JAK DEWELOPERZY OCENIAJĄ SPRZEDAŻ W I KWARTALE BR.

. DOMPRESS,WWW.DOMPRESS.PL (2017-04-12 00:00:00)
dompress.pl/o-rynku-mieszkaniowym/jak-deweloperzy-oceniaja-sprzedaz-w-i-kwartale-br,895

Ile mieszkań sprzedało się w pierwszych trzech miesiącach tego roku? Czy w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku wyniki są lepsze?

Jakimi mieszkaniami jest największe zainteresowanie? Sondę przeprowadził serwis nieruchomości Dompress.pl.

Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp S.A.

Wyniki za pierwszy kwartał tego roku mogą zaskakiwać. Co prawda, zawsze sprzedaż w tym okresie była dobra, niemniej jeśli spojrzymy na dane w największych miastach sprzedano od 10 do 20 proc. mieszkań więcej niż średnio kwartalnie w 2016 roku. Z podobną sytuacją mieliśmy do czynienia również na początku zeszłego roku, a spadek tempa sprzedaży notowaliśmy od połowy drugiego kwartału.

Spodziewamy się, że w tym roku będzie podobnie, co jest związane z efektem domykania umów, jakie przesunęły się z końca ubiegłego roku i kończącą się pulą środków w programie MdM. Nie zmienia to faktu, iż pierwszy kwartał br. był lepszy od naszych założeń, stąd też podjęliśmy decyzję o wprowadzeniu podwyżek cen w większości naszych inwestycji.

Wioletta Kleniewska, dyrektor marketingu i sprzedaży w Polnord S.A.

Według danych ważonych udziałami Polnord w poszczególnych spółkach Grupy, w pierwszym kwartale 2017 roku odnotowaliśmy sprzedaż na poziomie 335 lokali netto. To najwyższy wynik w historii spółki i wzrost o 21 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. Sprzedaż netto lokali w spółkach 100 proc. zależnych od Polnord wyniosła w pierwszych trzech miesiącach br. 278 sztuk, w porównaniu do 219 lokali sprzedanych w tym samym okresie 2016 roku.

Osiągnięty rekordowy wynik sprzedaży jest efektem realizacji strategii, przyjętej przez nas w marcu zeszłego roku. Intensyfikujemy działania w zakresie maksymalizacji zabudowy banku ziemi, uruchamiając sukcesywnie kolejne projekty. Dalsze, spokojne i konsekwentne realizowanie założeń strategii pozwoli nam na osiągnięcie założonych celów, wśród których jest m.in. sprzedaż na poziomie 1500 lokali rocznie najpóźniej w 2019 roku.

Na rynku nie zaobserwowaliśmy widocznych zmian. Podaż i popyt nadal utrzymują się na wysokim poziomie. Stale dużą popularnością cieszą się mieszkania kompaktowe oraz lokale trzypokojowe do 60 mkw.

Tomasz Sujak, członek zarządu Archicom S.A.

Pierwszy kwartał tego roku był dla nas rekordowy. Na zakup lokalu w naszych inwestycjach zdecydowało się 366 klientów. To 70 proc. wzrost w porównaniu z pierwszym kwartałem minionego roku i o prawie 100 lokali lepszy wynik niż w rekordowym jak dotąd trzecim kwartale 2016 roku. Nasze inwestycje cieszą się rosnącym zainteresowaniem ze strony klientów.

Wśród najchętniej wybieranych inwestycji znajdują się nadal osiedla społeczne, tj. zlokalizowana nad Odrą Olimpia Port, osiedle Róży Wiatrów w samym sercu wrocławskich Krzyków i Księżno z własnym centrum rekreacji. W szybkim tempie nowych właścicieli znajdują też mieszkania w inwestycji Forma w północnej części Wrocławia. Od momentu wprowadzenia do na rynek pod koniec ubiegłego roku zostało sprzedanych w tym projekcie ponad 25 proc. lokali.

Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic

W gdańskiej inwestycji Wolne Miasto, pomimo rekordowej sprzedaży mieszkań w 2016 roku, w I kwartale tego roku odnotowaliśmy 40 procentowy wzrost sprzedaży w porównaniu z analogicznym okresem w ub. roku. W ciągu ostatniego roku wyraźnie widać wzrost zainteresowania większymi lokalami, trzypokojowymi o powierzchni 60-70 mkw. i czteropokojowymi o metrażu 80-90 mkw.

Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest

Pierwsze trzy miesiące tego roku okazały się dla nas bardzo dobre pod względem sprzedażowym. Udało nam się pobić rekord ilości zawartych umów. Odnotowaliśmy o 10 proc. więcej transakcji niż w tym samym okresie w roku ubiegłym, co jest dla nas satysfakcjonującym wynikiem. Jeśli chodzi o preferencje kupujących, nadal największym zainteresowaniem cieszą się nieduże mieszkania dwu i trzypokojowe. Odnotowaliśmy kilka transakcji, gdzie nabywcy kupowali więcej niż jeden lokal.

Adrian Potoczek, dyrektor ds. sprzedaży w Wawel Service

Trzy pierwsze miesiące tego roku były dla nas bardzo udane. Pomimo, że w tym okresie firma nie oddała do użytku nowych inwestycji, otrzymaliśmy całkiem niezły wynik sprzedażowy. To dobrze wróży na przyszłość, biorąc pod uwagę, że w naszej ofercie znajdzie się pięć debiutujących projektów.

Eryk Nalberczyński, dyrektor ds. sprzedaży w Lokum Deweloper

Pierwszy kwartał bieżącego roku był dla nas bardzo satysfakcjonujący. Odnotowaliśmy sprzedaż na poziomie 117 lokali. Jednocześnie na koniec kwartału rezerwacjami objętych było łącznie 261 mieszkań we Wrocławiu i Krakowie wobec 100 rezerwacji rok wcześniej.

Duża liczba umów rezerwacyjnych w I kw. tego roku związana jest m.in. z toczącym się procesem otwarcia rachunku powierniczego dla projektu Lokum Victoria Va. Zakładamy, że rachunek będzie już w II kw. br. i większość ze 122 umów rezerwacyjnych w tym projekcie przekształci się w umowy deweloperskie.

W minionym kwartale skupiliśmy się na poszerzeniu oferty. Na koniec marca br. liczba lokali w ofercie i

realizacji była najwyższa w historii Lokum Deweloper i wyniosła odpowiednio: 1164 lokale i 1470 lokali. Tempo sprzedaży naszych lokali nie zmniejszyło się w porównaniu do końcówki 2016 roku. Nadal odnotowujemy bardzo duże zainteresowanie naszymi inwestycjami, nie tylko we Wrocławiu, ale również w Krakowie.

Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska

Bieżące wyniki sprzedaży są bardzo zbliżone do tych osiągniętych rok temu, jeśli porównać projekty etapowane, które nadal mamy w ofercie tj. Kolska od Nowa i Apartamenty Marymont. W analogicznym okresie ubiegłego roku w sprzedaży mieliśmy dodatkowo trzy inne projekty z gotowymi mieszkaniami. Porównując więc wyniki w liczbach bezwzględnych różnica mogłaby wydawać się spora, jednak patrząc proporcjonalnie do wielkości oferty dynamika sprzedaży jest niemal identyczna. Aktualnie intensywnie rozbudowujemy portfolio nowych projektów.

Teresa Witkowska, dyrektor sprzedaży Red Real Estate Development

Sprzedaż naszych mieszkań i apartamentów w pierwszym kwartale tego roku oceniamy dobrze. Wszystkie nasze inwestycje, zarówno projekt w Warszawie, jak w Poznaniu - Red Park, jak i we Wrocławiu - Nowa Papiernia, cieszą się nieustającym zainteresowaniem kupujących. Wyniki sprzedaży osiągnięte w pierwszym kwartale br. pozostają na zbliżonym poziomie rdr.

Marcin Liberski, dyrektor marketingu i sprzedaży w Atlas Estates

Jesteśmy usatysfakcjonowani poziomem sprzedaży w pierwszym kwartale bieżącego roku.

W realizowanej przez nas inwestycji Apartamenty Krasińskiego II na warszawskim Żoliborzu sprzedaliśmy kolejne 23 mieszkania. Pokazuje to, że popyt na nieruchomości w dobrze skomunikowanych miejscach, które charakteryzują się wysokim standardem wykończenia, nadal nie słabnie. W związku z tym, że zakończenie budowy tej fazy inwestycji planowane jest w czwartym kwartale tego roku, spodziewamy się wysokiego zainteresowania zakupem mieszkań, które pozostały w ofercie.

Jerzy Kłeczek, specjalista ds. marketingu w Activ Investment

W tym roku mieszkania sprzedają się bardzo dobrze, zdecydowanie lepiej niż w analogicznym okresie zeszłego roku. Nadal najbardziej poszukiwane są małe mieszkania, zarówno przez inwestorów, jak i mieszkańców osiedli.