



Grażyna Błaszczak

## Groźna nadpodaż, czyli kogo omijać

**K**iedy znajdują się klienci na 46 tysięcy nowych mieszkań, które czekają na klientów w sześciu dużych miastach? Trudno dziś nawet szacować.

O tak ogromnej podaży lokali na rynku pierwotnym poinformowała w ub. tygodniu firma doradcza Reas, komentując, że tak wielkiej oferty nowych mieszkań do kupienia nie było w historii polskiego rynku deweloperskiego.

Mamy do czynienia z ciągłą nadpodażą, która wcale nie jest dobra dla klientów. Deweloperzy wprowadzają bowiem na rynek coraz więcej mieszkań, ostro konkurując ceną, w wielu przypadkach balansując na krawędzi płynności finansowej.

Niebezpieczne jest to, że sprzedaż nowego bloku rozpoczynają dziś tuż po uzyskaniu pozwolenia na budowę, aby być choć o pół kroku przed konkurencją i promocjami zachęcić jak najwięcej klientów do swojego osiedla. I nie byłoby w tym nic złego, gdyby firmy były w stanie bez wpłat kolejnych nabywców mieszkań kontynuować przedsięwzięcia.

Tymczasem przedpłaty wnoszone przez klientów są dla większości deweloperów podstawowym źródłem finansowania budowy, na co zwracali uwagę analitycy Reasa. Dlatego może dojść do sytuacji, że budowy staną z powodu niewypłacalności dewelopera. Jak nie wpaść w kłopoty? Szef innej firmy doradczej - CEE Property Group - uważa, że jeśli w połowie trwania inwestycji na placu budowy nie ma sprzętu, a pracowników niewiele, to lepiej omijać taki projekt z daleka. Nawet gdy kusi ceną.