

# JEST DOBRZE, A BĘDZIE...

**■ We Wrocławiu sprzedaje się rekordowo dużo mieszkań, ale zbyt mało jest apartamentów.**

Miastem interesują się fundusze inwestycyjne, które chcą wynajmować lokale – to niektóre z wniosków z debaty o rynku mieszkaniowym, którą zorganizowała „Wyborcza”

**MATEUSZ KOKOSZKIEWICZ**

Kolejny już raz we wrocławskiej redakcji „Gazety Wyborczej” eksperci dyskutowali o rynku mieszkaniowym. Na debatę, prowadzoną przez Jacka Kuleszę z „Wyborczej”, przybyli w czwartek eksperci: deweloperzy, pośrednicy nieruchomości, architekci i przedstawiciele władz. Partnerami debaty są: wrocławski oddział Polskiego Związku Firm Deweloperskich oraz spółki Vantage Development i Temar Deweloper.

## Niedoceniony optymizm Polaków

Jacek Kulesza zwrócił uwagę, że w Polsce mamy rekordową sprzedaż mieszkań, co jest fenomenem w Europie: - Firma REAS przesuwła czas, w którym ma nastąpić kryzys. Dawniej mówiono o końcu roku 2016, teraz wspomina się raczej o latach 2018-19.

Katarzyna Kuniewicz (REAS): - Nie doceniliśmy optymizmu Polaków i sprytu, w jaki mogą sięgać po program „Mieszkanie dla młodych”. Mieszkania były rezerwowane w grudniu, a kupowane już w styczniu. W styczniu ponad 380 mln zostało zarezerwowane w MDM, w połowie na rynku pierwotnym, w połowie na wtórnym. Jednak niedługo zniknie nam ten dopalacz, bo w pierwszym kwartale tego roku rezerwujemy już dopłaty na 2018 rok. A we Wrocławiu MDM to 20 procent rynku.

Katarzyna Kuniewicz wyliczała też inne czynniki, stymulujące lokalny rynek: - Mimo że działa rekomendacja S, czyli 15 procent wkładu własnego, to banki znalazły sposoby, by finansować ludzi, którzy posiadają tylko 10 proc. Z uwagi na niskie stopy procentowe ludzie byli zniechęceni do inwestowania pieniędzy na giełdzie, a zmniejszyły się koszty kredytu. Polacy kupowali mieszkania czasem na zapas, bo np. kiedyś dziecko się do niego wprowadzi. Poza tym Wrocław to dobre miasto do pracy, więc mieszkania zawsze się wynajmie.

Dużą szansą dla rozwoju rynku są Ukraincy, których we Wrocławiu



**UCZESTNICY DEBATY (OD DOŁU):** Edward Laufer, prezes Vantage Development, Joanna Kubiak, Vantage Development, Mirosław Jakubiak, prezes Temar Deweloper, Krzysztof Ziajka, prezes Inkom, Mirosław Półtorak, prezes DOM.developer, Piotr Baran, prezes PCG, Marlena Joks, prezes DOSPON, Irmina Pytlowany-Jankowska, Rentier Nieruchomości, Katarzyna Kuniewicz, partner w REAS, Zbigniew Maćków, przewodniczący Dolnośląskiej Okręgowej Izby Architektów, Leszek Michniak, prezes Wrocławskiej Giełdy Nieruchomości, Dorota Jarodzka-Śródka, prezes Archicomu i wrocławskiego oddziału Polskiego Związku Firm Deweloperskich, Jacek Kulesza, „Gazeta Wyborcza” i Adam Grehl, wiceprezydent Wrocławia



**Edward Laufer i Joanna Kubiak z Vantage Development oraz Mirosław Jakubiak, prezes Temar Deweloper**



**Jacek Kulesza z „Gazety Wyborczej” i Adam Grehl, wiceprezydent Wrocławia**

mieszka już kilkadziesiąt tysięcy. Jak podkreślali uczestnicy debaty, przynajmniej z zachodniej granicy coraz częściej nie tylko wynajmują mieszkania, ale również je kupują.

## Warto mieć projekty

Jacek Kulesza pytał, czy architekci nie odczuwają wcześniej sygnałów o zmniejszeniu się inwestycji. Zbigniew Maćków, przewodniczący Dolnośląskiej Okręgowej Izby Architektów, stwierdził, że nie: - Architekci nie odczują pierwszego kryzysu. Rynek jest po traumie ostatniego dołka, gdzie okazało się, że po odbiciu warto mieć przygotowane projekty. Ci, którzy mieli je

w latach 2008-2009, na pewno na tym skorzystali. Drugim elementem zachęcającym do zamawiania projektów jest niepewność związana z planowanym przez rząd kodeksem urbanistyczno-budowlanym. Ten rewolucyjny projekt sparaliżuje działalność administracyjną na kilka miesięcy. Warto więc będzie mieć rozpoczęte postępowania na podstawie starego prawa.

Jego zdaniem spora niepewność gospodarcza skutkuje zastojem w inwestycjach polskich firm, które mają zgromadzone największe w historii

Dokończenie na s. 10 ►►►

# Jest dobrze, a będzie...

►►► Dokoroczenie ze s. 5

rezerwy: - Dlatego niektóre inwestują w rynek nieruchomości, który jest dość stabilny.

## Jak rozwinie się Wrocław?

Adam Grehl, wiceprezydent miasta odpowiedzialny za politykę przestrzenną, podkreślał, że Wrocław ma nieprawdopodobny potencjał rozwojowy: - W nowym studium zagospodarowania wyznaczaliśmy 20 obszarów rozwoju. Co najmniej połowa to nowe obszary, popularne od niedawna, takie jak Lipa Piotrowska.

Wiceprezydent tłumaczył, że potrzeby klientów się zmieniły: - Teraz szukają mieszkań w centrum. Państwo chcieliście skupiać się na dużych założeniach, a wasz klient chce korzystać z MPK lub mieć blisko na uczelnię. Dlatego pojawili się deweloperzy inwestujący w śródmieściu. Zobaczmy, ile się buduje na Kępie Mieszczańskiej. Wielki potencjał jest w rejonie Dworca Świebodzkiego, na placu Społecznym.

Edward Laufer, prezes Vantage Development: - Proces inwestycyjny trwa cztery-pięć lat. We Wrocławiu w ciągu pięciu lat trzykrotnie wzrósł poziom sprzedaży i bank ziemi się skurczył. Jako deweloperzy mamy jeszcze trochę gruntów dzięki dużemu obłożeniu planami zagospodarowania przestrzennego, ale nadal są w mieście duże niedostępne tereny. Problemem jest fakt, że agencje państwowe czy PKP są teraz nastawione na program „Mieszkanie plus”, a nie na sprzedaż działek.

Zbigniew Maćków: - Teraz jednym z kluczowych czynników dla jakości życia jest to, ile czasu mamy po pracy, ile stoimy w korkach.

Zgodził się z tym Mirosław Półtorak, prezes firmy DOM.developer i wiceprezes wrocławskiego PZFD: - Ludzie szukają teraz mieszkań blisko pracy, z dobrą komunikacją zbiorową.

Maćków zwracał uwagę na to, że zmienia się podejście do transportu w mieście: - Musimy myśleć nie tylko o kliencie obecnym, ale i przy-

szłym. Jestem przekonany, że za dziesięć lat większość z nas nie będzie miała samochodu. Normy parkingowe, które wymagają w centrum minimum półtora miejsca postojowego na mieszkanie, już dzisiaj są anachronizmem i przeszkadzają w sensownym zagospodarowaniu działek. W Warszawie i Krakowie wprowadza się już normy maksymalne, bo władze zauważyły, że parkingi generują ruch samochodowy i korki.

## Co kupujemy?

Strukturę rynku przedstawiła Marlena Joks, prezes Dolnośląskiego Stowarzyszenia Pośredników i Zarządców Nieruchomości: - 55 proc. całej sprzedaży to lokale dwu- i trzypokojowe, 23 proc. to mieszkania duże, a 20 proc. stanowią jednopokojowe. Średnia cena wynosi 5,4 tys. zł na rynku wtórnym, a na pierwotnym 6,3 tys. Na rynku pierwotnym w ubiegłym roku cena wzrosła o 54 zł za metr kwadratowy, czyli w zasadzie tyle co nic. Ale na rynku wtórnym ceny były większe o 303 zł za m kw., zwłaszcza w ścisłym centrum i w kamienicach.

Klienci coraz częściej szukają większych lokali. - Po kryzysie każdy bał się projektować większe mieszkania, dlatego teraz brakuje np. mieszkań czteropokojowych - komentowała Dorota Jarodzka-Śródka, prezes Archicomu i szefowa wrocławskiego oddziału Polskiego Związku Firm Deweloperskich.

Joanna Kubiak, Vantage: - Dawniej panowała zasada: im więcej pokoi na mniejszym metrażu, tym lepiej. Teraz inwestorzy zaczynają bardziej interesować się mieszkaniami trzypokojowymi, nie tylko tymi małymi, dla studentów. To zaczyna się coraz bardziej opłacać.

Nowym trendem jest zakup całych budynków przez inwestorów. Adam Grehl: - Hitem ubiegłego roku były zakupy akademików przez fundusze. Być może to sygnał, że kolejnym krokiem będą fundusze mieszkaniowe, które powinny działać w Polsce. Mieszkania na wynajem są elementem dojrzałego rynku mieszkaniowego.



Leszek Michniak, prezes Wrocławskiej Giełdy Nieruchomości, i Dorota Jarodzka-Śródka, prezes Archicomu i wrocławskiego oddziału Polskiego Związku Firm Deweloperskich

Jak podkreśliła Marlena Joks, zainteresowanie podobnych inwestorów Wrocławiem jest, i to dość duże. Ostatnio fundusz inwestycyjny kupił jeden budynek na Promenadach Wrocławskich.

- Fundusze w ogóle nie niepokoją się przyszłością. Ich zarządy widzą np. osoby z Ukrainy, które szukają mieszkań pod wynajem - mówiła Joanna Kubiak.

Uczestnicy debaty podkreślali, że rynek wynajmu jest wciąż zbyt słabo rozwinięty. Mirosław Jakubiak, prezes Temaru: - Stajemy się miastem europejskim, musimy dostosować się do osób bardziej mobilnych. Nasz rynek nie jest do tego przystosowany. Wynajem na rynku wtórnym to jednak coś innego niż najem zinstytucjonalizowany.

- Rząd planuje czynszówki na wynajem, ale boję się, że będzie to robione dość oszczędnie. Oby nie było powtórki z wielkiej płyty - przestrzegł Leszek Michniak, prezes Wrocławskiej Giełdy Nieruchomości.

## Problem z apartamentami

Marlena Joks opowiadała o problemach w segmencie luksusowym: - Mamy dobrze rozbudowany segment popularny. Brakuje jednak apartamentów. Deweloperzy adaptują na nie ostatnie piętro, ale brakuje całych budynków, spełniających europej-

skie normy. Tymczasem apartamentów szukają menedżerowie z firm, są w stanie zapłacić duże pieniądze na wynajem (10 tys. zł miesięcznie), a pojedyncze oferty schodzą na pnium.

Potwierdziła to Irmina Pytłówna-Jankowska, pośredniczka z Rentier Nieruchomości: - W mieście pojawia się wiele globalnych firm. Na początku były to centra outsourcingowe, teraz sprowadzają się już nie zaplecza, tylko siedziby. Te firmy zatrudniają pracowników wysokiego szczebla menedżerskiego, którzy potrzebują mieszkań na rok-dwa. Wzię ich po dużych mieszkaniach, ale nie mam dla nich apartamentów.

Piotr Baran, prezes PCG i wiceprezes wrocławskiego PZFD, wyjaśniał, że budowa apartamentów nie zapewnia dużego zysku: - Nie budujemy apartamentów, bo skupiamy się na klientach segmentu popularnego, którzy są dostępni. Klienci apartamentów to ułamek wszystkich.

Edward Laufer, prezes Vantage Development, stwierdził, że jest szansa na rozwój tego rodzaju rynku: - Miejscem pierwszego wyboru dla menedżerów w Polsce jest Wrocław. I my ten rynek musimy im przygotować. Szansą jest też Brexit, dzięki któremu wiele instytucji będzie przenosić się do Europy, głównie do miast niemieckich, ale Wrocław ma tu też

szansę. Nie bez powodu podaż biur przyrasta u nas o 100 tys. rocznie.

## Mieszkania bardziej pod klucz

Uczestnicy debaty zauważyli, że coraz więcej klientów decyduje się na zakup mieszkania już wykończonego. Krzysztof Ziajka, prezes firmy Inkom i wiceprezes wrocławskiego PZFD: - Obserwujemy, że ten trend rośnie. Kiedyś to było 15 proc., teraz 30-40 proc., a niektórzy deweloperzy mówią nawet o 60 proc. Większość z naszych firm wprowadziła kilka pakietów, zależnie od możliwości klienta.

Mirosław Półtorak: - Ludzie z zagranicy są często zdziwieni, że mieszkania w stanie deweloperskim to u nas większość rynku. Natomiast wśród osób kupujących mieszkania jest przeświadczenie, że sami zrobią wykończenie taniej, co nie jest prawdą.

Krzysztof Ziajka: - Ludzie np. liczą koszty kafelków, zapominając o fugach czy transporcie. Potem często stwierdzają, że byłoby taniej, gdyby wzięli pakiet od dewelopera. Warto podkreślić, że projektujemy pod klienta, więc ma on wybór między różnymi opcjami.

Marlena Joks: - Inwestorzy, którzy kupują lokale pod wynajem, chcą wykończenia pod klucz, ale decydują się na to też ci, którzy kupują pierwsze mieszkanie. Deweloperzy bowiem wliczają wykończenie w koszty. Klient wprowadza się do nieruchomości gotowej do zamieszkania, nie musi od razu inwestować w remont. Warto według mnie poszerzyć ofertę wykończenia nieruchomości, bo mam wrażenie, że często mieszkania w blokach są takie same. ●

PARTNERZY DEBATY

