

TERENY INWESTYCYJNE

Run na działki budowlane trwa

Kilkunastu największych deweloperów na rozbudowę banków ziemi może przeznaczać kilka miliardów zł rocznie.

ANETA GAWROŃSKA

Dobre tereny inwestycyjne są na wagę złota. Zwiększenie podaży działek pod mieszkanie obiecuje Ministerstwo Rozwoju i Technologii. Resort pokazał projekt tzw. ustawy podażowej. Jednym z założeń jest uwolnienie ziemi rolnej w miastach. Projekt trafił do konsultacji.

Dziś, jak mówi Andrzej Biedronka-Tetla, członek zarządu spółki Atal ds. finansowych, na rynku gruntów mieszkaniowych jest niewątpliwie drogo. – W największych miastach, jak Warszawa czy Kraków, działek jest niewiele, a jeśli są, to koszt ich nabycia jest wysoki, co się przekłada i będzie przekładać na ceny mieszkań – podkreśla.

Ziemia i okazje

Będą okazje? – Przekonamy się. Obniżkom cen mogą sprzyjać impulsy propaźdowe, np. uwolnienie działek z zasobów państwowych czy odrodlnienia – mówi Andrzej Biedronka-Tetla. – Procesy legislacyjne są w toku, a na ich realne efekty trzeba będzie poczekać. Do tego dochodzi reforma planistyczna. Zapowiada się raczej rok, który na rynku gruntów określiłbym mianem przejściowego.

Justyna Wilk, członkini zarządu spółki Dom Development, nie spodziewa się, by 2025 rok przyniósł przełom w dostępności gruntów pod osiedla. – Nabycie atrakcyjnych działek w rozsądnej cenie będzie nadal dużym wyzwaniem – ocenia. – Oczywiście, mogą się pojawiać okazje. Jesteśmy gotowi, aby z nich skorzystać – zaznacza.

Dom Development pod koniec 2024 r. miał bank ziemi z potencjałem budowy ok. 20 tys. mieszkań. – W przybliżeniu odpowiada to pięcioletniej sprzedaży – szacuje Justyna Wilk. W 2024 r. Grupa Dom



Haffnera Residence – wielofunkcyjny kompleks spółki Cordia w Sopocie

Development sprzedała 4269 lokali. – Nowe grunty kupujemy z zamiarem budowy mieszkań w możliwie krótkim czasie. Jednak to, kiedy budowa się rozpocznie, zależy przede wszystkim od sytuacji planistycznej nieruchomości i procedur administracyjnych, które mogą trwać nawet kilka lat – mówi Justyna Wilk. – Choć działamy na czterech rynkach, z których każdy ma swoją specyfikę, stosujemy podobną strategię. Każdy projekt rozpatrujemy indywidualnie, wystrzegamy się zakupów w celach spekulacyjnych.

Bank ziemi Grupy Atal pod koniec III kw. 2024 r. pozwalał na budowę ok. 650 tys. mkw. PUM (powierzchnia użytkowa mieszkań). W trzech pierwszych kw. ub.r. firma wydała na działki 324 mln zł (ich potencjał to 185 tys. PUM).

– Budujemy dużo mieszkań, dążymy, by oferta była szeroka i zróżnicowana, dostępna w każdej z ośmiu aglomeracji, w których działamy – mówi Andrzej Biedronka-Tetla. – Naszym strategicznym celem, co zrozumieliśmy w przypadku większości deweloperów, jest kontynuowanie zakupów działek. Poziom tegorocznych wydatków będzie uzależniony od sytuacji na rynku działek i atrakcyjności ofert zarówno pod względem cen, jak i takich parametrów jak wielkość, lokalizacja i status działki (np. prawny).

Atal preferuje duże działki, na których można budować wieloetapowe osiedla. – Ale inwestujemy też w mniejsze w perspektywicznych lokalizacjach – zaznacza Andrzej Biedronka-Tetla. – Zwykle dążymy do szybkiego rozpoczęcia inwestycji, aby reinwestować środki. Przygotowanie się do startu budowy może jednak zająć ok. dwóch-trzech lat, w zależności od sprawności lokalnej administracji i w procedowaniu wniosków czy też wyzwań związanych z przygotowaniem działki.

Develia, jak podaje Karol Dzieciol, członek zarządu spółki, ma bank ziemi, na którym można wybudować 13,5 tys. mieszkań (są w tym umowy przedwstępne na grunty z potencjałem budowy ponad 3,2 tys. lokali).

– Koncentrujemy się na inwestycjach w miastach, w których jesteśmy już obecni. To Warszawa, Kraków, Trójmiasto, Katowice, Poznań, Łódź i Wrocław, dostosowując bank ziemi do potencjału danego rynku – wyjaśnia Karol Dzieciol. – Nasze obecne zasoby gruntów umożliwiają prowadzenie inwestycji w najbliższych trzech-pięciu latach. Zgodnie ze strategią sukcesywnie powiększamy bank ziemi, m.in. ze środków pozyskiwanych z dezinwestycji portfela komercyjnego – dodaje.

W tym roku Develia kupiła grunt w centrum Wrocławia, na którym planuje budowę akademika z ok. 600 pokojami. – Pozwoli nam to na dywersyfikację działalności – mówi Karol Dzieciol. – Kupiliśmy też działkę inwestycyjną w Józefowie. Nasza strategia zakłada wyjście poza granice największych miast. Aby zrealizować strategiczne cele na lata 2024–2028, planujemy na zakupy gruntów i M&A (fuzje i przejęcia - red.) wydawać średniorocznie ok. 500 mln zł.

Osiedla duże i małe

Develia dąży do dywersyfikacji gruntów w banku ziemi. – W naszym portfolio są i jednoetapowe inwestycje, i wieloetapowe obejmujące łącznie ponad 1 tys. mieszkań – mówi Karol Dzieciol.

Matexi Polska koncentruje się na budowie osiedli w aglomeracji warszawskiej i krakowskiej. – Mamy grunty na ponad 3 tys. mieszkań. W tym dwie flagowe warszawskie inwestycje XYZ Place we Włochach i Splot Wola na Woli – wskazuje Piotr Byrski z Matexi Polska. – Cały czas poszukujemy nowe działki.

W ub.r. firma Matexi zainwestowała prawie 200 mln zł na działki na Mokotowie i Woli w Warszawie i na krakowskim Podgórzu Duchackim. – W tym roku priorytetem będzie in-

tensyfikacja prac nad uzyskaniem pozwoleń na budowę na nabytych działkach, także w poprzednich latach – mówi Piotr Byrski.

Bank ziemi firmy Cordia Polska pozwoli na budowę ok. 3,2 tys. mieszkań, z czego ponad 2,4 tys. powstanie w Warszawie, niemal 400 w Trójmieście i po ok. 200 w Krakowie i w Poznaniu.

Na jak długo wystarczy zapasy? – To zależy od lokalizacji – mówi Tomasz Łapiński, prezes i dyrektor zarządzający inwestycjami mieszkaniowymi w spółce Cordia Polska. – W Krakowie bank ziemi mamy już na wyczerpaniu, a w Warszawie wystarczy nam jeszcze na cztery-pięć lat. Chcemy zwiększyć skalę działalności w Polsce, dlatego planujemy powiększyć bank ziemi we wszystkich miastach, w których jesteśmy obecni.

Firmy na zakupach

Z analizy portalu RynekPierwotny.pl wynika, że notowani na giełdzie deweloperzy mieszkaniowi mogą dysponować gruntami na ok. 150 tys. mieszkań. Serwis podaje, że np. Robyng na swoich gruntach może wybudować ok. 25 tys. lokali, Dom Development – 20 tys., Murapol – 19 tys., Lokum Deweloper – 11 tys., Archicom, J.W. Construction – po ok. 10

tys., NDI Development – 6 tys., Ronson – 4,5 tys.

Jarosław Jędrzyński, ekspert portalu RynekPierwotny.pl, zaznacza, że gros działek największych deweloperów znajduje się na siedmiu głównych rynkach. Ale są też banki ziemi w mniejszych miastach.

– Rekordzista pod tym względem – Murapol – ma grunty w 19 lokalizacjach. Poza głównymi rynkami – m.in. w Lublinie, Częstochowie, Kielcach, Toruniu, Bydgoszczy czy Bielsku-Białej – wylicza Jędrzyński. Szacuje, że zgromadzone zasoby największym deweloperom wystarczą na kilka lat, średnio na cztery do sześciu. – Większość mniejszych firm ma grunty na rok do dwóch lat działalności – mówi.

Ekspert podkreśla, że deweloperzy zdecydowanie „dystansują się od opinii o nabywaniu działek na zapas”. – Ma to uzasadnienie w tym, że od zakupu parceli do momentu rozpoczęcia budowy upływają zazwyczaj co najmniej trzy-cztery lata – wyjaśnia. – To okres potrzebny na pozyskanie zgód, pozwoleń, warunków zabudowy, czyli na cały proces administracyjny. Dlatego szybka zabudowa zakupionego gruntu jest niemożliwa. Odpowiednio rozbudowany bank ziemi zapewnia firmom dużą elastyczność w podejmowaniu kolejnych inwestycji.

Jędrzyński zaznacza, że największy deweloperzy dysponujący dużymi rezerwami gotówki starają się jak najlepiej zagospodarować. – Drożące z roku na rok nawet o 20 proc. grunty są w ostatnich latach bezkonkurencyjną lokatą kapitału – ocenia. – Dlatego też run na działki pod mieszkanie trwa nieprzerwanie. Wyśrubowany popyt przy ograniczonej podaży winduje ich ceny.

Ile deweloperzy wydają na działki? – Dane możemy tylko szacować na podstawie deklaracji deweloperów. Np. Develia zapowiada coroczny budżet na inwestycje ziemskie rzędu 500 mln zł w ciągu kilku najbliższych lat – podaje Jędrzyński. – Można przyjąć, że kilkunastu największych deweloperów mieszkaniowych będzie przeznaczać na rozbudowę banków ziemi w sumie kilka miliardów zł rocznie. Trudno oszacować wartość wszystkich transakcji nabycia gruntów przez całą branżę deweloperów mieszkaniowych. //

masz pytanie, wyślij e-mail do autorki

aneta.gawronska@rp.pl

NAPISZ DO NAS



Adam Roguski
redaktor prowadzący
a.roguski@rp.pl