

Kupujących było więcej, niż zakładali deweloperzy

NOWE MIESZKANIA W WARSZAWIE | DOROTA KACZYŃSKA

Tegoroczne wakacje przyniosły wielu deweloperom budującym w stolicy znacznie większe zyski niż ubiegłoroczne lato

Inwestorzy zanotowali w letnich miesiącach 10-, a nawet 100-proc. wzrost liczby zawartych umów sprzedaży mieszkań w porównaniu z wakacjami w 2009 r. Klienci kupowali głównie kawalerki i dwa pokoje, poszukując zwłaszcza tanich ofert. Deweloperzy zapewniają jednak, że udało im się również sprzedać większe lokale, w tym apartamenty i penthouse'y.

Lepsze wyniki

Spółka Polnord od czerwca do sierpnia 2010 r. sprzedała ok. 140 mieszkań, podczas gdy w ubiegłym roku podpisała w tym samym czasie zaledwie 68 umów.

Na lepsze wyniki wpłynęła z jednej strony dużo większa oferta mieszkań, gdyż uruchomiliśmy nowe inwestycje, a z drugiej strony, lepsza atmosfera na rynku nieruchomości – mówi Jan Wagner z Polnordu.

Spółka J.W. Construction Holding latem br. podpisała ok. 300 umów. – Ten wynik szczególnie cieszy, biorąc pod uwagę fakt, że dynamika sprzedaży wzrosła w miesiącach letnich, które są zawsze trudne dla sprzedaży – wyjaśnia Tomasz Panabaż, dyrektor zarządzający w J.W. Construction Holding.

Natomiast Dom Development nie chce podać swoich letnich wyników sprzedaży, choć przedstawiciele spółki twierdzą, że są one lepsze od ubiegłorocznych osiągnięć.

Również pracownicy biura sprzedaży w Budimeksie Nie ruchomości zapewniają, że sprzedaż w czasie tegorocznych wakacji była niespodziewanie wysoka w porównaniu z minionymi latami. Podania szczegółowych danych jednak odmawiają.

Tymczasem spółce Ronson Development udało się sprzedać latem 62 lokale. – To jest wynikiem nieco niższy od tego, jaki

osiągnęliśmy w tym samym okresie zeszłego roku. Ale nas satysfakcjonuje, biorąc pod uwagę to, że dzięki wysokiej sprzedaży w ostatnich kwartałach nasza oferta bardzo się uszczupliła. W lipcu 2010 r. w ofercie było niewiele ponad 150 mieszkań, podczas gdy w tym samym czasie w roku ubiegłym było ich ponad 400 – tłumaczy Andrzej Gutowski, dyrektor sprzedaży i marketingu w Ronson Development.

Małe metraże

Także Wojciech Okoński, prezes spółki Robyg, mówi, że w ostatnich miesiącach sprzedaż się poprawiła. – Ten trend utrzymał się również w okresie wakacyjnym, który był zdecydowanie lepszy niż w ubiegłym roku. Podczas samych wakacji sprzedaliśmy o 10 proc. więcej mieszkań niż rok temu. Natomiast w pierwszym półroczu 2010 r. sprzedaliśmy tyle lokali

co w całym 2009 roku – twierdzi Wojciech Okoński, prezes spółki Robyg.

Największym powodzeniem cieszą się mieszkania jedno- i dwupokojowe o pow. 30 – 60 mkw. – Od dwóch lat aktywnie obserwujemy rosnący popyt na małe mieszkania. Warto jednak podkreślić, że trend ten pozwolił będzie ulegać zmianom, zwiększając zapotrzebowanie na coraz większe lokale – prognozuje Zbigniew Juroszek, prezes spółki Atal. Dodaje, że ok. 10 – 20 proc. klientów kupuje lokale ze środków własnych, np. uzyskanych ze sprzedaży innych nieruchomości.

Natomiast firma Ronson sprzedawała duże, 80 – 100-metrowe mieszkania, bo głównie takie pozostały w ofercie spółki.

– Sprzedawaliśmy przeważnie kawalerki i dwa pokoje, ale i trzypokojowe lokale cieszyły się dużym zainteresowaniem ze strony kupujących. Szacujemy, że transakcji gotówkowych było



Osiedle Zdrowa – w V etapie inwestycji deweloper planuje 150 mieszkań. Kosztują co najmniej 6 tys. zł za mkw.

ILE MIESZKAŃ SPRZEDALI DEWELOPERZY W CZASIE WAKACJI

- **Atal**
czerwiec – sierpień 2010 – 101 umów
czerwiec – sierpień 2009 – 88 umów
- **Dolcan**
czerwiec – sierpień 2010 – 104 umowy
czerwiec – sierpień 2009 – ok. 73 umów
- **J.W. Construction Holding**
czerwiec – sierpień 2010 – 307 umów

- czerwiec – sierpień 2009 – 196 umów
- **Polnord**
czerwiec – sierpień 2010 – 140 umów
czerwiec – sierpień 2009 – 68 umów
- **Robyg**
czerwiec – sierpień 2010 – 100 umów
czerwiec – sierpień 2009 – ok. 90 umów

źródło: deweloperzy

nie więcej niż 10 proc., choć część klientów rzeczywiście w ciągu kilku dni od podpisania umowy dokonywała 100 proc. wpłat – zapewniają przedstawiciele Budimeksu.

Wojciech Okoński również potwierdza dość dobre wyniki sprzedaży trzypokojowych mieszkań, a nawet jeszcze większych apartamentów oraz penthouse'ów. ■