|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Artykuł ekspercki:Deweloperzy w poszukiwaniu nowych lądów | Data:16.11.2016 | P.B StartC:\Users\prime\Downloads\logo-start.png |

Deweloperzy w poszukiwaniu nowych lądów

Deweloperzy, specjalizujący się jak dotąd tylko w „mieszkaniówce”, coraz częściej są zainteresowani poszerzaniem swojej działalności o inne segmenty rynku. Możliwości jest wiele: biurowce, galerie handlowe, domy seniora czy akademiki. Co skłania ich do takiej decyzji? Czy to kwestia coraz trudniejszej sytuacji na rynku mieszkaniowym czy raczej sposób na dywersyfikację źródeł zarobku?

Do tej pory deweloperzy przeznaczali część inwestycji mieszkaniowych na biura czy lokale usługowe, jednak w ostatnich latach wielu z nich rozpoczęło realizacje projektów stricte komercyjnych. Pierwsze sygnały na ten temat pojawiły się już jakiś czas temu, kiedy rynek mieszkaniowy przeżywał kryzys, a deweloperzy szukali bardziej stabilnego obszaru do inwestowania. Wiele firm w tamtym okresie przygotowało projekty inwestycji biurowych, handlowych czy hotelowych.

Nie tylko biurowce

Obecnie rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce dynamicznie się rozwija, w tym najbardziej pożądane są powierzchnie biurowe. Według danych zebranych przez Colliers International, w pierwszym półroczu 2016 roku, deweloperzy oddali do użytku rekordową, jak do tej pory, ilość powierzchni biurowej - blisko 572 tys. m2. Oprócz budowy pod wynajem, firmy deweloperskie budują także biura na użytek własny. Największe miasta Polski odnotowują zapotrzebowanie w tym sektorze. Jednym z nich jest np. Kraków.

- *Stolica Małopolski jest idealną lokalizacją dla międzynarodowych firm* - ocenia Marek Szmolke, Prezes Firmy Deweloperskiej START. - *Od lat znajdują tu swe siedziby zarówno firmy lokalne jak i globalne. Z tego powodu również nasza firma, która zajmuje się głównie inwestycjami mieszkaniowymi, zdecydowała się na budowę biurowca przy ul. Kapelanka. To kilkupiętrowy budynek, w którym planujemy wynająć powierzchnię biurową i przenieść siedzibę główną firmy* - dodaje.

Studenci na celowniku

Co ciekawe, deweloperzy zaczęli zwracać uwagę również na mieszkaniowe potrzeby studentów. Inwestorzy chcą budować dla nich alternatywę mieszkaniową - prywatne akademiki. Pierwsi z nich obrali kierunek Warszawy, kolejne plany dotyczą Krakowa i innych większych miast Polski.

Coraz większa liczba studentów w Polsce, a także tych przybywających zza granicy, niestety nie przekłada się na zwiększoną liczbę oferowanych lokali w akademikach. Według raportu firmy doradczej REAS, uniwersyteckie akademiki mogą zaspokoić potrzeby mieszkaniowe jedynie 8,8% wszystkich studentów. Uczelnie prędzej inwestują w rozbudowę oferty dydaktycznej i niezbędnej infrastruktury. Studenci kierują się nie tylko w stronę największych polskich miast, takich jak Warszawa czy Kraków, ale wybierają także przygraniczne miejscowości, np. Lublin, gdzie rośnie liczba młodych ludzi zza wschodniej granicy.

Standard domów studenckich w większości przypadków jest dość niski, są rzadko odświeżane czy remontowane, a ich stan techniczny pozostawia wiele do życzenia. Oferta tworzona przez inwestorów i deweloperów jest skierowana przede wszystkim do studentów, którzy nie są zainteresowani lokalami o niskim standardzie i są w stanie zapłacić więcej za lepsze warunki.

Te czynniki wpływają na zwiększone zainteresowanie wśród deweloperów w rozwój rynku akademików komercyjnych. Ceny w nich są odpowiednio wyższe, ale lokale są konkurencyjne pod względem wyposażenia i spełniają wymogi osób młodych. Dodatkowo deweloperzy dbają o udogodnienia w budynku, takie jak niezbędna już sieć Wi-Fi, klubokawiarnie czy rowerownie.

Seniorzy także w cenie

Z powodu starzenia się społeczeństwa polskiego, seniorzy stają się atrakcyjną grupą docelową dla deweloperów. Zapotrzebowanie jest nie tylko na domy spokojnej starości z wyspecjalizowaną kadrą, oferujące stałą opiekę, ale także samodzielne mieszkania przystosowane do potrzeb osób starszych. Obecnie pokolenie seniorów jest bardziej świadome swoich potrzeb i otwarte na zmiany, dlatego takie pomysły mają duże szanse na powodzenie.

Według Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, obecnie w Polsce działa ponad 200 legalnych placówek tego typu, które dysponują ponad 14 tys. miejscami. Jeżeli dodać do tego obiekty samorządowe mamy 80 tys. miejsc, a to około 1% wszystkich polskich seniorów.

Na polski rynek zaczynają wchodzić zagraniczne sieci domów seniora, dlatego nie dziwi zainteresowanie polskich deweloperów tym sektorem. Anderson Holding Polska szacuje, że potencjalny popyt na prywatne domy dla seniorów może sięgać nawet 200 tys. łóżek. Mowa w tym przypadku o osobach, które będą w stanie pozwolić sobie na niezbędne opłaty wiążące się z zamieszkaniem w takim miejscu.

- *Początek zeszłej dekady, to czas kiedy pierwsi przedsiębiorcy uznali, że budowa ośrodków opieki to szansa na dobry zarobek* - wyjaśnia Marek Szmolke. - *Ostatnie lata przyniosły przełom, powstało wiele takich ośrodków, a wciąż budują się kolejne. To pokazuje, że na polskim rynku widać narastającą potrzebę zagospodarowania tego sektora. Dla deweloperów jest to biznes stabilny, a inwestycje tego typu są opłacalne, ponieważ potencjalnych klientów będzie przybywać*  - dodaje.

Dodatkowo, coraz atrakcyjniejszy dla inwestorów jest rynek hoteli.Według raportu sporządzonego przez czasopismo *Świat Hoteli*, ilość obiektów od 2006 roku, wzrosła aż o 76%, a z roku na rok przybywa nowych budynków. Nie dziwi więc fakt, że w tę działalność powoli angażują się deweloperzy mieszkaniowi, jak np. PB Start.

Wymienione przykłady pokazują, że deweloperzy mieszkaniowi szukają nowych rodzajów inwestycji. Poza swoją branżą, uwagę kierują na inne, atrakcyjne rynki, które mają przynieść równie atrakcyjne zyski. Czy to sygnał, że obawiają się zahamowania wzrostu na rynku mieszkaniowym? Tego otwarcie nie przyzna nikt w branży. Poszukiwanie nowych lądów trwa.

---------------------------

**Więcej informacji**:
Katarzyna Krupicka
e-mail: katarzyna.krupicka@primetimepr.pl
tel. 12 313 00 87