



Warszawa, 3 stycznia 2018 r.

## **Grupa Dom Development S.A.: Wstępna informacja o wynikach za 2017 r.**

### **1. Sprzedaż**

W 2017 roku Grupa Dom Development ustanowiła kolejny rekord sprzedaży na poziomie 3.975 lokali netto (w tym udział Euro Styl wynosi 581 lokali), osiągając wzrost o 45 % r/r.

Największą roczną sprzedaż odnotowaliśmy na projektach: Wilno (459 lokali), Osiedle Premium (375), Osiedle Moderna (336), Żoliborz Artystyczny (295) i Osiedle Amsterdam (241).

### **2. Przekazania**

W minionym roku przekazaliśmy 2.929 lokali, w tym zgodnie z planem rekordowe 1.472 lokali w IV kwartale.

Na wynik finansowy za IV kwartał wpływają głównie przekazania na projektach: Żoliborz Artystyczny (340 lokali), Saska (259) oraz Ursynovia (180).

W 2017 roku liczba przekazania była o 447 lokali wyższa niż w 2016 (wzrost o 18 % r/r).

### **3. Istotne wydarzenia**

**3.1 Trójmiasto:** Akwizycja Grupy Kapitałowej Euro Styl S.A. w czerwcu 2017 roku była niewątpliwie najważniejszym wydarzeniem w Grupie w 2017 roku, które umożliwiło Dom Development skokowe zwiększenie skali działania i wejście na bardzo obiecujący rynek trójmiejski.

**3.2 Wrocław:** Bardzo udane zakupy gruntów we Wrocławiu, połączone ze wzmocnieniem zespołu Dom Development Wrocław, przełożą się na szybki wzrost na tym również bardzo obiecującym rynku.

**3.3 Warszawa:** Udane zakupy gruntów w Warszawie, zapewniają ciągłość odnawiania oferty, głównie dzięki projektowi Żoliborz Artystyczny II z 1.300 lokalami.

### **4. Ocena sytuacji rynkowej**

Deweloperzy z branży mieszkaniowej przekroczyli w 2017 roku poprzednie rekordy sprzedaży.

Utrzymujący się, w ciągu całego roku, silny popyt wspierany był przez szereg czynników makroekonomicznych, takich jak: niskie stopy procentowe, bardzo niskie bezrobocie oraz znaczny wzrost realnych wynagrodzeń. Nie bez znaczenia pozostają również widoczne procesy migracyjne, w tym głównie napływ ludności do większych miast Polski.

W pierwszych trzech kwartałach 2017 roku deweloperzy odnawiali swoją ofertę pomimo rosnącej sprzedaży. Jednak w IV kwartale, deweloperzy wprowadzili do realizacji mniej inwestycji, co przełożyło się na zmniejszenie liczby lokali w ofercie. Ceny lokali rosły nieznacznie w ciągu pierwszych trzech kwartałów, a ich wzrost przyspieszył w końcu roku.

Przez większą część roku podaż nadążała za mocnym popytem. Jednak w IV kwartale problemy z brakiem podwykonawców oraz wzrost cen materiałów budowlanych, spowodowały wzrost kosztów wykonawstwa. Czynniki te wraz z zauważalnym wydłużeniem czasu oczekiwania na decyzje administracyjne (szczególnie na rynku warszawskim) oraz z jeszcze większą konkurencją przy zakupach gruntów, mogą spowodować zmniejszenie podaży. Biorąc pod uwagę silny popyt, prawdopodobny jest dalszy wzrost cen sprzedaży.

*Jarosław Szanajca – Prezes Zarządu*

*Janusz Zalewski – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy*