

DEWELOPERZY SPRZEDAJĄ NAWET 90 PROC. MIESZKAŃ NA ETAPIE BUDOWY

SERWISY WOLTERS KLUWER ZAPISZ SIĘ N,WWW.BUDOWNICTWO.ABC.COM.PL (2016-09-05 00:00:00)

www.budownictwo.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/deweloperzy-sprzedaja-nawet-90-proc-mieszkan-na-etapie-budowy

Jak szybko sprzedają się mieszkania deweloperskie po wprowadzeniu na rynek? Jaka ilość lokali zostaje w ofercie, kiedy budynki są oddawane do użytkowania?

Od czego zależy stopień wyprzedzący oferty w poszczególnych projektach?

Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp S.A.

W zdecydowanej większości przypadków ostatnie mieszkanie sprzedaje się jeszcze przed zakończeniem budowy inwestycji. Gotowe mieszkania w naszej ofercie zdarzają się sporadycznie. Taki stopień wyprzedzący udaje nam się osiągać dzięki dopasowaniu oferty do potrzeb klientów w danej lokalizacji, przede wszystkim w zakresie poziomu cen, struktury dostępnych lokali i funkcjonalności mieszkań. Większość realizowanych przez nas projektów to duże inwestycje, składające się z kilku etapów, gdzie oferta uzupełniana jest na bieżąco.

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

Tempo wyprzedzący mieszkań zależy jest od wielu czynników, w tym indywidualnych uwarunkowań danej inwestycji. Klienci bardzo uważnie przygotowują się do podjęcia decyzji o nabyciu mieszkania i zdają sobie sprawę z korzyści wiążących się z zakupem na wczesnym etapie realizacji. Te drogę wybierają w szczególności osoby, którym zależy na szerokim wyborze powierzchni, układów mieszkania i ich ekspozycji, a także nabywcy, którzy cenią sobie oszczędności.

W inwestycjach Polnord większość mieszkań znajduje właścicieli jeszcze w trakcie budowy inwestycji. Przykładowo ponad 80 proc. mieszkań w budynku F w osiedlu Śródmieście Wilanów w Warszawie zostało sprzedane jeszcze zanim budowa osiągnęła półmetek.

Adrian Potoczek, dyrektor sprzedaży w Wawel Service

Na wczesnym etapie budowy sprzedajemy nawet do 50 proc. wszystkich mieszkań w inwestycji. Ma na to wpływ atrakcyjność naszych projektów oraz preferencyjna cena. Małgorzata Ostrowska, członek zarządu oraz dyrektor pionu marketingu i sprzedaży J.W. Construction Holding S.A.

Klienci chętnie decydują się na kupno mieszkań we wczesnym etapie budowy. Przykładem jest drugi etap naszej flagowej inwestycji Bliska Wola w Warszawie, gdzie w momencie oddania osiedla do użytku mieliśmy 100 proc. sprzedanych lokali. Poziomą sprzedaż w poszczególnych inwestycjach zależy od wielu czynników, m.in. od lokalizacji inwestycji, atrakcyjności oferty i priorytetów kupujących.

Tomasz Sujak, członek zarządu Archicom S.A.

Nasza sprzedaż na etapie budowy wynosi ponad 90 proc. Od dużych, sprawdzonych deweloperów z długą historią działalności klienci chętnie decydują się na zakup mieszkań na wczesnym etapie, szczególnie kiedy mają bogaty wybór mieszkań.

Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w ECO Classic

Właśnie rozpoczęliśmy sprzedaż trzeciego etapu inwestycji Wolne Miasto w Gdańsku i już mamy chętnych na 10 proc. lokali mimo, że termin zakończenia realizacji to I kwartał 2018 roku. Klienci doceniają jakość tej inwestycji, którą potwierdza pierwsze miejsce, które zdobyło osiedle w rankingu na najlepszą inwestycję w Trójmieście.

Aneta Michalska, reprezentująca Grupę Inwest

Decyzja o zakupie mieszkania na wczesnym etapie budowy zależy od wielu czynników. Jednym z najważniejszych jest zaufanie do firmy deweloperskiej. Dużą rolę gra doświadczenie dewelopera, a tu możemy poszczycić się realizacją kilkudziesięciu inwestycji na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat. Zaletą zakupu mieszkania na początku realizacji projektu jest atrakcyjna oferta cenowa dla tzw. pierwszych klientów.

Pozwala także na wybór mieszkania z szerokiej gamy dostępnych metraży, dogodnego do parkowania miejsca postojowego, czy komórki lokatorskiej. W naszych inwestycjach liczba lokali niesprzedanych na końcu realizacji inwestycji nie przekracza 5 proc. Dla przykładu, sprzedaż mieszkań w osiedlu Garibaldiiego 5 przy rondzie Wiatraczna w Warszawie osiągnęła poziom 70 proc. już na etapie stanu „0” budowy.

Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest

W inwestycjach, które realizujemy prawie 90 proc. mieszkań sprzedaje się na etapie budowy. Ta niewielka liczba lokali, które pozostają w ofercie, kiedy budynek jest już gotowy, także szybko znajduje nabywców. Klienci mogą wtedy obejrzeć konkretne mieszkanie przed zakupem, a często kupić je także w bardzo atrakcyjnej cenie.

Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska

Klienci bardzo chętnie kupują mieszkania mając duży wybór lokali na początku budowy, czemu sprzyja duże zaufanie do wiarygodnego dewelopera.

Yael Rothschild, prezes firmy Mill-Yon Gdańsk

Nasze doświadczenia wskazują, że niemal wszystkie mieszkania sprzedają się na etapie budowy. Jako pierwsi kupują inwestorzy, którzy zdają sobie sprawę, że tylko w okresie przedsprzedaży deweloperzy oferują duży wybór lokali w okazyjnych cenach. W warszawskiej inwestycji Aura Sky jako jedne z pierwszych zostały sprzedane penthousy i apartamenty z widokiem na centrum miasta na najwyższych kondygnacjach, powyżej 17 piętra.

Projekt Aura Gdańsk na Wyspie Spichrzów cieszył się tak dużym powodzeniem, że po zrealizowaniu pierwszego etapu projektu utworzyła się lista osób oczekujących, zainteresowanych ofertą lokali o małych metrażach (27 – 40 mkw.). W ciągu kilku miesięcy od otrzymania pozwolenia na budowę drugiego etapu sprzedaliśmy ponad połowę dostępnych mieszkań. Nietypową sytuację mamy w inwestycji Aura Park, w której budowę ostatnich dwóch etapów (4 budynki) prowadziliśmy niemal równocześnie, dlatego można w niej kupić gotowe mieszkania.

W osiedlu Aura Garden na warszawskiej Białołęce duży wzrost sprzedaży odnotowaliśmy w momencie, gdy ruszyła budowa nowej drogi dojazdowej do osiedla i przystanku autobusowego, który powstał specjalnie dla mieszkańców.

Teresa Witkowska, dyrektor sprzedaży RED Real Estate Development

Klienci często decydują się na zakup mieszkań na wczesnym etapie przedsprzedaży. Myślą przyszłościowo, na kilka lat do przodu. W momencie oddania budynków do użytku zdecydowana większość lokali ma już właścicieli. Sukces zależy od nienaganej opinii o deweloperze oraz posiadanego doświadczenia. Klienci nie boją się zaufać deweloperowi, który ma na swoim koncie kilkaset sprzedanych mieszkań i działa na rynku międzynarodowym. Łukasz Szumny, dyrektor sprzedaży w HSD Arrow

Kładziemy mocny nacisk na przedsprzedaż, czyli sprzedaż przed rozpoczęciem budowy. W trakcie przedsprzedaży sprzedaje się zazwyczaj ok. 50 proc. mieszkań w inwestycji. Kolejne 50 proc. sprzedajemy do uzyskania stanu surowego otwartego w budynku. Po zakończeniu budowy nigdy nie mamy już dostępnych lokali.

Katarzyna Pietrzak, dyrektor sprzedaży i marketingu w Victoria Dom S.A.

Mieszkania w naszych inwestycjach sprzedajemy już w momencie rozpoczynania wykopów. Wtedy klienci chętnie kupują mieszkania ze względu na niższą cenę. W pierwszych miesiącach po wprowadzeniu na rynek stopień wyprzedzającej oferty w poszczególnych projektach sięga od 20 do 30 procent. Przemysław Bednarczyk, Wiceprezes Zarządu, Waryński S.A. Grupa Holdingowa

Projekty mieszkaniowe realizowane przez nas w Warszawie cieszą się dużą popularnością wśród klientów, co przekłada się na sprzedaż mieszkań na bardzo wczesnym etapie realizacji inwestycji. W przypadku pierwszych etapów osiedli Miasto Wola i Stacja Kazimierz w momencie oddawania mieszkań do użytkowania wszystkie lokale miały swoich właścicieli. Znaczna część mieszkań nabywana jest jeszcze na etapie przedsprzedaży.

O zakupie mieszkania przed rozpoczęciem budowy decyduje m.in. atrakcyjna lokalizacja, dogodny dostęp do zróżnicowanej infrastruktury komunikacyjnej, a także wysoka jakość i funkcjonalność lokali.

(Kamil Niedźwiedzki, Dompres.pl)