**Powstaną nie tylko mieszkania**

**Poza budową inwestycji mieszkaniowych, deweloperzy planują projekty biurowe i handlowe**

Portal nieruchomości Dompress.pl sprawdził, jaką strategię inwestycyjną przyjęły firmy na najbliższe lata. Z zebranych informacji wynika, że przygotowywana oferta obejmie, nie tylko mieszkania i domy, ale także projekty biurowe i handlowe.

Rozszerzenie działalność na rynek komercyjny - biurowy i handlowo-usługowy planuje firma Dolcan. Obecnie deweloper dysponuje bardzo zróżnicowaną ofertą mieszkaniową, od mieszkań w wielorodzinnych osiedlach, przez kameralne osiedla mieszkań bezczynszowych, do osiedli domów jednorodzinnych. - Firma działa na rynku nieprzerwanie od 23 lat, w trakcie których zebrała niezbędne doświadczenie. Doszliśmy do wniosku, że to jest najlepszy czas do rozpoczęcia projektów poza segmentem mieszkaniowym. W połowie 2014 roku w Warszawie wystartuje budowa dwóch lokalnych galerii handlowych na Targówku i na Białołęce, a w 2015 roku budowa biurowca klasy A na Woli - zapowiada Robert Ziółek, prezes zarządu w firmie Dolcan.

Także w swojej działalności w segmencie mieszkaniowym Dolcan zamierza w ciągu najbliższych lat koncentrować sie na rynku stołecznym. - Nasze kolejne projekty będą powstawały jako zupełnie nowe inwestycje, jak i w oparciu o już istniejące osiedla – będziemy realizować kolejne etapy, dzięki czemu inwestycje będą przebiegały szybciej i sprawniej, ponieważ będziemy bazować na już istniejącej infrastrukturze. W dalszym ciągu będziemy stawiać na szeroką ofertę mieszkań w różnych lokalizacjach oraz segmentach – zarówno popularnym, jak np. II etapie Osiedla Tęczowego we Włochach, czy kolejnych etapach osiedli mieszkań bezczynszowych, jak i na inwestycje z nieco wyższej półki – w II etapie Osiedla Ogrody Ochota przy Al. Krakowskiej - mówi portalowi Robert Ziółek.

Dla firmy LC Corp, która działa w dwóch obszarach branży nieruchomości, na rynku mieszkaniowym i komercyjnym, ubiegły rok okazał się szczególny właśnie w tym drugim segmencie. - Do użytku oddaliśmy biurowiec Wola Center w Warszawie, kupiliśmy Sky Tower we Wrocławiu oraz rozpoczęliśmy budowę Silesia Star w Katowicach. Wliczając Arkady Wrocławskie, daje nam to łącznie około ponad 148 tys. mkw. powierzchni komercyjnej z przeznaczeniem pod wynajem - wylicza Mirosław Kujawski, wiceprezes LC Corp.

Także na rynku mieszkaniowym przez ostatnie 3 lata firma LC Corp systematycznie umacniała swoją pozycję. - Obecnie jesteśmy jedną z największych spółek deweloperskich w Polsce. W kolejnych latach planujemy utrzymanie tej pozycji i rozwój kluczowych dla nas rynków jakimi są Warszawa, Wrocław, Kraków oraz Gdańsk - wyjaśnia Mirosław Kujawski.

Utrwalanie pozycji wiodącego dewelopera w Polsce oraz na warszawskim rynku mieszkaniowym od kilku lat jest również strategicznym celem firmy Dom Development. - Przyglądamy się rynkowi mieszkaniowemu uzupełniając bank ziemi niezbędny do realizacji naszych dalszych planów - informuje Radosław Bieliński z Dom Development.

Szeroko zakrojone plany inwestycyjne, dotyczące rynku stołecznego, ma także firma Matexi Polska. W dłuższej perspektywie deweloper planuje uruchomić inwestycje mieszkaniowe we wszystkich atrakcyjnych rejonach Warszawy. - Do końca roku mamy zamiar rozszerzyć ofertę do ponad 1300 lokali w takich dzielnicach: Ursynów, Bielany, Wola, Marymont oraz Bemowo. W najbliższych tygodniach, poza rozpoczęciem sprzedaży w inwestycji Apartamenty Marymont, zamierzamy osiągnąć kolejne etapy w przygotowaniu projektów przy ul. Kolskiej na Woli, gdzie do oferty trafi 600 nowych mieszkań. Rozpoczniemy także przygotowania do realizacji inwestycji na naszej nowej działce przy ul. Maszewskiej. Sukcesywnie zamierzamy też pokazywać kolejne projekty w nowych lokalizacjach - zapewnia Elżbieta Brodowska, dyrektor sprzedaży i marketingu w Matexi Polska.

Zgodnie z oczekiwaniami klientów, przygotowując nową ofertę firma będzie zwracać szczególną uwagę na takie aspekty, jak atrakcyjne rozkłady mieszkań - dające duże możliwości aranżacyjne, dostępność infrastruktury, a także kameralność i dopracowanie architektoniczne inwestycji.

Spółka Echo Investment prowadzi inwestycje w kilku obszarach działalności deweloperskiej (mieszkania, biura, hotele, centra handlowe) wprowadzając na rynek projekty wyłącznie z wyższej półki. - Takiej zasady nadal się trzymamy. W dalszym ciągu będziemy się koncentrować na miastach, w których dotychczas funkcjonowaliśmy, ze szczególnym naciskiem na aglomeracje o największej chłonności rynku, takie jak Warszawa, Kraków, Wrocław i Poznań. Cały czas poszukujemy dobrych lokalizacji pod mieszkania i apartamenty w segmencie średnim i wyższym - tłumaczy Dariusz Cholewa, dyrektor działu projektów mieszkaniowych w Echo Investment.

Wawel Service, który szczególnie aktywnie działa na rynku krakowskim, od wielu lat inwestuje w budownictwo energooszczędne. Projekt Borkowska B1 i B2 w Krakowie jako pierwszy w Polsce pozytywnie przeszedł proces weryfikacji NFOŚiGW i spełnia wymogi dla standardu NF40. Oznacza to, że nabywcy mieszkań mogą skorzystać z dopłat do kredytu hipotecznego (11 tys. zł.) w ramach programu NFOŚiGW. - Oferowane przez nas energooszczędne domy i mieszkania podnoszą komfort i jakość codziennego życia, a także są tanie w zakupie i w eksploatacji. W planach mamy kolejne tego typu inwestycje - deklaruje Piotr Kijanka, dyrektor ds. sprzedaży w Wawel Service.

Firma Ronson zamierza nadal rozwijać się na polskim rynku i sprzedawać w kolejnych latach coraz więcej wysokiej jakości mieszkań w dobrze zlokalizowanych projektach deweloperskich. - Naszym celem na 2014 rok jest sprzedaż przynajmniej 650 lokali, czyli wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym, który był dla nas pod tym względem najlepszy w historii - mówi portalowi [Dompress.pl](http://www.dompress.pl/) Andrzej Gutowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Ronson Development.

- Systematycznie chcemy zwiększać naszą ofertę w największych miastach w Polsce, a w szczególności w Warszawie, która zdecydowanie jest najbardziej atrakcyjnym rynkiem mieszkaniowym w Polsce. Obecnie dysponujemy bankiem ziemi, dzięki któremu możemy wybudować ponad 5 000 mieszkań w Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu i Szczecinie. Systematycznie chcemy także kupować nowe działki, aby zapewnić sobie odpowiednią bazę do realizacji nowych inwestycji w kolejnych latach - mówi o planach dyrektor spółki Ronson.

Grupa Inwest , która ma ugruntowaną pozycję na rynku warszawskim, powoli staje się firmą ogólnopolską. Planuje ekspansję na inne, prężnie rozwijające się regiony Polski, gdzie rynek nie jest jeszcze przepełniony i łatwo o dobrą lokalizację dla inwestycji. - Jesteśmy obecni w Katowicach, gdzie ukończyliśmy przed terminem budowę inwestycji przy ulicy Opolskiej. Mamy już kupioną nową działkę w bardzo dobrej lokalizacji i jesienią rozpoczniemy kolejną inwestycję w Katowicach, przy ulicy Pułaskiego. Rozważamy też zakup działki w Trójmieście. Nasza strategia oparta jest o małe i średnie projekty - przyznaje Katarzyna Daszkiewicz z Grupy Inwest.

Dla Vantage Development kluczowym projektem są Promenady Wrocławskie, które w rzeczywistości stają się nową dzielnicą miasta. To właśnie temu projektowi w ciągu najbliższych kilkunastu miesięcy deweloper poświęci najwięcej uwagi. - Promenady Wrocławskie to nie tylko mieszkania, ale i oferta dla biznesu. Docelowo w całej dzielnicy powstanie kilkanaście segmentów o różnym przeznaczeniu oraz bardzo duża ilość zagospodarowanych terenów zielonych i rekreacyjnych - wyjaśnia Edward Laufer, prezes Vantage Development.

Edward Laufer podkreśla, że cały projekt został tak pomyślany, żeby wpisał się także w proces rewitalizacji nadbrzeża Odry, które po wielu latach odzyskuje dawną świetność oraz atrakcyjny kształt i wygląd. Gotowy i w pełni wynajęty jest już biurowiec Promenady Epsilon, a do końca 2014 roku oddany do użytku zostanie biurowiec Promenady Zita.

Autor: Kamil Niedźwiedzki, analityk Dompress.pl