

Dziś „Nieruchomości”

**Mieszkania tanieją,
marże spadają**

Deweloperzy zarabiają dziś
od 10 do 60 proc., budując
mieszkania w dużych mia-
stach. → **B11**

Mieszkania tanieją, marże spadają

MARŻE NA RYNKU PIERWOTNYM | Deweloperzy zarabiają dziś od 10 do 60 proc., budując mieszkania w dużych miastach

DOROTA KACZYŃSKA

Zyski spółek deweloperskich zależą od aglomeracji, lokalizacji i standardu przedsięwzięcia. Najwyższe marże, jak wylicza Paweł Grząbka, szef firmy doradczej CEE Property Group, przynosi budowa apartamentów i loftów.

Tego typu inwestycje pozwalają dziś wypracować średni zysk rzędu 30 - 40 proc., choć są i wyższe. W tym przypadku jednak oferta sprzedaje się znacznie wolniej, więc przedsięwzięcie staje się bardziej ryzykowne.

Kredyt i promocja

Sami deweloperzy obliczają, że ich marże sporadycznie przekraczają 20 proc. Według Marka Poddanego, wiceprezesa Polskiego Związku Firm Deweloperskich i szefa firmy Sedno, na projektach zarabia się przeciętnie 10 - 20 proc.

- Nie brakuje jednak przedsięwzięć przynoszących zwrot rzędu 5 - 10 proc. - mówi. - Firmy, które podjęły incydentalnie działalność deweloperską, kierując się wysokimi marżami uzyskiwanymi w latach boomu, wycofują się z rynku, szukając

atrakcyjniejszych obszarów inwestowania.

Tymczasem, zdaniem Pawła Moszczyńskiego, eksperta nieruchomości z serwisu Rynek-pierwotny.com, duże spółki dysponujące gromadzonymi przez lata bankami ziemi kupowanej w atrakcyjnej cenie są w stanie osiągnąć kilkadziesiąt procent zwrotu z inwestycji. Nawet teraz, zwłaszcza przy dużych przedsięwzięciach, na kilkadziesiąt tysięcy metrów powierzchni użytkowej mieszkania.

- Jednak mniejsze firmy, które kupiły grunt na tzw. górze cenowej, a potem realizowały inwestycje w okresie boomu, przy dzisiejszych stawkach mogą ledwo zbilansować poniesione nakłady inwestycyjne - zaznacza Moszczyński.

Zgodnie z raportem NBP udział zysku dewelopera w cenie mkw. mieszkania wyniósł w I kw. 2011 r. średnio w stolicy 49 proc., a najniższy przeciętny zysk zanotowano w Łodzi - 31 proc.

- W raporcie tym jednak uwzględniana jest marża projektów zrealizowanych, niejednokrotnie jeszcze na gruntach kupowanych przed boomem, gdzie można było wypracować wysokie marże, nawet przy uwzględnieniu spadków cen mieszkań - tłumaczy Marek Poddany i dodaje: - Na średnie

rodzaj kosztów	Wrocław	Trójmiasto	Poznań	Łódź	Katowice		
grunt*	710	511	495	471	420	320	335
koszty twarde**	3262	2958	2978	2745	2816	2429	2459
koszty miękkie***	597	465	473	484	489	396	395
koszty finansowe****	258	198	216	201	188	148	152
koszty całkowite	4827	4132	4162	3901	3913	3293	3341
cena*****	6080	5191	4961	4609	4840	3968	4070
marża	1253	1059	799	708	927	675	729
marża w proc.	21	20	16	15	19	17	18

* koszt gruntu w mkw. pow. PUM ** Budowa, projekt, koszty przyłączy, podatki od nieruchomości
 *** Zarządzanie, marketing, sprzedaż, nadzór **** Kredyt pokrywający 80 proc. kosztów, marża: 3,5 proc., prowizja: 2 proc.
 ***** Średnia cena mieszkań sprzedanych w I pol. 2011 r. wg danych redNet Property Group

źródło: ProDevelopment

•KOSZTY BUDOWY MKW. MIESZKAŃ, W WIELKICH MIASTACH

marże deweloperskie składają się też nieudane projekty, które przyniosły same straty. W dodatku raport NBP nie uwzględnia tzw. kosztów miękkich. Gdyby nadal udawało się wypracować tak wysokie marże, małe spółki, które pojawiły się w okresie boomu, realizując pojedyncze przedsięwzięcia, nadal byłyby widoczne na rynku, a takich inwestorów już nie ma - twierdzi.

Na wysokość zwrotu z inwestycji wpływają koszty związane z kupnem gruntu i materiałów budowlanych oraz robocizny. Nie bez znaczenia pozostają także wydatki na obsługę finansową inwestycji (kredyt) i marketing.

- W ciągu ostatniego roku nie zmieniły się wprawdzie koszty

gruntów, budowy i obsługi inwestycji, zwiększyły się jednak wydatki wskutek wzrostu marż kredytowych i WIBOR, a także wydatki na promocję. Na rynku panuje bardzo silna konkurencja, w dodatku wydłużył się czas oczekiwania na sprzedaż mieszkania, w związku z czym deweloperzy muszą dłużej reklamować inwestycję w mediach. Niewielki spadek pozostałych kosztów reklamy nie zrekompensował wzrostu kosztów sprzedaży - tłumaczy Marek Poddany.

Na obrzeżach

Paweł Grząbka wylicza, że koszty finansowania osiedli w ciągu ostatniego roku wzrosły

o ok. 10 proc., a marketingowo-reklamowe nawet o 25 proc.

- Najmniej można się obawiać wzrostu cen materiałów, które w zależności od rodzaju nieznacznie idą do góry lub równie nieznacznie spadają. Będą jednak sukcesywnie rosnąć koszty pracy, bo koniunktura w budownictwie nie słabnie, podobnie wydatki marketingowe, zwłaszcza do momentu zmniejszenia podaży gotowych lokali - opowiada Grząbka.

Zdaniem Pawła Moszczyńskiego najwyższe marże mogą narzucać spółki, które dysponują gruntami zakupionymi kilka lat temu po bardzo atrakcyjnych cenach, oraz deweloperzy realizujący duże, spektakularne inwestycje albo podmioty zaangażowane w wiele projektów

jednocześnie. Niezwykle rentowne są również luksusowe budynki. - Jednak w tym wypadku trzeba być ostrożnym: nie na każdej inwestycji z najwyższej półki można zarobić krocie. Pamiętajmy, że na naszym rynku wciąż jest wiele przypadkowych projektów wynikających z niedostatecznego przygotowania lub braku doświadczenia deweloperów - przestrzega Moszczyński.

Zdaniem Łukasza Madeja, szefa firmy ProDevelopment, jeśli ceny mieszkań będą dalej spadać, co jest najbardziej prawdopodobnym scenariuszem, deweloperzy będą dążyć do zmniejszenia kosztów inwestycyjnych, głównie budowy.

- Wykonawcy chcieliby przełożyć część rosnących kosztów na wysokość kontraktów z deweloperami, ale z powodu spadających marż projektów jest to niemożliwe. Podążamy w kierunku optymalizacji kosztów, wraz ze spadkiem marży oferując coraz tańszy produkt - zapewnia.

Tymczasem Marek Poddany nie wierzy w kolejny spadek marż deweloperskich. - Już dzisiaj utrzymują się one na poziomie, który gwarantuje minimalną opłacalność firmom deweloperskim, w związku z czym nie przewiduję dalszych obniżek - mówi. ■