

MATERIAŁ PRASOWY Warszawa, dn. 03.06.2020

**Czy są chętni na mieszkania?**

Jakie jest zainteresowanie zakupem mieszkań po okresie lockdown-u? Czy klienci wrócili do stacjonarnych biur sprzedaży? Czy nabywcy z gotówką, chcący zainwestować w nieruchomości mogą liczyć na rabat od dewelopera? Sondę przeprowadził serwis nieruchomości Dompress.pl.

**Mirosław Kujawski, członek zarządu Develia S.A.**

Obserwujemy obecnie wyraźny wzrost zainteresowania klientów, porównywalny do analogicznego okresu ubiegłego roku. W ślady za tym, odnotowujemy coraz więcej spotkań i umów. Oczywiście daleko jeszcze do wyników sprzedaży sprzed lockdown-u, jednak sytuacja poprawia się z dnia na dzień wraz z odmrożeniem gospodarki.

Powodem ograniczonej sprzedaży nie są ceny, ale właśnie obawy klientów odnośnie zaistniałej sytuacji na rynku. Dlatego wprowadziliśmy promocję 3x0, polegającą na możliwości rezerwacji mieszkania za 0 zł i braku konsekwencji po odstąpieniu od umowy. W ten sposób klienci chcący wycofać się z podpisania umowy nie ponoszą żadnego ryzyka. Dodatkowo dla części projektów wprowadziliśmy korzystny harmonogram 20/80.

**Joanna Chojecka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Robyg SA.**

Pierwszy szok dość szybko minął, po majówce wznowiliśmy pracę wszystkich biur sprzedaży w standardowych godzinach, przy zachowaniu rygoru sanitarnego i zauważamy powrót klientów. To samo słyszymy od innych dużych spółek w ramach Polskiego Związku Firm Deweloperskich.

W Polsce mamy deficyt mieszkań rzędu 2,5 mln, ale jak ten naturalny popyt będzie się realizował w czasie, nie wiemy. Wszyscy jeszcze czekają, co będzie z rynkiem pracy, efektami rządowej tarczy, z kredytami hipotecznymi. Wiemy, że na razie banki zaostrzyły politykę, wymagają m.in. wyższego wkładu własnego. Zobaczymy, jak rozwinie się sytuacja.

Mamy też jeszcze niższe stopy procentowe, co oznacza, że osoby posiadające wolną gotówkę mogą być bardziej niż wcześniej zainteresowanie inwestowaniem w nieruchomości.

Reasumując, jesteśmy ostrożnymi optymistami jeśli chodzi o przyszłość, dlatego dalej inwestujemy w bank ziemi posiadając wsparcie silnego właściciela z grupy Goldman Sachs. Wierzymy, że w dłuższym okresie polska gospodarka i polski potencjał się obronią. Po oczekiwanym, słabszym drugim kwartale br. liczymy na stabilizację na rynku mieszkaniowym w kolejnych okresach.

**Zbigniew Juroszek, prezes Atal**

Nieruchomości są postrzegane jako jedna z najbardziej bezpiecznych form lokowania kapitału. Nie tylko generują stałe przypływy w postaci dochodów z najmu, ale w długoterminowej perspektywie mogą przynieść zysk ze sprzedaży. Ponadto niezmiennie niskie stopy procentowe zachęcają do lokowania kapitału w nieruchomości. Szczególnie w pierwszych tygodniach pandemii obserwowaliśmy wzrost zainteresowania lokalami kupowanymi z myślą o inwestycji.

Powrót konsumentów do korzystania ze stacjonarnych punktów sprzedaży i galerii handlowych po przerwie miał swoje przełożenie także na większe zainteresowanie ofertą deweloperów i większą liczbę klientów decydujących się na wizytę w biurach sprzedaży. W maju odnotowaliśmy zauważalnie więcej zapytań dotyczących oferty, co odzwierciedlają wyniki sprzedaży. Po nieco słabszej, choć nadal satysfakcjonującej sprzedaży w kwietniu, w maju obserwujemy odbicie. Spodziewamy się powrotu do poziomów sprzedaży zbliżonych do notowanych na początku roku.

**Eryk Nalberczyński, dyrektor ds. sprzedaży w Lokum Deweloper**

Po okresie chwilowego osłabienia stabilnego trendu popytowego, spowodowanym epidemią koronawirusa, zauważamy widoczny wzrost aktywności i stopniowy powrót do poziomu sprzed lockdownu. Zgłasza się do nas wielu klientów, którzy są zainteresowani ulokowaniem kapitału w nieruchomościach. Nasze osiedla, ze względu na doskonałą lokalizację, cieszą się dużą popularnością w tej grupie odbiorców. Regularnie proponujemy oferty specjalne na mieszkania w wybranych inwestycjach. Na rabaty mogą liczyć nabywcy, którzy skorzystają z aktualnych promocji. Jedną z nich objęte są mieszkania w osiedlu Lokum Porto, które wprowadziliśmy do sprzedaży w maju tego roku. Ceny miejsc w garażach podziemnych obniżyliśmy w tej inwestycji z 39 tys. zł do 10 tys. zł.

**Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska**

Zdecydowanie możemy potwierdzić, że po otwarciu biur widoczne jest duże ożywienie sprzedaży i wzrost zainteresowania zakupem mieszkań. Klienci inwestycyjni są wciąż bardzo aktywni, a sytuacja związana z COVID 19 sprzyja bezpiecznemu inwestowaniu w nieruchomości. W dłuższej perspektywie może to przełożyć się na znaczny wzrost udziału w rynku długoterminowego najmu, a więc rynku PRS (Private Rental Sector), na którym nasza firma jest jednym z głównych graczy w Polsce.

**Mówi Edyta Kołodziej, dyrektor sprzedaży i marketingu w Nickel Development**  
Jeszcze przed epidemią dało się zauważyć bardzo dużą liczbę zapytań ze strony klientów inwestujących w mieszkania na wyjem. Trudno powiedzieć, czy w tej chwili jest ich więcej. Raczej jest to porównywalne zainteresowanie. Inwestorzy w dalszym ciągu nie mają czego szukać na rynku finansowych produktów inwestycyjnych, o depozytach nie wspominając. Ciekawostką jest, że zauważyliśmy wzrost zainteresowania nieruchomościami na przedmieściach jako bezpieczną lokatą kapitału.

Obsługujemy bardzo wielu klientów kupujących mieszkania za gotówkę, którzy zwykle korzystają z dostępnych u nas ofert specjalnych. W przypadku nabywców zdecydowanych na zakup kilku mieszkań przechodzimy do ustaleń indywidualnych.    
  
Początkowo w lockdownie było lekkie wyhamowanie ruchu, ale wyrównaliśmy już liczbę zapytań z ostatnich tygodni przed ogłoszeniem społecznej kwarantanny. Klienci do nas wracają, a umowy rezerwacyjne zamieniają się powoli w umowy deweloperskie i umowy sprzedaży. Kupujący chętnie spotykają się znów z nami w biurze, obserwujemy znaczące ożywienie popytu.

**Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest**

Przez cały okres lockdown-u, przy zachowaniu wszelkich środków ostrożności i bezpieczeństwa, mieliśmy otwarte jedno z naszych biur sprzedaży. Tuż po świętach wielkanocnych odnotowaliśmy większą ilość zapytań mailowych ze strony klientów. Natomiast po zniesieniu przez rząd części restrykcji, otworzyliśmy pozostałe biura i rozpoczęły się regularne spotkania. Ilość kontaktów z klientami jest już zbliżona do tej sprzed lockdown-u. Widać coraz większe zainteresowanie zakupem mieszkań, gdyż ogólnie przyjęło się, że inwestowanie w nieruchomości jest jedną z najbezpieczniejszych form lokowania kapitału. Realizujemy teraz kilka inwestycji mieszkaniowych, które są zlokalizowane w bardzo atrakcyjnych miejscach Warszawy. Klienci doceniają szczególnie to, że w większości przypadków mogą kupić u nas mieszkania w pobliżu stacji metra. W przypadku wybranych ofert przygotowaliśmy specjalne promocje. Niedawno rozpoczęliśmy przedsprzedaż mieszkań w drugim etapie inwestycji Warszawski Świt na Targówku, gdzie można kupić mieszkania z rabatem sięgającym nawet 10 proc.

**Zuzanna Należyta, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic**

Decyzja o zakupie mieszkania na cele inwestycyjne czy własne potrzeby to poważna decyzja. W sytuacji, kiedy nie ma pewności co do konkretnego terminu odmrożenia całej gospodarki obserwujemy „zamrożenie” decyzji klientów. Od początku maja br., kiedy nastąpiło częściowe otwieranie niektórych branż, obserwujemy wzmożone zainteresowanie, ale nie przeradza się to jeszcze w decyzje zakupowe. Klienci wyraźnie wstrzymują ostateczne decyzje.

**Agata Zambrzycka, dyrektor Sprzedaży i Marketingu Aria Development**

Nasi konsultanci pracują w biurach sprzedaży przez cały okres pandemii przy zachowaniu wszelkich środków ostrożności, zgodnie z zaleceniami GIS. Była to przemyślana i dobra decyzja, ponieważ część klientów, która poszukiwała mieszkań w okolicy naszych inwestycji, zdecydowała się na zakup właśnie u nas w tym trudnym okresie. Wprowadziliśmy również możliwość spotkań online, jednak bezpośrednie spotkania w biurze cieszą się zdecydowanie większym powodzeniem.

Klientów gotówkowych, których w ostatnim czasie pojawia się coraz więcej, i kredytowych traktujemy jednakowo. Wszyscy wpłacają środki na rachunki powiernicze, które ustawowo objęte są ochroną. W związku z wydłużeniem procesu kredytowego w bankach, dajemy nieco więcej czasu na wymagane płatności.

W kwietniu zaobserwowaliśmy spadek popytu i mniejszy ruch w biurach sprzedaży, bo wiele osób wstrzymało się z się podjęciem decyzji o zakupie mieszkania. Obecnie widzimy wyraźne odbicie i spodziewamy się powrotu do poziomu sprzedaży sprzed epidemii.

**Sebastian Barandziak, prezes zarządu Dekpol Deweloper**

Prowadzimy sprzedaż mieszkań przez cały okres trwania epidemii. Na początku kontakt z klientami odbywał się głównie zdalnie, a spotkania były przeprowadzane na terenie realizowanych inwestycji. Wizyty w biurze sprzedaży wznowiliśmy w maju. Liczba spotkań od połowy maja systematycznie rośnie. Liczba otrzymywanych zapytań o dostępne lokale w sprzedaży jest na wysokim poziomie, porównywalnym do okresu sprzed lockdown-u. Widoczne jest jednak wydłużenie okresu potrzebnego do podjęcia finalnych decyzji o zakupie. Klienci cały czas są zainteresowani mieszkaniami, zarówno pod wynajem, jak również na własne potrzeby. Proporcja w tym zakresie nie uległa znaczącej zmianie w porównaniu do okresu przed epidemią. Dla wszystkich klientów, nie tylko gotówkowych, przygotowaliśmy ciekawe propozycje i promocje. Kupujący zawsze mogą liczyć na indywidualne podejście z naszej strony.

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

Nasze biura sprzedaży, po wprowadzeniu nadzwyczajnych środków ostrożności, były otwarte przez cały okres lockdown-u. Jedynie biuro obsługujące Hanza Tower w Szczecinie pracowało zdalnie. Mniejsze zainteresowanie zakupem mieszkań, odnotowane w marcu i kwietniu, nie było zatem związane z utrudnionym dostępem do biur, a raczej z restrykcjami, jakie wprowadził rząd oraz obawami przed wyjściem z domu. W ostatnich tygodniach sytuacja zaczęła wracać do normy i popyt powoli wzrasta.

Obniżenie stóp procentowych sprawiło, że lokaty bankowe nie będą przynosiły oczekiwanych zysków, mniejsze będą również przychody z depozytów i obligacji. Klienci przekonali się, że teraz jest dobry moment na zakup mieszkania. Aktualnie kupujący mogą liczyć na indywidualny harmonogram płatności, pozwalający na uruchomienie kredytu dopiero na zakończeniu budowy. Ta limitowana oferta dotyczy warszawskich inwestycji: Osiedla Bliska Wola Tower i Willa Wiślana, a także Hanza Tower w Szczecinie. W Osiedlu Tysiąclecie w Katowicach wybrane mieszkania również można nabyć z miejscem parkingowym gratis. Za ostatnie gotowe do odbioru apartamenty inwestycyjne w inwestycji Bliska Wola na warszawskiej Woli klienci zapłacą nawet do 60 tys. zł mniej. Dużo większym zainteresowaniem niż przed pandemią cieszą się też domy w naszym, luksusowym podmiejskim osiedlu Villa Campina w Ożarowie Mazowieckim.

**Aleksandra Goller, dyrektor sprzedaży i marketingu w spółce mieszkaniowej Skanska**

Nie zauważyliśmy, aby zamknięcie biur sprzedaży znacząco wpłynęło na zainteresowanie naszą ofertą mieszkaniową. Cały czas utrzymuje się ono na równie wysokim poziomie. Myślę, że to przede wszystkim zasługa dostosowania sposobu naszej pracy do potrzeb klientów. Osoby zainteresowane kupnem mieszkania mogły wybrać się na wirtualny spacer po inwestycjach, umożliwiliśmy też podpisywanie umów rezerwacyjnych online oraz zdalny odbiór mieszkań. Nasi handlowcy cały czas byli do dyspozycji klientów.

Należy też pamiętać, że zakupu mieszkania dokonuje się w kancelariach notarialnych. Kancelarie, z którymi współpracujemy, zostały w pełni przygotowane na tę sytuację, przez co spotkania mogły się regularnie odbywać przy zachowaniu najwyższych środków ostrożności. Obecnie wróciliśmy już do normalnego trybu obsługi klienta we wszystkich funkcjonujących wcześniej biurach sprzedaży. Handlowcy czekają na klientów przy osiedlach Jaśminowy Mokotów, Park Skandynawia i w Home Center.

Autor: Dompress