

Deweloperzy budują na miarę

Nie wszystko jest dla każdego — tą zasadą kierują się spółki deweloperskie, przygotowując inwestycje.

Jeszcze trzy lata temu większość lokali w Polsce kupowano za kredyt. Sytuacja się zmieniła w 2015 r., gdy za gotówkę przeprowadzono prawie połowę transakcji. W ubiegłym roku było ich już 60 proc.

Z myślą o zyskach

Jak wynika z danych NBP, w 2016 r. w siedmiu największych miastach inwestorzy wydali na zakup nowych mieszkań aż 14,2 mld zł w gotówce. Tendencja nie uszła uwadze deweloperów, którzy z myślą o klientach inwestycyjnych budują kompaktowe mieszkania o funkcjonalnym rozkładzie. Takie lokale są zwykle aranżowane tak, by można było wydzielić w nich dodatkowy pokój. Zdarza się też, że rozkład większych mieszkań pozwala na ich podział na dwa lokale z odrębnymi kuchniami i łazienkami.

Również konstrukcja budynków daje dużą dowolność aranżacyjną. Przykładem są inwestycje Ochnik Development na warszawskim Muranowie — Studio Centrum i Dzielnia 64. Deweloper zapewnia, że dzięki odpowiedniemu układowi konstrukcyjnemu ścian nośnych możliwe jest dowolne łączenie mieszkań i późniejsze ich dzielenie w zależności od potrzeb użytkowników.

Zdaniem Anny Kwaśny, menedżera sprzedaży i marketingu w firmie OPG Property Professionals, Polacy najbardziej chcieliby mieszkać w lokalach dwu- i trzypokojowych od 38 do 60 mkw.

— Inwestorzy decydujący się na zakup własnego M, zwracają uwagę przede wszystkim na dogodny adres — za optimum przyjmuje się osiedla godzące bliskość centrum i urok życia na przedmieściach — tłumaczy Anna Kwaśny.

Jej zdaniem, nasycający się rynek mieszkaniowy niedługo powinien postawić na większe różnicowanie ofert. Coraz zamożniejsza klasa średnia szuka nowych sposobów na życie, w tym także na mieszkanie.

— Otrzymujemy w ostatnim czasie pytania o formaty niestandardowe, np. lokale dwupoziomowe. Z tego względu



► **PREFERENCJE POD LUPĄ:** W 2016 r. deweloperzy po raz kolejny pobili rekord sprzedaży mieszkań. W Warszawie, Wrocławiu i Trójmieście poprawili go o ponad jedną czwartą. Jednym z czynników, które zadecydowały o takim wyniku, było dopasowanie ofert do nowych oczekiwań klientów. [FOT. WM]

w drugim etapie inwestycji Art Modern w Łodzi postawiliśmy na ekskluzywne lofty o zróżnicowanym metrażu — zarówno klasyczne dwupoziomowe apartamenty do 122 mkw., jak też warianty nieco bardziej kompaktowe: dwu- i trzypokojowe od 45 do 73 metrów kwadratowych — informuje Anna Kwaśny.

Pod klucz

Bez względu na to, czy klient kupuje mieszkanie z myślą o wynajmie czy na własne potrzeby, chcą z reguły, by było wykończone.

— Jeśli działają deweloperzy, którzy nie oferują wykończenia, to są wyjątkami potwierdzającymi regułę. W przypadku większości mieszkań luksusowych nie ma opcji wykończenia apartamentu własnym sumptem. Deweloper sam je urządza, oczywiście najczęściej zgodnie z życzeniami i preferencjami właścicieli, z którymi współpracują przydzieleni im architekci wnętrz — opowiada Jarosław Jędrzyński z portalu RynekPierwotny.pl.

Co ważne, za wykończenie mieszkań najczęściej klient musi dodatkowo zapłacić.

— Opcja podstawowa wykończenia „pod klucz” przez dewelopera to zazwyczaj koszt 500-600 zł za mkw. Za wariant optymalny trzeba zapłacić 600-800 zł za mkw., a premium — 1000-1500 zł za mkw. Najwyższych stawek nie da się określić, bo wielu deweloperów oferuje opcje wykończenia na indywidualne zamówienie klienta, a tu możliwe są nawet najbardziej wyrafinowane

i kosztowne rozwiązania — dodaje Jarosław Jędrzyński.

Czasami warto poświęcić więcej czasu na dokładną analizę rynku, ponieważ można trafić na oferty z wykończeniem w cenie. Przykładem jest propozycja dewelopera RED Real Estate Development, który buduje ostatni etap Nowej Papierni we Wrocławiu.

— Wyniki sprzedaży loftów i apartamentów dowodzą, że oferta częściowego wykończenia w cenie okazała się atrakcyjna — mimo wczesnego etapu budowy właściciele znaleźli już 48 z 99 lokali dostępnych w budynku C2. Pakiety wykończeniowe obejmują m.in. ręcznie robioną cegłę, beton dekoracyjny, podłogi w wielu wzorach, płytki 3D na ściany i nowoczesne tapety. Duże zainteresowanie wzbudzają np. pluszowe panele ściennie, które ocieplają industrialne wnętrza. Można z nich zrobić nawet parapet, tworząc przy okazji wygodne siedzisko — tłumaczy Anna Osiecka, menedżer marketingu Nowej Papierni.

Kupujący mogą też skorzystać z bezpłatnej pomocy stylisty wnętrz.

— Przeprowadza on szczegółowy wywiad, poznaje upodobania, założenia estetyczne, funkcjonalne i wytyczne dotyczące niestandardowego wyposażenia. Na podstawie zebranych informacji przedstawia propozycje wykończenia, które spełniają oczekiwania nawet najbardziej wymagających — zapewnia menedżer marketingu Nowej Papierni. ©

Anna Gołasa

a.golasa@pb.pl ☎ 22-333-99 36