

GDZIE DROŻEJĄ MIESZKANIA

. AG, WWW.RP.PL (2017-04-13 00:00:00)

www.rp.pl/Mieszkaniaowe/304139914-Gdzie-drozeja-mieszkania.html

Osiedle Forma we Wrocławiu Deweloperzy zacierają ręce. Mieszkania idą jak woda. Są firmy, które podnoszą ceny lokali.

Ile mieszkań sprzedało się w pierwszych trzech miesiącach tego roku? Czy w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku wyniki są lepsze? Jakie mieszkania interesują klientów? Sondę prezentuje serwis nieruchomości Dompres.pl:

Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic:

W gdańskiej inwestycji Wolne Miasto w pierwszym kwartale tego roku odnotowaliśmy 40-proc. wzrost sprzedaży mieszkań (w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku). Rośnie zainteresowanie większymi, trzypokojowymi lokalami 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 były dla nas bardzo dobre. Udało nam się pobić rekord, zawierając o 10 proc. więcej transakcji niż w analogicznym czasie 2016 roku. Największym zainteresowaniem cieszą się nadal nieduże mieszkania dwu- i trzypokojowe. Zdarza się, że klient kupuje 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 czasie nie oddalaliśmy do użytku nowych budynków, utrzymaliśmy całkiem niezły wynik sprzedażowy. To dobrze wróży na przyszłość, biorąc pod uwagę, że w naszej ofercie znajdzie się pięć nowych inwestycji.

Eryk Nalberczyński, dyrektor ds. sprzedaży w Lokum Deweloper:

Pierwszy kwartał był dla nas satysfakcjonujący. Sprzedaliśmy 117 lokali. Jednocześnie na koniec pierwszego kwartału rezerwacjami było objętych łącznie 261 mieszkań we Wrocławiu i Krakowie wobec 100 rezerwacji rok wcześniej. Duża liczba umów rezerwacyjnych wiąże się m.in. z toczącym się procesem otwarcia rachunku powierniczego dla projektu Lokum Victoria Va.

Zakładamy, że w drugim kwartale większość ze 122 umów rezerwacyjnych w tym projekcie przekształci się w umowy deweloperskie. W minionym kwartale skupiliśmy się na poszerzeniu oferty.

Na koniec marca liczba lokali w ofercie i realizacji była największa w historii naszej firmy i wyniosła odpowiednio: 1164 i 1470 lokali. Tempo sprzedaży nie zmniejszyło się w porównaniu do końcówki 2016

roku.

Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska:

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

Teresa Witkowska, dyrektor sprzedaży Red Real Estate Development:

Sprzedaż naszych mieszkań i apartamentów w pierwszym kwartale oceniamy dobrze. Wszystkie nasze inwestycje, zarówno w Warszawie, jak w Poznaniu i we Wrocławiu, cieszą się zainteresowaniem kupujących. Wyniki sprzedaży w pierwszym kwartale są porównywalne do tych z zeszłego roku.

Marcin Liberski, dyrektor marketingu i sprzedaży w Atlas Estates:

Jesteśmy usatysfakcjonowani sprzedażą w pierwszym kwartale tego roku. W inwestycji Apartamenty Krasieńskiego II na warszawskim Żoliborzu sprzedaliśmy 23 mieszkania. Pokazuje to, że popyt na nieruchomości w dobrze skomunikowanych miejscach nie słabnie. Zakończenie budowy tego etapu planujemy na czwarty kwartał tego roku. Spodziewamy się dużego zainteresowania lokalami, 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. Szukają ich i kupujący mieszkania, i inwestorzy.

Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp:

Wyniki za pierwszy kwartał mogą zaskakiwać. W tym okresie sprzedaż zawsze była dobra, jeśli jednak 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 kończą się pulą pieniędzy w programie "Mdm". Pierwszy kwartał był lepszy od naszych założeń, dlatego też podjęliśmy decyzję o podwyżkach cen w większości naszych inwestycji.

Wioletta Kleniewska, dyrektor marketingu i sprzedaży w Polnord:

W pierwszym kwartale sprzedaliśmy 335 lokali netto. To najlepszy wynik w historii spółki (wzrost o 21 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku). Rekordowy wynik jest efektem przyjętej przez nas strategii.

Zabudowujemy posiadaną ziemię, rozpoczynając sukcesywnie kolejne inwestycje. Najpóźniej od 2019 roku chcemy sprzedawać rocznie ok. 1,5 tys. mieszkań. Podaż i popyt nadal utrzymują się na wysokim poziomie. Dużą popularnością cieszą się mieszkania kompaktowe oraz lokale trzypokojowe do 60 mkw.

Tomasz Sujak, członek zarządu Archicom:

Pierwszy kwartał 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.

Wśród najchętniej wybieranych inwestycji są osiedla społeczne, czyli zlokalizowana nad Odrą Olimpia Port, osiedle Róży Wiatrów w samym sercu wrocławskich Krzyków i Księżno z własnym centrum rekreacji.

Szybko nowych właścicieli znajdują też mieszkania w inwestycji Forma w północnej części Wrocławia. Od wprowadzenia na rynek pod koniec ubiegłego roku zostało tam sprzedanych ponad 25 proc. lokali.

Źródło: rp.pl