



# Lokowanie w nieruchomości z najwyższej półki

W ostatnich latach ceny luksusowych apartamentów zwykowały znacznie szybciej niż mieszkań z innych segmentów rynku. Wartość rynku będzie dalej rosnąć – twierdzą eksperci.

Polski rynek nieruchomości mieszkaniowych z najwyższej półki jest wciąż w początkowej fazie rozwoju, wysoki krajowy popyt przy niskiej podaży powoduje, że ceny apartamentów rosną. Eksperti, którzy wzięli udział w webinarze BCC Academy, są przekonani, że wartość nieruchomości premium będzie się zwiększać, zwłaszcza gdy Polska trafi na radary zagranicznych kreuzesów.

– Warto inwestować w nieruchomości luksusowe, zakup jednego apartamentu jest korzystniejszy niż nabycie kilku mieszkań z segmentu popularnego – powiedział Michał Skotnicki, prezes giełdowej spółki BBI Development, w której portfolio jest m.in. apartamentowiec Złota 44 w Warszawie. – Wzrost wartości mieszkania luksusowego będzie stabilniejszy i bardziej długotrwały, za 20–30 lat apartament będzie wciąż pożądanym aktywem, podczas gdy lokale ze średniej półki się zestarzą. Można oczekiwać, że dynamika wzrostu wartości przyspieszy, bo inwestorzy zagraniczni nie są jeszcze u nas aktywni, ale nieuchronnie się pojawiają – dodał. Zaznaczył, że inwestycja w mieszkanie oznacza zwrot z czynszu, ale i wzrostu wartości.

– Można się spodziewać, że rynek premium będzie się w Polsce bardzo dobrze rozwijał – powiedział Paweł Szejter, szef działu mieszkaniowego w firmie doradczej JLL. – Jeśli chodzi o poziom jakościowy, nie powinniśmy mieć kompleksów wobec tego, co obserwujemy na zachodzie Europy. Pozostaje doganiać poziom cenowy – dodał.

## DEFINICJA LUKSUSU

Jeśli spojrzymy na materiały reklamowe deweloperów, praktycznie każde mieszkanie to „apartament”, a osiedle to „rezydencja”. Jak zatem definiować nieruchomości z najwyższej półki?

– Na pewno mamy dużą inflację pojęć. O przynależności do segmentu premium decyduje kilka czynników – powiedział Michał Skotnicki. Za-

znaczył, że nie jest to wprost cena za mkw. – a w Warszawie średnią można plasować w okolicach ponad 40 tys. zł – ponieważ cena jest pochodną dwóch czynników. – Po pierwsze, lokalizacja. W Warszawie to Śródmieście i części starych dzielnic, Górnego Mokotowa, Żoliborza, Ochoty czy Saskiej Kępy. Po drugie, jakość. Do budowy i wykończenia używane są najlepsze materiały, do tego dochodzą udogodnienia: usługi konsjerża i części wspólne: spa z basenem, siłownia, salki kinowe czy konferencyjne – wyliczył.

Paweł Szejter zgodził się, że deweloperzy nadużywają pojęcia „apartament”. Zgodnie z metodologią JLL, wyróżniająca cztery segmenty rynku mieszkaniowego, na miano apartamentów – biorąc pod uwagę lokalizację i standard – zasługuje około 5 proc. rynku. Poniżej 1 proc. to nieruchomości luksusowe, czyli te o najwyższej jakości wykonania i z wachlarzem udogodnień.

– Jakość usług dodatkowych oraz jakości wyposażenia części wspólnych mają fundamentalne znaczenie w kreowaniu wartości. Ważne jest, żeby wręcz wyprzedzać trendy – powiedział Szejter.

JLL szacuje, że obecnie w Polsce sprzedaje się około 100 apartamentów luksusowych rocznie. W 2020 r. do oferty weszło mniej niż pół setki apartamentów.

– Od 2015 r. przeciętne ceny mieszkań na szerokim rynku mieszkaniowym w Warszawie wzrosły o 37 proc., a w segmencie premium o 67 proc., biorąc pod uwagę ceny ofertowe, i 79 proc., jeśli chodzi o ceny transakcyjne. To z jednej strony pochodna rosnącej jakości produktów wprowadzanych przez deweloperów na rynek, a z drugiej rosnącego popytu. W ogromnym stopniu popyt wynika z zaspokajania rzeczywistych potrzeb, elementem stricte inwestycyjnym jest raczej drugoplanowy, choć oczywiście każdy nabywca oczekuje, że skorzysta na zakupie – dodał.

Z badań JLL wynika, że na razie nie ma zjawiska masowego kupowania mieszkań przez cudzoziemców, jak w

latach 2005–2007. Zdaniem Szejtera Polski rynek będzie się stawać coraz bardziej międzynarodowy. – Wtedy czynnikiem wzrostu cen będzie porównanie naszego rynku do innych europejskich stolic. Średnie ceny apartamentów premium w Paryżu to 17 tys. euro za mkw., ale nawet w Berlinie to 10–15 tys. euro, podczas gdy w Polsce 8–10 tys. – zaznaczył ekspert.

Napływ zagranicznych inwestorów będzie mieć też wpływ na strukturę oferty. – Jeden z naszych kluczowych azjatyckich klientów był zainteresowany zakupem apartamentu w Warszawie, przy czym oczekiwał powierzchni minimum 450 mkw. Dziś na rynku miałyby do wyboru dwa czy trzy mieszkania – powiedział Szejter.

Michał Skotnicki przypomniał, że kiedy ruszała sprzedaż mieszkań w Złotej 44, zakładano, iż zagraniczni nabywcy kupią 20 proc. – Finalnie to 10 proc., co jest dobrym wynikiem i prognostykiem. Próbowaliśmy promować Złotą 44 z jedną z międzynarodowych agencji, co wiązało się z edukowaniem o Polsce i Warszawie, a potem opowiadaniem o samej Złotej 44. Ale zagraniczni nabywcy będą się u nas pojawiać i to będzie determinować ceny – powiedział Skotnicki. Jeśli chodzi o rodzimych nabywców, to ok. 50 proc. pochodzi z Warszawy; to nie tylko przedsiębiorcy, lecz cały wachlarz profesji.

Paweł Szejter powiedział, że polski szeroki rynek nieruchomości mieszkaniowych jest ewenementem na skalę europejską. W 2020 r. sprzedaż lokali w Warszawie była znacznie wyższa niż w kilka razy większym Londynie. Rynek bardzo dobrze poradził sobie z pandemią, popyt jest dalej silny, zakup mieszkań ma dziś także funkcję tezauryzacyjną – ma przechowywać wartość oszczędności.

Michał Skotnicki potwierdził, że pandemia spowodowała przyspieszenie sprzedaży apartamentów w Złotej 44. W zeszłoroczne wakacje nabywcę znalazł m.in. największy, zajmujący trzy ostatnie kondygnacje, penthouse. Do wzięcia zostało już tylko kilkanaście mieszkań.



## LUKSUSOWA WARSZAWA

Złota 44 to jeden z wielkoformatowych projektów, które można policzyć na palcach jednej ręki. Czy w stolicy jest miejsce na luksusowe wieżowce, czy należy się spodziewać większej liczby mniejszych projektów?

Michał Skotnicki przyznał, że cała branża deweloperska mierzy się z trudnościami wynikającymi z niskiej podaży i wysokich cen gruntów. Występują też trudności z planami miejscowymi i pozwoleniami na budowę, w wielu przypadkach konieczna jest współpraca z konserwatorem zabytków.

Zdaniem Pawła Szejtera łatwiej dziś znaleźć w stolicy działkę pod niewielki apartamentowiec, ale projekty premium nie mogą być przesadnie kameralne, bo wtedy nie będą mogły dostarczyć definiujących je długofalowo elementów, np. basenu, a koszty usług będą bardzo wysokie w przeliczeniu na mkw. Wbrew pozorom, co powiedział przez Skotnicki, nabywcy mieszkań z najwyższej półki też interesują się, jaki czynsz będą płacić. W Złotej 44 to nieco ponad 20 zł za mkw., czyli bardzo tanio, porównując z zachodnią Europą.

A czy jest potencjał rozwoju rynku luksusowego poza Warszawą? Zdaniem Pawła Szejtera mają go Kraków i Trójmiasto, ale będą to raczej pojedyncze projekty, a nie skala, jaką będzie mieć Warszawa.

Jeśli chodzi o kluczowe wyzwania, to poza utrudnieniami po stronie

podają (ceny gruntów, koszty wykonawstwa, procedury administracyjne) eksperci wymienili m.in. w długim terminie kwestię przyjęcia przez Polskę euro, bo różne kursowe stanowią dla nabywców zagranicznych pewne wyzwanie. Pytanie też, co z opodatkowaniem, bo o różnych formach katastrofu słyszymy od lat – według ostatnich doniesień mieliby nim zostać objęte posiadacze mieszkaniowych „nawyżek”.

## MARIAŻ RYNKÓW

Jarosław Grzywiński, prawnik i doradca specjalizujący się w rynkach kapitałowych i inwestowaniu, obecnie partner w kancelarii Kochański & Partners, były prezes Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, zwrócił uwagę, że należałoby ściślej powiązać rynek nieruchomości i kapitałowy. Niestety, do dziś nie zostały ustanowione przepisy o REIT-ach. Część inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych jest zainteresowana pośrednim lokowaniem w nieruchomości. REIT-y byłyby więc idealnym instrumentem inwestycyjnym, łączącym stabilność rynku nieruchomości oraz dostępność i płynność gwarantowane przez giełdę. @