

 MATERIAŁ PRASOWY Warszawa, dn. 06.10.2020

**Jaką strategię przyjęli deweloperzy mieszkaniowi**

Czy firmy weryfikują założenia sprzedażowe i inwestycyjne? Czy deweloperzy wstrzymują się z zakupem gruntów? Jakie nastroje daje się zauważyć wśród nabywców? Czy zainteresowanie kupnem mieszkań wróciło do poziomu sprzed lockdownu? Sondę przeprowadził serwis nieruchomości dompress.pl

**Paweł Ruszczak, p.o. prezesa Develii**

Cały czas uważnie obserwujemy sytuację na rynku i nastroje wśród klientów. W zależności od tego, elastycznie reagujemy i uruchamiamy nowe inwestycje. W ciągu ostatnich kilku miesięcy wprowadziliśmy do sprzedaży mieszkania w kolejnych etapach osiedli Mała Praga w Warszawie, Słoneczne Miasteczko w Krakowie oraz Ceglana Park w Katowicach. Projekty z pozwoleniem na budowę wchodzą na rynek w zakładanych terminach. Pomimo sezonu urlopowego, klienci interesowali się ofertą, poszukują mieszkań, a nastroje są coraz bardziej optymistyczne. Obecnie dla projektów etapowanych notujemy podobną lub większą liczbę kontaktów niż przed rokiem. Ma to swoje odzwierciedlenie w liczbie podpisywanych umów, która dochodzi do poziomu sprzed lockdownu.

**Zbigniew Juroszek, prezes Atal**

Przez ostatnie miesiące cała branża przystosowywała się do nowych okoliczności związanych z pandemią koronawirusa. Co istotne, utrzymaliśmy płynność obsługi i sprzedaży. Realizacja inwestycji przebiega bez zakłóceń, a prowadzone prace budowlane zgodnie z harmonogramami. Jednocześnie rozpoczynamy przedsięwzięcia inwestycyjne według wcześniej przyjętego planu na ten rok. Nie zmieniamy długofalowych planów i strategii. Postanowiliśmy także nie zmieniać celu sprzedażowego na ten rok aż do czasu zakończenia epidemii, wówczas nastąpi jego weryfikacja. Polityka zakupu gruntów również pozostaje niezmienna. Nieustannie poszukujemy atrakcyjnych działek pod nowe inwestycje.

W kolejnych miesiącach drugiego kwartału br. notowaliśmy coraz większe zainteresowanie klientów naszą ofertą i rosnącą liczbę zawieranych umów rezerwacyjnych. W maju nastąpiło odbicie i powrót do poziomów sprzedaży zbliżonych do notowanych na początku roku.

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

Duża część klientów wstrzymała się z kupnem mieszkań w momencie wprowadzenia przez rząd obostrzeń związanych z koronawirusem. Osoby, które były zdecydowane na zakup i przesunęły decyzję wyłącznie w oczekiwaniu na obniżki cen już do nas wróciły, ponieważ okazało się, że oferta szybko się kurczy a ceny utrzymują się na tym samym poziomie. Jednak wiele osób nie może sobie pozwolić na zakup mieszkania z uwagi na to, że banki zaostrzyły kryteria udzielania kredytów. Kolejnym, negatywnym czynnikiem jest

spadek podaży najbardziej popularnych, małych mieszkań. Ta sytuacja wynika z faktu, że wielu deweloperów nie rozpoczyna nowych inwestycji.

Przeszkodą są liczne związane z pandemią zalecenia rządowe, czy ograniczenia, a także wprowadzone przez urzędy skomplikowane procedury i znaczne wydłużenie oczekiwania na wydanie decyzji administracyjnych i pozwoleń na budowę.

Jesteśmy w o tyle dobrej sytuacji, że jako firma osiągająca przez lata ustabilizowane przychody, jesteśmy przygotowani na różne scenariusze i możemy elastycznie reagować na nadchodzące wydarzenia. Dysponujemy bankiem ziemi na ponad 5 tys. lokali w bardzo dobrych lokalizacjach, który konsekwentnie budowaliśmy od lat, ale nie rezygnujemy z zakupu atrakcyjnych gruntów, jeśli pojawi się okazja.

**Joanna Chojecka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu na Warszawę i Wrocław w Robyg SA.**

Grupa Robyg ma obecnie w budowie ponad 5000 mieszkań. Wszystkie prace budowlane przebiegają zgodnie z harmonogramami. Rozbudowaliśmy swój potencjał sprzedażowy o kolejne 800 lokali, finalizując umowę zakupu Wrocławskiego Przedsiębiorstwa Budowlanego, które od wielu dekad prowadzi działalność deweloperską we Wrocławiu. Grupa Robyg, przy wsparciu inwestora strategicznego z Grupy Goldman Sachs, ma stabilną pozycję gotówkową i planuje kolejne inwestycje, a także akwizycje w Polsce. Spółka ocenia niezaspokojony popyt na mieszkania na nadal bardzo wysokim poziomie ponad 2,5 mln lokali.

**Cezary Grabowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Bouygues Immobilier Polska**

Nie zmieniliśmy strategii w czasie trwania epidemii, za wyjątkiem czasowego przeniesienia sprzedaży do kanałów zdalnych. Biura stacjonarne są już otwarte, ale zachowaliśmy część rozwiązań zdalnych. Prowadzimy budowy bez zakłóceń i wprowadzamy na rynek nowe osiedla. Koncentrujemy się na działalności deweloperskiej w Warszawie, Wrocławiu i Poznaniu, gdzie budujemy ponad 1000 mieszkań. Nie było konieczności weryfikowania założeń sprzedażowych i inwestycyjnych. Zamierzamy oddać do użytku ponad 600 mieszkań w ramach kilku inwestycji. Niebawem rozpoczniemy budowę trzech osiedli: Essentiel Talarowa na Białołęce w Warszawie, Lumea na Bemowie w Warszawie oraz Perspective – Wille Miejskie na Kowalach we Wrocławiu.

Sytuacja jest bardzo stabilna, a drugi kwartał roku był dla nas udany pod względem sprzedaży. Od kwietnia do czerwca sprzedaliśmy 180 mieszkań, więcej niż w analogicznym okresie 2019 roku. Spodziewamy się, że w kolejnych miesiącach tego roku popyt utrzyma się na obecnym, zadowalającym poziomie.

Nie wstrzymujemy zakupu gruntów. Przeciwnie, zintensyfikowaliśmy działania w tym zakresie. Stale analizujemy sytuację na rynku i poszukujemy atrakcyjnych działek pod przyszłe inwestycje. Oprócz Warszawy i Poznania interesują nas działki na terenie Krakowa i Trójmiasta. Planujemy wejść na nowe rynki.

Po chwilowym spadku popyt powrócił do poziomu sprzed początku epidemii i obecnie jest na zadowalającym poziomie. Widać to zarówno na podstawie zainteresowania naszymi mieszkaniami, jak i w raportach rynkowych. Pojawiła się również potrzeba zdalnego kontaktu z biurem sprzedaży, która spowodowała, że większego znaczenia dla klientów nabrały: wirtualny spacer, film prezentujący inwestycję, spotkanie video z doradcą i podpisywanie umowów on-line.

**Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska**

Zdecydowanie nie wstrzymujemy się z inwestycjami i zamierzamy wciąż dynamicznie rozwijać portfolio naszych projektów w Polsce. Dość powiedzieć, że już w okresie trwającej pandemii aktywnie pracowaliśmy nad nowymi projektami, dokonując aż czterech akwizycji gruntów. Jesteśmy przekonani, że tworząc komfortowe i przyjazne projekty mieszkaniowe właśnie w okresie zmian i nowych wyzwań możemy odpowiedzieć na potrzeby naszych klientów. Planujemy właśnie zakupy nowych gruntów oraz rozpoczęcie kolejnych budów na obydwu kluczowych dla nas rynkach tj. w Warszawie i Krakowie. W obydwu miastach obserwujemy w naszych biurach sprzedaży wciąż duże zainteresowanie klientów zakupem mieszkań. Widzimy jednocześnie też nieco dłuższy proces podejmowania decyzji.

**Emil Basta z biura sprzedaży dewelopera WPBM Mój Dom S.A.**

Pomimo chwilowego wstrzymania oddechu w branży wszystko dość szybko wraca do normy. Powiem więcej, osoby posiadające wolną gotówkę obawiają się inflacji i tym chętniej kupują mieszkania traktując nieruchomości jako pewną lokatę kapitału. Ceny lokali nie spadły, ogólne zainteresowanie zakupem również. Niektóre grupy odroczyły w czasie decyzję o nowym mieszkaniu, jednak w tym samym czasie, na przykład wspominani inwestorzy, kupują tym chętniej. We wrześniu braliśmy udział w pierwszych stacjonarnych targach mieszkaniowych po lockdownie i byliśmy zaskoczeni dużą frekwencją oraz zainteresowaniem nabywców.

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

Od początku maja br. obserwujemy zwiększone zainteresowanie zakupem mieszkań wśród klientów. Nadal jest też widoczny bardzo duży poziom niepewności, co do sytuacji ekonomicznej, co wpływa na podejmowanie decyzji zakupowych. W związku z tym nadal podtrzymujemy decyzję o wstrzymaniu realizacji dwóch kolejnych etapów inwestycji.

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

W sprzedaży mamy aktualnie sześć inwestycji na terenie Warszawy. Wszystkie realizowane są zgodnie z przyjętym harmonogramem. W ostatnim czasie zauważyliśmy wzmożony powrót klientów do zakupów mieszkań, które wydają się być najbezpieczniejszą inwestycją w tych niepewnych czasach. W związku z tym, nieustannie poszukujemy gruntów pod nowe inwestycje mieszkaniowe.

**Wojciech Chotkowski, prezes zarządu Aria Development**

Widzimy spore zainteresowanie mieszkaniami, na porównywalnym poziomie jak przed wybuchem pandemii. Obserwujemy również duży przypływ klientów gotówkowych, co bez wątpienia związane jest z rekordowo niskimi stopami procentowymi. Wiele osób doceniło fakt, że zakup mieszkania to długoterminowa lokata i zabezpieczenie przed inflacją. Niestety proces uzyskiwania kredytu bardzo się wydłużył. Planujemy dalsze zakupy gruntów i rozwijamy kolejne projekty bez zakłóceń.

**Sebastian Barandziak, prezes zarządu Dekpol Deweloper**

Cały czas analizujemy atrakcyjność dostępnych na rynku gruntów i rozważamy zakup nowych działek pod kolejne inwestycje. COVID nie zmienił naszego podejścia w tym zakresie. Zgodnie z planem realizujemy także wszystkie bieżące projekty. Wiele z nich jest już gotowych do odbioru, co cieszy tych naszych nabywców, którzy np. kierują się potrzebą zwiększenia własnego M. W wielu przypadkach pandemia spowodowała, że klientom w obecnych mieszkaniach brakuje niezbędnego miejsca, między innymi do pracy.

Autor: dompress.pl