

Czy deweloperzy-amatorzy będą musieli sprzedawać swoje projekty po cenach ziemi?

Mali sprzedają, duzi czekają

■ Emil Górecki

TRUDNOŚCI W POZYSKANIU FINANSOWANIA I WYKONAWCY, ZŁE PROJEKTY I PRZEPLĄCONE DZIAŁKI – TAKIE SĄ W SKRÓCIE POWODY, DLA KTÓRYCH DOMOROŚLI DEWELOPERZY ZACZYNAJĄ SPRZEDAWAĆ SWOJE PROJEKTY. DUZI GRACZE JEDNAK CZEKAJĄ, BO CENY I TAK JESZCZE SPADNĄ

Skończył się czas, kiedy w Polsce deweloperzy zarabiali na każdej inwestycji. Jeszcze rok temu można było kupić ziemię w przyzwoitej odległości od miasta i już za miesiąc sprzedać ją ze sporym zyskiem. Budując na niej mieszkania zarabiał się kilka razy więcej. Dziś rynek – jak mówią eksperci – znormalniał. Według Głównego Urzędu Statystycznego, w 2005 roku różnica między liczbą wydanych pozwoleń na budowę a liczbą rozpoczętych inwestycji wyniosła 13 tys., ale już w 2007 było to ponad 50 tys. Czyżby nie opłacało się budować? By-

najmniej. Choć trudniej jest jednak pozyskać kredyt, koszty prowadzenia inwestycji są wyższe, a klienci bardziej wymagający. Czy będzie to tor przeszkód zbyt trudny do przejścia dla spekulantów?

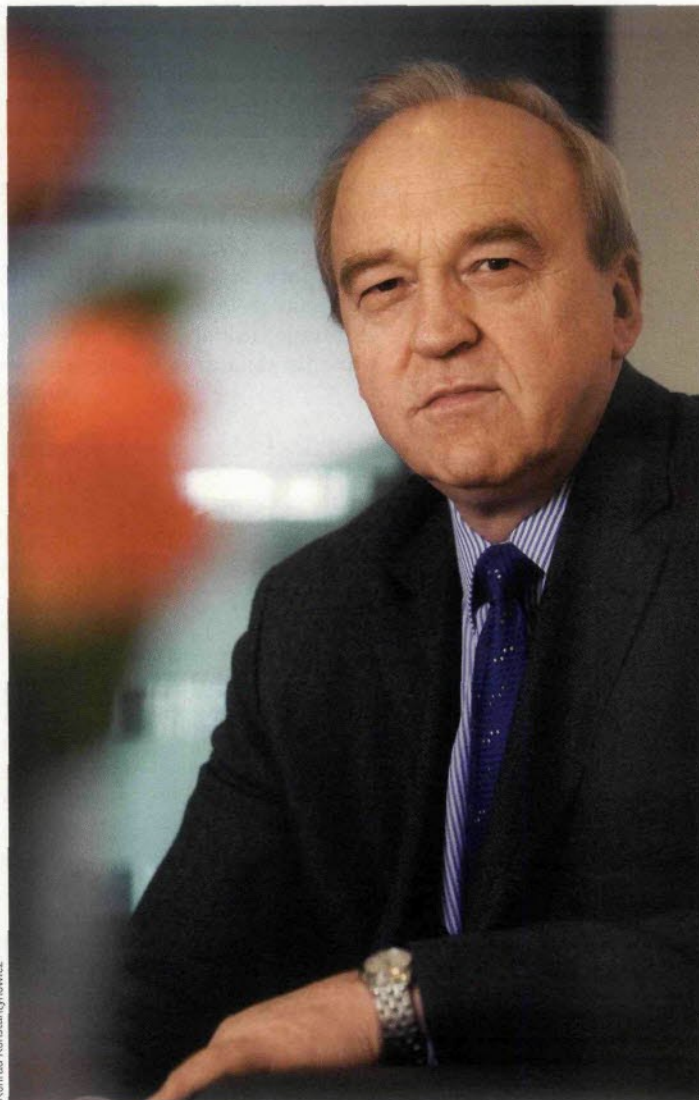
Koniec amatorszczyzny

Nieprofesjonalni deweloperzy kupowali działki nie zważając na ich ceny. Te rosły nawet o 40 proc. rocznie. Dziś branża zbiera żniwa nadmiernego rozpędu. – Od niedawna dostajemy więcej ofert kupna działek z pozwoleniem na budowę czy z wy-

ZDJĘCIE:

– „Jednorazowi deweloperzy” kupowali działki kiedy ich ceny były znacznie przeszacowane i dziś chcą odzyskać ten wkład – mówi Jan Wagner, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu firmy Polnord

Konrad Konstantynowicz



danymi warunkami zabudowy. Zwykle pozbyć się ich chcą tzw. „jednorazowi deweloperzy”, którzy nie mogą otrzymać kredytu na sfinansowanie inwestycji, bądź boją się podejmować takie ryzyko. Na razie nie zdecydowaliśmy się na taki zakup, bo nie są to oferty atrakcyjne. Ceny jeszcze muszą spaść – mówi Jan Wagner, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu firmy Polnord, która działa wokół dużych miast centralnej i północnej Polski.

Kłopoty deweloperów-spekulantów to jedna z oznak „relaksowania się” rynku. Uspokojenie eliminuje takich przedsiębiorców i sprawia, że warunki działania branży są bardziej przejrzyste.

Inwestorzy długoterminowi nie mieli przez ostatni rok wielu powodów do zadowolenia, ale i dziś warunki prowadzenia inwestycji budowlanych nie są łatwe. Dlatego niektórzy gracze wypadają z rynku.

– Banki, żeby udzielić finansowania, wymagają na przykład, by 30 proc. mieszkań w inwestycji było sprzedanych, co dla małego dewelopera jest bardzo trudne. Dobra informa-

cja jest jednak taka, że banki nie chcą już finansować bardziej ryzykownych inwestycji, co czyni rynek bezpieczniejszym – uważa Sven von der Heyden, prezes Von der Heyden Group.

Nieprzemysłane inwestycje

Jarosław Szanajca, prezes Dom Development i szef Polskiego Związku Firm Deweloperskich tłumaczy, że problem nie dotyczy niewielkich, tylko amatorskich firm. Wielu małych i solidnych deweloperów takich kłopotów nie ma. Amatorzy nie mogą pokazać bankom historii prowadzenia innych inwestycji. Kłopotliwe jest dla nich znalezienie wykonawców, bo ci wolą realizować projekty dla pewniejszych graczy. – Właścicielom tych firm wydaje się, że znajdują chętnych na swoje projekty z działkami i jeszcze na tym zarobią. Ale będą jeszcze musieli poczekać na sprzedaż. Zwykle bowiem te projekty nadają się do kosza – tłumaczy Szanajca.

Dlaczego? Małe, samorodne firmy nie mają doświadczenia w prowadzeniu inwestycji. Zwykle nie współpracują z renomowanymi architektami, nie stać ich na dobry projekt. Zaprojektowane budynki nie są do końca przemyślane. A największym grzechem takich inwestorów jest to, że kupili działki po zawyżonych cenach, w momencie największego cenowego szaleństwa. Dlatego działający na warszawskim rynku Dom Development nigdy nie kupił takiego projektu.

Działki „z drugiej ręki”

– Takiej sytuacji na rynku można się było spodziewać – uważa Grzegorz Żochowski, szef zespołu capital markets i partner w firmie Reas. – Firmy, które nie mają doświadczenia, przekonują się, że bycie deweloperem nie jest takie łatwe. Teraz niektóre z nich chcą swoje inwestycje sprzedać lub pozyskać dla nich partnera finansowego – uważa Grzegorz Żochowski.

Taki zakup może być korzystny. Jeżeli właściciel chce sprzedać firmę lub jej część, to nie dlatego, że chce się podzielić zyskami, tylko dlatego, że musi to zrobić. To oznacza, że najczęściej jest skłonny do negocjacji. Jako przykład Grzegorz Żochowski podaje Wilanów, gdzie kilku przedsiębiorców rozważa sprzedaż swoich nieruchomości lub szuka dla nich partnera finansowego. – Te inwestycje mają dobrą lokalizację, ale nie spełniły oczekiwań deweloperów co do rozwoju rynku. Silna konkurencja i stabilizacja rynku nie pozwalają żądać od klientów takich cen, jakich deweloperzy się spodziewali, kupując działki po wysokich cenach – podsumowuje przedstawiciel firmy Reas.

Jacek Twarowski, dyrektor handlowy Kristensen Group, obserwuje podobny trend w nieruchomościach wakacyjnych. W ciągu ostatnich trzech miesięcy firma otrzymała aż pięć takich ofert. Pod koniec ubiegłego roku zdecydowała się przejąć projekt w Karpaczu. Powstaną tam 104 apartamenty w 52 góralskich domkach. – Nie jest tak, że ta inwestycja nas przerosła – przekonuje Andrzej Juszczyk, współwłaściciel spółki Podgórze, która sprzedała Kristensenowi ten projekt. – Decyzja o sprzedaży była przemyślanym krokiem. Silniejszy Kristensen Group ma znacznie większe możliwości wykorzystania tak atrakcyjnego terenu, dla nas zaś będzie wygodniej przenieść swoją działalność na mniejsze projekty – tłumaczy Andrzej Juszczyk. ■

Projekty amatorskich

deweloperów zwykle

nadają się do kosza.

Dom Development

jeszcze nigdy nie kupił

takiej inwestycji,

choć systematycznie

dostaje oferty