

**Spółka dąży
do sprzedaży tysiąca
mieszkań rocznie.**

Lokum celuje w sprzedaż tysiąca lokali rocznie

Deweloperzy > W tym roku spółka spodziewa się kolejnego skoku sprzedaży – częściowo dzięki wejściu do Krakowa. Scenariusz bazowy na kolejne lata zakłada stabilizację.

Adam Roguski

adam.roguski@parkiet.com

Działający we Wrocławiu i od niedawna w Krakowie deweloper spodziewa się, że w całym roku sprzeda 1 tys. mieszkań. Byłby to wzrost aż o 55 proc. względem rekordowego 2016 r. – baza jest wysoka, ubiegłoroczna dynamika wyniosła bowiem 33 proc.

Popyt wciąż wysoki

W I kwartale spółka sprzedała 117 lokali, czyli o 31 proc. mniej niż rok wcześniej – konkurencja zanotowała w tym czasie mocne dwucyfrowe zwwyżki.

– Myślę, że najbardziej miarodajne byłoby spojrzenie na sprzedaż w ujęciu całego roku, a nie jednego kwartału, w przypadku inwestycji deweloperskich zawsze dużo zależy od kwestii formalnych i administracyjnych – zastrzega Bartosz Kuźniar, prezes **Lokum Deweloper**. – Najlepiej naszą bieżącą działalność obrazuje poziom rezerwacji. Na koniec marca mieliśmy 261 umów rezerwacyjnych, o 160 proc. więcej niż rok wcześniej. Taka dynamika jest efektem oczekiwania na utworzenie rachunku powierniczego

dla jednego dużego projektu (120 lokali). To już jest za nami – duża część tych umów rezerwacyjnych przekształci się w umowy deweloperskie i wejdzie do wyniku sprzedaży lokali w II kwartale – dodaje. Podkreśla, że sumując umowy

deweloperskie i rezerwacyjne, należałoby mówić o 39-proc. wzroście realnej sprzedaży.

– Naszym celem na 2017 r. jest sprzedaż ok. 1 tys. lokali, co jest ambitnym zadaniem. Na macierzystym rynku wrocławskim spodziewamy się



Bartosz Kuźniar, prezes **Lokum Deweloper**.

FOT. MAT. PRASOWE

wzrostu rzędu 30 proc. – tak jak w ostatnich latach. O całkowitej sprzedaży przesądzą natomiast dwa projekty na nowym rynku – krakowskim. W I kwartale zawarliśmy tam 13 umów rezerwacyjnych, w całym roku chcielibyśmy sprzedać 150–200 mieszkań, co pozwoliłoby osiągnąć łącznie 1 tys. – wylicza Kuźniar.

Docelowo w obu miastach spółka chce notować porównywalną sprzedaż. Zdaniem prezesa jest to możliwe w perspektywie dwóch lat – **Lokum Deweloper** musi najpierw wyrobić sobie markę w Krakowie.

Potencjał przekazania w 2017 r. deweloper szacuje na 679 lokali, w I kwartale wydał 15 mieszkań. W całym 2016 r. klienci odebrali klucze do 576 lokali – był to wzrost o 53 proc.

Na stabilnym poziomie

2017 r. zapowiada się jako kolejny bardzo dobry pod względem sprzedaży dla deweloperów. Co dalej?

– Wszystko zależy od tempa rozwoju gospodarczego, który odpowiada za napływ ludzi do dużych miast. Nie upatrujemy zagrożenia w podnoszeniu stóp procentowych, bardziej w nasyceniu rynku zakupami inwestycyjnymi – mówi Kuźniar. – Jeśli chodzi o naszą

spółkę, w scenariuszu bazowym nastawiamy się już nie na dynamiczny wzrost, ale na stabilizację biznesu i utrzymywanie sprzedaży rzędu 1 tys. mieszkań rocznie – podsumowuje.

W 2016 r. spółka kupiła grunty za niemal 140 mln zł, z czego ponad połowę wydała w Krakowie. – Nie zakładamy sztywno nakładów na grunty. Jeśli znajdziemy dobrą okazję, będziemy inwestować. Działki kupione w Krakowie pozwalają na wieloetapowe inwestycje, na razie nie planujemy więc nabywać tam nowych gruntów – mówi Kuźniar.

Co z planami ekspansji w Warszawie? – Są odsunięte. Po pierwsze, chcemy zbudować pozycję w Krakowie. Działalność na nowym rynku ma sens, jeśli oznacza sprzedaż kilkuset mieszkań rocznie. Po drugie, ceny gruntów w Warszawie są naszym zdaniem przeszacowane. Specjalizujemy się w projektach o podwyższonym standardzie, co wymaga kupowania działek blisko centrum miast – mówi Kuźniar.

Zarząd rekomenduje, by z ubiegłorocznego zysku akcjonariusze otrzymali dywidendę w wysokości 0,78 zł na papier wobec 0,62 zł w ubiegłym roku. Akcje dewelopera są wyceniane na 14,9 zł. ©©