

Konferencja „Forum Rynku Nieruchomości 2011”

Jest dobrze, ale mogłoby być lepiej

Polski rynek nieruchomości otrząsnął się już ze skutków globalnego spowolnienia gospodarczego. Jednak prognozy o jego powrocie na ścieżkę szybkiego rozwoju raczej się nie sprawdzą: branżę czeka jeszcze parę lat zaciskania pasa - tak w skrócie można podsumować gorące dyskusje podczas premierowej edycji konferencji „Forum Rynku Nieruchomości” zorganizowanej przez firmę Nowy Adres S.A., która odbyła się pod koniec września w sopockim hotelu Sheraton

Nowy Adres S.A. powrócił do sprawdzonej formuły konferencji dla polskiego rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych, odbywających się w najlepszych kurortach w kraju. Jeszcze kilka lat temu te organizowane pod szyldem „The Report” swoiste zjazdy całej branży nieruchomościowej gromadziły nawet kilkaset uczestników. W Sopotcie okazało się, że formuła ta się nie wyczerpała – w hotelu Sheraton pojawiło się ponad 200 przedstawicieli deweloperów mieszkaniowych i komercyjnych, pośredników, przedstawicieli banków i instytucji finansowych z całej Polski. Udaną innowacją był system umawiania spotkań biznesowych „**Match Maker**”, który umożliwiał uczestnikom imprezy umówienie dowolnej ilości spotkań biznesowych jeszcze przed imprezą.



Konferencję otworzył wykład jednego z najwybitniejszych polskich ekonomistów, **Ryszarda Petru**, przewodniczącego **Towarzystwa Ekonomistów Polskich** i doradcy ekonomicznego **Demos Europa**. – *Polskie firmy zgromadziły rekordowe ilości kapitału - dosłownie „leżą” na pieniądzach. Jednak zagrożenie dla polskiej gospodarki w postaci niekorzystnej sytuacji zewnętrznej pozostaje bardzo*

groźne. Uda nam się oprzeć drugiej fali kryzysu, jeśli utrzyma się bardzo wysoka w ostatnich latach konsumpcja własna oraz przybędzie nam inwestycji prywatnych. Te jednak w dużym stopniu uzależnione są od czynników psychologicznych, a obecna atmosfera nie zachęca do odważnych posunięć – mówił Ryszard Petru.

Małe mieszkania najpopularniejsze

Niezbyt optymistyczne prognozy dla deweloperów mieszkaniowych przedstawiła Lucyna Nowak z Departamentu Badań Demograficznych Głównego Urzędu Statystycznego. Według długofalowych prognoz GUS do 2035 r. populacja Polski zmniejszy się o 800 tys. ludzi. Rodzi się coraz mniej dzieci, spada liczba zawartych małżeństw, migracje utrzymują się na poziomie równowagi, saldo migracji do miast jest ujemne, a społeczeństwo starzeje się. Wszystkie te zjawiska prędej czy później znajdą swoje odzwierciedlenie w postaci niższego popytu na nieruchomości mieszkaniowe. Na dodatek coraz bardziej realne staje się ryzyko nadpodaży mieszkań na rynku. Oferta deweloperska we wszystkich dużych miastach w Polsce stale się poszerza – według firmy doradczej Reas przy obecnym popycie wyprzedaż wszystkich mieszkań obecnie sprzedawanych przez deweloperów w dużych aglomeracjach zajęłaby co najmniej półtora roku! Deweloperzy jednak zachowują optymizm, choć przyznają, że sprzedają się głównie mieszkania z segmentu popularnego. Na masowo budowane w ostatnich latach większe 3- i 4-pokojowe mieszkania z segmentu podwyższonego zbyt wielu kupców nie ma. – *Mówi się dużo o nadpodaży na polskim rynku mieszkaniowym i 18 tys. mieszkań do kupienia, z czego 4-5 tys. to lokale już ukończone. Jeśli jednak przyjrzymy się strukturze tej podaży, okaże się, że te mieszkania to głównie duże lokale z segmentu podwyższonego. Segment popularny, czyli 2-3 pokojowe mieszkania o powierzchni 40-55 metrów kwadratowych w tańszych dzielnicach sprzedają się dziś znakomicie. Deweloperzy, którzy dostosowali swoją ofertę do preferencji i możliwości zakupowych klientów nie mają się czego obawiać* – powiedział **Artur Ceglarz**, wiceprezes zarządu w **Grupie Kapitałowej ROBYG**.

Jego słowa potwierdzili uczestnicy panelu o finansowaniu nowych inwestycji. Banki wciąż zachowują dużą wstrzemięźliwość przy udzielaniu kredytów deweloperskich, uważając nowe inwestycje mieszkaniowe za ryzykowny interes. Chyba, że są to inwestycje z segmentu popularnego. Jednak nawet deweloperzy specjalizujący się w takich mieszkaniach muszą spełnić szereg warunków, aby otrzymać bankowy kredyt. – *W tej chwili oczekiwania naszego banku to wkład własny na poziomie 30 proc., przedsprzedaż na poziomie 10-15 proc. i doświadczenie w realizacji inwestycji deweloperskich o podobnej skali* – mówił **Marcin Dubno**, dyrektor departamentu finansowania nieruchomości **Banku Zachodniego WBK S.A.**



Biurowce wciąż odrabiają straty

Zróznicowane sygnały płyną również z rynku biurowego. O ile Warszawa kryzys ma już za sobą i na stołecznym rynku ponownie pojawili się duzi najemcy (wskaźnik pustostanów spadł do ok. 6 proc.), o tyle na rynkach regionalnych odsetek powierzchni niewynajętych pozostaje bardzo wysoki, np. 14 proc. w Katowicach i aż 19,5 proc. w Łodzi. – *Kryzys na rynku biurowym niestety wciąż jest faktem,*

zwłaszcza na rynkach lokalnych. W latach 2008-2009 na rynku pojawiło się wiele projektów, ale firmy, które już były obecne na danym rynku wolały raczej zachować ostrożność i renegotjować umowy najmu aktualnie zajmowanych powierzchni. Nowi najemcy natomiast wstrzymali się z decyzjami, a właściwie zadecydowały za nich firmy-matki w Londynie czy Nowym Jorku – mówił **Karol Klin**, dyrektor komercyjny w firmie **Globe Trade Centre S.A.** Uczestnicy paneli poświęconych rynkowi biurowemu podkreślali również inną tendencję – w sytuacji, gdy duże, międzynarodowe firmy niemal zawsze wybierają Warszawę na siedzibę swojego polskiego oddziału, rynki regionalne koncentrują się na rywalizacji o najemców z sektora BPO (*Business Process Offshoring*) oraz SSC (*Shared Service Centre*). Tendencja ta widoczna była już w ubiegłych latach, ale kryzys tylko ją uwypuklił i deweloperzy regionalni swoje nowe inwestycje projektują głównie pod wymagania firm outsourcingowych.

Opinie po konferencji:

"Gratuluję organizatorom konferencji Forum Nieruchomości w Sopocie bardzo udanego wydarzenia. Konferencja udana praktycznie pod każdym względem: interesujący program, kompetentni paneliści, duże grono uczestników, a do tego – piękny Sopot, genialna pogoda, a na koniec sympatyczna impreza. Za bardzo dobry, chociaż jeszcze za mało wykorzystywany pomysł uważam internetowe narzędzie do umawiania spotkań 'Match Maker'. Na pewno wybiorę się tam w przyszłym roku."

Mikołaj Martynuska
Dyrektor, Development Consultancy
CB Richard Ellis Polska Sp. z o.o.

"Konferencja była przez Państwa doskonale zorganizowana - chodzi tu o rzeczy globalne takie jak dobór panelistów, poruszane tematy, lokalizacja, ale również wiele drobnych spraw, które sprawiały, że ta ilość ludzi które uczestniczyła w konferencji nie gubiła się. Państwa asysta przy każdym najmniejszym problemie pomagała rozwiązywać je błyskawicznie. Ponadto doskonale zadział 'Match Maker', sprawnie i gładko można było umówić spotkanie z osobami lub firmami. Na dokonanie tego w warunkach „nie-konferencji” zazwyczaj trzeba poświęcić wiele czasu. Tutaj bardzo to pomogło w kojarzeniu zainteresowanych stron. Dodatkowo ze względów businessowych 2-dniowa konferencja z wieczornym bankietem, gdzie w nieformalnych warunkach można porozmawiać, pośmiać się i pożartować była strzałem w 10-tkę. Jeszcze raz bardzo dziękuję i do zobaczenia podczas kolejnych wydarzeń."

Michał Affanasowicz
Rolfe Judd Ltd. Sp. z o.o.

"Forum Rynku Nieruchomości jako impreza - zarówno dla pośredników nieruchomości, deweloperów, jak i pośredników finansowych których reprezentuję - jest bardzo potrzebna i udana. W szczególności na pochwałę zasługuje 'Match Maker', dzięki któremu można było spokojnie porozmawiać i nawiązać

kontakty. Taka forma spotkań zasługuje na pochwałę i mam nadzieję, że będzie dalej rozwijana. Ogólna ocena organizacji wypadła celująco."

Ryszard Kulczyk
Open Finance S.A.

"W imieniu Jones Lang LaSalle występującego jako partner merytoryczny podczas konferencji Forum Rynku Nieruchomości chciałabym podziękować Państwu za zorganizowanie ciekawego wydarzenia w Trójmieście. Wspaniałą kombinacją były: dawka wiedzy merytorycznej, bliskość morza, przepiękna pogoda i niezapomniany bankiet. Na odrębną pochwałę zasługuje 'Match Maker' – rzeczywiście ułatwił dotarcie do partnerów biznesowych."

Magdalena Reńska
Head of Office Agency, Gdańsk
Jones Lang LaSalle

"Bardzo ciekawe panele i ludzie, wiele interesujących tematów - naprawdę bardzo dobra organizacja."

Joanna Kwiatkowska-Zawadzka
Dyrektor Oddziału Regionalnego w Gdańsku
Invest-Bank S.A.

O organizatorze:

Nowy Adres S.A. to dostawca profesjonalnych narzędzi dla rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych. Do flagowych produktów firmy należą Targi Mieszkań i Domów, organizowane w Warszawie, Trójmieście, Wrocławiu i Poznaniu. Funkcjonujący od 2008 r. portal nieruchomościowy nowyadres.pl zawiera oferty nieruchomości mieszkaniowych z całej Polski. Nowy Adres jest także twórcą największego w Polsce projektu badawczego rynku nieruchomości „Polski Rynek Mieszkaniowy – Popyt i preferencje nabywców”. W portfolio firmy można znaleźć również uznane cykle konferencji branżowych „Polski Rynek Mieszkaniowy” i „Biuro w Polsce”, serię albumów pod tym samym tytułem oraz liczne katalogi inwestycji mieszkaniowych.

Więcej informacji:

Michał Poręcki
PR Manager
Nowy Adres S.A.
ul. Świętokrzyska 18 piętro IV
00-052 Warszawa
kom. 502 34 34 90, 795 55 04 22
www.nowyadres.pl