

RYNEK PIERWOTNY: SPRZEDAŻ NOWYCH MIESZKAŃ

. .,WWW.RP.PL (2016-09-15 00:00:00)

www.rp.pl/Mieszkaniowe/309159956-Rynek-pierwotny-sprzedaz-nowych-mieszkan.html

Firmy zacierają ręce. Popyt na mieszkania nie słabnie.

Jak sprzedawały się mieszkania w czasie tegorocznych wakacji? Jakie wyniki odnotowały firmy? Czy zainteresowanie zakupem mieszkań było większe niż przed rokiem? Sondę przedstawia serwis nieruchomości Dompres.pl.

Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp:

Wakacje dla naszej firmy nigdy nie były słabszym sprzedażowo okresem. Przeciwnie, w czasie urlopu klienci mają więcej czasu, aby zająć się poszukiwaniem mieszkania. Potwierdzają to dane z rynku. Jeśli spojrzymy na kwartalną sprzedaż mieszkań na rynku pierwotnym, możemy zauważyć że wyniki w trzecim kwartale są nieznacznie wyższe niż uzyskane w drugim kwartale.

Nie zmienia to faktu, że największy popyt notowany jest zwykle w czwartym i pierwszym kwartale, czego też można się spodziewać także w tym roku. Większe zainteresowanie zakupem mieszkań w ostatnich miesiącach roku jest spowodowane m.in. podwyższeniem wysokości wkładu własnego z początkiem nowego roku, chęcią zainwestowania pieniędzy przed upływem okresu rozliczeniowego i obawami dotyczącymi zmian polityki kredytowej.

Wioletta Kleniewska, dyrektor marketingu i sprzedaży w Polnord:

Biorąc pod uwagę wielkość oferty, jesteśmy usatysfakcjonowani tegorocznymi wynikami sprzedaży. W drugim kwartale rozszerzyliśmy ofertę o nowe inwestycje. Klienci interesują się głównie Brzozowym Zakątkiem oraz nowym osiedlem Chabrowe Wzgórze w Kowalach na granicy Gdańska, gdzie do sprzedaży wprowadziliśmy 108 mieszkań w dwóch budynkach. Termin odbioru to druga połowa 2017 roku.

Nieco mniejszy ze względu na urlopy ruch w biurach sprzedaży rekompensuje zwiększona aktywność inwestorów, którzy poszukują lokali na wynajem przed rozpoczęciem roku akademickiego. Są też osoby rozważające zakup z myślą o przyszłym lecie.

Widząc ogromną popularność Bałtyku inwestorzy uważnie analizują możliwości inwestycji w Trójmieście. Dostajemy wiele pytań m.in. o Bramę Sopocką w Gdyni, gdzie budujemy 42 apartamenty z tarasami i ogrodami. Inwestycja będzie oddana w pierwszym kwartale 2017 roku.

Małgorzata Ostrowska, członek zarządu oraz dyrektor pionu marketingu i sprzedaży J.W. Construction Holding:

W lecie popyt na mieszkania utrzymywał się na wysokim poziomie. Wbrew pozorom dla wielu osób to doskonały moment na podjęcie decyzji o zakupie lokalu. Klienci mają wtedy czas na poszukanie najlepszych ofert. Odnotowaliśmy wzrost zainteresowania apartamentami na wynajem w warszawskich aparthotelach Wola Invest. Dużym zainteresowaniem cieszyły się także mieszkania na nadmorskim osiedlu Bernadowo Park w Gdyni, gdzie oferujemy lokale w cenie od 5,5 tys. zł za mkw.

Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest:

Tegoroczne wakacje pod względem sprzedaży mieszkań były bardzo udane. Zainteresowanie klientów naszą ofertą było większe niż latem ubiegłego roku. W sierpniu podpisaliśmy rekordową liczbę umów, mimo że to zazwyczaj lipiec jest lepszym miesiącem.

Yael Rothschild, prezes firmy Mill-Yon Gdańsk:

W inwestycji Aura Gdańsk na gdańskiej Wyspie Spichrzów tegoroczne wakacje były jednym z najlepszych okresów. W ofercie zostało nam 20 ostatnich mieszkań. W sezonie letnim Trójmiasto przyciąga tłumy turystów z dużych polskich miast. Osoby z zasobniejszym portfelem wolą wypoczywać we własnym apartamencie i właśnie latem mają wolną chwilę, aby przyjrzeć się ofercie deweloperów.

Mieszkania na warszawskim osiedlu Aura Park Wilanów w wakacje sprzedawały się nawet lepiej niż w innych miesiącach. Poza tym wielu rodziców kupuje mieszkania dla studiujących dzieci. Z wakacyjnej oferty (6,8 tys. zł za mkw.) skorzystali również inwestorzy. W warszawskiej inwestycji Aura Sky ruch klientów był bardzo intensywny w lipcu, natomiast w sierpniu zdecydowanie zmalał.

Tomasz Sujak, członek zarządu Archicom:

Za nami bardzo dobra część roku i możemy mówić o znacznym wzroście sprzedaży mieszkań, także w okresie wakacyjnym. Do 26 sierpnia sprzedaliśmy 620 lokali. To o 64 proc. więcej niż w roku ubiegłym, przy czym 182 mieszkań znalazło nowych właścicieli właśnie w lipcu i sierpniu. W całym roku chcemy sprzedać ponad 800 mieszkań. Poziom ten może zostać przekroczony o sto mieszkań.

Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w ECO Classic:

Tegoroczne lato zdecydowanie możemy zaliczyć do bardzo udanych. W okresie wakacyjnym zwykle obserwuje się spadek aktywności klientów, ale w tym roku było zupełnie inaczej. W naszej warszawskiej inwestycji Hubertus w lipcu pobiliśmy miesięczny rekord sprzedaży mieszkań w całej historii firmy. W gdańskim projekcie Wolne Miasto wynik sprzedaży lokali w lipcu i sierpniu nie odbiegał od rezultatów osiągniętych w poprzednich miesiącach.

Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska:

Już w poprzednim roku w sezonie wakacyjnym notowaliśmy rekordowe wyniki sprzedaży, jednak tegoroczny sierpień, licząc rok do roku, przyniósł kolejne wzrosty. W lipcu natomiast sfinalizowaliśmy sprzedaż całego budynku Apartamenty Pereca w Warszawie na rzecz funduszu Bouwfonds. Dzięki temu

sprzedaż mieszkań w lipcu wyniosła ponad 200.

Teresa Witkowska, dyrektor sprzedaży Red Real Estate Development:

Tegoroczny sezon urlopowy był bardzo pracowity dla pracowników biur sprzedaży naszych inwestycji - Alpha Park w Warszawie, Red Park w Poznaniu i Nowa Papiernia Ultra Nova we Wrocławiu. Świadomość klientów rośnie. Zdają sobie sprawę, że mieszkanie to inwestycja na wiele lat.

Podczas urlopu mają więcej czasu na sprawdzenie zdolności kredytowej oraz przyjrzeniu się ofercie. W tym roku klienci spieszą się za zakupem ze względu na zbliżające się zmiany, m.in. wzrost wkładu własnego do 20 proc. (obecnie jest to 15 proc.) i wyczerpujące się pieniądze na dopłaty w ramach programu "Mdm" na 2018 rok.

Przemysław Bednarczyk, wiceprezes zarządu Waryński S.A. Grupa Holdingowa:

Wbrew pozorom okres wakacyjny nie jest sezonem spowolnienia na rynku nieruchomości. Klienci chętnie odwiedzali biura sprzedaży naszych inwestycji i dokonywali analizy dostępnych ofert. Zainteresowanie zakupem mieszkań na naszych warszawskich osiedlach Miasto Wola i Stacja Kazimierz było duże.

Marcin Liberski, dyrektor marketingu i sprzedaży w Atlas Estates:

Ruch w biurach sprzedaży w czasie wakacji jest nieco mniejszy. Część osób zostaje jednak w mieście i wykorzystuje wolny czas na bardziej wnikliwe zapoznanie się z ofertą. Lato to okres promocji. Nasza firma także we wrześniu oferuje wakacyjny, 5- procentowy rabat na trzy- i czteropokojowe mieszkania.

Jerzy Kłeczek, specjalista ds. marketingu w Activ Investment:

Latem sprzedaż mieszkań tradycyjnie spada. Zawsze uwzględniamy tę tendencję w planach sprzedażowych. Tegoroczne lato lato możemy jednak zaliczyć do udanych.

Źródło: ekonomia.rp.pl