

MATERIAŁ PRASOWY Warszawa, dn. 19.08.2020

**Czy deweloperzy będą budować mieszkania dla inwestorów instytucjonalnych**

Czy deweloperzy biorą pod uwagę współpracę z inwestorami instytucjonalnymi, budującymi portfele mieszkań na wynajem? Czy firmy zakładają możliwość pakietowej sprzedaży mieszkań albo realizację całych budynków z lokalami pod wynajem dla funduszy inwestycyjnych, jeśli popyt detaliczny okazałby się słabszy? Sondę przeprowadził serwis nieruchomości Dompress.pl

**Bartosz Kalinowski, dyrektor zarządzający w spółce mieszkaniowej Skanska**

Formuła B2B nie jest nam obca. Jako część grupy Skanska znamy reguły rządzące w tego rodzaju biznesie oraz standardy wykonywania transakcji, dzięki czemu jesteśmy przewidywalnym partnerem dla funduszy. Dla inwestorów końcowych, którzy chcieliby nabyć pakiet czy budynek fakt, że transakcja będzie się odbywała w standardowych, przewidywalnych warunkach ma ogromne znaczenie.

Współpraca z inwestorami instytucjonalnymi to kierunek rozwoju, który w spółce mieszkaniowej Skanska bierzemy pod uwagę. Co więcej, to już się dzieje. W tej chwili posiadamy w ofercie projekt w centrum Poznania na ponad 300 mieszkań na wynajem. Zrealizujemy go wspólnie z naszymi dwoma siostrzanymi spółkami z grupy Skanska: biurową i budowlaną.

Jesteśmy otwarci na współpracę zarówno na zasadzie sprzedaży pakietowej, jak i budowy całych budynków pod wynajem. Jesteśmy także zainteresowani partnerstwem w procesie inwestycyjnym, polegającym na dewelopowaniu gruntów, które należą do funduszy lub inwestorów, pod budownictwo mieszkaniowe na wynajem. Oferujemy nasze bogate doświadczenie i know-how w zakresie projektowania i realizacji.

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

Nie zakładamy, aby popyt na mieszkania w najbliższych latach szczególnie się zmienił, a tym samym, żeby konieczna była zmiana profilu działalności, choć oczywiście na bieżąco obserwujemy to co dzieje się na rynku i jesteśmy otwarci na ewentualne rozmowy z funduszami.

Należy zaznaczyć, że potrzeby mieszkaniowe Polaków wciąż są bardzo duże. Według danych Eurostatu za 2019 rok, wciąż jesteśmy w ogonie Europy, jeśli chodzi o warunki lokalowe. Ponad 37 proc. Polaków mieszka w przeludnionych lokalach. Dlatego można spodziewać się, że w najbliższych latach popyt na mieszkania nadal będzie utrzymywał się na wysokim poziomie. Tym bardziej, że w Polsce dominuje bardzo mocne przywiązanie do własności, a posiadanie mieszkania traktowane jest jako inwestycja i świadczy o pozycji społecznej.

W Szwajcarii około 50 proc. mieszkań jest wynajmowanych, w Niemczech i Danii około 40 proc., a w Polsce po cenach rynkowych wynajmowanych jest tylko 5 proc. mieszkań. Kolejne około 11 proc. Polaków mieszka w lokalach, za które płaci obniżony czynsz lub korzysta z bezpłatnego zakwaterowania. Oznacza to że około 84 proc. Polaków mieszka we własnych mieszkaniach. Oczywiście należy spodziewać się, że osób wynajmujących mieszkania będzie przybywać, jednak upłyną lata zanim ta sytuacja znacząco się zmieni. Aby tak się stało, mentalność Polaków też musi się zmienić. Pomógłby temu także spadek cen najmu. Obecnie, szczególnie w większych miastach, czynsz za wynajem mieszkania jest wyższy niż rata spłaty kredytu za mieszkanie w podobnym metrażu i lokalizacji.

**Zbigniew Juroszek, prezes Atal**

Rosnące zapotrzebowanie na lokale pod wynajem to trend silnie oddziałujący na sektor deweloperski. Zakupy inwestycyjne odpowiadają za znaczną część popytu, lecz wciąż są one domeną głównie osób prywatnych. W naszej ofercie jest wiele projektów dedykowanych właśnie takim nabywcom. Na ten moment nic nie wskazuje na to, aby trend ten miał się odmienić. Warto dodać, że otoczenie dla najmu instytucjonalnego w Polsce nie jest przychylne. Podmiotów, które go oferują jest niewiele. Polacy wolą posiadać mieszkania niż je wynajmować. W związku z tym obecnie realizowany model działalności firmy w oparciu o sprzedaż detaliczną pozostaje docelowym.

Zgoła inaczej funkcjonuje rynek nieruchomości w Niemczech. Nieruchomości są kupowane przez inwestorów instytucjonalnych lokujących kapitał w całe portfele mieszkań na wynajem. Najczęściej zakup dotyczy całych osiedli. Tak też się stało w przypadku mieszkań z pierwszego etapu naszej inwestycji w Dreźnie. Wszystkie mieszkania zostały sprzedane nabywcy instytucjonalnemu.

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

Z uwagą obserwujemy rozwój tego typu funduszy i tej formy inwestowania w nieruchomości, zresztą nie tak nowej, bo liczącej już kilka lat. Nie wykluczamy oczywiście możliwości współpracy w przyszłości z inwestorami instytucjonalnymi w różnej formie. Ale nie ukrywam, że mając na uwadze ciągle przeogromne potrzeby mieszkaniowe Polaków, i to jak ważną sprawą dla każdego z nas jest posiadanie własnego lokum oraz chęć inwestowania w mieszkania indywidualnych nadwyżek finansowych, to właśnie klienci indywidualni pozostają dla nas najważniejszymi partnerami.

**Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska**

Nie tylko bierzemy pod uwagę współpracę z inwestorami instytucjonalnymi, ale jesteśmy już od dawna liderem na polskim rynku PRS (Private Rented Sector). Mamy na koncie już dwa duże projekty tego typu. Inwestycja Apartamety Pereca zrealizowana w 2018 roku i projekt Puławska 186, który jest obecnie w budowie zostały sprzedane do grupy Aurec Capital. Mamy więc w portfelu 400 mieszkań realizowanych we współpracy z podmiotami profesjonalnymi, działającymi w segmencie najmu długoterminowego i wiążemy z tym rynkiem dalsze plany.

**Joanna Chojecka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu na Warszawę i Wrocław w Robyg SA.**

Nie rozważamy takiej opcji, mamy atrakcyjną ofertę mieszkań i dobrze przygotowane kanały sprzedaży. Współpraca na zasadach sprzedaży pakietowej jest zawsze mniej atrakcyjna marżowo. Dotyczy raczej deweloperów w trudnej sytuacji lub poszukujących nowych kanałów sprzedaży.

Być może niektórzy deweloperzy znajdą się w trudnej sytuacji płynnościowej, co zmusi ich do sprzedaży pewnej puli mieszkań, by tę płynność poprawić. Będą to jednak pojedyncze przypadki. Zauważamy, że pojawiają się nowi zagraniczni gracze, tak było zresztą w poprzednim kryzysie. Nie jesteśmy zainteresowani sprzedażą mieszkań takim podmiotom, bo oczekują znaczących upustów. Uważamy, że rynek naszych klientów podstawowych, osób kupujących pierwsze lub kolejne mieszkanie jest wciąż relatywnie mocny.

**Edyta Kołodziej, dyrektor Sprzedaży i Marketingu w Nickel Development**

Zauważamy trend związany z zakupem mieszkań pod wynajem przez inwestorów instytucjonalnych i w rezultacie porozumienia z trójką partnerów uruchomiliśmy ofertę specjalną dla inwestorów pakietowych. Jej wartością dodaną jest bezobsługowość inwestycji - klient jest zaangażowany praktycznie tylko w wybór mieszkań i formalności związane z podpisaniem umowy. Koordynację prac i późniejsze zapewnienie ruchu ze strony najemców jest natomiast po stronie partnerów przedsięwzięcia. Oferta powstała w odpowiedzi na wzmożony ruch ze strony inwestorów i zapytania pakietowe dotyczące inwestycji ST\_ART Piątkowo. Będziemy obserwować reakcje klientów i nie wykluczamy przygotowania podobnej oferty w ramach inwestycji, które planujemy realizować w najbliższej przyszłości.

**Sebastian Barandziak, prezes zarządu Dekpol Deweloper**

W związku z tym, że jako deweloper charakteryzujemy się elastycznością i dużą otwartością na nowe możliwości, wszystkie okazje rynkowe mogą spotykać się z naszym zainteresowaniem. Mamy już doświadczenie w sprzedaży pakietowej i chętnie będziemy rozwijać się w nowych kierunkach.

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

Misją Home Invest jest budowa i sprzedaż mieszkań. Obecnie realizujemy 5 inwestycji na terenie Warszawy. W sprzedaży mamy aktualnie ponad 400 mieszkań. Skupiamy się przede wszystkim na klientach indywidualnych, ale nie wykluczamy także współpracy z inwestorami instytucjonalnymi. Biorąc pod uwagę naszą ofertę mieszkaniową i posiadany bank ziemi, zasady takiej współpracy byłby rozpatrywane indywidualnie.

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

Konieczność izolacji w okresie pandemii będzie miała niebagatelny wpływ na życie i pracę mieszkańców dużych miast. Trudno powiedzieć w tej chwili, w jakim stopniu i na jak długo powszechna stanie się praca zdalna, a tym samym nastąpi spadek zainteresowania najmem ze strony osób przenoszących się do pracy do dużych miast.

**Wojciech Chotkowski, prezes zarządu Aria Development**

W roku bieżącym nic nie wskazuje na pogorszenie koniunktury na rynku oraz sytuacji w polskiej i światowej gospodarce. Obserwujemy silne odbicie na giełdach oraz wskaźników PMI. Dodatkowo niskie stopy procentowe zachęcają do inwestowania w nieruchomości. Obecnie skupiamy się na działalności deweloperskiej i rozwoju organicznym, niemniej jednak jesteśmy otwarci na propozycje współpracy.

**Cezary Grabowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Bouygues Immobilier Polska**

Polityka współpracy z funduszami lub inwestorami instytucjonalnymi Bouygues Immobilier Polska jest taka sama od lat. Jesteśmy niezmiennie zainteresowani współpracą przy sprzedaży pakietów lub całych budynków.

Autor: Dompress.pl