

Chcą mieć „Rodzinę...” tylko dla siebie

MIESZKANIE NA KREDYT
Deweloperzy przyznają, że rynek wtórny stanowią dziś konkurencję dla pierwotnego w ramach „Rodziny na swoim”

- Im większą szansę będą mieli deweloperzy na sprzedaż wybudowanych już mieszkań, tym szybciej zaczną budować kolejne - mówi Jarosław Jaczewski z warszawskiej firmy PIB Ebejot. - Skierowanie budżetowych dopłat na rynek pierwotny przyczyni się więc nie tylko do ożywienia w budownictwie. Pamiętajmy też, że limit ceny za mkw. mieszkania obowiązujący przy kredytach z dopłatą ustalany jest na podstawie danych GUS, a nie przez deweloperów. Firma, chcąc sprzedać mieszkania w ramach programu „Rodzina na swoim”, musi się więc do tego limitu dostosować, co także sprzyja stabilizacji cen - twierdzi Jaczewski.

W budowanym przez jego spółkę warszawskim osiedlu

Skorosze X w programie „Rodzina na swoim” mieści się 80 proc. lokali.

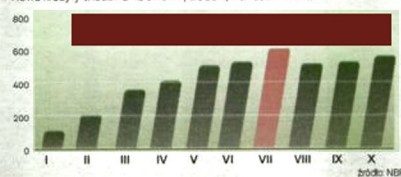
Także według Mariusza Sawoniewskiego, prezesa spółki Unidevelopment, rynek wtórny staje się bardzo poważną konkurencją dla rynku pierwotnego. - Deweloperzy mają w ofercie coraz więcej gotowych lokali, a pośrednicy - coraz więcej lokali stosunkowo młodych: rocznych, dwu- i trzyletnich. Faktycznie mamy do czynienia z rywalizacją o tego samego klienta - ocenia.

Woleli bez dopłat

Nie wszędzie jednak klienci chętnie korzystają z budżetowego wsparcia. Jak mówi Monika Ślezińska, dyrektor ds. marketingu i sprzedaży w MK Inwestycje, ta firma oferowała kilka lokali na katowickim osiedlu Zagajnik, które były objęte programem „Rodzina na swoim”.

- Informowaliśmy onich w licznych ogłoszeniach prasowych i na targach, ale nie było żadnego

Nowe kredyty „Rodzina na swoim”, 2009 r., wartość w mln zł



*KREDYTY Z DOPLATĄ OD PAŃSTWA

zainteresowania. Mieszkania te zostały sprzedane bez dofinansowania - podkreśla Ślezińska.

Mieszkania z dopłatami wciąż oferuje spółka Unidevelopment. Jak szacuje Mariusz Sawoniewski, prezes tej spółki, miesięcznie w ramach programu „Rodzina na swoim” firma sprzedaje około dziesięć mieszkań.

W ofercie tej firmy lokale, do których zakupu dorzuci się państwo, znajdziemy na powstającym etapie osiedla Santorni na warszawskiej Pradze-Południe. Jak mówi Ma-

riusz Sawoniewski, firma w jednym etapie sprzedała już 90 proc. mieszkań, w tym wszystkie 122 objęte programem „Rodzina na swoim”. 157 lokali z dopłatami (na 187 wszystkich) powstanie w kolejnych etapach.

Według prezesa Sawoniewskiego skierowanie dopłat do kredytów tylko na rynek wtórny pozytywnie wpłynęłoby na sprzedaż nowych mieszkań. - A to przełożyłoby się na większą skłonność firm deweloperskich do rozpoczynania nowych projektów - ocenia Sawoniewski.

W walucie bez wsparcia

Na dopłaty można też liczyć, kupując mieszkania w firmie Volumetric MK Polska. Ten deweloper oferuje gotowe lokale na warszawskich osiedlach Dom na Górcie na Bemowie (ceny zaczynają się tu od 5,9 tys. zł za mkw.) i osiedlu Sokratesa na Bielaniech (od 7,2 tys. zł za mkw.). Jak mówi Beata Kufel, dyrektor ds. sprzedaży w Volumetric MK Polska, to że mieszkania mieszczą się w limitach dopłat, nie oznacza jednak, że klienci zawsze z nich korzystają.

Część z nich zadłuża się bowiem w obcej walucie, część kupuje kolejny lokal, więc nie ma szans na budżetowe wsparcie.

Każda pomoc rządowa poprawia jednak sytuację na rynku nieruchomości. Często jest to bodziec do rozpoczęcia przez młodych ludzi poszukiwania swojego pierwszego mieszkania - uważa Beata Kufel.

Radosław Bieliński, specjalista ds. marketingu w Dom Development, podaje, że jego firma

ma dziś prawie 520 mieszkań, które mieszczą się w limicie dopłat. Jest to ok. 50 proc. całej oferty. Z dopłatami można kupić np. lokale na warszawskich osiedlach Róża Wiatrów (od 6,6 tys. zł za mkw.) czy Saska Kępa (od 6,9 tys. zł za mkw.).

- Od stycznia do końca września 2009 r. sprzedaliśmy około 100 mieszkań w tym programie - podaje Radosław Bieliński. Według niego skierowanie państwowych pieniędzy tylko na rynek pierwotny poprawiła nim sytuację.

Irena Kolondra, dyrektor działu sprzedaży w firmie Atal, uważa, że pomoc państwa zawsze jest na rękę klientom. - Wszędzie tam, gdzie takie programy wprowadzono, przyniosły one pozytywne skutki - wyjaśnia Irena Kolondra.

Atal miesięcznie w ramach „Rodziny na swoim” sprzedaje od 15 do ok. 25 proc. lokali, w zależności od osiedla. Mieszkania znajdują się w Katowicach, Łodzi i Wrocławiu.

- Aneta Gawrońska