

Artykuł ekspercki: Spada sprzedaż u deweloperów, będą musieli wyróżnić swoją ofertę	Data: 06.09.2022
---	--------------------------------

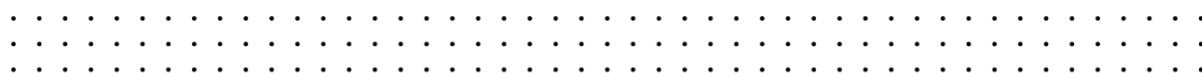
Spada sprzedaż u deweloperów. będą musieli wyróżnić swoją ofertę

Na rynku mieszkaniowym praktycznie nie ma już śladu po ubiegłorocznej hossie. Przykręcenie kredytowych kurków przez NBP spowodowało, że coraz mniej Polaków może sobie pozwolić na zakup własnego M.

Deweloperzy tracą więc klientów, a ci, którzy zostali, mają większy wybór i rosnące wymagania.

Tendencja spadkowa

Portal Strefa Inwestorów podaje, że w II kwartale 2022 r. mieliśmy do czynienia z odczuwalnym załamaniem sprzedaży nowych mieszkań. U niektórych deweloperów spadki przekroczyły 50 proc., w porównaniu do analogicznego okresu z 2021 r. To kolejny okres naznaczony bessą - już w I kwartale sprzedaż obniżyła się o 12,3 proc r./r. Z danych podawanych przez Obido i Otodom wynika,



że w czerwcu 2022 r. na sześciu największych rynkach (Warszawa, Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk) deweloperzy sprzedali 3978 mieszkań. To o niemal 4 proc. mniej niż w maju (4126 lokali), który już wtedy przez wielu ekspertów był określany “czarnym miesiącem” dla deweloperów. Raport firmy JLL również nie pozostawia złudzeń - według wyliczeń tamtejszych analityków sprzedaż mieszkań w sześciu największych polskich miastach spadła w II kwartale o 11,5 proc. w porównaniu z okresem od stycznia do marca. Dane te stają się jeszcze bardziej alarmujące, gdy porównamy sobie liczbę przeprowadzonych w tym czasie transakcji rynkowych. W całym pierwszym półroczu zawarto ich łącznie 19,5 tysiąca, czyli aż 50 proc. mniej niż w najlepszym pod tym względem I półroczu 2021 roku. - *Rynek mieszkaniowy jest zawsze zależny od wielu czynników, ale jego nieprzewidywalność była przez ostatnie dwa i pół roku bezprecedensowa. Obecny popyt cechuje szereg niezwykle szybko zmieniających się czynników: zmiany stóp procentowych, warunki na rynku najmu, dostosowania związane z kredytami hipotecznymi, czy rosnąca inflacja. Trwająca wojna na Ukrainie oczywiście również ma tutaj swoje znaczenie. Środowisko, w którym poruszają się klienci oraz deweloperzy jest więc bardzo dynamiczne i rodzi się pytanie, czy trend spadkowy utrzyma się na dłużej. Na ten moment na pewno można jednak stwierdzić, że jest mniej klientów niż jeszcze rok temu* - mówi Marek Szmolke, wiceprezes spółki realizującej inwestycję Start City.

(Nie)zdolność kredytowa

Klientów ubywa, bo Polacy od wielu miesięcy sukcesywnie tracą zdolność kredytową i obecnie rynek w dużej mierze “trzyma się” na inwestorach i transakcjach gotówkowych. Z danych udostępnionych przez Metrohouse i



Credipass wynika, że rodzina z dwójką dzieci mogła wziąć w I kwartale 2022 r. aż o 56 proc. mniejszy kredyt niż w podobnym czasie rok temu. W czerwcu 2022 r. wniosków o kredyt było o 18 proc. mniej niż jeszcze w maju. Deweloperzy zaczęli więc konfrontować się z problemem braku chętnych do skorzystania z ich oferty. Otodom wylicza, że wydłużył się “czas życia” ogłoszenia sprzedaży mieszkania. W pierwszym kwartale 2022 i przez większość 2021 r. ogłoszenie “wisało” na portalu przeciętnie przez 60 dni, zanim zostało dezaktywowane, w drugim kwartale tego roku czas ten zwiększył się do 67 dni. Najdłużej, bo aż 88 dni, czeka się na sprzedaż dużych mieszkań, powyżej 90 mkw. - *W takich sytuacjach przedsiębiorcy będą obierać różne drogi, żeby przejść przez trudniejszy okres suchą stopą. Wiele będzie też zależało od tego, jak skuteczny będzie deweloper w biurze sprzedaży i jak wyróżni się ze swoją ofertą. Kupujący w dzisiejszych czasach wymagają lepszej opieki i wyższych standardów - zauważa Krzysztof Białkowski, właściciel firmy SaniWell, oferującej wykończenie mieszkania w standardzie “wchodzisz i mieszkasz”.*

Deweloperzy coraz bardziej konkurencyjni

Można zaryzykować stwierdzenie, że mieszkaniówka zaczęła powoli przekształcać się z rynku dewelopera w rynek klienta. Rabaty, negocjacje, wykończenie lokali - deweloperzy starają się iść dziś na rękę kupującym, bo sprzedaż jest trudniejsza niż jeszcze kilka miesięcy temu. Coraz mniej osób stać na kupno mieszkania i coraz trudniej o kredyt hipoteczny, a więc na rynku pozostaną głównie osoby, dla których pierwsze skrzypce gra standard, a nie cena mieszkania oraz takie, które traktują lokale jako inwestycję lub ochronę gotówki przed inflacją. Obie te grupy



mają zazwyczaj wysokie wymagania względem deweloperów, więc ci ostatni powinni mieć na uwadze fakt, że muszą stawać się coraz bardziej konkurencyjni dla otoczenia. W jaki sposób? Pomysłów może być wiele - od oferowania udogodnień związanych z technologią smart home, przez ładowarki do elektrycznych samochodów na osiedlowych parkingach, aż po wykończenie mieszkania od A do Z, tak by klient mógł się do niego od razu wprowadzić lub rozpocząć wynajem natychmiast po zakupie. Szczególnie ta ostatnia opcja wydaje się ciekawa - i to dla obu stron transakcji.

Wypracowana koncepcja

Wykończenie mieszkania kosztuje nabywców dużo wyrzeczeń, czasu oraz wysiłku. Dla kogoś, kto nie jest w tym temacie odpowiednio zorientowany, może być to wręcz katorga. Z tego względu klienci coraz częściej pytają deweloperów o możliwość zrobienia tego za nich. Na Zachodzie model oddawania nabywcom lokali w pełni wykończonych, gotowych do wyprowadzki jest już właściwie rynkowym standardem i możliwe, że już wkrótce trend ten przeniesie się również nad Wisłę. - *Nasze życia obfitują w obowiązki nie tylko związane z pracą, ale również z życiem prywatnym. Decydując się na wykończenie lokalu we własnym zakresie, drastycznie ucinamy sobie pokłady naszego wolnego czasu, który i tak jest już nader ograniczony. Chcemy więc zlecić opracowanie projektu wnętrza, organizację zakupów i przeprowadzenie prac wykończeniowych firmom, które w takich usługach się specjalizują. Deweloperzy mający w swojej ofercie możliwość wykończenia lokalu we współpracy ze specjalistyczną firmą, mogą więc być dla klientów dużo bardziej "łakomym kąskiem", niż deweloperzy oddający lokum w stanie surowym lub w*



podstawowym standardzie, który najczęściej zawiera tylko wykończenie podłóg i łazienki - mówi Krzysztof Białkowski, właściciel firmy SaniWell.

W Polsce, gdy mówimy o urządzeniu mieszkania przez wyspecjalizowaną firmę, najczęściej mamy na myśli właśnie rozwiązanie “pod klucz”. Możliwość szybkiego wprowadzenia się i personalizacja mieszkania w tym przypadku jednak nie istnieje. Dużo bardziej kompleksowym rozwiązaniem jest usługa “wchodzisz i mieszkasz”, która zaczyna cieszyć się wśród klientów coraz większą popularnością. - *Efektom współpracy w ramach “wchodzisz i mieszkasz” jest wypracowana koncepcja całego remontu od A do Z. Na samym początku określamy zmiany budowlane, tj. przeróbki sieci elektrycznej i hydraulicznej oraz wizualizujemy wygląd całego lokalu. Projekt wnętrza jest obszernym dokumentem, określającym pełen zakres prac wykończeniowych i listę wyposażenia. Na tym jednak nie koniec, gdyż odpowiadamy praktycznie za całość wyposażenia i umeblowania mieszkania - kupujemy produkty, dostarczamy je oraz montujemy. Każdy element jest wybierany zgodnie z oczekiwaniami jakościowymi, technicznymi i finansowymi klienta. Co więcej, usługa “wchodzisz i mieszkasz” nie zakłada ograniczeń materiałowych i produktowych, w przeciwieństwie np. do usług pakietowych - zaznacza Krzysztof Białkowski.*

