

## **PIERWSZY KWARTAŁ ZA NAMI – CO DALEJ?**

. .,WWW.MAGAZYNFAKTY.PL (2016-04-08 00:00:00)

magazynfakty.pl/pierwszy-kwartal-nami/

**Czy pierwsze trzy miesiące tego roku pod względem sprzedaży mieszkań deweloperzy mogą zaliczyć do udanych? Czy wyniki są lepsze niż w roku ubiegłym? Jak deweloperzy oceniają sytuację na rynku mieszkaniowym – sprawdził portal nieruchomości Dompres.pl Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp W pierwszym kwartale tego roku z nadwyżką zrealizowaliśmy założony plan sprzedaży ...**

Czy pierwsze trzy miesiące tego roku pod względem sprzedaży mieszkań deweloperzy mogą zaliczyć do udanych? Czy wyniki są lepsze niż w roku ubiegłym? Jak deweloperzy oceniają sytuację na rynku mieszkaniowym – sprawdził portal nieruchomości Dompres.pl

Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp

W pierwszym kwartale tego roku z nadwyżką zrealizowaliśmy założony plan sprzedaży, a uzyskany wynik jest niemal identyczny jak w dobrym dla spółki roku ubiegłym. Widząc duże zainteresowanie klientów naszymi inwestycjami, skupiamy się obecnie na szybkim uzupełnieniu oferty. W ciągu najbliższych dwóch miesięcy planujemy rozpoczęcie sprzedaży kolejnych 6 projektów.

Wioletta Kleniewska, dyrektor marketingu i sprzedaży w Polnord

W I kwartale 2016 roku sprzedaż liczona według udziału Polnord w poszczególnych spółkach wyniosła 276 lokali. Wynik ten jest zbliżony do osiągniętego w analogicznym okresie ubiegłego roku. Sytuacja na rynku mieszkaniowym jest obecnie korzystna. Popyt na mieszkania nadal wspierają m.in. niskie stopy procentowe, które zachęcają do lokowania kapitału w nieruchomościach.

Tomasz Sujak, członek zarządu Archicom S.A.

W pierwszym kwartale tego roku osiągnęliśmy rekordowy wynik sprzedaży 215 mieszkań. Jest to 44 proc. więcej niż w pierwszym kwartale 2015 roku. Wzrost sprzedaży to efekt możliwości wyboru z szerokiej i atrakcyjnej oferty mieszkaniowej. Popularnością niezmiennie cieszy się inwestycja Olimpia Port oraz pozostałe wrocławskie osiedla społeczne, jak Cztery Pory Roku. Klienci doceniają architekturę budynków oraz funkcjonalność układów mieszkań. Popyt na mieszkania wspierany jest przez najniższe w historii stopy procentowe.

Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w ECO-Classic

Zarówno w warszawskiej inwestycji Hubertus, jak i gdańskiej Wolne Miasto odnotowaliśmy wzrost sprzedaży w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. W Wolnym Mieście sprzedaliśmy aż 2,5 krotnie więcej mieszkań. W przypadku tej inwestycji niewątpliwie decydujące znaczenie miała informacja o kończących się środkach na dopłaty w programie MdM, co dodatkowo zmobilizowało

klientów do podjęcia decyzji o zakupie.

Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest

Bardzo dobrze oceniamy pierwszy kwartał 2016 roku. Wyniki sprzedaży są porównywalne z analogicznym okresem ubiegłego roku, które były dla spółki niezwykle satysfakcjonujące. Wprawdzie styczeń i luty br. były słabsze jeśli chodzi o ilość podpisanych umów, ale już marzec zakończył się rekordową sprzedażą w historii firmy.

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

W pierwszym kwartale 2016 roku odnotowaliśmy sprzedaż na poziomie 343 lokali wobec 371 sprzedanych w analogicznym okresie roku ubiegłego. Wynik jest bardzo dobry, choć nieco niższy w porównaniu z tym sprzed roku, co wynika z mniejszej liczby mieszkań wprowadzonych do oferty. W I kwartale 2015 roku rozpoczęliśmy m.in. sprzedaż II etapu cieszącej się bardzo dużym zainteresowaniem, warszawskiej inwestycji Bliska Wola, która w znacznym stopniu przyczyniła się do uzyskania przez spółkę świetnych wyników. W kolejnych kwartałach 2016 roku do oferty wprowadzimy następny etap naszego flagowego projektu, a także nowe inwestycje, co będzie miało odzwierciedlenie w wynikach sprzedaży.

Marcin Liberski, dyrektor sprzedaży i marketingu w Atlas Estates

W pierwszym kwartale 2016 roku mieliśmy w ofercie większą liczbę mieszkań niż w analogicznym okresie w roku 2015. W ubiegłym roku spółka podpisała 265 umów przeniesienia własności mieszkań, natomiast większość tych lokali została sprzedana w początkowym etapie budowy, jeszcze w 2014 i 2013 roku. Aktualnie spółka posiada w ofercie mieszkania w ramach drugiego etapu warszawskiego osiedla Apartamenty Krasińskiego, którego sprzedaż rozpoczęła się w listopadzie ubiegłego roku. Sprzedaż w ostatnim kwartale 2015 roku i pierwszym tego roku utrzymuje się na podobnym poziomie. Nie odczuliśmy też negatywnego wpływu podniesienia wkładu własnego do 15 proc. wartości mieszkania.

Adrian Potoczek, dyrektor ds. sprzedaży w Wawel Service

Pierwszy kwartał tego roku pod względem sprzedaży oceniamy bardzo dobrze. Wyniki wzrosły w porównaniu z rokiem poprzednim aż trzykrotnie. Ten przyrost spowodowany jest przede wszystkim ciągłym rozwojem naszej oferty. Kluczem do sprzedażowego sukcesu okazało się szybkie reagowanie na bieżące potrzeby różnych grup nabywców. Indywidualne podejście do klienta oraz personalizowanie oferty to elementy, które pomogły nam zwiększyć słupki sprzedaży.

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

Okres trzech pierwszych miesięcy 2016 roku był dla firmy bardzo zadowalający. Sprzedaż plasowała się na wyższym poziomie niż w roku poprzednim. Osiągnięcie tak dobrego wyniku możliwe było przede wszystkim dzięki zróżnicowanej ofercie firmy. Duże brawa należą się tu także pracownikom działu sprzedaży, którzy wkładają całą energię i umiejętności by zaoferować klientom mieszkania dopasowane

do ich potrzeb i możliwości.

Aneta Zdulska, dyrektor ds. sprzedaży w WAN S.A.

Sprzedaż w pierwszym kwartale tego roku oceniamy bardzo dobrze. Szczególnie dużym zainteresowaniem cieszyły się mieszkania w programie MdM. Klienci spieszyli się z ich zakupem w związku z informacjami o błyskawicznie wyczerpującym się limicie dopłat na rok 2016. Klientów kupujących mieszkania z dopłatą było w I kwartale 2016 roku zdecydowanie więcej niż w tym samym okresie w 2015 roku. Nie mniej odnotowaliśmy również wysoką sprzedaż wśród osób zaciągających tradycyjne kredyty, jak również kupujących mieszkania z własnych środków.

Teresa Witkowska, dyrektor sprzedaży RED Real Estate Development

Obserwujemy większe zainteresowanie lokalami w naszych inwestycjach. We Wrocławiu rozpoczęliśmy sprzedaż soft loftów i penthouse'ów w inwestycji Nowa Papiernia Ultra Nova, a w Warszawie drugiego etapu osiedla Alpha Park. Wzrost zainteresowania zakupem mieszkań zauważyliśmy również w poznańskim Red Parku, gdzie oferta dostępna jest w programie MdM.

Maria Doerre, dyrektor sprzedaży i marketingu Activ Investment

Pierwszy kwartał 2016 roku był jednym z najlepszych w 20-letniej historii firmy. Prowadząc politykę „wysoka jakość za przyzwoitą cenę”, uruchomiliśmy kilka nowych inwestycji w Krakowie, Katowicach i we Wrocławiu. Projekty wyróżniają się funkcjonalnością, przyjaznymi kosztami, ale także nowoczesną formą architektoniczną i dobrą lokalizacją, szczególnie w przypadku osiedli w Krakowie i Katowicach. Krakowskie inwestycje przy ulicy Konopnickiej i Mogilskiej zostały na przykład zarezerwowane w 80 proc. jeszcze przed wydaniem ostatecznego pozwolenia na budowę.

Opracowanie: Kamil Niedźwiedzki