

LUKSUSOWE APARTAMENTY

Jeśli penthouse, to gotowy windą do salonu

Duże, nawet ponad 200-metrowe apartamenty z tarasami widokowymi i windami prowadzącymi do wnętrza lokalu sprzedają się, dopiero gdy inwestycja jest gotowa. →D5

Jeśli penthouse, to tylko gotowy

MIESZKANIA NA OSTATNICH PIĘTRACH | Duże, nawet ponad 200-metrowe apartamenty z tarasami widokowymi i windami prowadzącymi do wnętrza lokalu najczęściej sprzedają się dopiero, gdy inwestycja jest gotowa

**JANINA BLIKOWSKA
ANETA GAWROŃSKA**

Deweloperzy tłumaczą, że klienci wybierający penthouse'y nie kupują kota w worku. Tym bardziej że za taki lokal placą po kilka milionów złotych.

Penthouse'y ma w ofercie m.in. ECC Real Estate w inwestycji Puławska 111. Pod tym adresem powstaje siedmiopiętrowy budynek ze 120 mieszkaniami i sześcioma lokalami usługowymi, który będzie gotowy w maju 2011 r.

Jak informuje Michał Klauzo, dyrektor ds. inwestycji w ECC Real Estate, apartamenty na ostatnich piętrach będą liczyć 120 - 150 mkw. Istnieje możliwość ich łączenia. Ceny penthouse'ów wahają się od 19 do 24 tys. zł za mkw. Dla porównania - za mkw. „zwykłych” apartamentów trzeba tu zapłacić 10 - 18 tys. zł.

Wykończenie pod klucz mkw. penthouse'u to dodatkowe ok. 1,5 - 2 tys. zł. - Penthouse'y, żeby wzbudzić zainteresowanie, muszą być położone w wyjątkowej lokalizacji, muszą być też wysokiej jakości. Ważne jest także wysokocienne wykończenie części wspólnych - mówi Michał Klauzo. - Dlatego większość klientów szuka projektów gotowych lub tych na ukończeniu. Chcą sprawdzić, jaki standard rzeczywiście oferuje deweloper. Podkreśla, że przy wyborze tego typu mieszkań bardzo istotne są detale. - Istnieje grupa klientów poszukująca wyjątkowego lokum, mająca specjalne, indywidualne oczekiwania związane ze zmianami w bryle i konstrukcji budynku. Wtedy rozmowy i ustalenia zaczynają się już na początku realizacji projektu, aby było to prawnie możliwe - opowiada dyrektor Klauzo. Według niego to dobry moment na rozpoczęcie negocjacji cenowych. - Indywidualny charakter produktu wymaga indywidualnego podejścia do klienta - przyznaje przedstawiciel ECC Real Estate.

Dziesięć gotowych penthouse'ów oferuje z kolei Dom Development. Jak mówi Radosław Bieliński, specjalista ds. marketingu w tej firmie, takie apartamenty są w dwóch inwestycjach: Grzybowska 4 i Patria przy ul. Kruczkowskiego. U dewelopera penthouse'y mają od 92,4 do 250,7 mkw. Metr kwadratowy kosztuje od 17,5 do 21,5 tys. zł przy Kruczkowskiego i od 18,2 do 29,5 tys. zł



W Platinum Towers przy ul. Grzybowskiej metr apartamentu na ostatnim piętrze kosztuje 22 tysiące złotych

przy Grzybowskiej. - Tego typu lokale znajdują nabywców wśród najbardziej wymagających klientów, dlatego też ich sprzedaż często odbywa się już po zakończeniu inwestycji, kiedy widać nie tylko rozkład mieszkań, ale też np. panoramę z okna - przyznaje Radosław Bieliński. Podkreśla, że Dom Development projektuje takie lokale w każdym apartamentowcu. I ta firma nie wyklucza negocjacji z klientami.

Na dwóch poziomach

W obu gotowych wieżach Platinum Towers przy ul. Grzybowskiej, które firmuje spółka Atlas Estates, jest 16 penthouse'ów. Zajmują dwie ostatnie kondygnacje. Apartamenty na ostatnim piętrze są zaprojektowane na dwóch poziomach. Ich powierzchnia to 147 - 219 mkw. Za mkw. trzeba zaś zapłacić 22 tys. zł. Ten sam deweloper ma w ofercie tego typu lokale także w innej swojej inwestycji - Capital Art Apartments przy ul. Giełdowej.

Budynki w tej części Woli mają być ukończone w pierwszym kwartale 2010 roku. Do wzięcia

w tej inwestycji są jeszcze dwa penthouse'y o powierzchni 137 - 161 mkw. Atlas Estates wycenił je na 17 tys. zł za mkw., podczas gdy inne mieszkania są tu tańsze o 6 tys. zł za mkw.



Za metr penthouse'u przy ul. Puławskiej trzeba zapłacić co najmniej 19 tysięcy złotych



Metr penthouse'u przy ul. Bernardyńskiej deweloper wycenia na 8 - 12 tysięcy złotych

- Penthouse'y, które kupuje się oczami, rzadko znajdują nabywców przed ukończeniem inwestycji - przyznaje Michał Witkowski, dyrektor marketingu i sprzedaży w Atlas Estates. Dodaje, że w Platinum Towers firma sprzedała do tej pory dwa tego typu apartamenty, w tym jeden za ponad 5 mln zł. - Z kolei im bliżej do ukończenia budowy przy ul. Bernardyńskiej, tym klienci coraz częściej pytają o te mieszkania - przyznaje Witkowski. Firma jest skłonna do negocjacji, ale nie zdradza, na jak duże ustępstwa może pójść.

Spółka Marvipol penthouse'y ma w każdej inwestycji. Na przykład w gotowym osiedlu Melody Park przy ul. Puław-

skiej te mieszkania zajmują od 110 do 200 mkw. Kosztują od 9 do 14 tys. zł za mkw. Jeśli klient zdecyduje się na wykończenie lokalu pod klucz, do metra dopłaca ok. 1 tys. zł. - Te największe są rozlokowane na całym piętrze, a do ich środka dojeżdża się windą - mówi Michał Okoń, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w Marvipolu.

Ta firma penthouse'y buduje też w inwestycji Mokołów Park przy ul. Bernardyńskiej. W sześciopiętrowym budynku, który ma być ukończony w drugiej połowie 2011 r., znajdzie się 135 mieszkań. Penthouse'y będą tu mieć 140 - 160 mkw. Kosztują od 8 do 12 tys. zł za mkw. - Tego typu mieszkania są coraz popularniejsze - zapewnia Michał

Okoń. - Dlatego będziemy ich projektować coraz więcej.

Echo Investment penthouse'y planuje w inwestycji Klimt House przy ul. Kazimierzowskiej, która ma być ukończona za rok. Te mieszkania mają od 136 do 190 mkw. Cena nie jest jeszcze ustalona.

- Takie lokale zazwyczaj są traktowane jako najbardziej atrakcyjne w całej ofercie - mówi Anna Pobocho, specjalistka ds. PR w tej spółce. - Oczywiście każdy klient chce negocjować cenę, ale my jeszcze nie mamy tego projektu w sprzedaży.

Nie sprzedali - wynajmą

Rzadko deweloperzy decydują się na wynajem penthouse'ów. Taką ofertę ma jednak spółka WAN, która wybudowała m.in. apartamentowce przy ul. Hanki Czaki na Żoliborzu i przy rondzie Radosława. Oba budynki są już dawno oddane do użytku, jednak nie wszystkie penthouse'y znalazły nabywców. Na Żoliborzu kupić albo wynająć można 126- i 260-metrowe apartamenty na ostatnim piętrze. - Mniejszy kosztuje 480 tys. euro, większy: 1,37 mln euro - usłyszeliśmy w biurze sprzedaży spółki WAN. - Za wynajem trzeba zapłacić odpowiednio 2,8 i 6,2 tys. euro miesięcznie. Oba penthouse'y są wykończone pod klucz.

Ta sama spółka chce też wynająć 319-metrowy penthouse na ósmym piętrze przy rondzie Radosława. Miesięczny czynsz za wynajem tego mieszkania z przypisanym do niego własnym basenem to 7,2 tys. euro. Jeśli ktoś zdecyduje się na zakup tego apartamentu, musi wyłożyć ok. 2,4 mln euro. Firma jest skłonna do negocjacji.

OPINIA

Patrycja Kwiatkowska

dyrektor zarządzający Griffin Real Estate

- Niestabnącą popularnością cieszą się apartamenty w kurortach turystycznych: Zakopanem, Sopocie czy Łebie. Coraz powszechniejsze na rynku są luksusowe projekty dla pasjonatów, np. osiedla willi przy polach golfowych. Jednak wśród największych miast niekwestionowanym liderem cenowym

jest i ilościowym, jeśli chodzi o luksusowe mieszkania, pozostaje Warszawa. To tu w 2009 r. oddano i sprzedano ich najwięcej.

W pozostałych dużych miastach segment sprzedaży prawdziwych apartamentów luksusowych stanowi mały procent udziału, np. w Krakowie tegoroczny poziom podpisanych umów na zakup mieszkań luksusowych stanowił 3 proc. ogółu. Minimalne ceny

za metr kwadratowy apartamentu wynoszą: w Trójmieście i Wrocławiu od 10 tys. zł/mkw., w Krakowie trzeba zapłacić ok. 13 tys. zł/mkw. Dość zachowawczo wygląda sytuacja w Poznaniu i Łodzi, gdzie popyt i podaż na apartamenty są niezmiernie niskie.

Nowym trendem, który powoli zdobywa serca Polaków, są apartamenty na rynkach starówek. Ceny zazwyczaj

LUKSUSOWE APARTAMENTY ZWYKLE SĄ KUPOWANE ZA GOTÓWKĘ

uzależnione są od miasta, ale nie zawsze odpowiadają faktycznej wartości historycznej miejskich rynków. W tym wypadku znów Warszawa dominuje: stawki mieszczą się w przedziale 19 - 44 tys. zł, mimo że stoleczna Starówka nie ma długiej historii. Natomiast w pozostałych miastach - Gdańsk, Wrocław i Kraków - ceny za metr kwadratowy kształtują się na poziomie od 15 do 29 tys. zł.

Rok 2010 powinien przynieść kilkuprocentowy wzrost popytu na apartamenty luksusowe i wprowadzić stabilizację na rynku nieruchomości. Istotny jest fakt, iż klienci decydujący się na apartament jego zakup finansują w dużej mierze ze środków własnych. Tym samym są mniej zależni od zastrzeżonej polityki kredytowej banków.