

Rekordowe wyniki sprzedaży mieszkań Atlas Estates

piątek, 28 luty, 2014

W 2013 r. warszawski deweloper podpisał umowy przedwstępne dotyczące sprzedaży 284 lokali, o 35% więcej niż rok wcześniej

Firma Atlas Estates podsumowała wyniki sprzedaży w 2013 r. w swoich osiedlach mieszkaniowych. Spółki wchodzące w skład grupy kapitałowej Atlas Estates podpisały w tym okresie umowy przedwstępne dotyczące 284 lokali, co oznacza wzrost o 35% w stosunku do roku poprzedniego i najlepszy wynik w historii działalności firmy na rynku mieszkaniowym. Liczba ta oznacza, że w ciągu 12 miesięcy podpisano umowy dotyczące aż 43% wszystkich mieszkań znajdujących się w ofercie w omawianych inwestycjach. Na ten rezultat złożyły się mieszkania, które znalazły nabywców w trzech lokalizacjach w Warszawie:

- ConceptHouse Mokotów – podpisano umowy przedwstępne na 53 ze 160 mieszkań
- Apartamenty przy Krasińskiego – podpisano umowy przedwstępne na 112 z 303 mieszkań
- Capital Art Apartments (3. etap) – podpisano umowy przedwstępne na 119 z 189 mieszkań

Jeśli chodzi o dynamikę sprzedaży na przestrzeni roku, aż 90 umów przedwstępnych zostało podpisanych w czwartym kwartale 2013 r.

„Wypracowane rezultaty nie byłyby możliwe bez zaufania naszych klientów. Wierzę, że historyczny wynik udało się nam osiągnąć przede wszystkim dzięki zaletom naszej oferty, takim jak ponadprzeciętny standard i dobra lokalizacja osiedli w bliskiej odległości od centrum Warszawy. Nasz sukces wpisuje się również w ogólne ożywienie na rynku nieruchomości mieszkaniowych” – uważa Reuven Havar, prezes Atlas Management Company.

Osiągnięty poziom sprzedaży nie przekłada się bezpośrednio na wyniki finansowe spółek Atlas Estates, ponieważ przychody z tytułu transakcji mogą być uwzględniane w rachunku zysków i strat dopiero po oddaniu danej inwestycji do użytkowania oraz po przyjęciu od klienta całości płatności za dany lokal.