

[Strona główna](#) || [O nas](#) || [Z Branży](#) || [Inwestycje](#) || [Analizy i raporty](#) || [Firmy](#) || [Deweloperzy](#) || [Moje konto](#) || [Kontakt](#) || [Oferta](#) || [Reklama](#) || [Praca](#) ||

► [Mieszkania idą jak ciepłe bułeczki \(o poznańskim rynku nieruchomości mieszkaniowych mówi Izabella Łukomska-Pyżalska z Family House\)](#)

[Zgłoś inwestycję](#)

[DODAJ](#) ►

► [Logowanie](#)

e-mail:

hasło:

[ZALOGUJ SIĘ](#) ►

[REJESTRACJA](#) ►

[KORZYŚCI](#) ►

[REGULAMIN](#) ►



Nasze inwestycje sprzedają się albo jeszcze na etapie wizji, albo tzw. „dziury w ziemi”. Nie ma możliwości kupna mieszkania, które jest już gotowe, albo znajduje się w stanie surowym zamkniętym. Nasi klienci kupują własne lokum jeszcze na etapie planowania inwestycji albo w początkowym etapie jej realizacji – mówi Izabella Łukomska-Pyżalska, wiceprezes Family House Sp. z o.o.

Magda Wójcicka (Kompas inwestycji): Spółka Family House jest dwupokoleniowym przedsiębiorstwem rodzinnym. Istnieje od 2006 roku. Chciałabym się dowiedzieć, czy od początku zakładali Państwo realizację wyłącznie obiektów mieszkaniowych?

Izabella Łukomska-Pyżalska: Tak, Family House to inicjatywa rodzinna. Zajmujemy się zarówno działalnością deweloperską, jak i generalnym wykonawstwem. Sami budujemy nasze obiekty, bo mamy własną kadrę budowlaną oraz szeroki park maszynowy. Nie korzystamy z usług podwykonawców. Jeśli pyta Pani o strategię rozwoju, to rzeczywiście obejmuje ona realizację inwestycji mieszkaniowych. Nie zajmujemy się inwestycjami przemysłowymi, natomiast komercyjnie budujemy w ramach własnych inwestycji.

MW: Nie zastanawiali się Państwo nad dywersyfikacją działalności i próbą realizacji obiektów innego typu?

IŁP: Obecnie mamy tylko jeden projekt inny niż mieszkaniowy. W Czapurach jesteśmy w trakcie przygotowania inwestycji, w ramach której ma powstać stacja paliw z myjnią i centrum handlowym. Chciałabym aby jej budowa ruszyła w przyszłym roku. Poza tym, obecnie zajmujemy się budową domów i mieszkań.

Do tej pory nie odczuwaliśmy potrzeby zmiany tej strategii. Wszystko sprzedaje się bardzo dobrze, więc nie poszukujemy nowych obszarów działalności. Tak jak wspominałam, jesteśmy generalnym wykonawcą naszych inwestycji, świadczymy również usługi budowlane na rzecz innych firm, np. wynajmujemy pompy do betonu.

MW: Nie było takiej potrzeby nawet w czasie kryzysu w branży nieruchomości? Przecież on dotknął najmocniej właśnie sektor mieszkaniowy i deweloperów, z tego co wiem, poznańskich także...

IŁP: Family House nie odczuło kryzysu. Nasze inwestycje sprzedają się albo jeszcze na etapie wizji, albo tzw. „dziury w ziemi”. W naszej firmie nie ma możliwości kupna mieszkania, które jest już gotowe, albo znajduje się w stanie surowym zamkniętym. Nasi klienci kupują własne lokum jeszcze na etapie planowania inwestycji albo w początkowym etapie jej realizacji.

MW: To jest niesamowite i zaskakujące jednocześnie. Po pierwsze przez widmo kryzysu, o którym w branży było bardzo głośno, a po drugie ze względu na to, że klienci coraz częściej chcą potencjalne mieszkanie zobaczyć.

IŁP: W Family House tak było zawsze. Każdy etap cieszy się ogromnym zainteresowaniem. Nasi klienci mają możliwość zobaczenia przykładowego mieszkania, oglądając lokale zrealizowane w ramach poprzedniego etapu. Teraz dla przykładu rozpoczynamy sprzedaż i budowę 30 mieszkań, na które mamy już kilkudziesięciu chętnych klientów...

MW: A z czego wynika Pani zdaniem ten rewelacyjny popyt?

IŁP: Niskie ceny i wysoka jakość – to cała filozofia. Moim zdaniem są to najważniejsze elementy wpływające na sukces. Oczywiście ważna jest również lokalizacja i standard wykończenia. Aktualnie nasze inwestycje budynków wielorodzinnych są w fazie przygotowań, stąd jedynie co możemy zrobić dla klientów, to spisać ich oczekiwania i kontaktować się w czasie, kiedy będziemy rozpoczynali sprzedaż. W tej chwili mamy wiele sygnałów od zainteresowanych osób, zatem można przypuszczać, że mieszkania znowu będą się sprzedawać, jak przysłowiowe ciepłe bułeczki.

MW: Sektora mieszkaniowego nie chcieli Państwo zmieniać na żaden inny. Ale być może pojawiła się myśl, żeby wyjść poza rynek Wielkopolski, ruszyć „na podbój” innych województw...

IŁP: Nie wykluczamy tego, bo firma chce się rozwijać, ale myślę, że to jest bardziej odległa perspektywa. Proszę mi wierzyć, że mamy w planach wiele nowych inwestycji w Poznaniu i okolicach.

MW: A jak wygląda poznański rynek w ogóle: chodzi mi m.in. o sytuację konkurencji.

IŁP: Widzę, że na rynku jest dużo ofert gotowych mieszkań czekających na swoich nabywców. Są to przeważnie bardziej luksusowe lokale, o większym metrażu, co wiąże się też z wyższą ceną. A wiadomo, że nie pozostaje ona bez wpływu na popyt. Tutaj oczywiście największą barierą są możliwości pozyskania przez klienta kredytu na zakup nieruchomości.

MW: Jakie projekty będą Państwo realizować w najbliższym czasie?

IŁP: Na poznańskiej Wildzie powstanie Perła, a na Dębcu – Koral, czyli około 100 mieszkań w ramach każdego z projektów. Teren pod inwestycje już zakupiliśmy i jesteśmy w fazie dopracowywania projektów.

MW: A Osiedle Leśne IV w Czapurach? Czy jest już projekt tej inwestycji?

IŁP: Jeszcze nie. Na razie wiadomo, że będzie miało mniej więcej taką samą powierzchnię, jak osiedle w Czapurach, które do tej pory zrealizowaliśmy. Znajdą się tam wszystkie rodzaje zabudowy – od domów po mieszkania z garażem, ogrodem lub z samym balkonem, które cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem.

MW: Jaki rodzaj zabudowy jest w tej chwili najbardziej pożądany przez klientów?

IŁP: W Poznaniu na pewno mieszkania. Największe zapotrzebowanie jest na lokale dwupokojowe około 40/50 mkw. Trochę mniejszy jest popyt na kawalerki i mieszkania trzypokojowe. Natomiast poza Poznaniem, w Czapurach, sprzedają się mieszkania trzy- i czteropokojowe, o powierzchni między 50 a 75 mkw. z ogrodem, garażem lub balkonem. Przykładowy koszt mieszkania z balkonem na piętrze to 215 tys. zł brutto.

MW: A czy realizują też Państwo mieszkania „pod klucz”?

IŁP: Nie wykańczamy mieszkań w systemie „pod klucz”. Zostawiamy sposób wykończenia do indywidualnej decyzji klienta. Niewiele osób chce kupić mieszkanie, które ma taki a nie inny kolor, takie a nie inne drzwi czy podłogi. Każdy ma swój gust i naprawdę ciężko jest trafić w taką indywidualną estetykę. Dlatego też preferujemy standard deweloperski, w którym dajemy drzwi antywłamaniowe, parapety wewnętrzne marmurowe a zewnętrzne granitowe, rolety w oknach, pełną elektrykę czy wszystkie instalacje. Natomiast za dodatkową dopłatą proponujemy np. matę grzewczą w łazience, klimatyzację, centralny odkurzacz, zmiany w ścianach działowych, w wyprowadzeniach wodnych i elektryce, silniki do rolet.

Dziękuję za rozmowę.

[<<< Poprzedni artykuł](#)

[Następny artykuł >>>](#)