

rynek market

# CZY LUKSUS SIĘ SPRZEDAJE?

APARTMENTS, RESIDENCE, VILLA

Dziś w Warszawie wśród 567 dostępnych w ofercie projektów mieszkaniowych znaleźć można blisko 100, których nazwa sugeruje, że należą do najwyższego segmentu jakościowego. Tymczasem lokale, które firma doradcza REAS klasyfikuje jako apartamenty i apartamenty luksusowe stanowią niewiele ponad 5% oferty na rynku pierwotnym w stolicy. Czy to oznacza, że Polacy – choć zamożniejsi i aspirujący – wciąż nie mogą sobie pozwolić na mieszkania z najwyższej półki, czy raczej to, że deweloperzy nie chcą ryzykować i nie podejmują się realizacji takich projektów?

**O**soba, która na początku II kwartału 2018 roku poszukiwałaby w Warszawie mieszkania na rynku pierwotnym, znalazłaby 45 projektów deweloperskich (lub faz inwestycji wieloetapowych), które w nazwie mają słowo Apartamenty lub Apartments. Rezydencja lub Residence nazywało się 26 innych projektów, a kolejne 26 były to Willa lub Villa (ewentualnie Wille). Łącznie zatem blisko 100 projektów nawiązywało w ten sposób nazwą do najwyższych segmentów jakościowych rynku (nie licząc mniej rozpowszechnionych nazw jak top, premium itp.). Równie popularne są tylko odwołania do zieleni i przyrody (46 projektów miało w nazwie „park”, 27 „zielony” w różnych odmianach, a 16 „garden” lub „ogrody”). Oczywiście zdarzają się projekty, które nazwą wskazują zarówno na wysoki standard, jak i bliskość zieleni.

### Czy „apartament” oznacza jakość

Gdyby za nazwą zawsze podążała adekwatna jakość, nawet jeden na sześć projektów obecnych w warszawskiej ofercie zaliczałby się do najwyższych segmentów rynku. Tymczasem według segmentacji prowadzonej przez REAS, na początku II kwartału 2018 roku zaledwie 39 inwestycji w całej Warszawie były to projekty oferujące lokale o charakterze apartamentów lub apartamentów

luksusowych. Łącznie w projektach apartamentowych (bez apartamentów luksusowych) znajdowało się 4% lokali oferowanych w Warszawie na rynku pierwotnym, dodatkowo nieco ponad 1% oferty stanowiły apartamenty luksusowe. Co interesujące, wśród wszystkich inwestycji apartamentowych mniej niż połowa miała w nazwie apartamenty, rezydencja czy willa (lub ich angielskie odpowiedniki).

### Podział na segmenty nie zawsze jest prosty

Warto przypomnieć, że w metodologii firmy doradczej REAS, która regularnie monitoruje rynek mieszkaniowy, lokale w budownictwie wielorodzinnym dzielone są na dwa podstawowe segmenty: mieszkania i apartamenty. W segmencie mieszkań wyróżniamy dwa podsegmenty: mieszkań o podstawowym standardzie (ang. low-end) oraz mieszkań o podwyższonym standardzie (ang. lower-middle). Segment apartamentów również dzielimy na dwa podsegmenty: apartamentów (ang. upper-middle) oraz apartamentów luksusowych (ang. high-end).

O zakwalifikowaniu produktu do poszczególnych segmentów decydują przede wszystkim kryteria lokalizacyjne i jakościowe, zarówno w odniesieniu do poszczególnych lokali jak i całego budynku lub zespołu budynków. Kryterium cenowe pełni jedynie pomocniczą rolę w tej segmentacji.



**Agnieszka Mikulska**  
Starszy Konsultant w REAS

– Projekt z segmentu apartamentów, a zwłaszcza z segmentu apartamentów luksusowych powinien mieć potencjał, by nie tracił prestiżu wraz z wiekiem. Nawet za kilkanaście lat czy kilka dekad będzie stanowić wzór najlepszych rozwiązań architektonicznych, pojawiać się jako pozytywny przykład w branżowych dyskusjach, a przede wszystkim nadal będzie należeć do jednych z najlepszych adresów w mieście.

## Udział apartamentów nie rośnie

Tak rozumiane projekty apartamentowe stanowią zawsze niszę w części rynku nieruchomości. Ich udział w ofercie pierwotnej danego miasta nie przekracza zazwyczaj kilku procent. Dla niektórych może być zaskakujące, że obecnie w ofercie warszawskiej jest ponad dwukrotnie mniej apartamentów, niż u progu ostatniego kryzysu na rynku nieruchomości (początek 2009 roku), a ich udział w ofercie również zmalał niemal o połowę.

Po 2009 roku projekty apartamentowe do sprzedaży wprowadzono w niewielkich ilościach. W Warszawie wyjątkowy pod tym względem okazał się 2017 rok, zwłaszcza jego druga połowa (do sprzedaży w całym roku wprowadzono do sprzedaży 13 nowych projektów, obejmujących 1053 lokali), nieco słabiej zaczął się 2018 rok (do końca marca uruchomiono sprzedaż 4 inwestycji apartamentowych, ale tylko 151 lokali). Po kilku latach, w których oferta i sprzedaż koncentrowała się głównie na lokalach z segmentu o podstawowym standardzie (głównie za sprawą programu Mieszkanie dla Młodych), deweloperzy ponownie kierują swoje zainteresowanie na droższe segmenty. Powstaje pytanie, czy znajdą na swoje nowe produkty dostateczny popyt?

## Czy Polaków stać na luksus?

Bogacenie się polskiego społeczeństwa jest bardzo istotne dla wielkości popytu na pierwotnym rynku mieszkaniowym, poziomu akceptowalnych cen i wymaganego standardu oferowanych mieszkań. Jednak typowe wskaźniki, którymi zazwyczaj opisuje się poprawę jakości życia mieszkańców danego miasta (rosnące wynagrodzenia, malejące bezrobocie, rosnący dochód rozporządzalny gospodarstwa domowego, dodatkowe wsparcie rodzin z budżetu państwa), nie mają tak naprawdę bezpośredniego

znaczenia dla sytuacji na rynku apartamentów i apartamentów luksusowych. Przekładają się raczej na przesunięcie w obrębie segmentu mieszkań – z low-end na lower-middle.

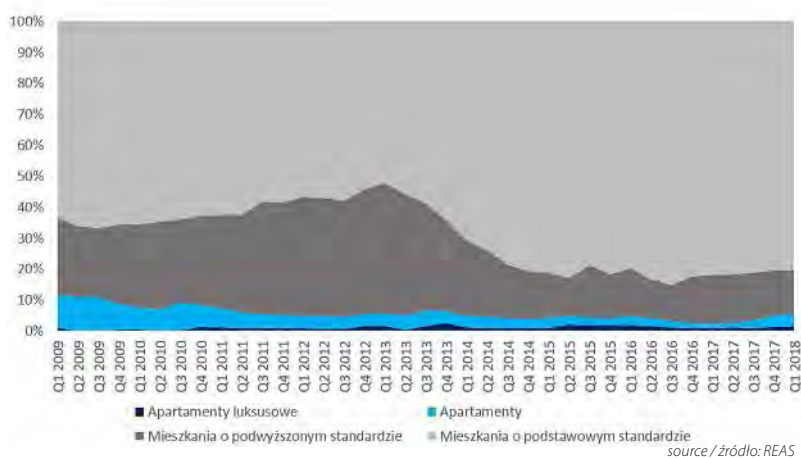
Jak podkreśla Agnieszka Mikulska, która w REAS systematycznie przygotowuje analizy dot. warszawskiej oferty mieszkaniowej, nabywcy skłonni zakupić najdroższe z dostępnych lokali zainteresowani są przede wszystkim poprawą jakości życia lub utrzymaniem jego wysokiego standardu w innej lokalizacji, np. wybierając tzw. second home. Przy okazji dążą do jak najlepszego ulokowania swoich aktywów. Kluczową kwestię stanowią alternatywne możliwości zainwestowania posiadanych środków, dostępność dźwigni finansowej przy nabyciu mieszkania, a także dobra prasa rynku nieruchomości – paradoksalnie związana przede wszystkim z zakupami w niższych segmentach rynku.

Korzystny klimat na rynku nieruchomości i ponadregionalne znaczenie miasta (Warszawy, Krakowa, Trójmiasta) powoduje także zainteresowanie ze strony mieszkańców innych miast i nabywców zagranicznych.

## Ile za mieszkanie w apartamentowcu?

Zapotrzebowanie na projekty apartamentowe ograniczone jest przede wszystkim ich wysoką ceną. W Warszawie na początku II kw. 2018 r. w żadnym z projektów apartamentowych nie można było znaleźć lokalu za cenę niższą niż 10 000 zł/m<sup>2</sup>, a ceny najdroższych jednostek (z wyłączeniem apartamentów luksusowych) sięgały poziomu 28 000 zł/m<sup>2</sup>. Apartamenty luksusowe cechują się jeszcze większym zróżnicowaniem cen. Najtańszy lokal w kameralnym luksusowym apartamentowcu w Warszawie kosztował wprawdzie 17 000 zł/m<sup>2</sup>, ale ceny najdroższych luksusowych apartamentów wyraźnie przekraczały 60 000 zł/m<sup>2</sup> (za lokal wykończony w standardzie „pod klucz”). Dodatkowo w ostatnim roku wzrost przeciętnych cen ofertowych najwyższy był właśnie w segmencie apartamentów luksusowych.

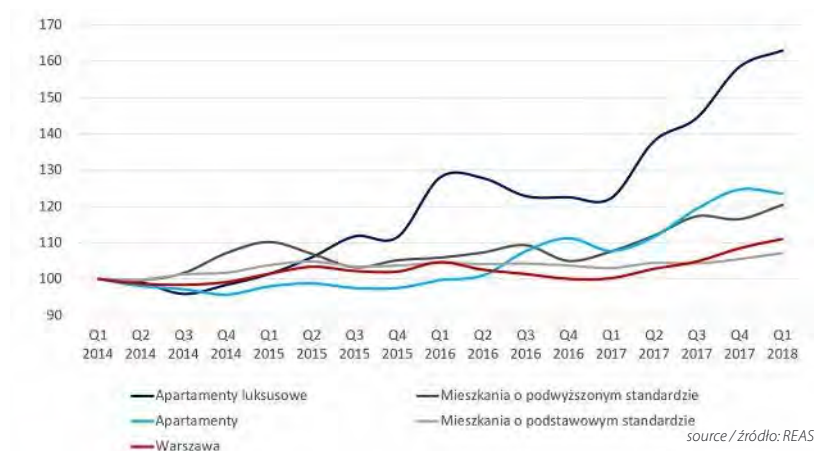
Warszawa: segmentacja oferty na pierwotnym rynku mieszkaniowym  
Warsaw: Segmentation of the offer on the primary housing market





Warszawa: indeks zmiany cen mieszkań w ofercie w poszczególnych segmentach rynku (Q1 2014 = 100)

Warsaw: the index of changes in the prices of units on offer in particular market segments (Q1 2014 = 100)



Biorąc pod uwagę, że niektóre z lokali apartamentowych oferowanych w Warszawie mają powierzchnię porównywalną z podmiejskimi rezydencjami, ceny całkowite najdroższych lokali sięgają nawet kilkudziesięciu milionów złotych. Wprawdzie są to jednostkowe przypadki, a znaczną część apartamentów na rynku warszawskim można nabyć w cenie od jednego do kilku milionów złotych, nadal są to wartości zdecydowanie przekraczające możliwości przeciętnego nabywcy. W innych miastach

również zakup pakietu kilkudziesięciu apartamentów luksusowych w projekcie Złota 44). Jednak nadal poziom sprzedaży odnotowywany w segmencie apartamentów (wraz z apartamentami luksusowymi) jest obecnie zbliżony do wyników z 2009 roku, podczas gdy całkowita sprzedaż w mieście wzrosła w tym czasie ponad trzykrotnie.

Od początku 2016 roku przeciętna kwartalna sprzedaż w segmencie apartamentów wynosiła w Warszawie nieco ponad 200 jednostek. Z kolei

poprzedzona znacznie bardziej wnikliwą analizą niż w przypadku inwestycji z tańszych segmentów rynku. Wymaga ona nie tylko innego podejścia do przygotowania i realizacji. Zupełnie inaczej przebiega również proces sprzedaży, a działania marketingowe prowadzone są w innych kanałach – wylicza Agnieszka Mikulska, Starszy Konsultant w REAS. – Dodatkowym problemem dla firm przyzwyczajonych do wysokiego tempa sprzedaży (dla segmentu popularnego średnio 6 lokali/m-c) może okazać się fakt, że proces komercjalizacji w przypadku projektów apartamentowych trwa znacznie dłużej (średnio 2,5 apartamenty/m-c). Wszystko to sprawia, że deweloper, który nie ma doświadczenia w realizacji tego typu projektów może łatwo popełnić błędy, których klienci w tym segmencie rynku nie są w stanie wybaczyć.

„ Niektóre z lokali apartamentowych oferowanych w Warszawie mają powierzchnię porównywalną z podmiejskimi rezydencjami, ceny całkowite najdroższych lokali sięgają **nawet kilkudziesięciu milionów złotych** „

przeciętne ceny apartamentów są niższe, lecz nadal znacznie odbiegają od poziomu typowych cen rynkowych.

### Większy wybór, większa sprzedaż

Ograniczenie liczby sprzedawanych apartamentów po części wynikało ze stosunkowo niewielkiej podaży. Zwiększenie nowej podaży w 2016 i 2017 roku wiązało się z wyraźnym wzrostem popytu (warto jednak przypomnieć, że na wolumen sprzedaży w 2016 roku wpływ miał

sprzedaż lokali o cenach przekraczających 20 000 zł/m<sup>2</sup> nie przekraczała zazwyczaj 30 jednostek kwartalnie, choć w najlepszych kwartałach, w których odnotowano zakupy pakietowe czy finalizowanie wcześniej prowadzonych bezpłatnych rezerwacji, była nawet kilkukrotnie wyższa.

– Można ocenić, że w Warszawie w obecnej sytuacji rynkowej jest jeszcze miejsce na realizację projektów z segmentu apartamentów, czy nawet apartamentów luksusowych. Każda taka inwestycja powinna być jednak



for. Obraz licencjonowany przez Depositphotos.com/Drukarnia Chroma