

# Na krawędzi bankructwa

Anna Zielińska

Drastyczny spadek popytu na mieszkania i kłopoty deweloperów z uzyskaniem kredytu na dokończenie inwestycji mogą spowodować serię bankructw tych firm.

– Na dodatek spodziewam się w najbliższym czasie zaciętej walki o klientów między deweloperami a sprzedającymi na rynku wtórnym – prognozuje Krzysztof Pindara z Indywidualnego Biura Nieruchomości Ewa Brzezińska.

Jest tak źle, że deweloperzy wstrzymują rozpoczęcie kolejnych inwestycji. – Przeżyłem już dwie recesje, ale tak tragicznej sytuacji jeszcze nie było. Nie ma mowy, byśmy rozpoczęli wszystkie inwestycje zaplanowane na przyszły rok – mówi Józef Wojciechowski, prezes J.W. Construction.

W najgorszej sytuacji są firmy, które zaryzykowały rozpoczęcie inwestycji bez zabezpieczenia wystarczających środków z banku na ich dokończenie. – Jeśli teraz banki odmówią im zwiększenia kredytu, deweloperzy będą musieli ratować się wyprzedając posiadanych gruntów albo bardzo ostrą walką cenową z konkurencją. Dla najsłabszych może oznaczać to bankructwo – wyjaśnia Kazimierz Kirejczyk, prezes Reas. – W ostatnich latach ciężko było nam oprzeć się pokusie zwiększenia skali inwestycji. Szczególnie gdy rynek szybko



FOT. GRZEGORZ WIERING

**Warto kupować mieszkania gotowe lub będące w ostatniej fazie inwestycji**

rosł i sprzedawało się praktycznie wszystko za każdą cenę. Pozostaliśmy jednak przy stałej od 2002 roku liczbie budowanych mieszkań i teraz nie mamy problemów, mając własne środki, z dokończeniem inwestycji – cieszy się Jarosław Jaczewski z firmy deweloperskiej Ebejot.

Kłopoty nie ominą firm, które weszły na rynek w czasie boomu. – W czasach największej hossy wszyscy kupowali grunty po bardzo wysokich stawkach. W efekcie okazało się, że sam koszt wyprodukowania metra kwadratowego mieszkania do-

szedł w niektórych przypadkach do poziomu 9 tys. zł. A takie lokale nie znajdują nabywców – mówi Marcin Grodzki, wiceprezes Polsko-Hispańskiej Izby Gospodarczej.

Z danych Reas wynika, iż 60 proc. firm, które zaczęły budować w poprzednim boomie w latach 2000–2001, wycofało się z branży po realizacji pierwszego projektu.

– Jest coraz gorzej, stare umowy kredytowe dla firm obowiązują, ale banki nie podpisują nowych. Za kilka tygodni odcięte od kredytów firmy będą musiały ograniczyć inwestycje –

ostrzega ekonomista Ryszard Petru. Marże bankowe wzrosły z 1,5–2 proc. do 3,5 proc. W dodatku banki zaczęły żądać przedsprzedaży na poziomie kilkunastu procent, co w obecnych warunkach jest kryterium trudnym do spełnienia.

Rezultaty? Kredytu w bankach nie może już dostać większość deweloperów. – Na osiem składanych wniosków banki akceptują jeden lub dwa – mówi Iwona Załuska z firmy Upper Finance. To prowadzi zaś do plajty. – W I kwartale tego roku w całym sektorze budowlanym taki los spotkał 18 firm

– pisze Sebastian Saliński na łamach magazynu „Forbes”. Możliwość zbankrutowania kilku deweloperów potwierdza Paweł Grząbka, dyrektor zarządzający CEE Property Group.

Firma Kolaja & Partners opublikowała raport mówiący o zagrożonej płynności kilku dużych deweloperów. Nawet największe firmy są silnie uzależnione od banków. W przypadku odmowy dostania kredytu na dokończenie prac grozi im utrata płynności finansowej i bankructwo. Najbezpieczniej jest kupować mieszkania u firm, które przeżyły lata 2002–2005. Umiejętność poradzenia sobie w tamtych ekstremalnie trudnych warunkach daje gwarancje, iż poradzą sobie w obecnym kryzysie.

A jakie wnioski z tej sytuacji powinien wyciągnąć klient? – Przede wszystkim powinien ocenić inwestora. Ile inwestycji realizuje obecnie? Duża skala rozpoczętych budów to przy obecnym rynku duże ryzyko. Warto też kupować w projektach bliskich realizacji i patrzeć, czy wszystko wykonywane jest w terminie – doradza Jarosław Jaczewski z Ebejot.

– Zejście z bardzo wysokich marż zabije kilku deweloperów. I dobrze im tak! Taką jest cena chciwości – puentuje sytuację na rynku Robert Gwiazdowski, prezydent Centrum im. Adama Smitha. Pamiętajmy o tym, bo te marże właśnie ostro zaczęły iść w dół.