

Dwa pokoje niezmiennie popularne

Z PIERWSZEJ RĘKI | Na przelocie sierpnia i września zapanował ruch w deweloperskich biurach sprzedaży. Zainteresowanie mieszkaniami na razie nie przekłada się jednak na szybszą sprzedaż

DOROTA KACZYŃSKA

Jesień to jeden z lepszych okresów w branży deweloperskiej. - Odnotowujemy wówczas zwiększoną liczbę transakcji - zapewnia Ewa Perkowska z Budimeksu Nieruchomości.

Innym znakiem jesiennego ożywienia jest spora frekwencja na targach mieszkaniowych. Przy stoiskach widać kolejki. - Wprawdzie to zainteresowanie nie wpływa na razie na szybszą sprzedaż, ale można odnieść wrażenie, że część klientów nie chce lub nie może dłużej czekać na dalsze spadki cen - mówi Michał Witkowski, dyrektor marketingu i sprzedaży w Atlas Estates. Ożywienie widać też w segmencie luksusowych projektów. - Już od połowy sierpnia liczba sfinalizowanych transakcji się zwiększa, jeśli porównamy sytuację do notowanej na początku wakacji - zapewnia Alicja Kościeszka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu w Orco Property Group.

I mniejsze, i większe

W inwestycjach z segmentu popularnego o wyborze mieszkania decyduje przede wszystkim metraż i liczba pokoi. Piętro ma drugorzędne znaczenie. - Nasi klienci kupują mieszkania dla siebie i swoich rodzin. Mało jest wśród nich osób kupujących lokale inwestycyjnie - zapewnia Alicja Kościeszka. Michał Okoń, przedstawiciel spółki Marvipol, zauważa, że do połowy roku klienci szukali głównie dwóch pokoi do 55 mkw. oraz czterech pokoi powyżej 90 mkw.

- Ostatnio sporo osób interesuje się trzypokojowymi mieszkaniami o powierzchni 60 - 80 mkw. Transakcje, których realizacja na początku roku od momentu prezentacji oferty do podpisania umowy trwała ok. dwóch miesięcy, dzisiaj zabierają cztery, pięć razy mniej czasu - twierdzi Okoń.

Ewa Perkowska zapewnia tymczasem, że największym zainteresowaniem klientów cieszą się od lat mieszkania 2- i 3-pokojowe o metrażu od 45 do 70 mkw. - Coraz więcej osób poszukuje jednak lokali czteropokojowych o powierzchni powyżej 75 mkw. - przyznaje Perkowska.

Z obserwacji Michała Witkowskiego wynika natomiast, że najszybciej sprzedaje się mieszkania najmniejsze. - Im większy metraż, tym większa kwota, którą trzeba wydać na mieszkanie i siła rzeczy - mniejsza grupa nabywców. Analogicznie sytuacja wygląda w przypadku pięter - najdłużej czekają na nabywców mieszkania na parterze, ale także na najwyższych piętrach, które z reguły są droższe - twierdzi Witkowski.

Podobne zjawisko obserwują przedstawiciele spółki realizującej Wilanów One. - Wzrasta popularność lokali o powierzchni 40 - 50 mkw. oraz dużych mieszkań. Tak znacznego zainteresowania apartamentami wcześniej nie było, ale ta sytuacja trwa relatywnie krótko, nie możemy więc jeszcze mówić o nowym trendzie - zastrzega Moshe Eytam, dyrektor generalny inwestycji Wilanów One. - Z naszych obserwacji wynika, że apartamenty z oknami wy-



Osiedle Nowe Powiśle firmy Menolly Poland

chodzącymi na północ są uważane za mniej atrakcyjne, a co za tym idzie trudniejsze do sprzedania.

Klienci szukający ofert w biurach Dom Development najczęściej pytają o dwupokojowe lokale na najwyższych kondygnacjach. - Nie każdy jednak jest na nie zdecydowany od razu - zaznacza Małgorzata Grochowska, ekspert ds. komunikacji w

Dom Development. W podjęciu decyzji mają pomóc promocje. Pod koniec sierpnia na przykład w inwestycji Capital Art Apartments Atlas Estates rzucił ofertę „Trzy pokoje w cenie dwóch”. - Zainteresowanie inwestycją wzrosło. Liczba osób dowiadujących się o mieszkania w CAA jest zdecydowanie większa - zapewnia Michał Witkowski. Tymczasem w inwestycjach

Robyg najszybciej sprzedają się wybudowane już mieszkania. - Są to duże powierzchnie - od 70 do 150 mkw. - mówi Agnieszka Krzywicka, przedstawicielka dewelopera.

Dłuższe wahania

Małgorzata Grochowska twierdzi, że w porównaniu z poprzednimi latami okres decyzyjny klientów znacznie się wy-

dłużył. - Dziś klienci dokładnie sprawdzają wszystkie możliwości, porównują różne oferty, wracają do biura sprzedaży po dwóch - czterech tygodniach. Standardowo najłatwiej sprzedaje się mieszkania najtańsze - tłumaczy Michał Witkowski.

Michał Okoń twierdzi, że finalizacja transakcji sprzedaży w przypadku lokali budowanych przez Marvipol przypada dziś średnio po czterech - sześciu tygodniach od prezentacji oferty. - Ostatnio coraz więcej jest transakcji inwestycyjnych dokonywanych z dnia na dzień. Lokale o dużej powierzchni, sięgającej 120 mkw., sprzedaje się z reguły po trochę dłuższym okresie, po dwóch - trzech miesiącach - wyjaśnia Okoń.

Tymczasem, jak zapewnia Piotr Olbrys, dyrektor zarządzający w Menolly Poland, ograniczona podaż i niesłabnący popyt w sektorze mieszkań luksusowych sprawiają, że oferty tego typu szybko znikają z rynku pierwotnego. - Jednak i na tym rynku proces sprzedaży nie przebiega już tak szybko jak półtora czy dwa lata temu. Dziś umowa podpisywana jest po dwóch - trzech tygodniach od pierwszego kontaktu z klientem - mówi Piotr Olbrys. Dodaje, że najtrudniejszym zadaniem jest sprzedaż największych apartamentów. - Mimo ich ograniczonej liczby i niezaprzeczalnych zalet w postaci doskonałej lokalizacji, wysokości lokalu przekraczającej 3 metry i zapierającego dech w piersiach widoku, wysoka cena sprawia, że klienci długo zastanawiają się i negocjują przed podjęciem ostatecznej decyzji - przyznaje.