

NASZ GOŚĆ RADZI

Uwaga bankrut!

PO CZYM POZNAĆ,
ŻE DO UKOŃCZENIA OSIEDLA
MOŻE NIE DOJŚĆ ***IV**

Po czym poznać dewelopera bankruta

PORADNIK | PAWEŁ GRZĄBKA, PREZES FIRMY DORADCZEJ CEE PROPERTY GROUP

Jak się zorientować, że deweloper ma kłopoty finansowe, a ukończenie budowy osiedla jest zagrożone? Ile firm nie przetrwa kryzysu?

W dużych miastach w kraju mamy do kupienia ponad 32 tysiące nowych mieszkań na różnym etapie budowy. Podaż jest ogromna, kupujących ciągle mniej, niż oczekivaliby deweloperzy. Czy nie ma ryzyka, że część inwestycji po prostu nie będzie ukończona?

PAWEŁ GRZĄBKA: Nie uogólniałbym, bo inwestycja inwestycji nierówna. Zagrożone może być tylko parę kategorii przedsięwzięć. Po pierwsze, te rozpoczęte przez mniejszych deweloperów, którzy na pewnym etapie mają kłopoty z dalszym finansowaniem – np.

kredytowaniem przez bank, znalezieniem chętnych na obligacje lub pozyskaniem środków od prywatnych inwestorów. Takie firmy albo mogą zbankrutować, albo odsprzedać projekt, który dokończy inny deweloper lub specjalistyczna firma.

Po drugie, zagrożone nieukończeniem mogą być inwestycje kompletnie nietrafione pod względem lokalizacji i architektury. Takie projekty rzeczywiście się zdarzają.

Po trzecie, pewnym ryzykiem obarczone są – ale nie tyle nieukończeniem, ile poważnym opóźnieniem sprzedaży – projekty z nietrafioną strukturą metrażu mieszkań (np. zbyt dużo lokali dużych, kosztownych penthouse'ów itp.).

A projekty w bardzo wczesnej fazie budowy?

Jeśli nie wyszły poza stadium zakupu gruntu, jego ogrodzenia i przeprowadzenia akcji



*Paweł Grząbka

marketingowej – także są zagrożone. Jednym słowem projekty na wczesnym etapie, które deweloper z różnych względów – finansowych lub niedostatecznego popytu – zamroził.

Odsetek inwestycji, które nie zostaną ukończone, szacuję na ok. 10 proc. Nie jest to duży udział, ale takie sytuacje będą na pewno bardzo medialne ze względu na możliwość straty środków przez klientów finansujących budowę mieszkań. Rynek dno kryzysu ma za sobą, poza tym zwykle takie projekty trafiają w ręce silniejszych deweloperów.

Budując z dużą firmą, można czuć się bezpieczniej?

Projekty dużych deweloperów, którzy łatwiej znajdują finansowanie, mają środki na „przetrzymanie” nietrafionej inwestycji i z większą rozważą planując inwestycje, m.in. badają lokalny rynek, zabezpieczają finansowanie itp.

– są bezpieczniejsze. Natomiast co do podaży nowych mieszkań, to 32 tys. lokali w ofercie deweloperów jest najwyższą liczbą w historii ostatnich lat, dotąd niespotykaną. Ale na dojrzałych rynkach nie jest niczym nadzwyczajnym. Spodziewamy się stopniowego zmniejszania liczby dostępnych gotowych lokali, ponieważ te mieszkania tanieją, choćby z powodu inflacji ich realna cena spada (nawet jeśli nominalna pozostaje bez zmian).

I wreszcie nadpodaż jest wynikiem braku dojrzałości i doświadczenia polskich deweloperów. Część firm bezkrytycznie planowała swoje inwestycje, nie zważając na preferencje klientów i sygnały rynku.

Czy zawsze pewniej jest kupować nowe mieszkanie już gotowe, choć nieco droższe od powstającego?

Są przecież osiedla, które są ukończone, a nie mają odbiorów, bo deweloperzy mają z tym kłopoty. Mimo wszystko bezpieczniej jest kupować już gotowe, wybudowane mieszkania. One raczej nie zostaną rozebrane, nawet jeśli deweloper ma pewne kłopoty z odbiorem, to prędzej czy później trafią do klienta.

Mieszkania gotowe są droższe, co wynika z prostej reguły ekonomicznej, że ryzyko kosztuje, więc deweloper za jego ponoszenie pobiera swoistą premię. Polski rynek po 2008 r. już bezpowrotnie się zmienił.

Klienci szybko przyzwyczaili się do kupowania gotowych mieszkań, godząc się na nieco wyższe ceny.

Warto zauważyć, że wchodzenie w inwestycję na wcześniejszym etapie i potem finansowanie go przez klienta w transzach tak naprawdę jest niewiele korzystniejsze dla niego. Odsetki bankowe, nieduże, ale jednak przynoszą pewien dochód, a wpłacane deweloperowi transze nie.

Po czym poznać – zanim zwiążemy się z deweloperem umową – że firma ma kłopoty?

Przed podpisaniem umowy warto zebrać trochę informacji na temat inwestora, jego historii, portfela już zrealizowanych projektów. Nie jest to nadzwyczaj trudne zadanie. Warto oczywiście odwiedzić miejsce realizacji projektu, a nie ufać jedynie jego wizualizacji zaprezentowanej w biurze sprzedaży.

Następnie należy porównać stan zaawansowania budowy z harmonogramem. Niektórzy deweloperzy dysponują dokumentem z rozpisaniem na poszczególne kwartały procentowym zaawansowaniem projektu. Ważny jest też pierwotnie planowany termin ukończenia budowy. Czasami gołym okiem widać, że jest on nierealny.

Nie jest tajemnicą, że prawidłowo prowadzony projekt deweloperski trwa od 15 do 18 miesięcy. Jeśli zatem po 12 miesiącach inwestycja jest

na poziomie zero (nie wyszła z ziemi) lub nawet jest w stanie surowym otwartym, to może to już wzbudzić niepokój klienta o terminowe zakończenie całości.

Ważne są też sygnały o charakterze finansowym: przyspieszenie harmonogramu wpłat transz lub zwiększenie kwot transz powinno wzbudzić nasz niepokój, że u dewelopera jest coś nie tak, że albo ma kłopoty finansowe, albo gwałtownie przyspiesza prace, co zwykle oznacza, że chce nadrobić opóźnienia.

A jeśli w połowie trwania inwestycji na placu budowy nie ma sprzętu, a pracowników niewielu, to lepiej omijajmy taki projekt z daleka.

Co świadczy o wiarygodności firmy deweloperskiej? Bo chyba nie tytuły przyznawane np. za to, że firma jest znana na rynku. Znajomość marki nie oznacza, że firma kończy inwestycje z sukcesem. Może być znana np. z reklamacji klientów...

Czynników świadczących o wiarygodności dewelopera lub jej braku jest kilka. Z pewnością najbardziej wiarygodne (przynajmniej tak powinno być) są firmy publiczne, giełdowe, deweloperzy z długim rynkowym stażem i dużym portfelem zrealizowanych już projektów. Także te finansowane przez banki lub z emisji obligacji (nie mające kłopotów z kredytowaniem), posiadające duże własne zabezpieczenie w przypadku

przejściowej utraty płynności finansowej.

Istotną wskazówką wiarygodności jest właściciel stojący za marką deweloperską – duży bank (PKO BP, Pekao SA, BRE Bank) lub koncern budowlany (np. Skanska).

Z kolei rysą na wiarygodności dewelopera mogą być np. wszczęte przez UOKiK postępowania, choćby dotyczące stosowania w umowach niedozwolonych klauzul, oraz wszelkie procesy sądowe z klientami. Informacje o firmach z takimi problemami nie umykają mediom, warto więc nadstawiać ucha.

Gwarancją wiarygodności firmy nie jest członkostwo w Polskim Związku Firm Deweloperskich (PZFD) ani branżowe nagrody, ale firmy zrzeszone w branżowych stowarzyszeniach mocniej niż inne zwracają uwagę na rzetelność relacji z klientami.

Czy klient powinien mieć większe zaufanie do dewelopera, który finansuje inwestycje kredytem bankowym, czy raczej z emisji obligacji?

Obie formy finansowania się dewelopera świadczą o tym, że deweloper jest postrzegany przez kredytodawcę lub inwestora jako wiarygodny partner. Dla dewelopera kredyt bankowy jest nieco tańszy, natomiast zwykle długotrwała jest procedura jego przyznawania.

W przypadku obligacji deweloper może otrzymać środki finansowe szybciej, ale zwykle nieco drożej. –gb