

RYNEK PIERWOTNY: SPRZEDAŻ NOWYCH MIESZKAŃ

. .,WWW.RP.PL (2016-09-02 00:00:00)

www.rp.pl/Mieszkaniowe/309029916-Rynek-pierwotny-sprzedaz-nowych-mieszkan.html

Pierwsi klienci mogą zazwyczaj liczyć na niższe ceny. Mają też największy wybór mieszkań.

Jak szybko sprzedają się nowe mieszkania deweloperskie po wprowadzeniu na rynek? Ile lokali zostaje w ofercie, kiedy budynki są oddawane do użytkowania? Od czego zależy stopień wyprzedzaży oferty w poszczególnych projektach? Sondę prezentuje serwis nieruchomości Dompres.pl.

Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp:

Większość mieszkań sprzedaje się jeszcze przed zakończeniem budowy osiedla. Gotowe lokale w naszej ofercie trafiają się sporadycznie. Taki stopień wyprzedzaży udaje się nam osiągać dzięki dopasowaniu oferty do potrzeb klientów. Większość realizowanych przez nas projektów to duże, składające się z kilku etapów inwestycje, gdzie oferta uzupełniana jest na bieżąco.

Wioletta Kleniewska, dyrektor marketingu i sprzedaży w Polnord:

Tempo wyprzedzaży mieszkań zależy od wielu czynników. Klienci bardzo ostrożnie podejmują decyzje o zakupie nieruchomości. Zdają sobie sprawę z korzyści, jakie daje zakup mieszkania na wczesnym etapie.

Lokale na początku budowy kupują osoby, którym zależy na dużym wyborze powierzchni, układów mieszkania i ich ekspozycji. Dziury w ziemi wybierają też oszczędni nabywcy. Na naszych osiedlach większość mieszkań znajduje właścicieli jeszcze w czasie budowy.

Na przykład 80 proc. lokali w budynku F na osiedlu Śródmieście Wilanów w Warszawie zostało sprzedanych jeszcze zanim budowa osiągnęła półmetek.

Adrian Potoczek, dyrektor sprzedaży w Wawel Service:

Na wczesnym etapie budowy sprzedajemy nawet połowę mieszkań na osiedlu. Wpływ ma na to m.in. dobra cena.

Małgorzata Ostrowska, członek zarządu oraz dyrektor pionu marketingu i sprzedaży J.W. Construction Holding:

Klienci chętnie decydują się na kupno mieszkań we wczesnym etapie budowy. Przykładem jest drugi etap naszej flagowej inwestycji Bliska Wola w Warszawie, gdzie wszystkie mieszkania sprzedaliśmy przed oddaniem osiedla do użytku. Poziom sprzedaży w poszczególnych inwestycjach zależy od wielu czynników, m.in. od lokalizacji inwestycji.

Tomasz Sujak, członek zarządu Archicom:

Ponad 90 proc. naszych mieszkań sprzedaje się na etapie budowy. Klienci chętnie decydują się na zakup takiego lokalu od dużych sprawdzonych deweloperów. Na etapie dziury w ziemi mają też bogaty wybór mieszkań.

Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic:

Właśnie rozpoczęliśmy sprzedaż trzeciego etapu inwestycji Wolne Miasto w Gdańsku. Mamy już chętnych na 10 proc. lokali mimo że termin zakończenia budowy to pierwszy kwartał 2018 roku.

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 odgrywa doświadczenie dewelopera. Zaletą zakupu mieszkania na początku budowy jest atrakcyjna cena dla pierwszych klientów.

Zakup na tym etapie pozwala także na wybór mieszkania z szerokiej gamy dostępnych metraży, dogodnego do parkowania miejsca postojowego czy komórki lokatorskiej. W naszych inwestycjach liczba niesprzedanych gotowych lokali nie przekracza 5 proc. Dla przykładu, sprzedaż mieszkań na 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. Lokale, które pozostają w ofercie, kiedy budynek jest już gotowy, także szybko znajdują nabywców. Klienci mogą wtedy obejrzeć mieszkanie przed zakupem, a często kupić je w bardzo atrakcyjnej cenie.

Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska:

Klienci bardzo chętnie kupują mieszkania, mając duży wybór lokali na początku budowy.

Yael Rothschild, prezes firmy Mill-Yon Gdańsk:

Niemal wszystkie mieszkania sprzedają się na etapie budowy. Pierwsi kupują inwestorzy, którzy zdają sobie sprawę, że tylko w przedsprzedaży deweloperzy oferują duży wybór lokali w okazyjnych cenach. W warszawskiej inwestycji Aura Sky jako jedne z pierwszych zostały sprzedane penthouse'y 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 mieszkań. Nietypową sytuację mamy w inwestycji Aura Park, w której budowę ostatnich dwóch etapów (cztery budynki) prowadziliśmy niemal równocześnie, dlatego można w niej kupić gotowe mieszkania.

Na osiedlu Aura Garden na warszawskiej Białołęce duży wzrost sprzedaży odnotowaliśmy, 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 sprzedaży. Przy oddawaniu budynków do użytku zdecydowana większość lokali ma już właścicieli. Sukces zależy od zaufania do dewelopera i jego doświadczenia. Klienci nie boją się zaufać firmie, która ma na koncie kilkaset sprzedanych mieszkań i działa na rynku międzynarodowym.

Łukasz Szumny, dyrektor sprzedaży w HSD Arrow:

Kładziemy nacisk na przedsprzedaż, czyli sprzedaż mieszkań przed rozpoczęciem budowy. Wtedy sprzedaje się zazwyczaj ok. 50 proc. mieszkań. Resztę sprzedajemy do czasu uzyskania stanu surowego otwartego w budynku. Po zakończeniu budowy nigdy nie mamy już dostępnych lokali.

Katarzyna Pietrzak, dyrektor sprzedaży i marketingu w Victoria Dom:

Mieszkania w naszych inwestycjach sprzedajemy już w momencie rozpoczynania wykopów. Wtedy klienci chętnie kupują lokale ze względu na niższą cenę. W pierwszych miesiącach po wprowadzeniu na rynek stopień wyprzedzaży oferty w poszczególnych projektach sięga 20 - 30 procent.

Przemysław Bednarczyk, Wiceprezes Zarządu, Waryński S.A. Grupa Holdingowa:

Nasze warszawskie projekty mieszkaniowe cieszą się dużą popularnością, co przekłada się na sprzedaż lokali na bardzo wczesnym etapie budowy. 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 jakość i funkcjonalność lokali.

Źródło: ekonomia.rp.pl