

PANEL DYSKUSYJNY „GP” I J.W. CONSTRUCTION

Unia, VAT i nowe mieszkania

Ostatnie miesiące przyniosły spore ożywienie na rynku mieszkaniowym. Firmy deweloperskie odnotowały znaczący wzrost sprzedaży. Czy ta pozytywna tendencja ma szansę utrzymać się również w przyszłym roku?

Uczestnicy dyskusji:

Kazimierz Kirejczyk, analityk, prezes zarządu firmy konsultingowej REAS Sp. z o.o.

Ryszard Matkowski, prezes zarządu J.W.Construction Holding S.A., b. wiceprezes Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast (UMiRM)

Marek Skrzypczyński, dyrektor pełnomocny J.W.Construction Holding S.A.

Tadeusz Żurowski, analityk, dyrektor działu Wycen i Analiz Rynku Nieruchomości firmy Ober-Haus

Maciej Gnoiński, wiceprzewodniczący rady nadzorczej J.W. Construction Holding S.A.

Ze strony „Gazety Prawnej” w dyskusji uczestniczyli red. **Anna Witkowska** i red. **Michał Kosiarski**. Dyskusję prowadził red. **Ryszard Marciniak**.



Ryszard Marciniak:

Kończący się rok skłania do spojrzenia w przyszłość i postawienia prognoz dotyczących rozwoju sytuacji w budownictwie mieszkaniowym w roku 2004. Konstruując takie prognozy warto pamiętać o istotnych uwarunkowaniach, zwłaszcza kredytowych, podatkowych i prawnych – niekiedy dotkliwie utrudniających działalność inwestorom i deweloperom. Mam na myśli m.in. już obowiązującą – i nadzwyczaj krytycznie ocenianą – ustawę o gwarancjach płatności budowlanych, a także projektowane wprowadzenie rachunku powierniczego. Czy wspomniane regulacje, a także zapowiadany 22-procentowy VAT na materiały budowlane negatywnie wpłyną na możliwość skutecznego działania firm deweloperskich? Od czego zależy poprawa relacji deweloper – bank? Czy rok wejścia Polski do Unii Europejskiej będzie rokiem stagnacji, czy zapowiedzią rozwoju budownictwa mieszkaniowego w najbliższych latach? Zapraszam do dyskusji.

Boom mieszkaniowy



Ryszard Matkowski:

Na rynek w 2003 r. można spojrzeć z dwóch punktów widzenia – efektów budownictwa mieszkaniowego i sprzedaży deweloperskiej. Niektórzy popadają w ogromną euforię, że oddano do użytku prawie tyle mieszkań, ile w najlepszym okresie lat 70. Jest to jednak bardzo złudny obraz, bowiem większość tych skończonych inwestycji to budownictwo jednorodzinne. Teraz trzeba było formalnie zakończyć ich budowę z różnych powodów, m.in. wprowadzenia nowych rygorów do prawa budowlanego, zapowiedzi obowiązkowych płatnych kontroli itd. To spowodowało, że wreszcie część tych domów będących od lat w budowie została oddana do użytku, co poprawiło statystyki. Tymczasem znaczna część z nich była już od dawna zamieszkała. W innych sektorach budownictwa mieszkaniowego takiej dynamiki nie widać. Załamało się zdecydowanie budownictwo spółdzielcze.

Wzrosła natomiast w tym roku sprzedaż deweloperska. Jednak w znacznej części sprzedajemy mieszkania na papierze (one jeszcze nie powstały), gdyż ta statystyka dotyczy zawieranych umów. Wielu klientów kupuje mieszkania w trakcie budowy lub w ramach inwestycji, której budowa się jeszcze nie rozpoczęła. A przecież cykl budownictwa wielorodzinnego to okres ok. 2 lat. Jeśli zaś spojrzymy na rynek przez pryzmat ilości mieszkań oddanych do użytku klientom, to ten efekt nie jest już tak imponujący. Nie można też oceniać rynku w tym roku bez spojrzenia na lata ubiegłe. Teraz widać efekty dramatycznego spadku ilości wydawanych pozwoleń na budowę i rozpoczynanych inwestycji. Decyzje podejmowane 2–3 lata temu mają dopiero swój efekt rzeczowy. Obecnie popyt został wywołany przez wiele różnych czynników, ale mamy tzw. sztywność podażową, czyli ograniczoną ofertę nowych mieszkań – budownictwo mieszkaniowe nie jest bowiem taśmą montażową w fabryce i nie może szybko, z dnia na dzień, zareagować na rosnący popyt.

Dlatego, moim zdaniem, nie można popadać w zbyt wielką euforię. Jest to niezły rok, ale najważniejsza jest odpowiedź na pytanie, czy tendencja do zawierania nowych umów deweloperskich będzie trwała czy tylko chwilowa. Sądzę, że najważniejszym czynnikiem wzrostowym jest łatwiejszy dostęp do kredytów hipotecznych. Rośnie ilość udzielanych kredytów i ich wysokość. Rośnie też udział kredytów w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych –

niedawno nie przekraczał w on Polsce jeszcze 10 proc., obecnie wynosi już 26–30 proc. Pod tym względem daleko nam jeszcze do państw Europy Zachodniej czy USA, gdzie ten udział wynosi 70–90 proc. Znaczenie mają też oczywiście zapowiedzi zmian w VAT, podatkach i wejście Polski do UE. Najważniejsze jest jednak, czy obecna tendencja wzrostowa się utrzyma i rynek nieruchomości wyjdzie ze stagnacji.



Kazimierz Kirejczyk:

Obecna sytuacja na rynku wynika z trzech przyczyn: poprawy klimatu gospodarczego, nakręcania koniunktury przez kredyty i malejącej podaży mieszkań. Najlepszym okresem pod względem liczby oddanych mieszkań (czyli wysokiej podaży) był rok 2001. Jednak na początku 2002 r. nastąpiło kilka zjawisk, które istotnie ograniczyły popyt. Podstawowym czynnikiem było spowolnienie gospodarcze, a co za tym idzie – spadek tempa wzrostu dochodów Polaków, ale też spadek optymizmu. Zlikwidowano też tzw. dużą ulgę budowlaną i podniesiono stawki VAT od sprzedaży mieszkań przez deweloperów z 0 na 7 proc. Zapowiedzi zmian w podatkach pod koniec 2001 r. nawet podkreśliły sztucznie koniunkturę, ale odbiły się negatywnie na popycie w 2002 r. Nastąpiło wyraźne „tąpnięcie” na rynku. Z czasem następowała poprawa. Zmieniła się radykalnie sytuacja na rynku kredytów hipotecznych. Zdolność kredytowa przeciętnego nabywcy, czyli kwota kredytu, na jaką sobie może pozwolić kupujący dom lub mieszkanie, wzrosła od 2000 r. 2,5-krotnie. Oznacza to, że znacznie więcej osób może sobie – potencjalnie – pozwolić na zaciągnięcie kredytu mieszkaniowego.

Z danych Związku Banków Polskich (ZBP) wynika – gdy porównamy lata 2002 i 2003 – że w pierwszej połowie tego roku wzrost liczby kredytów był jeszcze niewielki: 5–15 procent więcej kredytów niż w 2002 r. Natomiast od połowy roku widoczny jest wyraźny wzrost wartości udzielanych w Polsce kredytów. We wrześniu zeszłego roku w 15 największych bankach udzielono kredytów na sumę około 666 mln zł, natomiast we wrześniu w tym roku już na ponad 1 mld zł. Większa dostępność kredytu nakręca koniunkturę, ale wzrósł też poziom optymizmu, gdyż gospodarcze prognozy długoterminowe są coraz lepsze. Polacy zaczęli realizować odłożone w czasie decyzje o zakupie mieszkania. Zmiany odczuł najszybciej region stołeczny, gdzie bezrobocie wynosi tylko 6 proc. (w skali kraju zaś 17–18 proc.), szacuje się, że ten region ma 30 proc. udziału w rynku kredytów mieszkaniowych. Ważną rolę odgrywają też czynniki psychologiczne – od kilku miesięcy atakuje się potencjalnych nabywców wieloma argumentami – wzrost VAT na materiały budowlane, ma się pojawić VAT w obrocie gruntami, VAT-em zostaną objęte działania inwestorskie spółdzielni mieszkaniowych itp. Inny ważny argument to wejście Polski do Unii Europejskiej, co może – w opinii wielu ekspertów – spowodować wzrost cen. Potencjalny klient jest więc silnie zachęcany do inwestycji w mieszkanie – i popyt wzrasta. Z drugiej strony – jak wygląda podaż mieszkań? Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że mamy tendencję malejącą, zwłaszcza w spółdzielniach mieszkaniowych.



Marek Skrzypczyński:

Powód zwiększonej sprzedaży to optymizm konsumpcyjny oparty na poprawie wskaźników ekonomicznych. Popyt napędziły też media, informując, że ceny mieszkań na pewno nie będą już niższe, jak też atrakcyjne programy kredytowe. J.W. Construction sprzedaje najwięcej mieszkań cenowo dostępnych dla szerszej grupy klientów – tutaj o sukcesie decyduje dobry program kredytowy. Sukcesu się nie odniesie, jeśli nie wspomaga się klienta dobrym produktem bankowym (czyli korzystnym kredytem hipotecznym). W tym roku pojawiło się dużo takich kredytów przeznaczonych dla klientów dużych deweloperów. Aż 70 proc. klientów J.W. Construction zaciąga kredyty (w różnych wysokościach – średnio 110 tys. zł). Klienci wybierają jednak takie produkty bankowe, które wymagają jak najmniejszego udziału własnego. Dopiero kolejnym kryterium jest oprocentowanie kredytu, zabezpieczenia i dodatkowe koszty.

Pragnę zauważyć, że tzw. nadwyżka podażyowa w tym roku dotyczy jedynie sprzedaży mieszkań, które dopiero będą budowane. Dużi deweloperzy wprowadzają więc do oferty inwestycje, których budowa ma się zacząć na początku lub w trakcie 2004 r. Mieszkań gotowych natomiast – szczególnie tych tańszych – nie ma.

Czy po wejściu do UE zdrożeją mieszkania?



Tadeusz Żurowski:

Aby wzrosły ceny, to musi nastąpić zmiana w relacji podaży do popytu. Nie widać jednak znaczącego źródła wzrostu popytu po wejściu do UE. Potrzebna jest jasna polityka rządu, ponieważ wielu Polaków ma potencjalnie możliwość zapłacenia za mieszkanie. Nadal brakuje nam bowiem ok. 1 miliona mieszkań. Obecnie polityka rządu jest nieprzyjazna dla tego sektora gospodarki, a rząd nie ma praktycznie żadnego programu oprócz rozwoju Towarzystw Budownictwa Społecznego (TBS), ale one mają zbyt małą skalę, żeby znacząco zmienić sytuację. O wielkim niewypale, jakim są kredyty o stałej stopie procentowej, nie warto nawet wspominać. Brakuje działań ze strony samorządów – ilość mieszkań socjalnych od lat się zmniejsza zamiast zwiększać. Wyraźnym negatywnym sygnałem dla rynku była ustawa o ochronie praw lokatorów z 2001 r., która zabiła powstającą wąską grupę indywidualnych inwestorów budujących na wynajem. Przepisy te były więc dla rynku silnym negatywnym sygnałem – mają już ponad dwa lata, a wprowadzone w tym roku zmiany do nich mają jedynie charakter kosmetyczny. Odbiera się też ulgi podatkowe, które powinny być instrumentami stymulującymi budownictwo, a traktuje się je jako obciążenie budżetu. Likwidacja ulg jest więc nieprzemysłana. W planach rządowych przewiduje się ponadto szerokie opodatkowanie budownictwa VAT-em.



Te wszystkie działania wywołały niezdrowy popyt na rynku – klienci kupują za wszelką cenę, to co tylko mogą. Ponieważ nie stać ich na wiele, dlatego w górę idą ceny mieszkań na rynku wtórnym w wielkiej płycie. Ten popyt na dłuższą metę się nie utrzyma. Udział kredytów w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych nadal jest w Polsce – w porównaniu z innymi państwami – niewielki. Bez jeszcze większej dostępności kredytów trudno oczekiwać wzrostu popytu na mieszkania. Tu jednak na przeszkodzie stoją przepisy prawa bankowego, zwłaszcza definiujące wartość bankowo-hipoteczną mieszkania. Ten

sposób szacowania ryzyka jest zbyt rygorystyczny i wielu chętnych na kredyt odpada już w przedbiegach. Banki hipoteczne oferują niskie oprocentowanie, ale bardzo trudno jest w nich uzyskać kredyt. Natomiast banki uniwersalne wolą kupować obligacje rządowe, a nie kredytować budujących lub kupujących mieszkania. Wejście do UE nie oznacza więc automatycznie wyższego popytu, a co za tym idzie – wyższych cen. To jest myślenie mityczne. Urzędnicy z zagranicy będą potrzebowali mieszkań, ale im wystarczą dwa nowe budynki, mogą też nabyć już istniejące apartamenty. Takie inwestycje nie wstrząsną rynkiem. Nie zanosi się również na radykalny wzrost koniunktury w gospodarce. Aby nastąpił duży wzrost popytu, to potrzebne są radykalne kroki, np. program rządowy likwidujący ograniczenia w najmie wprowadzone ustawą o ochronie praw lokatorów. Żeby mieszkać, nie trzeba od razu nabywać własności lokalu, ale można wynająć za zdrowych zasadach. Tymczasem jedyny pozytywny sygnał to projekt tzw. kont, rachunków powierniczych. Oznacza to, że spadnie ryzyko po stronie kupującego. Jest więc kolejną zachętą dla klienta, a jednocześnie nie stanowi to przeszkody dla uczciwych, rzetelnych deweloperów.

Marek Skrzypczyński:

Wejście do UE nie wywoła trzęsienia ziemi na rynku, gdyż podstawowym czynnikiem jest zdolność do dokonania zakupu przez klienta, a to się akurat nie zmieni, gdyż do tego potrzebny jest dobry mechanizm finansowania, czyli odpowiednie produkty kredytowe.

Tadeusz Żurowski:

Podstawowym warunkiem zwiększającym dostępność kredytu byłaby zmiana przepisów o eksmisji osoby, która kupiła mieszkanie za kredyt, ale go nie spłaca. Brak ułatwień takich eksmisji powoduje, że banki obciążone są ogromnym ryzykiem. Dobry i tani produkt kredytowy wymaga bowiem przyjaznych regulacji prawnych.

Potrzebne zmiany w prawie

Tadeusz Żurowski:

Od ponad miesiąca obowiązuje ustawa o gwarancjach płatności za roboty budowlane. Na całym świecie jest tak, że to firma budowlana musi dać inwestorowi gwarancję dobrej jakości, gdyż zdarza się, że wykonawca realizuje swoją usługę nieprawidłowo. Motywacją do naprawy jest silna gwarancja bankowa. U nas sytuacja się odwróciła, to zleceniodawca musi gwarantować wykonawcy, że mu zapłaci. Przyczyną uchwalenia takiej ustawy były działania kilku wydawałoby się poważnych firm deweloperskich, które z pełną premedytacją oszukały swoich kooperantów. Jednak pomysł, aby zleceniodawca gwarantował zapłatę, a nie żeby to wykonawca gwarantował prawidłowe wykonanie robót, nie jest dobry. Lepiej wyłapać i przykładowo ukarać tych, którzy oszukują. Inwestor i tak musi z reguły sfinansować całe przedsięwzięcie, co nie jest sprawą łatwą, gdyż banki nie kwapią się do udzielania kredytów deweloperom (zwłaszcza mieszkaniowym). Teraz inwestor musi jeszcze sięgnąć po gwarancje bankowe, które z jednej strony nie są bardzo drogie, ale też nie są darmowe i nie wiadomo, jak zostaną wykorzystane.

Kazimierz Kirejczyk:

Projekt ustawy o rachunku powierniczym jest potrzebą chwili i powstał na podstawie doświadczeń kilku ostatnich lat. W gospodarce wolnorynkowej przeżyliśmy ostatnio pierwszy duży kryzys na rynku mieszkaniowym. Deweloperzy przeżyli go w sposób stosunkowo łagodny, bo ceny spadły tylko o ok. 10–15 proc., nie było też fali bankructw, oprócz kilku głośnych przypadków, jak np. War-Invest. Dlaczego? Deweloperzy część swoich problemów przerzucili na wykonawców i klientów. Planowane i rzeczywiste terminy oddawania budów nie pokrywają się. Często wykonawca stawał przed dylematem, czy zmuszać do bankructwa zleceniodawcę, czy stać się jego sojusznikiem i poczekać na wypłatę wynagrodzenia. W wielu przypadkach wykonawcy wybierali tę drugą opcję, często musieli przy tym zwolnić np. 1/3 załogi lub podwykonawców. Bankructwo dewelopera nie byłoby też po myśli klientów – wtedy bowiem straciliby wszystkie wpłacone na budowę pieniądze. Dlatego woleli cierpliwie poczekać, gdy inwestycja była wstrzymywana – dzięki temu, często dopłacając kilka, kilkanaście procent ceny inwestycji, nie tracili wpłaconych już pieniędzy i inwestycję można było doprowadzić do końca. To pokazuje, że takie rozwiązanie jak rachunek powierniczy

byłoby przydatne.

Ryszard Matkowski:

Administracyjnie nie załatwi się problemu zatorów płatniczych. Skoro nie ma pieniędzy w obiegu, z których mogliby skorzystać deweloperzy, to nierzadko nie mają oni z czego zapłacić wykonawcom. Zły wykonawca ma teraz prawną możliwość uniknięcia odpowiedzialności za wadliwe wykonawstwo i zażądać ustanowienia gwarancji w bardzo krótkim terminie (ustawa nie określa, ile minimum dni ma on wynosić). Ustawa nawet zabrania wykonawcy, aby się zrzekł tego prawa. W ciągu kilku dni takiej gwarancji nie zdobędzie żaden inwestor, bo procedura przyznania gwarancji jest podobna do kredytowej. Tymczasem wykonawca, który nie otrzyma gwarancji w wyznaczonym przez siebie czasie, może rozwiązać umowę z winy inwestora. Ale o takich trudnościach, które wystąpią w praktyce, żaden z twórców ustawy już nie pomyślał. Ponadto, te przepisy to niedźwiedzia przysługa dla wykonawców – jeśli któryś z nich zażąda gwarancji, to straci jednocześnie szanse na kolejne zlecenia, a w branży zyska złą opinię. Ograniczenia w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych wstrzymują uchwalenie ustawy o rachunku powierniczym. Jeśli deweloperzy nie mogliby podczas budowy korzystać z pieniędzy klientów, to muszą mieć jakieś alternatywne źródła finansowania. Moim zdaniem, głównym przeciwnikiem rachunku powierniczego są banki, które nie chcą wziąć na siebie odpowiedzialności za np. kontrolowanie sytuacji dewelopera.



Maciej Gnoiński:

Jestem wielkim orędownikiem rachunku powierniczego, gdyż jednym z kryteriów decyzji klienta o kupnie mieszkania jest bezpieczeństwo. Ustawą o rachunku powierniczym zapewnimy więc klientom bezpieczeństwo. Nadal jednak pozostanie problem – za co deweloper ma budować? Bez współfinansowania ze strony banku (w formie kredytu) nie da się tego zrobić. Rachunek powierniczy polega bowiem na tym, że pieniądze klienta będą leżeć w banku i zostaną wypłacone po zakończeniu budowy albo jakiegoś jej etapu. A uzyskanie kredytu bankowego, który sfinansowałby np. 70–80 proc. ceny zakupu gruntu i załatwienia formalności (m.in. uzyskania warunków zabudowy i pozwolenia na budowę), jest praktycznie niemożliwe. Ponadto wnioski kredytowe są rozpatrywane nierzadko przez wiele miesięcy. To wszystko powoduje opóźnienia na budowie, niedotrzymywanie terminów itd.

Ryszard Matkowski:

Na początku 2002 r., gdy byłem jeszcze wiceprezesem Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast (UMiRM), przygotowano w tym urzędzie projekt ustawy o zasadach najmu. Projekt ten spotkał się jednak z absurdalnym zarzutem, że konstytucja gwarantuje ochronę praw lokatora, a – zdaniem oponentów tego projektu – już sam tytuł projektu sugerował, że takiej ochrony ta ustawa nie będzie gwarantować. Lobby lokatorskie jest bardzo silne i nikt nie odważy się zabrać przywilejów tak dużej grupie ludzi, którzy są potencjalnymi wyborcami, gdyż w Polsce zawsze jesteśmy przed jakimiś wyborami, a to samorządowymi, a to referendum europejskim albo wyborami parlamentarnymi itp. Politycy – obojętnie jaka ekipa rządzi – obawiają się, że rzesza niezadowolonych lokatorów obróci się przeciwko nim. Skutki złych przepisów są natomiast opłakane. Hiszpania też miała przez 8 lat analogiczne przepisy i przez ten cały okres zamarło tam kompletnie budownictwo na wynajem. Ten sam efekt obserwujemy teraz w Polsce, co obraca się w konsekwencji przeciwko lokatorom. A w naszym kraju nie rozwiąże się deficytu mieszkań bez budowania na wynajem – nie każdego bowiem stać na własne mieszkanie. Zadbajmy o to, aby każda rodzina miała osobne mieszkanie, co jednak nie oznacza, że powinno ono być jej własnością. Nigdy bowiem nie będziemy Irlandią, gdzie 90 proc. ludzi mieszka we własnych mieszkaniach lub domach.

Finansowanie budownictwa

Ryszard Matkowski:

Sam rachunek powierniczy jeszcze jednak nie poprawi sytuacji. Podstawowym problemem jest bowiem dostęp do finansowania inwestycji przez deweloperów – stąd się biorą częste problemy z niedotrzymywaniem terminów realizacji inwestycji lub ich wstrzymaniem. Inwestorzy budowlani nie są wymarzonymi klientami banków.

Kazimierz Kirejczyk:

Niestety, jest to prawda. We wrześniu br. wspomniane 15 największych banków udzieliło klientom indywidualnym ponad 1 mld zł kredytów hipotecznych. W tym samym czasie deweloperzy otrzymali tylko 46 kredytów na sumę 124 mln zł. Większość budowy finansuje więc deweloper, korzystając ze środków klientów, którzy ponoszą największe ryzyko, jeśli zaciągają kredyt w czasie budowy.

Tadeusz Żurowski:

Myślę, że obecnie żaden bank nie jest przygotowany do kompleksowej obsługi projektu deweloperskiego, czyli sfinansowania budowy, kredytowania kupujących mieszkania i prowadzenia ich rachunków powierniczych.

Prognoza na 2004 r.

Tadeusz Żurowski:

W Nowy Rok, w większości polskich miast (w tym m.in. w Warszawie) stracą ważność stare plany zagospodarowania

przestrzennego, obowiązujące jeszcze przed 1 stycznia 1995 r. Oznacza to, że z dnia na dzień powstanie ogromny bałagan, gdyż urzędy zaczną stosować tak skomplikowane procedury, których żaden deweloper nie będzie mógł pokonać. Nie można będzie dostać decyzji o warunkach zabudowy przy braku zabudowań na sąsiednich działkach (tzw. zasada kontynuacji zabudowy). Podmioty, które już wystąpiły o warunki zabudowy, będą musiały złożyć wniosek po raz drugi. Obawiam się, że nowe budownictwo mieszkaniowe może zostać zahamowane.

Kazimierz Kirejczyk:

Nie boję się o popyt, zwłaszcza na rynku warszawskim, choć trudno jest powiedzieć, ilu kupujących mieszkania obecnie czyni to z powodów ekonomicznych, a ilu z przesłanek psychologicznych, straszonych lub zachęcanych przez media i reklamy. Mamy umiarkowany optymizm i wzrost gospodarczy, spodziewana jest poprawa na rynku pracy, która powinna przynieść na skutek lepszego stanu gospodarki itp. Mamy również stabilną sytuację demograficzną – corocznie wyższe uczelnie opuszcza rzesza młodych ludzi, z których większość znajduje pracę i chce się usamodzielnic. Te wszystkie elementy działają propopytowo niezależnie od polityki rządu, choć przede wszystkim jest to popyt na nieduże mieszkania. Natomiast prognozowany wzrost urodzeń nastąpi dopiero ok. 2007-2008 r. i wtedy może wzrosnąć popyt na duże, trzy-, czteropokojowe mieszkania. Możemy odczuć małe wyhamowanie rynku w pierwszej połowie 2004 r., ale nie będzie na pewno załamania. Natomiast ewentualne wprowadzenie VAT na zakup gruntów powinno znaleźć odzwierciedlenie w cenach dopiero najwcześniej w II połowie przyszłego roku. Wejście do UE od 1 maja przyszłego roku z dnia na dzień nic nie zmieni, będzie raczej czynnikiem o znaczeniu długofalowym. Niestety, mam wrażenie, że w 2004 r. źródła finansowania budownictwa przestaną być najważniejszym problemem tego sektora. Dla budownictwa „wąskim gardłem” mogą się okazać nowe procedury wydawania decyzji o warunkach zabudowy i pozwoleń na budowę. Nadal będzie popyt na nowe mieszkania, wielu inwestorów będzie chciało załatwić formalności związane z planowanymi inwestycjami (nie tylko mieszkaniowymi, ale infrastrukturalnymi), ale może się okazać, że administracyjne ograniczenie podaży terenów i długotrwałe biurokratyczne procedury będą blokować rozwój. Może to skutkować wzrostem cen – i tego zacznę się obawiać.

Maciej Gnoiński:

Po fali kupowania w II połowie bieżącego roku spowodowanej różnego rodzaju czynnikami (zmiany przepisów, obawy przed wzrostem cen itd.) pierwsze miesiące 2004 r. mogą być gorsze dla sprzedających mieszkania. Jednak deweloperzy nie mają wyjścia – ten rok musi być dla nich dobry. Nie możemy czekać biernie, czy będzie popyt. Musimy zapewnić odpowiednią podaż. Przykładowo, J.W. Construction produkcję budowlaną na lata 2004–2005 ma już praktycznie sprzedaną. Wiemy, co będziemy budować, planujemy też już sprzedaż – przygotowaliśmy kilka nowych atrakcyjnych cenowo i dostępnych dla wielu klientów inwestycji. Współpracujemy też z bankami przy poprawie obsługi klientów przy zaciąganiu kredytu na kupno mieszkania od naszej firmy. Nie ma co liczyć na poparcie władz. Niestety, wszyscy rządzący tylko głoszą, że budownictwo i branże pokrewne są kołem zamachowym gospodarki i trzeba o nie dbać. Po wyborach hasła te przestają być aktualne. Również dla samorządowców pierwszorzędną sprawą tylko przed wyborami jest zapewnienie mieszkań tanich lub socjalnych.

Ryszard Matkowski:

W przyszłym roku trudniej będzie znaleźć dobre tereny pod budownictwo mieszkaniowe, gdyż nie będzie już starych planów zagospodarowania przestrzennego. Ponadto liczba dobrych lokalizacji się kurczy, zwłaszcza w centrach dużych miast. Będą więc rosły ceny gruntów, co po jakimś czasie spowoduje wzrost cen mieszkań i spadek popytu. Ponadto, w większości firm deweloperskich (w tym w J.W. Construction) sprzedano już mieszkania na cały następny rok i połowę 2005 r. Liczba sprzedanych mieszkań to właśnie liczba umów o ich budowę zawartych w tym roku. Także nasze wejście do UE może spowodować chociażby psychologiczny wzrost cen, związany np. ze zbyt wysokimi oczekiwaniami sprzedających tereny pod inwestycje. Myślę więc, że popyt na nowe mieszkania będzie w 2004 r. mniejszy, zwłaszcza w mieszkaniach o wyższych standardach (tzw. apartamentach). Jeśli bowiem ceny rosną, to część popytu na mieszkania „z górnej półki” przechodzi na niższy segment – mieszkań tańszych, mniejszych lub gorszych jakościowo.

Kazimierz Kirejczyk:

Trzeba także pamiętać, że 75–80 proc. powierzchni mieszkaniowej budowanej w Polsce to budownictwo w systemie indywidualnym. Wciąż nie wiemy, czy rząd zaproponuje tzw. zwrot inwestorski podatku VAT, czyli nie wiadomo, czy powstanie ta istotna rekompensata dla inwestorów indywidualnych, czy też nie. Nie wiadomo także, czy klient dewelopera, który sam sobie wykańcza mieszkanie (np. kupuje glazurę), będzie mógł uzyskać zwrot podwyżki podatku VAT. Brak takiego zwrotu indywidualnemu klientowi może spowodować, że coraz więcej osób będzie chciało, aby to właśnie deweloper wykończył im mieszkanie i oddawał gotowe „pod klucz”. Jeśli rząd nie zdecyduje się na wprowadzenie zwrotu inwestorskiego, to znaczna część budujących domy indywidualne lub wykańczających mieszkania może też uciec w szarą strefę.

Maciej Gnoiński:

Może się okazać, że klienci będą wybierali mieszkania z białym montażem, parkietami lub panelami, w pełni wyposażone i gotowe do zasiedlenia. Będą one relatywnie tańsze, niż te wymagające samodzielnego (i droższego w końcowym rachunku) zakupu materiałów wykończeniowych. To byłaby istotna zmiana w porównaniu do dotychczasowych preferencji klientów przy zakupie mieszkania i wyborze standardu wyposażenia. Tendencję do wykańczania mieszkań pod klucz widać już teraz w wielu inwestycjach deweloperskich. W J.W. Construction mamy już specjalny dział, który pomaga klientom w aranżacji wnętrza.

