



2019

PRZYJAZNY DEVELOPER

Co dla Państwa znaczy pojęcie „przyjazny deweloper”? Czy to taki dostawca powierzchni mieszkaniowej, który buduje w zgodzie z panującymi trendami, dba o otoczenie, w którym tworzy i uwzględnia zmieniające się oczekiwania klientów? A może taki, który wspiera klienta

w procesie pozyskiwania środków na sfinansowanie inwestycji? Może też taki, który jest elastyczny i potrafi dostosować powierzchnię i przestrzeń wokół do indywidualnych oczekiwań klienta? A może powinien mieć to wszystko? Tacy właśnie są wyróżnieni przez nas deweloperzy – klient jest dla nich najistot-

niejszym elementem procesu tworzenia przestrzeni mieszkaniowych. Mamy nadzieję, że wśród prezentowanych przez nas ofert deweloperów znajdą się takie, które wydadzą się Państwu interesujące, a komentarze zaproszonych na nasze łamy ekspertów poszerzą Państwa wiedzę na temat rynku nieruchomości.

PRZYJAZNY DEWELOPER 2019

MYŚLEĆ
DŁUGOFALOWO

Z Waldemarem Wasilukiem, wiceprezesem Zarządu Victoria Dom, rozmawiała Katarzyna Mazur.



Co Cię doprowadziło do tego miejsca zawodowego, w którym jesteś dziś?

Lubię twardo stąpać po ziemi, a nieruchomości to umożliwiają. Cenię pracę z indywidualnymi inwestorami, którzy tworzą rzeczywistość. Większość swojego zawodowego życia pracowałem właśnie w takim środowisku – twórczych przedsiębiorców. Zdecydowanie wolę konkret niż wielkie strategie i powerpointowe prezentacje. Dziś jest pomysł, jutro wdrożenie, pojutrze realizacja, a za dwa czy trzy lata masz efekt – to mi się w deweloperce podoba. W 2012–2013 roku rynek deweloperski odbijał się po kryzysie, a ja dołączyłem wtedy do Victoria Dom, rodzinnej firmy prowadzonej przez syna państwa Jasińskich. Od tego czasu tworzymy bardzo fajny tandem, a organizacja cały czas rośnie. Ostatnie pięć lat to dla nas budowanie pozycji wiodącego dewelopera w Polsce, jednego z największych w Warszawie.

Mówisz, że jesteście wiodącym deweloperem w Polsce, ale Wasze inwestycje znajdują się głównie w Warszawie...

W tej chwili tak, ale rozglądamy się za nowymi rynkami. Kilka lat temu zdecydowaliśmy się także rozpocząć działalność w Berlinie.

Jak oceniasz tę decyzję z dzisiejszej perspektywy?

Biznes w Berlinie rozwija się bardzo dobrze, więc pozytywnie.

Co sprawia, że tak klienci w Polsce, jak i w Niemczech chcą kupować Wasze mieszkania?

Myszę, że to kwestia tego, że staramy się patrzeć oczami bezpośredniego nabywcy, dostrzec, czego on będzie chciał, co dla niego jest istotnym elementem. Nie koncentrujemy się na marketingu, a na tym, co jest rzeczywistą potrzebą naszego klienta. Dajemy mu dobrze skrojone mieszkanie za stosunkowo niewielką cenę. Dostrzegamy zachodzące w kolejnych pokoleniach zmiany, jeśli chodzi o potrzeby wobec mieszkania. Młodzi ludzie coraz częściej traktują dom jak sypialnię, a żyją na zewnątrz. Dlatego jedną z istotniejszych kwestii jest dziś lokalizacja. Znajdujemy fajne miejsca, dobrze skomunikowane, które w przyszłości będą tworzyć wartość dla tych ludzi.

Wspomniałeś, że kiedy wchodziłeś na rynek nieruchomości w sensie zawodowym, to był on w momencie, w którym odbijał się po kryzysie. Jak oceniasz zmiany, które od tamtej pory zaszły w Twojej branży?

Po kryzysie z 2010 roku w latach 2013–2018 rynek росł nieprzerwanie. Dopiero bieżący rok w tym względzie przyniósł niewielką zmianę. Zatrzymajmy się jednak na chwilę przy okresie dynamicznego rozwoju. Zapotrzebowanie na mieszkania nieustannie rośnie. Szczególnie w Warszawie. Stolica jako aglomeracja ściąga bardzo dużo ludzi. Jeszcze kilka lat temu mówiło się o tym, że populacja zacznie maleć, ale te prognozy nie znajdują odzwierciedlenia w rzeczywistości – do Warszawy przyjeżdża rocznie kilkadziesiąt tysięcy osób i osiedla się tutaj. Podobnie jest ze studentami. To między innymi oni potrzebują nowych mieszkań, bo rynek akademików jest w Polsce dość mizerny.

Studenci i przyjezdni to także rynek najmu...

Oczywiście. Z jednej strony na rynku jest bardzo dużo pieniędzy, z drugiej Polacy mają coraz mniejsze zaufanie do instrumentów finansowych. Dlatego coraz bardziej naturalną formą lokowania środków jest zakup mieszkania pod wynajem. Przez większość miesięcy w roku można dzięki temu mieć stały dochód, a jeśli zajdzie taka potrzeba, małe mieszkanie można szybko sprzedać.

Co sprawiło, że rynek, jak wspominałeś, w tym roku trochę wyhamował?

Po trosze spowalniająca gospodarka. Poza tym nasycenie rynku pracy w Warszawie zbliża się do momentu, w którym centra usług wspólnych choćby, zaczęły mieć mniejsze zapotrzebowanie na pracowników. To może spowodować zmniejszenie napływu nowych osób do miasta. Mogą też zacząć rosnąć stopy procentowe, co sprawi, że kredyty będą droższe. W tym miejscu warto jednak podkreślić, że na rynku jest mnóstwo gotówki i połowa transakcji w nieruchomościach jest finansowana ze środków własnych, nie pożyczonych od banków. Jest dziś w systemie ok 700–800 miliardów złotych na rachunkach bieżących ludzi, na krótkoterminowych lokatach.

Cena mieszkań nie jest powodem wyhamowania rynku?

Oczywiście, gorący rynek powoduje wzrost cen gruntów, generalnego wykonawstwa, materiałów. Jest też duża migracja ludzi, szczególnie w obrębie Europy, w związku z czym brakuje w Polsce rąk do pracy. To faktycznie spowodowało, że ceny w ciągu ostatnich 2–3 lat mocno urosły. Wydaje się jednak, że dziś nie ma przesłanek ku temu, żeby myśleć, że te ceny mogą spowolnić tempo rozwoju. Jak przyjrzymy się wnikliwie rynkowi, to dostrzeżemy, że dzisiejsze ceny mieszkań nie są wcale wygórowane, nie biorą się znikąd. Kalkulując cenę za metr trzeba uwzględnić coraz wyższe ceny gruntów, robocizny czy materiałów budowlanych.

Mówiliście już trochę o rynku najmu. W jaki sposób rynek mieszkaniowy może zmienić powoli ewoluująca mentalność Polaków, którzy niekoniecznie już muszą mieć własne M, mogą je także wynajmować?

Formuła najmu była bardzo popularna w krajach niemieckojęzycznych. Silny wpływ na rozwój tkanki mieszkaniowej miały miasta lub poszczególne landy. Samo państwo także budowało dużo mieszkań komunalnych. To spowodowało, że w Niemczech czy Austrii 75–80 proc. społeczeństwa mieszka w wynajętych mieszkaniach. Całkiem inaczej jest na przykład we Włoszech.

Włoch ma kredyt, którego nie jest w stanie spłacić, ale ma mieszkanie, a banki udają, że wszystko jest w porządku, że wartość tej nieruchomości jest wciąż taka sama, jak na początku finansowania. (Śmiech) Polak natomiast lubi własność nieruchomości. I przy dzisiejszych cenach i niewielkich rozmiarach lokali nie ma z tym problemu. Niejaki kłopot pojawia się, kiedy chcemy sfinansować duże mieszkanie, na które nie posiadamy odpowiedniej ilości środków, a bank niekoniecznie chce nas w temacie wesprzeć. Wówczas jednym z rozwiązań jest właśnie najem. Sprawdza się też w wypadku imigrantów, którzy przyjeżdżają tu na jakiś czas do pracy i nie chcą wiązać się umową kredytu czy własnością. To dzięki nim

m.in. rynek najmu będzie się rozwijał. Także ten regulowany przez miasto. Nie rozwinął się jeszcze mocno rynek najmu komercyjnego, poza indywidualnymi osobami. Gdyby dzisiejsi lub przyszli rządzący postawili mocno na wsparcie deweloperów w zakresie taniego pieniądza pod wynajem, to takich mieszkań byłoby naprawdę dużo. Dziś nie ma niestety instrumentów finansowych, które powodowałyby, że mało rentowne projekty, typu mieszkania pod najem z długim okresem zwrotu z kapitału typu 25 lat, byłyby opłacalne. Szkoda, bo pomysł rozwijania formuły inwestycji pod wynajem jest bardzo fajny. Jeśli któryś z naszych banków wprowadzi tani pieniądz dla deweloperów, to na tym tylko skorzysta. Dla nas bowiem „pod koniec dnia” nie ma znaczenia, czy sprzedajemy inwestycję w całości, czy przeznaczamy ją pod najem. Grunt, żeby te mieszkania przynosiły nam korzyść, a klientom dawały satysfakcję.

Znasz już trochę niemiecki rynek, wspominasz o tym, że oparty jest głównie o system najmu. To dlaczego zdecydowaliście się budować właśnie tam?

Ponieważ rynek niemiecki, jak każdy inny, ewoluuje. Owszem, 50–60-latkowie mieszkają w wynajętych mieszkaniach, ale młodzi Niemcy zaczęli kupować mieszkania. Wolą spłacać kredyt i być właścicielem niż wynajmować.

Wracając do rodzimego rynku. Warszawa ma jeszcze wg Ciebie potencjał, jeśli chodzi o ziemię pod inwestycje? Miasto nie jest chyba z gumy...

Z gumy nie jest, ale są przecież administracyjne granice miasta i w ich obrębie, przynajmniej wg mnie, jest jeszcze sporo ciekawych terenów, które mogą się rozwinąć. Samo centrum jest oczywiście mocno zabudowane, może znajdą się tu jakieś małe, pojedyncze działeczki, ale problemem jest fakt, że nie wszystkie są uregulowane. Niektóre potrzebują 2–3 lat, żeby je przygotować do inwestycji. Nie każdy chce na to czekać. Jednak uważam, że miejsca w Warszawie na duże deweloperki wciąż jest sporo.

Otworzył się choćby gigantyczny teren w Ursusie, mamy wciąż bardzo duże tereny wokół S8, mamy całe Bemowo, które będzie się fajnie rozwijać. To okolice, w których powstaną jeszcze setki tysięcy metrów kwadratowych mieszkań. Między innymi dzięki świetnej tkance drogowej. Takich miejsc w Warszawie, gdzie powinno się iść ręką w rękę z miastem w kwestii planów rozbudowy infrastruktury, jest więcej i deweloperzy to dostrzegają. O dobry grunt zawsze było trudno, nic w tej materii się nie zmieniło, ale to nie znaczy, że nie ma go wcale.

Co dla Ciebie znaczy dobry grunt?

Dobrze położony, we w miarę niskiej cenie, z dobrymi warunkami zabudowy, podłączenia do sieci i dojazdów.

Który z tych elementów jest dziś najtrudniejszy do osiągnięcia?

Element niskiej ceny zawsze jest wątpliwy (śmiech), ale mamy przed sobą jeszcze fajny kawałek popytu, więc i w tej materii może coś drgnie.

Wspomniałeś o współpracy z miastem, władzami gmin. Możecie jako deweloper liczyć na ich wsparcie?

Wszystko zależy od gminy, jedne są bardzo otwarte na współpracę, inne trochę mniej wspierające.

Wiele zależy od tego, jaką wizję ma gmina, co chce zrobić w danym miejscu za kilka lat. Największym problemem jest tak naprawdę zbyt mała liczba planów zagospodarowania. Bywają trudności z warunkami zabudowy. Dzisiejsza urbanizacja pozostawia wiele do życzenia. Można mieć wizję miasta za 20–30 lat i pod to zrobić plany urbanizacyjne tak jak jest na przykład w Niemczech, ale można też patrzeć bardzo krótkoterminowo. Jestem zwolennikiem teorii, że żeby miasto wyglądało pięknie za 50 lat, trzeba o tym myśleć dziś. Ważna w tej wizji jest współpraca na różnych płaszczyznach – miasto jest dobrem wspólnym zatem i mieszkańcy, i urzędnicy, i kapitał prywatny w postaci deweloperów powinni o nim myśleć długofalowo.

PRZYJAZNY DEWELOPER 2019



INWESTYCJA: Osiedle Ludwinów

 **APM Development**

Firma APM Development już od 2003 roku prowadzi prace polegające na wznoszeniu osiedli mieszkaniowych w różnych miejscach stolicy. Oznacza to 16 lat doświadczenia przy realizacji zróżnicowanych projektów: od stosunkowo prostych i przystępnych mieszkań po nowoczesne apartamenty łączące w sobie najlepszą lokalizację (jak np. Bemowo, Mokotów, Ursynów, Marysin, Wawer Warszawa), znakomitą jakość wykonania i nowoczesne technologie. Podobnie jest w przypadku inwestycji Ursynów-Ludwinów, która powstaje w Warszawie przy ul. Gawota, zaledwie kilkaset metrów od ul. Puławskiej. Budynki zlokalizowane są wśród ciszy i zieleni, w otoczeniu niskiej zabudowy mieszkaniowej. Nowoczesna i elegancka forma architektoniczna połączona z klasycznym podejściem do funkcji domu mieszkalnego tworzy unikalny charakter osiedla doskonale wkomponowanego w najbliższe otoczenie. Na osiedlu zaprojektowano łącznie 15 dwupiętrowych nowych domów (apartamenty) o powierzchni około 140 m kw. (rynek pierwotny). Do każdego z domów przynależy ogród o powierzchni od 70 do 250 m kw. oraz obszerny garaż. W pobliżu kompleksu znajdują się duże centra handlowe, szkoły i przedszkola. Miłośnicy aktywnego wypoczynku na świeżym powietrzu mają do dyspozycji pobliski Las Kabacki z wieloma trasami rowerowymi.

REKLAMA

 **sPlace Park**

Nowoczesne oblicze Żoliborza

**Komfortowe
mieszkania**

**Apartamenty
dwupoziomowe**



SPRAWDŹ OFERTĘ

Salon Sprzedaży
ul. Przasnyska 4

www.splacepark.pl
+48 22 188 16 00

 **Layetana**
REAL ESTATE

Członek Polskiego Związku Firm Deweloperskich

PRZYJAZNY DEWELOPER 2019



INWESTYCJA: Rezydencja Karłowice

G7 Invest to firma deweloperska działająca na rynku nieruchomości we Wrocławiu. Jej deweloperskie doświadczenie jest gwarancją realizacji inwestycji w profesjonalny sposób. Potwierdza to inwestycja Rezydencja Karłowice przy ul. Przesmyckiego 9. To unikatowe przedsięwzięcie w północnej części Wrocławia. W zacisznej scenerii, wśród zieleni i zabudowy willowej powstaje kameralny budynek mieszkalny z komfortowymi apartamentami o powierzchni od 41 do 112 m². Wysoki standard nieruchomości dopełnia doskonała renoma dzielnicy. Karłowice nieprzerwanie od początku XX wieku noszą miano „osiedla – ogrodu”. Ta historyczna część miasta, chociaż zlokalizowana w niedalekiej odległości od centrum, oczarowuje ciszą, spokojem oraz bliskością terenów zielonych – parków, skwerów i lasu. Dlatego nowo powstająca Rezydencja Karłowice to elitarna propozycja na mapie Wrocławia – idealna dla tych, którzy cenią sobie wygodę i życie z dala od miejskiego zgiełku.



Spółka Home Invest jest dynamicznym przedsiębiorstwem z wyraźnie określonymi perspektywami rozwoju; na terenie Warszawy i okolic posiada nieruchomości gruntowe z przeznaczeniem pod kolejne, atrakcyjne inwestycje. Home Invest to solidny i sprawdzony partner, zapewniający najwyższy standard oferowanych usług. Potwierdza to inwestycja „Warszawski Świt”. To kilkukondygnacyjny, nowoczesny budynek wielorodzinny o ciekawej i nowoczesnej architekturze, w skład którego wchodzić będą m.in. funkcjonalne i przemyślane mieszkania, garaż podziemny, w pełni zadbane dziedzińce, starannie przygotowany plac zabaw dla najmłodszych, doskonale zaprojektowana zielen w częściach wspólnych. Na tym nie koniec, ponieważ inwestycję „Warszawski Świt” cechować będą również duże okna zapewniające odpowiedni dostęp do światła dziennego, idealnie dopasowane mieszkania z komfortowymi rozkładami, a także funkcjonalne lokale przystosowane do Waszych potrzeb. O wyjątkowej i przyjaznej atmosferze nie zapominając.



INWESTYCJA: Warszawski Świt



INWESTYCJA: Apartamenty Bandtkiego

KG Group to holding Spółek specjalizujących się w działalności na rynku nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych. Atutem firmy jest wyjątkowe połączenie wieloletniego doświadczenia, wiedzy, entuzjazmu i pasji jej pracowników. Tworząc swoje inwestycje, firma współpracuje z wiodącymi firmami w zakresie projektowania, wykonawstwa, by zapewnić swoim klientom najwyższy poziom usług. Można to wyraźnie dostrzec w inwestycji Apartamenty Bandtkiego. To zespół 4 nowoczesnych i kameralnych budynków wielorodzinnych. Zastosowane rozwiązania architektoniczne oraz materiały wykończeniowe tworzą unikalne, przytulne, a zarazem eleganckie miejsce do zamieszkania. Biuro architektoniczne zadbało o przemyślane i komfortowe układy mieszkań, co pozwoli na dostosowanie do indywidualnych potrzeb klientów. Zaprojektowało łącznie 54 apartamenty o metrażach od 33,30m² do 189,50m², w układach od 1-pokojowego do 6-pokojowego. Przylegający do inwestycji teren zielony zostanie zaadaptowany pod park z bezpośrednim dostępem dla mieszkańców. Pod zespołem budynków zlokalizowany jest garaż wielostanowiskowy z miejscami postojowymi oraz komórkami lokatorskimi.



PANORAMICZNA perspektywa na życie

alvarium

Mieszkania i apartamenty
w Gdyni Redłowie

www.alvarium.pl

 SEMEKO

tel. +48 727 400 910

Koncepcja architektoniczna Inwestycji wykonana przez BJK Architekci sp. z o.o.
w Gdyni; projekt budowlany Inwestycji wykonany przez BJK Architekci sp. z o.o.
w Gdyni zmodyfikowany przez Semeko Alvarium sp. z o.o. w Gdyni.



PRZYJAZNY DEWELOPER 2019



INWESTYCJA: sPlace Park

 Layetana Real Estate

Firmę Moderna tworzy zespół profesjonalistów działających na rynku deweloperskim od ponad dwóch dekad. Wyjątkową wartość Moderny stanowią osoby o wysokich kwalifikacjach w zakresie projektowania i realizacji inwestycji, finansowania, nadzoru budowlanego. To właśnie specjalistyczne kompetencje połączone wspólnymi ambicjami pozwalają Modernie realizować tak odważne projekty. Pełne zaangażowanie, pasja do podejmowania wyzwań i pęd do uzyskiwania najlepszej jakości to cechy pracowników, na których Moderna konsekwentnie buduje swoją przewagę na rynku. To podejście znajduje odzwierciedlenie m.in. w projekcie Moderna Powiśle. To ekskluzywny budynek powstający w odległości 300 kroków od brzegu Wisły, pomiędzy strefą wyjątkowej współczesnej architektury, skupionej na Wybrzeżu Kościuszkowskim, a obszarem miejskiej zabudowy, utkanej z wąskich ulic i proporcjonalnych budynków. W Modernie Powiśle dwa światy łączą się duchem i materią przedwojennej historii Powiśla i teraźniejszości. Zrewitalizowana kamienica oraz nowa część apartamentowa to dwie różne opowieści o modernizmie, które łączą się w jedną, poruszającą całość. Cały projekt Moderny Powiśle składa się z 51 mieszkań. Budynek posiada 6 kondygnacji naziemnych oraz 2 podziemne. 49 apartamentów jest jednopiętrowych o powierzchni od 27 m kw. do 124 m kw., a 2 apartamenty są dwupiętrowe o powierzchni 126 m kw. oraz 172 m kw.



INWESTYCJA: Moderna Powiśle

 Moderna Holding


INWESTYCJA: Diany 40

 RAI Przedsiębiorstwo Budowlane

Hiszpańska firma deweloperska, której misją jest tworzenie wyjątkowych, eleganckich i komfortowych projektów przy zachowaniu najwyższych standardów jakości. Osiedla realizowane przez Layetana Real Estate charakteryzuje niezwykle wycucie architektoniczne, kameralna zabudowa i doskonale dopasowanie estetyki osiedla do najbliższego otoczenia. Inwestycja sPlace Park realizowana jest na warszawskim Żoliborzu. Komfortowe rozkład mieszkań – rozkłady mieszkań pozwalają na ich swobodną aranżację i optymalne wykorzystanie przestrzeni. W standardzie mieszkania duże, panoramiczne, drewniane okna.

Apartamenty dwupiętrowe – funkcjonalne, doświetlone i przestronne apartamenty z przeszkleniami na wysokość 5,5 metra w salonie.

Doskonała lokalizacja – osiedle zaprojektowane z najwyższą dbałością o detale. Położone w zacisznej, zielonej okolicy, w rejonie Sądów Żoliborskich. W pobliżu niezbędne instytucje, placówki edukacyjne, sklepy i usługi. Dobrze rozwinięta komunikacja miejska zapewnia szybki dojazd do centrum miasta i pozostałych dzielnic.

Budownictwo mieszkaniowe o podwyższonym standardzie to wieloletnia specjalizacja i pasja firmy. Realizacje RAI na rynku trójmiejskim powstają od 1999 roku. W tym czasie, w zgodzie z naturą, firma bierze czynny udział w rozwoju Gdańska, budując nowoczesne osiedla z licznymi terenami zielonymi. W ten trend wpisuje się inwestycja Osiedle Diany i jeden z jej budynków zlokalizowany przy numerze 40. Znajdują się tu 34 mieszkania o wysokim standardzie wykończeń deweloperskich. Elegancki wystrój klatek schodowych osiągnięty został m.in. dzięki zawieszonym autorskim obrazom młodych twórców. Wyróżniającą się elewacją inspirowaną jest geometrycznym, współczesnym stylem mondrianowskim. Cichobieżna winda jest przystosowana dla osób niepełnosprawnych. Budynek znajduje się na osiedlu wielofunkcyjnym: w pobliżu centrum handlowe, siłownia, przedszkola i żłobki, restauracje, rozbudowany skate park oraz plac zabaw. Diany 40 znajduje się wśród specjalnie zaprojektowanych, funkcyjnych przestrzeni zielonych.

PRZYJAZNY DEWELOPER 2019



INWESTYCJA: Wilcza 19



RealCo to firma deweloperska będąca częścią polskiej grupy kapitałowej Warsaw Equity. Podstawą działań firmy są przywiązanie do tradycji i poszanowanie dla historycznej wartości, które wraz z poczuciem smaku i estetyki pozwalają odnawiać zabytkowe obiekty i nadawać wyjątkowy charakter okolicy, którą tworzą. Tak jest w przypadku Kamienicy Wilcza 19. Na 6 kondygnacjach powstanie tu 41 wyjątkowych apartamentów. Wszystkie zyskają indywidualne komórki lokatorskie, a dla najbardziej wymagających klientów zostaną utworzone miejsca postojowe w garażu podziemnym. W części frontowej kamienicy, na parterze, tak jak od niemal początku jej istnienia, powstaną lokale usługowe. Wszystkie mieszkania w Kamienicy Wilcza 19 zostaną zrealizowane w wysokim standardzie do zamieszkania. Szerokie możliwości aranżacji wnętrz zapewni klientowi wachlarz produktów, począwszy od okładzin podłogowych i ściennych, poprzez armaturę i ceramikę, drzwi wewnętrzne, aż po zabudowę meblową i kuchenną oraz sprzęt AGD.

Firma realizuje projekty deweloperskie w klasie premium, począwszy od starannie dobranych i wyjątkowych lokalizacji, poprzez niezwykłą i zachwycającą architekturę, skończywszy na dedykowanych oraz indywidualnych elementach każdej z oferowanych realizacji. Semeko Grupa Inwestycyjna skupia się na podnoszeniu komfortu i jakości życia klientów w wyjątkowym i unikalnym otoczeniu. Alvarium to flagowa inwestycja w klasie premium. Powstaje w prestiżowej dzielnicy Gdyni – Redłowo, blisko centrum, z widokiem na morze i Trójmiejski Park. To wyjątkowy projekt, który spełni oczekiwania najbardziej wymagających klientów. Koncepcja architektoniczna inwestycji wykonana przez BJK Architektów sp. z o.o., projekt budowlany inwestycji wykonany przez BJK Architektów sp. z o.o. zmodyfikowany przez Semeko Alvarium sp. z o.o. Inwestycja Alvarium powstaje w strategicznie idealnym miejscu pod perspektywiczny biznes, długofalowe inwestycje i luksusowe miejsce do zamieszkania w bliskim sąsiedztwie morza.



INWESTYCJA: Alvarium

www.alvarium.pl



INWESTYCJA: Przystanek Tarchomin



Victoria Dom od 20 lat tworzy mieszkania i domy, które spełniają oczekiwania klientów: są dobrze zaprojektowane, ustawne i wygodne, a przede wszystkim dostępne cenowo. Filozofia architektów i pracowników Victoria Dom jest prosta: chcą, by kupno nowego, wymarzonego mieszkania było łatwe. Victoria Dom od początku swojego istnienia wybudowała ponad 3100 mieszkań i domów o łącznej powierzchni ponad 25 tysięcy metrów kwadratowych. Tylko w ostatnim roku ponad 700 rodzin odebrało klucze do swoich nowych mieszkań. Ponad 1200 rodzin odbierze klucze do swojego M w bieżącym roku. Jedną z realizowanych przez firmę inwestycji, które pozwolą na wykonanie tego planu, jest osiedle Przystanek Tarchomin. To dwa osiemnastopiętrowe budynki wielorodzinne z windami i 72 mieszkaniami w metrażach 28–126 m kw. powstające przy ulicy Winorośli. Przynależą do nich balkony, tarasy lub ogródki. Wysokość pomieszczeń wyniesie 2,6–2,8 m. Mieszkańcy skorzystają z miejsc postojowych podziemnych oraz naziemnych. Deweloper chce skończyć rozpoczęte prace w 2021 roku. Przystanek Tarchomin to przystań, gdzie stać Cię będzie na życie wśród zieleni i dojazd do centrum bez korków.

PRZYJAZNY DEWELOPER 2019

POLACY NAJCHĘTNIEJ MIESZKAJĄ
WE WŁASNYCH MIESZKANIACH

W porównywaniu z innymi Europejczykami jesteśmy bardzo przywiązani do posiadania swojego lokum. Ponad 80 proc. mieszkań znajduje się w prywatnych rękach, a to dodatkowo podnosi ceny dla ewentualnych lokatorów.

Mariusz Łubiński
prezes Zarządu, Admus

Pod względem odsetka osób mieszkających w mieszkaniach wynajmowanych Polska zdecydowanie odstaje od krajów Europy Zachodniej. W Niemczech mieszkania przeznaczone na wynajem stanowią około 60 proc., w Szwajcarii ten odsetek jest jeszcze wyższy. Paradoksalnie mieszkańcy krajów bogatszych i lepiej rozwiniętych nie mają potrzeby posiadania własnego mieszkania. Wynika to z innej kultury, mniejszego przywiązania do miejsca, a także dużo wyższej mobilności. Polacy przeprowadzają się niechętnie i rzadko. Zazwyczaj, je-

żeli zmieniają miejsce zamieszkania, zwłaszcza w dorosłym życiu, wynika to z chęci poprawy jakości i warunków mieszkaniowych.

Nieistniejący rynek

W Polsce rynek mieszkań na wynajem praktycznie nie istnieje, obecnie stanowi mniej niż 10 proc. zasobów mieszkaniowych, a znaczna jego część to mieszkania prywatne. Zakup i wynajem mieszkań to dla wielu osób doskonała inwestycja, ale dla potencjalnych lokatorów wiąże się to z wysokimi kosztami. W Warszawie bar-

dzo trudno znaleźć dwupokojowe mieszkanie w dobrym stanie i lokalizacji poniżej 2,5 tysiąca. Wynajem często jest droższy niż miesięczna rata kredytu, nie dziwi więc fakt, że dla wielu osób wynajmowanie mieszkania jest zwyczajnie nieopłacalne. W mieszkaniach wynajmowanych najczęściej mieszkają studenci i młodzi ludzie. Po kilku latach i kalkulacji na ogół decydują się na zakup własnego M.

Ze wsparciem państwa

Jestem przekonany, że podejście do wynajmowania mieszkań mo-

głoby się zmienić, gdyby państwo dysponowało większą liczbą mieszkań przeznaczonych na wynajem. W krajach zachodnich średnio 60 proc. mieszkań wynajmowanych należy do państwa. Koszty ich wynajmu są zatem o wiele niższe. Wysokie opłaty za wynajem są oczywiście związane również z generalnym deficytem mieszkań na rynku. Od lat szacuje się, że w całej Polsce może brakować miliona mieszkań. Duży popyt na mieszkania oraz stosunkowo tanie kredyty nie wróżą gwałtownych zmian na rynku wynajmu.

Jakie mieszkania znikają z oferty deweloperów najszybciej

Jak szybko sprzedają się mieszkania w nowych inwestycjach? Jakie lokale cieszą się największym powodzeniem kupujących? W jakich cenach?

Mirosław Kujawski,
członek zarządu LC Corp

Tempo sprzedaży mieszkań w konkretnej lokalizacji czy projekcie zależy od przyjętej przez spółkę strategii.

W zależności o skali projektu, stanu dostępnej oferty, przyjmowany jest odpowiedni poziom cen mieszkań, który ma największy wpływ na to, jak szybko lokale się sprzedają. Bez wątpienia nadal najbardziej popularne wśród klientów są małe mieszkania, nabywane w celach inwestycyjnych. W zależności od miasta i lokalizacji, ceny lokali wahają się średnio od 250 tys. zł do 350 tys. zł. Dużym zainteresowaniem cieszą się również kompaktowe mieszkania trzypokojowe

kupowane przez młode osoby, planujące powiększenie rodziny.

Zbigniew Juroszek,
prezes Atal

Tempo sprzedaży lokali w nowych inwestycjach zależy od wielu czynników – standardu osiedla, dostępnych udogodnień czy lokalizacji inwestycji. Trendem, który obserwujemy od 4–5 lat jest zainteresowanie zakupem przestronniejszych mieszkań. Wśród nabywców, któ-

rzy poszukują lokalu na własne cele mieszkaniowe, największą popularnością cieszą się trójki o powierzchni około 60–65 m kw. Klienci planujący zakup lokalu pod wynajem pytają natomiast zazwyczaj o dwupokojowe mieszkania do 50 mkw. Dużym zainteresowaniem cieszą się także kawalerki. Cena odgrywa dużą rolę, jednak trudno wskazać jej górny pułap dla ogółu klientów. Duże znaczenie ma bowiem lokalizacja osiedla

i dostęp do infrastruktury miejskiej, a także projekt, dostępne udogodnienia, czy standard wykonania. Największy potencjał mają lokale położone w centrach miast lub z dogodnym dojazdem do centrum. Za takie mieszkania klienci są skłonni zapłacić więcej. To tendencja, którą obserwujemy we wszystkich miastach, w których prowadzimy działalność.

Opracowanie: Dompress.pl