

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](http://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](http://www.nowyadres.pl)