Forbes

PODSUMOWANIE 2020

morizon.pl gratka

RAPORT

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

PODSUMOWANIE 2020

Szanowni Państwo,

wyjątkowy, zupełnie inny od wcześniejszych przewidywań - rok 2020 jest już za nami. Wiele się w nim wydarzyło i bardzo wiele zmieniło. Nagły i niespodziewany wybuch pandemii koronawirusa wpłynął na nasze codzienne życie, wywracając do góry nogami wiele jego aspektów. Po doświadczeniu "lockdownu", z którym nigdy wcześniej nie mieliśmy do czynienia, musieliśmy się masowo zmierzyć ze zdalnym nauczaniem, pracą na odległość, załatwianiem większości spraw urzędowych przez Internet, a wiele bezpośrednich kontaktów - nawet z osobami najbliższymi, zamienić na spotkania online. O będących niemal nieodłącznym elementem naszej aparycji maseczkach nawet nie wspominamy; tak do nich przywykliśmy, jakby były z nami od zawsze.

Zmiany, jakie się dokonały w 2020 roku, zarówno te przejściowe, jak i te, które zostaną z nami na zawsze, nie ominęły też rynku nieruchomości. Ten rozwijał się przez ostatnie lata nadzwyczaj dobrze i nie brakowało głosów, że epidemia będzie kresem prosperity. Kryzys wisiał w powietrzu.

Trzeba jednak przyznać, że dzięki odrobieniu lekcji po doświadczeniach sprzed nieco ponad dekady i zbudowaniu solidnych fundamentów, polski rynek nieruchomości wykazał się szczególną odpornością (zwłaszcza w odniesieniu do innych branż). Choć na przełomie marca i kwietnia przeżył chwilowe zawirowania, to bardzo szybko i bez pomocy z zewnątrz wrócił do pierwotnej kondycji. Wielu jego uczestnikom i obserwatorom wciąż trudno w to uwierzyć.

Jaki był rok 2020 dla rynku nieruchomości? Jak przebiegał i jak się zakończył? Czego możemy się spodziewać w nowym 2021 roku? Odpowiedzi na te pytania zebraliśmy w niniejszym Raporcie. Wspólnie z redakcją magazynu Forbes Polska i gronem ekspertów z branży, szczegółowo przeanalizowaliśmy sytuację zarówno na rynku pierwotnym jak i wtórnym. Sprawdziliśmy też kondycję rynku kredytów hipotecznych oraz stan rynku usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Ale to nie wszystko. Wnikliwie zajęliśmy się też innymi tematami, które są ważną częścią składową rynku nieruchomości i współtworzą jego całościowy obraz. By się z nim zapoznać nie pozostaje nic innego, jak rozpocząć lekturę.

Zapraszamy!

KONTAKT:

Redakcja serwisów Morizon.pl i Gratka.pl: **redakcja@morizon-gratka.pl**
Redakcja Forbes Polska: **redakcja@forbes.pl**

Zdjęcia: istockphoto.com

Wszelkie prawa zastrzeżone, Forbes Polska, Morizon.pl, Gratka.pl, styczeń 2021 r.

SPIS TREŚCI

4 Zmiany cen nieruchomości

8 Rynek pierwotny podsumowanie 2020 r. i plany deweloperów

12 Jakich nieruchomości szukają Polacy?

15 Programy wykończeniowe nowych mieszkań

23 “Tu na razie jest ściernisko...” deweloperskie banki ziemi rosną w siłę

29 Rozdrobnienie branży pośrednictwa nieruchomości - wywiad

33 Rynek kredytów hipotecznych

43 Biura typu flex - co nas czeka w przyszłości?

48 Nieruchomości premium jako lokata kapitału

54 Nowe regulacje prawne na rynku nieruchomości w 2021 r.

59 Perfekcyjny sztorm, czyli transformacja na rynku najmu

ZMIANY CEN NIERUCHOMOŚCI

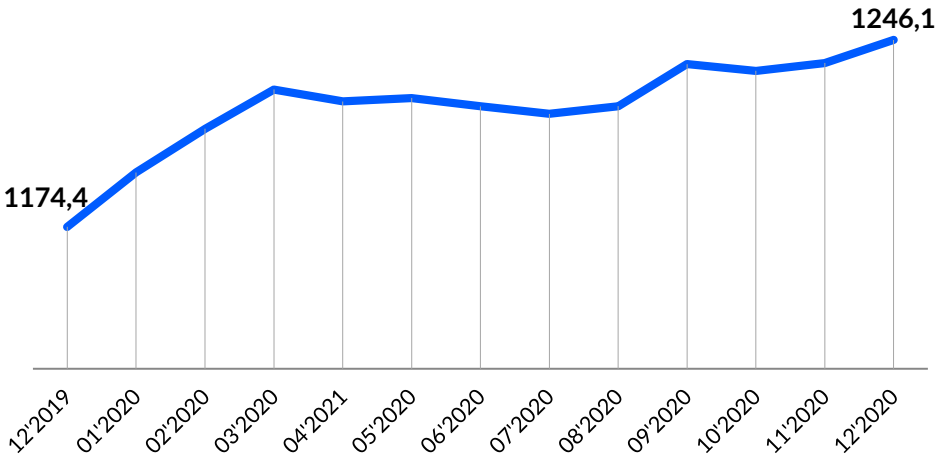
Wybuch epidemii koronawirusa na przełomie marca i kwietnia 2020 roku spowodował wyhamowanie trwającego od lat wzrostu cen ofertowych mieszkań. Na przestrzeni ostatniego półrocza 2020, w większości dużych miast w Polsce średnie stawki za oferowane na sprzedaż lokale używane ulegały nieznacznym wahaniom. Po 6 „covidowych" miesiącach spośród 17 przeanalizowanych miast w 7 ceny były średnio o 1,4 proc. niższe niż w marcu br., a w 10 wzrosły – średnio o 1,6 proc.

Po optymistycznym początku 2020 roku, już na przełomie I i II kwartału ubiegłego roku do Polski zawitała epidemia koronawirusa, która wprowadziła cały kraj - w tym rynek nieruchomości - w stan uśpienia. Wiele planów czy celów stanęło pod wielkim znakiem zapytania, bo nikt nie był w stanie odpowiedzieć na pytania jak potoczy się rozwój wypadków, czy i kiedy opanujemy epidemię i kiedy życie wróci do normy.

Powszechny stan niepewności wzmagany rosnącymi obawami o zdrowie i życie sprzyjał snuciu wizji, w tym tych najczarniejszych, wieszczących nadejście długiego i ciężkiego kryzysu.

W tej sytuacji, po osiągnięciu w marcu rekordowego wyniku 1227,1 pkt. Indeks Cen Mieszkań Morizon.pl - publikowany przez serwis nieruchomości Morizon.pl wskaźnik trendu cenowego na polskim rynku mieszkaniowym - ustabilizował się. Obserwowane od lat, wyraźne comiesięczne wzrosty jego wartości odeszły w zapomnienie.

INDEKS CEN MIESZKAŃ MORIZON.PL

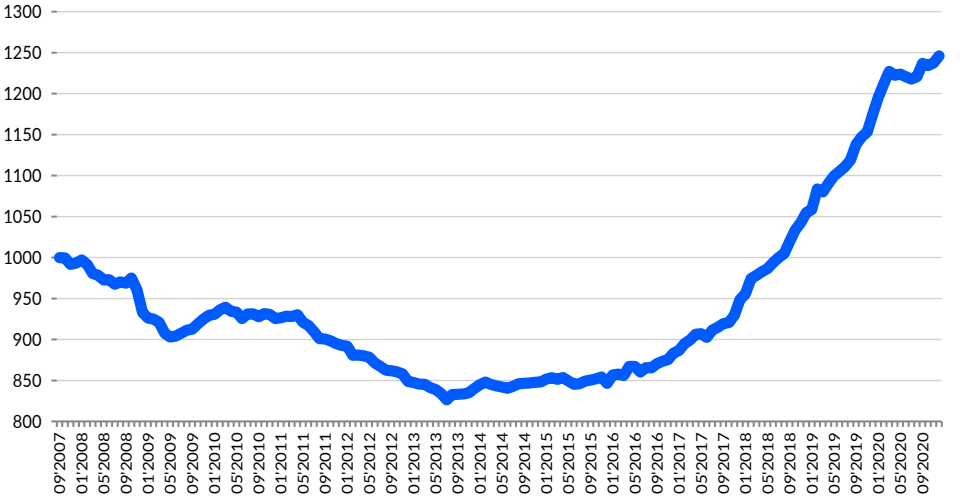


I znów życie poszło swoją drogą – choć epidemia nie tylko nie ustępowała, ale przybierała na sile (liczba zakażeń i zgonów stale rosła), popyt na rynku nieruchomości szybko się odrodził i konsekwentnie rósł. Choć w jego strukturze zaszły znaczące zmiany,

to jednak segment mieszkaniowy niezmiennie cieszył się największym zainteresowaniem klientów, co po krótkim czasie znalazło swoje odzwierciedlenie w cenach. Po zaledwie 4-miesięcznym okresie stabilizacji i minimalnych spadkach ceny mieszkań oferowanych do sprzedaży na rynku wtórnym znów zaczęły rosnąć.

W ciągu kolejnych 4 miesięcy – od lipca 2020 r. - wartość Indeksu Cen Mieszkań wzrosła o 28,3 pkt., tj. 2,3 proc. W ciągu całego roku, który upłynął pod znakiem z jednej strony walki, a z drugiej – oswajania się z epidemią, wartość ICM wzrosła o 71,7 pkt., tj. o 6,1 proc. To duży wzrost choć, już wyraźnie mniejszy niż w roku 2019, kiedy wyniósł on aż 13,4 proc.

INDEKS CEN MIESZKAŃ MORIZON.PL



CENY MIESZKAŃ W 2020 R. W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH

Rok 2020 przyniósł kolejne wzrosty cen na rynku wtórnym sprzedaży mieszkań. Bez wyjątku objęły one wszystkie duże miasta i znacząco podwyższyły sumę, jaką trzeba przeznaczyć na zakup własnego M.

Wg analizy serwisu Morizon.pl największy wzrost średnich cen ofertowych w ujęciu procentowym jak i kwotowym zanotował w 2020 roku Lublin. W ciągu 2020 roku średnie stawki poszły tam w górę o 13,2 proc., tj. aż o 831 zł na każdym metrze kwadratowym. Oznacza to, że klienci, którzy odłożyli o rok decyzję o zakupie np. 50-metrowego mieszkania, pod koniec 2020 roku musieli dysponować już kwotą o ponad 40 000 zł wyższą, niż rok wcześniej.

Kolejne miasta na liście, w których stawki procentowo wzrosły najbardziej, to Kielce i Rzeszów. Wzrosty wyniosły tam odpowiednio – 11,7 proc. i 10,3 proc. Oznacza to w Kielcach cenę mkw wyższą o 592 zł niż w IV kwartale 2019 r., a w Rzeszowie wyższą o 670 zł.

Wysoki - blisko 10 proc. - wzrost cen na przestrzeni 2020 r. nastąpił też w Szczecinie. Oznacza to, że metr kwadratowy mieszkania w IV kwartale ub. roku był średnio o ponad 600 zł droższy niż rok wcześniej.

Rozpatrując zmiany cen w ujęciu kwotowym, najwyższy wzrost cen po wspomnianym Lublinie nastąpił w Warszawie. Wg danych Morizon.pl średnia stawka ofertowa za metr kwadratowy mieszkania w stolicy wzrosła w ciągu roku z 10 918 zł do 11 727 zł, czyli aż o 808 zł (7,4 proc). Tylko o nieco ponad 30 zł mniej wzrosła średnia cena używanych mieszkań w Sopocie. W porównaniu z czwartym kwartałem 2019 roku w końcówce 2020 roku stawka za metr kwadratowy była tam wyższa o 773 zł (5,7 proc.).

ŚREDNIE CENY OFERTOWE MIESZKAŃ NA RYNKU WTÓRNYM

MIASTO	średnia cena zł/m2		zmiana rdr	
	4 kw. 2019	4 kw. 2020	%	zł
Białystok	5 948	6 494	9,2	546
Bydgoszcz	5 760	6 179	7,3	419
Gdańsk	9 474	10 133	7,0	659
Gdynia	8 453	8 835	4,5	382
Gorzów Wlkp.	4 398	4 640	5,5	242
Katowice	5 781	5 915	2,3	134
Kielce	5 056	5 648	11,7	592
Kraków	9 321	9 995	7,2	674
Lublin	6 282	7 113	13,2	831
Łódź	5 508	5 873	6,6	365
Olsztyn	5 792	6 147	6,1	355
Opole	5 553	5 980	7,7	427
Poznań	7 230	7 448	3,0	217
Rzeszów	6 482	7 152	10,3	670
Sopot	13 480	14 253	5,7	773
Szczecin	6 084	6 687	9,9	603
Warszawa	10 918	11 726	7,4	808
Wrocław	8 027	8 521	6,2	494

Autor: Marcin Drogomirecki, Ekspert branży nieruchomości Morizon.pl

RYNEK PIERWOTNY PODSUMOWANIE 2020 R. I PLANY DEWELOPERÓW

W 2020 r. oddano do użytkowania więcej mieszkań niż rok wcześniej. Jednak spadła liczba mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym oraz mieszkań, których budowę rozpoczęto.

DEWELOPERZY BĘDĄ BUDOWAĆ, KLIENCI BĘDĄ KUPOWAĆ

Według danych GUS, w 2020 r. oddano do użytkowania 221 978 mieszkań – jest to o 7 proc. więcej niż rok wcześniej. Na rynku deweloperskim przekazano do eksploatacji 143 770 mieszkań – jest to 9 proc. więcej niż w tym samym czasie w 2019 r. Na rynku inwestorów indywidualnych również nastąpił wzrost – oddano tutaj 74 140 mieszkań, czyli o 7 proc. więcej niż w 2019 r. Deweloperzy i inwestorzy prywatni odpowiadają za 98,3 proc. ogółu inwestycji mieszkaniowych oddanych do użytkowania (odpowiednio 64,8 proc. i 33,5 proc.).

Spadek nastąpił w lokalach budowanych w spółdzielniach – było to 1498 mieszkań w 2020 r. wobec 2167 w roku poprzednim. Mniej mieszkań oddano także łącznie w takich formach jak: społeczna, komunalna, czynszowa czy zakładowa. Tutaj w 2020 r. oddano do użytku 2570 mieszkań wobec 4597 w roku poprzednim.

Jedynie drobne wahania widać w pozwoleniach na budowę kolejnych inwestycji. W zeszłym roku – od stycznia do listopada - wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy ponad 241 tys. mieszkań. To tylko o 2,8 proc. mniej niż w tym samym okresie roku 2019. Deweloperzy otrzymali pozwolenia na budowę 146,3 tys. mieszkań (mniej o 5,2 proc. niż w 2019 r.), inwestorzy indywidualni otrzymali pozwolenia dla 92,4 tys. mieszkań (więcej o 2,4 proc. niż w 2019 r.).

KONRAD PŁOCHOCKI

> *Zapotrzebowanie na grunty pod nowe inwestycje nadal jest bardzo duże. Deweloperzy intensywnie szukają terenów zwłaszcza objętych planowaniem przestrzennym, ale takich brakuje. Jest to po części wynik wstrzymania sprzedaży gruntów przez Skarb Państwa. Tutaj jest potrzebne działanie polskiego rządu, aby zwiększyć podaż gruntów na rynku a przez to zwiększyć podaż mieszkań w Polsce* – zaznacza Konrad Płochocki, Dyrektor Generalny Polskiego Związku Firm Deweloperskich.

SPRZEDAŻ NOWYCH MIESZKAŃ W 2020 ROKU

Rok 2020 wyglądał dużo lepiej pod względem sprzedaży nowych mieszkań niż się spodziewano jeszcze w marcu – wówczas podczas pierwszego lockdownu prognozowano spadek sprzedaży na poziomie kilkunastu procent. Natomiast już od maja klienci – w rygorze sanitarnym - zaczęli wracać do biur deweloperów.

Prawdopodobnie sprzedaż nowych mieszkań w 2020 r. zamkniemy ze spadkiem ok. 6-7 proc. w stosunku do 2019 r. i cenami ok. 5 proc. wyższymi niż na początku 2020 roku – dodaje Konrad Płochocki.

Jak widać nie było dramatu na rynku pierwotnym. Rynek okazał się stabilny pod wpływem kilku fal pandemii koronawirusa. Z tej perspektywy zmieniał się z czasem profil kupującego. Od marca zeszłego roku było coraz mniej osób kupujących inwestycyjnie lub tzw. fliperów.

Jak podkreśla Konrad Płochocki: *Rynek nieruchomości trochę się uzdrowił na początku pandemii. W maju natomiast wrócili inwestorzy, którzy mieli zgromadzony kapitał przed pandemią i poszukiwali np. większego mieszkania na własne potrzeby. Następnie pojawili się inwestorzy, którzy kupowali mieszkania jako lokata kapitału z chęcią późniejszego wynajmu, ale także jako zabezpieczenie tego kapitału przed inflacją.*

PROGNOZY NA RYNKU DEWELOPERSKIM

Obserwowany obecnie trend ucieczki z centrów miast najprawdopodobniej nie zostanie z nami po pandemii. Zainteresowanie domami i działkami – obecnie olbrzymie – minie.

Światowy trend to poszukiwanie własnej nieruchomości jak najbliżej centrów miast. Społeczeństwa przesiadają się na inne środki lokomocji, tj. rowery, hulajnogi, komunikację miejską czy auta autonomiczne z wypożyczalni. Mieszkańcy miast z chęcią korzystają z dobrodziejstw miasta, czyli np.: gastronomia, teatry czy kina. Z tych powodów oraz także powrotu inwestorów po pandemii mieszkania kompaktowe wrócą do łask – mówi Konrad Płochocki.

Jak zakładają sami deweloperzy – popyt inwestycyjny na pewno nastąpi, zwłaszcza, że WIBOR® jest rekordowo niski. Lokowanie kapitału w nieruchomości daje obecnie znacznie wyższe stopy zwrotu niż lokaty bankowe czy inwestycje na rynku kapitałowym. Mimo wielu klientów poszukujących nieruchomości poza granicami miast, mieszkania 2-, 3-pokojowe będą na pewno mieć zbyt.

JOANNA CHOJECKA

Pewna nadpłynność gotówki na rynku będzie przekierowana właśnie na inwestycje w mieszkania – także przez cudzoziemców. Jako dobrą lokatę klienci będą coraz częściej postrzegać mikroapartamenty – mówi Joanna Chojecka, Dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w ROBYG S.A. (Wrocław i Warszawa).

Ze względu na niską podaż gruntów pod nowe inwestycje, deweloperzy planują zakup nieruchomości komercyjnych w celu ich przerobienia na budynki mieszkalne lub wykorzystania terenu, na którym takie nieruchomości istnieją.

> *Najprawdopodobniej będziemy widzieli rosnące transakcje zakupu biur, które powstawały zwłaszcza w okresie PRL – one są w złej kondycji technicznej, ale w dobrych lokalizacjach. Będą tam powstawać inwestycje mieszkaniowe lub innego rodzaju –* mówi Konrad Płochocki.

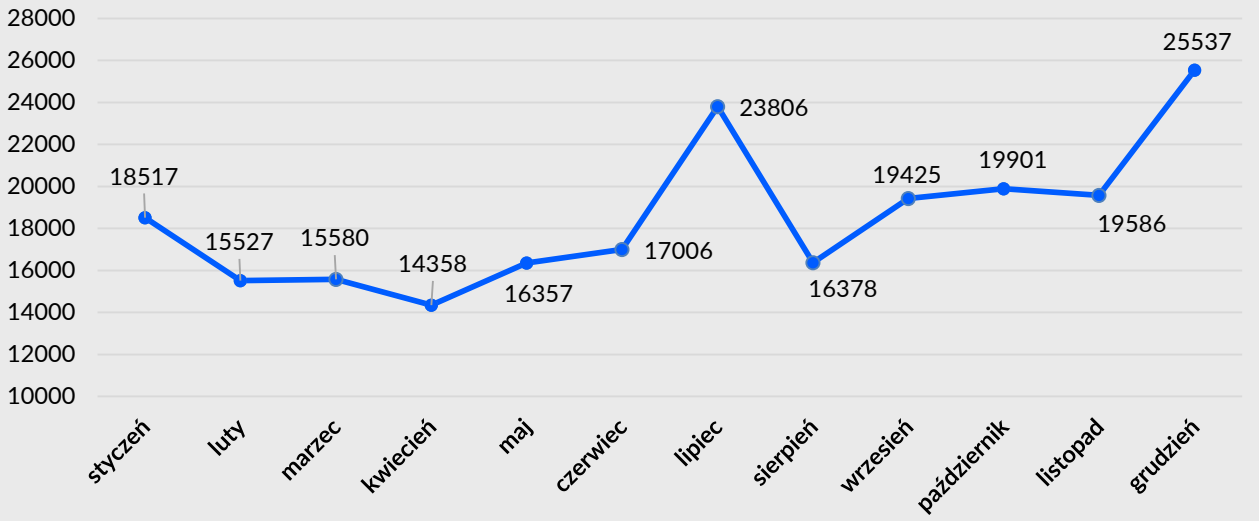
Prognozy deweloperów dotyczące sprzedaży mieszkań w 2021 r. wyglądają podobnie jak w całym 2020 r. – czyli kilkuprocentowy spadek sprzedaży.

> *Jeśli chodzi o ceny nowych mieszkań to zakładamy niewielki wzrost – ok. 3 proc. Jednak to zależy od tego, jak będzie się kształtować poziom bezrobocia i czy nowe inwestycje deweloperów będą oddawane według planu* – zaznacza Konrad Płochocki.

> *Klienci szukają coraz lepszych projektów, z balkonami i tarasami – w dobrych lokalizacjach. Oczekują dobrze zaprojektowanych mieszkań* – podkreśla Joanna Chojecka.

Opracowanie: Redakcja Morizon-Gratka

LICZBA NOWYCH MIESZKAŃ ODDANYCH DO UŻYTKOWANIA W 2020 R.



221 978 mieszkania oddane do użytkowania w 2020 r.

7% wzrost liczby oddanych mieszkań w porównaniu do 2019 r.

Źródło: GUS

JAKICH NIERUCHOMOŚCI SZUKAJĄ POLACY?

Rok 2020 zapisał się w historii jako ten, który istotnie i prawdopodobnie na długo zmienił strukturę popytu na rynku sprzedaży nieruchomości. Wybuch epidemii i wprowadzenie szeregu zakazów, nakazów i ograniczeń wpłynął na sposób postrzegania nieruchomości.

Czasowe „zamknięcie" ludzi w mieszkaniach, upowszechnienie się pracy zdalnej, czasowe ograniczenia swobody przemieszczania się, zakazy wstępu do lasów i parków czy zamknięcie hoteli sprawiły, że radykalnie wzrosło zainteresowanie działkami - zarówno budowlanymi, siedliskowymi jak i rekreacyjnymi.

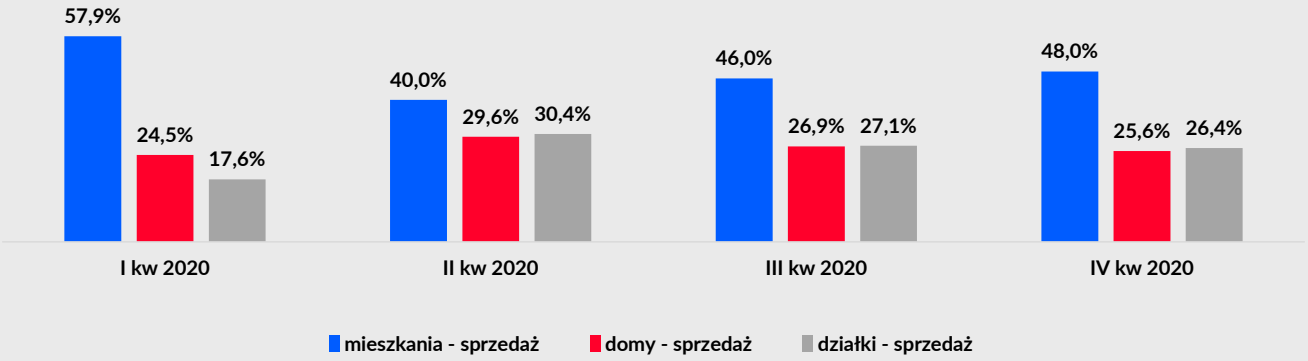
MARCIN JAŃCZUK

Obserwując tempo sprzedaży takich nieruchomości i biorąc pod uwagę rozmowy z pośrednikami z różnych części Polski, byliśmy w stanie sprzedać znacznie więcej tego rodzaju nieruchomości. Gdyby tylko pojawiły się na rynku. Z naszych baz znikały grunty, które czekały na nabywcę wiele miesięcy. Problemem pośredników stało się pozyskanie kolejnych tego typu nieruchomości do sprzedaży - mówi Marcin Jańczuk, Dyrektor ds. Marketingu i PR w Metrohouse Franchise S.A.

Silnie rozbudzona potrzeba posiadania własnego kawałka trawnika, ogródka i możność nieskrępowanego korzystania z przestrzeni na świeżym powietrzu wpłynęła też na wzrost zainteresowania klientów domami oraz mieszkaniami z własnym ogródkiem.

Z drugiej strony, wiele osób z branży twierdzi, że reakcje banków i zaostrzenie polityki kredytowej wyłączyły z rynku osoby nabywające lokale z najniższego segmentu cenowego, to intensywna penetracja rynku przez inwestorów lokujących w mieszkaniówce nadwyżki finansowe spowodowała, że segment popularny miał się bardzo dobrze. Wysoka sprzedaż dotyczyła grupy mieszkań do 50 m kw. – czyli zwykle mieszkań jedno- i dwupokojowych. Sprzedaż takich mieszkań to prawie 60 proc. wszystkich transakcji – mówi Marcin Jańczuk, Dyrektor ds. Marketingu i PR w Metrohouse Franchise S.A.

STRUKTURA ZAPYTAŃ O OFERTY SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI W 2020 R.



Z pewnością „lockdown" i potrzeba izolacji zwiększyły zainteresowanie na coraz bardziej rozwijające się budownictwo szeregowe. Nie może to dziwić w kontekście tego, że często sprzedaż trzypokojowego mieszkania w dużym mieście pozwala na przeprowadzkę do dużo większej powierzchni pod miastem.

> *2020 rok był przełomowy dla rynku. Wysoka podaż mieszkań do sprzedaży w połączeniu z dość osłabionym popytem, mniejszym zaangażowaniem inwestorów i wysokimi cenami może zaowocować większą presją na korekty cenowe. Rynek może przestać być preferencyjny dla sprzedających, którzy mogą odczuć wydłużający się czas sprzedaży i potrzebę wzmożonego konkurowania o klienta* – dodaje Marcin Jańczuk.

Nadal jednak preferencje klientów się nie zmienią. Klienci najprawdopodobniej będą wybierać lokalizacje, które będą charakteryzować się dobrym stosunkiem ceny do jakości – niekoniecznie te najbardziej znane i pożądane, ale dające możliwość uzyskania jak największego metrażu/jakości przy względnie rozsądnej cenie.

Jeśli chodzi o nieruchomości z rynku pierwotnego to również częściej niż wcześniej szukano mieszkań, które posiadały ogródki lub balkony – czyli tzw. prywatną przestrzeń zewnętrzną.

> *Z naszych badań wynika, że podwoił się odsetek nabywców, którzy przy wyborze mieszkania, wskazywali posiadanie takiej przestrzeni zewnętrznej za ważny dla nich czynnik. Wcześniej 24 proc. osób wskazywało, że to jest bardzo ważny dla nich czynnik, teraz już 50 proc. wskazuje, że to jest ważne* – mówi Konrad Płochocki, Dyrektor Generalny Polskiego Związku Firm Deweloperskich.

> *Zmienia się także układ - zaczęliśmy poszukiwać mieszkań o takim samym metrażu, ale o dodatkowym pokoju. Czyli może to być mieszkanie z mniejszymi pokojami, ale ma być większa liczba tych pokoi, aby móc np. spokojnie popracować* – dodaje Konrad Płochocki.

Z pewnością wymagania i kryteria wyboru idealnego mieszkania przez potencjalnych klientów przeszły metamorfozę. Kompaktowe mieszkania kupowane kilka lat temu w centrach miast stały się za ciasne, aby pomieścić wszystkich domowników. Nasze mieszkania pełnią obecnie funkcję domowego biura czy wirtualnej szkoły. Ciężko pogodzić te funkcje przy niewielkim metrażu mieszkania w bloku i ograniczonym budżecie rodziny.

PIOTR SERETNY

> *Mamy świadomość, że pandemia zmieniła główne kryterium wyboru naszych klientów co do lokalizacji idealnej nieruchomości. Zdecydowana ich większość, których życie do niedawna skupiało się w centrach miast, blisko miejsca pracy czy w okolicy centrów biznesowych, zmieniła swój obszar poszukiwań na osiedla i domy pod miastem w zielonej i przyjaznej dla rodzin okolicy. Dlatego popularne stały się segmenty i domy jednorodzinne w zabudowie szeregowej, które można kupić w dużo niższej cenie za metr kwadratowy niż mieszkania w centrach miast* – mówi Piotr Seretny, Prezes Ancona Development.

PROGRAMY WYKOŃCZENIOWE NOWYCH MIESZKAŃ

Lokalizacja inwestycji, metraż lokalu i jego specjalne walory (np. ogródek, taras na dachu, widok z 20. piętra) to aspekty, które przesądzają o wartości konkretnej nieruchomości. Na ostateczną cenę sprzedaży lokalu z rynku pierwotnego wpływa także standard jego wykończenia – a o nim może zadecydować nabywca.

STANDARDY WYKOŃCZENIA MIESZKAŃ NA POLSKIM RYNKU PIERWOTNYM

Na rynku deweloperskim wyróżnia się trzy standardy wykończenia nieruchomości, ale nie istnieje żaden wzorzec czy normy prawne, które konkretnie określałyby wygląd i sposób wyposażenia lokalu w każdym segmencie. Brak regulacji daje deweloperom możliwość swobodnej interpretacji standardów, a to przekłada się na dysproporcje i rozbieżności między inwestycjami.

Nieruchomości nowe można zakupić w stanie surowym, deweloperskim oraz z wykończeniem „pod klucz". Decyzję o wyborze konkretnego standardu podejmuje klient, kierując się zwykle własnymi potrzebami oraz grubością portfela.

Stan deweloperski, który jest najbardziej niedookreślonym standardem, nadal należy do najchętniej wybieranych przez klientów. Niezmiennie pozostaje więc powszechną propozycją w ofertach rynku pierwotnego.

ANDRZEJ GUTOWSKI

RONSON Development w stałej ofercie gwarantuje swoim klientom mieszkania w stanie deweloperskim – poza wyjątkami w ramach okazjonalnych promocji, kiedy rzeczywiście sprzedajemy mieszkania „pod klucz". Zwykle jednak klient podpisuje z nami umowę deweloperską na mieszkania niewykończone - podkreśla Andrzej Gutowski, Wiceprezes i Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu RONSON Development.

MIESZKANIA WYKOŃCZONE „POD KLUCZ" ZYSKUJĄ NA POPULARNOŚCI

Z roku na rok, razem z wejściem na rynek nowego pokolenia odbiorców i zmieniającymi się oczekiwaniami klientów wzrasta zainteresowanie wykończeniem mieszkania „pod klucz", czyli do natychmiastowego zamieszkania.

DAWID WRONA

Dawid Wrona, Dyrektor Sprzedaży w Echo Investment *podkreśla, że klienci coraz częściej decydują się na zakup mieszkania z wykończeniem „pod klucz". W 2020 roku firma zanotowała ponad dwukrotny wzrost ich sprzedaży. Wskazuje również, że dynamika ta jest wynikiem m.in. coraz lepszego dopasowania oferty do zróżnicowanych potrzeb klientów.*

GRZEGORZ SMOLIŃSKI

Dom Development, jako pierwszy deweloper w Polsce, który wprowadził ofertę „pod klucz", od lat z powodzeniem proponuje kilka opcji pakietów wykończeniowych wpisujących się w najnowsze wnętrzarskie trendy.

> *To od lat popularne rozwiązanie wśród naszych klientów – oszczędza ich czas oraz niweluje problemy związane z samodzielnym nadzorem nad wykończeniem mieszkania* - potwierdza Grzegorz Smoliński, Dyrektor Działu Sprzedaży w Dom Development.

CO PRZEMAWIA ZA TYM, ŻE KLIENCI CORAZ CHĘTNIEJ WYBIERAJĄ OPCJĘ WYKOŃCZENIA „POD KLUCZ"?

Wykończenie mieszkania, które daje możliwość zamieszkania bezpośrednio po dopełnieniu wszelkich formalności, ma wiele atutów, ale wiąże się z wyższą stawką za metr kwadratowy nieruchomości, a to niestety nadal jest mocnym argumentem w ustach klientów rynku pierwotnego.

Nabywcy, którzy decydują się sięgnąć po niestandardową opcję, doceniają oszczędność czasu, wybór gotowych pakietów, bogatą paletę materiałów i wyposażenia z różnej półki cenowej, możliwość współpracy z projektantem w ramach usługi spersonalizowanej czy uwolnienie się od problemu wyboru ekipy remontowej i zakupu materiałów. Angelika Kliś, Członek Zarządu w ATAL S.A., zwraca uwagę, że w ATAL od kilku lat obserwuje się niesłabnący popyt na wykończone mieszkania:

ANGELIKA KLIŚ

> *Nabywcy coraz częściej oczekują od dewelopera korzystnej oferty programów wykończeniowych. Doceniają to rozwiązanie, gdyż pozwala zaoszczędzić sporo czasu, ale jest także korzystniejsze cenowo w porównaniu z wykańczaniem mieszkania na własną rękę.*

Niezaprzeczalnie są to najważniejsze zalety wyboru mieszkania w pełni przygotowanego do zamieszkania, dlatego pojawiają się w wielu opiniach ekspertów z branży.

IZABELA KUCHARSKA

> *Obserwujemy, że podejście do zakupu nieruchomości zaczyna się zmieniać. Nabywcy coraz częściej interesują się mieszkaniami wykończonymi „pod klucz", które z roku na rok zyskują na popularności. Dlaczego? Poszukujący mieszkań coraz bardziej cenią swój czas – poza pracą wolą spędzić go z rodziną, przyjaciółmi czy realizując zainteresowania, zamiast nadzorować prace podwykonawców. Kupując mieszkanie wykończone „pod klucz" oszczędzamy również czas na żmudne poszukiwania profesjonalnych fachowców, którzy są trudno dostępni i drodzy. Do tego dochodzi skrupulatna kontrola, czy wszystkie prace przebiegają prawidłowo i terminowo. Każdy dzień może w konsekwencji oddalać zamiast przybliżać nas do zamieszkania w nowym mieszkaniu lub czerpania zysku z wynajmu, jeśli lokal zakupiliśmy inwestycyjnie* – podkreśla Izabela Kucharska, Manager ds. Rozwoju Produktu Skanska Residential Development Poland.

Obserwując trendy na rynku i potrzeby klientów, wierzymy, że w kolejnych latach zainteresowanie zakupem mieszkania wraz z wykończeniem będzie coraz większe. Obecnie, gdy żyjemy w pośpiechu, a dostępność wykonawców pozostawia wiele do życzenia, klienci cenią sobie wygodę, oszczędność czasu, jak i kompleksowość, co zapewnia im nasza oferta - dodaje Dawid Wrona, Dyrektor Sprzedaży w Echo Investment.

Deweloperzy, w ramach oferty wykończenia nieruchomości „pod klucz", obejmują usługę dwuletnią gwarancją, zapewniają niezmienną, ustaloną w umowie wysokość kosztów oraz konkretny czas realizacji. Zalety wyboru kompleksowego wykończenia mieszkania od Dom Development wymienia Grzegorz Smoliński, Dyrektor Działu Sprzedaży:

Wykończenie mieszkania „pod klucz" objęte jest dwuletnią rękojmią, co daje dodatkowy komfort klientom. Mamy własny Dział Aranżacji Wnętrz, który podpowiada ciekawe rozwiązania, a jednocześnie pomaga w dostosowaniu wnętrza do indywidualnych potrzeb i gustu. Wszystkie prace wykończeniowe realizowane są pod naszym nadzorem i przez naszych podwykonawców.

Nabywcy mieszkań z rynku pierwotnego z usługą wykończenia mieszkania mogą liczyć także na niższą stawkę podatku VAT (bez konieczności ubiegania się o zwrot wydatków poniesionych na zakup materiałów budowlanych).

W Polsce materiały budowlane objęte są podstawową stawką podatku od towarów i usług w wysokości 23 proc. W przypadku nieruchomości włączonych do społecznego programu mieszkaniowego, można, z pewnymi zastrzeżeniami, skorzystać z preferencyjnej stawki.

VAT-em w wysokości 8 proc. mogą być objęte towary i usługi dla dostaw, budownictwa, remontów, modernizacji, termomodernizacji czy przebudów obiektów budowlanych zaliczanych do owego programu, ale nieprzekraczających określonych progów metrażowych (dla domu jednorodzinnego do 300 m2, dla lokalu mieszkalnego do 150 m2).

ANDRZEJ MIŚ

Standardowo we wszystkich naszych osiedlach możliwe jest wykończenie mieszkania „pod klucz", we współpracy ze specjalistycznymi firmami. Decydując się na wykończenie mieszkania w proponowanych przez naszego partnera programach, klient płaci niższą – 8 proc. stawkę podatku VAT. W sklepie z materiałami budowlano-wykończeniowymi obowiązuje stawka 23 proc. - przypomina Andrzej Miś, rzecznik prasowy Budimex Nieruchomości.

Andrzej Miś wspomina również, że na sfinansowanie zakupu pakietu wykończeniowego, na podstawie zawartej z firmą umowy na wykończenie, można ubiegać się w banku o wspólny kredyt hipoteczny.

Klienci wspierający zakup własnego mieszkania kredytem hipotecznym mogą liczyć na możliwość sfinansowania wykończenia lokalu w ramach jednego zobowiązania hipotecznego.

Preferencyjne warunki cenowe wynikające ze stałej współpracy z dostawcami materiałów budowlanych, wykończeniowych czy dekoracyjnych uzyskują także biura projektowe, które bezpośrednio kooperują z deweloperami. Klient, zawiązując z nimi umowę na usługę wykończenia mieszkania, może liczyć na korzystniejsze ceny niż te, które uzyskałby, dokonując zakupów samodzielnie.

KAROLINA KARWOWSKA-GAJŻEWSKA

> *Dzięki ścisłej współpracy z producentami materiałów i dużej ilości gotowych realizacji w skali miesiąca, możemy uzyskać bardzo atrakcyjne warunki zakupowe u naszych partnerów, a to przekłada się na okazyjną cenę usługi dla klienta* - podkreśla Karolina Karwowska-Gajżewska, Prezes Zarządu Deer Design Sp. z o.o.

PAKIETY WYKOŃCZENIOWE LUB WSPÓŁPRACA BRANŻOWA – W JAKI SPOSÓB DEWELOPERZY REALIZUJĄ WYKOŃCZENIE „POD KLUCZ”?

Pakiety wykończenia nowego mieszkania „pod klucz” nie są jeszcze powszechnie dostępne na rynku pierwotnym. Część deweloperów decyduje się na standardową ofertę z lokalami w stanie deweloperskim jako najbardziej pewną w sprzedaży. Inni, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom, wprawdzie nadal niewielkiej, ale już konkretnej grupy klientów, poszerzają katalog usług sprzedażowych o kompleksowe przygotowanie lokalu do zamieszkania. Do takich firm należą m.in. ATAL, Echo Investment, Dom Development i Skanska.

> *Klienci ATAL mogą zdecydować się na zakup mieszkania w ramach programu ATAL Design, który oferuje trzy możliwości pakietów wykończeniowych – Standard, Standard Plus oraz VIP. Katalog dostępnych sprzętów i materiałów różni się w zależności od wybranego pakietu, jednak zawsze zapewnia wysoki standard i możliwość personalizacji. Co istotne, klienci decydujący się na program ATAL Design korzystają z pomocy projektanta i mogą liczyć na dopasowanie projektu mieszkania do indywidualnych potrzeb. Ponadto nie muszą się martwić o kwestie logistyczne czy transportowe, a także montaż – wszystkim zajmą się nasi specjaliści* - deklaruje Angelika Kliś, Członek Zarządu w ATAL S.A.

> *Do tej pory największą popularnością cieszyło się wykończenie mieszkania „pod klucz” w standardzie średnim. W ostatnim czasie obserwujemy wzrost zainteresowania zakupem pakietów we wszystkich standardach, od popularnych po inwestycje premium. Dla osób chcących zmieścić się w konkretnej kwocie oferujemy pakiety ekonomiczne i klasyczne ze stałą stawką za metr kwadratowy i określoną pulą materiałów do wyboru. A dla klientów preferujących większą swobodę mamy przygotowany pakiet Freestyle, w którym jedynym ograniczeniem jest ich wyobraźnia* - zauważa Dawid Wrona, Dyrektor Sprzedaży Echo Investment.

Deweloperzy, którzy notują wyraźny wzrost zainteresowania klientów ofertami mieszkań w pełni wykończonych, robią krok naprzód – przygotowują inwestycje mieszkaniowe z lokalami gotowymi do zamieszkania i co więcej – zaprojektowanymi od początku do końca według własnej koncepcji. Takie przedsięwzięcia mają być idealną bazą do personalizacji wnętrz przez przyszłych lokatorów. Pionierem tego rozwiązania na krajowym rynku nieruchomości jest Skanska Residential Development Poland. Izabela Kucharska, Manager ds. Rozwoju Produktu w Grupie Skanska zapowiada nową propozycję dla klientów:

> *Widząc wzrost zainteresowania zakupem mieszkania z pakietem „pod klucz", tzw. „fit out", zdecydowaliśmy się na wprowadzenie zupełnie nowego wariantu wykończenia „pod klucz", bazującego na sprawdzonym skandynawskim podejściu, gdzie na rynek trafiają mieszkania wyłącznie w pełni wykończone. Z początkiem tego roku, osoby poszukujące swojego wymarzonego M, będą mogły znaleźć w naszej ofercie i zakupić już gotowe mieszkania, zaprojektowane w całości przez nas, w jednym z dwóch stylów: klasycznym lub nowoczesnym. To ogromny komfort, kiedy zaraz po odebraniu kluczy właściwie od razu możemy zacząć mieszkać.*

Usługę kompletnego wykończenia mieszkania przy zakupie deweloperzy mogą realizować samodzielnie w ramach dostępnych dla klientów kilku pakietów bądź usługi spersonalizowanej przy ścisłej współpracy nabywcy z architektem wnętrz lub w ramach współpracy partnerskiej z konkretną firmą wykonawczą na preferencyjnych warunkach dla klienta końcowego. Ten ostatni sposób realizacji usługi preferuje m.in. RONSON Development. Andrzej Gutowski, Wiceprezes i Dyrektor ds. Sprzedaży Spółki zaznacza, że klienci przy zakupie mieszkania mają możliwość podpisania osobnej umowy z jedną ze współpracujących z firmą pracowni.

> *Jest to pewnego rodzaju udogodnienie dla klienta, z którego może, ale nie musi skorzystać. Nasi kooperanci oferują współpracę z architektem oraz możliwość wyboru gotowego pakietu, na który składają się m.in. określone materiały wykończeniowe* – podsumowuje.

Do współpracy partnerskiej deweloperzy dobierają sprawdzone i profesjonalne pracownie projektowe z doświadczeniem na rynku. Polecając klientowi usługę wykończenia lokalu w konkretnej firmie, muszą mieć pewność, że realizacja będzie wykonana bez zarzutu i na najwyższym poziomie. Zadowolenie nabywcy przekłada się na renomę na rynku. Karolina Karwowska-Gajżewska, Prezes Zarządu Deer Design Sp. z o.o., pracowni, która współpracuje z deweloperami, przyznaje, że:

> *Klienci coraz częściej decydują się na wykończenie „pod klucz", nie tylko z uwagi na doświadczenie architektów, ale również ze względu na gwarancję ceny i rezerwację sprawdzonej ekipy budowlanej.*

Usługą kompleksowego wykończenia lokalu przez dewelopera lub współpracujących z nim podwykonawców zainteresowani byli zwykle klienci kupujący nieruchomość w celach inwestycyjnych. Kierowani wygodą, oszczędnością czasu i redukcją kosztów oczekiwali szybkiej realizacji projektu, by nabyta inwestycja mogła zacząć pracować i przynosić dochód. Od kilku lat zauważa się, że już nie tylko nabywcy nieruchomości w celach inwestycyjnych, czyli z reguły z przeznaczaniem na wynajem, decydują się skorzystać z usługi kompletnego wykończenia lokalu, ale także klienci kupujący mieszkania dla siebie.

> *Dawniej z oferty korzystali głównie klienci kupujący mieszkania w celach inwestycyjnych. W ostatnich latach zauważalny był wzrost zainteresowania pakietami wykończeniowymi wśród klientów decydujących się na zakup lokalu pod własne cele mieszkaniowe. Obecnie liczba klientów indywidualnych i inwestycyjnych korzystających z wykończenia lokali pod klucz jest na zbliżonym poziomie* - zauważa Dawid Wrona, Dyrektor Sprzedaży Echo Investment.

Grzegorz Smoliński, Dyrektor Działu Sprzedaży w Dom Development mówi o popularności oferty wykończenia „pod klucz" zarówno wśród osób planujących zakup lokalu w celach inwestycyjnych, jak i w grupie klientów kupujących mieszkanie na własne potrzeby.

> *Osoby z pierwszej grupy wybierają zwykle atrakcyjne cenowo pakiety wykończeniowe „dom", które pozwalają na oszczędność czasu i zmniejszenie kosztów. Natomiast klienci decydujący się na zakup mieszkania na własne potrzeby częściej korzystają z pakietów „komfort" z wykorzystaniem droższych materiałów. W tych projektach ważna jest indywidualizacja wnętrza, dostosowanie go do potrzeb i gustu przyszłych mieszkańców.*

SPRZEDAŻ LOKALI PRZYGOTOWANYCH DO ZAMIESZKANIA NA PRZESTRZENI OSTATNICH LAT

Na przestrzeni ostatnich lat zauważa się zmianę podejścia nabywców nowych mieszkań do kwestii kompleksowego przygotowania lokalu do zamieszkania. Klienci, którzy szukali mieszkania dla siebie, zwracali przede wszystkim uwagę na metraż i lokalizację nieruchomości, oszczędności szukając m.in. w wykańczaniu i wyposażaniu lokum na własną rękę. Niestety, często wiązało się to z niedoszacowaniem kosztów i późniejszym niż zakładane przeprowadzeniem się do nowego M.

> *Koszty remontu często zaniżamy, przygotowując samodzielną kalkulację prac wykończeniowych. Wybierając w pełni wykończone mieszkanie, unikamy ryzyka pojawienia się dodatkowych kosztów, które nie zostały przez nas skalkulowane w pierwotnie założonym budżecie* – przypomina Izabela Kucharska, Manager ds. Rozwoju Produktu w Skanska.

Wzrost świadomości klientów i zaufania do usług realizowanych przez dewelopera, z jednoczesnym poszerzeniem oferty deweloperskiej o zróżnicowane pakiety wykańczania mieszkań „pod klucz" dopasowane do możliwości finansowych i odmiennych potrzeb nabywców, zaowocowały wzrostem sprzedaży nowych i kompleksowo zaaranżowanych lokali mieszkalnych.

> *Udział lokali z wykończeniem wynosi blisko 20 proc. rocznej sprzedaży mieszkań. Z roku na rok coraz więcej klientów decyduje się na zakup programów wykończeniowych* – informuje Grzegorz Smoliński, Dyrektor Działu Sprzedaży w Dom Development.

SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI „POD KLUCZ" W CZASIE PANDEMII

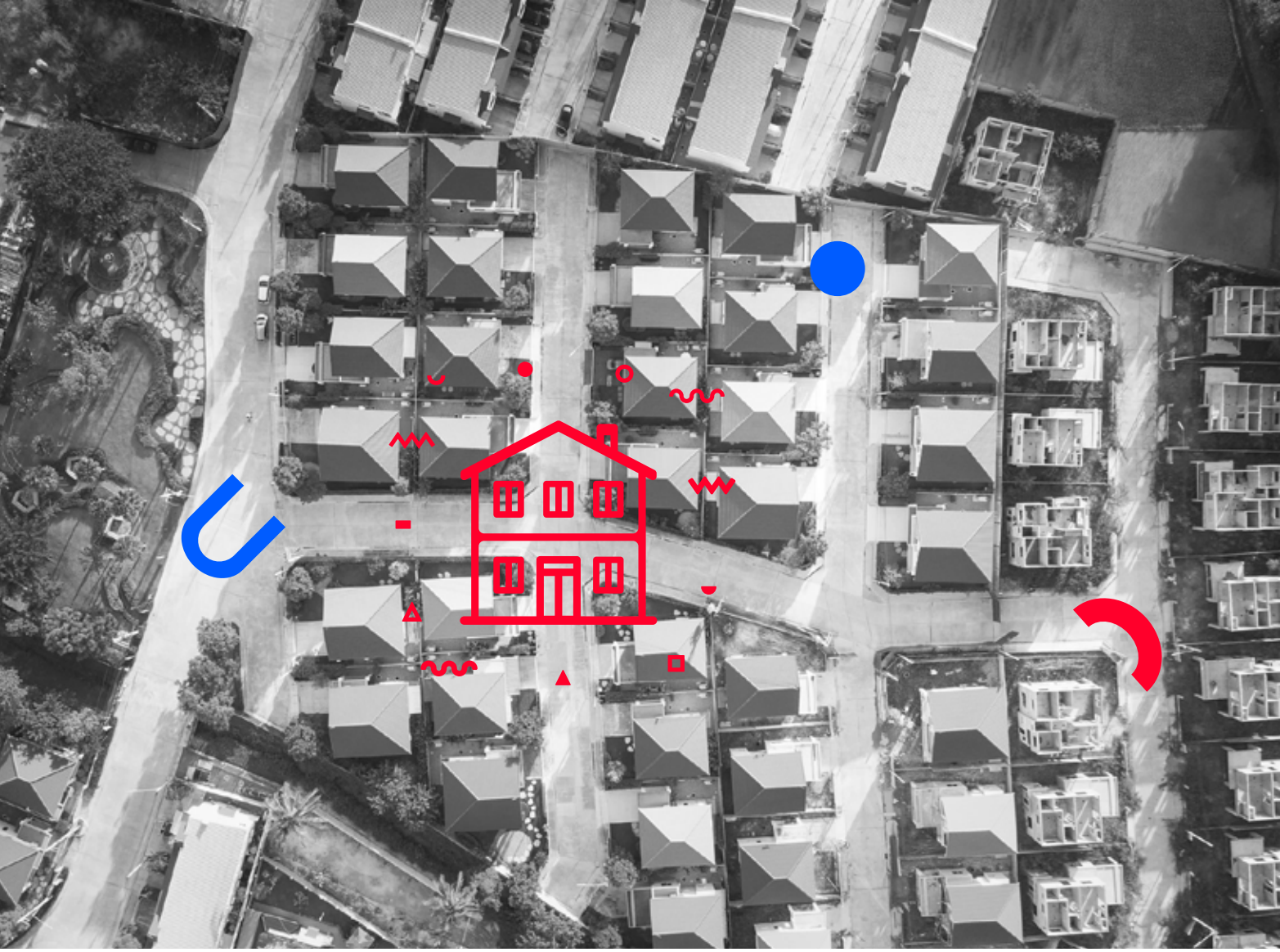
Wprowadzone w połowie marca ograniczenia rządowe i zaostrzona polityka kredytowa banków doprowadziły do spadku sprzedaży lokali z rynku deweloperskiego. Co więcej, część klientów z obawy przed niepewną sytuacją na rynku i nieoczekiwanymi trudnościami w uzyskaniu kredytowania, rezygnowała z wcześniej zaplanowanego zakupu mieszkania.

Pierwsze miesiące 2020 roku deweloperzy zamykali z wynikami zauważalnie niższymi w porównaniu z okresem analogicznym roku ubiegłego. Koniec II kwartału przyniósł poprawę sytuacji i stopniowy wzrost popytu na mieszkania nowe, także wśród klientów, którzy szukali bezpiecznej inwestycji zgromadzonych oszczędności. Sprzedaż na rynku pierwotnym w kolejnych kwartałach oceniana była dobrze, zwłaszcza w kontekście nastrojów społecznych wywołanych pandemią.

Sprzedaż mieszkań wykończonych „pod klucz" w roku 2020 podsumowuje Angelika Kliś, Członek Zarządu w ATAL S.A.:

> *W minionym roku niespełna 30 proc. klientów ATAL zdecydowało się na zakup mieszkania wykończonego „pod klucz" w programie ATAL Design. To spadek względem lat ubiegłych, co niewątpliwie ma związek z nadzwyczajną sytuacją pandemiczną. Mniejsze zainteresowanie mieszkaniami z wykończeniem było szczególnie widoczne w pierwszej połowie roku, kiedy to klienci, ze względu na niepewną sytuację, wstrzymywali się z podjęciem decyzji o wykończeniu.*

Opracowanie: Paulina Gajewicz, Grupa Morizon-Gratka



“TU NA RAZIE JEST ŚCIERNISKO...” DEWELOPERSKIE BANKI ZIEMI ROSNĄ W SIŁĘ

Utrzymujący się deficyt terenów inwestycyjnych i rosnące ceny gruntów mieszkaniowych powodują, że deweloperzy angażują się w skomplikowane procesy zakupowe. Wyzwaniem, stanowiącym o przyszłym powodzeniu inwestycji jest wyszukanie gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach i odpowiednio przygotowanych pod budowę osiedli mieszkaniowych. Dlatego nie dziwi fakt, że znajdując spełniające oczekiwania grunty, deweloperzy kupują na zapas.

Miniony rok na rynku pierwotnym to totalny rollercoaster. Pierwszy kwartał można uznać za doskonały, drugi przyniósł załamanie, trzeci pozwolił deweloperom odbić się, a czwarty można określić jako stabilny. Porównując sprzedaż lokali przez największych deweloperów rok do roku - osiem spółek rok zakończyła na minusie, cztery na plusie. Planowany spadek na poziomie kilkunastu procent ostatecznie wyniósł około sześciu procent, liczba inwestycji spadła o około osiem procent, ale wzrosły ceny lokali o około pięć procent. Finalnie - miniony rok na pierwotnym rynku nieruchomości, pomimo szalejącej zarazy, można uznać za zadowalający.

RAFAŁ ZDEBSKI

PANDEMIA NAM NIESTRASZNA!

Z perspektywy deweloperów, rynek funkcjonuje jak dawniej - *Większych zmian nie widzimy, nieznacznie wydłużył się okres, który potrzebny jest na negocjacje i finalizację umów zakupu gruntów. Wynika to z ograniczeń w zakresie kontaktów w okresie pandemii, ale zarówno po stronie podażowej, jak i popytowej nie widzimy dużych zmian* – twierdzi Rafał Zdebski, Dyrektor Handlowy w INPRO S.A.

ANNA SKUBIS

Pozytywne głosy docierają także ze strony Dom Development S.A. - *Choć w dobie pracy zdalnej uzyskanie zgód, dokumentów, zezwoleń stało się trochę bardziej czasochłonne, to jednak z powodzeniem realizowaliśmy wszystkie projekty zgodnie z harmonogramem* – wyjaśnia Anna Skubis, dyrektor Pionu Nieruchomości w Dom Development S.A.

ZBIGNIEW OKOŃSKI

Pomimo obostrzeń, lockdownu, kryzysu gospodarczego Grupa ROBYG prowadziła nieprzerwanie swoją działalność, oczywiście przestrzegając wszystkich wytycznych sanitarnych – informuje prezes zarządu Zbigniew Okoński.

Pandemia nie wpłynęła też negatywnie na apetyt deweloperów na nowe zakupy. - *Silne odbicie w trzecim kwartale w zakresie wyników sprzedaży mieszkań względem wyników osiągniętych w drugim kwartale, kontynuacja wzrostu cen mieszkań oraz utrzymujący się deficyt terenów inwestycyjnych, wspierają decyzje deweloperów o kolejnych zakupach gruntów* – informuje Joanna Kieszczyńska, dyrektor w Dziale Gruntów oraz Inwestycji Komercyjnych Średniego Formatu, JLL.

JOANNA KIESZCZYŃSKA

W efekcie, pomimo COVID-19, popyt na grunty mieszkaniowe w 2020 roku znacząco przewyższał dostępną podaż działek, powodując wzrost cen tych gruntów oraz ostrą rywalizację między deweloperami w prywatnych procesach zakupowych i miejskich przetargach - dodaje Joanna Kieszczyńska.

DŁUGOTRWAŁY PROCES INWESTYCYJNY WYMAGA PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

Największy deweloper w Polsce - Dom Development - posiada duży bank ziemi na wszystkich rynkach działalności.

Obserwujemy stały wzrost cen gruntów, więc wcześniejszy zakup atrakcyjnych nieruchomości pozwala ograniczyć koszty – wyjaśnia Anna Skubis, dyrektor Pionu Nieruchomości w Dom Development S.A.

Ponadto odpowiednio obszerny bank ziemi jest niezbędny, aby prowadzić płynną działalność deweloperską.

Dzięki temu mamy elastyczność we wprowadzaniu nowych etapów inwestycji do sprzedaży, możemy dokładnie, bez pośpiechu projektować nasze osiedla z korzyścią dla mieszkańców. Ponadto planujemy poszczególne projekty mieszkaniowe adekwatnie do terminów wymaganych procedur administracyjnych – informuje Zbigniew Okoński, prezes zarządu ROBYG SA.

Proces inwestycyjny w ostatnim czasie wydłużył się, a planowanie i przygotowanie do inwestycji zajmuje zwykle od momentu zakupu gruntu do rozpoczęcia realizacji około 3 do 5 lat.

Dlatego odpowiednio zabezpieczony bank ziemi pozwala zaplanować realizację kolejnych inwestycji – tłumaczy Rafał Zdebski, Dyrektor Handlowy w INPRO S.A.

Jakie są główne przyczyny długotrwałego procesu? - *Utrzymujący się deficyt terenów inwestycyjnych i rosnące ceny gruntów mieszkaniowych powodują, że deweloperzy angażują się w skomplikowane procesy zakupowe, wymagające przygotowania gruntu poprzez dokonanie wyburzeń, remediacji czy modyfikację planów miejscowych* – wyjaśnia Joanna Kieszczyńska, dyrektor w Dziale Gruntów oraz Inwestycji Komercyjnych Średniego Formatu, JLL.

Procesy inwestycyjne miały ulec skróceniu dzięki ustawie „lex deweloper" oraz reformie ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego. Niestety, nie przyniosły one przełomowych zmian. Okazały się w praktyce budzącym wiele kontrowersji, skomplikowanym procesem, w którym interesy dewelopera, urzędników i mieszkańców nierzadko okazują się być sprzeczne. Nowe możliwości dostępu do atrakcyjnych gruntów być może umożliwi ustawa „lokal za grunt", która została już przyjęta przez Senat.

PROCEDURY, ALE TEŻ OKAZJE

Z punktu widzenia dewelopera istnieją różne metody pozyskiwania gruntów, te bardziej oficjalne i mniej. Ciekawą metodą jest zakup nieruchomości od firm specjalizujących się w skupowaniu działek oraz ich scalaniu, a często również przekształcaniu.

CEZARY CHYBOWSKI

Są to firmy, które biorą na siebie niejako ryzyko związane z odmową przekształcenia czy podziału działki. Deweloper, kupując ziemię z takiego źródła, minimalizuje ryzyko, choć płaci za to wyższą cenę - wyjaśnia Cezary Chybowski, prezes Reliance Polska właściciel pierwszego polskiego portalu z okazjami inwestycyjnymi obligain.com.

Równie ciekawą metodą jest zasada „współpracuj, a nie konkuruj". Deweloperzy często posiadają wiedzę o danej okazji inwestycyjnej bezpośrednio od swojej konkurencji, która jednak na tym terenie nie zamierza budować (jest to związane z profilem działalności dewelopera) - dodaje Cezary Chybowski.

Skutecznym sposobem pozyskiwania informacji o atrakcyjnych gruntach są rozbudowane działy w spółkach deweloperskich odpowiedzialne za poszukiwanie okazji. Często jest to praca terenowa polegająca na jeżdżeniu po działkach, rozmowie z mieszkańcami oraz wieloma wizytami w urzędach.

Tego typu dział można porównać do dobrze zorganizowanego działu skautingu w klubie piłkarskim. Jest to drogie, ale w dłuższej perspektywie opłacalne. Okazji można szukać również w bankach, które sprzedają przejętą lokalizację, bądź w funduszach inwestycyjnych, które upłynniają aktywa w przygotowaniu portfela na odpływ klientów, w niepewnych czasach – dodaje Cezary Chybowski.

W skutecznym poszukiwaniu atrakcyjnych gruntów, niezbędne jest doświadczenie. *- Jesteśmy liderem rynku mieszkaniowego w Polsce, mamy wiedzę, know-how i wyczucie rynku. Nie spieszymy się z decyzjami o nowych zakupach, ale stale monitorujemy rynek. Każda decyzja o zakupie gruntu jest zawsze poprzedzona bardzo wnikliwą analizą. Pracuje przy tym zespół profesjonalistów* – wyjaśnia Anna Skubis, dyrektor Pionu Nieruchomości w Dom Development S.A.

Deweloperzy w dużej mierze stawiają przede wszystkim na wypracowane przez lata siatki kontaktów. Często są to więc sygnały docierające od zaprzyjaźnionych partnerów biznesowych. Potwierdza to dyrektor handlowy w INPRO S.A.

Przez ponad 30 lat wypracowaliśmy odpowiednie relacje biznesowe i dzięki temu wiemy, w jaki sposób znaleźć atrakcyjne działki do nabycia. Oczywiście bierzemy pod uwagę wiele analiz i danych, ale kluczowa sprawa to doświadczenie - tłumaczy Rafał Zdebski.

NAJLEPSZE GRUNTY I TRUDNE LOKALIZACJE

Jakie są najlepsze grunty z punktu widzenia dewelopera? Oczywiście - w dobrej lokalizacji i z planem zagospodarowania przestrzennego. Jeżeli firma skupia się na budowie biurowców, to będzie interesowało ją centrum miasta. Deweloperzy działający w tzw. taniej mieszkaniówce zazwyczaj skupiają się na obrzeżach, przodujący deweloperzy wybierają najlepsze lokalizacje. Wiele zależy również od profilu działalności dewelopera. Dla przykładu - grupa ROBYG jest zainteresowana większymi działkami.

Planujemy bowiem całe osiedla, a nawet duże fragmenty dzielnic. Na naszych osiedlach zapewniamy pełną infrastrukturę publiczną. Lokalizacja jest oczywiście bardzo ważna – ale kluczowe są możliwości jak najlepszego zagospodarowania terenu z korzyścią dla mieszkańców – informuje Zbigniew Okoński.

W Polsce trudno jest kupić grunty w dobrej lokalizacji, atrakcyjnej dla przyszłych mieszkańców. - *Najtrudniej o atrakcyjne grunty jest w największych aglomeracjach w Polsce, szczególnie w Warszawie* – twierdzi Anna Skubis z Dom Development S.A.

Są też inne „trudne regiony", na przykład Trójmiasto. - *W naszym trójmiejskim regionie dostęp do atrakcyjnych gruntów jest ograniczony i wymaga dużego nakładu czasu, aby znaleźć odpowiednie działki do nabycia* - wyjaśnia Rafał Zdebski.

Prezes Reliance Polska, spółki zajmującej się pozyskiwaniem nieruchomościowych perełek, uważa, że najtrudniejszym regionem pod względem dostępności gruntów są właśnie regiony turystyczne i aglomeracje.

Osobiście zauważam wzmocniony ruch na terenach objętych np. programem Natura 2000 (Mazury), okolice zimowej stolicy Polski, choć tu mogą zachęcać obiecane przez rząd zwolnienia z podatku od gruntów. Podobnie na Mazurach dużą zachętą jest fakt, iż teren ten jest obecnie jednym z największych beneficjentów funduszy unijnych. Trudnym terenem są też centra dużych miast, jednak tutaj spodziewam się kilku przetasowań, ze względu na obecną sytuację związaną z COVID-19 – tłumaczy Cezary Chybowski, prezes Reliance Polska.

Samo znalezienie atrakcyjnej lokalizacji, to nie wszystko. Grunty muszą być odpowiednio przygotowane pod realizację osiedli mieszkaniowych.

Najbardziej pożądane grunty to te o jasnej sytuacji prawnej z możliwością szybkiej zabudowy i w atrakcyjnej lokalizacji, z dobrą infrastrukturą komunikacyjną umożliwiającą szybkie połączenia z centrum miasta czy innymi dzielnicami. Istotnym warunkiem jest również wygodny dostęp do infrastruktury handlowo-usługowej, typu sklepy, restauracje, placówki edukacyjne oraz do terenów zielonych - potwierdza Anna Skubis, dyrektor Pionu Nieruchomości w Dom Development S.A.

Ważne są również planowane przez władze dzielnicy działania prorozwojowe.

> *Zawsze szczegółowo analizujemy całe dzielnice, w których planujemy zainwestować. Priorytetem są wymagania i komfort przyszłych mieszkańców* – informuje prezes ROBYG.

Czy warto kupować na zapas? Historia uczy, że tak. Ceny, pomimo obecnych wahań, utrzymają trend wzrostowy i powinny być solidnym zabezpieczeniem przyszłych inwestycji. Jeżeli ktoś patrzy na biznes z wyprzedzeniem cyklu koniunkturalnego, czyli w takiej minimalnej 10-letniej perspektywie to jak najbardziej warto budować swój bank ziemi.

LOKAL ZA GRUNT

Prezydent Andrzej Duda podpisał 21. stycznia 2021 r. ustawę, która wprowadza w życie program „Lokal za grunt". Przewiduje on, że inwestorzy będą mogli nabywać grunty od gmin w zamian za mieszkania lub inne lokale służące wspólnotom samorządowym. Rozwiązanie to będzie się opierać na współpracy między gminami a inwestorami.

Gminy dysponują znacznym potencjałem gruntów przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe. Według danych GUS w 2019 r. w zasobie gmin znajdowało się ok. 28 tys. ha gruntów pod takie budownictwo, z czego ok. 45,3 proc. powierzchni była uzbrojona. W przypadku budownictwa rynkowego, jednym z najważniejszych czynników ograniczających dalszy wzrost podaży mieszkań jest dostępność gruntów odpowiednich pod zabudowę.

Podstawowy model współpracy między gminą a inwestorem polegałby na tym, że inwestor budowałby budynek (ewentualnie remontował lub przebudowywał budynek istniejący) i przekazywałby część mieszkań samorządowi gminnemu. Gmina mogłaby te mieszkania zachować w swoim zasobie (jako mieszkania komunalne) lub wnieść je do spółek gminnych.

Nieruchomości oferowane przez gminę będą musiały być objęte miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego lub decyzją o warunkach zabudowy. Istotnie przyspieszy to proces inwestycyjny i zmniejszy niepewność potencjalnych inwestorów co do możliwości zagospodarowania danego gruntu.

Opracowanie: Marta Kubacka

28 000 HA grunty znajdujące się w zasobie gmin

45,3% uzbrojona powierzchnia gminna gruntów

ROZDROBNIENIE BRANŻY POŚREDNICTWA NIERUCHOMOŚCI

WYWIAD

PIOTR TURALSKI

Ekspert rynku nieruchomości, manager, współwłaściciel biura Miltons Estate Experts, prezes zarządu Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami. Aktywność zawodową łączy z zaangażowaniem w rozwój i promocję rynku pośrednictwa nieruchomości. Aktualnie jako prezes, a wcześniej przez kilka lat jako członek komisji MLS oraz członek zarządu WSPON. Uważa, że warto doskonalić standardy po to, by oferować klientom więcej. Aktywnie promuje umowy wyłączne i współpracę branży nieruchomości. Bardzo aktywny i szukający nowych wyzwań. Licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami, z rynkiem nieruchomości związany od 2000 roku.

O sytuacji na rynku pośrednictwa nieruchomości w Polsce, o wyzwaniach przed jakimi stanęła branża w 2020 r. oraz o perspektywach na kolejne lata rozmawiamy z Piotrem Turalskim, prezesem Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami.

Ceny nieruchomości nie spadają, klienci mimo pandemii kupują. Pośrednicy chyba nie mogą narzekać na brak pracy?

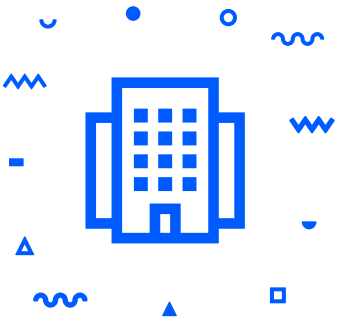
To prawda, pracy w naszej branży od kilku miesięcy jest bardzo dużo. I pewnie wciąż jest to zaskakujące i niezrozumiałe dla części obserwatorów rynku nieruchomości, szczególnie że jeszcze w pierwszej połowie ubiegłego roku większość prognoz mówiła o załamaniu rynku i przewidywała mniej lub bardziej drastyczne obniżki cen. Jednak już druga połowa 2020 roku udowodniła, że klienci doceniają bezpieczeństwo inwestycji w nieruchomości nawet w tak zaskakującej i wcześniej niespotykanej sytuacji jakiej doświadczyliśmy. To oczywiście przełożyło się na szybki powrót klientów oraz na ceny, które nie tylko nie spadły, ale widocznie wzrosły.

Jak biura nieruchomości i czy już się dostosowały do nowej sytuacji na rynku związanej z obsługą klientów? Jakie wyzwanie było największe?

Pandemia zaskoczyła wszystkich. Nikt nie był przygotowany na pierwszy lockdown, jednak pomimo obaw nie dotknął on biur nieruchomości w takim stopniu jak wiele innych branż. Pomimo niepokojących wiadomości i obostrzeń, klienci nie zniknęli. Wciąż szukali nieruchomości, wciąż chcieli kupić i sprzedać. Dlatego już w kwietniu, przestrzegając reżimu sanitarnego, wiele biur nieruchomości wróciło do pracy. W pierwszym okresie (kwiecień, maj) wszyscy uczyliśmy się nowych zasad np. rezygnacji z podania dłoni na powitanie czy przestrzeganie dystansu.

Jednak oprócz zmiany zachowań społecznych w krótkim czasie musieliśmy udoskonalić już stosowane technologie lub wdrożyć nowe. Wiele z nich, jak wideokonferencje, które stały się powszechne, były przez nas wykorzystywane już wcześniej, ale na pewno nie w takim zakresie jak obecnie. Podobnie prezentacje 3D, wirtualne spacery czy filmy z nieruchomości.

Za to największym wyzwaniem, szczególnie w początkowej fazie powrotu klientów do biur nieruchomości, była logistyka związana z przygotowaniem transakcji. Urzędy pracowały w trybie zdalnym, którego dopiero się uczyły. Klienci mieli ograniczenia w przemieszczaniu się, szczególnie jeśli przebywali za granicą, a kancelarie notarialne, ze względu na reżim sanitarny, nie były w stanie przeprowadzić tylu czynności co wcześniej. Na szczęście ten etap mamy już za sobą.



Czy pandemia podniosła świadomość zawodu pośrednika? Czy więcej osób decyduje się, żeby sprzedać swoją nieruchomość z pomocą biura nieruchomości?

Jestem przekonany, że zmieniło się wiele w postrzeganiu naszej pracy. Przy czym myślę, że wynika to z faktu, iż pandemia zweryfikowała umiejętności agentów nieruchomości. Słabsi, nie potrafiący odnaleźć się w nowej rzeczywistości, a przede wszystkim nie rozumiejący zmieniających się potrzeb klientów ustępują miejsca profesjonalistom. Praca agenta nieruchomości powoli staje się usługą premium. I nie chodzi tu o wartość nieruchomości tylko o jakość usług – wiedzę, umiejętności i zaangażowanie. Klienci to doceniają. Klienci chętnie polecają znajomym dobrego agenta nieruchomości. Dlatego odpowiadając na drugą część pytania – nie wiem, czy klientów chcących sprzedać swoją nieruchomość jest teraz więcej, ale wiem, że znacznie więcej jest klientów, którzy rozumieją, że praca agenta to znacznie więcej niż zrobienie kilku zdjęć czy pokazanie mieszkania. Warto pamiętać, że dobry agent potrafi sprzedać drożej i kupić taniej niż większość osób, które robią to sporadycznie.

Mówi się, że jak czasy są dobre to wypada się reklamować, a jak złe to tym bardziej! Czy modele promocji ogłoszeń w związku z pandemią uległy zmianie?

To, co jest szczególnie widoczne w ostatnich miesiącach to zdecydowanie większa ilość kanałów, którymi biura nieruchomości chcą dotrzeć do klientów. Dawniej firmy najczęściej korzystały z portali z ogłoszeniami nieruchomości i ew. z mediów społecznościowych, na których promowały konkretne nieruchomości. Teraz też tak jest, przy czym znacznie szerzej wykorzystują ich możliwości. Dziś promocja nieruchomości zaczyna się na długo przed jej opublikowaniem (home staging, sesja zdjęciowa, film z nieruchomości, wirtualna wizyta), a z drugiej strony na publikacji się nie kończy (dni otwarte, eventy). Promocja nieruchomości jest dzisiaj wieloetapowa i wielopłaszczyznowa, przy której zaangażowanych nierzadko jest kilka lub nawet kilkanaście osób.

Czy pandemia wstrzymała plany rozwoju stowarzyszeń zrzeszających pośredników nieruchomości? Na jakie wsparcie mogą liczyć osoby z branży?

Nie, nie zrezygnowaliśmy z żadnego z naszych planów, chociaż na początku wydawało się, że tak może być. Oczywiście, pewne nasze wydarzenia musiały odbyć się w innym terminie, a część zmieniła formułę, np. comiesięczne spotkania członków - zamiast spotkań na żywo spotykaliśmy się online. Z drugiej strony pandemia uwidoczniła wielką potrzebę wymiany informacji, wsparcia i dzielenia się nowymi doświadczeniami. I tu, w roli organizatora takich spotkań, platformy na której można bezpiecznie, we własnym gronie porozmawiać, doskonale odnalazło się właśnie stowarzyszenie.

Na bazie tych doświadczeń zmodyfikowaliśmy nieco nasze projekty tak, aby lepiej pasowały do nowej rzeczywistości. Rok 2021 będzie dla naszego stowarzyszenia (Warszawskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami) wyjątkowy – jesteśmy w trakcie wdrożenia dwóch dużych projektów (technologicznego i marketingowego) co jest tylko potwierdzeniem, że nasze plany rozwoju nie są zagrożone. Zwiększą one pakiet korzyści dla naszych członków, który już dziś i tak jest znaczny. Po pierwsze są to korzyści finansowe – szereg zniżek u partnerów stowarzyszenia, znacznie niższe ceny szkoleń i różnego rodzaju wydarzeń w tym również bezpłatne, możliwość skorzystania z bezpłatnej porady prawnika wyspecjalizowanego w obsłudze biur nieruchomości itp.

Po drugie - korzyści niepoliczalne. WSPON jest grupą osób, która ma podobne cele, podobne wartości, która dostrzega i rozumie zmiany zachodzące na rynku nieruchomości, chce doskonalić swoje umiejętności. To ułatwia współpracę, która przekłada się na liczbę i jakość wspólnych transakcji. Innego rodzaju korzyścią jest dostęp do materiałów i dokumentów niezbędnych w naszej pracy, a tworzonych specjalnie na potrzeby naszych członków, co jest szczególnie ważne dziś, gdy na naszą branżę nakładane są coraz to nowe obowiązki.

Jaka przyszłość czeka biura nieruchomości? Integracja ze względu na koszty czy atomizacja (jednak bycie na swoim po swojemu)?

Branża pośrednictwa nieruchomości w Polsce jest rozdrobniona. Największe sieci franczyzowe skupiają niewielką część biur nieruchomości i myślę, że to się nie zmieni. Wynika to z kilku przyczyn. Po pierwsze, chęć bycia na swoim (na własnych zasadach) jest bardzo silna i wynika z cech przypisywanych nam jako narodowi. Po drugie, istnieje powszechne przekonanie, że próg wejścia do branży jest niski (w przeciwieństwie do sieci, które mają pewne oczekiwania), co jest prawdą, o ile akceptujemy fakt, że usługi które będziemy świadczyć, też będą niskiej jakości. W przeciwnym wypadku koszty szkoleń (dobrych), doskonalenia zawodowego i przygotowania do uruchomienia własnej marki nie są wcale niskie. I w końcu po trzecie (i najważniejsze), polski rynek pośrednictwa nieruchomości ma już ponad 30 lat. W tym czasie wyszkolił wielu świetnych agentów, którzy nie potrafiliby odnaleźć się w sztywnych, korporacyjnych ramach. Dla takich osób następnym krokiem w karierze często jest właśnie przejście „na swoje".

Oczywiście pewna integracja jest widoczna, jednak biorąc pod uwagę ogólną liczbę biur nieruchomości nie jest ona znacząca.

Opracowanie: Redakcja Morizon-Gratka

RYNEK KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

Rok 2020 upłynął pod znakiem niepewności, także na rynku kredytów mieszkaniowych. Pandemia koronawirusa i wprowadzone ograniczenia mające przeciwdziałać jej rozprzestrzenianiu się odcisnęły piętno na polskiej gospodarce. Kredytobiorcy borykali się z problemami finansowymi, a banki momentami dystansowały się od finansowania potrzeb klientów. Reakcja instytucji finansowych na kryzys, który dotknął bez mała każdą gałąź polskiej gospodarki, była stanowcza i bezwzględna, ale podyktowana ostrożnością.

> *W trakcie pierwszej fali pandemii i lockdownu banki, niepewne dalszego rozwoju sytuacji, lawinowo wprowadzały restrykcje, obniżały stopy procentowe do historycznie niskich poziomów, wymagały dużo większych wkładów własnych przy zakupie nieruchomości i bacznie monitorowały listy branż wykluczonych* – komentuje Piotr Borkowski, ekspert Lendi, jednego z najszybciej rosnących pośredników kredytowych.

BRANŻE ZAGROŻONE I WYKLUCZONE

Przełom marca i kwietnia 2020 wstrząsnął całą gospodarką. Wprowadzono restrykcje sanitarne, które wyłączyły niektóre sektory gospodarki z normalnego funkcjonowania.

W polityce banków, na skutek tych działań, powstały listy branż zagrożonych, ocenianych jako sektory podwyższonego ryzyka, ale nadal z możliwością pozyskania finansowania oraz listy branż wykluczonych, które całkowicie wyeliminowano z szansy na uzyskanie pozytywnej decyzji kredytowej. Wykluczenie dotyczyło nie tylko osób prowadzących działalność gospodarczą w obszarze najbardziej narażonym na skutki pandemii, ale także tych uzyskujących dochody z tytułu umowy o pracę w zagrożonej gałęzi gospodarki.

Z początkiem II kwartału 2020 roku wydłużano obie listy w niemal wszystkich bankach w Polsce. Kryzys najdotkliwiej odczuły sektory bezpośrednio związane z obsługą klienta, w tym m.in. działalność związana z kwaterowaniem, wyżywieniem, rozrywką, sportem, turystyką, transportem masowym czy zabiegami pielęgnacyjnymi.

Niektóre banki podeszły do tych kwestii liberalnie, oceniając klienta na indywidualnych zasadach. W sytuacji, gdy kredytobiorca prowadził działalność gospodarczą znajdującą się na liście branż zagrożonych, ale mimo to wykazywał dobrą kondycję finansową i brak negatywnego wpływu epidemii koronawirusa na prowadzoną działalność, otrzymywał oczekiwane finansowanie.

Z czasem banki łagodziły swoje restrykcje. Obecnie coraz więcej instytucji finansowych zdroworozsądkowo podchodzi do źródeł pochodzenia dochodów i nie wskazuje

obszarów jednoznacznie wykluczonych. Z uwagi na liczną reprezentację banków na polskim rynku, można znaleźć odpowiednią ofertę dla potencjalnego klienta w przynajmniej w jednym z nich, niezależnie od źródła pochodzenia dochodu. Z całą pewnością na rynku kredytowym synonimem bezpieczeństwa stał się doświadczony ekspert kredytowy, który bazując na swoim doświadczeniu i korzystając z narzędzi finansowych, jest w stanie przeprowadzić proces kredytowy w sposób zabezpieczający interesy obu jego stron.

Wydaje się, że już oswojona przez kredytobiorców i banki „nowa normalność" w 2021 roku stanie się „standardową normalnością".

DODATKOWE WYKLUCZENIA

Pierwsze ogłaszane w bankach ograniczenia dotyczyły przede wszystkim osób uzyskujących dochody z tytułu umów cywilnoprawnych. Nie budziło to szczególnego zdziwienia, ponieważ wynagrodzenia z umów zlecenia czy umów o dzieło uznaje się za niestabilne, a zatem za stwarzające zbyt wysokie ryzyko dla banku. Podczas trwania pierwszej fali pandemii, akceptowały je tylko trzy banki: BNP Paribas, Citi Handlowy oraz PKO BP.

Wraz ze styczniową odwilżą lista instytucji akceptujących umowy cywilnoprawne wydłużyła się o kolejne: mBank, BPS (dla wybranych wolnych zawodów), Millennium Bank oraz Alior Bank. Dwa ostatnie akceptują takie dochody pod warunkiem, że stanowią one dodatkowe źródło zarobku.

POZIOM LTV

W 2020 roku przy zakupie nieruchomości na kredyt, klienci musieli wykazać wyższe niż wcześniej wkłady własne, aczkolwiek nie wszystkie banki podniosły poziom LTV (loan to value – wskaźnika ilustrującego relację wysokości kredytu do wartości zabezpieczenia). Te, które to zrobiły, z czasem powróciły do poziomu sprzed pandemii.

Poniższe zestawienie ilustruje, jaka była wymagana wysokość wkładu własnego na przestrzeni całego roku. Wartości te dotyczą standardowego kredytu hipotecznego.

WYSOKOŚĆ WKŁADU WŁASNEGO NA PRZESTRZENI 2020 R.

Bank:	Przed okresem pandemii (styczeń 2020)	Po pierwszej fali pandemii (lipiec 2020)	Po drugiej fali pandemii (grudzień 2020)
Alior Bank	10%	10%	10%
BNP Paribas	20%	20%	20%
BOŚ Bank	20%	30%	20%
BPS	10%	30%	10%
Citi Handlowy	15%	20 % (30%[1])	20%
ING Bank Śląski	20%	30%	20%
mBank	10%	10 % (20%[2])	10 % (20%[2])
Millennium Bank	10%	10 % (20%[3])	10 % (20%[3])
Pekao Bank Hipoteczny	10%	20%	20%
Pekao SA	10%	15% (20%[4])	15% (20%[4])
PKO BP	10%	20%	20%
Bank Pocztowy	20%	20%	20%
Santander Bank	10%	20 % (10%[5])	20 % (10%[5])

[1] Wkład własny w Citi Handlowym na poziomie 30% dla osób prowadzących działalność gospodarczą.
[2] Wkład własny w mBanku na poziomie 20% dla kredytu bez zabezpieczenia dla typowych nieruchomości
[3] Wysokość wkładu własnego w Millennium Banku na poziomie 20% dla a) nieruchomości wartych powyżej 750 tys. PLN w miastach powyżej 250.000 mieszkańców, tj.: Białymstoku, Bydgoszczy, Katowicach, Krakowie, Lublinie, Łodzi, Poznaniu, Szczecinie, Warszawie, Wrocławiu oraz Trójmieście, b) nieruchomości wartych powyżej 500 tys. PLN w pozostałych miastach.
[4] Wysokość wkładu własnego w Pekao SA na poziomie 20% jeśli zabezpieczeniem kredytu będzie dom o dowolnej powierzchni albo lokal o powierzchni przekraczającej 80 mkw.
[5] Wysokość wkładu własnego w Santander Banku na poziomie 10% tylko dla klientów wewnętrznych (czyli takich, którzy mają konto osobiste w tym banku od 4 miesięcy i min. 1 wpływ na konto).

W nowym roku większość banków wróciła do swoich standardowych wymagań, które obowiązywały w I kwartale 2020 roku. Pomimo drugiej fali pandemii, banki nie zdystansowały się od klientów i racjonalnie podeszły do kwestii kredytowania zakupu nieruchomości, wychodząc naprzeciw potencjalnym kredytobiorcom.

Obecnie pięć banków oferuje kredyty z 10 proc. wkładem własnym (Alior Bank, BPS, Millennium Bank, mBank i Santander Bank). Patrząc optymistycznie na 2021 rok, można liczyć na to, że do tej listy dołączą kolejne instytucje finansowe, które przed pandemią oferowały kredyty mieszkaniowe na poziomie 90 proc. LTV.

STOPY PROCENTOWE

Pandemiczny szok przyniósł rekordowo niskie stawki stóp procentowych. Obowiązujące wartości są bliskie zeru. Od 29 maja wynoszą:

- stopa referencyjna NBP – 0,10 proc.
- stopa lombardowa – 0,50 proc.
- stopa depozytowa – 0 proc.
- stopa redyskontowa weksli – 0,11 proc.
- stopa dyskontowa weksli – 0,12 proc.

Rada Polityki Pieniężnej zdecydowała, że odciąży w ten sposób obywateli zaciągających kredyty w trudnych czasach. Decyzje te wpłynęły na zmiany w polityce kredytowej banków. Zmniejszenie kosztów kredytowania i niska wartość WIBOR® skłoniły instytucje finansowe do podniesienia marż w celu kompensacji poniesionych strat.

CZY MAMY REALNE SZANSE NA UJEMNE STOPY PROCENTOWE?

Jak informuje RPP, to przede wszystkim nastroje konsumenckie i nastawienie społeczeństwa do panującej sytuacji mogą wpłynąć na kolejne cięcia stóp procentowych. Przy zachowaniu wewnętrznego spokoju, kolejna obniżka nie będzie potrzebna.

Mimo kwarantanny narodowej, wprowadzonej przez rząd na przełomie 2020/2021, banki nie powróciły do restrykcji związanych z listami branż zagrożonych. Zarówno instytucje finansowe, jak i klienci, nauczyli się żyć z pewnymi ograniczeniami – obie strony mają po prostu większe doświadczenie. Prawdopodobieństwo wystąpienia kolejnego negatywnego scenariusza istnieje, ale jest niewielkie. Kolejne zamrożenie gospodarki jest mało realne. Eksperci spodziewają się ożywienia rynku w 2021 roku.

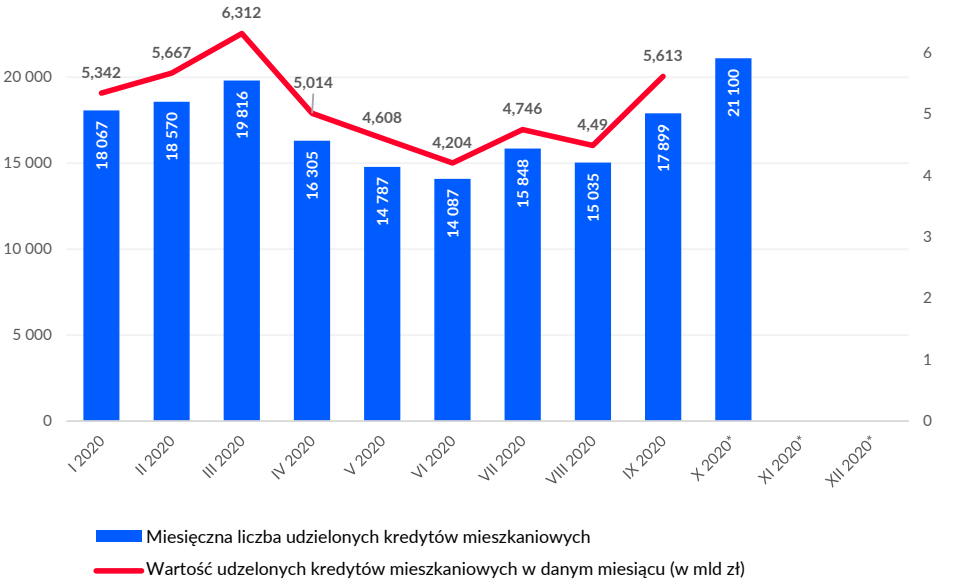
SYTUACJA NA RYNKU KREDYTÓW HIPOTECZNYCH W 2020 ROKU W LICZBACH

Jak podają eksperci raportu AMRON-SARFiN w roku 2020 wartość akcji kredytowej zmniejszyła się o 6-7 proc. w stosunku do rekordowego roku 2019. W tym burzliwym czasie odnotowano wzrost cen na rynku mieszkaniowym. Średnia kwota wnioskowanego kredytu mieszkaniowego w listopadzie 2020 przekroczyła barierę 300 tysięcy złotych (wynosiła dokładnie 300 210 PLN) i w porównaniu do listopada 2019 była wyższa o 6,6 proc.

Na rynku mieszkaniowym zaobserwowano spadek średniej stawki czynszu najmu. Wprowadzone przez rząd ograniczenia w przemieszczaniu się negatywnie wpłynęły na zainteresowanie najmem krótkoterminowym. W tym samym czasie na uczelniach wyższych

wprowadzono nauczanie zdalne, co przełożyło się na spadek popytu na roczny i semestralny najem nieruchomości przez studentów.

Zestawienie poniżej pokazuje miesięczne liczby kredytów mieszkaniowych udzielonych przez banki w całym 2020 roku. Wyraźny spadek jest efektem pierwszej fali pandemii COVID-19. Największe wprowadzone przez banki restrykcje miały miejsce na przełomie marca i kwietnia, natomiast na wykresie największe spadki liczby udzielonych kredytów występują dopiero w czerwcu, co wynika ze standardowego „cyklu życia" procesu kredytowego, trwającego średnio 2-3 miesiące.



Źródło: https://www.amron.pl/aktualnosc.php?tytul=rynek-kredytow-mieszkaniowych-lapie-oddech oraz media.bik.pl/informacje-prasowe dane za listopad i grudzień 2020 nie były jeszcze dostępne w momencie przygotowywania artykułu.

Na podstawie informacji przedstawionych w raporcie AMRON-SARFiN, można dokładnie zobaczyć, jak prezentuje się pierwszy kwartał 2020 roku w porównaniu z całym rokiem poprzednim.

Sektor kredytów mieszkaniowych w pierwszych miesiącach 2020 roku zanotował niewielki wzrost liczby udzielonych kredytów w porównaniu do wyników poprzedniego kwartału, zarówno w ujęciu ilościowym jak i wartościowym. Wniosek o kredyt mieszkaniowy procedowany jest przez banki około 1,5–2 miesiące, a w związku z tym, na optymistycznie zamknięcie I kwartału miały wpływ przede wszystkim procedury rozpoczęte na przełomie 2019/2020, czyli przed ogłoszeniem stanu pandemii w kraju.

Sytuacja diametralnie zmieniła się w II kwartale. Liczba udzielanych kredytów stale spadała, co wynikało ze zmniejszonego popytu na tego typu produkty oraz ograniczeń wprowadzonych przez banki. W pierwszym półroczu 2020 roku banki udzieliły 107,2 tys. kredytów mieszkaniowych (spadek o 8,3 proc. w porównaniu do analogicznego okresu rok wcześniej) na łączną kwotę 31,153 mld zł (spadek o 0,4 proc.). Po osiągnię-

ciu sporego dołka w czerwcu, w kolejnych miesiącach banki stopniowo wracały do wydawania większej liczby pozytywnych decyzji kredytowych.

W kolejnym zestawieniu zaprezentowana została wartość udzielonych kredytów mieszkaniowych w 2020 roku. Dane te mają dokładne odzwierciedlenie we wspomnianej wcześniej liczbie udzielonych kredytów – wartości te są ze sobą mocno skorelowane. Po burzliwych spadkach i wzrostach, dotyczących zarówno liczby, jak i wartości udzielonych kredytów, rok został zamknięty z optymistycznym wynikiem, co daje nadzieję na oczekiwane ożywienie gospodarcze.

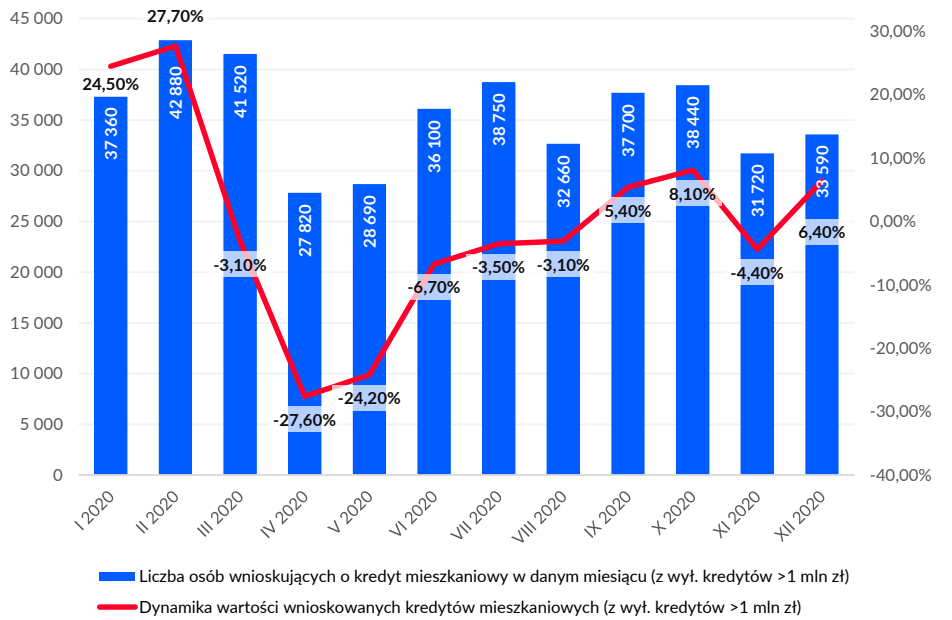
Znając już wartość udzielonych kredytów w analizowanym okresie, można przyjrzeć się, jak rozkłada się ona dokładnie na poszczególne banki.

Wartość udzielonych kredytów hipotecznych w danym okresie				
Bank	**I kwartał 2020**	**II kwartał 2020**	**III kwartał 2020**	**IV kwartał 2020**
ING Bank Śląski	3 567 000 000	2 381 000 000	1 680 000 000	[dane jeszcze niedostępne w momencie powstawania artykułu]
PKO Bank Polski	3 500 000 000	2 300 000 000	3 100 000 000	
Bank Pekao	2 129 014 000	2 057 979 000	1 703 383 000	
mBank	1 872 000 000	1 212 000 000	1 407 000 000	
Santander Bank	1 458 000 000	1 200 000 000	1 260 000 000	
BNP Paribas	1 417 304 000	1 490 000 000	1 355 000 000	
Bank Millennium	1 343 000 000	1 545 330 985	1 800 000 000	
Bank Pocztowy	39 788 737	39 273 683	62 728 576	
RAZEM:	**15 326 106 737**	**12 225 583 668**	**12 368 111 576**	

Źródło: PRNews.pl

W II kwartale 2020 przedstawione w tabeli banki prezentowały gigantyczne spadki wartości udzielonych kredytów hipotecznych. Wyniki w kolejnych kwartałach nie były dla tych instytucji łaskawsze.

Niemniej jednak, przyglądając się szczegółowo, można dostrzec, że część banków odnotowała kwartalne wzrosty. Millenium Bank oraz Bank Pocztowy co kwartał prezentowały wyższe (lub podobne) wartości w porównaniu do poprzedniego okresu. ING Bank Śląski zredukował analizowane wartości najmocniej, bo o ponad połowę. W celu lepszego zobrazowania sytuacji, warto te dane zestawić z informacjami dotyczącymi popytu na kredyty mieszkaniowe.



Źródło: Zestawienie na podstawie: media.bik.pl - BIK Indeks – Popytu na Kredyty Mieszkaniowe – dane od stycznia do listopada 2020. Dane za grudzień 2020 nie były jeszcze dostępne w momencie przygotowywania artykułu.

Szacuje się, że wykres powoli będzie przyjmował kształt litery W. Po odnotowanych spadkach dynamiki wartości kredytów mieszkaniowych pod koniec 2020 roku, w roku 2021 mogą potwierdzić się założenia dotyczące ożywienia gospodarki i tym samym można liczyć na jeszcze większy wzrost popytu na kredyty hipoteczne i powrót do stanu z I kwartału 2020 roku.

Pandemia COVID-19 zmieniła potrzeby mieszkaniowe społeczeństwa. Eksperci zauważyli, że dużym zainteresowaniem cieszą się obecnie nieruchomości z nieco większym metrażem. Widoczny jest też trend powrotu z obrzeży miast do mieszkań bliżej centrum. Natomiast nieruchomości budowane na przedmieściach, z dala od wielkomiejskiego zgiełku, coraz częściej wiążą się z eko-kredytami hipotecznymi, których przybyło w ofertach bankowych w 2020 roku.

RANKING KREDYTÓW HIPOTECZNYCH NA PRZESTRZENI 2020 ROKU

Sytuację na rynku kredytowym w roku 2020 najlepiej opisać z wykorzystaniem rankingów kredytów hipotecznych z trzech okresów – przed wybuchem pandemii (styczeń 2020), po pierwszej fali zachorowań (sierpień 2020) i z końca roku (grudzień 2020).

Ranking prezentuje pięć najlepszych ofert bankowych, w kolejności od najniższej raty kredytu bez ubezpieczenia. W zestawieniu pominięto podobne oferty banku, który już raz na liście się pojawił. Ranking opracowany za pomocą porównywarki ofert kredytowych, dostępnej na platformie Lendi.pl.

- Cel: Kredyt hipoteczny na zakup mieszkania (kawalerka 30m2)
- Wartość kredytu: 200 000 PLN
- Wartość zabezpieczenia: 250 000 PLN
- LTV: 80 proc.
- Okres kredytu: 25 lat
- Źródło dochodu: dwóch kredytobiorców z umową o pracę na czas nieokreślony

Ranking kredytów hipotecznych (stan na styczeń 2020 – przed okresem pandemii)

lp.	Bank	Oferta	Marża	Prowizja	WIBOR®	Wysokość raty (bez ubezpieczenia)
1	Pekao SA	Kredyt hipoteczny w pakiecie Mieszkam Spokojnie	1,64%	1,25%	1,71%	999 zł
2	Citi Handlowy	Kredyt Mieszkaniowy – segment Citi Gold	1,74%	1%	1,71%	1 007 zł
3	mBank	Kredyt hipoteczny w promocji „Zacznij nowy rok ze swoim M" – Intensive	1,90%	0%	1,71%	1 014 zł
4	ING Bank Śląski	Noworoczna wyprzedaż – łatwy start	1,89%	0%	1,79%	1 021 zł
5	Bank BPS	Kredyt Mój Dom	1,79%	3%	1,71%	1 032 zł

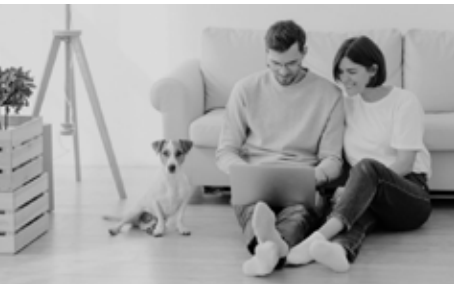
Ranking kredytów hipotecznych (stan na sierpień 2020 – po I fali pandemii)

lp.	Bank	Oferta	Marża	Prowizja	WIBOR®	Wysokość raty (bez ubezpieczenia)
1	Citi Handlowy	Kredyt Mieszkaniowy – segment Citi Gold	1,79%	0,50%	0,23%	850 zł
2	Pekao SA	Kredyt Hipoteczny „Prosta oferta z kredytem mieszkaniowym"	2,10%	1,99%	0,28%	855 zł
3	BNP Paribas	Kredyt hipoteczny i budowlany - Lato 2020	1,90%	0%	0,23%	860 zł
4	Millennium Bank	Kredyt Hipoteczny	2%	0%	0,23%	870 zł
5	Santander Bank	Kredyt mieszkaniowy – klient wewnętrzny - select	2,19%	2%	0,23%	889 zł

Ranking kredytów hipotecznych (stan na grudzień 2020 – po II fali pandemii)

lp.	Bank	Oferta	Marża	Prowizja	WIBOR®	Wysokość raty (bez ubezpieczenia)
1	BOŚ	Ekologiczny Kredyt Hipoteczny	1,60%	1,75%	0,25%	833 zł
2	BNP Paribas	Kredyt Hipoteczny z zieloną hipoteką	1,80%	0%	0,21%	868 zł
3	Citi Handlowy	Kredyt Mieszkaniowy – segment Citi Gold	1,89%	0,50%	0,21%	869 zł
4	Pekao SA	Kredyt Hipoteczny ze stałym oprocentowaniem przez 5 lat	3,07% (przez 5 lat) 2,1% (po 5 latach)	1,99%	0,25%	882 zł
5	ING Bank	„Zima na swoim" – Lekka rata	1,95%	1,95%	0,25%	886 zł

Źródło: ekspert kredytowy online Lendi.pl



Zestawienie rankingów z trzech kluczowych okresów doskonale obrazuje, jak zmieniała się sytuacja na rynku kredytów hipotecznych na przestrzeni 2020 roku.

Po pierwszej fali pandemii widoczny był znaczny spadek wysokości raty w bankach, co wynikało z obniżenia stopy referencyjnej WIBOR®. Marże wzrosły, ale nieznacznie. W połowie roku najkorzystniejsze oferty proponowały dwa banki – Citi Handlowy i Pekao SA. Z tą uwagą, że prezentowana oferta Citi Handlowy jest przeznaczona dla segmentu Citi Gold, czyli klientów, którzy na dzień wypłaty produktu posiadają w banku środki w wysokości min. 400 000 zł. Może okazać się, że jest to produkt kierowany tylko do wąskiej grupy kredytobiorców.

W sierpniowym zestawieniu pojawił się BNP Paribas, który liberalnie podchodził do sytuacji swoich klientów. Natomiast w drugiej połowie roku czołowe miejsca zajmują banki, które wprowadziły ekologiczne kredyty hipoteczne – Bank Ochrony Środowiska oraz BNP Paribas. W skład oprocentowania pierwszego z nich wchodzi WIBOR® 6M, drugi natomiast opiera swoje oprocentowanie na stawce WIBOR® 3M – stąd wynikają różnice w zestawieniu.

W ostatnim rankingu znajdują się wspomniana wcześniej oferta Citi Handlowego, skierowana dla segmentu Citi Gold, oraz Pekao SA, którego kredyt ze stałym oprocentowaniem przez pięć lat, uplasował się na czwartym miejscu. Oferta ta pojawiła się w IV kwartale 2020 roku, daje ona możliwość obniżki marży o 0,05 p.p. w przypadku skorzystania z ubezpieczenia na życie z oferty banku, a także dodatkowej możliwości obniżenia marży o 0,06 p.p. w sytuacji, w której nabywana nieruchomość znajduje się w Warszawie lub we Wrocławiu. Grudniowy ranking zamyka ING Bank Śląski z ofertą „Zima na swoim", w której możliwa jest dodatkowa obniżka marży za ubezpieczenie nieruchomości w wariancie rozszerzonym – ubezpieczenie będzie wówczas wymagane przez cały okres kredytowania, ale obniży wysokość marży o 0,05 p.p.

PROGNOZA NA 2021

W 2021 rok weszliśmy z już mocno złagodzonymi restrykcjami bankowymi, pierwsza fala pandemii przyniosła nowe wartości stóp procentowych, które do dzisiaj utrzymują się na historycznie niskim poziomie. Nie przewiduje się dodatkowej obniżki stóp procentowych, chyba że nastawienie konsumentów do obecnej sytuacji i nastroje społeczne drastycznie się zmienią. Po dotkliwym spadku zainteresowania kredytami hipotecznymi w kwietniu 2020 roku, banki odnotowują sukcesywny wzrost liczby klientów.

PIOTR BORKOWSKI

Kredyt hipoteczny to nadal najtańsze źródło pozyskania finansowania, zwłaszcza przy zakupie nieruchomości mieszkalnych. Niskie stopy procentowe zachęcają potencjalnych kredytobiorców do skorzystania z ofert bankowych. Obserwując zmiany zachodzące w gospodarce oraz wprowadzane nowe restrykcje mogę stwierdzić, że mimo wszystko możemy stawiać na naturalne zachowania finansowe i rozsądne decyzje inwestycyjne. W moim odczuciu banki odnalazły się w nowej normalności i – mimo nadal szeroko obecnej niepewności – nie zamykają się już całkowicie na klienta. To pozwala patrzeć na 2021 rok z ostrożnym, ale dość pewnym optymizmem – podkreśla Piotr Borkowski z Lendi.

BIURA TYPU FLEX - CO NAS CZEKA W PRZYSZŁOŚCI?

Pandemia i wprowadzone w związku z nią obostrzenia diametralnie zmieniły potrzeby przedsiębiorców i pracowników biurowych, co wpłynęło jednocześnie na stopniową przebudowę rynku najmu powierzchni komercyjnych, zwłaszcza biurowych oraz popularyzację nowego formatu najmu – flex office.

PANDEMIA STAWIA WYZWANIA RYNKOWI BIUROWEMU W POLSCE

Reorganizacja rytmu pracy, funkcjonowanie w trybie zdalnym, działania w modelu hybrydowym, konieczność zachowania wytycznych związanych z ochroną osobistą i utrzymywaniem dystansu społecznego oraz nagły, wymuszony sytuacją, rozwój technologiczny firm spowodował konieczność reorganizacji przestrzeni biur.

Tradycyjna forma stałej powierzchni biurowej w nowych warunkach społeczno-gospodarczych przestaje spełniać oczekiwania najemców. Na nowo zdefiniowane potrzeby w zakresie planowania i efektywnego wykorzystania powierzchni biurowej będą najprawdopodobniej lepiej odpowiadały powierzchnie kategorii flex.

Przeniesienie części pracowników w tryb pracy zdalnej oraz ustawowe zamknięcie przestrzeni komercyjnych doprowadziły do opustoszenia powierzchni biurowych. Zobowiązani umową najmu przedsiębiorcy, zaczęli szukać możliwości ograniczania wydatków związanych z niewykorzystywaną przestrzenią biurową, decydując się na podnajem, renegocjację warunków umowy bądź relokację placówki.

FLEX OFFICE JAKO NOWY RODZAJ NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNEJ

Według danych statystycznych GUS, w II kwartale 2020 r. po wprowadzeniu powszechnych ograniczeń, pracę w trybie zdalnym świadczył niemal co piąty pracujący w regionie warszawskim stołecznym. Skala przejścia w tryb pracy poza umownym miejscem jej wykonywania zależna była jednocześnie od sektora rynku i specyfiki świadczonych usług. Na pracę zdalną w branży informacji i komunikacji przeszło niemal 60 proc. wszystkich pracowników.

Dynamika formy świadczenia pracy, mniejsze zapotrzebowanie na stałe stanowisko w biurze, efektywność pracy zdalnej i obawa przed wiązaniem się długoterminową umową najmu sprawiły, że popularyzuje się i równocześnie umacnia pozycja segmentu flex office na rynku nieruchomości biurowych. Biura elastyczne to przestrzenie przeznaczone bez mała dla każdego rodzaju wykonywanej pracy czy stylu funkcjonowania firmy. Flex office to nowy trend na rynku nieruchomości komercyjnych dopasowany do zmieniających się potrzeb i modeli biznesowych przedsiębiorców, sytuacji gospodarczej i społecznej.

ANNA GOŁĄB

> *W segmencie flex wynajmujesz biuro przygotowane indywidualnie, z obietnicą dalszych zmian według potrzeb. W segmencie tradycyjnym po prostu wynajmujesz metry kwadratowe* – wyjaśnia Anna Gołąb, pośrednik z biura G&J Z Miłości do Nieruchomości.

Najem klasycznego biura sprowadza się do korzystania z powierzchni lokalu już urządzonego i wyposażonego w typowe meble. Przestrzeń taką zwykle trzeba adaptować do własnych potrzeb i standardów firmowych, jednocześnie będąc ograniczanym przez konstrukcję budynku, pomieszczenia czy zastrzeżenia właściciela nieruchomości. Zatem w biurze tradycyjnym pracuje się w dużym stopniu w z góry narzuconych warunkach. Biuro elastyczne dopasowuje się do potrzeb konkretnego najemcy przedsiębiorcy i jego pracowników, nie tylko przestrzenią, ale również jej wyposażeniem czy warunkami najmu. W segmencie flex office przestrzenie są indywidualizowane zgodnie z wymogami i upodobaniami najemcy w czasie, co oznacza, że biuro może być przekształcane wraz ze zmieniającymi się potrzebami firmy.

ŚRODOWISKO PRACY W BIURZE ELASTYCZNYM

Przestrzeń w biurze elastycznym metrażem i wyposażeniem przygotowana jest zazwyczaj pod potrzeby małej firmy z maksymalnie kilkunastoma miejscami pracy. Niewielkie butikowe biuro znaczenie łatwiej i sprawniej można przearanżować w zależności od aktualnego systemu pracy firmy czy branży i stylu funkcjonowania kolejnego najemcy.

Flex office wynajmuje w jednym czasie zwykle kilku przedsiębiorców z pokrewnych bądź różnych sektorów rynku, ale każdy z nich ma własną, wyodrębnioną przestrzeń. Strefy spersonalizowane uzupełnia część wspólna z salami konferencyjnymi, sekretariatem, pomieszczeniami socjalnymi i toaletami do kolektywnego korzystania dla wszystkich pracowników.

WARUNKI NAJMU BIURA Z SEGMENTU FLEX

> *Specyfika i atrakcyjność flex office polega na elastycznym podejściu do czasu trwania umowy, możliwości zmiany jej zapisów w zależności od indywidualnych potrzeb firmy i ilości jej pracowników* – podkreśla Anna Gołąb, pośrednik z biura G&J Z Miłości do Nieruchomości.

Najem powierzchni biurowej w segmencie flex opiera się na nawiązaniu współpracy na podstawie umowy najmu. W odróżnieniu od klasycznego kontraktu, porozumienie to oparte jest na elastyczności, możliwości dopasowania czasu trwania, warunków oraz sposobu jego rozwiązania do oczekiwań najemcy. Najem flex office niesie zatem mniejsze ryzyko dla przedsiębiorcy w sytuacji nagłej potrzeby zmiany trybu pracy, liczby pracowników czy lokalizacji biura. Po zdefiniowaniu warunków i ocenie potrzeb przedsiębiorcy i jego pracowników oraz podpisaniu umowy, następuje czas

przygotowania biura według ustalonego standardu. Zazwyczaj prace trwają kilka dni, więc firma może bardzo szybko przenieść się w nowe miejsce.

> *Opłaty są kompleksowe, w cenie otrzymujesz w pełni umeblowaną i wyposażoną przestrzeń biurową oraz dostęp do sali konferencyjnej, sekretariatu i pomieszczeń socjalnych. Najbardziej doceniane są biura butikowe, kameralne, a zarazem nowoczesne, z pełnym i nowoczesnym zapleczem wyposażenia biurowego i socjalnego (w tym dostęp do cateringu, siłowni, strefy wypoczynku czy czytelni). Od czasu podpisania umowy do rozpoczęcia pracy mija często tylko kilka dni. Zakończenie współpracy, w zależności od czasu, na jaki zawarta jest umowa, może być równie szybkie. Cena najmu zależy oczywiście od lokalizacji, standardu, wielkości przestrzeni i długości trwania umowy* – wymienia zalety biur elastycznych i warunków ich najmu Anna Gołąb.

MIASTA PRZODUJĄCE W FORMACIE FLEX

Największym rynkiem biurowym w Polsce, także w formacie flex, jest Warszawa. Pod względem planowanej powierzchni biurowej rynek warszawski jest jednym z najatrakcyjniejszych w Europie. Największy popyt na przestrzeń biurową odnotowuje się w sektorach usług profesjonalnych, finansów i ubezpieczeń oraz IT i telekomunikacji.

> *Rynek najmu biur elastycznych rozwija się nie tylko w Warszawie, ale również w innych większych miastach jak Kraków, Wrocław, Katowice, Łódź, Poznań, Białystok, Szczecin czy Trójmiasto* – zaznacza Anna Gołąb.

Trudna sytuacja gospodarcza zmusiła przedsiębiorców do ponownego zbadania efektywności wykorzystywania przestrzeni biurowej przez pracowników i wytyczenia nowej strategii działania, przy jednocześnie zwiększonej kontroli wydatków na najem powierzchni, jej wyposażenie, zaaranżowanie i utrzymanie. Dla segmentu flex epidemiczna rzeczywistość stała się bodźcem do przyspieszonego rozwoju.

> *Segment flex office rośnie dynamicznie i szybko się dostosowuje. Sporo nowych, wielkopowierzchniowych przestrzeni biurowych przekształca się właśnie we flex office, bo to przestrzeń, którą łatwo jest dostosować do różnych potrzeb. Biura elastyczne są dziś poważną alternatywą dla tych tradycyjnych, uznawanych za mało ekonomiczne, mało nowoczesne i niewygodne* - zauważa Anna Gołąb.

KOMU DEDYKOWANA JEST PRZESTRZEŃ FLEX?

Ze względu na budowę środowiska pracy, zarówno spersonalizowanych przestrzeni, jak i części wspólnych, biura w segmencie flex dedykowane są przede wszystkim małym firmom do kilkunastu pracowników biurowych, działalnościom jednoosobowym i startupom.

Przestrzeń flex jest zarówno wielkościowo, jak i pod względem wyposażenia, przygotowana pod potrzeby „małej" działalności – zaznacza Anna Gołąb.

Spełnia oczekiwania przedsiębiorców, którym zależy na elastyczności w aranżowaniu przestrzeni, dobrej lokalizacji, pełnej obsłudze, nowoczesnym wyposażeniu biurowym i socjalnym oraz atrakcyjnych cenowo warunkach. Poza elastycznością okresu najmu i innych warunków umowy, najemca oszczędza środki na wyposażenie i dostosowanie pomieszczeń do własnych oczekiwań.

Ponadto biura flex dają możliwość szybkiego dostosowania warunków przestrzeni do aktualnych wymogów sanitarnych związanych z pandemią wirusa COVID-19. Biura flex przeznaczone są dla więcej niż jednej firmy, w zależności od liczby pracowników na jednej przestrzeni w tym samym czasie.

PRZYSZŁOŚĆ BIUR W FORMACIE FLEX

Obecnie ten rodzaj elastycznych najmów rozwija się najszybciej. To trend z dużym potencjałem na przyszłość – podkreśla Anna Gołąb.

Ze względu na elastyczność powierzchni biurowej, spersonalizowane warunki najmu, wyposażenie i standard, biura flex najlepiej odpowiadają temu, czego spodziewa się i potrzebuje najemca. Dla przedsiębiorców z pokolenia millenialsów mają znaczenie nie tylko zasady funkcjonowania i łatwość przystosowania się do nowych warunków, ale również otwartość na zmienny tryb pracy i możliwość nawiązywania współpracy z pracownikami innych branż w ramach jednej przestrzeni – a to oferuje biuro w formacie flex, nie tradycyjne.

Do niewątpliwych zalet flex office należą konkurencyjna cena najmu, brak konieczności inwestowania w sprzęt biurowy, umeblowanie, pomieszczenia konferencyjne oraz zróżnicowane środowisko biznesowe. W Polsce ten rodzaj adaptacji przestrzeni biurowych ma kilka lat. Jest atrakcyjny dla niewielkich firm poszukujących najmu w formacie wrażliwym na potrzeby najemcy - mówi Anna Gołąb.

Opracowanie: Paulina Gajewicz, Grupa Morizon-Gratka

NIERUCHOMOŚCI PREMIUM JAKO LOKATA KAPITAŁU

Wartość rynku premium w Warszawie w 2019 r. sięgnęła 779 milionów złotych (wg. analizy High Level Sales & Marketing). W 2020 r. mimo powszechnego lockdownu i wielu restrykcji, popyt na mieszkania luksusowe pozostał na stabilnym poziomie. Wybuch pandemii paradoksalnie pozytywnie wpłynął na ten segment rynku. Inwestorzy zwrócili się w kierunku lokowania środków pieniężnych w rynek nieruchomości, wybierając go jako stabilniejszą formę niż instrumenty finansowe proponowane przez banki.

NIERUCHOMOŚĆ PREMIUM – CZYLI JAKA?

Brak klarownej definicji nieruchomości luksusowej i ogromna różnorodność na rynku sprawia, że dotąd najczęściej stosowanym wyznacznikiem jest cena. Aczkolwiek, nie sama wartość inwestycji przesądza o jej renomie, a lokalizacja, otoczenie, wartość historyczna czy wysoki standard wykończenia.

JANUSZ IRACKI

Aby nieruchomość można było określić mianem „premium", musi spełnić kilka wymogów. Powierzchnia i standard lokalu mają znaczenie, ale same w sobie nie będą czynnikiem decydującym. Pojęcie „dobra lokalizacja" nie oznacza jedynie dzielnicy. Ważny jest typ budynku, a czasem nawet nazwa konkretnej inwestycji, np. słynna Złota 44 czy Mokotowska 8. Liczy się także wnętrze i sposób wykończenia mieszkania. Wszystkie wspomniane parametry powinny tworzyć spójną całość – podkreśla Janusz Iracki, Prezes Zarządu MAXON Nieruchomości.

Nabywcy nieruchomości luksusowych to klienci wymagający, ze sprecyzowanymi oczekiwaniami i potrzebami, zorientowani na rynku i często bezkompromisowi. Decydują się na zakup najdroższych na rynku apartamentów przede wszystkim, by zaspokoić własną, podstawową potrzebę mieszkaniową i zapewnić sobie wysoki standard życia.

Lokalizacja z segmentu premium staje się symbolem pozycji społecznej, a klienci podkreślają w ten sposób własną zamożność. To nie jedyny motyw wyboru domów czy mieszkań ekskluzywnych. Nabywane są one również w celach inwestycyjnych. Janusz Iracki, Prezes Zarządu MAXON Nieruchomości tłumaczy, skąd wynika zainteresowanie zakupem nieruchomości segmentu premium:

Zwiększenie zainteresowania zakupem nieruchomości jest spowodowane m.in. ogólną niestabilną sytuacją na rynku finansowym i towarowym, wzrostem inflacji, obniżeniem przez RPP głównej stopy referencyjnej do 0,1 proc., a co za tym idzie, niską atrakcyjnością lokat. Aby zdywersyfikować swój portfel, inwestorzy zwracają się ku pewniejszym formom lokowania środków.

POPYT NA NIERUCHOMOŚCI PREMIUM WOBEC ZMIAN NA ŚWIATOWYM RYNKU W 2020 ROKU

Motywacja jednym, a czysty pragmatyzm drugim. Nieruchomości luksusowe, choć nadal zajmują niewielką część rynku w Polsce, z roku na rok cieszą się rosnącym zainteresowaniem, co związane jest z utrzymującą się koniunkturą gospodarczą i wzrostem zamożności społeczeństwa.

Stanowią rozsądną lokatę kapitału w obliczu historycznie niskich stóp procentowych i nieopłacalności lokat bankowych, zwłaszcza w czasie niespodziewanych zmian w gospodarce będących konsekwencją pandemii i załamania rynku światowego. Uważa się, że segment klasy premium nie jest tak czuły jak inne, pozostając niepodatnym na wahania rynków finansowych.

> *Janusz Iracki, Prezes Zarządu MAXON Nieruchomości przyznaje, że nieruchomości stanowią stabilną formę lokowania środków, są bardziej odporne na kryzysy gospodarcze.*

Skala sprzedaży mieszkań luksusowych w Polsce w dalszym ciągu odbiega od rynków zagranicznych, ale popyt na nie rośnie, względnie utrzymuje się na stabilnym poziomie – co widać w liczbach. High Level Sales & Marketing co roku publikuje raport na temat rynku nieruchomości premium w Polsce. W ostatnim zestawieniu mówi o wzroście sprzedaży w segmencie nieruchomości luksusowych i stabilności popytu, mimo niepewności i zmian wywołanych pandemią koronawirusa.

PAWEŁ PODBIELSKI

> *Mamy do czynienia z dużą liczbą transakcji w kwotach powyżej 1,5 mln złotych, dodatkowo nierzadko są to kwoty powyżej 2 mln i więcej. W ciągu ostatniego roku obserwowaliśmy wzrost zainteresowania oraz ilość transakcji, porównując z poprzednimi latami, przy czym nawet uwzględniając rozwój firmy, transakcji w tym zakresie cenowym mamy więcej* - mówi Paweł Podbielski, dyrektor zarządzający White Wood Nieruchomości.

Wartość rynku nieruchomości premium w 2019 roku przekroczyła 1,8 miliarda złotych, przy czym największy – warszawski rynek pochłonął ponad 43 proc. całej sumy (przy wzroście 12 proc. rok do roku). Zamożni klienci, w tym także z zagranicy, najchętniej wybierają stolicę jako ośrodek z najsilniej rozwiniętym rynkiem pracy, atrakcyjnymi nieruchomościami, otwarty na społeczeństwo wielokulturowe.

PAWEŁ WYSOCKI

> *Powodem tego są m.in. wycofywanie środków z banków z powodu braku atrakcyjności lokat czy też niskie zaufanie do stabilności gospodarki, a jak wszyscy wiedzą nieruchomości w perspektywie wieloletniej stanowią najbezpieczniejszą lokatę kapitału. Jednocześnie z racji dość dużego popytu mamy do czynienia z dobrą sytuacją cenową dla sprzedających, przez co część z klientów postanawia wystawiać swoje apartamenty kupowane przed laty, w niższych cenach, licząc na zarobek* – dopowiada Paweł Wysocki, zastępca dyrektora zarządzającego w White Wood Nieruchomości.

Janusz Iracki, Prezes Zarządu MAXON Nieruchomości, podkreśla, że do Warszawy klientów rynku premium przyciągają także ceny: Mieszkania w Warszawie są wciąż stosunkowo niedrogie w porównaniu do nieruchomości w innych europejskich stolicach. Cenowo dogonią poziom Amsterdamu czy Londynu dopiero za kilka, kilkanaście lat. Świadomi inwestorzy posiadają tę wiedzę i wykorzystują ją już teraz.

RYNEK NIERUCHOMOŚCI LUKSUSOWYCH W POLSCE – WARSZAWA PRZODUJE W STATYSTYKACH

Segment luksusowych nieruchomości w Polsce jest mocno zróżnicowany, a do ośrodków z najefektywniejszą sprzedażą należą: Warszawa, Trójmiasto, Kraków, Wrocław, Poznań, Katowice i Łódź. W czołówce, niezmiennie od lat figuruje rynek w stolicy – z najwyższym poziomem sprzedaży i rekordowymi cenami transakcyjnymi. Jak podaje HLSM w całym 2019 i w pierwszych dwóch kwartałach 2020 r. w Warszawie sprzedano 203 ekskluzywne apartamenty, co stanowi 20 proc. całej sprzedaży lokali premium w siedmiu analizowanych miastach.

W każdym większym mieście w Polsce wyróżnia się dzielnice, ulice czy pojedyncze inwestycje uznawane za prestiżowe. W Warszawie mamy do czynienia z typowymi rejonami uchodzącymi w powszechnym przekonaniu za luksusowe oraz miejscami, które dopiero aspirują do tego segmentu. Nieruchomości na Saskiej Kępie, kameralne domy na Wilanowie, nowe inwestycje na Starym Mokotowie czy apartamenty w odrestaurowanych kamienicach Śródmieścia to najchętniej wybierane przez klientów nieruchomości ekskluzywne na warszawskim rynku. Typowy klient rynku premium to zamożny przedsiębiorca, artysta, sportowiec, biznesman.

Minimalna średnia cena za metr kwadratowy, jaką musi zapłacić klient, by stał się właścicielem nieruchomości luksusowej zależy od rynku lokalnego. Najwyższy próg wejścia odnotowano w Warszawie – stolica pozostaje ośrodkiem transakcji na rynku premium z rekordowymi cenami. W 2019 r. sprzedano apartament w inwestycji Foksal 13/15 w Śródmieściu za zawrotną sumę 17 milionów złotych. W 2019 r. minimalna średnia cena za metr kwadratowy ekskluzywnego lokalu w stolicy wyniosła 26 400 zł – wzrosła w porównaniu z rokiem 2018 o 6 proc. W pozostałych aglomeracjach, jak podaje HLSM, próg wejścia był niższy – od 7 900 zł (w Trójmieście) do 19 000 zł (w Łodzi).

Widełki cenowe dla nieruchomości segmentu premium zaczynają się zazwyczaj od 12 000 zł za metr kwadratowy lub od 1 000 000 zł za nieruchomość – przypomina Janusz Iracki, Prezes Zarządu MAXON Nieruchomości.

Najwyższą średnią cenę za metr kwadratowy nieruchomości premium zarejestrowano w stolicy, jej wartość sięgnęła 32 000 zł. W czołówce dzielnic z najwyższymi cenami ofertowymi na warszawskim rynku premium pozostaje Śródmieście.

Obecnie średnia cena ofertowa nieruchomości w segmencie premium zlokalizowanych w Śródmieściu, wyliczona na podstawie ponad 1000 ogłoszeń z serwisu Morizon.pl, wynosi 21 684 zł za metr kwadratowy, a najdroższa oferta w inwestycji Złota 44 wynosi 47 000 zł za metr kwadratowy. Śródmieście przyciąga zamożnych klientów bliskością do ścisłego centrum, sprawnym dostępem do najważniejszych punktów miasta, zabytkową historyczną architekturą, bogatą infrastrukturą i ofertą kulturalną.

SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI PREMIUM W OSTATNICH LATACH

Na podstawie analizy ekspertów HLSM, sprzedaż nieruchomości premium wzrosła w porównaniu rok do roku. Liczba sprzedanych apartamentów w I kwartale 2019 r. wyniosła 13, w tym samym okresie 2020 r. – 28, a zatem wzrosła o 115 proc. W II kwartale 2019 r. aż 79 lokali ekskluzywnych znalazło nowych właścicieli - w II kwartale 2020 r. tego wyniku nie udało się już jednak powtórzyć, co niezaprzeczalnie było wynikiem wprowadzonych w związku z pandemią restrykcji. W II kwartale 2020 r. sprzedano 21 nieruchomości segmentu premium, czyli o 73 proc. mniej r/r, ale za to ich średnia cena wzrosła o 9 proc. w porównaniu do 2019 r.

Charakteryzując warszawski rynek nieruchomości premium, Janusz Iracki, Prezes Zarządu MAXON Nieruchomości, zauważa trudność w ocenie popytu na tego typu mieszkania w ujęciu rocznym w kontekście wprowadzonego lockdownu. Deklaruje jednak tendencję wzrostową:

> *Marzec i kwiecień przyniosły znaczące obniżenie ilości transakcji. Nie było to jednak spowodowane brakiem popytu, a powszechnym lockdownem i utrudnieniami natury logistycznej (ograniczona mobilność, utrudnione przeprowadzanie osobistych prezentacji i podpisywania aktów notarialnych). Jednak, nawet mimo kryzysów w wiosennych miesiącach, w ujęciu całorocznym, popyt na domy i mieszkania klasy premium wzrósł.*

NIERUCHOMOŚCI PREMIUM JAKO INWESTYCJA KAPITAŁU W CZASIE PANDEMII

Ekskluzywne nieruchomości uważa się za dobrą lokatę kapitału, bowiem rynek premium nie jest tak podatny na perturbacje na rynku finansowym jak choćby rynek mieszkań używanych.

> *Angelika Kliś, Członek Zarządu w ATAL S.A. podkreśla, że trend związany z lokowaniem nadwyżek finansowych w nieruchomości zyskuje obecnie na sile, bowiem zakup mieszkania postrzegany jest jako ochrona kapitału przed inflacją i długoterminowa lokata.*

Sytuacja społeczna i gospodarcza wywołana wprowadzonymi obostrzeniami w stanie pandemii zweryfikowała potrzeby i wymagania klientów sektora premium. Chętniej poszukują oni inwestycji gotowych do odbioru, z własną działką, ogrodem, większym metrażem i liczbą pomieszczeń, z wygodnym i szybkim dojazdem do dużego miasta.

Chwilowe spadki sprzedaży, widoczne w II kwartale 2020 r., w środowisku ekspertów rynku nieruchomości premium uznaje się za efekt okresu poszukiwania odpowiedniej lokalizacji, który bywa z różnych przyczyn wydłużony, np. z powodu przemodelowania własnych potrzeb i preferencji czy utrudnień logistycznych wynikających z powszechnego lockdownu.

FINANSOWANIE ZAKUPU NIERUCHOMOŚCI NA RYNKU PREMIUM

Nieruchomości segmentu premium w głównej mierze finansowane są gotówką pochodzącą z własnych środków, oszczędności. Nie oznacza to jednak, że nie można ich kupić ze wsparciem banku. W zależności od przeznaczenia nieruchomości, można sięgnąć po kredyt hipoteczny bądź inwestycyjny.

> *Kredyty w wysokości blisko miliona złotych i więcej przeznaczane na zakup nieruchomości luksusowych stanowią zaledwie 1 proc. wszystkich udzielanych kredytów w 2020 roku. Banki nie mają w ofercie specjalnych warunków dla nabywców apartamentów segmentu premium. Wprawdzie są oferty bankowe przeznaczone dla klientów VIP z bardziej atrakcyjną marżą, ale procedura badania zdolności kredytowej i weryfikacji celu kredytowego jest taka sama jak dla pozostałych kredytobiorców* – przypomina Piotr Borkowski, ekspert kredytowy Lendi.

Zakup apartamentu w celu zaspokojenia wyłącznie własnej potrzeby mieszkaniowej można wesprzeć kredytem hipotecznym. Co innego, gdy klient planuje zakup lokalu premium z przeznaczeniem na wynajem lub inne przedsięwzięcie dochodowe. Wówczas powinien ubiegać się o kredyt inwestycyjny. A w tym przypadku trzeba się liczyć z ograniczoną liczbą banków finansujących tego rodzaju cel. Bank może odmówić finansowania zakupu nieruchomości premium, jeśli uzna, że wiąże się to ze zbyt dużym ryzykiem kredytowym.

> *W przypadku zakupu nieruchomości w celach zarobkowych (z przeznaczeniem pod wynajem) powinno się finansować taki zakup kredytem firmowym inwestycyjnym – który z kolei charakteryzuje się nieco mniej korzystnym oprocentowaniem w porównaniu do standardowych kredytów hipotecznych. Jeśli luksusowy dom będzie dla banku za drogi, to po prostu się na nim nie zabezpieczy, informując, że jest to nieruchomość trudno zbywalna i stanowi zbyt wysokie ryzyko kredytowe*– podkreśla Piotr Borkowski.

Bez względu na rodzaj rynku, na którym nabywana jest nieruchomość klasy premium, konieczne będzie jej przygotowanie zgodnie z oczekiwaniami nabywcy. Apartament z rynku wtórnego, w zależności od stopnia dopasowania jego aranżacji do potrzeb nowych lokatorów, będzie wymagał gruntownego remontu bądź jedynie doposażenia własnymi meblami i spersonalizowania przestrzeni. Z kolei deweloperzy oferują gotowe pakiety wykończeniowe bądź współpracę z architektem i projektantem w celu dostosowania mieszkania do standardu i stylu życia nabywcy.

NOWE REGULACJE PRAWNE NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI W 2021 R.

Nowe wymagania budowlane, debiut licytacji komorniczej nieruchomości w sieci, nowy podatek dla deweloperów i wyższe dopłaty do czynszów w mieszkaniach gminnych – jakie jeszcze zmiany w prawie przyniesie rok 2021?

ZMIANY W PRAWIE BUDOWLANYM

Z początkiem 2021 roku jako państwo członkowskie Unii Europejskiej wchodzimy w kolejny etap wdrażania planu większej energooszczędności i troski o środowisko naturalne. Od nowego roku, budując dom, trzeba będzie korzystać z bardziej energooszczędnych materiałów oraz stosować grubsze warstwy termomodernizacyjne ścian i stropów, niż dotychczas. Przekłada się to na wzrost kosztów budowy, ale jednocześnie przyczyniać ma do mniejszego zużycia energii w trakcie użytkowania budynku.

Zmiany wynikają z wejścia w życie nowych przepisów w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie. Dotyczą przede wszystkim wartości współczynnika zużycia energii (Ep) i współczynnika przenikania ciepła (U), dlatego odnoszą się m.in. do ścian zewnętrznych, dachów, okien i drzwi. Do tej pory roczna ilość energii potrzebna do zaspokojenia potrzeb mogła osiągnąć maksymalnie 95 kWh na m2, teraz nie będzie mogła przekroczyć 70 kWh na m2. Nowe wymagania dla okien i drzwi obniżają maksymalną dopuszczalną wartość współczynnika przenikania ciepła do 0,9 W/m^{2}K dla okien fasadowych i drzwi oraz 1,1 W/m^{2}K dla okien dachowych.

Zmniejszenie zapotrzebowania budynku na energię musi być wsparte odnawialnymi źródłami energii (OZE), do których zalicza się kotły na biomasę, montaż paneli fotowoltaicznych, kolektory słoneczne czy pompy ciepła.

Tylko inwestorzy, którzy do końca 2020 roku uzyskali pozwolenie na budowę lub też zdążyli złożyć wniosek o wydanie pozwolenia, mogą budować dom na podstawie wskaźników dotyczących energooszczędności obowiązujących przed 01.01.2021 roku.

E-LICYTACJE NIERUCHOMOŚCI

Już wkrótce czeka nas kolejny krok na drodze cyfryzacji usług publicznych. W grudniu 2020 roku Rada Ministrów przyjęła projekt ustawy o zmianie ustawy – Kodeks postępowania cywilnego, który wprowadza do kodeksu cywilnego instytucję sprzedaży nieruchomości drogą elektronicznej licytacji. Projekt jest już w Sejmie, a przepisy wejdą w życie w ciągu 14 dni po opublikowaniu w Dzienniku Ustaw.

Forma sprzedaży nieruchomości z licytacji komorniczej drogą elektroniczną ma zapewnić bezpieczeństwo – zwłaszcza w czasie pandemii, szerszy dostęp do licytacji oraz

obniżenie jej kosztów. Ponadto wpłynąć ma na przyspieszenie egzekucji z nieruchomości i przejrzystość transakcji.

Przetarg w drodze elektronicznej ma się odbywać na wniosek wierzyciela. Komornik będzie udostępniał obwieszczenie o licytacji na stronie internetowej Krajowej Rady Komorniczej. Wzorem aukcji elektronicznych, licytacja ma trwać tydzień, by pozwolić ofercie uzyskać możliwie najwyższą cenę ze sprzedaży.

CIT OD DEWELOPERÓW

Od stycznia 2021 roku wchodzi w życie szereg istotnych zmian w podatkach dochodowych. Te dotyczące CIT mogą mieć wpływ na sytuację deweloperów, a w konsekwencji także na cenę nowych mieszkań.

Zdecydowana większość deweloperów prowadzi działalność w formie spółki komandytowej, a znowelizowane przepisy nałożyły na spółki komandytowe konieczność rozliczania i płacenia podatku dochodowego od osób prawnych. Realnie może to spowodować obciążenie podatkowe dwukrotnie wyższe od dotychczasowego. Do tej pory podatek od dochodów wspólników wynosił najczęściej 19 proc. PIT, a od 2021 roku spółka komandytowa zapłaci dodatkowo 19 proc. CIT (lub 9 proc. CIT w przypadku małych podatników).

WYDŁUŻENIE WYDATKOWANIA ŚRODKÓW NA CELE MIESZKANIOWE

Podatnicy podatku PIT, którzy sprzedali nieruchomość w 2018 roku przed upływem 5 lat od nabycia, żeby skorzystać z tzw. ulgi mieszkaniowej, o której mowa w art. 21 ust. 1 pkt 131 ustawy PIT, musieli wydatkować uzyskane przychody na własne cele mieszkaniowe najpóźniej do końca dwuletniego okresu, czyli do końca 2020 roku. Minister Finansów podpisał jednak rozporządzenie, które przedłużyło ten termin do 31 grudnia 2021 roku.

RĘKOJMIA DLA PRZEDSIĘBIORCY

Z nowym rokiem zaczynają obowiązywać przepisy nowelizacji kodeksu cywilnego oraz ustawy o prawach konsumenta przyznające przedsiębiorcom prawa konsumentów w relacjach z innymi przedsiębiorcami.

Każda osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, mimo że jest przedsiębiorcą, w określonych sytuacjach będzie objęta ochroną przewidzianą dla konsumentów. Ochrona dotyczyć będzie każdej umowy bezpośrednio związanej z działalnością gospodarczą przedsiębiorcy, gdy z treści tej umowy wynikać będzie, że nie posiada ona dla tego przedsiębiorcy charakteru zawodowego, wynikającego w szczególności z przedmiotu wykonywanej przez niego działalności gospodarczej.

W myśl nowych rozwiązań przedsiębiorcy od nowego roku przysługuje także prawo do rękojmi za wady fizyczne kupowanego lokalu lub budynku oraz ochrona przed tzw. niedozwolonymi postanowieniami umownymi, które są sprzeczne z dobrymi obyczajami lub rażąco naruszają jego interesy.

PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI W 2021

Podatek od nieruchomości w 2021 roku wzrośnie średnio o 4 proc. Warto pamiętać, że ustalane stawki są stawkami maksymalnymi, a ostateczną ich wysokość w ramach limitu określa rada gminy w drodze uchwały.

Podatek, podobnie jak w latach poprzednich, należy opłacić w czterech ratach proporcjonalnych do czasu trwania obowiązku podatkowego, w terminach do dnia: 15 marca, 15 maja, 15 września i 15 listopada.

STAWKI MAKSYMALNE PODATKU OD NIERUCHOMOŚCI W 2021 ROKU BĘDĄ WYNOSIŁY:

- budynki mieszkalne - 0,85 zł za 1 mkw;
- budynki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej - 24,84 zł za 1 mkw;
- budynki zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym - 11,62 zł za 1 mkw;
- budynki, w których prowadzi się działalność związaną ze świadczeniami zdrowotnymi - 5,06 zł za 1 mkw;
- budynki pozostałe - 8,37 zł za 1 mkw;
- budowle – 2 proc. wartości;
- grunty związane z prowadzeniem działalności - 0,99 zł za 1 mkw;
- grunty pod wodami stojącymi lub płynącymi - 4,99 zł za 1 ha;
- grunty pozostałe - 0,52 zł za 1 mkw;
- obszary niezabudowane objęte planem rewitalizacji, dla których miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego przewiduje przeznaczenie pod zabudowę mieszkaniową, usługową albo zabudowę o przeznaczeniu mieszanym - 3,28 zł za 1 mkw.

SPOŁECZNA CZĘŚĆ PAKIETU MIESZKANIOWEGO

Od 2021 roku zmianie ulegają niektóre ustawy wspierające rozwój mieszkalnictwa, czyli tzw. społeczna część pakietu mieszkaniowego. Wprowadza ona szereg rozwiązań mających poprawić sytuację mieszkaniową w Polsce, w zakresie wsparcia budownictwa społecznego i komunalnego oraz zwiększenia liczby mieszkań na wynajem.

PAKIET ZAKŁADA MIĘDZY INNYMI:

- wyższe finansowe wsparcie budownictwa społecznego i komunalnego;
- łatwiejszy dostęp do gruntów pod zabudowę mieszkaniową;
- zwiększenie dostępności mieszkań na wynajem dla osób o niskich dochodach;
- dopłaty do czynszu dla podnajemców mieszkań od gminy w ramach programu „Mieszkanie na Start";
- wyższe dodatki mieszkaniowe dla najemców dotkniętych skutkami epidemii COVID-19;
- możliwość dojścia do własności w nowo budowanych mieszkaniach w SIM;
- powstanie Rządowego Funduszu Rozwoju Mieszkalnictwa jako wsparcia dla gmin w budowie mieszkań w ramach SIM na czas epidemii COVID-19;
- poszerzenie katalogu wydatków uprawniających do otrzymania premii gwarancyjnej przy likwidacji książeczki mieszkaniowej;
- cyfryzację procesu budowlanego.

E-DORĘCZENIA

Zmianę w 2021 roku przejdzie także system obiegu dokumentów w związku z wejściem w życie ustawy o doręczeniach elektronicznych, która pozwala doręczać pisma urzędowe przez Internet.

Warunkiem ma być złożenie przez obywatela deklaracji, że w ten sposób chce się komunikować z organami administracji. E-korespondencja ma jednak ruszyć dopiero 1 października 2021 roku, a operatorem tej bezpłatnej usługi będzie Poczta Polska.

Autor: Paweł Puch - prawnik specjalizujący się w rynku nieruchomości, stały współpracownik Grupy Morizon-Gratka

PERFEKCYJNY SZTORM, CZYLI TRANSFORMACJA NA RYNKU NAJMU

Podczas sztormu nie wszystkie jednostki pływające są tak samo narażone. Małemu jachtowi grozi natychmiastowa wywrotka, dużym kontenerowcem może tylko lekko zabujać. W czasie pandemii COVID-19 kontenerowcem okazał się najem długoterminowy, a jachtami: domy senioralne, hotele, prywatne akademiki oraz bardzo do nich zbliżony profilem ryzyka inwestycyjnego - najem krótkoterminowy. Po sztormie następuje cisza i oczekiwanie - którym jednostkom uda się wypłynąć na powierzchnię?

SŁAWEK MUTURI

Model biznesowy najmu długoterminowego okazał się bardziej odporny na sytuację pandemiczną w stosunku do najmu krótkoterminowego, który jako młody gracz na rynku niestety nie potrafił się obronić.

Sławek Muturi, prezes zarządu Mzuri, która zarządza portfelem mieszkań na wynajem liczącym ponad 6500 nieruchomości w 64 miastach, wyjaśnia, że na złą kondycję rynku najmu miał jednoczesny wpływ trzech czynników. Spadek popytu we wszystkich grupach najemców, zmiana oprocentowania powodująca wielomiliardowy odpływ środków z lokat bankowych oraz aspekt psychologiczny, związany z obawą o utratę pracy.

> *Dla tego typu sytuacji używane jest określenie „The perfect storm" - czyli bardzo rzadka kumulacja zjawisk, które wzajemnie na siebie oddziałują i dodatkowo się nakręcają* – wyjaśnia Sławek Muturi.

JACEK KUSIAK

RYNEK NAJEMCY

Z perspektywy Mzuri, pandemia spowodowała wyższy poziom pustostanów, kilkukrotny wzrost liczby wypowiedzeń umów przed czasem (z poziomu 10-15 do ponad 100 wypowiedzeń miesięcznie). O kilka procent zostały obniżone czynsze najmu, a współczynniki nieściągniętych na koniec miesiąca należności czynszowych, były wyższe niż wcześniej.

> *Obserwowaliśmy spadek zainteresowania najmem, mieszkania z najmu w krótkim terminie były na szybko przekazywane na rynek najmu długoterminowego, zaczęły się obniżki czynszów i próby negocjacji z najemcami* – mówi Jacek Kusiak, współzałożyciel i Prezes Stowarzyszenia Mieszkanicznik.

MARTA GADZIŃSKA

W ten sposób weszliśmy na drogę rynku najemcy. Więcej osób przeprowadziło się do tańszych lokali. Nie brakuje też osób, którzy marzą o domu, ale nie chcą się zadłużać.

> Dlatego właśnie szaleństwo opanowało rynek najmu domów. Bardzo ich brakuje, a ceny najmu poszybowały w górę – informuje Marta Gadzińska, właścicielka biura nieruchomości EKSPERCI.pro.

JÓZEF KAJTA

Zapaść rynku najmu w krótkim terminie w czasie pandemii była bezprecedensowa. Największe problemy, można było zauważyć w miastach, które łączą funkcje turystyczne i edukacyjne, takie jak np. Kraków. Wyjaśnia to Józef Kajta, prezes Promabi. Chociaż na co dzień zarządza najmem długoterminowym, to również obserwuje, co dzieje się, na rynku najmu w krótkim terminie.

> *Ceny w sezonie letnim były takie, jak zimą. Mimo tego obłożenie wynosiło około 30 proc.* – informuje Józef Kajta.

Trudna sytuacja, z jaką przyszło się zmierzyć, ukazała jak różnie, mogą kształtować się strategie wynajmujących. Na początku pojawiły się oferty pobytów kwarantannowych, oferty dla wyjeżdżających w „delegację", a nawet wynajem miejsca parkingowego, gdzie apartament oferowany jest „gratis".

> *W celu przeprowadzenia wideokonferencji, czy spotkania biznesowego. Teraz, gdy nie można umówić się „na lunch" w restauracji lub kawiarni, a nie wszyscy chcą lub mogą spotykać się zawodowo online, jest to podobno ciesząca się popularnością forma najmu* - wyjaśnia ekspert nieruchomości Marta Gadzińska.

W końcu, w połowie stycznia doszło do buntu dużej grupy przedsiębiorców, którzy mimo obostrzeń postanowili świadczyć usługi najmu w krótkim terminie. O tym, jak zachowali się wynajmujący w stosunku do swoich długoterminowych najemców, opowiada Monika Kowalczyk, dyrektor K2 Asset Management, firmy zarządzającej najmem nieruchomości w Warszawie.

MONIKA KOWALCZYK

> *Niektórzy proponowali czasowe obniżki czynszu, lecz często pod warunkiem wydłużenia kontraktu. Część godziła się na przedterminowe zakończenie umowy, jeśli najemca miał kłopoty z płatnościami. Inni zaś nie widzieli powodu, by to oni jako jedyni ponosili finansowe skutki pandemii w postaci utraty przychodów z najmu. Dlatego nie byli skorzy do rozmów i brali pod uwagę ewentualne sądowe dochodzenie należności do końca trwania kontraktu* – informuje Monika Kowalczyk.

MNIEJSZA RENTOWNOŚĆ

Najem krótkoterminowy zwykle przynosi wyższe zwroty niż najem długoterminowy, ale obarczony jest wyższym ryzykiem, o którym nie można zapominać.

> *Ryzykiem związanym - jak widzimy obecnie - z pandemią, z cyklem gospodarczym, ale przede wszystkim z ryzykiem związanym z regulacjami. A regulacji wokół najmu krótkoterminowego pojawia się coraz więcej* – tłumaczy Sławek Muturi.

Przykładem są planowane zmiany w prawie polskim, które mają uregulować działalność najmu w krótkim terminie. Wiele europejskich miast zdecydowało się już na ten krok.

Przykładem jest Amsterdam, gdzie w trzech centralnych dzielnicach obowiązuje zakaz świadczenia usług najmu krótkoterminowego. Za złamanie zakazu grozi grzywna w wysokości 50 tys. euro. Wszystko po to, aby ratować trudną sytuację hoteli, zmniejszyć uciążliwość dla innych lokatorów, zwiększyć dostępność ofert na wynajem długoterminowy oraz ograniczyć wpływy do szarej strefy.

Efektem regulacji będzie zwiększenie kosztów działania i tym samym ograniczenie rentowności. To z kolei spowoduje odpływ kapitału z tego segmentu rynku najmu. Najem krótkoterminowy nie zniknie, ale stanie się mniej zyskowny i rynek osiągnie stabilność na niższym poziomie – dodaje Sławek Muturi.

Prezes Stowarzyszenia Mieszkanicznik, zrzeszającego 18 000 członków i sympatyków w 20 oddziałach, również nie liczy na znaczną poprawę. Jak twierdzi, brak napływu trzech grup klientów, jakimi są studenci, pracujący i turyści, spowoduje w dłuższym okresie chęć sprzedaży mieszkań przez niektórych inwestorów.

Rysuje się bardziej negatywny scenariusz niż pozytywny. Ufamy natomiast, że odwrót pandemii, szczepionka, poluzowane obostrzenia otworzą rynek, ale nie będzie to już ten sam rynek. To, z czym mieliśmy do czynienia przez ostatnie 20 lat, z pewnością do nas nie wróci – uważa Jacek Kusiak.

Sławek Muturi jest spokojny o najem w długim terminie, ale podobnie jak inni inwestorzy uważa, że pozostałe formy przejdą do przeszłości.

Nie widzę powodów, by najem długoterminowy nagle przestał być opłacalny. Ponieważ mieszkanie, dach nad głową jest jedną z podstawowych potrzeb człowieka, długoterminowy najem nie zniknie. Najem krótkoterminowy odpowiada na potrzebę podróżowania w celach turystycznych lub biznesowych. Żadna z nich nie jest podstawową potrzebą człowieka – wyjaśnia Sławek Muturi.

Monika Kowalczyk i Józef Kajta również nie mają dla wynajmujących dobrych wiadomości.

Ostatnie lata pokazały ogromny wysyp nieruchomości na najem krótkoterminowy, wzrost konkurencji, a co za tym idzie niższą rentowność. Widać rysującą się wizję regulacji tego segmentu, co zapewne wpłynie ostatecznie na ponowne zmniejszenie się liczby dostępnych lokali na wynajem – wyjaśnia Monika Kowalczyk.

Myślę, że w zakresie, jaki znamy z ostatnich lat, najem krótkoterminowy nie ma szansy na rozwój. Nie pozwoli na to lobby hotelowe. Na rynku będą tylko ci, którzy zajmują się najmem profesjonalnie – dodaje Józef Kajta.

SŁAWOMIR IMIANOWSKI

NOWY TREND

W ostatnim czasie wykształciła się nowa profesjonalna forma - najem instytucjonalny, czyli wynajem mieszkania od firmy. Takie mieszkania są zlokalizowane często w jednym budynku należącym do inwestora, co ułatwia zarządzanie nieruchomościami. Obecnie największym graczem na rynku jest państwowy Fundusz Mieszkań na Wynajem, zarządzający łącznie niemal 2000 lokalami w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Gdańsku, Poznaniu, Łodzi i Katowicach.

Od kilku lat na rynku pojawia się jednak coraz więcej prywatnych podmiotów, które szybko rosną w siłę. Często są to zagraniczni gracze, ponieważ polski rynek nieruchomości jest bardzo atrakcyjną formą inwestowania oferującą wysoką w stosunku do rynków Europy Zachodniej stopę zwrotu – wyjaśnia prezes Resi4Rent Sławomir Imianowski.

Resi4Rent to obecnie największa, prywatna instytucjonalna firma oferująca mieszkania na wynajem w Polsce. Powody, dla których coraz więcej osób interesuje się najmem instytucjonalnym, to głównie zmieniające się wartości, aspiracje i styl życia Polaków. Coraz więcej osób sięga po „mieszkania w abonamencie", bo chcą mieć możliwość dopasowywania mieszkania do aktualnych potrzeb związanych z powiększeniem rodziny, zmianą pracy, wyprowadzką dzieci lub przejściem na emeryturę. Forma najmu instytucjonalnego jest gwarancją stabilnej umowy o jasnych zapisach, a także posiadania obsługi technicznej i wsparcia opiekuna mieszkańca. Wynajmujący jest w stanie zapewnić ciekawe i atrakcyjne rozwiązania w budynkach przeznaczonych na najem instytucjonalny.

Są to, np.: przestrzenie coworkingowe, tani i szybki internet, przestrzenie do relaksu i wspólnego spędzania czasu, sprawny serwis techniczny, obsługa w wielu językach – wyjaśnia Monika Kowalczyk, K2 Asset Management.

Budynki pod najem instytucjonalny będą przyciągać inwestorów zagranicznych do Polski i bez wątpienia sektor ten będzie w najbliższych latach pożądaną kategorią bezpiecznych aktywów. Profesjonalizacja sektora wpłynie korzystnie także na standard oferowanych lokali. W naszej opinii doprowadzi to także do stopniowej standaryzacji umów i warunków najmu, a co za tym idzie do wzrostu jakości obsługi najemców. Spodziewamy się utrzymania trendu wzrostowego, który będzie widoczny przede wszystkim w dużych aglomeracjach. Zwłaszcza w obecnej, niepewnej sytuacji ekonomicznej ludzie będą często decydować się na wynajem zamiast zakupu własnego lokalu – dodaje Sławomir Imianowski, prezes Resi4Rent.

Biorąc pod uwagę opinie ekspertów, można spodziewać się, że najem w najbliższych latach przejdzie transformację. Mniej znaczący w skali całego rynku najmu stanie się najem w krótkim terminie. Znaczenia nabierze najem długoterminowy, a szczególnie ten świadczony profesjonalnie – najem zinstytucjonalizowany.

Opracowanie: Marta Kubacka

Morizon.pl to jeden z największych serwisów nieruchomościowych w Polsce, w którym publikowane są najnowsze ogłoszenia dot. sprzedaży i wynajmu mieszkań, domów, działek i lokali usługowych.

Gratka.pl to wiodąca marka działająca w segmencie omni-category, od ponad 20 lat ciesząca się niesłabnącą popularnością wśród użytkowników zainteresowanych ogłoszeniami z kategorii Nieruchomości, Motoryzacja bądź Praca. W bazach obydwu serwisów znajduje się łącznie ponad milion ogłoszeń.

#RAZEMLEPIEJ

Serwisy Morizon.pl i Gratka.pl są częścią największej grupy mediowo-technologicznej w Polsce - Rinigier Axel Springer Polska. Za sprawą strategicznego partnerstwa zasięg obydwu serwisów ogłoszeniowych rozszerzył się o użytkowników zainteresowanych tematyką nieruchomości w Onet.pl.

Zasięg Grupy Rinigier Axel Springer Polska w kategorii nieruchomości i budownictwo to 3,5 mln* realnych użytkowników w miesiącu. Uzupełniając ten zasięg o partnerstwo Morizon.pl z serwisem Allegro, a także o współpracę Gratka.pl z Grupą Polska Press, możemy dotrzeć do 90% użytkowników internetu w Polsce.

morizon.pl

1,3 mln*

Realni użytkownicy Morizon.pl

gratka

1,5 mln*

Realni użytkownicy Gratka Nieruchomości

onet

1,6 mln*

Realni użytkownicy Onet.pl - kategoria nieruchomości i budownictwo

3,5 mln*

Realni użytkownicy Grupy RAS Polska - kat. nieruchomości i budownictwo **po odjęciu współoglądalności**

*Gemius/PBI, listopad 2020 r.