

Date: 06.01.2010
Publication: Parkiet
Title: Demand increases, more and more apartments being sold
Author: Błażej Dowgielewski

Popyt rośnie, mieszkania sprzedają się coraz lepiej

Końcówka 2009 roku w wykonaniu deweloperów z GPW była całkiem dobra. Większości z giełdowych firm udało się wypracować lepsze wyniki sprzedażowe niż w III kwartale minionego roku

Błażej Dowgielewski
 blazej.dowgielewski@parkiet.com

Rynek mieszkaniowy się ustabilizował. Jak wynika z danych RedNet Consulting, średnia cena nabycia mieszkania dla siedmiu największych aglomeracji (7,02 tys. zł za mkw) w grudniu była nieco wyższa niż we wrześniu 2009 r. (6,99 tys. zł). Spadek średniej wielkości rabatów – z ponad 11 proc., do niecałych 9 proc. świadczy z kolei o mniejszej skłonności deweloperów do obniżania cen i zmianie nastawienia klientów, którzy raczej nie oczekują już spadków cen.

Na podium bez zmian

Deweloperzy z GPW, szczególnie biorąc pod uwagę krótszy ze względu na przerwy świąteczne czas pracy, nie mają powodów do narzekania. Większość firm poprawiła bowiem rezultaty z III kwartału. Wygląda na to, że liderzy rankingu „Parkietu” z tego okresu, J.W. Construction i Dom Development nie tylko obronili czołowe pozycje, lecz także powiększyli przewagę nad rywalami. Kontrolowana przez Józefa Wojciechowskiego spółka podpisała w IV kwartale 261 umów sprzedaży (brutto, nie licząc rezygnacji), o cztery więcej niż kwartał wcześniej. – To bardzo dobry wynik. Potwierdza on wzrost zainteresowania klientów oraz większą skłonność banków do udzielania kredytów. Na wzrost popytu wpłynęła również stabilizacja cen lokali, które w perspektywie kolejnych miesięcy powinny stopniowo rosnąć – uważa Małgorzata Szwarcszroka, dyrektor pionu ekonomicznego J.W. Construction. Konkurent spółki z Zabek, Dom Development, również ma za sobą udany kwartał. Z naszych szacunków wynika, że firma wypracowała wynik zbliżony do tego z III kwartału, gdy sprzedawała 230 lokali netto.

Trzecią pozycję w rankingu utrzymał Polnord, który w ostatnich trzech miesiącach roku, zgodnie z wstępnymi szacunkami, sprzedał 115 lokali. Wyniki poprawił również stołeczny Marvipol. W ostatnich trzech miesiącach roku spółka sprzedała 71 lokali (64 w III kw.). – Obserwowany poziom sprzedaży potwierdza naszą stabilną pozycję. Istotne jest, abyśmy powiększali ofertę lokali – ocenia Andrzej Nizio, wiceprezes spółki.



lo niezdecydowanych do zakupu – mówi Robert Gajor, dyrektor ekonomiczny spółki. Wyniki poprawił również stołeczny Marvipol. W ostatnich trzech miesiącach roku spółka sprzedała 71 lokali (64 w III kw.). – Obserwowany poziom sprzedaży potwierdza naszą stabilną pozycję. Istotne jest, abyśmy powiększali ofertę lokali – ocenia Andrzej Nizio, wiceprezes spółki.

Mniejsza oferta, słabszy wynik
 Rekordowego wyniku z III kw. 2009 r. nie udało się poprawić Ronsonowi. Tomasz Lapiński, członek zarządu spółki, jest jednak zadowolony z rezultatu. – W IV kwartale sprzedaliśmy 66 lokali, co stanowiło blisko 20 proc. oferty na początku okresu (333 lokale). W III kwartale Ronson sprzedał 79 lokali, ale w porównaniu z 412, które miał na sprzedaż na koniec czerwca, stanowiło to trochę ponad 19 proc. oferty – analizuje Lapiński. Specjalizujący się w budowie luksusowych mieszkań Atlas Estates sprzedał w IV kwartale 37 lokali, o pięć mniej niż kwartał wcześniej. – Wynik jest satysfakcjonujący, biorąc pod uwagę fakt, że oferujemy lokale tylko z dwóch projektów. Cieszy również wzrost średniej ceny metra kwadratowego sprzedawanych mieszkań – mówi Michał Witkowski, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Atlas Estates.

Parkiet/ Demand increases, more and more apartments being sold

The article reports on the recent results of developers listed on the Warsaw Stock Exchange and the condition of the real estate market in Poland. According to the daily, the housing market has finally stabilized. As RedNet Consulting reports, the average sale price for an apartment in the largest urban areas in Poland in December was PLN 7,020/sqm, slightly higher than in September (PLN 6,900/sqm).

Listed developers have no reason to complain, as most of them improved their 3Q results. The leaders in Parkiet's ranking prepared after the 3Q on the basis of apartments sales, J.W. Construction and Dom Development, maintained their position also in the 4Q. Ronson was ranked 6th after the 4Q, but did not improve its record from the 3Q. Nevertheless board member Tomasz Lapiński said he is satisfied with the results. "In the 4Q we sold 66 apartments, which is 20% of what we had on offer at the beginning of the period," he said. According to Lapiński, in the 3Q Ronson sold 79 apartments, which was 19% of the number on offer.