|  |  |
| --- | --- |
| Artykuł ekspercki: Jak deweloperzy radzą sobie w trudnych czasach? | Data:  22.09.2022 |

Jak deweloperzy radzą sobie w trudnych czasach

Okres prosperity, podczas którego inwestorom udawało się sprzedać praktycznie wszystko, dziś jest już tylko wspomnieniem. Obecnie na rynku trudno znaleźć powody do optymizmu - zdolność kredytowa nabywców wyraźnie spadła, gospodarka hamuje, a inflacja i koszty budów rosną. Co na to deweloperzy?

Konsolidacja jedną z opcji

Wysokie stopy procentowe i spadek zdolności kredytowej Polaków powodują przetasowania na rynku mieszkaniowym. Według BIK od marca 2022 r. z każdym miesiącem spada liczba wnioskodawców, a także kwoty kredytów. Te czynniki mogą mieć wpływ nie tylko na przesunięcia terminów rozpoczynania nowych inwestycji, ale też przyczynić się do konsolidacji rynku, w którym większą rolę zaczną odgrywać np. fundusze zagraniczne. Również duże firmy deweloperskie mogą położyć teraz większy nacisk na przygotowywanie nowych projektów oraz przejęcia inwestycji od tych konkurentów, którzy nie radzą sobie w aktualnej sytuacji. - *Rzeczywiście sytuacja na rynku mieszkaniowym jest dość trudna, jednak nasza spółka nie odczuwa spowolnienia sprzedaży. Część mieszkań nabyła od nas firma zajmująca się najmem instytucjonalnym. Poza tym naszymi klientami, w przypadku inwestycji na krakowskim Zabłociu są głównie osoby dokonujące transakcji gotówkowych* - mówi Karolina Opach, kierownik działu sprzedaży spółki realizującej inwestycję Greendustry Zabłocie.

Deweloperski wynajem?

Obserwując rynek można zauważyć, że jego obecna charakterystyka zmienia się na korzyść klientów inwestycyjnych. Osoby, które nie mogą pozwolić sobie na zakup, będą natomiast “zepchnięte” do sektora najmu. Popyt na wynajem będzie więc systematycznie rósł, a cały rynek odetchnie pełną piersią po ciężkich czasach pandemicznych lockdownów. W tej sytuacji bardzo możliwe jest, że deweloperzy zaczyną rozważać budowanie swoich nieruchomości z myślą właśnie o tym sektorze - w końcu jego opłacalność zaczęła gwałtownie rosnąć. Nie będzie to na pewno przestawienie się na taki model w całości, ale np. przeznaczanie pewnej puli mieszkań na sprzedaż, a reszty na wynajem, co może stać się opłacalną rynkową niszą. Warto też w tym miejscu dodać, że klienci zazwyczaj mają pozytywne doświadczenia związane z wynajmowaniem lokali i chętnie decydują się na takie rozwiązanie - wskazuje na to m.in. badanie „Rynek wynajmu w Polsce”, przeprowadzone na zlecenie Polskiego Związku Firm Deweloperskich. Wynika z niego, że większość lokatorów jest zadowolona z najmu - takiego zdania jest 97 proc. osób wynajmujących lokum od firmy lub funduszu oraz 88 proc. przy zawieraniu umowy z osoba prywatną.

**NFT na rynku nieruchomości**

Konsolidacja rynku oraz wynajmowanie zamiast sprzedaży to nie jedyne pomysły deweloperów na przetrwanie cięższego okresu. Z pomocą może przyjść również NFT. Poprzez platformę zrzeszającą przedsiębiorców z różnych środowisk, może stanowić nowy sposób na efektywne pozyskiwanie finansowania inwestycji. Funkcjonalność NFT pozwala m.in. na dostęp do społeczności zbudowanej wokół inwestycji w nieruchomości - *Trafiają do nas dwie grupy deweloperów. Mniejsi, szukający przede wszystkim wsparcia - również finansowego - w realizacjach swoich projektów oraz więksi, bardziej doświadczeni, którzy już wybudowali albo są w trakcie budowania nieruchomości. Ci drudzy szukają na naszej platformie przede wszystkim promocji lub klienta końcowego - takiego, który będzie mógł pozwolić sobie na zakup mieszkania, tym samym lokując w nim swoje pieniądze* - mówi Dariusz Barski, założyciel Flat for Flip i dodaje - *Nasze NFT jest dziś kwalifikowane jako kolekcjonerskie i daje dostęp do naszej społeczności, a tym samym umożliwia znalezienie potencjalnego partnera biznesowego. W przyszłości będziemy mieli także NFT inwestycyjne, czyli takie, które będzie pozwalało na nabywanie za jego pomocą nieruchomości.*

Sposobów na radzenie sobie z trudami hamującej gospodarki jest wśród deweloperów tyle, ilu samych deweloperów. Rozwiązania można mnożyć, jednak jedno jest pewne - by nie wypaść z tej złożonej gry, należy uważnie obserwować rynek i zachodzące na nim zmiany. Być może najbardziej opłacalne będą teraz pomysły z pozoru niszowe i nieoczywiste.