

TO BYŁY DOBRE WAKACJE DLA DEWELOPERÓW

. AG, WWW.RP.PL (2017-09-08 00:00:00)

www.rp.pl/Mieszkaniaowe/309089927-To-byly-dobre-wakacje-dla-deweloperow.html

Ochnik Development realizuje warszawską inwestycję Studio Centrum

Popyt na nowe mieszkania nie zmaleł. Padały kolejne rekordy.

Jakie było zainteresowanie zakupem w porównaniu z ubiegłorocznym sezonem? Czy nabywcy korzystali z letnich promocji? Sondę prezentuje serwis nieruchomości Dompress.pl:

Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp:

Wakacje nigdy nie były słabsze sprzedażowo. Wręcz przeciwnie, w okresie urlopowym zwyczajnie mamy więcej czasu, aby zająć poszukiwaniem mieszkania. 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, że największy popyt notowany jest w czwartym i pierwszym kwartale, czego można się spodziewać także w tym i przyszłym roku. Jest to spowodowane m.in. zmianą wysokości wkładu własnego, chęcią zainwestowania pieniędzy przed upływem okresu rozliczeniowego, obawami co do zmian polityki kredytowej. W tym roku, podobnie jak w zeszłym, spore znaczenie będzie miało uwolnienie ostatniej puli środków w ramach rządowego programu MDM.

Wioletta Kleniewska, dyrektor marketingu i sprzedaży w Polnord:

W pierwszym kwartale tego roku ustanowiliśmy swój historyczny rekord sprzedaży mieszkań, a przypomnijmy, że firma obchodzi właśnie 40-lecie istnienia. W drugim kwartale utrzymaliśmy sprzedaż na wysokich poziomach. Popyt nie zmaleł w wakacje.

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:

To już trzeci rok, w którym obserwujemy wzmożony ruch klientów w trzecim kwartale roku. Nasza oferta obejmuje 1,5 tys. mieszkań. Decydując się na zakupy w sierpniu, klienci mogli liczyć na sprzęt AGD w prezencie, indywidualny projekt wnętrza, system smart dom lub wakacje na Maderze. Część z naszych nieruchomości jest objęta promocją „mieszkaj rok bez czynszu.

Na duże zainteresowanie zakupami w czasie wakacji wpływ miało również uruchomienie nowej transzy z programu "Mieszkanie dla Młodych". Klienci mogą również liczyć na promocje także po zakupie mieszkania. Oferujemy rabaty do 30 proc. na produkty i usługi związane z urządzeniem i aranżacją mieszkania oraz zniżki na kulturę, rekreację, rozrywkę w mieście.

Yael Rothschild, prokurent Mill-Yon Gdańsk:

W większości naszych inwestycji sprzedaż w czasie 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 rabaty do 35 tys. zł.

Adrian Potoczek, dyrektor ds. sprzedaży w Wawel Service:

Porównując obecne i ubiegłoroczne wakacje można śmiało stwierdzić, że tegoroczny lipiec był zdecydowanie lepszy. Wszystko za sprawą uruchomienia dodatkowej puli w MdM. Na początku wakacji uruchomiliśmy akcję "Lato korzyści". Na klientów czekały atrakcyjne promocje.

Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska:

Wakacje to dla wielu deweloperów sezon ogórkowy. U nas sprzedaż nie spadła. Oferujemy mieszkania w wieloetapowych osiedlach Kolska od Nowa i Apartamenty Marymont. W wakacje rozpoczęliśmy też sprzedaż w inwestycji Człuchowska Bemowo.

Ewelina Krosta, reprezentująca WAN:

Już od kilku lat w sezonie wakacyjnym odnotowujemy największą sprzedaż, szczególnie w lipcu. Ten rok jak dotąd wypada najlepiej ze względu na dużą popularność drugiego etapu inwestycji Apartamenty Wielicka. Promocję oferujemy w pierwszym, oddanym do użytkowania etapie projektu, w którym obniżyliśmy znacząco ceny ostatnich mieszkań.

Eryk Nalberczyński, dyrektor ds. sprzedaży Lokum Deweloper:

W lecie popyt na mieszkania utrzymuje się na stabilnym poziomie. Wiele osób decyduje się na zakup inwestycyjny w związku ze zbliżającym się rokiem akademickim. Niskie stopy procentowe skłaniają inwestorów do przenoszenia oszczędności z lokat bankowych na rynek mieszkaniowy. Sprzyja nam również dostępność kredytów, a także w dalszym ciągu niezaspokojone potrzeby mieszkaniowe. Na wrocławskim osiedlu Lokum di Trevi oferujemy mieszkania trzypokojowe z gotową łazienką.

Mirosław Łoziński, prezes zarządu Waryński S.A. Grupa Holdingowa:

Sytuacja ekonomiczna sprzyja rozwojowi rynku nieruchomości. Sprzedaż jest stabilna, okres wakacyjny nie powoduje zmniejszenia popytu na dobrze zaprojektowane mieszkania.

Marcin Liberski, dyrektor marketingu i sprzedaży w Atlas Estates:

Właśnie ukończyliśmy inwestycję Apartamenty Krasieńskiego II. Klienci chętnie kupują nowe mieszkania,

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

Klienci często wykorzystują urlop na poszukiwanie mieszkań, tym bardziej, że mogą skorzystać z promocji. W inwestycji Monte Verdi w warszawskiej dzielnicy Włochy oferujemy 50 proc. rabatu przy zakupie dwóch miejsc postojowych w garażu podziemnym. Specjalne promocje przygotowaliśmy też w inwestycji Krasieńskiego 58 na Żoliborzu i Na Sokratesa na Bielanach.

Jerzy Kłeczek, specjalista ds. marketingu w Activ Investment:

Zdecydowanie nie odczuwamy spowolnienia sprzedaży i nie stosujemy żadnych letnich promocji.

Źródło: rp.pl