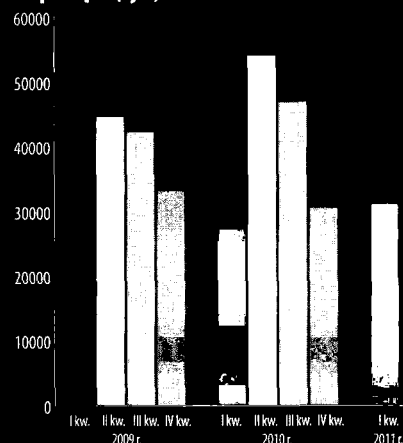


Strategie budownictwo

Wzrost popytu na mieszkania skłania deweloperów do powiększenia oferty. Dlatego ruszają z nowymi projektami.

liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto (tys.)



Zródło: GUS

W pierwszym kwartale 2011 r. deweloperzy sprzedali 8 tys. mieszkań. To najlepszy wynik od końca 2007 roku

Znów jest za co budować

Polskie banki doszły do przekonania, że rynek nieruchomościowy, który same napędzają kredytami hipotecznymi, będzie się miał coraz lepiej.

Powracają więc do finansowania deweloperów

Filip Kowalik

Deweloperzy są jak rowerzyści – nie mogą się zatrzymać, bo upadną. Aby przeżyć, muszą inwestować. Jest to biznes podobny do funduszu venture capital, tyle że tutaj projekty szybko ekspirują – każdy kolejny dom znika z ksiąg, gdy zostaną sprzedane wszystkie mieszkania. Zwykle firmy produkcyjne w trudnych czasach wszelkie projekty odstawiają na półkę, póki nie ucichnie burza. Gdyby tak postąpili deweloperzy, szybko zostaliby bez biznesu. Stąd też w nich najbardziej uderzył kryzys finansowy, zwłaszcza że poprzedziło go załamanie na rynku nieruchomości. Od listopada 2008 r. banki zamknęły deweloperom drogę do finansowania i zaczęły odbierać przyznane już kredyty. Jednak po dwóch latach postu polski rynek nieruchomościowy ma się wyraźnie lepiej.

Przykładem na to, jak kryzys przeorał finanse deweloperów, jest historia warszawskiego Marvipolu, kontrolowanego przez

Mariusza Książka, jednego z najbogatszych Polaków. Przed jesienią 2008 r. spółka posiadała nie tylko trochę własnych pieniędzy, ale także 22 mln zł w kredytach bieżących i 30 mln zł z tytułu obligacji zamiennych, które objął BRE Bank. Obie kwoty były zabezpieczone jedynie akcjami spółki. Kiedy wybuchł kryzys, banki spuściły firmie powietrze z finansowej poduszki: ING oraz Kredyt Bank kazały oddać pieniądze z kredytów obrotowych, a BRE zamienił obligacje na kredyt, ale zabezpieczony gruntem.

W 2009 r. Marvipol wchodził tylko z jedną dużą niezagospodarowaną działką przy ul. Bernardyńskiej i sporo mniejszą przy Wyścigowej (obie w stolicy). Musiał zacząć kupować kolejne grunty, inaczej za kilka miesięcy nie miałby co zaoferować. Tylko że z banków wsparcia finansowego na zakup nowych działek nie miał co oczekiwać.

– Okazało się jednak, że rynek nie znosi próżni. Od 2010 r. bardzo szybko

zaczął się rozwijać rynek obligacji korporacyjnych, i to właśnie głównie za sprawą atrakcyjnej oferty deweloperów, którzy na normalne kredyty nie mogli liczyć – wspomina Sławomir Horbaczewski, wiceprezes spółki.

Oczywiście koszty pieniądza były znacznie większe: marża sięgała nie 3 jak w banku, ale 6 i więcej procent. W ciągu roku Marvipol zdołał sprzedać kilka serii papierów, które przyniosły mu razem 107 mln złotych. Książek mógł odetchnąć: dzięki tym środkom udało mu się kupić cały pakiet działek i wdrożyć nowe budowy.

Taki scenariusz stał się udziałem większości giełdowych deweloperów. Nawet najwięksi sięgnęli po pieniądze z rynku długu: Dom Development sprzedał już papiery za 285 mln zł, a J.W. Construction w styczniu 2010 r. uplasował na rynku emisję wartą 68,5 mln złotych.

Dziury budżetowe deweloperzy łącili zresztą nie tylko obligacjami. Prostszy



Z ankiety przeprowadzonej w pierwszym kwartale przez REAS wynika, że deweloperzy są pewni wzrostu rynku mieszkaniowego.

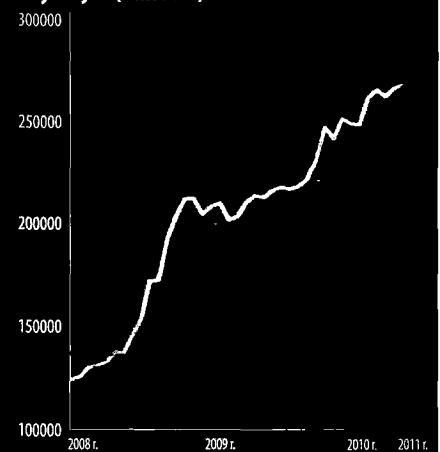
Planuję, że w porównaniu z poprzednim rokiem liczba mieszkań sprzedanych przez moją firmę będzie w najbliższym roku... (proc.)



Zródło: REAS

Dobra kondycja rynku nieruchomościowego to głównie zasługa banków, które wciąż stawiają na kredyty hipoteczne.

kredyty hipoteczne osób fizycznych (mln PLN)



Zródło: NBP

sposobem było przerzucanie kosztów na wykonawców. Zmniejszenie liczby projektów budowlanych dało im lepszą pozycję negocjacyjną z budowlancami. Ci ostatni zrobili się skłonni nie tylko do obniżania cen, ale także wydłużania płatności nawet do dwóch, trzech miesięcy.

– Mechanizm jest prosty. Zatrudniam około 20 osób, a przeciętna firma budowlana jakieś 300. Jeśli biznes stanie na kilka miesięcy, poradzę sobie z utrzymaniem ludzi, oni już nie – wyjaśnia Arie Koren, szef Okam Capital.

Ciężkie czasy powoli odchodzą w przeszłość. Rynek wcale się nie załamał, po

zastoju w 2009 r. sprzedaż szybko zaczęła się odbudowywać. W ciągu trzech lat ceny spadały dość łagodnie i ostatecznie cofnęły się średnio o 10 procent. W sześciu największych miastach deweloperzy do sprzedania mają około 40 tys. mieszkań, podczas gdy na początku 2008 r. było ich połowę mniej. W całej puli znajduje się jednak sporo „osadu”, który ma małe szanse na sprzedaż. Co piąty lokal to projekt przedkryzysowy, zbyt duży i zbyt drogi na dzisiejsze warunki. Kryzys finansowy zmniejszył bowiem wyraźnie zdolności kredytowe Polaków. Jak ocenia CEE Property Group, przeciętna rodzina, która w 2007 r. mogła pożyczyć pół mi-

liona złotych, dziś otrzyma tylko 230 tysięcy.

Dlatego tak wielką popularnością zaczęły cieszyć się mieszkania mniejsze. Tylko w 2010 r. średnia powierzchnia kupowanego lokalu spadła z 70 na 62,5 mkw. – dziś najpopularniejszy segment, zajmujący 38 proc. rynku, to mieszkania od 41 do 60 metrów kwadratowych. Szybko wyczuli to deweloperzy i swoją ofertę zaczęli przystosowywać do nowych warunków.

– Wygląda na to, że niektórzy idą nawet za daleko. Niedawno widziałem ofertę dwupokojowego mieszkania na Żoliborzu o powierzchni 29 metrów kwadratowych. ☹



Do finansowania deweloperów powróciły banki, które wycofały się w 2009 roku, ale też pojawili się nowi gracze

Marek Koziarek, dyrektor departamentu finansowania nieruchomości w Banku Pekao

To jak pokój hotelowy. Jeśli wziąć pod uwagę, że zgodnie z wymogami prawa budowlanego salon z aneksem kuchennym musi mieć 17 mkw., wychodzi, że na przedpokój, łazienkę i sypialnię zostaje tylko 12 mkw. – mówi Arie Koren.

Niemniej to właśnie przeskalowanie projektów do możliwości finansowych spowodowało, że sprzedaż wróciła do poziomu z początku 2008 r., czyli 8 tys. mieszkań kwartalnie (roczny wzrost to 14 proc.). Na rynek wracają też banki.

– W ciągu ostatnich trzech kwartałów powiało optymizmem. Kredytów zaczęli znowu udzielać nie tylko ci, którzy się wycofali w 2009 roku. Na rynku pojawili się także nowi gracze – przyznaje Marek Koziarek, dyrektor departamentu finansowania nieruchomości w Banku Pekao.

Punktem zwrotnym w postrzeganiu perspektyw deweloperki w znacznym stopniu było opublikowanie w styczniu tego roku przez KNF noweli do rekomendacji S, która ograniczyła możliwość kredytowania w walutach obcych. Jeszcze na jesieni 2010 r. sektor obawiał się, że nadzór wprowadzi limit 50-procentowego udziału kredytów walutowych w portfelu kredytowym banku, co zdewastuje cały rynek. Ale nowe rozporządzenie utrwaliło tylko istniejące status quo.

Z drugiej strony ignorowanie przez banki deweloperów i bierne przyglądanie się, jak TFI i OFE zbierają 6-proc. marże z obligacji, byłoby całkiem nieracjonalne. Po chwili wahania w 2009 r., kiedy bankowość detaliczna próbowała stawiać na kredyty gotówkowe, okazało się, że najlepszymi i najbezpieczniejszymi produktami nadal są popularne przed kryzysem kredyty hipoteczne – w 2010 r. udzieleno ich za 48,7 mld zł, czyli prawie 26 proc. więcej niż rok wcześniej. Tendencja wzrostowa ma się utrzymać: według szacunków BZ WBK w tym roku możemy liczyć na 14,4 proc. wzrostu.

Jeśli więc same banki dostarczają coraz więcej paliwa na rynek deweloperski, podważanie wiarygodności kredytowej

działających tu deweloperów byłoby ogromną niekonsekwencją. I w ostatnich miesiącach to się właśnie przystępuje.

– Przeszliśmy drogę od pozamykanych okienek bankowych do tego, że kilka instytucji zaczyna coraz mocniej konkurować o ten sam projekt. Wystarczyło sześć tygodni, abyśmy wynegocjowali zmniejszenie marży z 3 do 2 pkt proc. – przekonuje Arie Koren.

Co więcej, znowu pojawiają się pieniądze na finansowanie zakupu gruntów.

– Gdy podjęliśmy temat finansowania zakupu działki przy ul. Kłobudzkiej, okazało się, że aż trzy banki są gotowe o tym z nami rozmawiać, i to w dodatku dając decyzję kredytową w trzy tygodnie – mówi Sławomir Horbaczewski. Ostatecznie konkurencję wygrał BOŚ, oferując spółce trzyletni kredyt o wartości 58 mln złotych.

Teraz najważniejsze jest, czy dobra sytuacja się utrzyma i banki upewnią się, że zrobiły słuszny zwrot.

– Na razie nie oczekiwałbym wielkiego boomu na rynku mieszkaniowym. Rynek wciąż tli się na małym gazie i będzie szukał poziomu równowagi – przyznaje Marek Koziarek. Na korzyść deweloperów przemawia to, że potencjał popytowy wciąż jest spory.

– Cały czas mamy do czynienia z dużą różnicą między liczbą gospodarstw a liczbą

mieszkań. Stąd deficyt sięga co najmniej miliona nowych mieszkań. Według naszych prognoz rynek zbilansuje się dopiero w 2022 roku – dowodzi Maciej Reluga, główny ekonomista BZ WBK.

To jednak standardy europejskie. Nawet gdybyśmy się porównali do Czech, brakuje nam około 400 tys. mieszkań – przy obecnej sprzedaży dystans ten nadrobimy w ciągu 12 lat. Problemem nadal jest finansowanie. Obecnie przeciętna cena mieszkania to ponad 400 tys. złotych. Przy średniej wartości kredytu złotówkowego, przekraczającej 200 tys., drugie tyle trzeba dołożyć z własnych oszczędności. To sporo – zważywszy, że średnie oszczędności to 33 tys. zł na każde gospodarstwo domowe i rezerwy te mogą się wyczerpywać. Nie należy też spodziewać się zwiększenia podaży pieniędzy z banków. Przeciwnie: polityki kredytowej na razie nie poluzują, a podwyżki stóp procentowych tylko zmniejszają zdolność kredytową. Ratunkiem wciąż są pożyczki w euro.

Gwarancją prosperity i powodzenia deweloperów nie jest jednak błyskawiczne odbicie na rynku. Chodzi o to, aby mieszkaniowo-kredytowa maszyna chodziła na równych obrotach.

Kiedy w 2007 r. ceny nieruchomości uciekały z miesiąca na miesiąc, ludzie tracili grunt pod nogami. Szybko dochodzili do przekonania, że zaraz nie będzie ich stać na kupno mieszkania. Dlatego podejmowali decyzje zbyt pochopnie. Dotyczyło to zresztą wszystkich uczestników rynku. Widząc narastający popyt, deweloperzy szybko chcieli uruchamiać nowe projekty i przepłacali za działki, a banki bały się, że pociąg z pieniędzmi zaraz im ucieknie, więc za wszelką cenę były się o klienta.

– Dziś wszyscy działają bardziej świadomie. Klienci poświęcają więcej czasu na znalezienie odpowiedniego mieszkania, deweloperzy nie przepłacają za działki, a banki dokładniej analizują wnioski. To doprowadziło do unormowania sytuacji na rynku mieszkaniowym – przekonuje Marek Koziarek.

Mechanizm równowagi działa coraz lepiej, o czym świadczy odnotowany w maju 42-proc. spadek rozpoczętych budów w obliczu szybko rosnącej oferty mieszkaniowej. ①

