

Czy to koniec promocji u deweloperów

OKAZJE NA RYNKU PIERWOTNYM | Projektowanie wnętrza mieszkania, obniżki cen metra, bony na materiały wykończeniowe – deweloperzy przed końcem roku kuszą promocjami. Jednocześnie zapowiadają, że wraz z kurczeniem się zapasów mieszkań kończą się takie okazje

ANETA GAWROŃSKA

Projektowanie wnętrza mieszkań proponuje RED Real Estate Development. – W ramach promocji wykonujemy zmiany aranżacyjne, zgodnie z preferencjami kupującego. Wszystko to w cenie lokalu – mówi Teresa Witkowska z RED Real Estate Development.

Wyprzedaże na finiszu

Ta firma przywróciła też system płatności 10/90 (10 proc. wartości lokalu klient wpłaca przy podpisaniu umowy przedwstępnej, resztę – po odbiorze kluczy).

Na takie udogodnienia mogą liczyć klienci, którzy kupią mieszkanie w drugim etapie osiedla Alpha w Ursusie, który ma być gotowy we wrześniu 2011 r.

Za mkw. trzeba tu zapłacić od 6,8 do 7,35 tys. zł. – Podpisujemy też umowy rezerwacyjne, które gwarantują zachowanie dzisiejszej ceny w przyszłym roku – mówi Witkowska.

Według niej czas wyprzedaży niebawem się jednak skończy, bo na rynku pierwotnym zmniejsza się podaż. – Nowych inwestycji powstaje niewiele, wkrótce nie będzie więc dużego wyboru. De-



Na osiedlu przy al. Krakowskiej trwa promocja cenowa

weloperzy, którzy rozpoczną nowe projekty, przyciągną kupujących samym faktem ich realizacji. Okazje będą się zdarzać, ale nie będą dotyczyć najatrakcyjniejszych małych mieszkań. Będą to np. końcówki oferty. Możliwe, że będą też promocje cenowe wynikające z chęci zwiększenia sprzedaży w celu uzyskania kredytu inwestycyjnego przez niektórych deweloperów – prognozuje Teresa Witkowska.

Tomasz Jaczewski, szef E.T.J. Nieruchomości, uważa z kolei, że dodawanie do mieszkań np. sprzętu AGD czy samochodu to jedynie pozorne promocje, bo nie ma nic za darmo.

Dziś ten deweloper zdecydował się jednak na promocyjną obniżkę ceny mkw. mieszkania w gotowej inwestycji Villa Bianca przy ul. Skarbka z Gór na Białoleścu. Cena ofertowa mkw. to 6,5 tys. zł. Do końca roku mkw. kosztuje tu 5,99 tys. zł.

Premia za lojalność

– Okazjonalne rabaty to już dziś za mało – ocenia z kolei Ewa Perkowska z Budimex Nieruchomości. – Klienci najbardziej oczekują pomocy w otrzymaniu kredytu. Współpracujące z nami banki przygotowały dla nich specjalną ofertę – dodaje. Budimex zdecydował się także na wprowadzenie promocyjnych cen na bemowskim

osiedlu Kocjana. Do kupienia pozostały tu pojedyncze 51-, 52-metrowe, dwupokojowe mieszkania, które można kupić za 7,3 – 7,4 tys. zł za mkw. Do wzięcia są też lokale z trzema pokojami (77 – 87 mkw.) za 7,1 tys. zł za mkw. oraz z czterema (100 mkw.) za 6,4 tys. zł za mkw.

Standardowe 3 proc. rabatu na lokale na osiedlu Skorosze X w Ursusie oferuje PIB Ebejot. – Dodatkowo premiovani są nasi dotychczasowi klienci, którzy mogą liczyć na wyższy rabat – mówi Jarosław Jaczewski z PIB Ebejot.

Według niego najlepszym czasem do kupowania nieruchomości był przełom 2008 i 2009 r. – Wtedy mieliśmy do czynienia z dużą podażą atrakcyjnych mieszkań, które można było kupić z dużym rabatem – tłumaczy Jaczewski. – Dziś zaczyna brakować małych dwupokojowych lokali. Skutkiem może być powrót do kupowania ich na wczesnym etapie budowy. Wszystko jednak będzie zależeć od polityki banków. Kilka z nich już udziela kredytów na zakup tzw. dziury w ziemi. Takich banków będzie przybywać, a wówczas trudno będzie mówić o promocjach dla klientów. Bardziej prawdopodobna w przyszłym ro-

ku wydaje się stabilizacja cen na dzisiejszym poziomie z bardzo niewielką tendencją do ich wzrostu – prognozuje Jaczewski.

Zniżka na materiały

Dolcan wprowadził grudniową promocję „Prezent, prezent”, która obowiązuje do końca roku. Promocja jest adresowana do klientów, którzy w czasie jej trwania podpiszą umowę na zakup wybranych mieszkań i domów na dwóch osiedlach we Włochach (przy al. Krakowskiej i Tęczowej) i dwóch na Targówku (osiedla Wincentego/Biruty i osiedle Zacisze).

– Taki klient otrzymuje w prezencie bon promocyjny na zakup dowolnych materiałów do wykończenia i wyposażenia mieszkania – mówi Kamil Sęczkowski z firmy Dolcan. Wartość bonu to 5 proc. wartości nieruchomości – nie wliczając garażu ani miejsca postojowego. Bon można zrealizować po wpłaceniu pełnej kwoty za mieszkanie.

Dodatkowo na osiedlu przy al. Krakowskiej, które będzie oddane do użytku w czerwcu 2012 r., obowiązuje wciąż jesienna promocja, w ramach której wybrane 22 mieszkania można kupić taniej: za

7,25 tys. zł za mkw., podczas gdy cena ofertowa to 7,6 tys. zł. Obie promocje nie łączą się jednak. – Stagnacja na rynku nieruchomości się kończy – zauważa przedstawiciel Dolcana. – Widzimy większe zainteresowanie mieszkaniami. Ceny zaczynają powoli rosnąć, ale rosną także wymagania klientów. Aby ich wybór padł na konkretnego dewelopera, musi on mieć atrakcyjną pod wieloma względami ofertę. Ważne są więc także promocje – ocenia Sęczkowski.

Zaskakującą ofertę ma J.W. Construction. Deweloper chce... nagradzać klientów, którzy zdecydowali się „poświęcić swój czas i spotkać się z przedstawicielami spółki podczas dni otwartych”. Jak mówi Tomasz Panabażys z J.W. Construction Holding, przygotowana na te dni oferta jest ograniczona. – Proponujemy ją tylko osobom, które zadeklarowały swoją obecność rejestrując się na naszej stronie internetowej – mówi Panabażys. Według niego sytuacja na rynku wraca do normy. – Banki coraz chętniej udzielają kredytów, ustabilizowały się ceny mieszkań. Trudno więc się spodziewać dalszych wielkich promocji – uważa. ■