

MATERIAŁ PRASOWY Warszawa, dn. 18.01.2021

**Jaki będzie rok 2021 na rynku mieszkań**

Jaki był 2020 rok na rynku mieszkaniowym? Jakie wyzwania przyniesie deweloperom ten rok? Jakie utrudnienia w prowadzeniu działalności widzą w nowych warunkach? Sondę przeprowadził serwis nieruchomości dompress.pl

**Mirosław Kujawski, członek zarządu Develii**

Pierwsze półrocze było szczególnie wymagające dla branży deweloperskiej ze względu na niepewność związaną z rozwojem pandemii, co na pewno wpływało na decyzje klientów oraz utrudniało proces uzyskiwania decyzji o pozwoleniu na budowę. W drugiej połowie roku sytuacja poprawiła się i w trzecim i czwartym kwartale minionego roku odnotowaliśmy stopniowy wzrost sprzedaży. Obecne zainteresowanie ze strony klientów, jak i same wyniki sprzedaży wskazują na stabilizację. Rynek mieszkaniowy w Polsce wciąż nie jest nasycony, dlatego w najbliższych miesiącach będziemy uruchamiać kolejne projekty.

Mimo poprawy sytuacji na rynku pandemia się nie skończyła i bez wątpienia jeszcze przez jakiś czas będziemy mierzyć się z jej skutkami, takimi jak spadek PKB, rosnąca inflacja, czy wykluczenie z grupy potencjalnych nabywców osób pracujących w branżach najbardziej dotkniętych lockdownem. Dodatkowo sporym wyzwaniem w tym roku będą dalsze trudności w uzyskiwaniu decyzji administracyjnych.

**Zbigniew Juroszek, prezes Atal**

Rok 2020 był to czas nieprzewidywalny, zdominowany przez sytuację epidemiologiczną i spowodowany nią lockdown. Branża deweloperska, jak wiele innych, była zmuszona dostosować się do nowej rzeczywistości. Deweloperzy musieli podjąć szereg dodatkowych wysiłków organizacyjnych, które miały na celu utrzymanie ciągłości działalności i wypracowanie satysfakcjonujących wyników. Mimo nieprzewidywalności i wyzwań, jakie przyniósł 2020 roku, realizowaliśmy inwestycje deweloperskie bez istotnych odstępstw od zakładanego planu. Rozpoczynaliśmy także nowe przedsięwzięcia, dzięki czemu utrzymaliśmy wysoki poziom oferty. Wypracowaliśmy satysfakcjonujące wyniki sprzedaży. W minionym roku zakontraktowalismy 2 892 lokale. Za nami udany rok również pod kątem przekazań. W 2020 roku wydaliśmy klientom klucze do 3 002 lokali, co stanowi rekordowy wynik w historii spółki.

Największym wyzwaniem dla podmiotów z sektora deweloperskiego pozostaje niezmiennie czynnik administracyjny. Nieprzewidywalność procedur związanych z wydawaniem zgód i decyzji w urzędach, m.in. pozwoleń na budowę i użytkowanie, czy formalności związanych z zakupem gruntów niekorzystnie wpływa na sektor nieruchomości i jest największą barierą, z jaką od lat mierzy się branża. Co istotne, niepewność w aspekcie administracyjnym ma bezpośrednie przełożenie się na poziom oferty deweloperów, koszty prowadzenia inwestycji oraz zdolność do sprawnego uruchomiania nowych i wydawania do użytku zrealizowanych inwestycji. Na branży ciążą także rosnące koszty materiałów budowlanych oraz malejąca dostępność działek pod zabudowę wielorodzinną.

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

Pod wpływem pandemii zaszły pewne zmiany na rynku mieszkaniowym, ale jej negatywne skutki nie były tak bardzo odczuwalne, jak w innych branżach. Budowy były prowadzone, do sprzedaży trafiały nowe inwestycje, ceny były w miarę stabilne. Oczywiście, musieliśmy się przystosować do nowych warunków i realizować cele sprzedażowe pomimo trudności, ale na szczęście sprostaliśmy tym wyzwaniom. Wprowadziliśmy nowe zdalne narzędzia komunikacji z pracownikami biur sprzedaży i prezentacji mieszkań oraz uruchomiliśmy nową stronę internetową. Dzięki tym nowościom nasi potencjalni klienci oraz właściciele mieszkań byli na bieżąco ze wszelkimi informacjami na temat wprowadzanych inwestycji mieszkaniowych i prowadzonych prac budowlanych na osiedlach, co przełożyło się na zadowalające wyniki sprzedażowe. Pomimo wielu wyzwań postawionych przez pandemię zakończyliśmy rok 2020 z wieloma sukcesami i weszliśmy w nowy pełni optymizmu.

**Sebastian Barandziak, prezes zarządu Dekpol Deweloper**

Każdy z nas może zaliczyć miniony rok do jednych z najbardziej specyficznych w historii. Pandemia wiele zmieniła również na rynku nieruchomości. W 2020 roku zauważyliśmy wiele zmian w zakresie preferencji klientów. Większą popularnością zaczęły cieszyć się duże mieszkania wraz z ogrodem lub tarasem. Nabywcy zwracali też szczególną uwagę na ich funkcjonalność. Poszukiwane były mieszkania z możliwością wydzielenia dodatkowego miejsca do pracy, a także z przestronnymi salonami. Oferta w ramach niektórych naszych projektów, jak m.in. Foresta, Osiedle Zielone obejmowała już ostatnie duże mieszkania, zatem zmiany, które spowodowała pandemia przyczyniły się do szybszej sprzedaży tych projektów. Z sukcesem sprzedaliśmy również wszystkie apartamenty w inwestycji Verano Residence w Juracie. Głównym celem zakupu tych apartamentów była możliwość swobodnego przebywania w atrakcyjnym turystycznie miejscu, pomimo narzuconych restrykcji związanych z COVID-19. Posiadanie tzw. second home staje się obecnie coraz bardziej popularne.

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

Wielu ekspertów zapowiadało, że, z uwagi na spadek popytu, w 2020 roku nastąpi spowolnienie czy wręcz zatrzymanie rynku mieszkaniowego, czego efektem miało być obniżenie cen. Te opinie nie sprawdziły się. Po okresie radykalnego wiosennego lockdownu, który wpłynął na ograniczenie sprzedaży, sytuacja zaczęła się stabilizować. Nabywcy szybko zorientowali się, że nie można czekać na zapowiadany przez analityków „lepszy moment”. Ceny mieszkań, wbrew oczekiwaniom, poszły nawet w górę. Z uwagi na niskie stopy procentowe najliczniejszą grupę klientów stanowiły osoby z gotówką, bo lokale nadal są jedną z najbardziej korzystnych i bezpiecznych form lokowania nadwyżek finansowych. Pomimo zaostrzonej polityki kredytowej banków, wartość wypłaconych kredytów hipotecznych była w zasadzie podobna do rekordowego 2019 roku. Biorąc pod uwagę problemy na rynku pracy i kłopoty przedsiębiorstw, rynek mieszkaniowy obronił się w 2020 roku zaskakująco skutecznie. Sądzę, że w tym roku deweloperzy odczują zmianę preferencji klientów wywołaną pandemią. Większym zainteresowaniem, co wyraźnie odnotowaliśmy w minionym roku, będą cieszyły się lokale z ogródkiem, tarasem lub lokalizacje w okolicy terenów zielonych i domy jednorodzinne. W 2020 i na początku tego roku zarejestrowaliśmy większą liczbę klientów odwiedzających Villa Campina zlokalizowana w pobliżu Puszczy Kampinoskiej, gdzie mamy w sprzedaży domy ekologiczne z garażem i ogrodem. Przewidujemy, że trend związany z energooszczędnością będzie w 2021 roku pogłębiał się, stąd mamy w planie uruchomienie sprzedaży gotowych domów, które klienci będą mogli postawić na własnych działkach. Przyszłość polskiej branży mieszkaniowej wydaje się być stabilna.

**Bartosz Kuźniar, prezes zarządu Lokum Deweloper S.A.**

Rok 2020 to czas niespodziewanych zmian wywołanych pojawieniem się wirusa SARS-CoV-2. Pandemia niejako wymusiła na nas wprowadzenie modyfikacji w funkcjonowaniu biur i całej firmy. Częściowo przeszliśmy na tryb pracy zdalnej. Dostosowaliśmy formy komunikacji z klientami, tak by mogli kontaktować się z naszymi doradcami także w trybie online. Zmiany w organizacji pracy urzędów spowodowały wydłużenie czasu oczekiwania na decyzje administracyjne, który już wcześniej stanowił spore utrudnienie w procesie realizacji projektów deweloperskich. Zmieniły się także preferencje konsumentów. Wzrosło zainteresowanie większymi mieszkaniami z ogródkami lub dużymi balkonami i lokalami w pobliżu terenów zielonych. Nabywcy zaczęli zwracać uwagę na dodatkową przestrzeń, w której w zależności od potrzeb można pracować, uczyć się, czy odpoczywać. Szczególnie docenione zostały charakterystyczne dla naszych osiedli, atrakcyjnie zagospodarowane części wspólne z bogatą roślinnością i miejscem do relaksu. Ze względu na niskie stopy procentowe umocnił się trend zakupu mieszkań w celach inwestycyjnych i ochrony kapitału przed inflacją oraz jako alternatywa dla lokat długoterminowych.

W 2021 roku niezmiennie dużą barierą przy wprowadzaniu nowych projektów jest proces uzyskiwania niezbędnych decyzji administracyjnych. Coraz większym wyzwaniem jest też zakup gruntów w dobrych lokalizacjach pod nowe inwestycje, bowiem zasób atrakcyjnych działek jest coraz mniejszy.

**Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska**

To był oczywiście rok pełen wyzwań związanych przede wszystkim z przystosowaniem się do warunków pracy w trakcie pandemii COVID 19. Mogę jednak powiedzieć, że mimo wielu trudów i wyzwań był to dla naszej firmy rok bardzo udany w Polsce. Zwiększyliśmy zarówno wolumen sprzedaży, jak również portfolio realizowanych produktów. Na uwagę zasługuje także kolejna rekordowa transakcja w segmencie PRS dotycząca sprzedaży budynku Puławska 186.

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

Nasza firma nie ugięła się w obliczu zmian, jakie przyniósł 2020 rok. Po początkowym spowolnieniu, jakim charakteryzował się pierwszy okres pandemii, z miesiąca na miesiąc odnotowywaliśmy wzrost zainteresowania naszą ofertą. Szczególnie owocny był trzeci i czwarty kwartał, co pozwoliło nam zrealizować plany sprzedażowe na 2020 rok. Najbardziej wszystkich zaskoczył grudzień, który sprzedażowo okazał się lepszy niż rok wcześniej.

Wierzymy, że rok 2021 będzie co najmniej równie dobry lub nawet lepszy od minionego. Rozpoczęty proces szczepień pozwala mieć nadzieję, że wzrost ogólnej odporności społeczeństwa przełoży się na aktywność większości branż, a to zawsze jest dobrym sygnałem i dla naszej działalności. Społeczeństwo zaakceptowało pewne ograniczenia w kontaktach międzyludzkich i nie ma to już większego wpływu na sprawność obsługi klienta. Spotkania odbywają się zarówno online, jak i w biurze. Klienci bez oporów pojawiają się u notariusza i jeszcze chętniej umawiają się na budowie inwestycji.

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

Najważniejszym sukcesem 2020 roku był fakt, że pomimo pandemii, obostrzeń, lockdownu, kryzysu gospodarczego, Grupa Robyg prowadziła nieprzerwanie swoją działalność, oczywiście przestrzegając wszystkich wytycznych sanitarnych. Na naszych budowach nie mieliśmy ani jednego dnia przestoju. Wprowadziliśmy w 2020 roku nowe inwestycje, jak również uruchomiliśmy kolejne etapy w projektach już realizowanych. Nabyliśmy Wrocławskie Przedsiębiorstwo Budowlane (WPB) oraz nowe grunty w Warszawie, Wrocławiu i Gdańsku, łącznie powiększając swój potencjał budowlany o ponad 170 000 mkw. PUM. Wprowadziliśmy także nowy format lokali – mikroapartamenty Modern Space w sąsiedztwie projektu City Sfera w warszawskich Włochach.

Dodatkowo podjęliśmy liczne działania związane z pomocą w obliczu epidemii koronawirusa. Aktywnie wspieraliśmy potrzebujących, seniorów i Powstańców oraz instytucje medyczne. Spółka nie dokonała także zwolnień podczas epidemii i zachowała miejsca pracy w poczuciu odpowiedzialności za około 3000 rodzin, którym zapewnia przychody.

W 2020 roku przekazaliśmy 258 tys. zł na wsparcie i dofinansowania. Wspieraliśmy potrzebujących we wszystkich miastach, w których prowadzimy działalność, w Warszawie, Gdańsku, Wrocławiu i Poznaniu.

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

Pomimo pandemii bardzo dobrze oceniamy rok 2020 na rynku mieszkaniowym. Udało nam się osiągnąć porównywalny wyniki sprzedażowy z rokiem 2019. W tym roku planujemy wprowadzić do oferty na terenie Warszawy kilka nowych inwestycji. Liczymy, że w 2021 roku uda nam się zwiększyć sprzedaż w porównaniu do lat poprzednich, gdyż cały czas obserwujemy nieustający popyt na mieszkania. Na pewno największym wyzwaniem w tym roku będzie pozyskanie nowych gruntów oraz uzyskanie wszelkich decyzji administracyjnych, jeśli sytuacja związana z pandemią nadal będzie się utrzymywać.

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

Rok 2020 dobitnie udowodnił, że branża nieruchomości jest jedną z najstabilniejszych na rynku. Mimo niekorzystnej sytuacji finansowej spowodowanej pandemią, konieczności przystosowania działalności deweloperskiej do nowych rzeczywistości sprzedaż mieszkań pozostała na satysfakcjonującym poziomie.

Przewidujemy, że największym utrudnieniem w codziennym funkcjonowaniu firmy będzie wydłużony czas wydawania decyzji administracyjnych i czasowy paraliż, który widoczny jest w urzędach czy sądach. Wyzwaniem, jakie przyniósł nam 2021 rok jest zatem dostosowanie projektów do nowych oczekiwań klientów oraz rozwój inwestycji oferowanych w ramach programu inwestorskiego Śniadecki Investment Group.

**Wojciech Chotkowski, prezes zarządu Aria Development**

To był rok zupełnie inny niż wszystkie. Pierwszy lockdown spowodował kilkutygodniowy przestój. Jednakże ciekawy produkt w pandemicznych czasach tj. mieszkania na obrzeżach Warszawy w otoczeniu zieleni z ogródkami i balkonami w cenach kilkadziesiąt procent niższych niż w mieście oraz obniżki stóp procentowych spowodowały, że pojawiło się wielu klientów gotówkowych, którzy chcieli ulokować swoje oszczędności w inwestycjach, które realizujemy w Wieliszewie i Łomiankach.

Wyzwaniem na rok 2021 będzie utrzymanie sprzedaży na poziomie z ubiegłego roku oraz rozpoczęcie realizacji nowych projektów. Priorytetem jest też utrzymanie wysokiej jakości budowanych mieszkań, na dotychczasowym poziome 90 proc. lokali oddawanych bezusterkowo oraz systematyczne podwyższanie poziomu obsługi klienta.

Największymi utrudnieniami mogą być kolejne lockdowny oraz światowe zawirowania gospodarcze. Zaostrzenie polityki kredytowej przez banki również może być negatywnym czynnikiem oddziałowującym na rynek nieruchomości w Polsce.

**Aleksandra Goller, dyrektor ds. marketingu i sprzedaży w spółce mieszkaniowej Skanska**

Pierwszy kwartał 2020 roku był bardzo dobry, klienci przejawiali duże zainteresowanie naszymi mieszkaniami, co oczywiście miało bezpośredni wpływ na sprzedaż inwestycji. Kolejne miesiące to początek pandemii i chwilowego spowolnienia na rynku. Myślę, że dla większości firm był to czas, który wiązał się z pewnego rodzaju niepewnością – w końcu znaleźliśmy się w nowej sytuacji, która wymagała od nas stworzenia modelu realizacji celów biznesowych, dostosowanego do pandemicznej rzeczywistości.

Bardzo sprawnie wypracowaliśmy niezbędne rozwiązania, a dzięki temu, mimo obostrzeń oraz przestrzegania najwyższego reżimu sanitarnego, mogliśmy dość szybko ponownie otworzyć biura sprzedaży, a prace na budowach przebiegały bez opóźnień. Latem sytuacja na rynku była już stabilna. Bardzo szybko zauważyliśmy, że postrzeganie zakupu nieruchomości przez potencjalnych nabywców nie uległo zmianie, nadal uważają go za bezpieczną i pewną lokatę swojego kapitału.

Po doświadczeniach 2020 roku widzimy zmiany trendów konsumenckich. Na przykład, że osoby poszukujące mieszkań jeszcze większą uwagę zwracają na takie elementy, jak m.in. ustawne, oddzielne balkony, zadbana i bujna zieleń, miejsca do spędzania czasu na świeżym powietrzu na terenie osiedla, układy mieszkań, które pozwalają na zaaranżowanie miejsca do pracy zdalnej i wiele innych. W Skanska stosujemy je już od lat, więc tym bardziej cieszy nas fakt, że nasze standardy i jakość inwestycji spotykają się z coraz większym uznaniem klientów.

Spodziewamy się, że 2021 rok również przyniesie wiele wyzwań. Świat nadal mierzy się z pandemią. Taka sytuacja wymaga od nas elastyczności i uważności na zmieniające się potrzeby naszych klientów, tak abyśmy mogli zawsze proponować najlepsze dla nich rozwiązania.

Autor: dompress.pl