

Polacy chcą mieszkać luksusowo

Zachwycają nas wykonaniem, dobrą lokalizacją, wymyślnymi udogodnieniami i ponadprzeciętnym designem.

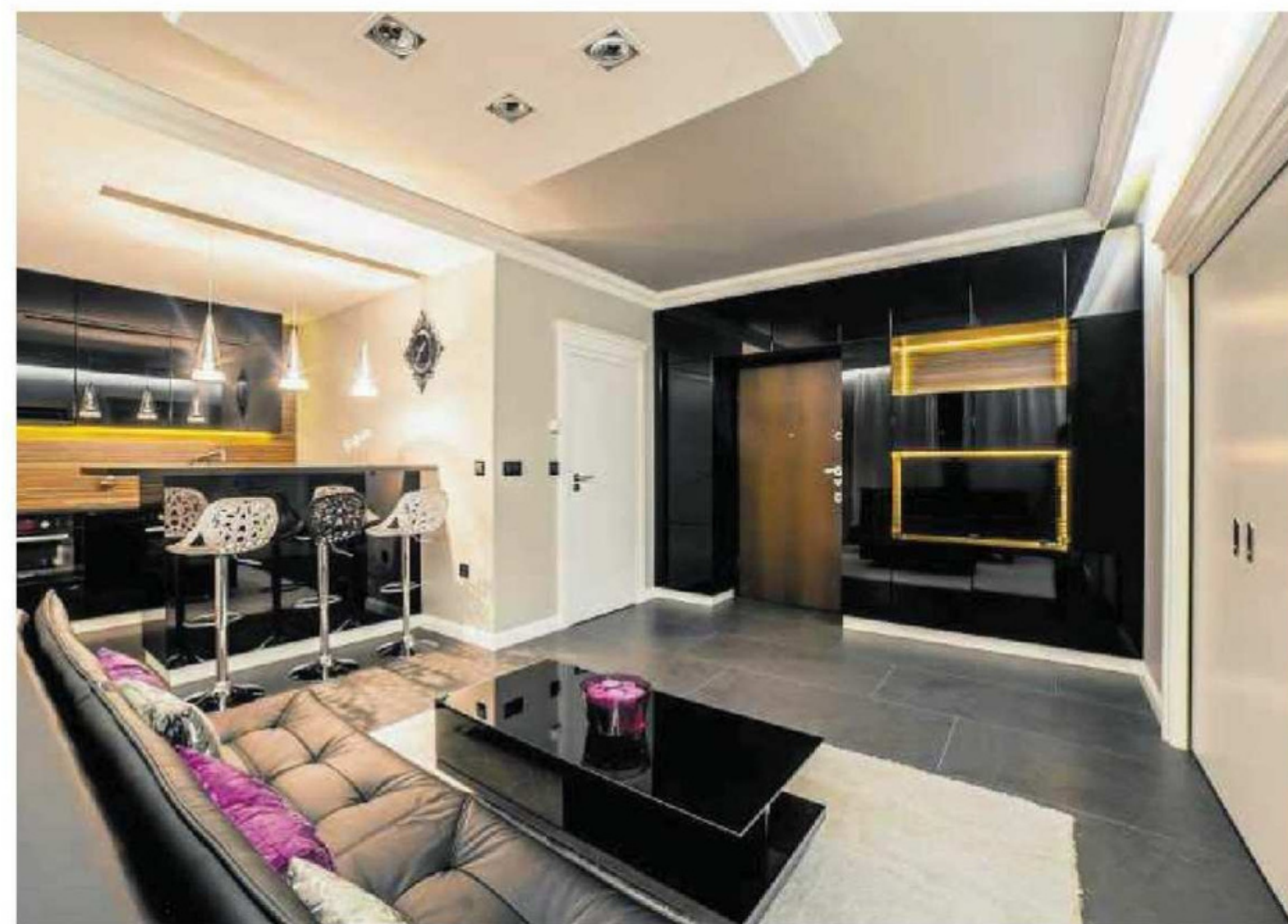
Dariusz Kołodziej

Luksusowe apartamenty to jednak nie tylko luksus per se, ale również dobry pomysł na udaną inwestycję – to pewna lokata kapitału w czasach wzrastającej inflacji.

Prestiż, pewność i wysoki standard

Popyt na nieruchomości z segmentu premium stale rośnie. Powód? Oprócz pewnej lokaty kapitału, wpływ miały na to także zmienne jak pandemia, niestabilność świa-

towej gospodarki, wzrost inflacji i brak sensownych alternatyw do inwestowania. Historia pokazała nam, że nieruchomości z tego segmentu rzadko tracą na wartości, nawet podczas największych kryzysów, a najdroższe i najbardziej wartościowe aktywa zawsze trzymane są przez posiadaczy najdłużej i sprzedają się w najwyższej cenie. Polacy kupują takie mieszkania również dla siebie, często z myślą o przyszłości swoich potomków. – Luksusowe apartamenty to przede wszystkim dbałość o detale i zapew-



FOT.MATERIAŁY PRASOWE

ści w tempie 8 proc. rocznie. Portal Housemarket.pl szacuje natomiast ogólnokrajowy wzrost cen tego typu lokali na 10 proc. w skali każdego roku. Statystyki rynkowe wskazują więc, że jest to segment bardzo stabilny, ludzie zamożni chcą w nich mieszkać, a inwestorzy widzą w tym sektorze pewną lokatę swojego kapitału i możliwość późniejszego odsprzedania takiego lokum z zyskiem. Branża nie powinna w najbliższym czasie istotnie ucierpieć, nawet pomimo widma nadejścia kryzysu gospodarczego. – Kluczowym elementem dla klientów kupujących lokale luksusowe dla siebie są wszelkie udogodnienia, odpowiednie dla segmentu najwyższej klasy projektów mieszkaniowych. Wśród nich znajdują się takie elementy jak usługi concierge, strefa SPA lub basen, przestrzeń do pracy czy spotkań biznesowych. Zyskującą na znaczeniu usługą jest też wykończenie mieszkania w standardzie „wchodzisz i mieszkasz”, na które składa się zaprojektowanie wnętrza zgodne z indywidualnymi preferencjami, prace wykończeniowe i aranżacyjne oraz pełne wyposażenie i umeblowanie mieszkania, tak by klient od razu mógł przeprowadzić się do gotowego lokum. Zarówno zakres, jak i jakość tego typu udogodnień nie spotykana jest w innych segmentach rynku mieszkaniowego – zauważa Krzysztof Białkowski.

Ceny mieszkań o standardzie high-end najszybciej rosły w Warszawie. Dane JLL Polska wskazują na 68-procentowy wzrost średniej ceny tego typu nieruchomości na przestrzeni lat 2014-2021. Średnia kwartalna sprzedaż od początku 2020 roku wzrosła dwukrotnie w porównaniu do wyników kwartalnych w poprzednich 3 latach. Z danych JLL wynika ponadto, że rekordową sprzedaż na poziomie ok. 90 mieszkań, odnotowano w III kwartale 2020 roku oraz w II kwartale 2021 roku. Wzrosty sprzedaży apartamentów z najwyższej półki są więc istotne, ale nie olbrzymie, co wynika przede wszystkim z niewielkiego wachlarza ofert w tym segmencie. Należy przy tym zaznaczyć, że polskie stawki za metr kwadratowy, mimo że stale rosnące, nadal są dalekie od tych, które możemy zaobserwować w Europie oraz na całym świecie. PulsBiznesu.pl przytacza dane, mówiące o tym, że za apartamenty oferowane w Paryżu czy Berlinie zapłacić trzeba średnio 15 tys.

euro/m kw., podczas gdy portal LuksusoweMieszkania.pl podaje, że jednostki luksusowe dostępne w Polsce znaleźć można w cenie 35 tys. zł/m kw., a więc niewiele ponad 7.5 tys. euro/m kw.

Sprzedaż wzrosła dwukrotnie

Struktura oferty na polskim rynku mieszkaniowym od kilku lat sukcesywnie zmienia swoje oblicze. Rośnie co prawda podaż lokali o podwyższonym standardzie, ale nieruchomości, które faktycznie można zaliczyć do segmentu apartamentów luksusowych utrzymują niewielki udział w całej ofercie deweloperskiej. Według danych JLL Polska takie lokale stanowią zaledwie 1 proc. całego rynku. Od początku roku 2020 ich średnia kwartalna sprzedaż wzrosła jednak dwukrotnie, w porównaniu do wyników z lat 2017-2019. Nabywcy, którzy chcieli kupić nieruchomość klasy premium pod koniec czerwca 2021 roku mieli do wyboru około trzystu takich mieszkań. – Niska oferta rynkowa jest w dużej mierze spowodowana ograniczoną dostępnością terenów inwestycyjnych, które można przeznaczyć na takie projekty. Nieruchomości luksusowe zawsze stanowią tę najbardziej unikalną ofertę, która powinna charakteryzować się wieloma udogodnieniami. Mowa między innymi o prestiżowej lokalizacji, wyróżniającej się architekturze oraz najwyższym standardzie wykończenia – zauważa Marek Szmolke, wiceprezes spółki realizującej inwestycję Start City i dodaje: Ostatnie miesiące pokazały, że rynek ten jest odporny na gwałtownie zmieniającą się sytuację geopolityczną. W tym czasie rosło zainteresowanie ze strony osób poszukujących pewnych aktywów, co świadczy o wyjątkowej zdolności do przechowywania wartości przez mieszkania z tego segmentu.

Co istotne, sektora mieszkań premium nie dotknęły ostatnie rynkowe perturbacje, takie jak podniesienie stóp procentowych przez NBP, które szczególnie odbiło się na segmencie nieruchomości popularnych. Osoby zamożne oraz inwestorzy zazwyczaj wybierają bowiem transakcje gotówkowe i nie wspierają się kredytami podczas swoich zakupów, toteż wzrost ich kosztów w żadnym razie nie wpłynął na stan popytu. To kolejny przykład na to, jak odporny jest segment nieruchomości premium na wahania i kryzysy w jego otoczeniu. ●