

Date: 05.10.2009

Publication: Parkiet

Title: Dom Development and J.W. Construction return to the top.

Jouranlist: Błażej Dowgielski

Dom Development i J.W. Construction wracają na szczyt

Połowa z ujętych w rankingu „Parkietu” deweloperów z GPW poprawiła w sezonie letnim wyniki sprzedaży mieszkań



Najwięcej mieszkań w III kwartale 2009 r. sprzedały J.W. Construction, kontrolowany przez Józefa Wojciechowskiego (z lewej) oraz kierowany przez Jarosława Szanajcę Dom Development.

Błażej Dowgielski
b.dowgielski@parkiet.com

Lato przyniosło zmianę na pozycji lidera w „Parkietowym” rankingu deweloperów o największej ilościowo w kwartale sprzedaży mieszkań netto (uwzględniając rezygnacje z wcześniej zawartych umów). Wcześniej numer jeden, dolnośląski Gant Development, oddał palnę pierwszeństwa jednemu z dwóch stołecznych deweloperów – J.W. Construction lub Dom Development.

Kto zdobył złoto?

J.W. Construction podpisał w III kwartale około 257 umów sprzedaży mieszkań (brutto, bez rezygnacji). We wrześniu spółce udało się zbliżyć ponad 100 lokali. – Od początku roku możemy się pochwalić nieprzerwanym wzrostem sprzedaży. Wszystko wskazuje na to, że uda się nam utrzymać dodatnią dynamikę również w kolejnych miesiącach – komentuje Małgorzata Szware-Sroka, dyrektor pionu ekonomicznego firmy.

Wyniki sprzedaży z poprzednich kwartałów poprawił również Dom Development. Jak mówi Jarosław Szanajca, prezes spółki, od lipca do września deweloper sprzedał więcej lokali niż w II kwartale, kiedy to nabywców znalazło 156 mieszkań (uwzględniając rezygnacje). – Oczekujemy, że końcówka roku przyniesie dalszą poprawę wyników – ocenia Szanajca.

Który z wymienionych deweloperów jest nowym liderem? Wiele wskazuje na to, że kontrolowane przez Józefa Wojciechowskiego J.W. Construction. Byłoby inaczej, skala rezygnacji w przypadku tego dewelopera musiałaby być większa niż 20 proc. sprzedaży brutto, a Dom Development przy okazji publikacji wyników za III kwartał musiałby się pochwalić wzrostem sprzedaży w ujęciu kwartalnym o ponad 30 proc.

Nie takie straszne rezygnacje

Do pierwszej trójki giełdowych deweloperów o największej liczbie sprzedaży mieszkań udało się awansować Polnordowi. Spółki z jego grupy sprzedały w III kwartale 116 mieszkań (uwzględniając 39 rezygnacji). To nieco gorzej niż w II kwartale, kiedy to nabywców znalazło 131 lokali. Wojciech Churzyński, prezes Polnordu, podkreśla, że od umów odstępują głównie nabywcy lokali sprzedawanych przez Fadesa Polnord. – Rezygnują głównie inwestorzy z Hiszpanii. Mieszkania te były oferowane po dość niskich ce-

nach. Wprowadzając je ponownie na rynek, zarabiamy nawet o kilkanaście procent więcej – ocenia prezes.

Letnie spowolnienie

Tuż za Polnordem uplasował się Gant. Deweloper sprzedał w minionym kwartale 115 mieszkań netto. Dla porównania w II kwartale 2009 r. spółka sprzedała 182 lokale. Spadek sprzedaży zarząd wiąże z wakacyjnym okresem i wyprzedaną ofertą mieszkań. – Sezon urlopowy zaowocował spadkiem wizyt w naszych biurach – mówi Dariusz Małaszkievicz, prezes Ganta. Szef zarządu spółki uważa, że kolejne miesiące powinny być lepsze, m.in. dzięki intensywnej kampanii reklamowej projektów w Poznaniu i Gdańsku oraz wprowadzeniu do sprzedaży na przełomie 2009 i 2010 r. pierwszej stołecznej inwestycji Ganta przy ul. Sokolowskiej.

Nieco słabszą niż w II kwartale sprzedaż zanotował deweloper z Lublina – Wikana. W III kwartale nabywców znalazło około 82 mieszkania, podczas gdy kwartał wcześniej sprzedano 100 lokali. Robert Gajor, dyrektor finansowy spółki, spadek sprzedaży tłumaczy sezonowością i prognozuje, że końcówka roku będzie lepsza.

Ronson przyspiesza

Poprawą wyników sprzedaży może się z kolei pochwalić Ronson. W III kwartale spółka sprzedała 78 mieszkań netto (63 w II kwartale). – Od początku roku rośnie zainteresowanie klientów ofertą. Coraz więcej ich odwiedza nasze inwestycje – komentuje Tomasz Łapiński z zarządu Ronsona. – Nie stymulujemy wzrostu sprzedaży cięciami cen, które są stabilne od początku roku. Rozważamy wręcz niewielkie ich zwiększenia na niektórych inwestycjach – dodaje.

Marvipol w III kwartale sprzedał 61 mieszkań. To lepszy wynik niż przed rokiem, kiedy to spółka zbyła 49 lokali, poprawiono również rezultat z II kwartału 2009 r. (52 mieszkania). Andrzej Nizio, wiceprezes Marvipolu, zwraca uwagę na bardzo stabilny poziom sprzedaży mieszkań przy znikomym poziomie zwrotów. – Moim zdaniem świadczy to o dojrzałej bazie klientów, orientującej się na stabilnego dewelopera – mówi Nizio. Tuż za Marvipolem uplasował się Atlas Estates, któremu udało się sprzedać w III kwartale 42 mieszkania.

Parkiet / Dom Development and J.W. Construction return to the top

Half of the Warsaw Stock Exchange developers included in Parkiet's ranking improved their residential sales in the summer. This resulted in a change in leadership. The new leader will be either J.W. Construction or Dom Development—which one will be determined after the publication of quarterly results. JW Construction Sales Director Malgorzata Szwarc-Sroka said: "From the beginning of the year we can boast of a sales increase. All indications are that we will maintain this level." Dom Development CEO Jarosław Szanajca said: "From July to September 2009, we sold more homes than in 2Q 2009, when we sold 156 apartments." It appears that the leader will probably be J.W. Construction. The third and fourth positions belong to Polnord and Gant Development, which was the leader in 2008. Ronson ranked 6th, with 78 apartments sold in 3Q 2009. "Since the beginning, there has been growing interest in our offer," said Tomasz Łapiński from Ronson. "More and more customers are visiting our developments. We are not stimulating sales growth by cutting prices, which have been stable from the beginning of the year. We are even considering small increases in certain developments."