



Warszawa, 3 października 2018 r.

## **Grupa Dom Development S.A.: Wstępna informacja o wynikach za III kw. 2018 r.**

### **1. Sprzedaż**

W III kwartale 2018 roku Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. sprzedała 946 lokali netto: 706 w Warszawie, 180 w Trójmieście i 60 we Wrocławiu. Łącznie w ciągu 9 miesięcy 2018 roku Grupa sprzedała 2 596 lokali.

Największą kwartalną sprzedaż odnotowaliśmy na projektach: Marina Mokotów (103 lokale), Żoliborz Artystyczny (93) oraz Osiedle Forma (85) w Warszawie.

### **2. Przekazania**

W minionym kwartale przekazaliśmy 587 lokali, o 6% więcej niż w III kwartale 2017 roku.

Na wynik finansowy za III kwartał 2018 r. wpływają głównie przekazania na projektach: Spektrum (161 lokali) w Trójmieście oraz Osiedle Forma (77 lokali) i Premium (54) w Warszawie.

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

Rynek mieszkaniowy w III kwartale 2018 roku niezmiennie pozostawał pod wpływem silnego popytu wspieranego przez wysoki poziom zatrudnienia, wzrost płac i niskie stopy procentowe. Podaż była ograniczona przez dostępność gruntów, zastoje administracyjne oraz problemy branży budowlanej.

Popyt na nowe mieszkania pozostawał bardzo silny, zarówno wśród kupujących na własne potrzeby, jak i indywidualnych inwestorów. Po istotnych zwyczajach w I połowie 2018 roku, tempo wzrostu cen mieszkań w III kwartale było wyraźnie niższe. Rynek zaakceptował nowy poziom cen. Przy niskiej podaży to wielkość oferty determinuje wolumen sprzedaży.

Sytuacja na rynku kredytów hipotecznych była stabilna. Udział zakupów za gotówkę wzrósł do ponad 45% sprzedaży w Dom Development S.A., co wynikało przede wszystkim ze znaczącego udziału mieszkań z wyższego segmentu w ofercie Spółki – duże znaczenie miały tu projekty Marina Mokotów i Apartamenty Dolny Mokotów. Jednocześnie w ostatnich kwartałach istotnie wzrosły wolumen i wartość nowo udzielanych kredytów hipotecznych.

Po stronie podażowej, w minionym kwartale na pierwszy plan wysunęły się problemy z dostępnością gruntów. Negatywnie wyróżnia się tu rynek warszawski, na którym znacznie zmniejszyła się liczba transakcji – wygórowane ceny ofertowe i skomplikowana sytuacja prawna wielu działek utrudniają uzupełnianie banków ziemi przez deweloperów.

Trudności w uzyskiwaniu pozwoleń administracyjnych także najbardziej dotyczyły warszawskich deweloperów. Na tle konkurencji, dzięki rozbudowanemu bankowi ziemi, w minionym kwartale Dom Development S.A. radził sobie bardzo dobrze i dotrzymał zaplanowanych terminów realizacji projektów warszawskich.

Silna rozbudowa naszych banków ziemi w Trójmieście i Wrocławiu w 2018 roku pokryła z nawiązką trudności w Warszawie, zarówno pod kątem wolumenu, jak i marży.

Sytuacja na rynku generalnego wykonawstwa powoli się normalizuje. Koszty budowy stabilizują się na nowym, wyższym poziomie, zaś dostępność podwykonawców jest tym większa, im silniejszy finansowo i godny zaufania jest deweloper. Wyhamowanie startów nowych projektów przełożyło się na wolne moce w firmach realizujących początkowe etapy inwestycji. Analogicznie, oczekujemy, że w kolejnych okresach wzrastać będzie dostępność podwykonawców wyspecjalizowanych w dalszych etapach budowy.

Podsumowując, warunki rynkowe sprzyjają deweloperom mieszkaniowym. W opinii Zarządu, Grupa Kapitałowa Dom Development S.A., ze swoją działalnością zdywersyfikowaną pomiędzy trzy główne aglomeracje, jest w bardzo korzystnym położeniu, by wykorzystać silny popyt, który zgodnie z naszymi oczekiwaniami będzie się utrzymywał.

*Jarosław Szanajca – Prezes Zarządu*

*Janusz Zalewski – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy*