

**RYNEK
PIERWOTNY**

Deweloperzy podnoszą
ceny wywoławcze, ale
klienci płacą mniej.

Jak to możliwe? Po prostu
większość firm godzi się na
spore upusty cenowe.

Gdyby klienci szturmowali
biura sprzedaży jak jeszcze
rok temu, średnia cena
metra dobiłaby już prawie
10 tys. złotych. Niemal tyle
żądają średnio deweloperzy
we wprowadzanych
na rynek inwestycjach.

Badania przeprowadzone
przez redNet Consulting
pokazują jednak, że klienci
płacą znacznie mniej.

Średnia cena transakcyjna
wynosi ok. 8,1 tys. złotych.

» str. 12-13

10-06-2008, Dziennik Polska Europa Świat Nieruchomości

Kupując nowe mieszkanie, można liczyć

SYTUACJA NA RYNKU Deweloperzy podnoszą ceny wywoławcze, ale klienci płacą mniej. Jak to możliwe? Po prostu

Czas wzrostów cen już za nami – twierdzą analitycy. Tymczasem średnie ceny w części dzielnic już poszły w dół

Tomasz Szpyt
dziennikarz działu nieruchomości

Gdyby klienci szturmowali biura sprzedaży jak jeszcze rok temu, średnia cena metra dobiłaby już do prawie 10 tys. zł. Niemal tyle żądają średnio deweloperzy we wprowadzanych na rynek inwestycjach. Badania przeprowadzone przez redNet Consulting pokazują jednak, że klienci płacą znacznie mniej. Średnia cena transakcyjna wynosi ok. 8,1 tys. zł.

Firmy deweloperskie przyzwyczajone do sytuacji, że sprzedawano się wszystko, niechętnie godzą się z myślą, że kolejne mieszkania trzeba będzie sprzedawać taniej. Zmniejszona podaż pieniądza, wzrastająca liczba mieszkań i roztropniejsze podejście



Na Woli lawinowo przybywa ofert. Analitycy twierdzą, że przybyło tam ostatnio trzy razy więcej mieszkań, niż sprzedano

kupujących sprawiają, że nadszedł czas weryfikacji hurra-optimistycznych prognoz dotyczących wzrostu wartości nieruchomości.

Firma redNet Consulting przeanalizowała oferty sprzedaży mieszkań z ostatnich trzech miesięcy oraz ceny transakcyjne w tym samym okresie. Wniosek jest cieka-

wy: deweloperzy budują coraz więcej droższych lokali, podczas gdy sprzedają się głównie te najtańsze. Sytuacja zaczyna przypominać tę, z którą od kilku miesięcy mamy do czynienia na rynku wtórnym. Tam wygórowane aspiracje sprzedających weryfikują kupujący, którym udaje się utargować spore upusty.

– Tak duże dysproporcje tłumaczyć można optymizmem zwłaszcza nowych firm deweloperskich, które kupowały działki w czasach prosperity. Miały one nadzieję na niekończące się wzrosty cen. Założenia te w bolesny sposób korygują teraz klienci – zauważa Robert Chojnacki, szef redNet Consulting. – Nie

jest też tak, że klienci kupują tylko tanie mieszkania albo jedynie w mniej popularnych dzielnicach. Nabywcy nie chcą przewartościowanych lokali niezależnie od tego, czy są one na Białolece, czy w Śródmieściu – dodaje.

O kierunku, w którym zmierza rynek, świadczyć może to, że niemal co czwarte lokum

sprzedane w ostatnich miesiącach znajdowało się na Białolece, na której odnotowano też najniższą średnią cenę transakcyjną: niespełna 6,8 tys. zł za metr wobec 6,7 tys., których żądali deweloperzy. Klienci weryfikują też ostro zakusy deweloperów na Woli i w Wawrze. Tam ceny transakcyjne są odpowiednio o 17 i 22 proc. niższe od wywoławczych. Sytuacja na Woli jest o tyle istotna, że aż 12 proc. umów kupna – sprzedaży zawarto w tej dzielnicy. Na niekorzyść deweloperów działa jeszcze jedno zjawisko obserwowane na Woli. Na rynek trafiło tam ostatnio trzy razy więcej mieszkań, niż zostało sprzedanych.

Do bardzo ciekawych spostrzeżeń można dojść, porównując średnie ceny wywoławcze w czerwcu 2007 r., gdy o rabatach nie było mowy, do obecnych stawek transakcyjnych. Okazuje się, że są miejsca w Warszawie, w których mieszkania w ciągu ostatniego roku staniały. Tak jest na Białolece, gdzie średnio za metr zapłacić trzeba o ok. 400 zł mniej, na Saskiej Kępie zapłacimy też o ok. 400 zł mniej, na Targówku 700, na

na nawet 20-proc. upust

większość firm godzi się na negocjacje i kusi nabywców promocjami

Ursynowie 400, a w Wawrze i na Woli mieszkania staniały 200 zł na metrze. Są też wprawdzie dzielnice, które obroniły się jeszcze przed spadkami, ale jeżeli weźmiemy pod uwagę całe miasto, okaże się, że średnia cena metra niemal nie zmieniła się w ciągu roku. W czerwcu 2007 r. średnia wynosiła 8133 zł za 1 mkw., a teraz 8127 zł za 1 mkw.

O ile sytuacja klientów zaczyna być coraz korzystniejsza, to deweloperzy mają powody do niepokoju. Najwięksi gracze na rynku odnotowują ponad 50-proc. spadek popytu na mieszkania, i to w sytuacji, gdy na rynek trafia ponad dwukrotnie więcej lokali, niż jest sprzedawanych. Taka sytuacja sprawia, że lawinowo wzrasta liczba gotowych mieszkań w nowych inwestycjach. O ile jeszcze w grudniu wskaźnik dostępności wynosił 1,2 proc., to obecnie jest on ponad dziesięciokrotnie wyższy i zbliża się do 13 proc. ogółu dostępnej oferty.

Od końca 2006 r. maleje wskaźnik wyprzedania, który pokazuje, ile mieszkań w powstających osiedlach zna-



Białoteka – osiedle Margerytka jest jednym z najtańszych projektów w stolicy

zło nabywców. W grudniu 2006 r. wynosił on 85 proc., obecnie jest to 63 proc. To z kolei przekłada się na liczbę dni, która musi upłynąć, zanim na statystyczne lokum znajdzie się chętny. Na początku 2007 r. lokal czekał na chętnego średnio 70 dni, a obecnie ponad 170.

Jakby tego było mało, firmy nie celują w potrzeby kupujących. Prawie 44 proc. trafiających na rynek lokali powstaje w trzech dzielnicach: Śródmieściu, Mokotowie i Woli. Ekspert redNet odnotował tymczasem, że zaledwie 22

proc. sprzedanych w ostatnim czasie mieszkań stanowią oferty z tych dzielnic. Analogiczne badania do warszawskich redNet Consulting przeprowadzi-

ło w największych polskich miastach. Ich wyniki są bardzo podobne. – Wzrosty cen się już skończyły – stwierdza Robert Chojnacki.



W centrum Warszawy utrzymują się najwyższe ceny