

MATERIAŁ PRASOWY Warszawa, dn. 26.11.2020

**Czy popyt na mieszkania słabnie**

Czy po wprowadzeniu nowych ograniczeń spadło zainteresowanie zakupem nowych mieszkań? Czy od wiosny zwiększyła się ilość osób kupujących inwestycyjnie, lokujących gotówkę w nieruchomości? Czy wśród klientów deweloperów pojawili się zagraniczni inwestorzy? Sondę przeprowadził serwis nieruchomości dompress.pl

**Mirosław Kujawski, członek zarządu Develii**

Po słabszym ze względu na pandemię pierwszym półroczu br. sytuacja sprzedażowa poprawiła się zauważalnie w trzecim kwartale. Klienci, którzy odkładali zakup w czasie, wrócili do biur sprzedaży i chętniej podejmowali decyzje zakupowe. Potwierdzają to także wyniki sprzedaży. W trzecim kwartale sprzedaliśmy 358 mieszkań na podstawie umów deweloperskich i przedwstępnych, co oznacza wzrost o 15 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku.

W związku ze wzrostem zachorowań na COVID-19, od połowy października zaobserwowaliśmy niewielki spadek kontaktów ze strony klientów. Jeśli chodzi o klientów inwestycyjnych, presja na ochronę kapitału przed inflacją i lokowanie środków w nieruchomości rośnie. Średnie oprocentowanie lokat utrzymuje się na rekordowo niskim poziomie, a mieszkania nadal są dla inwestorów atrakcyjną formą lokowania środków. Stąd też zainteresowanie klientów inwestycyjnych wciąż jest bardzo duże. Trudno tutaj jednak mówić o zmianach w trendzie z uwagi na fakt, iż liczba tego typu transakcji w dużym stopniu zależy od posiadanej oferty. Faktem jest jednak, że w początkowym okresie po wprowadzeniu inwestycji niezmiennie największą popularnością cieszą się najmniejsze lokale, szczególnie w centrach miast.

**Angelika Kliś, dyrektor zarządzająca ds. Sprzedaży i Marketingu w Atal**

Popyt na mieszkania utrzymuje się na wysokim poziomie. Niezmiennie mamy do czynienia z bardzo dużymi i w znacznej mierze niezaspokojonymi potrzebami mieszkaniowymi spowodowanymi niedoborem mieszkań w Polsce. Z naszych obserwacji wynika, że udział w rynku klientów inwestycyjnych utrzymuje się na równie wysokim poziomie, jak w pierwszych miesiącach roku. Nie zauważyliśmy zwiększenia zainteresowania zakupem mieszkań ze strony zagranicznych inwestorów.

Klienci, mając na uwadze niepewną sytuację gospodarczą, w pierwszych tygodniach pandemii wstrzymali się z decyzją o zakupie, ale wrócili do biur sprzedaży już z większym optymizmem. W związku z tym czerwiec i lipiec były miesiącami odbudowy popytu. Obecnie obawy klientów inwestycyjnych dotyczą raczej kumulacji środków na lokatach i kontach bankowych. Inwestorzy indywidualni szukając stabilnego miejsca do ulokowania środków chętnie wybierają nieruchomości. Klienci indywidualni natomiast obawiają się ponownego zaostrzenia warunków udzielania kredytów i wzrostu ich kosztów.

**Natalia Sawicka, dyrektor sprzedaży i marketingu Angel Poland Group we Wrocławiu**

Marzec i kwiecień był miesiącem pełnym zawahań ze strony klientów, którzy w obliczu nowej sytuacji wstrzymali decyzje dotyczące transakcji. Jak się jednak okazało kilka tygodni później, zastój był chwilowy. W późniejszym okresie, nawet w obliczu ponownego wprowadzenia restrykcji, nie spotkaliśmy się ze zmniejszonym zainteresowaniem nieruchomościami w segmencie premium. Wśród klientów naszej wrocławskiej inwestycji liczną grupę stanowią osoby spoza naszego kraju. W ostatnim czasie na przykład obsługiwaliśmy klientów mieszkających w Singapurze.

**Robert Stachowiak, prezes zarządu SGI**

Obecna sytuacja na rynku jest dość skomplikowana, jednak zainteresowanie mieszkaniami i liczba zapytań kierowanych do działów sprzedaży pozostają niezmienne. Inwestowanie w nieruchomości to dobra alternatywa do lokowania nadwyżkowych środków w produktach banków, funduszy inwestycyjnych, czy na giełdzie. Taki model działania jest obecny już od wielu lat.

W naszym przypadku zdecydowaną większość stanowią klienci indywidualni, którzy kupują mieszkania na własny użytek. Dotyczy to zarówno projektów realizowanych obecnie, jak i naszych poprzednich inwestycji w Szczecinie, Łodzi czy Warszawie. Od początku działalności spółki, lokale kupowane pod inwestycję stanowią mniejszość. Podobnie jest w przypadku zagranicznych inwestorów. Odnotowujemy bardzo mały udział ekspatów wśród kupujących i zainteresowanych naszymi projektami.

**Tomasz Czubak, dyrektor Przygotowania Projektów Deweloperskich w Jakon**

Popyt na mieszkania od lipca tego roku kształtuje się na w miarę równym poziomie. Po przejściu pierwszej fali pandemii wielu klientów wróciło do myśli o zakupie nieruchomości. W niektórych inwestycjach zauważyliśmy wzmożony ruch osób, chcących zainwestować wolne środki w nieruchomości. Są to raczej inwestorzy z Polski, którzy w większości współpracują z naszą firmą od wielu lat. Nie zauważyliśmy większego ruchu obcokrajowców.

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

Popyt na mieszkania, a w szczególności na małe mieszkania, nie słabnie z uwagi na niedobór lokali. Prawie 11 mln Polaków zalicza się do Millenialsów, urodzonych w latach 1980-2000, którzy stanowią 30 proc. populacji. Są obecnie najliczniejszą grupą docelową dla deweloperów. Jedną z cech wyróżniających to pokolenie jest duża mobilność, łatwość zmiany pracy i stylu życia. Ta generacja zarówno wtedy, kiedy decyduje się na wynajem mieszkania, jak też, wtedy gdy może sobie pozwolić na zakup z reguły wybiera lokale o małej powierzchni. Decyzji o zakupie własnego mieszkania bez wątpienia sprzyjają niskie stopy procentowe i duża dostępność kredytów hipotecznych. Z uwagi na inflację i niskie oprocentowanie depozytów małe mieszkania są także na celowniku inwestorów, bo to najbezpieczniejsza od lat forma lokowania nadwyżek finansowych.

**Bartosz Kuźniar, prezes zarządu Lokum Deweloper**

Popyt na mieszkania jest bardzo silny, a wprowadzane ograniczenia nie powodują zmiany kluczowych decyzji klientów. Dotyczy to także lokali inwestycyjnych, które stanowią około 30 proc. naszej oferty. Szczególnym zainteresowaniem cieszą się projekty, które zostaną ukończone w przyszłym oraz kolejnym roku, a więc w czasie, kiedy pandemia najprawdopodobniej zostanie już opanowana.

**Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska**

W naszej ocenie popyt na rynku mieszkaniowym pozostaje raczej na stabilnym poziomie. Po okresie pierwszego lockdownu, kiedy gospodarka praktycznie zamarła, a klienci i banki w znacznej mierze wstrzymywali się z decyzjami sytuacja unormowała się i obserwujemy ponownie duże zainteresowanie zakupem nowych mieszkań.

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

Druga fala epidemii nie osłabiła jak dotąd popytu na mieszkania, wręcz przeciwnie. Notujemy nawet więcej zapytań od potencjalnych klientów. Widzimy też wyraźny popyt inwestycyjny – zwłaszcza, że obecnie WIBOR jest rekordowo niski, co może zachęcać do inwestycji w nieruchomości. Jako dobrą lokatę proponujemy klientom mikroapartamenty Modern Space. Nieduże metraże i promocyjne ceny lokali pozwalają na szeroki wybór. Inwestycja jest jeszcze bardziej opłacalna w przypadku skorzystania z opcji odliczenia podatku VAT.

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

Pomimo wprowadzenia częściowego lockdownu w drugiej połowie października br. nie zauważyliśmy znaczącego ograniczenia popytu. Zupełnie inaczej niż w przypadku prawie całkowitego zamknięcia kraju za pierwszym razem. Klienci oswoili się już z pandemią i ograniczeniami wynikającymi z tej sytuacji. Obserwujemy nawet wzmożone zainteresowanie zakupem mieszkań oraz zmianę motywacji i podejścia do zakupu mieszkań. Obserwujemy obecnie trzy wiodące grupy klientów. Osoby, które chcą ulokować nadmiar środków w dobro, które nie straci na wartości. Klientów, którzy poszukują większej przestrzeni ze względu na większą niż dotąd ilość czasu spędzaną w domu. A także grupę osób, które obawiają się znaczącego pogorszenia warunków uzyskania kredytu.

Szczęśliwie nie sprawdziły się najczarniejsze prognozy dotyczące zapaści gospodarczej. Stopa bezrobocia w październiku wyniosła 6,1 proc. (wzrost zaledwie o 1% ws. X 2019), nastroje konsumenckie są dobre, a w pierwszych trzech kwartałach roku rozpoczęto budowę 178 tys. mieszkań w porównaniu do 167 tys. w analogicznym okresie 2019 roku.

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

Spadek popytu na mieszkania zmniejsza się tylko w miesiącach, gdy zostają wprowadzane ograniczenia związane z Covid-19. Jednak biorąc pod uwagę cały rok sprzedaż jest na satysfakcjonującym poziomie, lepszym niż w roku ubiegłym.

Obserwujemy przypływ klientów zainteresowanych mniejszymi mieszkaniami, szczególnie kawalerkami i lokalami dwupokojowymi, ale nie jest to większy odsetek, niż liczba klientów kupujących na własne potrzeby mieszkaniowe. Jeśli chodzi o inwestorów zagranicznych, nie widzimy ich aktywności w naszych inwestycjach.

**Karolina Guzik, menadżer sprzedaży w spółce mieszkaniowej Skanska**

Nasze doświadczenia pokazują, że popyt na mieszkania jest stabilny i utrzymuje się na bardzo dobrym poziomie. Kupujący w dalszym ciągu aktywnie poszukują swojego wymarzonego miejsca do życia i wciąż uważają, że zakup nieruchomości jest dobrą oraz bezpieczną lokatą kapitału.

Natomiast bacznie obserwując i analizując sytuację, mogę powiedzieć, że nowa rzeczywistość wpłynęła na nieco większą ostrożność nabywców inwestycyjnych. W ich przypadku popyt również jest stabilny, jednak zauważalnie zmieniła się jego dynamika. Oczywiście to naturalne następstwo bardziej zachowawczej postawy klientów, którym zależy na zakupach inwestycyjnych. W końcu jest to grupa nabywców, planująca zakup swojego drugiego lub kolejnego mieszkania.

**Wojciech Dzioba, prezes zarządu TBV Investment**

W 2020 roku spadek zainteresowania zakupem naszych mieszkań odnotowaliśmy tylko na przełomie marca i kwietnia podczas wprowadzonego przez rząd lockdownu. Wtedy faktycznie dominował nastrój niepewności inwestycyjnej związany m.in. z niejasnymi wymagania banków w zakresie warunków uzyskania kredytów hipotecznych. Poza tym, w tym okresie nie dysponowaliśmy jeszcze tak wieloma narzędziami do sprzedaży zdalnej, jak dzisiaj, a klienci również potrzebowali czasu, aby przyzwyczaić się do bardziej bezkontaktowego procesu załatwiania spraw związanych z zakupem mieszkania. Już pod koniec kwietnia sprzedaż naszych mieszkań powróciła do poziomu sprzed pandemii.

Coraz więcej naszych klientów nabywa mieszkania w celach inwestycyjnych, co akurat wcale nas nie dziwi, ponieważ w obecnej sytuacji lokata gotówki w nieruchomości to bardzo rozsądny pomysł. Inwestycje TBV od lat pozostają w kręgu ich zainteresowań klientów zagranicznych. W ostatnich miesiącach realizowaliśmy transakcje z inwestorami z takich krajów jak Stany Zjednoczone, RPA, Emiraty Arabskie, Norwegia, Niemcy, Austria, Szwajcaria i Ukraina.

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

Analizując okres od marca br. do dziś, począwszy od czerwca widzimy dynamiczny wzrost liczby zapytań. W Poznaniu ceny rosną stabilnie i według naszych obserwacji nie wpływa to negatywnie na popyt. Wzrosty są akceptowane przez naszych klientów. Rzeczywiście, odnotowaliśmy zwiększoną aktywność inwestorów kupujących mieszkania i apartamenty w inwestycji ST\_ART Piątkowo. Stanowią oni obecnie już ponad 60 proc. nabywców. Ciekawe jest też, że znacznie zwiększyło się zainteresowanie inwestorów indywidualnych naszą podmiejską lokalizacją Osiedle Księżnej Dąbrówki. Dotąd stanowili oni pomijalny odsetek na tym obszarze. W ostatnim czasie jednak wyraźnie widać ich zainteresowanie mieszkaniami z dużymi tarasami, balkonami, czy przynależnymi ogrodami już nie tylko w granicach miast. Bez wątpienia decyduje o tym konkurencyjna cena mieszkań w porównaniu z cenami mieszkań w Poznaniu.

**Sylwester Śniadecki, prezes zarządu Śniadecki Development i Śniadecki Investment Group**

Zainteresowanie nieruchomościami jako inwestycją obserwujemy już od dawna, choć w tym roku na rynku pojawiło się jeszcze więcej chętnych poszukujących alternatywnych metod lokowania kapitału. Dzięki oferowanej przez Śniadecki Investment Group opcji grupowego inwestowania, możliwość wejścia w deweloperski świat znacznie się poszerzyła. Oprócz nabywców kupujących inwestycyjnie mieszkania, obserwujemy przypływ inwestorów dysponujących kapitałem rzędu 100 tys. zł lub więcej, którzy chcą inwestować pasywnie, nie angażując się w poszczególne procesy związane z budową i sprzedażą mieszkań czy domów. Wśród zainteresowanych naszymi nieruchomościami pojawili się także Niemcy.

**Mariola Żak, dyrektor sprzedaży i marketingu Aurec Home**

Sprzedaż mieszkań w naszej, pierwszej warszawskiej inwestycji Miasteczko Jutrzenki ruszyła w połowie lipca br. W pierwszym etapie budowy oferujemy 163 mieszkania, z których dotąd sprzedaliśmy już ponad połowę. Nasze doświadczenie pokazuje, że popyt na mieszkania nie słabnie. Wśród kupujących większość to single i rodziny, dla których mieszkanie w Miasteczku Jutrzenki będzie pierwszym własnym lokum. Zdarzają się również osoby, kupujące 3-4 mieszkania w celach inwestycyjnych. Z rozmów z nimi wynika, że mieszkania w naszej inwestycji stanowią dobrą, długoterminową lokatę środków.

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

Jeśli chodzi o ponowne wprowadzenie ograniczeń gospodarczych, aktualnie nie zauważyliśmy ich wpływu na popyt na mieszkania. Obecna sytuacja różni się od tej związanej z wprowadzeniem lockdownu na wiosnę. Wtedy mieliliśmy całkowite ograniczenie przemieszczania się, a teraz tego nie ma, więc klienci chętnie kupują mieszkania. Pomimo wzrostu cen zakup nieruchomości nadal jest jedną z najlepszych i najbezpieczniejszych opcji inwestowania kapitału. Ta tendencja utrzymuje się już od kliku miesięcy, ale wyraźnie wzrosła od marca br.

Autor: Dompress.pl