

Ranking deweloperów | Kto znalazł chętnych na najwięcej mieszkań

Firmy chcą sprzedawać więcej i więcej

ANETA GAWROŃSKA

Które firmy deweloperskie znalazły wielu chętnych na mieszkania w 2016 roku? Oto ciąg dalszy naszego rankingu (w nawiasach podajemy liczbę sprzedanych lokali):

Adam Chmielewski, Dantex (880 lokali):
– 880 mieszkań sprzedaliśmy w Warszawie. Rok wcześniej w stolicy znaleźliśmy chętnych na 440 lokali. Nie mamy w ofercie mieszkań spełniających kryteria „MdM”. W tym roku chcemy sprzedać co najmniej tyle samo mieszkań, ile w 2016 roku. W ofercie mamy 690 lokali, a w budowie – 1434. W tym roku planujemy wprowadzić do oferty 800 mieszkań. Najlepiej sprzedają się lokale z dobrymi adresami.

Andrzej Gufowski, Ronson Development (821 mieszkań):
– Zdecydowanie największą popularnością cieszą się stosunkowo małe mieszkania na dobrze skomunikowanych z centrum osiedlach. W Warszawie dobrym przykładem jest Wola. Z tej dzielnicy moż-

na się dostać do śródmieścia w kilkanaście minut. Na osiedlu City Link w pobliżu stacji metra tylko w ubiegłym roku sprzedaliśmy 237 mieszkań. Popyt powinien się utrzymać na wysokim poziomie. Pierwsze zmiany na rynku zauważyliśmy prawdopodobnie po wygaśnięciu programu „MdM” z końcem 2018 roku.

Edward Laufer, prezes Vantage Development (812):
We Wrocławiu sprzedaliśmy w ubiegłym roku 653 mieszkania, w Warszawie – 159. Dla porównania, w 2015 roku znaleźliśmy chętnych na 613 lokali. W budowie mamy ok. 1,2 tys. mieszkań. Tyle samo trafi na rynek w tym roku. Wciąż najlepiej sprzedają się mniejsze, 40–60-metrowe mieszkania. Rośnie jednak zainteresowanie także większymi powierzchniami. Na razie nie można jednak mówić o odwróceniu trendu.

Bartosz Kuźniar, prezes Lokum Deweloper (645):
– W ubiegłym roku sprzedaliśmy o 33 proc. więcej mieszkań niż w 2015 r. Wyniki dotyczą Wrocławia, naszego głównego rynku. Skupiamy się na



•Murapol Widzew – inwestycja mieszkaniowa w Łodzi

mieszkaniach o podwyższonym standardzie. Nie realizujemy programu „MdM”. W tym roku liczba sprzedanych mieszkań powinna dynamicznie rosnąć, co wynika z harmonogramu naszych inwestycji. W przygotowaniu mamy

ponad 2,6 tys. lokali, które będą wprowadzane do oferty w 2017 i 2018 roku. Chcemy w tym roku sprzedać ponad 1 tys. mieszkań. Sytuacja na rynku nieruchomości jest dobra. Mieszkania o podwyższonym standardzie, z dobrym adresem cieszą się nie słabnącą popularnością. Lokale kupują także inwestorzy. Mieszkania są alternatywą dla nisko oprocentowanych lokat bankowych.

Michał Świdorski, Marvipol (627):
– W stosunku do 2015 roku nasza sprzedaż wzrosła o 4,5 proc. W tym roku zakładamy co najmniej kilku-nastoprocentowy wzrost. Na koniec ubiegłego roku mieliśmy w sprzedaży 714 lokali. Niezmiennie najlepiej sprzedają się trzypokojowe, dobrze rozplanowane lokale. W tym roku nie oczekujemy gwałtownych zmian trendu.

Waldemar Wasilik, wiceprezes Victoria Dom (627):
– Na preferencyjny kredyt w ramach „MdM” sprzedaliśmy w ubiegłym roku 359 lokali. W budowie mamy ponad 700. Tyle też mieszkań chcemy sprzedać w tym roku. Wybierając miejsca pod nowe osiedla, dbamy, by były dobrze skomunikowane z centrum Warszawy, a jednocześnie miały dobrą infrastrukturę. Ważne są też zielone obszary. Wprowadzenie zmian w „MdM”, dzięki którym rodziny wielodzietne mogą kupować z dopłatą więcej metrów, spowodowało, że część klientów zaczęła szukać większych powierzchni.

Ewa Przeździecka, Unidevelopment (509):
– W Warszawie znaleźliśmy chętnych na 428 lokali, w Poznaniu – na 81. Ok. 12 proc. kupujących mieszkania w stolicy skorzystało z preferencyj-

nych kredytów. Do „MdM” kwalifikowała się tylko jedna nasza stołeczna inwestycja. W Poznaniu kredytami z dopłatą było sfinansowanych aż 25 proc. mieszkań. Dziś w obu miastach oferujemy ponad 500 lokali. W budowie jest 712. Miniony rok był dla deweloperów udany. Mimo że pieniądze z pierwszej puli „MdM” na ten rok wyczerpały się już w lipcu, zainteresowanie nowymi lokalami wciąż było duże.

Mirosław Bednarek, prezes Mafexi Polska (489):
– Mieszkania sprzedajemy w Warszawie. W ciągu roku odnotowaliśmy 60-proc. wzrost sprzedaży. W tym roku planujemy rozszerzyć ofertę o 500 lokali. W budowie mamy 420 mieszkań. Zdecydowanie najlepiej sprzedają się mieszkania dopasowane do potrzeb lokalnego klienta. Preferencje nabywcy analizujemy bardzo dokładnie już na etapie wyboru gruntu.

Mirosław Łoziński, prezes spółki Waryński Grupa Holdingowa (408):
– Nasze wyniki wzrosły o 21 proc. W tym roku chcemy wprowadzić do sprzedaży 301 lokali. Obie nasze warszawskie inwestycje – Stacja Kazimierz i Miasto Wola – powstają etapowo. W zależności od sytuacji na rynku, postępów budowy, możemy przyspieszyć poszczególne fazy.

Rafał Zdebski, Inpro (388):
– W ubiegłym roku sprzedaliśmy o 29 proc. mniej mieszkań niż rok wcześniej. Spadek wynika z mniejszej oferty oraz przesunięć w harmonogramach rozpoczęcia sprzedaży lokali w kolejnych inwestycjach. Oferowaliśmy mniej mieszkań z segmentu popularnego. W czwartym kwartale ubiegłego roku podpisaliśmy o 20 proc. więcej umów niż w trzecim kwartale.

Spodziewamy się wzrostu sprzedaży także w kolejnych kwartałach. W ofercie mamy ok. 400 lokali. Coraz więcej osób rozgląda się za większymi mieszkaniami. Klienci traktują zakup lokalu jako długoterminową inwestycję. Nawet jeśli nie będą w nim mieszkali, to go raczej wynajmą, niż sprzedadzą.

Arie Koren, Okam Capital (332):
– W Warszawie znaleźliśmy chętnych na 285 mieszkań, w Katowicach – na 47. Oferujemy lokale o wysokim standardzie. W tym roku planujemy sprzedać nieznacznie więcej mieszkań. W ofercie sprzedaży będzie 696 lokali. Budujemy 581 mieszkań. W pierwszym kwartale rozpoczniemy budowę kolejnych 334. Dla klientów najważniejszy jest nie metraż, ale rozkład mieszkania i możliwości jego aranżacji. Nabywcy pytają o nieruchomości, z których można wydzielić mniejsze lokum z możliwością osobnego wejścia.

Yael Rothschild, Mill-Von (300):
– Ponad 300 lokali sprzedaliśmy w czterech inwestycjach: Aura Park Wilanów, Aura Sky Gocław, Aura Garden Białoleka i Aura Gdańsk (Wyspa Spichrzów). Z programu „MdM” skorzystało tylko 15 naszych klientów – wszyscy w Warszawie. W 2015 roku nikt nie korzystał z dopłat. Do programu kwalifikuje się tylko jedna nasza inwestycja: Aura Sky przy ul. Ostrobramskiej w Warszawie. Pula emdeemowskich lokali jest ograniczona.

Zuzanna Kordzi, ECO-Classic (281):
– W Warszawie sprzedaliśmy 121 lokali, w Gdańsku – 160. Dla porównania – w 2015 roku znaleźliśmy chętnych na 199 mieszkań (w Warszawie – na 111, w Gdańsku – na 88). Zainteresowanie naszymi mieszkaniami rośnie od 2012 roku. Ubiegły rok był jednak zdecydowanie rekordowy. W gdańskiej inwestycji Wolne Miasto w ubiegłym roku sprzedaliśmy ponad 100 proc. więcej mieszkań niż rok wcześniej. W porównaniu z 2013 rokiem wzrost ten jest kilkusetprocentowy. W tym roku będziemy mieć w ofercie dwa etapy Wolnego Miasta (ok. 350 lokali). Rozpoczniemy też inwestycje w Warszawie z ok. 220 mieszkaniami.

Robert Pydzik, prezes spółki Wilkana (270):
– W 2016 roku odnotowaliśmy 9,3-proc. wzrost sprzedaży. Na preferencyjny kredyt sprzedaliśmy 58 lokali. Realizujemy cztery inwestycje. W tym roku chcemy rozpocząć budowę ponad 770 lokali. ☺☺

Kto i ile mieszkań sprzedał w 2016 r.? Pełna lista firm: nieruchomosci/rp.pl