

[Strona główna](#) [Wystawcy](#) [Produkty](#) [Czytelnia](#) [Czaty](#) [Współpraca](#)

Jesteś w: [Strona główna](#) / [Czytelnia](#) / [W Poznaniu sprzedaż mieszkań ruszyła](#)

Autorzy

W Poznaniu sprzedaż mieszkań ruszyła

Sponsorzy i patroni

Wyniki sprzedażowe niektórych poznańskich deweloperów wskazują na wzrost zainteresowania zakupem nieruchomości. Jest to ciekawe zjawisko, szczególnie, gdy do niedawna tak wiele mówiło się o zastojach na rynku mieszkaniowym.

Z końcem pierwszego półrocza przychodzi czas na podsumowanie. Po zapoznaniu się z aktualnymi wynikami sprzedaży mieszkań kilku poznańskich deweloperów można odnieść wrażenie, że okres zastój minął.

Nickel Development, znany poznański deweloper, budujący mieszkania w kilku lokalizacjach, odnotował niemal trzykrotny wzrost liczby zawartych umów w stosunku do pierwszego półrocza ubiegłego roku. Od początku roku sprzedał już 154 mieszkania. – Duży wpływ na wzrost sprzedaży ma uznana marka naszej firmy. W niepewnych czasach klienci wybierają inwestycje pewne i sprawdzonego partnera – wyjaśnia Michał Nickel, szef działu sprzedaży Nickel Development. – Oczywiście nie bez znaczenia jest fakt, że obecnie sporo mieszkań można nabyć w ramach programu „Rodzina na swoim”. Najwięcej chętnych Nickel ma na mieszkania rodzinne w Dąbrowce oraz na lokale w eleganckim Zaułku Piątkowskim II.

Z większą uwagą deweloperzy dostosowują swoje oferty do oczekiwań klientów. – Inwestorzy prowadzą aktywne kampanie promocyjne, biorą udział w targach, a co najbardziej ucieszy kupujących – dość chętnie sami obniżają ceny sprzedawanych mieszkań, proponując różnego rodzaju rabaty. Taka sytuacja sprzyja zakupowi nieruchomości – ocenia Maciej Molewski, Dyrektor Departamentu Bankowości Hipotecznej Deutsche Bank PBC. – Ponadto na rynku wciąż są dostępne korzystne oferty kredytów mieszkaniowych. Przy czym warto zwrócić uwagę, że znacznie większą niż kiedyś popularnością cieszą się obecnie kredyty w naszej rodzimej walucie oraz euro, z uwagi na atrakcyjny poziom marż i warunki kredytowania – dodaje Molewski.

Liczba zawieranych transakcji dobrze świadczy również o ofercie Family House. Klienci podkreślają duży wybór oraz jakość tych inwestycji. Są to zarówno domy wielorodzinne w zabudowie bliźniaczej i szeregowej. – W ostatnim półroczu sprzedaliśmy 65 lokali w tym: 31 mieszkań na ul. Roboczej w Poznaniu, 29 mieszkań, 2 domy bliźniacze i 3 domy szeregowe w Czapurach. Jest to znaczący wzrost liczby sprzedanych nieruchomości, w porównaniu do zeszłego roku – mówi Izabella Łukomska-Pyżalska z Family House.

Natomiast inwestor Elite Garbary Residence liczy, że w chwili, gdy rynek się w pełni przebudzi będzie miał do zaoferowania mieszkania o wysokim standardzie, w atrakcyjnej lokalizacji i uczciwych cenach, a to wszystko wpłynie korzystnie na znaczną poprawę tempa sprzedaży i zrekompensuje ostatni, niełatwy okres. Przynajmniej, że ostatnio widać pierwsze oznaki tego ożywienia. – Zainteresowanie apartamentami różni się od tego na rynku mieszkaniowym. I choć ogólna sytuacja oraz okres wakacyjny powinny wpływać na tempo sprzedaży, to w naszym przypadku możemy mówić o sukcesach. Nawet teraz, w lipcu sprzedaliśmy już 3 apartamenty, a dwa kolejne zostały zarezerwowane – mówi Amit Mor dyrektor ds. marketingu Elite Garbary Residence.

Wzrost sprzedaży odnotowała także firma Kares, budująca na malowniczo położonym osiedlu Zmysłowo pod Poznaniem. – Faktycznie w porównaniu z początkiem roku, w ostatnim czasie notujemy wzrost sprzedaży domów jednorodzinnych wolnostojących i szeregowych – mówi Łukasz Hryciuk z biura poznańskiego dewelopera Kares. – Zmysłowo przyciąga potencjalnych kupców atrakcyjną lokalizacją i bardzo dogodnymi warunkami cenowymi. Poza tym ludzie mieszkający dotąd w mieście doceniają tereny rekreacyjne. Zwraca się do nas coraz więcej klientów – wyjaśnia Hryciuk.

Również Kalbud Deweloper, budujący w Rakietnicy, cieszy się dobrymi wynikami sprzedażowymi. Osiedle Kalinowe to znana już poznańskim inwestycja, stąd duże zainteresowanie mieszkaniami. – Większość mieszkań z drugiego etapu znalazło już swoich nabywców. Co więcej, w ciągu miesiąca od rozpoczęcia budowy kolejnej części osiedla (od czerwca) udało nam się sprzedać już osiem lokali – mówi Tomasz Wnuk, dyrektor ds. handlowych Kalbud Deweloper. W tej chwili na osiedlu Kalinowym mieszka prawie 200 rodzin. A już niedługo liczba ta wzrośnie o kolejnych 30.

Nie da się ukryć, że na taką dobrą sprzedaż ma wpływ nie tylko obniżenie cen, ale również aktywne akcje promocyjne. Deweloperzy coraz bardziej zabiegają o klientów, wprowadzając różnego rodzaju rabaty i usługi dodatkowe do swoich ofert. Oczywiście nie bez znaczenia jest również program „Rodzina na swoim” i ogólna tendencja poprawy sytuacji w budownictwie. Choć kryzys jeszcze się nie skończył to pierwsze symptomy poprawy są zauważalne.

źródło: ARW IMAGE Public Relations

Brak komentarzy

[Dodaj swoją opinię >>](#)

Sponsor główny



Sponsorzy branżowi



Patroni



