

Date: 09/04/2015  
Media: Parkiet  
Title: Demand for apartments from developer companies still on high level  
Journalist: Dorota Kaczyńska

# Popyt na lokale od deweloperów nie słabnie

**Mieszkania** > Deweloperzy liczą, że w 2015 r. sprzedadzą jeszcze więcej lokali niż rok wcześniej.

Dorota Kaczyńska  
dorota.kaczynska@parkiet.com

## SPRZEDAŻ MIESZKAŃ PRZES GIELDOWYCH DEWELOPERÓW I SPÓŁKI WYBIERAJĄCE SIĘ NA GPW

	KONTRAKTACJA W I KW. 2015 R.	RÓŻNICA (PROC.)*	PLANOWANA KONTRAKTACJA W CAŁYM 2015 R.
Atal	315	-1	do 1800**
Budimex Nieruchomości	499	81	1700
Dom Development	467	15	2000
Echo Investment	113	15	ponad 466
ED Invest	28	22	70
Inpro	98	-1	700***
JHM Development	34	13	200
LC Corp	480	36	ponad 1220
Marvipol	146	-43	600
Polnord	344	11	1500
Robyg	534	-7	2100
Ronson	186	-10	ponad 800
Vantage Development	92	70	450
Wikana	34	-3	min. 300

\* WSKŁĘCIE KONTRAKTACJI W 2014 I 2013 R.  
\*\* WSKŁĘCIE WSKŁĘCIE ANALITYCZNE  
\*\*\* WSKŁĘCIE I WSKŁĘCIE  
ŹRÓDŁO: DEWELOPERZY, ANALITYCY

W I kw. 2015 r. giełdowi gracze podpisali ok. 3,5 tys. przedwstępnych umów sprzedaży netto, czyli z uwzględnieniem rezygnacji. Rok wcześniej ich kontraktacja oscylowała na poziomie ok. 3,3 tys. mieszkań. Wygląda więc na to, że podwyższenie od br. wymaganych przez banki wkładów własnych do co najmniej 10 proc. wartości kupowanej nieruchomości, w ogóle nie wpłynęło na popyt.

### Na dużych obrotach

W ciągu pierwszych trzech miesięcy najwięcej umów podpisał tradycyjnie lider w sprzedaży mieszkań, czyli Robyg, kontraktując aż 534 lokale netto. Spółka w analogicznym okresie ubiegłego roku przedsprzedała 576 ofert.

Największą popularnością wśród klientów cieszą się nasze trzy projekty w warszawskim Wilanowie – mówi Eyal Keltsh, wiceprezes Robygu.

Dużym sukcesem w kontraktacji może się także pochwalić Budimex Nieruchomości, podpisując w I kw. br. 499 umów wobec 275 transakcji w analogicznym okresie rok wcześniej, co daje aż 80-proc. wzrost sprzedaży. Jak tłumaczą przedstawiciele spółki, ostatnie wyniki nakreślił w znacznym stopniu krakowski projekt Nowe Czyżyny, w którym większość ofert można kupić przy wsparciu programu „Mieszkanie dla młodych”.

Niewiele mniej mieszkań zakontraktował LC Corp, który w I kw. br. podpisał 480 umów, o 36 proc. więcej niż w I kw. 2013 r. Z kolei Dom Development przedsprzedał w ciągu pierw-

szych trzech miesięcy prawie 470 lokali, o 15 proc. więcej niż rok wcześniej.

### Sygnal do kupna akcji

Jeśli koniunktura nie zwolni, giełdowe spółki liczą, że w całym 2015 r. zakontraktują ok. 14 tys. lokali. – W dalszym ciągu utrzymuje się trend zakupu coraz większych mieszkań. Największym wzięciem cieszą się „trójki” o powierzchni 55–65 mkw. Rośnie także zainteresowanie ofertami czteropokojowymi (80–100 mkw.) Spada natomiast popularność kawalerek, które są zastępowane funkcjonalnymi „dwójkami” o powierzchni ok. 40 mkw. W tym roku prawdopodobnie klienci będą dalej kupować większe lokale – mówi Ewelina Juroszek, dyrektor ds. sprzedaży mieszkań w Atalu.

Obok rosnącej kontraktacji mieszkań, deweloperzy wykazują coraz lepszą rentowność ze sprzedaży, dążąc do poziomu co najmniej 20 proc. marży

brutto. Oba te czynniki przełożą się na poprawę ich wyników finansowych. W efekcie inwestorzy patrzą przychylniej na subindeks WIG-Deweloperzy, choć na razie jeszcze deweloperzy ubolewają nad niedoszacowaniem swej wyceny.

– Ale od połowy stycznia br. inwestorzy regularnie kupują akcje spółek deweloperskich. Są to głównie inwestorzy instytucjonalni, co jednak wynika z generalnego trendu spadku udziału inwestorów prywatnych w obrotach na GPW. 16 marca br. kurs indeksu WIG-Deweloperzy naruszył, a następnie przebił konsolidację, w której przeżywał od sierpnia 2014 r. To wyraźny dowód na coraz większy popyt, a dla inwestorów opierających swoje decyzje na analizie technicznej – sygnał kupna. Dodatkowo na tle innych indeksów siła relatywna akcji deweloperów jest znaczna – zapewnia Łukasz Wardyn, dyrektor zarządzający na Europie Środkowo-Wschodnią w City Index. ☺☺