

Date: 07/07/2014
Media: Parkiet
Title: Number of people willing to buy new apartments is growing

Deweloperzy > Dobre wyniki sprzedaży za I półrocze.

Rośnie liczba chętnych na nowe mieszkania

Spółki deweloperskie z indeksu WIG Deweloperzy sprzedały w pierwszym półroczu 2014 r. ponad 4,2 tys. mieszkań. To o 36 proc. więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Liderem jest firma Robyg, która od stycznia do czerwca br. sprzedała niemal 1,1 tys. mieszkań netto, czyli z uwzględnieniem rezerwacji. Tym samym spółka zanotowała 50-proc. wzrost wyników. – To urealnia założony przez zarząd poziom kontraktacji za cały 2014 rok rzędu 2 tys. lokali. Jest to możliwe do osiągnięcia pod warunkiem, że utrzymane zostaną dotychczasowe tendencje rynkowe. Można zauważyć, że w Warszawie więcej mieszkań obecnie kupuje się za gotówkę. Nie bez znaczenia jest też program „Mieszkanie dla młodych” (MdM), który ułatwia podjęcie decyzji o nabyciu własnego lokum – komentuje wyniki Oscar Kazanelson, przewodniczący rady nadzorczej Robygu.

Z kolei Dom Development sprzedał 863 mieszkania, o 19 proc. więcej niż w pierwszym kwartale 2013 r. O wiele lepszymi niż rok temu wynikami może pochwalić się Polnord, podpisując w pierwszej połowie br. umowy na 622 lokale, o 52 proc. więcej niż rok temu. Tymczasem J.W. Construction

WYNIKI SPRZEDAŻY LOKALI (NETTO) NAJWIĘKSZYCH DEWELOPERÓW GIEŁDOWYCH W I PÓŁROCZU 2014 R.



Holding sprzedał prawie 500 mieszkań. Deweloper podaje jednak wyniki brutto, czyli nie uwzględniając rezygnacji z umów. – Do czynników hamujących sprzedaż niezmiennie zaliczyć można ustawę deweloperską i rekomendację „S”. Z drugiej strony, popyt stymuluje program MdM i niskie stopy procentowe kredytów – tłumaczy Małgorzata Ostrowska z J.W. Construction.

Znakomity wynik ma spółka z indeksu WIG Budownictwo, czyli Budimex Nieruchomości, która może pochwalić się zmianą na plus aż o 97 proc. (553 mieszkania w pierwszym półroczu 2014 r. wobec 280 w pierwszej połowie 2013 r.).

Ponad 400 mieszkań zakontraktował Ronson Development, o 41 proc. więcej niż w pierwszej połowie ubiegłego roku. To rekordowa zmiana. – Wynik za pierwsze półrocze 2014 r. obejmuje 48 umów rezerwacyjnych, dotyczących lokali oferowanych w nowym projekcie Moko na warszawskim Mokotowie. Obecnie czekamy na uprawnomocnienie pozwolenia na budowę dla tej inwestycji i dlatego nie mogliśmy jeszcze rozpocząć zawierania tzw. umów deweloperskich – zaznacza Tomasz Łapiński, dyrektor finansowy Ronson Development. Spółka zamierza w tym roku sprzedać co najmniej 650 lokali. KAD

Date: 07/07/2014
Media: Parkiet
Title: Number of people willing to buy new apartments is growing

Ronson Development has concluded agreements for over 400 flats, i.e. 41 percent more than in the first half of 2013. It is a record change.

The result for the first half of 2014 includes 48 preliminary-sales agreements (reservation agreements) regarding the units offered in Moko- a new project in the Warsaw's Mokotów district. Presently, we are waiting until the decision on the building permit for this investment becomes final and that is why we couldn't start concluding the so called developer agreements - Tomasz Łapiński, Ronson Development financial director, has said. This year the company is going to sell at least 650 units.