

FAMILY HOUSE: LUTY POD ZNAKIEM SPRZEDAŻY

. .,WWW.PRNEWS.PL (2013-03-04 00:00:00)

prnews.pl/nieruchomosci/family-house-luty-pod-znakiem-sprzedazy-2772937.html

Spółka Family House sprzedała 30 mieszkań. Nie byłoby w tym nic zaskakującego, gdyby nie fakt, że taki wynik został osiągnięty w samym tylko lutym 2013 roku. Deweloper może zatem zaliczyć ten miesiąc do naprawdę udanych.

Pierwsze miesiące nowego roku przyniosły Family House powody do zadowolenia. Wyniki sprzedażowe osiągnięte w tym okresie, pokazują że deweloper, na przekór rynkowi i konkurencji, odnotowuje stałe zainteresowanie swoimi inwestycjami. Warto dodać, że są one dopiero w trakcie realizacji. Od 7 lat kiedy spółka jest na rynku, nie było sytuacji aby w swojej ofercie posiadała gotowe mieszkania. Nieruchomości zawsze były sprzedane na etapie prac budowlanych, często nawet jeszcze przed ich rozpoczęciem.

Wszystko wskazuje na to, że to się nie zmieni również przy aktualnych projektach. W inwestycji TOPAZ, która powstaje przy skrzyżowaniu ulicy Bosej z ulicą Myśliwską, z pośród wszystkich 94 lokali zostało sprzedanych 77. Natomiast w V etapie Osiedla Leśnego w Czapurach taka sytuacja dotyczy 66 mieszkań na 108 dostępnych i co ważne cena metra kwadratowego kształtuje się już od 2500 zł netto. - Myślę że sprzedaż 30 nieruchomości w jednym miesiącu to powód do dużego zadowolenia. Zwłaszcza że nasi klienci na mieszkania muszą poczekać do października bieżącego roku w przypadku Osiedla Leśnego V i do marca 2014 r., w przypadku TOPAZ-a - wyjaśnia Izabella Łukomska-Pyżalska, wiceprezes Family House. Jednym słowem deweloper nie odpuszcza i nie zwalnia tempa, nawet mimo niesprzyjających komentarzy dotyczących rynku nieruchomości .

Największy udział wśród sprzedanych w lutym mieszkań miała poznańska inwestycja. Budynek wielorodzinny, który powstanie w obrębie dzielnicy Górczyn od początku cieszy się dużą popularnością. W projekcie tym powstaną głównie mieszkania 2-pokojowe o pow. ok 40m², na które w obecnej chwili jest największy popyt, dostępne w cenie od 4200 zł netto/m². - Przy projektowaniu każdej z naszych inwestycji bierzemy pod uwagę wiele składowych i na pewno jedną z nich są możliwości finansowe potencjalnych klientów - tłumaczy I. Łukomska-Pyżalska. - Najwięcej zapytań dotyczy mieszkań 2-pokojowych i to zarówno od osób które kupują swoje pierwsze mieszkanie jak i tych, którzy nieruchomość traktują jako lokatę kapitału - dodaje wiceprezes Family House.

Wynik sprzedażowy, który Family House osiągnęło w minionym miesiącu, a także fakt że od początku działalności nie było sytuacji, że to mieszkania czekają na klientów, pokazuje że oferta Spółki odpowiada na zapotrzebowanie klientów.

Family House