

## W OKRESIE WAKACJI SPRZEDAŻ MIESZKAŃ NIE ZWOLNIŁA TEMPA

. .,WWW.BUDOWNICTWO.ABC.COM.PL (2017-08-31 00:00:00)

www.budownictwo.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/w-okresie-wakacji-sprzedaz-mieszkan-nie-zwolnila-tempa

**W okresie wakacji sprzedaż nie zwolniła tempa. Wręcz przeciwnie -zapewnia Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic. Jakie było zainteresowanie zakupem w porównaniu z ubiegłorocznym sezonem letnim? Czy nabywcy korzystali z letnich promocji? Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp S.A. Okres wakacyjny nigdy nie był okresem słabszym sprzedażowo.**

Wręcz przeciwnie, w okresie urlopowym zwyczajnie mamy więcej czasu, aby zająć się takimi sprawami, jak poszukiwanie mieszkania. Potwierdzają to również dane z rynku. Jeśli spojrzymy na podsumowania kwartalne na rynku pierwotnym można zauważyć trend, w którym sprzedaż w trzecim kwartale nieznacznie przewyższa wyniki uzyskane w drugim kwartale roku.

Nie zmienia to faktu, iż największy popyt notowany jest w IV/I kwartale, czego również można spodziewać się w tym i przyszłym roku. Jest to spowodowane m.in. zmianą wysokości wkładu własnego, chęcią zainwestowania wolnych środków przed upływem okresu rozliczeniowego, obawami co do zmian polityki kredytowej. W tym roku, podobnie jak w zeszłym, spore znaczenie będzie miało uwolnienie ostatniej puli środków w ramach rządowego programu MdM.

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

W pierwszym kwartale tego roku ustanowiliśmy historyczny rekord sprzedaży mieszkań, a przypomnijmy, że firma obchodzi właśnie 40-lecie istnienia. W drugim kwartale br. utrzymaliśmy sprzedaż na wysokich poziomach. Wyniki za trzeci kwartał dopiero poznamy, ale w bieżącym roku okres wakacyjny nie spowodował spadku zainteresowania klientów naszymi mieszkaniami. Promocje, jakie oferujemy są przypisane do konkretnych inwestycji i nie mają związku z porą roku. Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic

W okresie wakacji sprzedaż nie zwolniła tempa. Wręcz przeciwnie. W naszej gdańskiej inwestycji Wolne Miasto obserwujemy zainteresowanie, jakiego nie było jeszcze nigdy w historii firmy. Wydaje się, że każdy kolejny rekord jest tym ostatnim w cyklu, a okazuje się że bijemy kolejne rekordy sprzedaży. Tomasz Sujak, członek zarządu Archicom S.A.

To już trzeci rok, w którym obserwujemy wzmożony ruch klientów w trzecim kwartale roku. Oferta obejmująca 1500 mieszkań w połączeniu z atrakcyjnymi rabatami sprawia, że zainteresowanie wrocławian zakupami utrzymuje się na wysokim poziomie. Wybierając w sierpniu jedno z naszych mieszkań klienci mogą otrzymać sprzęt AGD w prezencie, indywidualny projekt wnętrza, system smart dom lub wakacje na Maderze. Część z naszych nieruchomości objęta jest również promocją „mieszkaj rok bez czynszu”, która zwalnia z opłat czynszowych przez pierwszy rok korzystania z mieszkania. Na duże zainteresowanie zakupami w trakcie wakacji wpływ miało również uruchomienie nowej transzy z programu Mieszkanie dla Młodych, co pobudziło sprzedaż na osiedlach takich jak Forma, Cztery Pory

Roku, czy Na Ustroniu. Klienci mogą również liczyć na promocje cenowe po zakupie mieszkania. Rozwijany przez nas Klub Klienta Zadomowieni oferuje rabaty do 30 proc. na produkty i usługi związane z urządzeniem i aranżacją mieszkania oraz zniżki na kulturę, rekreację, rozrywkę w mieście. Obecnie współpracuje z nami ponad 60 partnerów.

Małgorzata Ostrowska, członek zarządu oraz dyrektor Pionu Marketingu i Sprzedaży w J.W. Construction Holding S.A.

Zainteresowanie klientów utrzymuje się na porównywalnym poziomie, jak w tym samym okresie roku ubiegłego. Wakacje to czas, kiedy proces decyzyjny związany z zakupem mieszkania wydłuża się ze względu na urlopy potencjalnych klientów. W okresie wakacyjnym nasza oferta sprzedażowa pozostaje bez zmian.

Yael Rothschild, prokurent Mill-Yon Gdańsk

W większości naszych inwestycji poziom sprzedaży w czasie wakacji nie spada. Część klientów wykorzystuje urlop na poszukiwania mieszkań. Promocje dotyczą wybranych lokali w poszczególnych inwestycjach. W Aura Park w warszawskim Wilanowie to rodzinne miejsce parkingowe w cenie pojedynczego. W Aura Sky na Gocławiu oferujemy letnie rabaty do 35 tys. zł. W Aura Garden na warszawskiej Białołęce mamy stałą, bardzo atrakcyjną ofertę cenową.

Adrian Potoczek, dyrektor ds. sprzedaży w Wawel Service

Porównując obecne i ubiegłoroczne wakacje można śmiało stwierdzić, że tegoroczny lipiec był zdecydowanie lepszym miesiącem. Wszystko za sprawą uruchomienia dodatkowej puli dofinansowań w MdM. Sierpień jest natomiast miesiącem urlopów, ponieważ obserwujemy, że ofertę Wawel Service przeglądają osoby przebywające m.in. w nadmorskich miejscowościach.

Na początku wakacji uruchomiliśmy akcję lato korzyści, w której na naszych klientów czekały atrakcyjne promocje. Niestety, lato powoli dobiega końca, co jednak nie znaczy, że nabywcy nie mogą liczyć na konkurencyjne oferty i rabaty.

Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska

Wakacje to dla wielu deweloperów sezon ogórkowy. W naszej ofercie znajdują się jednak dwa bardzo udane, etapowane, warszawskie projekty Kolska od Nowa i Apartamenty Marymont, których dynamika sprzedaży nie zwalnia nawet w sezonie urlopowym. Ponadto, na przełomie czerwca i lipca br. uruchomiliśmy sprzedaż mieszkań w długo oczekiwanym, nowym projekcie Człuchowska Bemowo. Mamy więc sporo pracy i jesteśmy zadowoleni z wyników w ostatnich tygodniach.

Ewelina Krosta, reprezentująca WAN S.A.

Już od kilku lat w sezonie wakacyjnym odnotowujemy największą sprzedaż, szczególnie w lipcu. Ten rok jak dotąd wypada najlepiej ze względu na bardzo dużą popularność drugiego etapu inwestycji

Apartamenty Wielicka. Promocję oferujemy w pierwszym, oddanym do użytkowania etapie projektu, w którym obniżyliśmy znacząco ceny ostatnich mieszkań. Eryk Nalberczyński, dyrektor ds. sprzedaży Lokum Deweloper

W czasie letnich miesięcy popyt nadal utrzymuje się na stabilnym poziomie. Wiele osób decyduje się na zakup inwestycyjny w związku ze zbliżającym się rokiem akademickim. Niskie stopy procentowe skłaniają inwestorów indywidualnych do przenoszenia oszczędności z lokat bankowych na rynek mieszkaniowy. Sprzyja nam również dostępność kredytów, a także w dalszym ciągu niezaspokojone potrzeby mieszkaniowe.

Obecnie oferujemy klientom rodzinne mieszkania trzypokojowe o świetnych układach z gotową łazienką w cenie lokalu, które dostępne są w osiedlu Lokum di Trevi położonym we wrocławskich Krzykach, w pobliżu Parku Wschodniego. Tego typu udogodnienia dostępne są również w krakowskim osiedlu Lokum Vista.

Mirosław Łoziński, prezes zarządu Waryński S.A. Grupa Holdingowa

Sytuacja ekonomiczna sprzyja rozwojowi rynku nieruchomości. Sprzedaż jest stabilna, okres wakacyjny nie powoduje zmniejszenia popytu na dobrze zaprojektowane mieszkania w kolejnych etapach warszawskich inwestycji Miasto Wola i Stacja Kazimierz.

Marcin Liberski, dyrektor marketingu i sprzedaży w Atlas Estates

Jeśli chodzi o realizowaną przez nas w Warszawie inwestycję Apartamenty Krasińskiego II, okres wakacyjny nie wpłynął znacząco na zmniejszenie sprzedaży. Projekt został właśnie zakończony i uzyskaliśmy decyzję zezwalającą na użytkowanie budynku. Możliwość zakupu wybudowanego mieszkania znacząco wpływa na decyzję potencjalnych nabywców, a w ofercie znajdują się już ostatnie lokale. Jesteśmy zatem w sytuacji, która nie wymaga stosowania dodatkowych instrumentów w postaci promocji. Naszą wizytówką jest gotowy produkt, który sprzedaje się sam.

Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest

Nie zawsze okres wakacyjny to czas, w którym sprzedaż mieszkań zwalnia swoje tempo. Obserwujemy, że klienci często wykorzystują część swojego wakacyjnego urlopu właśnie na poszukiwanie mieszkań. W tym roku w lipcu odnotowaliśmy podobny poziom sprzedaży, jak w roku ubiegłym. Z kolei sierpień wypada lepiej niż rok temu. Klienci mogą skorzystać z letnich promocji w inwestycji Monte Verdi w warszawskiej dzielnicy Włochy, gdzie oferujemy 50 proc. rabatu przy zakupie dwóch miejsc postojowych w garażu podziemnym. Specjalne promocje przygotowaliśmy też w inwestycji Krasińskiego 58 na Żoliborzu i Na Sokratesa w dzielnicy Bielany.

Jerzy Kłeczek, specjalista ds. marketingu w Activ Investment

Zdecydowanie nie odczuwamy spowolnienia sprzedaży i nie stosujemy żadnych letnich promocji. Nasze inwestycje są na tyle ciekawe, że cieszą się powodzeniem niezależnie od pory roku. (Kamil Niedźwiedzki,

analitik serwisu Dompres.pl)