



Warszawa, 6 lipca 2015 r.

## **Dom Development S.A.: Wstępna informacja o wynikach za II kwartał 2015 r.**

### **1. Sprzedaż**

W II kwartale 2015 roku sprzedaż netto wzrosła do 598 lokali z 467 w I kwartale, co przełożyło się na łączną sprzedaż I półrocza 2015 roku na poziomie 1 065 lokali (wzrost o 20% r/r).

Największą sprzedaż w II kwartale odnotowaliśmy na projektach: Saska, Żoliborz Artystyczny, Wilno, Wille Lazurowa oraz Dom Pod Zegarem.

### **2. Przekazania**

W II kwartale 2015 roku przekazaliśmy 375 lokali, co łącznie ze 190 przekazaniami w I kwartale oznacza 565 lokali przekazanych w I półroczu 2015 roku (spadek o 42% r/r).

Na wynik finansowy za II kwartał wpływają głównie przekazania na projektach: Saska (131 lokali), Wilno (111), Oaza (50), Derby (43). Znacznie wyższy od oczekiwanego udział osiedla Wilno w przekazaniach ogółem wynika z wcześniejszego zakończenia budowy projektu Wilno II faza 1, planowanego na lipiec 2015.

### **3. Ocena sytuacji rynkowej**

Wynik sprzedaży Dom Development S.A. w II kwartale 2015 roku odzwierciedla kumulację czynników pozytywnie wpływających na pierwotny rynek mieszkaniowy przy braku istotnych zagrożeń dla popytu rynkowego.

Marcowa obniżka stopy referencyjnej do historycznie niskiego poziomu 1,5%, stanowiła kolejne wsparcie dla rynku mieszkaniowego. Niski koszt pieniądza z jednej strony przekłada się na większą zdolność kredytową klientów, zaś z drugiej skłania do przenoszenia oszczędności z niskooprocentowanych lokat do inwestycji w nieruchomości. Niskie stopy w podobnym stopniu wpływają na obie te grupy, dzięki czemu utrzymana jest proporcja zakupów „gotówkowych” i „kredytowych” na poziomie około 30:70 przy jednoczesnym, istotnym wzroście wolumenu transakcji.

W II kwartale 2015 r. sprzedaż nowych mieszkań na rynku warszawskim wciąż była wspierana przez program *Mieszkanie dla Młodych*. W Dom Development S.A. około 30% oferty kwalifikowało się do programu dopłat, z którego w II kwartale 2015 r. skorzystało około 25% kupujących. W ocenie Spółki rządowe wsparcie jest istotnym czynnikiem wspierającym popyt na stołeczne mieszkania z segmentu popularnego.

Mieszkania o podwyższonym standardzie także cieszą się dużym zainteresowaniem. Choć to niewielkie, „kompaktowe” mieszkania cieszyły się dużą popularnością w ostatnich latach, popyt rynkowy skłania się obecnie ku większym, bardziej komfortowym mieszkaniom i apartamentom. W Dom Development ponad połowa sprzedaży przypada obecnie na ten segment.

Popyt wspiera się obecnie na wielu podstawach, dzięki czemu w naszej ocenie powinien pozostać silny. Aby skorzystać z tak sprzyjających warunków, spółki deweloperskie powinny uzupełniać swoją ofertę o atrakcyjne, konkurencyjne i zróżnicowane projekty.

*Jarosław Szanajca – Prezes Zarządu*

*Janusz Zalewski – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy*