

## JAK DEWELOPERZY OCENIAJĄ OKRES WAKACYJNY?

. .,WWW.KOMERCJA24.PL (2017-08-31 00:00:00)

[www.komercja24.pl/jak-deweloperzy-oceniaja-okres-wakacyjny/](http://www.komercja24.pl/jak-deweloperzy-oceniaja-okres-wakacyjny/)

**Jak kształtowała się sprzedaż nieruchomości mieszkaniowych latem? O to spytał deweloperów serwis Dompres.pl Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp S.A. Okres wakacyjny nigdy nie był okresem słabszym sprzedażowo.**

Wręcz przeciwnie, w okresie urlopowym zwyczajnie mamy więcej czasu, aby zająć się takimi sprawami, jak poszukiwanie mieszkania. Potwierdzają to również dane z rynku. Jeśli spojrzymy na podsumowania kwartalne na rynku pierwotnym można zauważyć trend, w którym sprzedaż w trzecim kwartale nieznacznie przewyższa wyniki uzyskane w drugim kwartale roku. Nie zmienia to faktu, iż największy popyt notowany jest w IV/I kwartale, czego również można spodziewać się w tym i przyszłym roku.

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

W pierwszym kwartale tego roku ustanowiliśmy historyczny rekord sprzedaży mieszkań, a przypomnijmy, że firma obchodzi właśnie 40-lecie istnienia. W drugim kwartale br. utrzymaliśmy sprzedaż na wysokich poziomach. Wyniki za trzeci kwartał dopiero poznamy, ale w bieżącym roku okres wakacyjny nie spowodował spadku zainteresowania klientów naszymi mieszkaniami.

Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic

W okresie wakacji sprzedaż nie zwolniła tempa. Wręcz przeciwnie. W naszej gdańskiej inwestycji Wolne Miasto obserwujemy zainteresowanie, jakiego nie było jeszcze nigdy w historii firmy. Wydaje się, że każdy kolejny rekord jest tym ostatnim w cyklu, a okazuje się że bijemy kolejne rekordy sprzedaży.

Tomasz Sujak, członek zarządu Archicom S.A.

To już trzeci rok, w którym obserwujemy wzmożony ruch klientów w trzecim kwartale roku. Oferta obejmująca 1500 mieszkań w połączeniu z atrakcyjnymi rabatami sprawia, że zainteresowanie wrocławian zakupami utrzymuje się na wysokim poziomie. Wybierając w sierpniu jedno z naszych mieszkań klienci mogą otrzymać sprzęt AGD w prezencie, indywidualny projekt wnętrza, system smart dom lub wakacje na Maderze.

Część z naszych nieruchomości objęta jest również promocją „mieszkaj rok bez czynszu”, która zwalnia z opłat czynszowych przez pierwszy rok korzystania z mieszkania. Na duże zainteresowanie zakupami w trakcie wakacji wpływ miało również uruchomienie nowej transzy z programu Mieszkanie dla Młodych, co pobudziło sprzedaż na osiedlach takich jak Forma, Cztery Pory Roku, czy Na Ustroniu.

Yael Rothschild, prokurent Mill-Yon Gdańsk

W większości naszych inwestycji poziom sprzedaży w czasie wakacji nie spada. Część klientów wykorzystuje urlop na poszukiwania mieszkań. Promocje dotyczą wybranych lokali w poszczególnych inwestycjach. W Aura Park w warszawskim Wilanowie to rodzinne miejsce parkingowe w cenie pojedynczego. W Aura Sky na Gołławiu oferujemy letnie rabaty do 35 tys. zł. W Aura Garden na warszawskiej Białołęce mamy stałą, bardzo atrakcyjną ofertę cenową.

Adrian Potoczek, dyrektor ds. sprzedaży w Wawel Service

Porównując obecne i ubiegłoroczne wakacje można śmiało stwierdzić, że tegoroczny lipiec był zdecydowanie lepszym miesiącem. Wszystko za sprawą uruchomienia dodatkowej puli dofinansowań w MdM. Sierpień jest natomiast miesiącem urlopów, ponieważ obserwujemy, że ofertę Wawel Service przeglądają osoby przebywające m.in. w nadmorskich miejscowościach. Na początku wakacji uruchomiliśmy akcję lato korzyści, w której na naszych klientów czekały atrakcyjne promocje. Niestety, lato powoli dobiega końca, co jednak nie znaczy, że nabywcy nie mogą liczyć na konkurencyjne oferty i rabaty.

Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska

Wakacje to dla wielu deweloperów sezon ogórkowy. W naszej ofercie znajdują się jednak dwa bardzo udane, etapowane, warszawskie projekty Kolska od Nowa i Apartamenty Marymont, których dynamika sprzedaży nie zwalnia nawet w sezonie urlopowym. Ponadto, na przełomie czerwca i lipca br. uruchomiliśmy sprzedaż mieszkań w długo oczekiwany, nowym projekcie Człuchowska Bemowo. Mamy więc sporo pracy i jesteśmy zadowoleni z wyników w ostatnich tygodniach.

Ewelina Krosta, reprezentująca WAN S.A.

informacja prasowa – Dompres.pl