|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Artykuł ekspercki:Kierunki rozwoju w deweloperce | Data:30.10.2017 | Grupa Geo |

Kierunki rozwoju w deweloperce

Deweloperzy na swoim koncie odnotowują kolejne rekordy, co oznacza, że rośnie także konkurencja w branży. Jaka przyszłość czeka pierwotny rynek mieszkaniowy? Co planują firmy i jakie kierunki obiorą w najbliższym czasie?

Silna pozycja najmu

Popularność zakupu mieszkań w celach inwestycyjnych nadal jest duża. Trend ten z pewnością będzie się utrzymywał, dopóki oszczędzanie środków na lokatach bankowych będzie mało opłacalne.

Średnia rentowność najmu na rynku mieszkaniowym oscyluje w granicach 4,7-5,0% w skali roku (źródło: CBRE 2017). Dla porównania, zgodnie z oczekiwaniami ekonomistów, główna stawka oprocentowania w Narodowym Banku Polskim, ustalana przez Radę Polityki Pieniężnej, pozostaje na rekordowo niskim poziomie 1,5%. Jeszcze 5 lat temu, w maju 2012 roku wynosiła aż 4,75%. Ostatni raz stawki zmieniły się w marcu 2015 roku, a więc stosunkowo dawno.

- *Choć w Polsce wciąż dużą wagę przykładamy do posiadania własnego mieszkania, to rynek najmu rozwija się bardzo dynamicznie* - zauważa Piotr Kijanka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w Grupie Deweloperskiej Geo. - *Szczególnie w miastach uniwersyteckich, jakimi są Kraków czy Wrocław, wynajem mieszkań od lat jest bardzo popularny. Dodatkowo, najemcami coraz częściej są turyści oraz cudzoziemcy pracujący w naszym kraju, dlatego atrakcyjność inwestycji w mieszkania na wynajem wciąż rośnie* - dodaje.

Ku oczekiwaniom

Sukces w branży zapewnia właśnie odpowiednia strategia działań, dopasowana do aktualnej sytuacji. Rodzimy rynek deweloperski cechuje się dojrzałością, którą można dostrzec m.in. w tym, że pomimo dużego popytu, ceny mieszkań od dłuższego czasu utrzymują się na podobnym poziomie. Co więcej, deweloperzy analizują na bieżąco zapotrzebowanie nabywców, dzięki czemu wprowadzają do sprzedaży mniej więcej tyle lokali, ile sprzedają, co zapewnia równowagę między podażą a popytem.

- *Współczesny klient jest niezwykle świadomy tego, czego oczekuje* - podkreśla Piotr Kijanka. - *Aktualnie konkurencja w branży jest na tyle silna, że nie można pozwolić sobie na nietrafione pomysły. Możemy zdradzić, że wkrótce w Katowicach powstanie nasza nowa inwestycja, która będzie dopełnieniem zdrowego trybu życia jej mieszkańców. Na terenie osiedla powstaną m.in. siłownie i tężnie solankowe* - dodaje.

Seniorzy naprzód

Aktualnie oferta skrojona jest na miarę millenialsów, czyli osób młodych, aktywnych, uczestniczących w życiu miasta. Wkrótce sytuacja się zmieni. Już teraz na horyzoncie widać kolejną silną grupę, dla której deweloperzy powinni zacząć przygotowywać ofertę - seniorzy.

To jak dotąd najmniej zagospodarowana grupa docelowa na rynku mieszkań. Zgodnie z danymi zebranymi przez GUS, w 2003 roku, osób w wieku poprodukcyjnym w Polsce było niemal 6 mln, co stanowiło 15% społeczeństwa, w 2016 roku było to już 7,6 mln, a więc 20% ogółu. Starzejące się społeczeństwo oznacza nowe wyzwania w branży deweloperskiej. Na mieszkania przystosowane dla osób starszych popyt będzie stopniowo wzrastał.

Działania deweloperów muszą odpowiadać zmianom społecznym, a nawet powinny je wyprzedzać.

- *Przewidujemy, że w najbliższych latach zainteresowanie zakupami inwestycyjnymi nie zmaleje. Nieustanny monitoring rynku, a także zmian społecznych to podstawowe działania deweloperów. Tylko dzięki kompleksowemu podejściu możemy sprostać oczekiwaniom i zagwarantować bogatą ofertę mieszkań, które spełniają wymagania rynku* - podsumowuje ekspert Grupy Deweloperskiej Geo.

. . . . . . . . . . . . . . . . .

Więcej informacji:

Katarzyna Krupicka

e-mail: katarzyna.krupicka@primetimepr.pl

tel. 12 313 00 87