

nieruchomości | 15



▲ **Sven von der Heyden**
Von der Heyden Group

Co słycać na rynku

GORĄCE CENY

Ziemie pod inwestycje kupują dziś chętnie – i w centrach, i wokół dużych miast – zarówno deweloperzy obiektów komercyjnych, jak i mieszkaniowych.

Biorąc jednak pod uwagę obecną presję cenową, szczególnie w centralnych lokalizacjach – która wynika z wyjątkowo wysokiego poziomu dostępnego kapitału, bo jest bardzo wielu potencjalnych nabywców – deweloperzy zmuszeni są do zawierania z właścicielami gruntów nieszablonowych transakcji. Nie powinni godzić się na wysokie stawki, tylko skutecznie negocjować. Często ceny podawane przez sprzedających nie mają nic wspólnego z rzeczywistą wartością terenu.

Jeśli zatem nie można kupić po rozsądnej cenie ziemi w centrum, deweloperzy powinni kierować swoje zainteresowanie na obrzeża dużych miast. Nie oznacza to jednak, że można bezkrytycznie przenosić projekt ze śródmieścia na peryferia. Nie jestem pewien, czy inwestycja na obrzeżach w coś innego niż nieruchomości mieszkalne będzie opłacalna ze względu na koszty budowy. Są one bowiem takie same w wypadku nieruchomości biurowych i mieszkalnych, natomiast czynsze za powierzchnie biurowe są znacznie niższe poza centrum niż w śródmieściu.

W związku z tym nieprzestrzeganie znanej zasady dotyczącej rynku nieruchomości, która głosi, że liczy się: „lokalizacja, lokalizacja i lokalizacja”, może okazać się bardzo ryzykowne. Oczywiście nieruchomości mieszkalne poza centrami mogą zapewnić właściwy zwrot z inwestycji, ale musimy być świadomi, że na rynku budynków mieszkalnych panuje boom – wielu inwestorów rozpoczyna nowe projekty, konkurencja jest więc duża, ale też spore ryzyko przeinwestowania. Znosi się bowiem na zmianę koniunktury w ciągu następnych dwóch – trzech lat. Osobiście wolałbym wolniejszy i trwalszy wzrost cen niż chwilowe skoki – zarówno w wypadku nieruchomości mieszkalnych, jak i działek budowlanych. W przeciwnym razie będziemy bowiem cierpieć na coś w rodzaju gigantycznego kaca.