

Słoneczne dotacje przyznane

Aż 81 proc. inwestorów indywidualnych, którzy wzięli udział w kampanii „Otwórz się na pozytywną energię”, planuje w swoich domach zamontować większość okien od strony południowej i korzystać z darmowej energii słonecznej. 200 tysięcy złotych przyznał VELUX dwudziestu inwestorom z całej Polski, którzy zgłosili projekty na budowę energooszczędnych domów. „Analizując projekty uczestników konkursu, możemy śmiało powiedzieć, że Polacy coraz większą wagę przywiązują do rozwiązań przynoszących oszczędność energii, co nie tylko pozwala obniżyć rachunki, ale również poprawia jakość życia – w domu jest więcej naturalnego światła i ciepła” – mówi Monika Kupka-Kupis, architekt VELUX Polska. Co ciekawe, najbardziej energią słoneczną zainteresowani są mieszkańcy województwa warmińsko-mazurskiego, skąd pochodzi prawie jedna czwarta zgłoszeń konkursowych. Licz-



nie odpowiedzieli również mieszkańcy Mazowsza (16 proc. zgłoszeń konkursowych), Śląska (15 proc.) oraz Lubelszczyzny (10 proc.). Niemal dwie trzecie projektów uwzględniła instalację kolektorów słonecznych służących do podgrzewania wody. Połowa inwestorów planuje wykorzystanie super energooszczędnych szyb. Celem kampanii „Otwórz się na pozytywną energię” było udowodnienie, że dzięki zastosowaniu prostych, ogólnodostępnych rozwiązań, możemy znacząco podnieść komfort mieszkania, a także ograniczyć wydatki ponoszone na ogrzewanie wody i budynku czy doświetlenie ciemnych pomieszczeń.

PERSONALIA

WOJCIECH GAŃKIEWICZ ukończył studia magistersko-inżynierskie na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Posiada tytuł MBA, uzyskany w Gdańskiej Fundacji Kształcenia Menedżerów we współpracy z Rotterdam School of Management. Od stycznia 2008 r. Wojciech Gańkiewicz pełnił funkcję Prezesa Zarządu Monier Sp. z o.o. (uprzednio pod nazwą Lafarge Dachy). W okresie od 2004 do 2007 roku sprawował funkcję Prezesa Zarządu Lafarge Dachy Sp. z o.o., spółki powstałej w wyniku fuzji Braas Polska Sp. z o.o. oraz Rupp Ceramika Sp. z o.o. We wcześniejszym okresie Wojciech Gańkiewicz pełnił w szczególności funkcje: Prezesa Zarządu Braas Polska Sp. z o.o. (1996-2004) oraz Prezesa Kopalni Melafiru w Czarnym Borze (1991-1995). Ponadto od 2005 r. do dnia dzisiejszego pan Wojciech Gańkiewicz jest wykładowcą zarządzania strategicznego na studiach MBA, organizowanych przez Gdańską Fundację Kształcenia Menedżerów. Ponadto, z dniem 01.01.2009 r. został powołany na stanowisko **Prezesa Zarządu Pfeiderer Prospan S.A.** z siedzibą w Wieruszowie, spółki zależnej od Pfeiderer Grajewo S.A.



Rynek mieszkaniowy należy do kupujących

Zwiększenie poziomu optymizmu deweloperów zaowocowało wzrostem liczby wprowadzanych na rynek, nowych mieszkań. Niższe koszty kredytów hipotecznych i ceny lokali skłaniają do zakupu coraz większą liczbę osób. Rynek mieszkaniowy należy wciąż do kupujących, którzy jednak wiedzą, że nie mogą liczyć już na znaczne obniżki cen, Analitycy Reas wyliczyli, że w II kwartale br. na ogólnopolskim rynku pojawiło się w sprzedaży 8,8 tys. nowych lokali. W tym czasie sprzedano 6,3 tys. mieszkań. W Warszawie w minionym kwartale na rynek trafiło prawie 3 tys. mieszkań, a sprzedano ich ok. 2,5 tys., tj. podobną ilość jak w I kwartale 2010 roku. - Pomimo pozytywnych zmian na rynku kredytowym, średnia powierzchnia mieszkań, które pozostają w sferze zainteresowań klientów jest wciąż mniejsza niż przed pogorszeniem się sytuacji gospodarczej. Obniżenie kosztu kredytów wpłynęło na wzrost liczby osób zainteresowanych zakupem, które jednak rzadko decydują się na duże powierzchnie. Dlatego w realizowanej właśnie drugiej fazie osiedla Alpha w Ursusie zaproponowaliśmy lokale dwupokojowe, o powierzchni od 34 m². Takie mieszkania, podobnie jak mieszkania trzypokojowe od 49 m², to dziś nasz hit sprzedażowy – twierdzi Teresa Witkowska, dyrektor Sprzedaży w RED Real Estate Development.

Ceny rynku pierwotnego w Warszawie to 8 164 zł, w Katowicach 5 373 zł, w Krakowie 7 672 zł, w Poznaniu 6 978 zł, w Gdańsku 6 653 zł, we Wrocławiu 7 248 zł, a w Łodzi 5 597 zł – tak średnią stawkę metra kwadratowego nowego mieszkania obliczyła firma Emmerson w II kwartale tego roku w poszczególnych miastach, biorąc pod uwagę wszystkie oferowane w nich inwestycje.

19,8% sklepów internetowych specjalizuje się w sprzedaży produktów związanych z kategorią Dom i Ogród!

Na największym portalu gromadzącym dane o polskich sklepach internetowych, www.sklepy24.pl znajdują się informacje o blisko 7 tys. internetowych punktach sprzedaży. Blisko co piąty z nich (19,8%) specjalizuje się w sprzedaży produktów związanych z kategorią Dom i Ogród. W stosunku do roku 2007 liczba sklepów internetowych, sklasyfikowanych w tej kategorii, wzrosła o 5,6 pkt. procentowych. Do kategorii „Dom i Ogród” zakwalifikowano sklepy specjalizujące się w sprzedaży takich produktów i materiałów jak: dekoracja i wyposażenie (40,8%), materiały budowlane (13,7%), narzędzia (12,8%), meble (11,6%), ogrody letnie i zimowe (5,0%) oraz wyposażenie pozostałe (16,1%). Oznacza to, że blisko co trzydziesty szósty sklep internetowy w Polsce specjalizuje się w dystrybucji materiałów budowlanych.

Opracowanie: ASM Centrum Badań i Analiz Rynku Sp z o.o.

