

Sprzedają się dobra cena i adres

UKOŃCZONE OSIEDLA | Jedna trzecia z ponad 36 tysięcy nowych mieszkań oferowanych w dużych miastach jest gotowa. Część czeka na klientów nawet od trzech lat. Dlaczego deweloperzy nie obniżą cen, tylko utrzymują lokale?

ANETA GAWROŃSKA

- Niedopasowanie oferty do dzisiejszych potrzeb klientów to tylko jedna z przyczyn dużej podaży nowych, gotowych lokali. Spadły możliwości finansowe nabywców. Potwierdza to wysoki odsetek przedsprzedaży małych, względnie tanich mieszkań w nowo rozpoczętych inwestycjach - mówi Artur Pietraszewski, wiceprezes firmy doradczej Premedium Marketing Nieruchomości.

Ceny w dół?

Dlatego deweloperzy nie obniżają cen gotowych mieszkań, tylko do nich dopłacają? Zdaniem Artura Pietraszewskiego, umowy z bankami często nie pozwalają deweloperom na radykalne przeceny czy duże zwiększenie nakładów na marketing. Dlatego firmy czekają na zwrot zainwestowanego kapitału nawet za cenę kosztów utrzymania gotowych inwestycji. Spektakularne wyprzedaże wpływają też na ocenę wiarygodności firmy i np. na notowania na rynku akcji czy szansę pozyskania kredytu dla przyszłych projektów.

Kamil Łysik z redNet Consulting ocenia, że długie pozostawanie w ofercie gotowych lokali jest spowodowane przede wszystkim ceną niedostosowaną do możliwości klientów. - Mniej istotna jest nietrafiona lokalizacja, np. w pobliżu linii kolejowej, terenów przemysłowych, wysypiska śmieci lub trasy szybkiego ruchu. Nawet w przypadku niekorzystnego położenia inwestycji przy odpowiedniej cenie znajdzie ona nabywców - przekonuje Kamil Łysik.

Artur Pietraszewski zwraca jednak uwagę, że niskie tempo

GOTOWE MIESZKANIA

- **Górczewska Park, Warszawa**, J.W. Construction, od 7 tys. zł za mkw.
- **Osiedle Mieszkańskie, Wrocław, Atal**, od 5,7 tys. zł za mkw.
- **Osiedle Zagajnik, Katowice**, MK Inwestycje, 4,6 tys. zł za mkw.
- **Trzy Zagle, Gdańsk, Inpro**, od 5,8 tys. zł za mkw.
- **Villa Pola, Gdynia, Baltic Shipbrokers**, od 8,7 tys. zł za mkw.
- **Nowa Malta, Poznań, Virke**, od 6,2 tys. zł za mkw.
- **Łomżyńska, Łódź, MG Developments**, od 4,2 tys. zł za mkw.

źródło: deweloperzy, Tabelator.pl



Osiedle Zielona Etiuda we Wrocławiu. Za metr mieszkania deweloper chce 9,9 tys. zł

za mkw.) czy Lazurowym (7,5 - 7,8 tys. zł za mkw.).

Zbyt drogie grunty

Zbigniew Juroszek, prezes zarządu spółki Atal, ocenia zaś, że duża liczba gotowych mieszkań to także wynik oczekiwań klientów, którzy nie chcą kupować dział w ziemi. - Woła o czekać, aż inwestycja będzie gotowa - podkreśla Juroszek. Potwierdza, że nie bez znaczenia były też zawirowania na rynku finansowym i trudności w uzyskiwaniu kredytów przez wielu klientów.

- Ale część gotowych mieszkań się nie sprzedaje, bo mają zbyt wygórowane ceny, a deweloperzy muszą je utrzymywać, bo np. przepłacili za grunty, kupując je w hossie - zauważa prezes spółki Atal.

Podkreśla, że jego firma gotowe lokale oferuje w rozsądnych cenach. Nie wszystkie się sprzedają, bo część klientów miała problemy z kredytem, a część czekała na ukończenie inwestycji. Ostatnie gotowe lokale Atal ma np. w inwestycji Bronowice Kraków Apartamen-

OPINIA

DLA „RZ”

Kamil Łysik

analityk redNet Consulting

- W końcowej fazie wielu inwestycji w sprzedaży zostają duże, niekorzystnie położone lokale - np. nad kablem usługowym. Jeśli podobna cena jest ustalona dla wszystkich lokali, niezależnie od ich atrakcyjności, to nawet w cieszącym się dużym zainteresowaniem projekcie, najmniej ciekawe lokale nie znajdują nabywców aż do udzielenia znacznych rabatów.

ty (od 6,7 tys. zł za mkw.), na wrocławskich osiedlach Mieszkańskim (od 5,7 tys. zł) i w Zielonej Etiudzie (od 9,9 tys. zł), czy

w katowickiej inwestycji Ligota Park (od 5,1 tys. zł).

Monika Ślezińska, dyrektor ds. marketingu i sprzedaży w MK Inwestycje, która ma w ofercie gotowe osiedle Zagajnik w Katowicach (z ceną mkw. mieszkania ok. 4,6 tys. zł), przyznaje, że wiele gotowych domów i mieszkań jest zwłaszcza w inwestycjach oddawanych w latach 2008 i 2009.

- Wynika to przede wszystkim z ponadrocznego zamrożenia sprzedaży. Kryzys sprawił, że wiele lokali nie znalazło nabywców. Powodem była polityka kredytowa banków, oczekiwania na kolejne obniżki - tłumaczy Ślezińska. - Dziś rynek zaczyna się stabilizować. Na Śląsku od kilku miesięcy obserwujemy nawet nieznaczny wzrost cen mieszkań i domów, tak że tych już gotowych, stanowiących prawie 70 proc. oferty na śląskim rynku

nieruchomości. Podaż gotowych lokali się jednak kurczy, a na nowe będziemy musieli poczekać do 2011 roku - podkreśla.

Pojedyncze gotowe mieszkania ma w ofercie trójmiejska spółka Inpro. Jak podkreśla Rafał Zdebski, dyrektor handlowy w tej firmie, Inpro stawia na dobre centralne lokalizacje, odpowiednie metraże i dopasowaną do oczekiwań rynku cenę. - Dzięki temu nie mamy problemu ze sprzedażą. Nadpodaż mieszkań w Trójmieście obserwujemy głównie na obrzeżach, gdzie nie ma naszych inwestycji. Klienci, oprócz ceny, szczególną uwagę zwracają na lokalizację i dogodny dojazd - ocenia Rafał Zdebski. Na gotowym gdańskim osiedlu Brętowska Brama Inpro ma jeszcze trzy mieszkania (5,6 tys. zł za mkw.), a w gdańskiej inwestycji Trzy Zagle - dwa (5,8 - 6 tys. zł).