

Czeka prawie 12 tysięcy mieszkań dwupokojowych

Z PIERWSZEJ RĘKI | Wiele inwestycji jest na takim etapie zaawansowania, że nabywcy decyzję o kupnie mogą podjąć w oparciu o efekty pracy firm budowlanych, a nie wirtualne prezentacje, jak miało to miejsce jeszcze w ubiegłym roku

DOROTA KACZYŃSKA

W ubiegłym roku klienci kupowali przede wszystkim mieszkania dwu- i trzypokojowe, o pow. 40 - 70 mkw. Obecnie, według portalu tabelaofer.pl, do wzięcia jest ok. 11,6 tys. mieszkań dwupokojowych, prawie 9 tysięcy lokali trzypokojowych oraz 2,3 tys. kawalerek.

Setki lokali do wzięcia

W poszczególnych inwestycjach, które weszły na rynek w ubiegłym roku, jest dziś do wzięcia co najmniej po kilkadziesiąt lokali. Większość ma być gotowa w tym roku. Np. spółka SGI Baltis, która wprowadziła w 2008 r. kilkanaście inwestycji w różnych miastach Polski - m.in. Międzyzdrojach, Szczecinie, Gorzowie Wielkopolskim i Łodzi (w sumie ok. 700 mieszkań) - sprzedała średnio ok. 40 proc. oferty.

- Nie mamy jednak wolnych gotowych lokali do kupienia - zaznacza Grzegorz Kawecki, wiceprezes SGI Baltis. Spółka nie proponuje klientom obniżek.

Natomiast poznański Kalbud Deweloper w inwestycji Osiedle Kalinowe (72 mieszkania) sprzedał 17 mieszkań. Mają być gotowe



♦ Dębowe Tarasy w Katowicach

w czerwcu 2009 r. - W 2008 r. wprowadziliśmy do sprzedaży dwie inwestycje - 39 mieszkań w Zaułku Piątkowskim oraz 100 mieszkań na osiedlu Księżnej Dąbrówki w Dąbrówce pod Poznaniem. Tu udało nam się sprzedać 50 proc. oferty, w drugiej inwestycji ok. 40 proc. - zapewnia Michał Nickel z Nickel Development. Pierwsze budynki na osiedlu Księżnej Dąbrówki są już oddawane do użytku, Zaułek Piątkowski zostanie zakończony w trzecim kwartale 2009 r.

Z kolei sprzedaż II etapu Dębowych Tarasów w Katowicach,

♦ OFERTY DWA POKOJE NA RYNKU PIERWOTNYM

■ **Łódź**, SGI Baltis, Barciński Park - II etap, pow. 46,7 mkw., piętro 3., cena 1 mkw. ok. 6 tys. zł, cena całości 279 tys. zł, termin realizacji luty 2009 r.

■ **Poznań**, Rokietnica, osiedle Kalinowe - II etap, Kalbud Deweloper, pow. 52,4 mkw., parter, cena 1 mkw. 4,3 tys. zł, cena całości 223,9 tys. zł, termin realizacji czerwiec 2009 r.

■ **Warszawa**, ul. Inflancka, Apartamenty Murano, Budimex Nieruchomości, pow. 45,4 mkw., piętro 4., cena 1 mkw. 14,6 tys. zł, cena całości 665,5 tys. zł, termin realizacji wrzesień 2009 r.

■ **Katowice**, ul. Ściegiennego, Dębowe Tarasy, pow. 57,7 mkw., piętro 1., cena 1 mkw. 6,3 tys. zł, cena całości 320,5 tys. zł, termin realizacji IV kw. 2008 r.

źródło: tabelaofer.pl, deweloperzy

realizowanego przez TriGranit Polska, sięgnęła ok. 40 proc. Deweloper mówi, że w ostatnim kwartale ubiegłego roku i w styczniu 2009 r. wyniki sprzedaży uległy poprawie. - Zainteresowanie inwestycją wynika m.in. z tego, że mieszkania oddawaliśmy do użytku na przełomie sierpnia i września. Klienci czekali zatem do momentu, kiedy osiedle będzie gotowe. Z wieloma z nich kontynuujemy rozpoczęte jesienią rozmowy o kupnie mieszkania lub załatwiamy formalności. I choć faktycznie sprzedaż zaksięgujemy w tym

roku, będą to klienci pozyskani w u.br. - twierdzi Marta Wybrańska, dyrektor ds. wynajmu i sprzedaży TriGranit Polska.

W projekcie realizowanym przez Menolly Poland o nazwie Nowe Powiśle (298 mieszkań), przy ulicy Elektrycznej w Warszawie, do tej pory sprzedanych zostało ok. 30 proc. lokali. Budynki zostaną oddane w IV kwartale 2009 r. Deweloper o obniżkach cen nie chce mówić.

Spółka Budimex Nieruchomości w ubiegłym roku wprowadziła w Warszawie kolejne etapy sprzedaży na Osiedlu Ko-

cyjana (135 mieszkań) i w Apartamentach Murano (109 mieszkań). Lokale będą gotowe w II połowie 2009 r. Jednocześnie deweloper rozpoczął sprzedaż lokali w nowej inwestycji - na osiedlu Idzikowskiego, również w Warszawie, ze 160 mieszkańami, które zostaną oddane na początku 2010 r.

- W inwestycji Idzikowskiego sprzedaż przekroczyła 55 proc. - zapewniają przedstawiciele Budimeksu Nieruchomości.

Lawina upustów

Dlaczego na rynku widać zastrój? - Część klientów wstrzymuje się z zakupem do ustabilizowania sytuacji na rynku finansowym - uważa Grażyna Młynarczyk, dyrektor sprzedaży i marketingu w Espais Polska.

Jak twierdzi Michał Witkowski, dyrektor marketingu w Atlas Estates, największym zainteresowaniem klientów cieszą się obecnie promocje polegające na faktycznym obniżeniu cen lokali. A tych nie brakuje. Np. Espais Polska w warszawskiej inwestycji CityZen proponuje 10-proc. rabaty. Także spółka Dom Development obniżyła ceny swoich mieszkań średnio o

kilka procent. I jest gotowa do kolejnych negocjacji z klientem. Kalbud Deweloper proponuje np. 5-proc. obniżkę na mieszkania na piętrach lub miejsce parkingowe bezpłatnie.

- Wszystko zależy od inwestycji i stanu jej zaawansowania. W nowych inwestycjach, w których cena była kalkulowana adekwatnie do sytuacji rynkowej i jest znacząco niższa niż średnia na danym rynku, raczej nie ma co liczyć na obniżki - twierdzi Tomasz Wnuk, dyrektor ds. handlowych w firmie Kalbud Deweloper.

Inaczej sytuacja wygląda w przypadku inwestycji zakończonych, w których zostaje kilka mieszkań, lub inwestycji bardzo drogich, źle zlokalizowanych. Tu deweloperzy są skłonni do znacznych ustępstw.

Nickel Development oferuje upust od 2 do prawie 7 proc., w zależności od inwestycji. Spółka Verona Building, inwestor m.in. apartamentowca Casa Verona w Poznaniu, wprowadziła promocję, w ramach której cena wybranych lokali została obniżona z 9 do 7 tys. zł netto za mkw. Oferta dotyczy 10 wybranych przez dewelopera apartamentów.