

Prawdziwy deweloper

Rozmowa z Ryszardem Matkowskim, prezesem zarządu J.W. Construction Holding SA

Na wolnym rynku podaż i popyt chodzą w parze i żadne z nich nigdy nie uzyskuje znacznej przewagi. W stolicy liczba mieszkań oddawanych do użytku zmniejszyła się do około 6 tysięcy, czy to znaczy, że nie ma większego zapotrzebowania i ceny mieszkań u deweloperów nie będą już rosły rocznie o kilkanaście procent?

Na każdym rynku najważniejszy jest popyt dlatego, że jeżeli zabraknie nabywców to każda produkcja, budowanie mieszkań również, jest bez sensu. Elastyczność podażowa rynku nieruchomości jest niewielka i z takim – dość sztywnym rynkiem – mamy do też czynienia w Polsce. Reakcja na impuls ze strony popytowej po stronie podażowej jest dosyć długa, a wynika to z faktu, że cykl budowlany jest długi. Zwykle jest to około 1,5-2 lat, a jeżeli pojawią się jakieś nieprzewidziane trudności wymagające przewlekłych procedur na jakie można natrafić przy ubieganiu się o zatwierdzenie różnych dokumentów i pozwoleń to w sumie może dojść do 3 lat, co w Warszawie wydaje się czymś normalnym. Tak czy inaczej to popyt decyduje o tym czy i co warto robić na rynku. Potrzeby stolicy są znacznie większe, ale to nie one decydują o rynku i popycie.

A więc gdzie tkwi siła napędowa popytu?

O popycie tak naprawdę decyduje siła nabywcza społeczeństwa. To, że potrzeby i popyt to dwie różne rzeczy najlepiej widać właśnie na rynku nieruchomości. Potrzebę uzyskania nowego mieszkania w Warszawie mają ludzie osiedlający się tutaj, taką samą potrzebę zgłaszają warszawianie mieszkający w bardzo starych budynkach kwalifikujących się do rozbioru, nowe mieszkanie jest potrzebne też ludziom, którzy zajmują lokale w starych blokach. Jednak ponieważ wartość towaru, czyli mieszkania jest duża więc nie każdy zgłasza ją jako chęć kupienia mieszkania – czyli nie wytwarza popytu.

Obserwując rynek nie mogę zgodzić się z tym, że popyt jest wynikiem tylko siły nabywczej, bo ta nie zmienia się gwałtownie, a popyt potrafi nieproporcjonalnie szybko wzrastać lub zmniejszać się, jakie więc inne zależności wpływają na popyt na rynku nieruchomości?

Siła nabywcza polskiego społeczeństwa w ostatnich latach nie zmieniła się, ale poprawiła się zdolność nabywcza ludzi.. Stało się tak po obniżeniu progów kredytowych i nie mam tu na myśli oprocentowania pożyczek. Dzięki uelastycznieniu procedur i warunków stawianych przez banki potencjalnym klientom – kredyty są dzisiaj o wiele bardziej dostępne, a to z kolei sprawiło, że zwiększyła się zdolność nabywcza ludności. Niestety nie spowoduje to boomu budowlanego ponieważ siła nabywcza ludzi w Polsce jest w dalszym ciągu niewielka. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej również nie zmieniło tego faktu, a zaobserwowane na początku ubiegłego roku ożywienie rynku było spowodowane strachem przed spodziewanym gwałtownym wzrostem cen mieszkań – co nie nastąpiło – i obawą, że później to już może być tylko drożej.

Jednak zwiększony popyt utrzymuje się...

Warto jednak zwrócić uwagę, że mają w tym swój udział obcokrajowcy, których coraz więcej kupuje mieszkania w Polsce. Dla nich ceny na naszym rynku, w stosunku do ich siły nabywczej, nie mówiąc o zdolności nabywczej są relatywnie niskie. Za przykład najczęściej

służy Hiszpania więc i ja z niego skorzystam, tam w ciągu 4 lat od przystąpienia do UE ceny mieszkań wzrosły trzykrotnie. Ponieważ Polska jest teraz na takim samym etapie rozwoju jak Hiszpania po wejściu do Unii – niektórzy obcokrajowcy liczą na to, że wzrost cen mieszkań w Polsce będzie równie duży. Tak pewnie nie będzie ze względu na niższą siłę nabywczą Polaków. Nie zmienia to jednak faktu, że lokowanie kapitału w nieruchomości jest – w dłuższym przedziale czasowym – jedną z najbardziej opłacalnych i bezpiecznych form inwestowania pieniędzy.

To jasne, że popyt na mieszkania utrzyma się, ale w dalszym ciągu jest to „sprzedawanie marzeń”. Czy tak musi pozostać?

Jest już znacznie lepiej niż nawet kilkanaście lat temu, bo teraz jest to sprzedaż w trakcie budowy a wówczas sprzedawane były „plany”.

...plany dewelopera, który zbierał pieniądze i zniknął razem z zaufaniem do niego.

To już minęło i dzięki temu poważne firmy deweloperskie z dużym kapitałem własnym i własnym zapleczem wykonawczym są bardziej cenione niż spółki mieszczące się w jednej teczce. Cieszymy się, że klienci dostrzegają i doceniają stabilność J.W. Construction, dzięki czemu zainteresowanie naszymi ofertami nie słabnie. W ostatnim kwartale sprzedaliśmy ponad 700 mieszkań, tylko we wrześniu – aż 270. To bardzo dobry wynik.

Ale i tak aby za kilkanaście miesięcy dostać klucze do mieszkania trzeba zapłacić „z góry” albo wziąć kredyt, którym będzie dysponował deweloper, a klient tylko spłacał...

Już nie. Nasza oferta jest prawdziwie deweloperska. Budowę finansujemy z własnych środków, a klient płaci za mieszkanie przy odbiorze kluczy. Od lipca sprzedajemy mieszkania również w programie 10/90, który polega właśnie na tym, że przy podpisywaniu umowy wstępnej i zadeklarowaniu chęci nabycia określonego lokalu trzeba wpłacić tylko 10 proc. jego wartości. Pozostałą część wpłaca się wtedy, gdy mieszkanie jest gotowe i klient jest zdecydowany je rzeczywiście kupić za cenę ustaloną przy podpisywaniu umowy wstępnej. Z transakcji można też wycofać się...

...i stracić wpłacone 10 procent wartości mieszkania?

Nie. Te pieniądze klient odzyskuje odsprzedając nam mieszkanie z którego zrezygnował. Tu reguły są jasne i bardzo korzystne dla klienta. Negocjując pierwsze tego typu umowy wiemy już, że rezerwowane w ten sposób mieszkania będą nie tylko zaspokajały własne potrzeby naszych klientów. Dla niektórych będzie to inwestycja posiadanego kapitału, a jeszcze inni chcą do czasu odbioru kluczy i sfinalizowania transakcji uzyskać zdolność kredytową.

Dziękuję za rozmowę.