

Ranking deweloperów Zbadaliśmy, jak firmy traktują klientów i jakie umowy im proponują

Z kim budować bezpiecznie

Najbardziej przyjaznym deweloperem dla klientów jest firma CPR Inwestor z Katowic. Kolejne miejsce w naszym rankingu zajęły dwie warszawskie spółki: Sawa Development i Skanska.

KRAJOWY RANKING DEWELOPERÓW*					KRAJOWY RANKING DEWELOPERÓW*				
Pozycja w rankingu	Nazwa dewelopera	Punkty przyznane za:		Punkty łącznie	Pozycja w rankingu	Nazwa dewelopera	Punkty przyznane za:		Punkty łącznie
		obsługę klienta	analizę umowy				obsługę klienta	analizę umowy	
1	CPR Inwestor (Katowice)	15	15	30	11	TBS Wawel Service Grupa Inwestycyjna (Kraków)	13	10,5	23,5
2	Sawa Development (Warszawa)	15	14	29	12	SOB Inwestprojekt (Warszawa)	13,5	9,5	23
2	Skanska SA (Warszawa) (Skanska Rezydencje)	15	14	29	12	WPBM „Mój Dom” (Wrocław)	15	8	23
3	Asbud (Warszawa)	14	14	28	12	Ronson Development 2000 (Warszawa)	13,5	9,5	23
3	Robyg (Warszawa)	15	13	28	12	Sedno (Warszawa)	14	9	23
4	WAN SA (Warszawa)	15	12,5	27,5	12	Catalina Development (Warszawa)	13,5	9	22,5
5	PRB Holdimex (Katowice)	14,5	12	26,5	13	Dombud SA (Katowice)	14	8,5	22,5
6	Kombinat Budowlany (Białystok)	13	13	26	13	PIB Ebejot (Warszawa)	14	8,5	22,5
7	Barc Warszawa (Warszawa)	13	12,5	25,5	13	Agencja Inwestycyjna (Poznań)	12	10	22
7	Gdańskie Towarzystwo Inwestycyjne (Trójmiasto)	13	12,5	25,5	14	Krakowskie Konsorcjum Inwestycyjne Krakoin (Kraków)	13	9	22
7	Marvipol (Warszawa)	12	13,5	25,5	14	Przedsiębiorstwo Inżynieryjne Trust (Poznań)	14	8	22
8	PPB Ataner (Poznań)	12,5	12,5	25	15	Allcon (Allcon Osiedla) (Trójmiasto)	13	8,5	21,5
8	PWBiUI Unibud (Łódź)	12	13	25	15	Dom Development SA (Warszawa)	13	8,5	21,5
9	Activ Investment (Kraków)	15	9,5	24,5	15	Grupa Inwestycyjna Hossa (Trójmiasto)	11	10,5	21,5
9	Dynamix (Łódź)	13,5	11	24,5	16	Pekao Development (Warszawa)	10	11	21
9	J.W. Construction Holding SA (Warszawa)	13	11,5	24,5	17	PBO Dach Bud (Wrocław)	15	5,5	20,5
9	Nickel Development (Poznań)	13	11,5	24,5	17	Dom Invest (Wrocław)	10,5	10	20,5
9	Polnord – Dom (Trójmiasto)	13,5	11	24,5	18	As-Bau (Spółka As-Bau) (Wrocław)	12,5	7,5	20
9	Proins SA (Kraków)	14,5	10	24,5	19	Holding Geo Mieszkanie i Dom (Spółka Geo) (Kraków)	12,5	7	19,5
10	Budimex Nieruchomosci (Zawiszy) (Warszawa)	15	9	24	20	Ekolan (Trójmiasto)	11	8	19
10	Mark-Bud (Białystok)	14	10	24	20	Empor (Spółka Empor) (Wrocław)	12,5	6,5	19
10	Wersal Podlaski Development (Warszawa)	15	9	24	21	PBI Dim-Bud (Łódź)	9,5	9	18,5
11	Agro-Man (Warszawa)	13	10,5	23,5					

Uwaga, jeżeli kilku deweloperów uzyskało taką samą liczbę punktów, zostali umieszczani w tabeli w kolejności alfabetycznej, pod uwagę braliśmy główny człon nazwy.

* wybrane firmy z 8 miast, badane przez reporterów „Rz” na przełomie września i października 2004 r.

Oprac.: Agnieszka Stefańska

Co jest najważniejsze dla osoby, która zamierza kupić nowe mieszkanie od dewelopera? Naszym zdaniem - bezpieczeństwo transakcji. Dlatego przygotowując ranking deweloperów, zdecydowaliśmy się sprawdzać umowy proponowane przez firmy nabywcom mieszkań oraz poziom obsługi klienta. Nasz ranking nie jest więc - z założenia - informacją o tym, kto buduje najtaniej, najwięcej czy najlepiej. Ranking ma dawać wskazówkę klientom deweloperów, z czym muszą się liczyć, kupując u nich mieszkania.

Na przełomie września i października zbadaliśmy 45 firm deweloperskich z 8 miast, które są jednocześnie największymi rynkami nowych mieszkań i reprezentują poszczególne regiony kraju - z Warszawy, Krakowa, Katowic, Trójmiasta, Wrocławia, Poznania, Białegostoku i Łodzi. Zdajemy sobie oczywiście sprawę, że trudno porównywać liczbę budowanych tam mieszkań, a tym samym firm deweloperskich, np. w stolicy i Katowicach, gdyż są to rynki nieporównywalne. Dlatego w Warszawie pod lupę wzięliśmy 18 firm, a w innych miastach, proporcjonalnie do wielkości ich rynku, tylko po kilka.

Jak wybieraliśmy deweloperów? Podstawowym warunkiem było to, aby firma właśnie prowadziła inwestycję i już w jakiś sposób zaistniała na rynku. Następnie dziennikarz wybierał się do danego miasta i odwiedzał deweloperów. Zawsze robił to jako zwyczajny klient. Zadawał handlowcowi pytania pochodzące z wcześniej przygotowanej w naszej

redakcji ankiety. Np. gdy badał obsługę klienta, zadawał sprzedawcy pytania mające na celu sprawdzenie, czy wie, co oferuje oraz na ile klient może ingerować np. w zaproponowaną umowę, a także czy w ogóle dostanie ją do ręki, do analizy w domu. Nie liczyło się więc, czy mieszkanie jest tanie, a budynek powstaje w atrakcyjnej okolicy (bo to odczucia subiektywne). Punkty w ankiecie można było uzyskać lub stracić za merytoryczne informacje - np. czy handlowiec wie, co powstanie w otoczeniu budynku, który sprzedaje, czy umowę przedwstępną z firmą można zawrzeć aktem notarialnym etc... Równie ważne było to, czy klient dostawał do ręki plany mieszkań wraz z pakietem podstawowych informacji o firmie i prowadzonej inwestycji.

Kolejną część rankingu stanowiła analiza umów o budowę zaproponowanych przez deweloperów naszym dziennikarzom. Sprawdzaliśmy m.in., czy w umowie podany jest numer i cechy pozwolenia na budowę, czy są tam warunki odpowiedzialności za wady i warunki ich usuwania oraz okres gwarancji - więcej na ten temat D4.

Jakie mamy przemyślenia po przeprowadzeniu naszych badań? Otóż pierwszą opinię o deweloperze klient wyrabia sobie na podstawie rozmowy z handlowcem. Wiele zależy więc od jego kompetencji i chęci do pracy. To wydaje się oczywiste, jednak w wielu przypadkach zdawać by się mogło, że szefowie firm nie dostrzegają tej zależności.

Kolejną sprawą, na którą warto zwrócić uwagę, to rachunki powiernicze. Premiowaliśmy taką możliwość dodatkowym punktem, gdyż zwiększa ona bezpieczeństwo transakcji. Warto więc podkreślić, że są już firmy, które mimo braku rozwiązań ustawowych oferują rachunki powiernicze swoim klientom - np. tak jest w WAN SA, Catalinie, Sednie czy Budimeksie. Chcemy też wyróżnić deweloperów oferujących następujący system finansowania: 10 - 20 procent tzw. wpłaty rezerwacyjnej, a reszta należności za mieszkanie przy przekazaniu go (np. Budimex, Catalina czy Gdańskie Towarzystwo Inwestycyjne).

Niestety nie zawsze w parze z bezpieczeństwem finansowym idzie dobra umowa, czyli taka, która chroni także interesy klienta - najlepiej podpisywana u notariusza. O tym, że umowa zobowiązująca do wybudowania domu i przeniesienia wyodrębnionej własności lokalu powinna być sporządzona w formie aktu notarialnego mówi jednoznacznie artykuł 158 kodeksu cywilnego.

Zespół "Nieruchomości"