

Wciąż odrabiamy zaległości

KONIUNKTURA Hossa na rynku mieszkaniowym trwa w najlepsze. Co więcej, w nadchodzących latach nie należy oczekiwać ostudzenia popytu

W Polsce jest ponad 15 mln mieszkań. Jak wynika z danych GUS, w 2020 r. ich liczba wzrosła o ponad 202 tys. Mimo to jest to nadal towar deficytowy. Eksperci szacują, że nadal brakuje od 1 do nawet 3 mln lokali.

– Historyczne zaniedbania w zakresie mieszkalnictwa jeszcze z poprzedniego stulecia stymulują popyt – zauważa Zbigniew Juroszek, prezes ATAL, i dodaje, że ten czynnik jest dodatkowo wzmacniany przez wewnętrzne migracje do największych miast oraz to, że rośnie liczba decydujących się zamieszkać w Polsce cudzoziemców.

Nikodem Iskra, prezes zarządu Murapolu, zwraca uwagę na dane firmy doradczej JLL, według których bieżący deficyt w największych miastach Polski sięga w każdym z nich dziesiątek tysięcy, zaś w samej Warszawie szacowany jest nawet na 180–220 tys. mieszkań.

Ponadto, wpływ na dużą aktywność na rynku mają niskie nawet po podwyższeniu stopy procentowej oraz wysoki poziom oszczędności Polaków na kontach bankowych (około 835 mld zł). To skłania do szukania alternatywnych źródeł inwestowania. Przy ich wyborze znaczenie ma nie tylko upodobanie Polaków do inwestowania kapitału w nieruchomości, lecz także stały wzrost cen, który trwa nieprzerwanie od 2013 r.

To zdaniem Dawida Wrony, dyrektora sprzedaży mieszkań w Echo Investment, sprawia, że mieszkania są traktowane jako bezpieczna, długoterminowa inwestycja.

– Atrakcyjne nieruchomości zawsze są dobrym produktem inwestycyjnym. Dostrzegamy rosnące zainteresowanie budynkami zabytkowymi, które są swoistymi „perełkami” na rynku nieruchomości w Polsce – mówi Magdalena Reńska, dyrektor zarządzająca i członek zarządu w spółce Euro Styl.

Do tego dochodzi fakt, że mieszkanie wolimy jednak posiadać na własność

niż wynajmować, a jego zakup wciąż jest oznaką usamodzielnienia się. Nie bez znaczenia jest poza tym galopująca inflacja. Swoje dołożyła też pandemia, która zdaniem ekspertów okazała się testem. Miała bowiem spowodować wyraźny spadek popytu na nowe mieszkania, a tym samym znaczną redukcję cen w perspektywie kilkunastu miesięcy. Dziś już wiemy, że te prognozy sprawdziły się jedynie w pierwszych miesiącach lockdownu.

– Bo pandemia tylko wzmocniła potrzeby Polaków pod względem komfortowego miejsca zamieszkania, także w kontekście pracy zdalnej. Dlatego wygląda na to, że rynek nieruchomości mieszkaniowych uzyskał bardzo mocny impuls, który będzie trwałszy i bardziej długoterminowy niż inne efekty pandemii – dodaje Zbigniew Wojciech Okoński, prezes zarządu Grupy Robyg.

Sprzedaż w górę

To wszystko sprawia, że deweloperzy nie mają problemów ze znalezieniem nabywców dla swoich lokali. Jak wynika z danych JLL, w pierwszych sześciu miesiącach 2021 r. sprzedali 39 tys. mieszkań, czyli o 7 proc. więcej niż w dotychczas najlepszym I półroczu w 2017 r.

Ostatni kwartał przyniósł dalsze wzrosty. W efekcie Lokum Deweloper sprzedał przez trzy kwartały o 22 proc. więcej mieszkań niż przed rokiem. Oprócz tego podpisał o 78 proc. więcej umów deweloperskich i przedwstępnych – w sumie 524 – oraz zawarł o 98 proc. więcej umów rezerwacyjnych (95). Grupa Inpro z kolei mówi o 576 umowach, co stanowi wzrost o 22 proc. w porównaniu do 2020 r. Dom Development deklaruje, że przez dziewięć miesięcy tego roku znalazł nabywców na 2972 lokale, co stanowi wzrost o 13 proc. r/r, a Murapol, że zawarł 2316 umów z klientami – o 8 proc. więcej niż rok wcześniej.

Deweloperzy mówią, że popyt wrócił do normy,



Fot. Mat. prasowe

do tego na zakupy ruszyli klienci, którzy w ubiegłym roku się z nimi wstrzymali.

– Zamierzamy zakontraktować około 4 tys. lokali, co będzie stanowiło najwyższy wynik w historii firmy – zapowiada Zbigniew Juroszek.

Problemy z podażą

Rekordowa sprzedaż powoduje jednak, że liczba mieszkań dostępnych na rynku pierwotnym spada. W II kw. według JLL oferta zmalała do 38 tys. W I kw. było 42 tys. Na kurczącą się podaż uwagę zwraca też serwis nieruchomości tabelaofer.pl. Jak wylicza, w czerwcu w ofercie deweloperów w sześciu największych miastach w Polsce znalazło się 44 448 mieszkań, czyli o ponad 8,5 tys. mniej niż rok wcześniej. Największe uszczuplenie nastąpiło w Warszawie – aż o 30,2 proc. Na drugim miejscu znalazł się Wrocław z 22-proc. spadkiem. Podaż przestała więc podążać za popytem.

– Jest spowalniana głównie przez ograniczoną ilość ziemi pod zabudowę oraz przeciągające się procedury administracyjne – twierdzi Dawid Wrona.

Robyg dodaje, że dotychczas w Warszawie deweloperzy zwykle deklarowali liczbę mieszkań na trzy kwartały do przodu, a obecnie oferta skurczyła się do jednego kwartału.

Rekordowa sprzedaż powoduje, że liczba mieszkań dostępnych na rynku pierwotnym spada. W II kw. według JLL oferta zmalała do 38 tys. W I kw. było 42 tys.

– To obok drożących gruntów i materiałów budowlanych jest bezpośrednią przyczyną, dlaczego mieszkania drożeją. Bardzo ważne jest zatem, aby samorządy maksymalnie przyspieszyły procedury administracyjne w tym zakresie – mówi Zbigniew Wojciech Okoński.

Ceny rosną

Jak podaje GUS w pierwszym kwartale tego roku ceny na rynku pierwotnym wzrosły w porównaniu z ubiegłym rokiem o 6,5 proc., a w drugim o 8,6 proc. Tym samym, według portalu tabelaofer.pl w II kw. 2021 r. średnia cena mieszkania w stolicy osiągnęła stawkę 12 184 zł za mkw., czyli wzrosła o 9,3 proc. względem ubiegłego roku.

Jak wyjaśnia Maciej Dymkowski, prezes zarządzający tabelaofer.pl, na rekordowo wysokie ceny mieszkań w Polsce wpływają także rosnące ceny materiałów budowlanych, a przez to – koszty prowadzenia całej inwestycji. Dodaje, że nic nie wskazuje na to, by sytuacja szybko się zmieniła.

Wśród deweloperów panuje opinia, że rynek nieruchomości mieszkaniowych jeszcze przynajmniej w ciągu najbliższych dwóch lat będzie stabilnie się rozwijał, a popyt nadal będzie lekko przewyższał podaż. I chociaż,

jak zauważa dodaje Dawid Wrona, ceny lokali w największych miastach stopniowo rosną, według analityków nie jesteśmy jeszcze w szczycie koniunktury i nie widać symptomów, które mogłyby spowodować odwrócenie tego trendu.

– Oprócz wspomnianego już utrzymującego się dużego popytu i strukturalnego deficytu mieszkań na rosnące ceny składają się też coraz wyższe koszty budowy, zarówno jeśli chodzi o ceny gruntów i materiałów budowlanych, jak i koszty pracy. Od początku tego roku obowiązują też nowe normy dotyczące m.in. izolacyjności cieplnej budynków. Chodzi o to, by były bardziej energooszczędne, a to również wpływa na koszty budowy – zauważa Nikodem Iskra, prezes zarządu Murapol.

Zmiana preferencji

Dlatego deweloperzy ani myślą ograniczać swoją aktywność. W ciągu ostatniego roku można jednak zaobserwować nowe wymagania klientów. Kupujący szukają elastycznie zaprojektowanych i wygodnych mieszkań, w których będą mogli łączyć życie codzienne z pracą zdalną. Chętniej wybierają lokale z balkonami lub tarasami. – Zauważamy też większe zainteresowanie osiedlami położonymi blisko zieleni, w spokojnych okolicach. Jednak bardzo ważnym aspektem jest doskonała i szybka komunikacja z centrum oraz innymi dzielnicami miasta. Dlatego klienci chętniej wybierają inwestycje na obrzeżach miast, ale nie na typowych przedmieściach, gdzie dotarcie nie jest tak wygodne – zaznacza ekspert Robyg.

Zauważalny jest też trend koncentrowania się sfery zakupowej i usługowej mieszkańców w obrębie osiedla. Pandemia spowodowała, że unikają oni dużych obiektów i zatłoczonych miejsc, a jak najwięcej spraw chcą załatwić w pobliżu miejsca zamieszkania. Dlatego deweloperzy spodziewają się, że lokale usługowe na osiedlach będą coraz bardziej popularne.

– Lokale usługowe w parterach osiedli mieszkaniowych mają bardzo duże znaczenie, jest to czynnik miastotwórczy czy w mniejszej skali „dzielnicotwórczy”. Nie bez przyczyny w przypadku inwestycji DOKI Living powstającej w centrum Gdańska wszystkie parterzy przeznaczone są na lokale usługowe. Powstaną tam kawiarnie, bary, sklepy, niezbędne usługi czy miejsca aktywności fizycznej. Centralne lokalizacje muszą żyć i mamy tego świadomość – mówi Magdalena Reńska, dyrektor zarządzająca, członek zarządu w spółce Euro Styl, potwierdzając tym samym, że lokale usługowe stały się pożądanym produktem.

Mikołaj Konopka, dodaje, że coraz istotniejsza jest kreacja produktu rozumiana jako piękna przestrzeń wokół budynków, bogata zieleni, ciekawa mała architektura, oświetlenie oraz, co ważne, uroda części wspólnych. – Ciekawe zjawisko obserwujemy też w skali makro. Trójmiasto, paradoksalnie właśnie dzięki pandemii zostało jeszcze bardziej docenione. Wielu osobom okres lockdownu pozwolił odkryć wyjątkowość oraz atuty Trójmiasta i okolic – mówi. ©

Nie wszystko premium, co się świeci

APARTAMENTY LUKSUSOWE Odpowiadają wciąż za mniej niż 1 proc. rynku nieruchomości. To jednak będzie się zmieniać. Potrzeby rynkowe są coraz większe, co przekłada się na podaż lokali o podwyższonym standardzie

Od początku 2020 r. średni kwartalny popyt na luksusowe apartamenty jest dwukrotnie większy niż przed pandemią – wynika z danych JLL. W praktyce oznacza to sprzedaż ok. 90 lokali. – Nieruchomości premium sprzedają się bardzo dobrze – potwierdza Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon, i dodaje, że ich popularność wynika z innych czynników niż w przypadku rynku popularnego i ekonomicznego.

Po pierwsze, co potwierdza raport KPMG, przybywa majątnych Polaków. To właśnie oni są zainteresowane inwestowaniem w nieruchomości premium.

Urszula Krukowska, kierownik sprzedaży i marketingu w RealCo Property Investment and DevelopmentRealCo, potwierdza, że klientami rynku premium są głównie zamożni inwestorzy, właściciele firm, prezesi, menedżerowie oraz kadra kierownicza. Przedsiębiorcy z branż takich jak budownictwo, produkcja, energia czy medycyna.

Drugim czynnikiem jest tezauryzacja, czyli gromadzenie dóbr luksusowych, które tworzą portfel inwestycyjny. Apartamenty stanowią często jego główną składową. Po trzecie segment premium jest niewielki w porównaniu do całego rynku, co wynika z ograniczonego dostępu do terenów, na których takie nieruchomości mogłyby powstać.

– Najlepszych lokalizacji, które są jeszcze dostępne na rynku, jest coraz mniej. To sprawia, że popyt na luksusowe nieruchomości jest znacznie wyższy niż podaż – mówi Piotr Tarkowski.

Ekspertka z RealCo zwraca uwagę na jeszcze jeden czynnik – potrzebę dywersyfikacji środków finansowych wśród inwestorów. Tymczasem, jak zauważa, nieruchomości premium ze względu na dużą przewidywalność oraz optymistyczne perspektywy wzrostu wartości są jedną z najbezpieczniejszych form lokowania kapitału.

– Obecnie zakup mieszkania z segmentu premium

służy również ochronie kapitału przed inflacją. Dodatkowo rynek tego typu mieszkań wykazuje stosunkowo wysoką odporność na zmiany gospodarcze i daje inwestorom poczucie bezpieczeństwa – dodaje Urszula Krukowska.

Popyt przekłada się na średnie ceny. Z analizy JLL wynika, że w latach 2014–2021 zwiększyła się ona o 68 proc. Dla porównania segment mieszkań popularnych wzrósł o 40 proc. W efekcie najdroższe obecnie apartamenty luksusowe dostępne w Polsce znaleźć można w Warszawie w cenach w przedziale 8700–11700 euro za 1 mkw.

– Ceny zależą w dużej mierze od miasta, lokalizacji inwestycji, wystawy, standardu budynku, dodatkowych powierzchni tarasów i balkonów. Niepowtarzalny widok winduje cenę w górę, a podaż lokali „z widokiem” jest ograniczona. Przez to ceny dochodzą do kilkudziesięciu tysięcy złotych za metr kwadratowy i przez uni-

katowość produktu będą rosły – informuje Urszula Krukowska.

Piotr Tarkowski, na podstawie swojej oferty, potwierdza, że wartość tych inwestycji rośnie z miesiąca na miesiąc.

– O ile wartość mieszkań popularnych lub ekonomicznych może w pewnych momentach chwilowo spaść, to rynek premium zachowa stabilność – uważa.

Taka sytuacja zachęca deweloperów do wchodzenia na ten rynek, którzy liczą na skorzystanie ze stałego i utrzymującego się popytu.

Choć, jak zauważa Piotr Baran, prezes zarządu PCG, obecnie realizowane inwestycje były planowane dużo wcześniej, kiedy popyt był niższy.

– Rynek deweloperski nie jest w stanie tu i teraz reagować na hossę, ponieważ proces przygotowania inwestycji do realizacji i sprzedaży jest uzależniony od wydawania decyzji administracyjnych i czasem trwa nawet kilka lat. Wzrost liczby inwestycji premium jest raczej efektem rozwoju rynku tych inwestycji w Polsce i pojawienia się klientów zainteresowanych takimi projektami, a nie obecnego boomu – twierdzi Baran.

Prawdą jest też jednak to, że nie wszystko, co jest nazwane apartamentem premium, jest nim w rzeczywistości. Niestety coraz częściej za tym określeniem kryje się haczyk, który ma wpłynąć na podbicie cen.

– Na pewno kluczową rolę odgrywa lokalizacja. Nie dajmy się nabrać na „premium” zlokalizowane na przedmieściach albo dzielnicach określanych jako „sypialnie” aglomeracji. Tego typu nieruchomości buduje się tylko w centrum albo wyjątkowym miejscu, jak zabytkowa lub nadmorska część miasta – wyjaśnia Piotr Tarkowski.

Do tego dochodzi wyjątkowa architektura oraz najwyższy standard wykonania. Nie bez znaczenia jest też doświadczenie dewelopera, który musi mieć know-how w tym obszarze. Zdaniem Piotra Tarkowskiego w tej branży sprawdzają się wyłącznie inwestorzy posiadający zespół ekspertów z długim stażem pracy i wykwalifikowanych we wszystkich obszarach biznesu deweloperskiego. Przy projektach premium nieodzowna jest bowiem perspektywa holistyczna.

– Deweloper, który specjalizuje się wyłącznie w mieszkaniach ekonomicznych i popularnych,

będzie miał problem z wejściem w segment premium. Można to porównać do sytuacji, w której Fiat wypuściłby na rynek limuzynę konkurencyjną do mercedesa S. Trudno byłoby przekonać potencjalnych klientów, żeby wymienili sprawdzoną markę na taki eksperymentalny projekt – zaznacza Piotr Tarkowski.

Kolejne lata będą więc przynosiły napływ nowej oferty na rynek. Allcon, który zakończył realizację projektu w gdańskiej dzielnicy Przymorze – Tarasy Bałtyku, rozpoczyna właśnie realizację kolejnego – Atrium Oliva. Ponadto w perspektywie najbliższych dwóch lat firma planuje rozpocząć budowę kompleksu mixed-used łączącego funkcje mieszkalne, usługowe i biurowe.

Wybrzeże upodobał sobie też Dekpol Deweloper. Firma sprzedała 77 apartamentów w pierwszym etapie Sol Marina i ruszyła ze sprzedażą 127 w drugim. Z kolei PCG realizuje obecnie inwestycje w pięciu miastach. W 2022 r. planuje uruchomić kolejne projekty we Wrocławiu.

– Docelowo chcielibyśmy realizować w każdym z miast, w którym budujemy, dwie inwestycje jednocześnie – mówi Piotr Baran.



PREZENTACJA

Partner

GOTOWE ZNACZY PEWNE

RealCo
PROPERTY INVESTMENT AND DEVELOPMENT

Mieszkanie od dewelopera dostępne od zaraz. To dobra alternatywa dla tych, którzy chcą szybko zacząć na nim zarabiać albo zmienić adres zamieszkania. Zalet jest jednak więcej.

Ostatni kwartał roku to idealny moment na zakup gotowego mieszkania inwestycyjnego. Jest to okazja dla osób, które w ciągu ostatnich trzech lat sprzedały inną nieruchomość, by pozyskane w ten sposób pieniądze przeznaczyć na nabycie nowego lokalu. Zawarcie aktu notarialnego przenoszącego własność do końca grudnia 2021 r. pozwala im bowiem skorzystać z ulgi mieszkaniowej, czyli zwalnia z konieczności zapłacenia podatku dochodowego. Taką możliwość daje tylko zakup mieszkania w gotowej inwestycji.

Inną zaletą jest to, że inwestycja jest bezpieczna dla nabywcy – jest realizowana w ukończonym przedsięwzięciu. Zakończona budowa to gwarancja, że odbiór nie opóźni się w czasie i plany związane z przeprowadzką czy czerpaniem zysku z nieruchomości nie ulegną zmianie. Dodatkowo rosnące za sprawą drożących surowców koszty gruntów i budowy powodują, że nowe inwestycje, które wchodzą na rynek są mniej korzystne cenowo. Wreszcie, jak zaznaczają eksperci gotowe i wykonane lokale przynoszą zysk od razu po zakupie np. z wynajmu. Inwestor nie musi bowiem tracić czasu na jego wykończenie, które wiąże się znalezieniem ekipy remontowej, ale też zakupem potrzebnych materiałów, na które trzeba czekać niekiedy tygodniami. Nie musi się też obawiać, że środki, które zarezerwował na ten cel nagle okażą się niewystarczające, przez stałe podwyżki cen. Tymczasem w gotowym projekcie cena całości, w tym wykończenia mieszkania – jeśli jest ono oferowane, jest znana.

Mieszkań gotowych do odbioru jest dziś na rynku niewiele. Odpowiedzią na potrzeby inwestorów są apartamenty w zrewitalizowanym Młynie Maria we Wrocławiu. Zabytkowe mury kryją nowoczesne, kompleksowo wykonane apartamenty z parkingiem podziemnym oraz komórkami lokatorskimi.

Deweloperem przedsięwzięcia jest RealCo Property Investment and Development. Projekt architektoniczny stworzyła wrocławska Pracownia Projektowa Maćków. Za fit-out odpowiadała firma Tétris. Do kupienia są jeszcze mieszkania o wielkości od 28 do 48 mkw. Cena zakupu zaczyna się od 17,9 tys. zł, przy czym jest to koszt goto-



wego i w pełni wykończonego lokalu. Mając bowiem na względzie komfort i kompleksowość usługi, deweloper zaoferował jakoś wypracowaną przez architektów, projektantów wnętrz i specjalistów rynku mieszkaniowego. W praktyce oznacza to drewniane podłogi w mieszkaniu, łazienki wraz z ceramiką Duravit i armaturą marki Grohe, kuchnie w zabudowie od Nolte wraz ze sprzętem AGD firmy Siemens, drzwi wewnętrzne, szafy oraz system inteligentnego zarządzania Fibaro. Na terenie samej inwestycji, w parterach budynków została zaprojektowana część usługowa.

Poza wykończeniem dużym atutem inwestycji jest też lokalizacja. Młyn Maria znajduje się na wyspach odrzańskich w samym centrum Wrocławia. W sąsiedztwie Ostrowa Tumskiego, Uniwersytetu Wrocławskiego, Ogrodu

Botanicznego, czy Muzeum Narodowego, a więc blisko najważniejszych atrakcji i punktów miasta. Zapewnia łatwy dostęp do oferty kulturalno-rozrywkowej: teatrów, kin, muzeów, kawiarni oraz restauracji. Wyjątkowe położenie bezpośrednio nad Odrą oraz niepowtarzalna historia sprawiają, że zrewitalizowany Młyn Maria jest jedną z najbardziej prestiżowych inwestycji mieszkaniowych w regionie. Budynek został oddany do użytkowania, pierwsi klienci odebrali już klucze. Jak podkreślają eksperci, zakup mieszkania w Młynie Maria ze względu na jego lokalizację i standard wykończenia to pewna lokata kapitału. Na tym etapie inwestycji klient może liczyć na przychody praktycznie zaraz po odbiorze. W przypadku zakończonej budowy finalna umowa sprzedaży podpisywana jest w bieżącym roku.

SPRZEDAJEMY JAKOŚĆ ŻYCIA

Dziś zadajemy sobie pytanie, dla kogo budujemy i jakie potrzeby chcemy zaspokoić, a nie tylko co budujemy – mówi Piotr Tarkowski, członek zarządu Allcon

Ile jeszcze potrwa hossa na polskim rynku nieruchomości? Co ją napędza?

Myślę, że dekadę. Wystarczy bowiem popatrzeć, jak powiększał się do tej pory zasób mieszkaniowy w naszym kraju. W 2003 r. wynosił 12,5 mln mieszkań. Dziś jest to 15 mln. To oznacza, że 2,5 mln mieszkań powstawało przez kilkanaście lat. Na to wszystko trzeba nałożyć wskaźniki obrazujące stan mieszkalnictwa w Polsce. Pierwszy dotyczy tego, ile osób zamieszkuje jedną nieruchomość. W naszym kraju jest to 2,55 osoby. Dla porównania w zamożniejszych krajach Unii Europejskiej wynosi on 2,2 osoby. Różnica tylko z pozoru jest nieduża, bo zrównanie się pod tym względem z innymi krajami oznacza zwiększenie zasobu mieszkaniowego w Polsce o kolejne 2 mln. Realizacja tego planu zajmie natomiast około dekady. Innym wskaźnikiem jest ten stanowiący korelację liczby osób zamieszkujących w nieruchomości do PKB kraju. W krajach zachodnich PKB per capita zaczyna się od 45 tys. dol. W Polsce jest to 34 tys. dol. Wyrównanie tego poziomu, przy założeniu, że nasz kraj rozwijać się będzie w tempie 3 proc. rocznie, również potrwa około dekady. Zatem pozostało jeszcze wiele czasu do tego, by rynek się nasycił, a co za tym idzie, by popyt na mieszkania się ostudził.

Ale czy na przeszkodzie nie stoją zmieniające się preferencje konsumentów. Ludzie młodzi nie chcą posiadać nic na własność, bo to oznacza stałe wydatki i przywiązanie?

Ta zasada owsem dotyczy samochodów i innych dóbr użytkowych, ale nie mieszkań, które chcą mieć na własność wszyscy, bez względu na wiek. Młodzi ludzie jego zakup traktują jako finalny etap usamodzielnienia się. Ale coraz częściej też jako lokatę kapitału. Poziom świadomości i edukacji ekonomicznej wśród młodych osób zwiększa się. To sprawia, że zaciągają kredyt na zakup nieruchomości. Wiedzą, że jej wartość będzie rosła, a do tego mogą zarabiać na wynajmie.

Jaki jest ten rok, w związku z tym dla firmy Allcon?

Już dziś mogę powiedzieć, że będzie rekordowy w historii. Sprzedaż mieszkań jest w naszym przypadku o 40 proc. wyższa niż przed pandemią. Trzeba mieć jednak na uwadze, że po pandemicznym 2020 r., mamy teraz do czynienia z kumulacją popytu. Początek ubiegłego roku był gorszy pod względem sprzedaży. Wysoka dynamika popytu jest związana oczywiście z czynnikami makroekonomicznymi.

Co ma pan na myśli?

Stopy procentowe są niskie, co sprawia, że lokaty tracą na rzecz alternatywnych źródeł inwestowania. Mowa przede wszystkim o nieruchomościach, postrzeganych w kategoriach tych bardziej bezpiecznych i przewidywalnych. Pozwalają zarabiać na dwa różne sposoby. Po pierwsze przez wynajem, po drugie odprowadzając mieszkania. Nasze inwestycje są zlokalizowane w Trójmieście, które bardzo zyskało w oczach inwestorów, również tych z głębi kraju. Przyczynił się do tego w pewnym stopniu COVID-19. Za jego sprawą pojawiło się nowe pojęcie w przypadku mieszkania – home office. Mamy więc klientów z Warszawy, którzy kupują lokale w naszych inwestycjach, by rano pracować, a po południu czy wieczorem relaksować się nad morzem. Do Trójmiasta przyciąga też czyste powietrze, którym nie każdy region w kraju może się jeszcze pochwalić. Dlatego mamy też klientów z południa Polski, którzy chcą zapewnić wyższą jakość życia swojej rodzinie. Szczególnie, że mogą pracować zdalnie. Zgodnie z przyjętą przez nas strategią działania mamy ofertę dla każdego. Tym samym jesteśmy w stanie spełnić oczekiwania osób, które szukają swojego pierwszego mieszkania, ale też tych, które chcą podnieść standard życia, przez zakup większego lokalu, w bardziej prestiżowym miejscu, w związku z awansem zawodowym. Rozwijamy również ofertę premium dla

najbardziej wymagających. To też nasza propozycja dla osób, które szukają nadmorskiego second home. Pandemia dodatkowo wzmocniła ten trend na rynku.

Chciałabym zapytać o ceny? Czy w związku z wysokim popytem cały czas będą rosnąć, czy może jest szansa na ich stabilizację?

Ten rok i następny będą wyjątkowe pod tym względem. Będzie to czas sukcesywnych podwyżek. W tym roku ceny mieszkań wzrosną średnio o 10 proc. W przyszłym roku natomiast, według moich szacunków dynamika będzie nieco niższa, ale niewiele. Wpływ na to ma kilka czynników. Po pierwsze inflacja, wywołana dodrukiem pieniądza, ale i napędzana realizacją odłożonego w czasie popytu. Myślę jednak, że działania podejmowane przez RPP sprawią, że inflacja wyhamuje w 2022 r. Pozostaną jednak inne czyn-

niki, które będą windować ceny w kolejnych miesiącach i latach. Jednym z nich jest coraz mniejszy dostęp do gruntów. Zaczyna ich brakować w centrach miast. Deweloperzy kupują więc coraz trudniejsze grunty, czyli takie, na których nie mogą od razu przystąpić do realizacji projektu. Wymagają bowiem wcześniejszego przygotowania, co zajmuje czas, ale i jest kosztowne. To przekłada się na finalną cenę mieszkań. Poza tym wpływa na nią wzrost wynagrodzeń. Między tymi dwoma wskaźnikami istnieje bardzo silna, ponad 90-proc. korelacja. Według GUS pensje w ciągu najbliższych dwóch lat będą rosły o około 7–8 proc. To oznacza, że o tyle będą też rosły ceny mieszkań. Nie można też zapominać o zmianach w prawie. W przyszłym roku wejdzie nowa ustawa deweloperska. Zgodnie z nią deweloperzy będą zobowiązani do odprowadzenia części przychodu ze sprzedaży mieszkań na Deweloperski Fundusz Gwarancyjny. Prawdopodobnie wielu deweloperów to obciążenie przerzuci na klientów. Sprzyjać temu mogą stale rosnące koszty inwestycji, w tym ceny materiałów budowlanych czy robocizny. Te stały się już nieprzewidywalne.

Według opinii w przyszłości na wzrosty mogą liczyć firmy, które zadbały o bank ziemi? Jak to wygląda w przypadku firmy Allcon?

Na początku trzeba powiedzieć, że hossa na rynku nie trwa od roku. Zaczęła się już na przełomie 2016 i 2017 r., czyli około pięć lat temu. Strategia deweloperska powinna natomiast uwzględniać sukcesywne budowanie banku ziemi. I to ma miejsce, co widać po przetargach na grunty i cenach za wystawione do licytacji nieruchomości.

My również aktywnie bierzemy udział w tym procesie. Zbudowany przez nas bank ziemi zapewnia nam możliwość realizacji inwestycji przez kolejne kilkanaście lat. Mamy również środki, na zakup kolejnych gruntów. Dlatego cały czas ich poszukujemy, prowadzimy akwizycję. Dodam, że pogłębiający się deficyt na rynku gruntów w centrach miast sprawia, że deweloperzy coraz poważnie myślą o realizacji projektów nie tylko na terenie aglomeracji, ale i poza nimi. Myślę o miastach satelickich znajdujących się w promieniu 20 km od aglomeracji. My też idziemy w tym kierunku. Kilka lat temu kupiliśmy działkę w Pucku. Aktualnie realizujemy na niej czwarty etap inwestycji. To apartamenty wakacyjne, których sprzedaż znacznie skoczyła w czasie pandemii. Wzrosło bowiem zainteresowanie wakacjami w Polsce.

Z jakimi innymi wyzwaniami mierzą się dziś deweloperzy, a z jakimi będą się musieli mierzyć w przyszłości?

Dziś wyzwaniem stanowi planowanie inwestycji. Zerwane łańcuchy dostaw mają wpływ na wiele branż, w tym też na deweloperów. A jeśli chodzi o wyzwania na przyszły rok i kolejne to będzie nim na pewno nowa ustawa deweloperska. I nie chodzi tylko o to, że wprowadza Deweloperski Fundusz Gwarancyjny, ale też zmienia relację deweloperów do klientów.

O co chodzi?

Obecnie te relacje trwają od momentu podpisania umowy deweloperskiej do czasu uzyskania pozwolenia na użytkowanie. Na mocy nowych przepisów

będą obowiązywały od momentu zawarcia umowy rezerwacyjnej, aż do czasu przeniesienia własności. To oznacza wyższe koszty działania dla deweloperów. Podam przykład: na etapie odbioru lokalu pojawia się pojęcie wady istotnej, której definicji nigdzie nie ma. Klient, który uzna, że jego mieszkanie ją posiada może odstąpić od odbioru, a deweloper nie może ustosunkować się do tego, przedstawiając swoje argumenty. Może tylko usunąć wadę istotną w terminie, który zostanie określony z klientem. Jeśli tego nie robi, klient ma prawo powołać rzeczoznawcę, który oceni, czy wada jest istotna, czy nie. Jeśli uzna, że tak – klient ma prawo odstąpić od umowy, a to oznacza konieczność zwrotu przez dewelopera wszystkich środków wpłaconych na poczet mieszkania.

Czy ostatnie lata zmieniły rolę dewelopera na rynku? Czy nadal jest on tylko firmą budowlaną, czy może pełni już też inne funkcje?

Dziś zadajemy sobie pytanie dla kogo budujemy i jakie potrzeby chcemy zaspokoić, a nie co budujemy. Nie sprzedajemy więc tylko mieszkania, a pewną koncepcję na wygodne życie. Projektowanie obejmuje więc nie tylko budynek, ale też części wspólne i architekturę krajobrazu. Robimy to estetycznie i funkcjonalnie z wykorzystaniem naturalnych i szlachetnych materiałów. Zależy nam, by przestrzeń mieszkań nie ograniczała się tylko do jego własnego lokalu. Chcemy mu dać satysfakcję z części wspólnych, dzięki którym będą mogli czuć się bezpiecznie, poznawać swoich sąsiadów, tworzyć z nimi wspólnotę. Dlatego poza mieszkaniami w inwestycjach tworzymy też części służące integracji. Klienci oczekują od nas, że zagwarantujemy im możliwość realizacji wielu funkcji, nie tylko mieszkaniowej.

Czy prawdą jest, że dziś na rynku sprzedaje się wszystko, czy może mimo wysokiego popytu nadal są projekty i mieszkania, które mogą liczyć na większe zainteresowanie?

Najważniejsza wciąż pozostaje lokalizacja i nic pod tym względem się nie zmieniło. A najlepsze lokalizacje to te najbardziej pożądane przez społeczeństwo do zamieszkania, czyli najbardziej cenione dzielnice w miastach. Co prawda coraz większą popularnością cieszą się też lokalizacje, nazwane jako 15-minutowe miasta. Czyli takie, w których w ciągu 15 minut zaprowadzimy dziecko do szkoły, przedszkola, zrobimy zakupy, odwiedzimy lekarza. Mowa więc o dzielnicach z bardzo dobrze rozwiniętą infrastrukturą, które nie zawsze muszą być w najlepszych regionach miasta, czyli centrach, ale do nich przylegają. Poza tym cały czas dobrze sprzedają się mieszkania z tzw. widokiem. W przypadku Trójmiasta mówimy o inwestycjach blisko morza, parku krajobrazowego, czy lasu. W Gdańsku zrealizowaliśmy w pierwszej linii zabudowy od morza elegancki apartamentowiec Tarasy Bałtyku. Są też klienci, którzy oczekują kameralnych, cichych projektów, zlokalizowanych w historycznych dzielnicach. Tu przykładem jest nasza najnowsza inwestycja premium – Atrium Oliva.

A małe czy duże mieszkania? Co wybierają chętniej kupujący?

Pandemia sprawiła, że wzrosło zainteresowanie większymi mieszkaniami. Nagle pod jednym dachem musimy realizować więcej funkcji, które wcześniej były wykonywane w kilku miejscach. To zrodziło potrzebę na większy metraż czy dodatkowy pokój. Są oczywiście młodzi ludzie, którzy szukają swojego pierwszego mieszkania. Dla nich podstawowym kryterium wyboru wciąż pozostaje cena. Szukają małych, ale jednak dwupokojowych lub nawet trzy-pokojowych mieszkań.

Co dziś w największym stopniu przyciąga klientów do nowych inwestycji, poza ceną oczywiście?

Nasi klienci szukają przede wszystkim ekologicznych rozwiązań, w zakresie wody i prądu. Ważne są dla nich więc panele fotowoltaiczne na dachach, ogólnodostępne miejsca postojowe wyposażone w ładowarki do samochodów elektrycznych, energooszczędne windy, odzysk wody z deszczu do podlewania terenów zielonych. Dlatego na etapie projektowania staramy się uwzględniać zmieniające się potrzeby kupujących. Korzystamy przy tym z pomocy specjalistów.

Jakie plany na rynku ma Allcon?

W grudniu 2020 r. rozstrzygnęliśmy konkurs na projekt, którego realizacja rozpocznie się w 2023 r. Będzie zlokalizowany w Gdyni, w ścisłym centrum i będzie to inwestycja typu mixed-use, czyli łącząca w sobie funkcje mieszkalne, biurowe i usługowe. Całość projektu to 50 tys. mkw, z czego połowę powierzchnię zajmą mieszkania. Wyróżnikiem tego projektu będzie budynek mieszkalny wysoki na 120 metrów. Będzie to trzeci wysokościowy budynek w Polsce, poza Warszawą. Konsekwentnie bowiem trzymamy się zasady, że widok jest najważniejszy. Poza tym wciąż szukamy nowych gruntów pod inwestycje. Mamy w planach wchodzenie do nowych miast, ale nadal w obszarze województwa pomorskiego.

PARTNER

EURO STYL
GRUPA DOM DEVELOPMENT

DOKI W GDAŃSKU – WYKORZYSTAĆ POTENCJAŁ MIEJSCA

Hamburg, Oslo, Kopenhaga czy Londyn – w Europie jest wiele przykładów spektakularnego wprowadzenia nowych, miejskich funkcji na tereny przemysłowe. Sukces tego typu inwestycji nie jest jednak dziełem przypadku.

Zaczyna się od stworzenia przemyślanej koncepcji nowego zagospodarowania terenów i dobrania właściwych funkcji. Później projektowanie, budowa a często też rewitalizacja zabytków oraz komercjalizacja. Na końcu policzone na wiele lat tworzenie społeczności wokół danego obszaru czy też poszczególnych obiektów. Młode Miasto, dzielnica rodząca się na historycznych, postoczniowych terenach Gdańska, podąża tą samą ścieżką. Zaczątkiem jej rozwoju są DOKI – wielofunkcyjna inwestycja powstająca na 7-hektarowym terenie tuż przy Europejskim Centrum Solidarności (ECS) i historycznej Sali BHP.

Nowe i nowoczesne, ale z poszanowaniem dziedzictwa

Kompleksowe zagospodarowanie terenów postoczniowych w Gdańsku jest dużym i wieloletnim wyzwaniem urbanistycznym, projektowym i inwestycyjnym. Jest też szansą na „odzyskanie” kawałka miasta niemal w samym centrum poprzez nadanie mu przy tym zupełnie innego, nowoczesnego charakteru. Rewitalizacja zabytkowych obiektów byłej Stoczni Gdańskiej, obok pojawienia się nowej zabudowy, musi przebiegać w duchu przestrzennej, architektonicznej i funkcjonalnej integracji z otoczeniem. Powinna być też spójna ze współczesną ideą tworzenia miasta „małych odległości” – zwartego, kompaktowego, z dominacją komunikacji pieszej, rowerowej i publicznej. Niezbędne jest więc pojawienie się tam różnorodnych, komplementarnych wobec siebie funkcji. Takie są też założenia wielofunkcyjnej inwestycji DOKI w Gdańsku, której część mieszkaniową (DOKI Living) i usługową (MONTOWNIA) realizuje Euro Styl z Grupy Dom Development, a biurową (DOKI Office) firma Torus. Jesteśmy dumni, mając właśnie na DOKACH niepowtarzalną szansę wykorzystania zdobytych wcześniej kompetencji technicznych m.in. w zakresie renowacji budynków zabytkowych oraz tworzenia jakościowej tkanki miejskiej bogatej w różne funkcje – mówi Mikołaj Konopka, prezes spółki Euro Styl, członek zarządu Dom Development.

DOKI nawiązują do historycznego układu i wysokości budynków, wpisując się w postoczniowy krajobraz. Nowa zabudowa projektowana jest w duchu tej stoczniowej. Nie zabraknie też detali i artefaktów nawiązujących do dziedzictwa tego terenu. Znajdą się one zarówno na zewnątrz, w przestrzeni między budynkami (np. dźwigi), jak i wewnątrz, w zabytkowym budynku MONTOWNI poddanym renowacji (kabina operatora czy szyny wkomponowane w posadzkę), które staną się ozdobą tych miejsc.

MONTOWNIA – inwestycja z historią w tle

Bez różnego rodzaju usług trudno byłoby mówić o miejscu przyjaznym dla życia, atrakcyjnym

i przyciągającym, także osoby z zewnątrz. Takim magnesem i jednocześnie sercem DOKÓW będzie MONTOWNIA – zabytkowy budynek o niezwyklej architekturze, który przechodzi gruntowną rewitalizację. Na 3 górnych kondygnacjach znajdzie się 114 loftów serwisowanych. Ta część budynku, zarządzana przez profesjonalnego operatora, pełnić będzie funkcję hotelową. Komplementarna do loftów będzie 400-metrowa przestrzeń konferencyjna. Dodatkowo na parterze zaprojektowano food hall o powierzchni 2,3 tys. m kw. z różnorodną ofertą restauracyjną (około 20 restauracji i barów).

– Dostrzegamy rosnące zainteresowanie budynkami zabytkowymi, które są swoistymi „perełkami” na rynku nieruchomości w Polsce. Takim produktem niewątpliwie jest MONTOWNIA, która będzie nie tylko ważnym punktem DOKÓW, ale również tej części miasta. Jest to zabytkowy, świetnie zachowany budynek o unikatowej architekturze. Starannie zaprojektowane wnętrza wzbogacone zostaną artefaktami i sztuką, co stworzy niesamowity klimat miejsca – mówi Magdalena Reńska, dyrektor zarządzająca, członek zarządu w spółce Euro Styl.

Przestrzeń food hallu zwieńczona będzie amfiteatralnymi schodami prowadzącymi do przestrzeni konferencyjnej. Zaprojektowany szklany strop odsłoni z kolei wyjątkowy, galeryjny układ budynku, oddzielając też część hotelową od gastronomicznej. Wnętrza MONTOWNI wzbogacą elementy sztuki współczesnej znanego artysty Tomasza Krupińskiego. Będzie to 17 niepowtarzalnych lamp o wielkości od 2 do 9 metrów, które zawieszone zostaną na trzech górnych kondygnacjach budynku. Ich konstrukcja wykonana będzie ze szlachetnego drutu nierdzewnego, a poszyte z autentycznych muszli placuna ephium sprowadzonych na specjalne zamówienie z Filipin (pochłoną łącznie ponad 41,5 tysiąca sztuk muszli ważących ok. 1260 kg, które zostaną na ich potrzeby zgeometryzowane). Na ścianach wszystkich kondygnacji znajdą się z kolei wielkogabarytowe obrazy o wymiarach 3,3 m na 3,3 m, z kategorii abstrakcyjnych pejzaży, które będą rewersem rozpościerającej się przez wszystkie kondygnacje, specjalnie zaprojektowanej wewnętrznej ściany zieleni.

MONTOWNIA pełni ważną rolę dla wielofunkcyjnego charakteru DOKÓW. Restauracje, kawiarnie i bary (a te znajdą się także w parterach części DOKI Living i DOKI Office) wchodzić bowiem w silną relację z pozostałymi funkcjami (w tym przypadku mieszkaniową, biurową i hotelową), ponadto znacznie wzbogacają i ożywiają przestrzeń publiczną. Z pewnością wiele osób się tam zatrzyma – po drodze – bowiem przez teren DOKÓW, wzdłuż MONTOWNI, będzie przebiegał trakt spacerowy łączący ECS z Muzeum II Wojny Światowej. Termin uruchomienia MONTOWNI to II kwartał 2023 roku.

Dla nowych mieszkańców

Zdywersyfikowana i zintegrowana społeczność sąsiedzka może stanowić jedną z najważniejszych zalet projektów wielofunkcyjnych. Funkcja mieszkaniowa jest w tym przypadku podstawowa i niezbędna dla sukcesu takich inwestycji. W przypadku DOKÓW (DOKI Living) realizować ją będzie ponad

1000 mieszkań od (1- do 5-pokojowych) i lokali usługowych na parterach będących jednym z elementów stymulujących sąsiedzką integrację. Starannie zaprojektowane w duchu stoczniowym budynki będą powstawać w kilku etapach, a obecnie w sprzedaży (i budowie) są już dwa z nich. Każdy kwartał zabudowy na 1. piętrze ma wewnętrzne, zielone patio stanowiące miejsce wypoczynku i rekreacji dla mieszkańców, a część mieszkań można kupić razem z prywatnym ogródkiem. Apartamenty na najwyższych kondygnacjach mają tarasy z pięknym widokiem na akweny portowe, panoramę starego Gdańska czy zabytkowe, stoczniowe żurawie. Przyszli mieszkańcy DOKI Living mogą liczyć na liczne udogodnienia wynikające ze śródmiejskiej lokalizacji. Bliskość komunikacji szynowej, autobusowej oraz możliwość dotarcia pieszo do wielu istotnych punktów, jak przedszkola, uznane szkoły czy placówki zdrowia, wpłyną na komfort i wygodę zamieszkania. Do tego w spacerowej odległości znajduje się Stare Miasto, ściśle centrum Gdańska z bogatą ofertą kulturalno-rozrywkową.

Pracować w legendarnym miejscu

Cechą charakterystyczną inwestycji wielofunkcyjnych jest to, że w budynkach biurowych także pojawiają się różnego rodzaju usługi towarzyszące, służące tak pracownikom, jak i okolicznym mieszkańcom. Podobnie będzie w przypadku DOKI Office. W dwóch budynkach o łącznej powierzchni najmu blisko 38 tys. m kw., które powstaną od strony ECS, na parterach zaplanowano lokale usługowe. Przy współpracy z lokalnymi artystami powstanie klimatyczna kawiarnia artystyczna z ogródkiem – wyjątkowe miejsce mające charakter małej galerii sztuki z kameralną sceną teatralno-koncertową. W otoczeniu biurowców zaprojektowano przyjazną przestrzeń skupiającą miejskie życie, sprzyjającą wypoczynkowi i integracji pracowników. Na dachach znajdą się zielone tarasy, gdzie będzie można popracować na powietrzu, zjeść lunch czy odpocząć, podziwiając stoczniową panoramę. W każdej z hal garażowych (oraz na zewnątrz) znajdą się przestrzenie dla rowerzystów, z parkingami i dedykowanymi szatniami. Będą też stacje do ładowania samochodów elektrycznych. Budynki certyfikowane będą w systemie LEED v4, dzięki czemu będą spełniać najbardziej wyśrubowane normy środowiskowe związane z energooszczędnością czy tworzeniem zdrowego, przyjaznego miejsca pracy. Budowa DOKI Office rozpocznie się w I kwartale 2022 roku, a oba budynki powstawać będą równolegle.

Tereny postoczniowe w Gdańsku budzą się z głębokiego snu i jest to wyjątkowa szansa stworzenia wspianej, nowoczesnej dzielnicy. DOKI to pierwszy tak duży krok do ożywienia tego obszaru i ukazania jego ogromnego potencjału. Młode Miasto powstawać będzie wiele lat, za sprawą wielu rozpoczętych i planowanych na tym terenie inwestycji o różnorodnych, komplementarnych funkcjach, doskonale wpisując się w ideę nowoczesnego miasta – miasta małych odległości. Prace inwestycyjne na tych terenach przebiegają bardzo dynamicznie i już w I kwartale 2023 roku pierwsi mieszkańcy będą mogli cieszyć się codziennym życiem w tej prestiżowej lokalizacji.