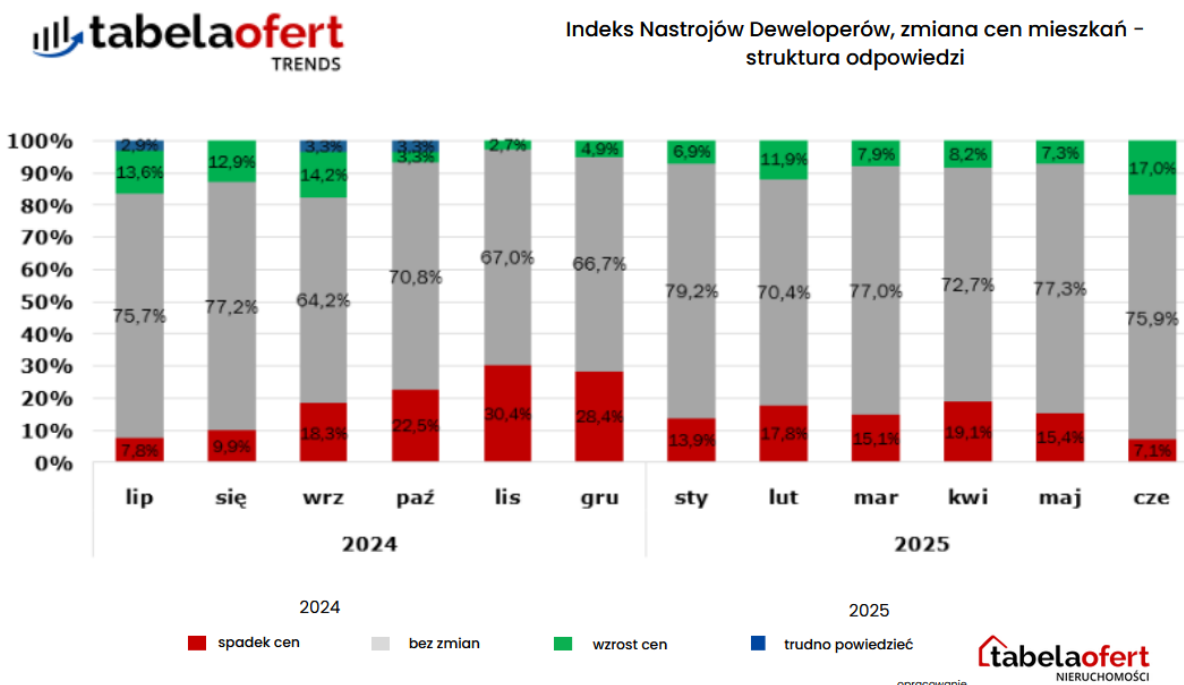


## Indeks Nastrojów Deweloperów: Deweloperzy zapowiadają podwyżki, kupujący czekają na spadki cen

Niemal co piąta firma deweloperska twierdzi, że w najbliższych miesiącach podniesie cenniki – to ponad dwa razy więcej niż jeszcze kwartał temu. Jednocześnie aż 56% klientów wciąż oczekuje spadków cen.

Czerwcowy odczyt Indeksu Nastrojów Deweloperów opracowywany przez portal mieszkaniowy Tabelaofert.pl nie przynosi przełomu, ale pokazuje pogłębiającą się różnicę w oczekiwaniach dwóch stron rynku – deweloperzy coraz częściej zakładają wzrost kosztów i cen wyjściowych, podczas gdy kupujący grają na przeczekanie i spadki.

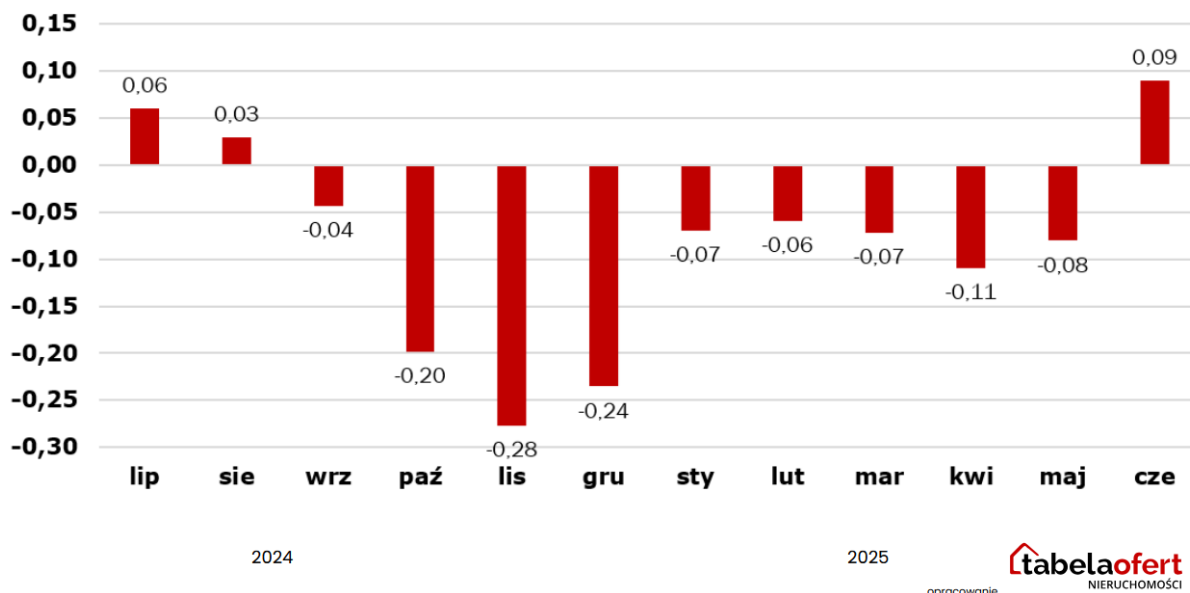


– Od kilku miesięcy w danych Barometru Cen Mieszkań portalu Tabelaofert.pl widać, że ceny mieszkań nieznacznie rosną. Dzieje się tak m.in. za sprawą nowych projektów wprowadzanych na rynek, które powstają na bazie znowelizowanych warunków technicznych zawierających rozwiązania zwiększające koszty inwestycji. I to właśnie wyższe koszty wytworzenia mogą mieć wpływ na deklarowane dziś przez deweloperów podwyżki w cennikach. komentuje Robert Chojnacki, wiceprezes i założyciel portalu mieszkaniowego Tabelaofert.pl.

### Nastroje cenowe zmieniają kierunek

Czerwcowy odczyt Indeksu Zmiany Cen Mieszkań był jest sygnałem zmiany nastawienia deweloperów – po kilku miesiącach spadków wskaźnik po raz pierwszy osiągnął wartość dodatnią (0,09). Coraz mniej firm spodziewa się dalszych obniżek, a coraz więcej zakłada

wzrosty lub stabilizację. Odsetek oczekujących spadków spadł z 15,4% do 7,1%, a odsetek firm prognozujących wzrosty cen podniósł się z 7,3% do 17%. Nadal jednak przeważają oczekiwania stabilizacji – deklaruje je 76% respondentów.

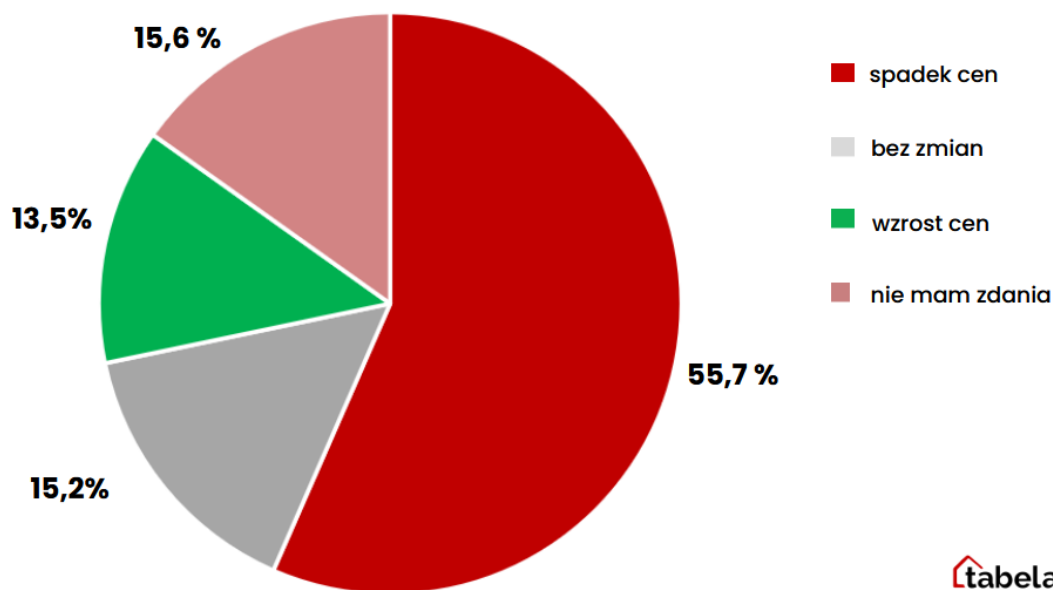


– Deweloperzy od dłuższego czasu czekali na ruch ze strony Rady Polityki Pieniężnej licząc, że obniżki stóp procentowych przełożą się na większą dostępność kredytów i pobudzą popyt – mówi Katarzyna Tworska dyrektor zarządzający redNet24.

– W ciągu dwóch miesięcy stopa referencyjna spadła łącznie o 75 punktów bazowych i choć efekt nie jest natychmiastowy, to już wpływa na oczekiwania cenowe – rośnie przekonanie, że presja na obniżki zacznie słabnąć – dodaje.

### **Nabywcy pozostają nieugięci. Przekonanie o spadkach cen trzyma się mocno**

Podczas gdy deweloperzy zaczynają coraz śmielej mówić o możliwych podwyżkach, klienci pozostają przy swoim – czekają na przeceny.

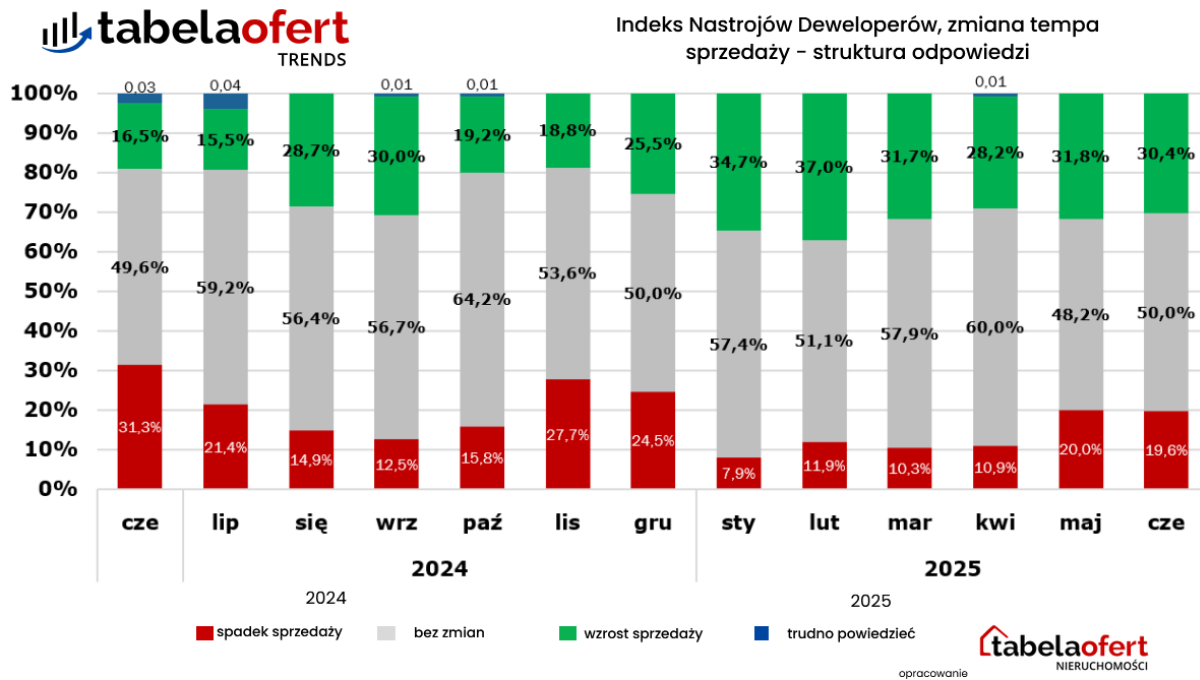


Struktura odpowiedzi od kilku miesięcy pozostaje niemal niezmieniona: 56% klientów spodziewa się spadków cen, 15% liczy na stabilizację, a jedynie 13% zakłada wzrosty. Taki układ dominuje od początku roku, mimo że dane z rynku i komunikaty medialne bywają zmienne. Ciekawym sygnałem jest także rosnąca grupa niezdecydowanych – 16 % respondentów nie ma jednoznacznej opinii. Może to świadczyć o rozdźwięku między twardymi danymi, a indywidualnym odbiorem sytuacji – zarówno na poziomie emocji, jak i dostępności kredytowej.

*- Z jednej strony klienci są bardziej świadomi, lepiej przygotowani i gotowi negocjować. Z drugiej – coraz częściej decydują się wstrzymać zakup mimo rabatów i zachęt, licząc na dalsze obniżki. Niezależnie od bieżących danych, przekonanie o możliwych spadkach wciąż kształtuje postawę większości nabywców – komentuje Jacek Matuszko dyrektor sprzedaży w RedNet24.*

### Stabilizacja z wakacyjną pauzą

Nic więc dziwnego, że deweloperzy nie widzą większych szans na to, by tempo sprzedaży nowych mieszkań przyspieszyło. Odsetek firm przewidujących przyspieszenie zmniejszył się z 31,8% do 30,4%, natomiast udział oczekujących spadków pozostał na poziomie około 20%.



Natomiast równo połowa ankietowanych deweloperów prognozuje, że lokale będą sprzedawać się podobnie jak w ostatnich miesiącach. Na brak perspektyw wzrostu sprzedaży wpływa również sezon wakacyjny i charakterystyczne dla niego spowolnienie na rynku.

*-Wchodząca wkrótce w życie ustawa o jawności cen może wpłynąć na wzrost cen ofertowych. Ponieważ ustawa jest niedopracowana, a kary nieproporcjonalnie duże – spodziewam się, że niektórzy deweloperzy na wszelki wypadek będą chcieli podnieść ceny ofertowe i ewentualnie udzielać większych rabatów, aby nie narażać się na niejasności co do interpretacji dotyczącej zmian cen – mówi Robert Chojnacki*