

W Poznaniu już po kryzysie?

Wyniki sprzedaży
poznajskich
deweloperów napawają
 optymizmem. Coraz
więcej osób jest
zainteresowanych
kupnem M. Wpływ
na to ma między innymi
program „Rodzina
na swoim”.

Str. 6

W Poznaniu już po kryzysie?

Wyniki sprzedażowe niektórych poznańskich deweloperów wskazują na wzrost zainteresowania zakupem nieruchomości. Jest to ciekawe zjawisko, szczególnie, gdy do niedawna tak wiele mówiło się o zastoju na rynku mieszkaniowym.

Z końcem pierwszego półrocza przychodzi czas na podsumowanie. Po zapoznaniu się z aktualnymi wynikami sprzedaży mieszkań kilku poznańskich deweloperów można odnieść wrażenie, że okres zastoju minął.

● Pomaga „Rodzina na swoim”

Nickel Development, poznański deweloper, budujący mieszkania w kilku lokalizacjach, odnotował niemal trzykrotny wzrost liczby zawartych umów w stosunku do pierwszego półrocza ubiegłego roku. Od początku roku sprzedał już 154 mieszkania.

– W niepewnych czasach klienci wybierają inwestycje pewne i sprawdzonego partnera – wyjaśnia Michał Nickel, szef działu sprzedaży Nickel Development. – Oczywiście nie bez znaczenia jest fakt, że obecnie sporo mieszkań można nabyć w ramach programu „Rodzina na swoim”. Najwięcej chętnych deweloper ma na mieszkania rodzinne w Dąbrówce oraz na lokale w eleganckim Zaułku Piątkowskim II.

Z większą uwagą deweloperzy dostosowują swoje oferty do oczekiwań klientów.

– Inwestorzy prowadzą aktywne kampanie promocyjne, biorą udział w targach, a co najbardziej ucieszy kupujących – dość chętnie sami obniżają ceny sprzedawanych mieszkań, proponując różnego rodzaju rabaty. Taka sytuacja sprzyja zakupowi nieruchomości – ocenia Maciej Molewski, Dyrektor Departamentu Bankowości Hipotecznej Deutsche Bank PBC. – Ponadto na rynku wciąż są dostępne korzystne oferty kredytów mieszkaniowych. Przy czym warto zwrócić uwagę, że znacznie większą niż kiedyś popularnością cieszą się obecnie kredyty w naszej rodzimej walucie oraz euro, z uwagi na atrakcyjny poziom marż i warunki kredytowania – dodaje Molewski.

● Wielorodzinne i bliźniaki

Liczba zawieranych transakcji dobrze świadczy również o ofercie Family House. Klienci podkreślają duży wybór oraz jakość tych inwestycji. Są to zarówno domy wielorodzinne w zabudowie bliźniaczej i szeregowej.

– W ostatnim półroczu sprzedaliśmy 65 lokali w tym: 31 mieszkań przy ulicy Roboczej w Poznaniu, 29 mieszkań, 2 domy bliźniacze i 3 domy szeregowe w Czapurach. Jest to znaczący wzrost liczby sprzedanych nieruchomości, w po-

równaniu do zeszłego roku – mówi Izabella Łukomska-Pyżalska z Family House.

● Aż rynek się obudzi

Natomiast inwestor Elite Garbary Residence liczy, że w chwili, gdy rynek się w pełni przebudzi będzie miał do zaoferowania mieszkania o wysokim standardzie, w atrakcyjnej lokalizacji i uczciwych cenach, a to wszystko wpłynie korzystnie na znaczną poprawę tempa sprzedaży i zrekompensuje ostatni, niełatwy okres.

Przyznaje też, że ostatnio widać pierwsze oznaki tego ożywienia.

– Zainteresowanie apartamentami różni się od tego na rynku mieszkaniowym. I choć ogólna sytuacja oraz okres wakacyjny powinny wpływać na tempo sprzedaży, to w naszym przypadku możemy mówić o sukcesach. Nawet teraz, w lipcu sprzedaliśmy już 3 apartamenty, a dwa kolejne zostały zarezerwowane – mówi Amit Mor dyrektor do spraw marketingu Elite Garbary Residence.

● Doceniają rekreację

Wzrost sprzedaży odnotowała także firma Kares, budująca na malowniczo położonym osiedlu Zmysłowo pod Poznaniem.

– Faktycznie w porównaniu z początkiem roku, w ostatnim czasie notujemy wzrost sprzedaży domów jednorodzinnych wolnostojących i szeregowych – mówi Łukasz Hryciuk z biura poznańskiego dewelopera Kares. – Zmysłowo przyciąga potencjalnych kupców atrakcyjną lokalizacją i bardzo dogodnymi warunkami cenowymi. Poza tym ludzie mieszkający dotychczas w mieście doceniają tereny rekreacyjne. Zwraca się do nas coraz więcej klientów – wyjaśnia Hryciuk.

● Kalinowe popularne

Również Kalbud Deweloper, budujący w Rakietnicy, cieszy się dobrymi wynikami sprzedażowymi. Osiedle Kalinowe to znana już poznaniakom inwestycja, stąd duże zainteresowanie mieszkaniami.

– Większość mieszkań z drugiego etapu znalazło już swoich nabywców. Co więcej, w ciągu miesiąca od rozpoczęcia budowy kolejnej części osiedla (od czerwca) udało nam się sprzedać już osiem lokali – mówi Tomasz Wnuk, dyrektor ds. handlowych Kalbud Deweloper. W tej chwili na osiedlu Kalinowym mieszka prawie 200 rodzin. A już niedługo liczba ta wzrośnie o kolejnych 30.

Nie da się ukryć, że na tak dobrą sprzedaż ma wpływ nie tylko obniżenie cen, ale również aktywne akcje promocyjne.

Deweloperzy coraz bardziej zabiegają o klientów, wprowadzając różnego rodzaju rabaty i usługi dodatkowe do swoich ofert. opr. KIM