



Warszawa, 5 października 2021 r.

Wstępna informacja o wynikach za III kwartał 2021 r.

1. Sprzedaż

W III kwartale 2021 roku Grupa Kapitałowa Dom Development S.A. sprzedała 856 lokali, w tym: 389 lokali w Warszawie, 304 w Trójmieście, 116 we Wrocławiu i 47 w Krakowie.

Największą kwartalną sprzedaż odnotowaliśmy w projektach: Metro Zachód (119 lokali), Urbino (64) i Żoliborz Artystyczny (62) w Warszawie, DOKI (72 lokale) w Trójmieście oraz Osiedle Komedy (60 lokali) we Wrocławiu.

Łącznie, w ciągu 9 miesięcy 2021 roku Grupa sprzedała 2 972 lokale, tj. o 13% więcej niż w analogicznym okresie 2020 roku.

2. Przekazania

W III kwartale 2021 roku Grupa, zgodnie z planem, przekazała 599 lokali, w tym 394 lokale w Trójmieście, 141 w Warszawie, 41 w Krakowie i 23 we Wrocławiu.

Na wynik finansowy za III kwartał 2021 r. wpływają głównie przekazania w trójmiejskich projektach: Osiedle CIS (129 lokali), Osiedle Beauforta (100), Dawna Poczta (93) oraz Locus (60).

Łącznie, w ciągu 9 miesięcy 2021 roku Grupa przekazała 2 521 lokali, tj. o 30% więcej niż w analogicznym okresie 2020 roku.

3. Ocena sytuacji rynkowej

W III kwartale 2021 utrzymywał się wysoki popyt na mieszkania w głównych aglomeracjach Polski. W efekcie przewagi popytu nad podażą ceny nadal rosły, choć w tempie nieco wolniejszym niż w pierwszej połowie roku.

Realnie ujemne stopy procentowe i obawy o spadek wartości zgromadzonych oszczędności, istotnie wspierały popyt na mieszkania. Obserwujemy duże zainteresowanie zakupem we wszystkich segmentach rynku, lecz wolumen transakcji był ograniczony przez niedobór oferty oraz przedłużające się procedury przy udzielaniu kredytów hipotecznych. Rosnąca inflacja i rekordowy poziom depozytów bankowych przełożyły się na wzrost udziału transakcji gotówkowych, które w Grupie Dom Development stanowiły około 45% sprzedaży.

Dostępność nowych mieszkań jest ściśle związana z podażą gruntów, sprawnością procedur planistycznych oraz tempem wydawania decyzji administracyjnych. Rynkiem najbardziej wymagającym pod tym względem jest Warszawa, gdzie relacja wielkości oferty do wolumenu sprzedaży znajduje się na rekordowo niskim poziomie.

Po gwałtownych wzrostach kosztów i ograniczeniu dostępności w I półroczu, III kwartał był okresem stabilizacji na rynku materiałów budowlanych. Niemniej jednak, doniesienia o rosnącej inflacji powodują presję na wzrost wynagrodzeń, co może wpłynąć na zwiększenie kosztów budowy w nadchodzących kwartałach. W tej sytuacji, istotną przewagą Grupy Dom Development jest własne generalne wykonawstwo, dzięki któremu utrzymujemy długofalowe relacje z naszymi podwykonawcami i ograniczamy ryzyka związane z realizacją naszych inwestycji. Mimo zawirowań na rynku budowlanym, w tym roku osiągnęliśmy rekordową skalę realizowanych budów, a wszystkie nasze projekty przebiegają zgodnie z harmonogramem i przy satysfakcjonujących marżach.

W naszej ocenie IV kwartał będzie dla spółek deweloperskich okresem wytężonej pracy nad odbudową oferty. Wymagające otoczenie rynkowe sprawia, że przewagę zyskują deweloperzy tacy jak Grupa Dom Development - doświadczeni i z wysokiej jakości, zdywersyfikowanym bankiem ziemi.

Jarosław Szanajca – Prezes Zarządu

Leszek Stankiewicz – Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Finansowy