

MATERIAŁ PRASOWY Warszawa, dn. 08.07.2020

**Covid-19 vs. kryzys 2008 w mieszkaniówce**

Czym różni się zastój wywołany przez Covid-19 od kryzysu z 2008 roku? Jaki wywarł wpływ na rynek mieszkaniowy? Czy w opinii deweloperów, scenariusz sprzed lat może się powtórzyć? W których aspektach? Sondę prezentuje serwis nieruchomości Dompress.pl

**Mirosław Kujawski, członek zarządu Develia S.A.**

Obecną sytuację na rynku trudno porównać do kryzysu z 2008 roku, który był wywołany przez typową bańkę spekulacyjną. Dodatkowo rynek wygląda całkiem inaczej, jeśli spojrzymy na ceny i zdolność nabywczą klientów, podaż mieszkań czy zakres dostępnej oferty.

Biorąc pod uwagę obecne zarobki i zdolność kredytową nabywców, aby sytuacja była podobna w zakresie dostępności mieszkań, ceny lokali powinny być dziś niemal dwukrotnie wyższe. Aktualnie, według wyliczeń NBP, za średni zarobek Polacy mogą kupić teraz przeciętnie 0,82 mkw. mieszkania, a w 2007 roku było to tylko 0,48 mkw.

Obecnie także oferta mieszkaniowa jest najniższa w historii, a wskaźnik wyprzedaży na rekordowo niskim poziomie, dwóch kwartałów. W najbliższym czasie możemy oczywiście oczekiwać spadku sprzedaży, jak również wstrzymania wielu nowych inwestycji. Brak nowej oferty, spotęgują problemy z uzyskaniem pozwoleń na budowę i koniecznych uzgodnień. Pod tym względem pierwszy kwartał 2020 roku był bardzo słaby, a drugi będzie jeszcze gorszy i nie należy spodziewać się poprawy w kolejnych miesiącach.

**Zbigniew Juroszek, prezes Atal**

Obecna sytuacja jest zgoła odmienna od kryzysu, jaki miał miejsce w 2008 roku. Na tę chwilę sytuację z koronawirusem postrzegamy jako zjawisko, które w długiej perspektywie nie powinno mieć znaczącego wpływu na rynek pierwotny. Jest jeszcze zbyt wcześnie na właściwą ocenę sytuacji oraz prognozowanie potencjalnego wpływu, zarówno na popyt na rynku pierwotnym, jak i na ceny mieszkań. Trudno bowiem przewidzieć wszystkie możliwe skutki i czas, w jakim pandemia będzie wpływała na znajdujący się dotychczas w wysokiej fazie aktywności rynek nieruchomości.

Jeśli jednak chodzi o wyniki sprzedaży, w maju zaobserwowaliśmy odbicie i spodziewamy się powrotu do poziomów sprzedaży zbliżonych do notowanych na początku roku. Ponadto, sytuacja na budowach jest stabilna. Obecnie realizujemy i jednocześnie rozpoczynamy przedsięwzięcia inwestycyjne zgodnie z wcześniej przyjętym planem na ten rok. Nie ma więc przesłanek, które pozwoliłyby przypuszczać, że mamy do czynienia z sytuacją zbliżoną w skutkach do kryzysu z 2008 roku.

**Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest**

Sytuacja związana z COVID-19 i ta z 2008 roku są podobne pod tym względem, że ich skutki w pewnym stopniu odczuła cała gospodarka. Jeśli chodzi o aktualną sytuację branży deweloperskiej, nie ma w tej chwili przesłanek, aby powtórzył się scenariusz z 2008 roku. Obserwujemy oczywiście spowolnienie w sprzedaży mieszkań, ale sytuacja już zaczyna wracać do normy. Poza tym, wszystkie nasze inwestycje są realizowane zgodnie z harmonogramem. Planujemy rozpoczęcie budowy kolejnych projektów mieszkaniowych na terenie Warszawy. Nie przewidujemy także znaczących spadków cen na rynku mieszkań. Bardziej prawdopodobna jest ich stabilizacja, a nawet wzrost przy założeniu, że nowa podaż na rynku będzie mniejsza.

**Małgorzata Ostrowska, członek zarządu i dyrektor Pionu Marketingu i Sprzedaży w J.W. Construction Holding S.A.**

Kryzys 2020, wywołany pandemią COVID-19, w niczym nie przypomina kryzysu finansowego z lat 2008 - 2009. Inne będą też jego konsekwencje. Tamten był typowym kryzysem finansowym, w niewielkim tylko stopniu przeniesionym do realnej gospodarki. Nie zbankrutowała wówczas żadna piekarnia, zakład stolarski czy restauracja. Chyba, że wcześniej nabywały opcje walutowe i źle obstawiły kierunek zmian kursów. Kłopoty miały banki i inne instytucje finansowe. Kryzys przebiegał zatem niejako nad głowami realnych konsumentów. Reasumując, kryzys lat 2008 – 2009 zaczął się „od góry i schodził w dół”.

Kryzys 2020 to konsekwencja lockdown-u, decyzji administracyjnej o zamrożeniu życia, m.in. gospodarczego przez rządy prawie wszystkich krajów w obawie przed rozprzestrzenianiem się koronawirusa. Decyzja ta dotknęła wszystkich przedsiębiorców, przede wszystkim z realnej gospodarki i usług, z dnia na dzień redukując popyt na ich towary i usługi. W wyniku tej decyzji ucierpieli pracodawcy, wytwórcy i pracobiorcy, którzy w dużej mierze pozbawieni zostali możliwości wykonywania pracy i zarobkowania. Porwały się łańcuchy dostaw, rozszerzając kryzys na nowe obszary gospodarki, ograniczając również podaż. Zanikł popyt, zmalała podaż – prosta recepta na kryzys.

Należy tez zauważyć, że ten kryzys spadł na nas w innym momencie budowania społeczeństwa dobrobytu. Zasoby firm i ludzi w Polsce są nieporównywalnie większe w porównaniu z tymi, z jakimi mieliśmy do czynienia 12 lat temu.

Biorąc to wszystko pod uwagę, nie wydaje się, by mogła powtórzyć się sytuacja ze znacznym spadkiem sprzedaży mieszkań, ich produkcją i istotnym spadkiem cen. Raczej będziemy mieli zjawisko interwału, straconych kilku miesięcy. To z pewnością odbije się na wynikach firm, przychodach ludzi i wskaźniku optymizmu, skłonności do inwestycji i konsumpcji.

**Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska**

To są dwie zupełnie różne sytuacje. Po pierwsze kryzys z 2008 roku w swojej podstawie miał bańkę związaną z rynkiem nieruchomości w USA. W Polsce także mieliśmy do czynienia z bardzo szybkim, wręcz skokowym wzrostem cen mieszkań, który nie zawsze odpowiadał ich wartości. Rynek po prostu rósł zbyt szybko.

W tej chwili jesteśmy na zupełnie innym etapie rozwoju rynku, który w prawdzie rośnie od dawna, ale w sposób zrównoważony, stabilny i odpowiadający popytowi oraz rozwojowi gospodarczemu. Obecny kryzys to oczywiście olbrzymie wyzwanie społeczne i gospodarcze, które bez wątpienia odbije się także na kondycji rynku nieruchomości. Myślę jednak, że jest to jedna z gałęzi gospodarki, która ucierpi relatywnie mniej niż inne sektory. Należy brać jednak pod uwagę, zmiany strukturalne na rynku, np. stopniowe zwiększenie znaczenia rynku najmu czy najmu długoterminowego. Nie zmienia to faktu, że nowoczesne mieszkanie to wciąż towar deficytowy i rynek ma przed sobą bardzo stabilne perspektywy długofalowego rozwoju. Myślę, że obecny kryzys na pewno znacznie zahamuje wzrost cen. Nie sądzę jednak byśmy mieli do czynienia z gwałtownymi zmianami.

**Joanna Chojecka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Robyg SA.**

Obecna sytuacja jest całkowicie różna niż ta w 2008 roku. Zarówno popyt, jak i ceny mieszkań utrzymują się na stabilnych poziomach. Odnotowaliśmy właściwie tylko przejściowe przesuniecie sprzedaży. Branża deweloperska, co potwierdzają wstępne badania rynkowe, to jeden z sektorów, który dobrze radzi sobie w obecnej sytuacji. Większość firm bardzo szybko rozbudowała zdalne systemy komunikacji z klientami, by utrzymywać płyną działalność i kontynuować sprzedaż. Zakładamy, że ewentualne, czasowe zawieszenie decyzji zakupowych nie wpłynie na generalny poziom popytu na mieszkania.

**Zuzanna Należyta, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic**

Przede wszystkim mamy inną sytuację gospodarczą, inny koszt kredytu i inna relację wynagrodzeń do cen mieszkań. Zakładając średnią cenę 8000 zł/mkw., w 2008 roku można było nabyć 0,36 mkw., a w 2019 roku już 0,56 mkw.

W poprzednim okresie inwestorami byli głównie zagraniczni nabywcy, dla których ceny w Polsce były niskie. Zawierali transakcje pakietowe w większości w systemach 10/90 czy 20/80, z których następnie lawinowo zaczęli się wycofywać. Deweloperzy nagle mieli z powrotem w sprzedaży nawet 80 – 90 proc. mieszkań, które uznawali już za sprzedane.

Nie mamy też obecnie sztucznego stymulatora popytu, jakim były kredyty frankowe, a takie zobowiązania zaciągały osoby, które nie miały zdolności na kredyt w złotówkach. Zakupy były dokonywane często w celach spekulacyjnych, co jeszcze bardziej napędzało wzrost cen.

Obecnie branża zareagowała znacznie szybciej na przewidywane zamrożenie popytu i wiele firm zdecydowało o wstrzymaniu realizacji inwestycji. Według danych GUS, w kwietniu br. rozpoczęto budowę o blisko 40 proc. mniejszej ilości mieszkań niż w kwietniu 2019 roku. Z pewnością wynika to także ze spowolnienia pracy urzędów.

**Edyta Kołodziej, dyrektor sprzedaży i marketingu w Nickel Development**

Poprzedni kryzys był powiązany z branżą nieruchomości, a obecny nie jest i dlatego uważam, że jego przebieg będzie inny. Staramy się, aby nie powtórzył się scenariusz z ostatniego kryzysu finansowego, bo wyciągnęliśmy z niego wnioski. Wiele natomiast zależy od skuteczności programu odmrażania gospodarki. Trzymamy kciuki za decydentów, aby podejmowali słuszne decyzje, zmierzające do jak najszybszego przywrócenia stanu sprzed epidemii. 

**Agata Zambrzycka, dyrektor Sprzedaży i Marketingu w Aria Development**

Covid-19 nie spowoduje takiego kryzysu, jak w roku 2008. Obserwujemy, że sprzedaż powoli się stabilizuje i wraca do poziomu sprzed wybuchu pandemii. Nie widać też nagłych spadków cen na rynku, choć kilka dużych firm zaproponowało większe promocje. W trzecim etapie Osiedla Natura w ofercie zostało kilka ostatnich mieszkań, których ceny podnieśliśmy, w związku z dużym zainteresowaniem. W Osiedlu Łomianki ceny utrzymujemy na podobnym poziomie, jak przed pandemią.

**Ewa Skibińska, marketing manager Grupy BY MADE**

Choć w ostatnich miesiącach popyt jest mniejszy niż w okresie sprzed epidemii, już obserwujemy ożywienie na rynku. Po odmrożeniu gospodarki zainteresowanie klientów stopniowo się zwiększa, choć niektórzy inwestorzy wciąż wstrzymują się z decyzjami. Analizując skutki epidemii trzeba mieć na uwadze, że w miastach takich jak Wrocław popyt wciąż przewyższa podaż. Budowy realizowane są bez większych zakłóceń, dlatego nie spodziewamy się powtórki z roku 2008. Wciąż mamy do czynienia z duży niedoborem mieszkań w Polsce. Po kryzysie sprzed kilkunastu lat deweloperzy stali się ostrożniejsi. Bardziej skłaniają się ku liniowemu niż skokowemu wzrostowi podaży.

Wrocław jest miastem dynamicznym, rozwojowym, jego potencjał się powiększa. Ludzie chcą tu mieszkać, przyjeżdżają z innych miast i ciągle generują popyt. Inwestycje w świetnych lokalizacjach cieszą się dużym zainteresowaniem, co widać na przykładzie budynku Legnicka 60C, położonym w centrum Wrocławia.

**Sebastian Barandziak, prezes zarządu Dekpol Deweloper**

Sytuacja, z jaką mamy obecnie do czynienia na rynku nieruchomości i w całej gospodarce ma zupełnie inne podstawy niż kryzys z 2008 roku. Wówczas wszystko było podyktowane załamaniem sektora finansowego. Dopiero później dało się odczuć kryzys w innych sektorach gospodarki. Ówczesny kryzys wywołany był zbyt dużą dostępnością kredytów hipotecznych, które niespłacane wywołały upadek instytucji finansowych. Do tego doszedł spadek wartości obligacji i pęknięcie tzw. bańki cenowej. Obecna sytuacja nie została spowodowana przez problemy sektora finansowego, a przez pandemię.  Przed nią koniunktura w branży deweloperskiej była doskonała. Sprzedaż mieszkań była wysoka, co miało potwierdzenie w rosnącej zasobności Polaków. Ten popyt wprawdzie chwilowo się zatrzymał, ale teraz systematycznie się odradza. Covid-19 nie wpłynął również szczególnie mocno na  plany konsumentów dotyczące zakupu mieszkań. Przed pandemią chęć kupna lokalu na rynku pierwotnym deklarowało około 53 proc. konsumentów, a obecnie jest to  około 47 proc. Natomiast zmianie ulega rodzaj  preferowanych nieruchomości. Pandemia sprawiła, że większym zainteresowaniem cieszą się domy, mieszkania z ogrodem czy dużym balkonem lub tarasem. Uważam, że po chwilowym spowolnieniu możemy liczyć na powrót do normalnej sytuacji na rynku nieruchomości. Potwierdzają to sygnały płynące z Azji, która wcześniej uporała się z pandemią.

Autor: Dompress.pl