

FIRMY CHCĄ SPRZEDAWAĆ WIĘCEJ I WIĘCEJ

. .,WWW.RP.PL (2017-01-30 00:00:00)

www.rp.pl/Mieszkanie/301299904-Firmy-chca-sprzedawac-wiecej-i-wiecej.html/

Miniony rok był najlepszym w całej historii rynku deweloperskiego.

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 Gutowski, 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 można 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 zauważymy prawdopodobnie po wygaszeniu 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 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 nieustannie 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 kilkunastoprocentowy wzrost. Na koniec ubiegłego roku mieliśmy w sprzedaży 714 lokali. Niezmiennie najlepiej sprzedają się kompaktowe dwu-, trzypokojowe, dobrze rozplanowane lokale. W tym roku nie oczekujemy gwałtownych zmian trendu.

Waldemar Wasiluk, 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 preferencyjnych 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 Matexi 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 mieszkać, 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-Yon (300):

– Ponad 300 lokali sprzedaliśmy w czterech inwestycjach: Aura Park Wilanów, Aura Sky Gośćław, Aura Garden Białołęka 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 Wikana (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.

Piotr Kijanka, Grupa Deweloperska GEO (252):

We Wrocławiu sprzedaliśmy 123 mieszkania, w Krakowie - 104, a w Katowicach - 25. Na preferencyjny kredyt sprzedaliśmy w sumie 110 lokali. W tym roku chcemy znaleźć nabywców na 250 mieszkań. Do

oferty trafi 300 lokali. Najpopularniejsze mieszkania to dwu-, trzypokojowe lokale od 40 do 60 mkw. Klienci są coraz bardziej zainteresowani kompaktowymi lokalami. Ta tendencja powinna się utrzymać.

Michał Skwarek, Cordia (197):

W Warszawie sprzedaliśmy 21 mieszkań, w Krakowie - 176. W tym roku chcemy znaleźć chętnych na 450 lokali. Nasza firma buduje 323 mieszkania. Czekamy na pozwolenie na wybudowanie 118 kolejnych. W planach mamy 300 mieszkań. Dużym zainteresowaniem cieszą się także bardzo duże mieszkania - cztero- i pięciopokojowe. Klienci zwracają coraz większą uwagę na otoczenie budynku. Nowym trendem, szczególnie w dużych miastach, są ekologiczne i energooszczędne rozwiązania.

Katarzyna Kajak, Pro Urba (189):

Nasza firma działa w Warszawie. W ubiegłym roku sprzedaliśmy o 24 proc. więcej lokali niż rok wcześniej. Emdeemowskich mieszkań nie oferujemy. W naszej ofercie jest dziś 25 mieszkań w trzecim etapie osiedla 19. Dzielnica. W tym roku planujemy je sprzedać. Rozpocznemy też sprzedaż kolejnego etapu inwestycji, w którym znajdzie się ok. 285 lokali. Osiedle znajduje się w samym centrum Warszawy. Najchętniej wybierane lokale mają 33- 49 mkw.

Teresa Witkowska, RED Real Estate Development (182):

Ponad 180 mieszkań sprzedaliśmy w ubiegłym roku w Warszawie, Poznaniu i Wrocławiu. Rok wcześniej znaleźliśmy chętnych na 135 z 295 dostępnych lokali. W ubiegłym roku na kredyt z dopłatą sprzedaliśmy 43 mieszkania. W Warszawie budujemy dwa bloki na osiedlu Alpha Park (182 mieszkania), gdzie do sprzedania pozostało 50 proc. lokali.

We Wrocławiu realizujemy kolejny etap inwestycji Nowa Papiernia Ultra Nova (156 mieszkań), gdzie dostępnych jest 70 proc. mieszkań. W naszej poznańskiej inwestycji Red Park, która ma zgodę na użytkowanie, mamy 40 mieszkań do sprzedania.

W najbliższych miesiącach ruszymy z budową i sprzedażą trzeciego już 13-piętrowego wieżowca Red Park w Poznaniu.

Ron Ben Shahar, Angel Poland Group (174):

Mieszkania sprzedaliśmy w Angel River we Wrocławiu. Działamy w segmencie nieruchomości premium. W 2017 roku chcemy utrzymać miesięczną dynamikę sprzedaży na poziomie odnotowanym w 2016 roku.

Rafał Szczepański, wiceprezes zarządu BBI Development (166):

W Warszawie sprzedaliśmy łącznie 135 mieszkań, w tym w Centrum Praskim Koneser - 28 lokali, na Żłotej 44 – 107. Na osiedlu Małe Błonia w Szczecinie nabywców znalazło 31 lokali. Nasze inwestycje nie kwalifikują się do dopłat w ramach "Mdm". Według danych na początek stycznia mamy w ofercie 237

mieszkań, z czego 143 w Złotej 44, 85 mieszkań w Koneserze i dziewięć w Małych Błoniach w Szczecinie.

Sprzedaż mieszkań w Warszawie biła rekordy we wszystkich segmentach rynku. Największy wzrost liczby transakcji, o ponad 70 proc., odnotowano w segmencie apartamentów.

Nasza firma buduje 395 mieszkań i apartamentów, z czego w Centrum Praskim Koneser znajdzie się 11 penthouse'ów oraz 97 soft-loftów. Trwają ostatnie prace przy budowie 287 apartamentów na Złotej 44. Inwestorzy planują uzyskać zgodę na użytkowanie budynku w pierwszym kwartale 2017 r.

W 2016 roku zaobserwowaliśmy zmianę preferencji Polaków w wyborze lokalizacji mieszkań. Wielu rezygnuje z zakupu domu z ogródkiem w dzielnicach sypialniach na rzecz lokali położonych w ścisłym centrum miasta lub w jego pobliżu.

Rozwój infrastruktury oraz wzbogacenie się oferty kulturalno-społecznej w mieście spowodowały, że coraz więcej osób chce żyć blisko centrum. Można wręcz powiedzieć, że w Polsce zaczyna się trend odkrywania miasta na nowo.

Adrian Sączek, Mennica Polska (158):

Jeszcze w pierwszym kwartale tego roku w naszej ofercie pojawi się 335 mieszkań, w tym apartamentów i penthouse'ów. Z tej puli planujemy sprzedać ok. 220 lokali. W budowie mamy 189 mieszkań. Zdecydowanie największą popularnością cieszą się mieszkania dwupokojowe. Kupują je także inwestorzy. Wraz z zaawansowaniem robót budowlanych przybywa kupujących czteropokojowe lokale o powierzchni znacznie przekraczającej 100 mkw. Najmniejszy popyt jest na mieszkania o powierzchni 65-80 mkw.

Bartłomiej Stuła, TDJ Estate (146 mieszkań):

W 2016 r. prowadziliśmy sprzedaż mieszkań wyłącznie w Katowicach. Ok. 30 proc. lokali sprzedało się na kredyt z dopłatą. W tym roku rozpoczynamy budowę kolejnego katowickiego osiedla przy ul. Góreckiego.

Michał Wawrzyniak, Grupa Partner (70):

Nasza sprzedaż wzrosła o 55 proc. W ubiegłym roku na preferencyjny kredyt sprzedaliśmy 37 lokali. W ofercie mamy 180 mieszkań. W tym roku chcemy sprzedaż sto lokali. Widzimy wzrost zainteresowania większymi mieszkaniami. Ograniczenie dostępności kredytów z dopłatą zmniejszy sprzedaż małych lokali.

Źródło: Rzeczpospolita