

11 października 2005

Znakomite wyniki sprzedaży w III kwartale

W ostatnich tygodniach notujemy wyraźny wzrost sprzedaży. We wrześniu sprzedaliśmy aż 270 mieszkań, w całym kwartale – ponad 700. Tak wysoki poziom sprzedaży notowaliśmy ostatnio przed wejściem Polski do UE.

Przyczyn jest oczywiście kilka. Po pierwsze większa siła nabywcza ludności, spowodowana większą dostępnością kredytów. Dziś można otrzymać je szybciej, bo banki stosują bardziej elastyczne procedury i mają mniejsze wymagania wobec kredytobiorców. To sprawia, że osoby, zwłaszcza młode, które jeszcze dwa-trzy lata temu nie myślały o zakupie mieszkania, teraz dużo częściej decydują się na taki krok... Ożywieniu sprzyja także stale zmniejszające się oprocentowanie kredytów.

Po drugie mamy do czynienia z nowym zjawiskiem, jakim jest kupowanie mieszkań w celach inwestycyjnych. W nieruchomości inwestują dziś nie tylko najbogatsi – ale także osoby chcące skorzystać na koniunkturze i „obrócić” pieniędzmi. Biorą w tym celu kredyt na zakup jednego mieszkania lub kilku, aby je potem z zyskiem odsprzedać. Mamy w J.W. Construction klientów, którzy kupili 3 lata temu mieszkania w naszym apartamentowcu przy ul. Łuckiej po 4 tys. za metr – a teraz odsprzedają je po cenie dwukrotnie wyższej!

W ożywieniu rynku swój udział mają także cudzoziemcy. Dominują wśród nich Irlandczycy, Włosi i Hiszpanie, ale grupa chętnych z zagranicy stale rośnie. Niektórzy z nich przyjechali nad Wisłę do pracy. Większość jednak kupuje w Polsce mieszkania, bo ma w pamięci gwałtowną zwyżkę cen nieruchomości, jaka nastąpiła po wejściu ich macierzystych krajów do Unii Europejskiej. Myślę, że u nas takich gwałtownych wzrostów nie będzie, ale ceny nieruchomości na pewno piąć się będą systematycznie do góry. Dla przykładu, ceny apartamentów w centrum Madrytu czy Dublina nie schodzą dzisiaj poniżej 6 tysięcy euro za metr. W naszym apartamentowcu przy ul. Łuckiej – nie przekraczają 1500 euro za metr. To jest ta elektryzująca różnica. A na 300 lokali w tym budynku – połowę nabyli obcokrajowcy, głównie na wynajem. Poza tym inwestycje w polskie nieruchomości, dają dziś większy procent zysku niż w obligacje czy fundusze inwestycyjne w krajach „starej” Unii.

Koniunkturę nakręcają także w dużej mierze ludzie młodzi. Dzisiaj stanowią oni ponad połowę klientów JWC. Coraz częściej dochodzą do wniosku, że bardziej opłaca im się kupić małe mieszkanie – niż je wynajmować. Poza tym teraz kupuje się często mieszkanie nie na całe życie, ale na okres przejściowy. Po paru latach, gdy ustabilizuje się sytuacja materialna, lub gdy powiększy się rodzina – można swój lokal sprzedać i kupić większy.

Wzmożonym zakupom w ostatnim kwartale sprzyjał także cieszący się Program 10/90, który polega na tym, że klient wpłaca na początku tylko 10 proc. ceny, a resztę przy odbiorze kluczy. W ramach tego programu nasi klienci mogą kupować mieszkania na Osiedlu Górczewska i Sady Rembertowskie II.