

# Apartament w ciężkich czasach

## STRATEGIE DEWELOPERÓW

### DOBRE PROJEKTY PO ROZSĄDNYCH CENACH NADAL ZNAJDUJĄ NABYWCÓW.

Tak twierdzą ich inwestorzy i rozszerzają ofertę luksusowych mieszkań, mimo że tempo sprzedaży spada i w tym segmencie



➤ Za apartament pod klucz w gdyńskiej inwestycji firmy Ekolan trzeba zapłacić od 450 tys. zł (65 mkw.) do 1,1 mln zł (118 mkw.)

## DOROTA KACZYŃSKA

- Rynek luksusowych mieszkań łagodniej odczuwa skutki kryzysu ze względu na niepowtarzalny charakter apartamentów połączony z ograniczoną podażą - przekonuje Michał Skotnicki, prezes firmy BBI Development NFI. Spółka dwa miesiące temu wprowadziła na warszawski rynek Rezydencję Foksal w cenie 23 - 30 tys. zł za 1 mkw.

Strategii z powodu kryzysu nie zmienia także Kristensen Group. - Część klientów nie odczuwa pogorszenia sytuacji gospodarczej. Nieco dłużej trwa proces decyzyjny, ale wciąż kupują - twierdzi Ilona Knapik z Kristensen Group, spółki oferującej apartamentowe wakacyjne w różnych częściach Polski.

Dorota Beltrani ze spółki RE Investment, budującej apartamentowiec Odra Tower we Wrocławiu, przyznaje, że zainteresowanie samym projektem nie spadło, choć klienci odsuwają swoje decyzje w czasie.

- Osoby, które wydają powyżej 8 - 10 tys. zł na 1 mkw., nie utraciły nagle swoich zasobów. Jednak niepewność co do rozwoju sytuacji gospodarczej powoduje, że także klienci z tzw. wyższej półki rozważniej podchodzą do inwestycji - tłumaczy Dorota Beltrani.

W Poznaniu rynek apartamentów odczuł jednak zmiany w koniunkturze. Agnieszka Węgrowska z firmy Nickel Development szacuje, że ceny apartamentów spadły do tej pory o ok. 50 proc., a sporo projektów zmienia przeznaczenie na biura (np. projekt spółki Wechta Osiedle nad Wartą).

W mniejszym stopniu podobne zjawisko widać w Warszawie. Np. spółka Marvipol przeznaczenie wieży Prosta Tower z apartamentowego zamieniła na biurowe. Z kolei LC Corp lofty w projekcie Róża Luksemburg przy ul. Przyokopowej przemianował na biura.

Mimo trudnych czasów wielu deweloperów wierzy, że prędzej czy później uda im się sprzedać drogie mieszkania, i nie przestaje budować.

- Nasza oferta skierowana jest do zamożnych i wymagających klientów. Kierują się więc nie tylko ceną, ale też prestiżem projektu oraz jego lokalizacją. Dlatego też rynek apartamentów pomimo kryzysu będzie miał się dobrze - twierdzi Amit Mor, dyrektor ds. marketingu Elite Garbary Residence w Poznaniu. Jednak i ta spółka zwiększa powierzchnie biurową kosztem apartamentów.

Kto kupi apartament za nacięte tysiące złotych za metr lub rezydencję wartą kilka milionów

## PODAŻ APARTAMENTÓW W OGÓLNEJ PULI MIESZKAŃ

(w proc.)

w proc.	Warszawa		Kraków		Wrocław		Poznań		Trójmiasto	
źródło: Reas	mieszkania	apartamenty	mieszkania	apartamenty	mieszkania	apartamenty	mieszkania	apartamenty	mieszkania	apartamenty
w ofercie na koniec I kw. 2008	91	9	90	10	72	28	83	17	83	17
w ofercie na koniec II kw. 2008	88	12	91	9	72	28	83	17	88	12
w ofercie na koniec III kw. 2008	89	11	92	8	77	23	78	22	86	14
w ofercie na koniec IV kw. 2008	90	10	92	8	80	20	78	22	88	12

złoty? - Dzisiejsza sytuacja na rynku, a szczególnie słaby złoty, otwiera nowe możliwości klientom zagranicznym. Dzięki takiemu kursowi walut dla cudzo-

ziemców apartamenty wakacyjne są teraz o ok. 30 proc. tańsze - twierdzi Ilona Knapik. I zapewne, że dziś Kristensen Group notuje krótszy czas sprzedaży

apartamentów niż w okresie boomu, kiedy to po wystawieniu lokali do sprzedaży w trybie ekspresowym następowały głównie ich rezerwacje. ■