



• Inwestycja Miasto Wola przy ul. Jana Kazimierza w Warszawie

Nowe inwestycje | Jakie mieszkania deweloperzy sprzedają najszybciej.

Znow są chętni na dziury w ziemi

ANETA GAWROŃSKA

Ciekawe, dobrze zlokalizowane osiedla przyciągają klientów od początku budowy – podkreśla Wioletta Kleniewska, dyrektor sprzedaży w spółce Polnord. – Nabywcy wręcz dopytują o terminy rozpoczęcia inwestycji w popularnych miejscach, jak warszawska Wola czy Wilanów. W przedsprzedaży właściciele może znaleźć nawet 15 proc. lokali.

Zachęty dla pierwszych

Jak wyjaśnia dyrektor z Polnordu, na etapie przedsprzedaży klienci mogą liczyć na niższe ceny mieszkań, mają też wpływ na aranżację przestrzeni. – W budynku na osiedlu Brzozowy Zakątek w Warszawie, który trafił do sprzedaży w maju, sprzedaliśmy już 14 proc. mieszkań – podaje Kleniewska. – Klienci najchętniej wybierają dwu- i trzypokojowe lokale od 50 do 65 mkw. – zauważa. Wskazuje na zalety transakcji na wczesnym etapie budowy. – Im wcześniej zdecydujemy się na zakup, tym większy wybór lokali będziemy mieć. Wtedy też mamy największe pole do negocjacji ceny – mówi Kleniewska.

W Eco-Classic, jak mówi Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych firmy, na najwcześniejszych etapach budowy znajduje nabywców ok. 20 proc. mieszkań. Jest tak zarówno w Warszawie, gdzie Eco-Classic oferuje mieszkania na osiedlu Hubertus, jak i w Gdańsku, gdzie na klientów czekają lokale w inwestycji Wolne Miasto. – Najszybciej znikają kawalerki i mieszkania dwupokojowe do ok. 40 mkw. – mówi Zuzanna Kordzi. – Takimi lokalami są zaintereso-

wane przede wszystkim osoby poszukujące swojego pierwszego M oraz inwestorzy, którzy planują lokale wynajmować – dodaje. Podkreśla, że w inwestycjach jej firmy hitem sprzedażowym są mieszkania na parterach, do których są przypisane ogródki. – W projektach architektonicznych mieszkań kupowanych na wczesnym etapie najłatwiej wprowadzić zmiany – wskazuje dyrektor z Eco-Classic.

100-metrowe mieszkania oraz rozkładowe trójki.

Sprzedaż ze wsparciem

Według Ewy Przeździeckiej, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w firmie Unidevelopment, tempo sprzedaży mieszkań, również na wczesnym etapie, zależy od wielu czynników. – Ważne są lokalizacja, popyt i podaż lokali

oprocentowanie lokat. Niskie sprzyja inwestowaniu w nieruchomości – zauważa dyrektor.

A Raied Tanous, dyrektor zarządzający Asbud, ocenia, że coraz więcej osób decyduje się na zakup mieszkania jeszcze na etapie przedsprzedaży. – Przykładem inwestycji, w której mieszkania cieszą się dużą popularnością, jest nasz projekt apartamentowy Grzybowska 85. Mimo że budowa dopiero ruszy, to już 50 proc. mieszkań znalazło nabywców. To pokazuje, że klienci bacznie obserwują rynek oraz pojawiające się na nim projekty – podkreśla.

Na sprzedaż mieszkań nie narzeka też Przemysław Bednarczyk, wiceprezes zarządu Waryński SA Grupa Holdingowa. Jego firma buduje mieszkania przy ul. Jana Kazimierza na warszawskiej Woli. – W kolejnych etapach inwestycji Miasto Wola i Stacja Kazimierz znaczna część mieszkań zniknęła z oferty na etapie przedsprzedaży. Największą popularnością cieszą się wtedy mieszkania dwu- i trzypokojowe – opowiada.

Na mieszkania w budynku C w Mieście Wola trzeba poczekać do czwartego kwartału 2017 roku. Pierwszy etap osiedla Urza Smart City firmy Unidevelopment ma być gotowy pod koniec tego roku, drugi – w drugim kwartale 2017 roku. Trzecia część osiedla Matexi – Kolska od Nowa – ma trafić do sprzedaży jesienią tego roku, a na klucze trzeba będzie poczekać do końca przyszłego roku. W drugiej połowie 2017 roku ma być gotowe osiedle Chabrowe Wzgórze, które w Kowalach koło Gdańska buduje Polnord. ©

4,9 tys. zł za mkw.

cena mieszkań w inwestycji Ku Słońcu III w Szczecinie

Mirosław Bednarek, prezes Matexi Polska, ocenia, że dość duży popyt jest widoczny w segmencie mieszkań o podwyższonym standardzie. – Na rynku warszawskim, biorąc pod uwagę dobrze zlokalizowane osiedla, oferta wcale nie jest zbyt szeroka – ocenia prezes. – Dlatego też lokale z tego segmentu są kupowane od początku budowy. Tak jest na przykład w naszej inwestycji Kolska od Nowa, której kolejny etap trafi na rynek w najbliższych tygodniach. W poprzednich częściach osiedla bardzo szybko zniknęły największe, ponad

w okolicy. Wpływ na zainteresowanie ofertą mają również czynniki kształtujące sytuację w całej branży deweloperskiej – komentuje Przeździecka. – Znaczenie mają programy wsparcia, jak „Mdm”. Wpływ na popyt może mieć dostępność środków przeznaczonych na dofinansowanie – wyjaśnia. Podkreśla, że jeśli sprzedaż mieszkań rozpocznie się w odpowiednim momencie, gdy można korzystać z dopłat, program może zdecydowanie zwiększyć sprzedaż. – Ważna jest także ogólna sytuacja i nastroje na rynku, dostępność kredytów, a nawet

356 lokali

zaplanowała

firma Unidevelopment na warszawskim osiedlu Urza Smart City przy ulicy Hennela

Więcej o planach i projektach deweloperów:

nieruchomosci.rp.pl