzenia. To również według ekspertów naturalnie wymusza podwyżkę cen. – W tym roku nadal będą oddziaływały dotychczasowe czynniki wspierające popyt, takie jak niskie stopy procentowe, nowe potrzeby mieszkaniowe powstałe i uświadomione podczas pandemii – podsumowuje Agnieszka Mikulska. O tym, że ceny mieszkań utrzymają się w trendzie wzrostowym, są też przekonani deweloperzy. – Mimo niepewnego otczenia popyt na nieruchomości nadal jest na wysokim poziomie. W zasadzie nie ma już śladu po czasowym załamaniu sprzedaży, popyt się odbudował i obec-

nie kontraktacja utrzymuje się na stabilnym poziomie – zauważa Zbigniew Juroszek, prezes ATAL, który dodaje, że jako kraj wchodzimy w stały cykl charakteryzujący stabilne kraje europejskie, co wyraża się we wzroście cen na poziomie 3–4 proc. rocznie. – Takiej sytuacji spodziewam się przez kilka najbliższych lat. Podaż gruntów jest ograniczona, rosną koszty wykonawstwa i surowców, wszystko to przekłada się na wyższe koszty realizacji inwestycji. Nie ma więc przesłanek, które miałyby zwiastować spadki cen mieszkań – podkreśla. Zdaniem Joanny Chojekiej, dyrektora ds. sprzedaży i marketingu na Warszawę i Wrocław w spółce ROBYG, może co najwyżej dojść do ich ustabilizowania się, ale nie spadku. – Klienci szukają coraz lepszych projektów, z balkonami i tarasami, w dobrych lokalizacjach. Oczekują dobrze zaprojektowanych mieszkań, by w razie potrzeby korzystać z nich także w ramach pracy zdalnej – podkreśla Chojekia. A wyższa jakość oznacza też wyższe koszty i w efekcie ceny dla klienta. PAO



Mieszkania nie oparły się pandemii

dokończenie ze str. 2

Ankieta przeprowadzana cyklicznie przez Polski Związek Firm Deweloperów potwierdza, że pandemia i przejście urzędów na pracę zdalną spowodowało spowolnienia w procedurach administracyjnych. W badaniu przeprowadzonym na początku tego roku opóźnienia w tym zakresie sygnalizowało aż 84 proc. deweloperów. Najwięcej, bo 90 proc. firm wskazywało na przeciągające się postępowania w urzędach samorządowych. Tuż za nimi z wynikiem 70 proc. uplasowały się sądy wieczystoksięgowe, gdzie czas rozpatrywania wniosków wydłużył się nawet o kilka miesięcy. Poza tym, jak sygnalizują deweloperzy, wciąż dłużej czeka się na rozpatrzenie wniosku w powiatowych inspektoratach nadzoru budowlanego, regionalnych dyrekcjach ochrony środowiska,

w Wodach Polskich, UDT czy u konserwatorów zabytków. Przy czym zdaniem deweloperów największe opóźnienia dotyczą pozwoleń na budowę. Skarży się na ich przeciąganie 51 proc. firm. Na drugim miejscu są decyzje o środowiskowych uwarunkowaniach, na które dłużej trzeba czekać według 13 proc. deweloperów. Trzecie miejsce należy do WZ – na opóźnienia w tym zakresie wskazuje 10 proc. firm. Jak zaznacza Mikołaj Konopka, poza procedurami wyzwanie może stanowić coraz bardziej odczuwalny deficyt gruntów w centrach aglomeracji i tym samym ich rosnące ceny. Wielu deweloperów przygotowało się na tę sytuację, rozwijając przez ostatnie lata swój bank ziemi. Oczywiście po pewnym czasie dostępne tereny zostaną wyczerpane. Bartłomiej Zagrodnik, managing partner/CEO w Wal-

ter Herz, przyznaje, że wyścig po grunty już trwa. Co więcej, szukają ich nie tylko deweloperzy mieszkaniowi, ale i magazynowi, czy pod projekty produkcyjne, których przybywa w kraju. Coraz więcej firm chce bowiem relokować do Polski produkcję czy działalność dystrybucyjną. – Deweloperzy mieszkaniowi potrzebują ziemi pod tradycyjne inwestycje skierowane do klientów indywidualnych, ale także pod projekty dla coraz bardziej aktywnych w Polsce inwestorów z segmentu PRS. Obserwujemy również stabilne zainteresowanie gruntami w najlepszych, centralnych lokalizacjach ze strony sek-

tora biurowego – mówi Bartłomiej Zagrodnik. Według niego pandemia wpłynęła też na zmianę strategii wielu inwestorów. Niektórzy deweloperzy częściowo odsprzedają posiadane grunty, chcąc skupić się tylko na projektach z sektora, który stanowi podstawę ich działalności. – I tak, na przykład firmy budujące mieszkania, które przed pandemią planowały realizację biurowe czy hotelowe, odchodzą od tych zamierzeń. Stąd m.in. w atrakcyjnych punktach Wrocławia czy Gdańska pojawiły się interesujące parcele pod projekty biurowe – zaznacza. Taki wzmożony popyt ma przełożenie na ceny.

Pandemia i przejście urzędów na pracę zdalną spowodowało spowolnienia w procedurach administracyjnych

Najwięcej za grunt pod mieszkania trzeba zapłacić w Warszawie. Jak informują analitycy Walter Herz, na warszawskim Mokotowie działki sprzedają się po 14–16 tys. za 1 mkw. Rozwiązanie problemu może przynieść pozyskiwanie gruntów gminnych. Uchwalona w ubiegłym roku ustawa o rozliczaniu ceny lokali lub budynków w cenie nieruchomości zbywanych z gminnego zasobu nieruchomości, która zacznie obowiązywać od kwietnia tego roku, otwiera drzwi do współpracy z samorządami. Zgodnie z nią gmina zbywając grunt inwestorowi, może w zamian otrzymać określoną liczbę lokali. Do tego nieruchomości oferowane przez gminę mają być objęte miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego lub decyzją o warunkach zabudowy, co ma przyspie-

szać proces inwestycyjny. Wielu deweloperów, jak na przykład J.W. Construction, Matexi Polska, Dekpol Deweloper czy Home Invest, przyznaje, że z tego właśnie powodu wielu jest zainteresowanych współpracą. Szczególnie, że już dziś we wszystkich większych aglomeracjach brakuje gruntów, na których można realizować projekty inwestycyjne, a zmiany w prawie mogą stworzyć nowe możliwości. Czekają jednak na pierwszy krok ze strony samorządów w tym zakresie. Jak tłumaczy, diabeł tkwi w szczegółach, dlatego ważne są warunki, na jakich mogłoby dojść do takiej wymiany. Deweloperzy mają obawy, że cena metra odtworzeniowego może okazać się niższa od ceny rynkowej. Dlatego czekają na propozycje, licząc mimo wszystko do wypracowania porozumienia. PO

NOWE TRENDY NA RYNKU MIESZKANIOWYM



Poznań - www.jeleniogorska4.pl

Pandemia koronawirusa sprawiła, iż zmieniły się preferencje klientów chcących kupić własne mieszkanie.

Początek 2020r. wprowadził bardzo dużą niepewność w całej gospodarce. Nie ominęło to oczywiście rynku mieszkaniowego. Po początkowym wstrzymaniu się klientów z zakupem nowej nieruchomości, w drugiej połowie roku nastąpił powrót do Biur Sprzedaży. Okres ten charakteryzował się zmianą struktury osób kupujących. Spowodowane było to przede wszystkim utrudnionym dostępem do kredytów mieszkaniowych. Niektóre banki zupełnie wstrzymały udzielania pożyczek pod zakup mieszkań, a pozostałe bardzo mocno zaostrzyły warunki. Standardem stała się konieczność posiadania nawet 40% wkładu własnego. Dla przeciętnego klienta były to warunki trudne do spełnienia, stąd wzrosło znaczenie osób kupujących nieruchomości w celach inwestycyjnych. Dopiero końcówka roku 2020 charakteryzowała się powrotem klientów chcących kupić nieruchomości dla zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych.

Przez rok zauważyliśmy istotne zmiany w preferencjach klientów chcących kupić swoje mieszkania. Pojawiło się więcej zapytań o mieszkania z ogródkami, które pozwalają na zawieszenie przestrzeni życiowej w okresie pandemii. Obowiązkowo każde mieszkanie musi posiadać przestronne balkony. Klienci coraz częściej zwracają uwagę na energooszczędne oraz ekologiczne rozwiązania. Na inwestycjach deweloperskich pojawiają się ładowarki samochodów elektrycznych, oświetlenia LED, zbiorniki na wodę deszczową, które służą do podlewania terenów zieleni, stojaki rowerowe.

Coraz częściej osiedla projektowane są kompleksowo. Mieszkańcy chcą mieć pod ręką lokale usługowe oraz handlowe, aby uniknąć konieczności przemieszczania się w inne rejony miasta. W parterach budynków powstają restauracje, kawiarnie, salony kosmetyczne czy też fryzjerskie, pojawiają się paczkomaty, które cieszą się niezwykłą popularnością. Bardzo popularna staje się opcja łączenia funkcji mieszkalnej oraz biurowej. Taka forma pozwala na funkcjonowanie przestrzeni miejskiej przez całą dobę, a nie tylko w godzinach pracy. Dzięki temu miasta pozbywają się całych kwartałów, które w godzinach wieczornych oraz nocnych były kompletnie wyludnione.



Świnoujście - www.jachtowa.com.pl

Poznań - www.elladapark.pl



Oczywiście nadal bardzo istotną kwestią dla klientów jest lokalizacja inwestycji. Zauważyć tutaj można jednak zróżnicowane preferencje. Nadal spora grupa osób kontynuuje trend powrotu do centr wielkich miast. Już nie dla każdego klienta szczytem marzeń jest posiadanie domu na przedmieściach. Wiele osób zauważa mankamenty takiego rozwiązania.

Bardzo często gminy ościenne nie są przygotowane infrastrukturalnie na przyjęcie kolejnych mieszkańców, stąd braki miejsc w przedszkolach, szkołach. Druga grupa osób to osoby szukające dobrze skomunikowanych lokalizacji w otoczeniu terenów zieleni. Takie cechy spełnia na przykład poznańska dzielnica Strzeszyn, która otoczona jest terenami zielonymi, jednocześnie można dostać się do niej za pomocą kolei metropolitarnej, która z każdym rokiem powinna zyskiwać na znaczeniu.

Kolejnym trendem, który został zauważony w okresie pandemii jest chęć posiadania własnych nieruchomości w lokalizacjach wakacyjnych. Problemy z przemieszczaniem oraz wynajmem apartamentów sprawiły, iż część osób podjęła decyzję o zakupie apartamentu w najlepszych polskich kurortach. Często są to inwestycje rodzinne, które służą kilku pokoleniom. Trend w zmianie jakości tkanki noclegowej w lokalizacjach wakacyjnych obserwowany od kilku lat nadal postępuje. Stara, nieprzystająca do dzisiejszych czasów zabudowa jest sukcesywnie wypierana przez nowoczesne, energooszczędne obiekty. Wpływ na decyzje klientów ma także poprawiająca się infrastruktura drogowa, która pozwala na dotarcie do swoich apartamentów w bardzo krótkim czasie. Na przykład przejazd z Poznania do Kołobrzegu lub Świnoujścia to obecnie około 3 godziny, co znacząco wpływa na możliwości spontanicznego weekendowego wyjazdu.

Tomasz Czubak
Dyrektor Przygotowania Projektów Deweloperskich



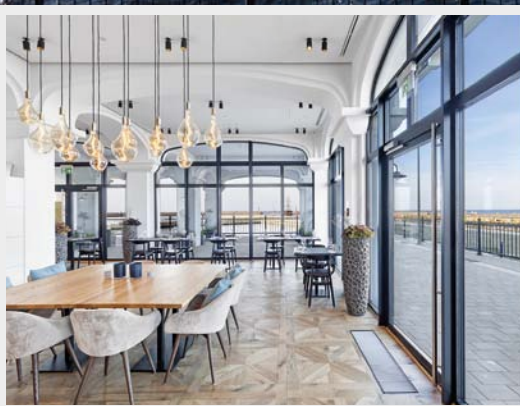
ZAINWESTUJ

Apartamenty z widokiem na morze!

Zapraszamy do Darłowa



Widok na morze z apartamentów



Całoroczna restauracja



Nadmorski kurort

Drugi etap inwestycji już w sprzedaży!

SPRZEDAŻ APARTAMENTÓW

+48 604 558 100
sprzedaz@marina-royale.pl

WYNAJEM APARTAMENTÓW

+48 600 101 441
wynajem@marina-royale.pl

marina-royale.pl

