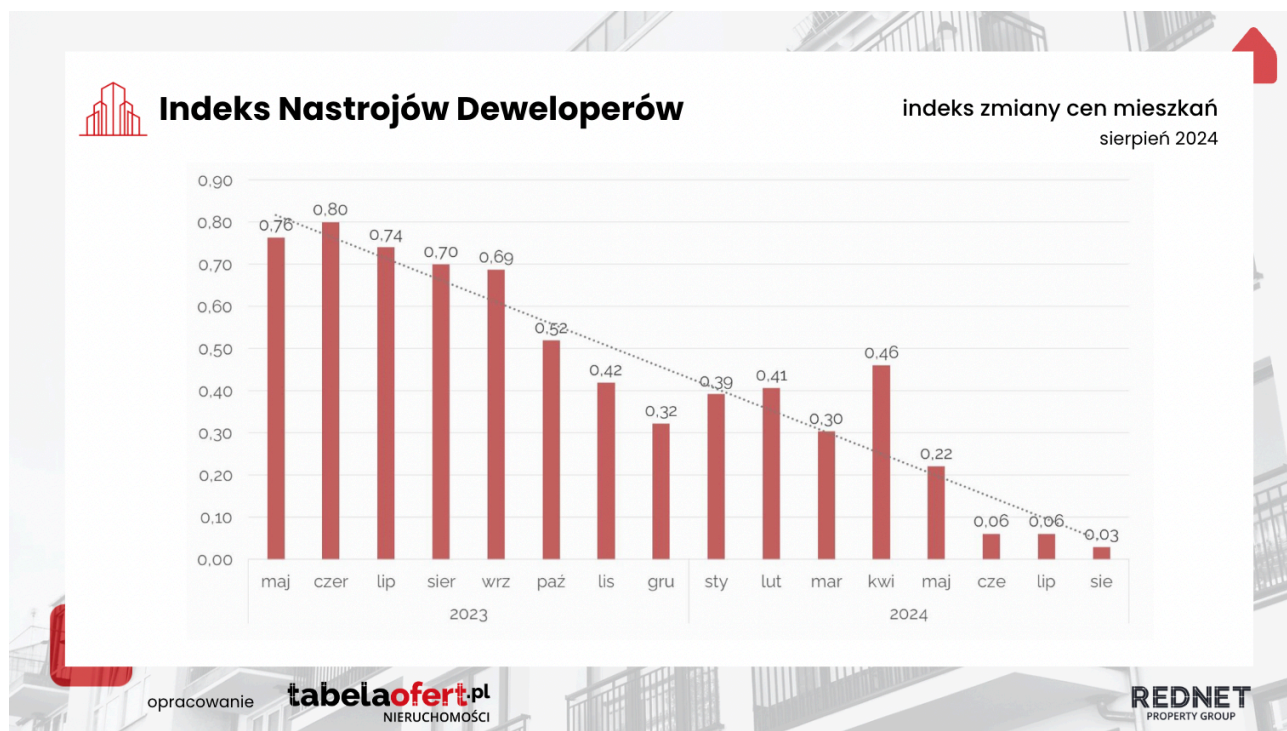


## Indeks Nastrojów Deweloperów: stabilizacja z nutą optymizmu. Klienci nie wierzą w spadki cen

- 77% deweloperów spodziewa się utrzymania obecnych poziomów cenowych.
- O niecałe 2% wzrósł odsetek firm deweloperskich prognozujących spadki cen.
- Niemal 1/3 ankietowanych oczekuje wzrostu sprzedaży.
- Jedynie 16% klientów prognozuje spadek cen mieszkań.

Na rynku nieruchomości czas stabilizacji nastąpił na dobre - wynika z najnowszego odczytu Indeksu Nastrojów Deweloperów. Dotyczy to szczególnie cen mieszkań. Nieco inne wnioski płyną z prognoz dotyczących sprzedaży, na którą negatywnie oddziaływał dodatkowo sezon urlopowy. Po stronie klientów na dobre zanikła wiara w jakiegokolwiek spadki cen.

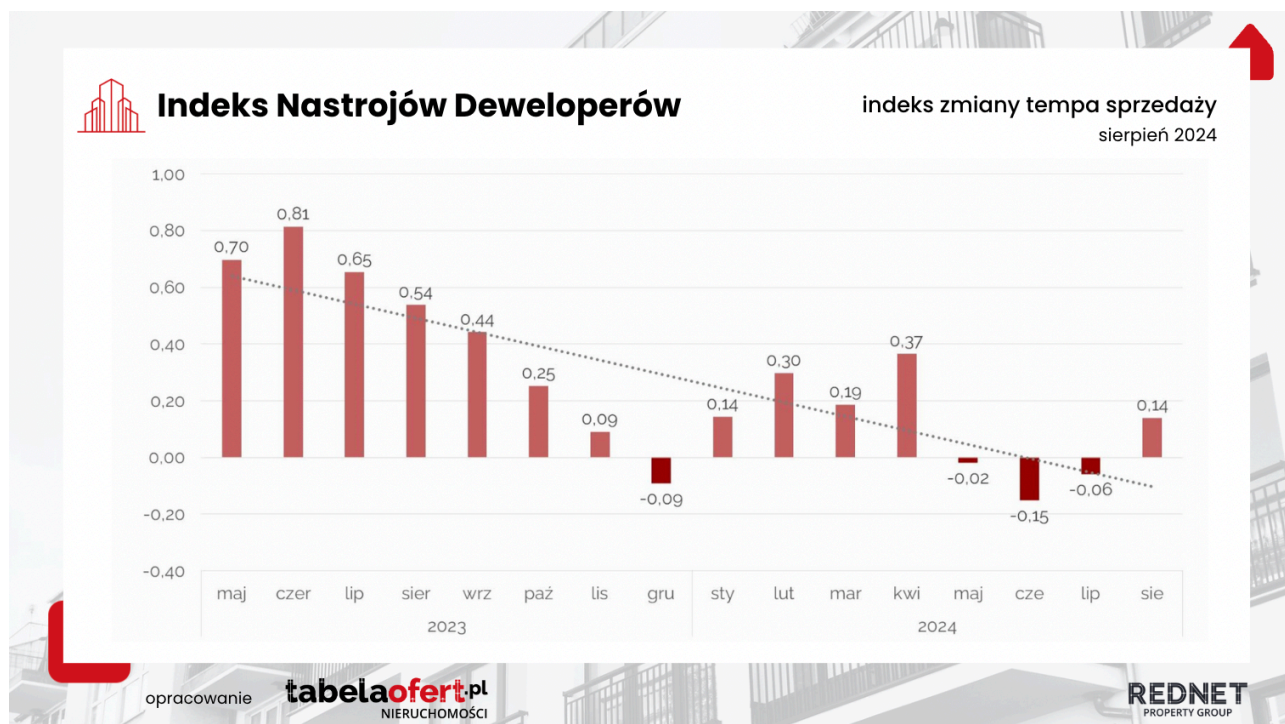


Indeks Nastrojów Deweloperów to badanie prowadzone przez dział analiz portalu Tabelaofert.pl na próbie ponad 200 firm deweloperskich w całej Polsce. Jak wynika z sierpniowego odczytu indeksu konsekwentnie, bo już od czterech miesięcy rośnie grono deweloperów spodziewających się spadków cen. Należy jednak zaznaczyć, że odsetek ten wynosi jedynie 9,9%. Przy czym, jak podkreśla Robert Chojnacki, założyciel portalu Tabelaofert.pl: „Spadki te mogą mieć formę okresowych rabatów na wybrane typy mieszkań, których w ostatnim okresie jest coraz więcej w ofercie.

Na drugim biegunie mamy badanych, którzy oczekują wzrostu cen - poziom ten jest od 3 miesięcy stabilny i wynosi obecnie 12,9%. Bazowym scenariuszem jest jednak stabilizacja” - dodaje Robert Chojnacki. Właśnie utrzymania się cen na obecnych poziomach oczekuje 77% ankietowanych.

W odniesieniu do wskaźnika zmiany tempa sprzedaży wnioski są mniej jednoznaczne, a sytuacja bardziej złożona. „Miesiące wakacyjne to często okres mniejszego ruchu w biurach sprzedaży. Dlatego też w sierpniu odnotowano poprawę wskaźnika, który wrócił na poziom powyżej 0 i osiągnął 0,14 pkt.” - analizuje sytuację Katarzyna Tworska, dyrektor zarządzająca REDNET 24. „Deweloperzy z optymizmem spoglądają po prostu w kolejne miesiące licząc na powrót klientów z wakacji i ich większą aktywność na rynku” - dodaje Katarzyna Tworska. Dlatego też odsetek deweloperów, którzy spodziewają się wzrostów sprzedaży, wzrósł do blisko 29 % i jest najwyższy od czterech miesięcy.

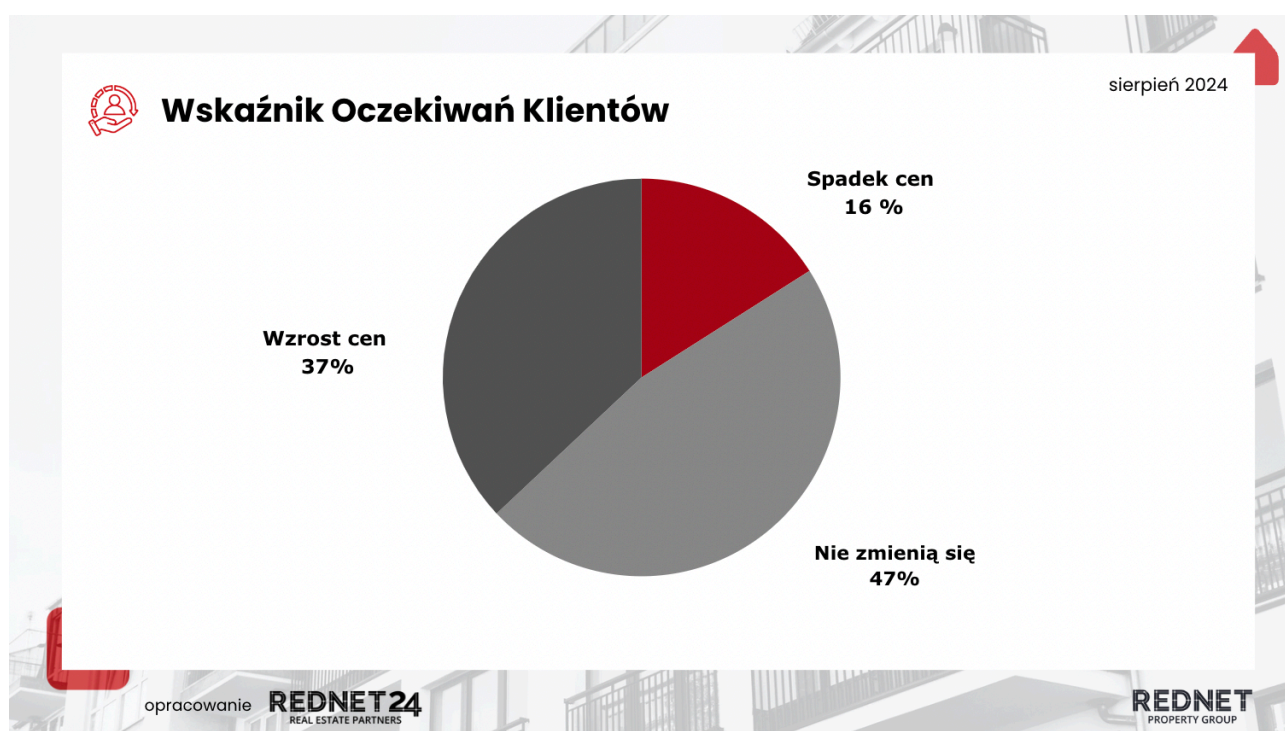
Paradoksalnie czynnikiem wspierającym sprzedaż może być zawirowanie związane z programem mieszkaniowym.



„Obecnie chyba już nikt nie spodziewa się wprowadzenia nowego programu” - mówi Ewa Palus, główny analityk REDNET Property Group. „Szczególnie biorąc pod uwagę fakt, jak przebiega proces legislacyjny oraz ryzyko, że jeśli program zostanie uruchomiony, to będzie on jeszcze bardziej skomplikowany i ograniczony do wąskiej grupy odbiorców. Część osób nie chce już dłużej czekać i wraca do planów zakupu nieruchomości korzystając przy tym z wciąż szerokiej oferty i często spotykanych jeszcze rabatów oraz promocji” - dodaje Ewa Palus.

Obecna polityka cenowo-sprzedazowa deweloperów również wskazuje na to, że i oni stracili wiarę w jego wprowadzenie. Co w praktyce oznacza, że program lub zapowiedzi jego wprowadzenia nie oddziałują już realnie na rynek. Deweloperzy wydają się więc organizować w sytuacji sprzedaży na obecnych poziomach i względem tych poziomów będą planować nowe projekty.

W spadki cen w dalszym ciągu nie wierzą klienci. W porównaniu z poprzednim miesiącem odsetek prognozujących taki rozwój sytuacji jest na podobnym poziomie i wynosi 84%. Największa grupa respondentów (47%) uważa, że obecny poziom cen jest stabilny i powinien utrzymać się w najbliższym kwartale. Choć rośnie druga co do wielkości grupa klientów przekonanych do wzrostów cen (z 33% do 37% w skali miesiąca).



„Z danych Wskaźnika Oczekiwań Klientów wynika, że im większym lokalem interesuje się klient, tym jego przekonanie o możliwości spadków cen wzrasta” - komentuje Jacek Matuszko, dyrektor sprzedaży w REDNET 24.

"Ciekawym zjawiskiem jest zwiększająca się liczba klientów oczekujących wzrostu cen, mimo pojawiających się coraz częściej artykułów prasowych dotyczących zmniejszonego popytu na mieszkania deweloperskie. Ponadto klienci zauważają zwiększone akcje promocyjne u deweloperów. Interpretują je jednak jako działania krótkotrwałe związane z okresem wakacyjnym, które mimo wszystko nie przełożą się w znacznym stopniu na przyszły spadek cen” - dodaje Jacek Matuszko.

**Dział analiz portalu Tabelaofert.pl**