



Warszawa, 7 stycznia 2019 r.

Grupa Dom Development S.A.: Wstępna informacja o wynikach za 2018 r.

1. Sprzedaż

W 2018 roku Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. sprzedała 3 602 lokale netto (-9% r/r): 2 580 w Warszawie, 752 w Trójmieście i 270 we Wrocławiu. Sprzedaż Grupy w IV kwartale wyniosła 1 006 lokali. Największą roczną sprzedaż odnotowaliśmy na projektach: Wilno (269 lokali), Forma (256), Cybernetyki 17 (252), Amsterdam (248), Port Żerań (224), Żoliborz Artystyczny (203), Premium (199) w Warszawie oraz Spektrum (187 lokali) w Trójmieście.

2. Przekazania

W 2018 roku przekazaliśmy 3 632 lokale (+24% r/r), w tym rekordowe 1 604 lokale w IV kwartale (1 290 w Warszawie, 297 w Trójmieście i 17 we Wrocławiu).

Na wynik finansowy za IV kwartał 2018 r. wpływają głównie przekazania w projektach: Wilno (257 lokali), Cybernetyki 17 (222), Moderna (150), Apartamenty Mokotów nad Skarpą (145), Premium (144) i Forma (128) w Warszawie oraz Spektrum (150 lokali) w Trójmieście.

3. Ocena sytuacji rynkowej

Rok 2018 był pełen wyzwań dla branży deweloperskiej. Był także okresem wielkich możliwości dla jej liderów. Koszty budowy wzrosły w pierwszej połowie roku, następnie ustabilizowały się. Rosty ceny mieszkań. Kurcząca się banki ziemi i trudności w uzyskiwaniu decyzji administracyjnych opóźniły realizację nowych inwestycji, w szczególności w Warszawie, przyczyniając się do ograniczenia oferty rynkowej i wzrostu cen. W efekcie rynkowa sprzedaż mieszkań zmalała mimo silnego popytu. Dobrze zorganizowane firmy, utrzymujące atrakcyjną ofertę, potrafiły to skutecznie wykorzystać. Ekspansja Dom Development we Wrocławiu i Trójmieście mocno zaprocentowała – siła obu tych rynków przejawiała się zarówno w wolumenach sprzedaży, cenach, jak i dostępności gruntów.

Silny rynek pracy i niskie stopy procentowe wspierały popyt na mieszkania. Transakcje gotówkowe, w tym zakupy inwestycyjne, miały istotny udział w sprzedaży rynkowej.

Zgodnie z naszymi oczekiwaniami, wyzwania koncentrowały się po stronie podażowej – wygórowane ceny działek i trudności w uzyskiwaniu decyzji administracyjnych (zwłaszcza w Warszawie), problemy branży budowlanej z niedoborem pracowników i rosnącymi kosztami, istotnie ograniczyły skalę rynku w 2018 roku. Zdolność do sprawnego wprowadzania i realizacji inwestycji stała się kluczowym czynnikiem sukcesu deweloperów. Wszystkie inwestycje Grupy Dom Development zakończyły się w 2018 roku terminowo i z utrzymaniem założonej, wysokiej jakości. Monitorujemy satysfakcję naszych klientów, która w 2018 roku utrzymywała się na bardzo wysokim poziomie.

Rynkowy spadek liczby inwestycji rozpoczynanych w drugiej połowie roku, zwiększył dostępność podwykonawców wyspecjalizowanych w początkowych fazach budowy i spodziewamy się, że ta prawidłowość przełoży się także na kolejne etapy realizacji inwestycji. Z perspektywy Grupy Dom Development oceniamy to zjawisko pozytywnie – zwiększona dostępność usług budowlanych powinna ustabilizować koszty i sprzyjać terminowej realizacji projektów.

Spodziewamy się, że wolumeny sprzedaży w 2019 roku pozostaną wysokie, nawet jeśli nie padną kolejne rekordy. Biorąc pod uwagę wyzwania po stronie podażowej, ponownie oczekujemy, że tylko najsilniejsi i najlepiej zarządzani deweloperzy będą w stanie zmaksymalizować korzyści, które stwarza silny popyt i rosnące ceny. Uważne monitorowanie tempa sprzedaży i sprawne uruchamianie nowych inwestycji w celu utrzymania atrakcyjnej oferty to wymagająca, jednak potencjalnie wysoce zyskowna strategia. Pozwoli ona doświadczonym i dobrze zorganizowanym deweloperom na zarabianie satysfakcjonujących marż przy rosnących obrotach.

Jarosław Szanajca – Prezes Zarządu

Janusz Zalewski – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy