

Rynek nieruchomości jest bardzo atrakcyjny dla inwestorów



Rozmowa z Leszkiem Michniakiem, prezesem WGN – Międzynarodowego Koncernu Obrotu Nieruchomościami

WGN jest największym polskim koncernem obrotu nieruchomościami i jednym z największych w Europie. Dzięki czemu udało się osiągnąć ten sukces? Jaki model biznesowy zapewnił firmie tak silną pozycję?

Pracuje dla nas ponad 500 doświadczonych agentów, analityków, rzeczoznawców, prawników oraz doradców do spraw nieruchomości, inwestycji, finansów i przedsięwzięć deweloperskich. Historia naszej firmy rozpoczęła się w 1991 roku. Dwa lata później powstały dwa wrocławskie oddziały, które działały pod nazwą Wrocławska Giełda Nieruchomości. W 1994 roku otworzyliśmy pierwsze przedstawicielskie biuro WGN w Jeleniej Górze. Tym samym, rozpoczęliśmy budowę sieci franczyzowej. W tamtych czasach to rozwiązanie biznesowe było nowatorskie na polskim rynku. W 2000 roku Grupa WGN miała już 48 biur w Polsce. W 2003 roku powstały pierwsze oddziały franczyzowe poza granicami Polski – na Węgrzech, w Budapeszcie i w Rosji w Kaliningradzie. Na koniec 2012 roku, Grupę WGN tworzyło 78 oddziałów w Polsce i za granicą. Natomiast w 2017 roku –

Rynek nieruchomości jest bardzo atrakcyjny dla inwestorów

już ponad 100.

Gdy tworzyliśmy firmę w 1991 roku, chcieliśmy, aby w każdym mieście w Polsce był nasz własny oddział. Jednak życie szybko zweryfikowało te plany, model franczyzowy okazał się najlepszym rozwiązaniem. Kluczowe jednak było ułożenie sobie współpracy z franczyzobiorcami. Mamy bardzo stabilną sieć i doskonałą współpracę z naszymi partnerami. Praktycznie nie odnotowujemy rotacji w tym obszarze, z wieloma partnerami współpracujemy już od kilkunastu lat a nawet z niektórymi ponad 20 lat. Firmy te korzystają z naszej, bardzo dużej bazy nieruchomości, ze wsparcia marketingowego, prawnego etc. Bardzo dużo inwestujemy w reklamę i marketing. Nasza oferta jest widoczna w stu kilkudziesięciu portalach, w wielu wydawnictwach, jesteśmy obecni na krajowych i zagranicznych targach nieruchomości i inwestycji. Mamy ogromną i zróżnicowaną ofertę, poczynając od terenów inwestycyjnych po mieszkania, apartamenty, pałace, a nawet zamki. Dzięki dobrej promocji i dobrej współpracy z partnerami, nie narzekamy na sprzedaż.

Jaki segment obrotu nieruchomościami jest dla Grupy WGN najważniejszy?

Już od początku XXI w. specjalizujemy się w drogich nieruchomościach, apartamentach. Deweloperzy jeszcze nie są przekonani co do tego segmentu i nastawiają się raczej na budowę mieszkań w standardzie popularnym. Widzimy jednak, że społeczeństwo szybko się bogaci i z tego m.in. względu mocno rozwijamy ofertę mieszkań, których cena przekracza 950 tys. złotych. Przyjęła się definicja, że apartament musi mieć powierzchnię przynajmniej 100 mkw. My tak nie uważamy, taki lokal może być mniejszy – najważniejsza jednak jest prestiżowa lokalizacja, stała ochrona i inne usługi świadczone przez zarządcę, najlepsza jakość materiałów wykończeniowych (np. na klatce schodowej już nie wystarczą płytki musi być naturalny kamień), wysokość lokalu minimum trzy metry. Przewidywaliśmy, że popyt na apartamenty, obiekty zabytkowe, mieszkania w

Rynek nieruchomości jest bardzo atrakcyjny dla inwestorów

zabytkowych kamienicach będzie szybko rósł i tak rzeczywiście jest. Ponadto, już w 2007 roku nawiązaliśmy strategiczną współpracę z amerykańskim Koncernem REALTY EXECUTIVES INTERNATIONAL, rozszerzając w ten sposób obszar działalności o następne 28 państw. Obecnie mamy już 15 procent klientów pochodzących z zagranicy.

Dużą część kupujących mieszkania stanowią osoby lokujące w ten sposób swoje oszczędności. Czy nie grozi nam spekulacyjna bańka na tym rynku?

Rynek mieszkaniowy w Polsce jest stabilny i dojrzały. Na rynku pierwotnym z roku na rok zwiększa się podaż mieszkań, deweloperzy bardzo dużo budują. Jednocześnie, ok. 60 proc. osób kupujących mieszkania na rynku pierwotnym sprzedaje swoje lokale, tym samym zwiększając podaż na rynku wtórnym. Tak więc obydwa te rynki rosną, a ceny na nich są równoważne. We Wrocławiu jest jeszcze bardzo dużo terenów w granicach miasta, na których można budować mieszkania. Tym samym, podaż na rynku pierwotnym może się jeszcze znacznie zwiększać.

Czyli mieszkania nadal będą alternatywą dla bezpiecznych inwestycji na przykład lokat bankowych?

Z pewnością tak. Oprocentowanie lokat bankowych, w najbliższych latach, nie powinno się znacząco zmienić, stąd też inwestycje w nieruchomości pozostaną nadal bardzo atrakcyjne. Interesujące jest lokowanie kapitału w lokale usługowe, gdyż w takiej sytuacji nie trzeba na przykład martwić się o ich wyposażenie. Modne jest też inwestowanie w lokale biurowe, choć tu ryzyko polega między innymi na tym, w jaki sposób taka nieruchomość jest później zarządzana, czy wystąpi odpowiednia dbałość o jej prestiż. Z kolei, kupowanie apartamentów wiąże się z większym ryzykiem strat, należy w takim wypadku dokonywać wynajmu poprzez notariusza, stosować tzw. najem okazjonalny,

Rynek nieruchomości jest bardzo atrakcyjny dla inwestorów

stosować wyższą kaucję, w wysokości np. trzymiesięcznego czynszu. Słowem, wybór sposobu lokowania swoich oszczędności na rynku nieruchomości jest ogromny. Trzeba jednak taką inwestycję bardzo starannie przemyśleć, dopasowując ją m.in. do swoich możliwości finansowych.