

Ceny muszą spaść

Początek roku przyniósł poprawę wyników finansowych największych deweloperów mieszkaniowych. Przychody Dom Development urosły w I kw. o 9 proc. (188 mln zł), a J.W. Construction o 12,5 proc. (120 mln zł). Zysk netto podskoczył odpowiednio: o 21 proc. (45 mln zł) oraz o 70,5 proc. (19,1 mln zł) - podaje Rzeczpospolita. Analitycy twierdzą jednak, że to pokłosie hossy z II połowy 2006 r. i I połowy 2007 r., a bieżąca sytuacja wygląda gorzej.

Czy jesienią, jak zapewnia m.in. Robert Chojnacki z firmy analitycznej redNet Property Group, wrócą klienci? - Jeszcze 1 - 2 miesiące temu byłem większym optymistą. Teraz widzieć, że nowych mieszkań sprzedawanych na rynku wtórnym przez inwestorów jest dużo więcej niż myśleliśmy. To bezpośrednia konkurencja deweloperów - uważa Maciej Wewiórski, analityk IDM SA.. Póki rynek nie wchłonie tzw. mieszkań inwestycyjnych, deweloperzy nie mają co marzyć o wzroście sprzedaży. A bez niego nie będą rosły wyniki finansowe - dodaje w rozmowie z dziennikiem.

Deweloperzy nie będą chcieli zostawać zbyt długo z wybudowanymi już, a nie sprzedanymi lokalami. Według Michała Sztablera, najwięksi nie zdecydują się na wyprzedaż, aby nie psuć sobie rynku. - Problem będą mieli nowi deweloperzy, dopiero zaczynający. Oni mogą dążyć do tego, by sprzedać projekty choćby po kosztach. Takich małych deweloperów jest na tyle dużo, że swoim zachowaniem mogą wpłynąć na rynek - mówi analityk. Zaznacza jednak, że „wojny cenowe” mogą dotyczyć konkretnych lokalizacji, danych osiedli, nie ogółu rynku.