

## KLIENT DOCENIA PRODUKT

ANNA UMIĘCKA, WWW.PORADY.DOMIPORTA.PL (2013-03-24 00:00:00)

porady.domiporta.pl/poradnik/1,126920,13584027,Klient\_docenia\_produk.html

**Na osiedlu Wolne Miasto deweloper Eco-classic oferuje 4-procentowy upust na wszystkie lokale oraz akcję "Wybierz sobie sąsiada", w ramach której klienci mogą liczyć na rabaty w przypadku zakupów grupowych (Materiały prasowe) Pomimo braku rządowych programów wsparcia dla kupujących, deweloperzy nie narzekają na sprzedaż.**

Anna Umiecka

Na osiedlu Wolne Miasto deweloper Eco-classic oferuje 4-procentowy upust na wszystkie lokale oraz akcję "Wybierz sobie sąsiada", w ramach której klienci mogą liczyć na rabaty w przypadku zakupów grupowych (Materiały prasowe) Pomimo braku rządowych programów wsparcia dla kupujących, deweloperzy nie narzekają na sprzedaż.

Na osiedlu Wolne Miasto deweloper Eco-classic oferuje 4-procentowy upust na wszystkie lokale oraz akcję "Wybierz sobie sąsiada", w ramach której klienci mogą liczyć na rabaty w przypadku zakupów grupowych (Materiały prasowe)

Pomimo braku rządowych programów wsparcia dla kupujących, deweloperzy nie narzekają na sprzedaż. Niektórzy ratują się upustami, atrakcyjnymi promocjami

Nowy rok na rynku nieruchomości rozpoczął się pod znakiem braku rządowych ułatwień przy zakupie własnego M. Z końcem 2012 wygaś program "Rodzina na swoim", który oferował dopłaty do kredytu hipotecznego. Dawało to kupującemu oszczędność aż 700 zł miesięcznie przez pierwszych osiem lat spłacania zadłużenia. Ostatecznie, zwykły kredyt hipoteczny w złotówkach był o kilkadziesiąt tysięcy droższy niż kredyt z dopłatami. Jedynymi ograniczeniami były wiek i wielkość nieruchomości, którą mogliśmy kupić na preferencyjnych zasadach. Było to duże ułatwienie dla młodych osób, mniej zamożnych, na dorobku, i narzędzie ożywiająca sprzedaż.

Zamieszanie gorączkowych zakupów ostatnich miesięcy 2012 r. mamy już za sobą. W rok 2013 wchodziliśmy z wielkimi obawami. Deweloperzy przewidywali, iż brak jakichkolwiek uregulowań, które zastąpiłyby "Rodzinę na swoim" spowoduje spadek zainteresowania zakupem nieruchomości i flautę na rynku.

Tak się jednak na szczęście nie stało. Wielu inwestorów potwierdza, iż inne czynniki wzmocniły sytuację na rynku.

Na rynku bez zmian

- Sytuacja w naszej ocenie jest lepsza niż w ubiegłym 2012 roku - twierdzi nawet Andrzej Przybek, dyrektor sprzedaży firmy Euro Styl. - Klienci po zakończeniu programu "Rodzina na swoim" przestali zwracać uwagę wyłącznie na cenę nieruchomości, a zaczęli ponownie doceniać jakość produktu oraz

wysoki standard obsługi klienta, który oferujemy i to, że wspieramy ich w zakresie pozyskania finansowania, możemy wykończyć lokal pod klucz, tak by mogli szybko wprowadzić się do wymarzonego mieszkania . Klienci przywiązują do tego ogromną wagę.

Podobnego zdania jest Rafał Zdebski, dyrektor handlowy Inpro SA.

- Słyszemy opinie, że zakończony w ubiegłym roku program "Rodzina na swoim" wpłynął na sytuację na rynku mieszkaniowym, osłabiając go. My tego nie widzimy - mówi Zdebski. - Pierwsze dwa miesiące bieżącego roku wskazują, iż sytuacja na rynku mieszkaniowym jest stabilna. Ale obecny czas to bez wątpienia rynek kupującego.

Zdebski analizuje też szczegółowo: - W styczniu Grupa Inpro osiągnęła porównywalny do ubiegłego roku poziom sprzedaży, podpisując 23 umowy brutto. Satisfakcjonujący wynik osiągnęła również Spółka Inpro SA, sprzedając w pierwszym miesiącu bieżącego roku łącznie 21 mieszkań brutto (w rozumieniu umów przedwstępnych). W lutym wynik był lepszy niż w roku ubiegłym. Grupa Inpro podpisała 25 umów brutto i było to o 9 proc. więcej r./r. Spółka Inpro SA również zanotowała wzrost sprzedaży w lutym, podpisując 24 umowy przedwstępne na sprzedaż brutto, w stosunku do 22 umów podpisanych w lutym 2012 roku. Zasadniczy wpływ na dobrą sprzedaż mają inwestycje City Park oraz osiedle Jabłoniowa, które cieszą się dużym zainteresowaniem wśród klientów.

Również w firmie Robyg nastroje są dobre. Firma ocenia, że zainteresowanie klientów inwestycjami jest podobne do roku ubiegłego. Nie obserwują też wyczekiwania kupujących. Ale zwracają uwagę na podobny element, co Rafał Zdebski: to rynek kupującego, klienci prawie zawsze starają się negocjować cenę. Ale tak było też w trakcie trwania "Rodziny na swoim".

Zmianę odczuwają ci deweloperzy, którzy oferowali głównie tańsze mieszkania.

- Kupując mieszkania na osiedlu Wolne Miasto, większość klientów korzystała z programu "Rodzina na swoim" - tłumaczy Zuzanna Kordzi, kierownik działu sprzedaży w firmie Eco-Classic. - Obecnie, w związku z wygaśnięciem programu, część klientów czeka na nową propozycję dofinansowania, która wspierałaby młode rodziny planujące zakup własnego mieszkania. Jednak dzięki elastycznemu podejściu do negocjacji, Eco-Classic oferuje wszystkim klientom korzystne warunki finansowe niezależnie od obowiązywania programów rządowych.

Czas atrakcyjnych promocji

Deweloperzy nie czekają na spóźniający się rząd, tylko sami starają się stymulować rynek poprzez atrakcyjne upusty, promocje i własne programy.

- Robyg stawia na liczne promocje (na przykład na targach mieszkaniowych i podczas dni otwartych przygotowują osobne promocje, na przykład darmową komórkę lokatorską czy miejsce parkingowe ) oraz autorski program "Wsparcie na starcie". Działa on od początku lutego. To jedyna taka oferta na rynku, która powstała w oparciu o umowę z bankiem, co ułatwia procedury kredytowe. Robyg

wynegocjował niższe niż standardowe oprocentowanie kredytu. Dodatkowo, przez cztery lata raty kredytu zostaną pomniejszone - nawet o 800 zł, tak aby ułatwić klientom spłatę. Przy zakupie największych metrażowo mieszkań można zaoszczędzić w ten sposób nawet 40 tys. zł.

- Eco-Classic pilnie słucha sugestii klientów. - Z każdym klientem, nawet w okresie boomu rozmawialiśmy o cenie, biorąc oczywiście poprawkę na aktualną sytuację rynkową. W tej materii nasza polityka nie uległa zmianie - uważa Zuzanna Kordzi. - Prowadzenie akcji promocyjnych wymusza rynek, bowiem klienci przyzwyczaili się, że deweloper proponuje im jakąś promocję. W Wolnym Mieście oferujemy kilka możliwości: 4-procentowy upust na wszystkie lokale oraz akcja "Wybierz sobie sąsiada", w ramach której klienci mogą liczyć na atrakcyjne rabaty w przypadku zakupów grupowych. Jako promocję traktujemy również możliwości zakupu w różnych systemach płatności (10/90 czy 20/80).

- Ożywczy i ekologiczny wpływ wiosny czuć też w propozycjach Inpro. Tu można dostać nawet darmowy kolektor słoneczny do podgrzewania wody. - Jak co roku przygotowaliśmy specjalną, wiosenną ofertę targową - wyjaśnia Rafał Zdebski. - Tym razem dotyczy ona trzech naszych inwestycji: osiedle Jabłoniowa, Wróbla Staw Domy szeregowe oraz City Park. Akcja promocyjna rozpoczęła się 1 marca i potrwa do 30 kwietnia. W zależności od inwestycji, promocja obejmuje rabat cenowy 5-procentowy, miejsce postojowe, piwnicę w cenie mieszkania, wydłużenie okresu gwarancji lub darmowe wyposażenie w postaci kolektorów słonecznych do podgrzewania wody.

- Inną politykę prowadzi Euro Styl. Stawia spójną politykę cenową, przewidywalną dla klientów i wysoką jakość oferowanego produktu. - Spotyka się to z akceptacją klientów - mówi Andrzej Przybek. - Zwłaszcza że wiedzą o tym, iż ceny, które proponujemy, odzwierciedlają wysoką jakość oferowanych przez nas mieszkań.

Co jest ważne dla klienta AD 2013?

Brak "Rodziny na swoim" ma też plusy. Deweloperzy zauważają oprócz niesłabnącego ruchu na rynku zmianę w podejściu klienta do zakupu nieruchomości. Zaczyna on cenić również inne wartości, nie tylko niską cenę. A to pomaga w realizowaniu ambitniejszych projektów charakteryzujących się bardziej wysmakowaną architekturą, staranniejszym wykończeniem. Daje szansę, byśmy wszyscy mieszkali piękniej.

- Zainteresowanie klientów jest co najmniej takie samo jak w ubiegłym roku, a sprzedaż realizujemy nawet większą - tłumaczy Andrzej Przybek, dyrektor sprzedaży w firmie Euro Styl. - Przyczyną tego stanu rzeczy jest zaprzestanie walki cenowej, która miała miejsce pomiędzy deweloperami w ubiegłym roku. To pozwoliło na ponowne zwrócenie uwagi klientów na sprawy istotne, takie jak jakość produktu, wiarygodność dewelopera, czy standard obsługi klienta. Klienci na tym tylko korzystają, ponieważ ubiegłoroczne skoncentrowanie uwagi na cenie przysłoniło te pozostałe bardzo ważne aspekty, a przecież mieszkanie kupuje się na lata, w związku z tym to jakość budownictwa jest najistotniejsza.

Optymistą jest też Rafał Zdebski z Inpro SA, tym bardziej że firma wprowadza następne produkty do sprzedaży.

- Sprzedaż mieszkań w dwóch pierwszych miesiącach 2013 roku oceniamy pozytywnie - podsumowuje Zdebski. - Szacujemy, że kolejne miesiące będą równie dobre, między innymi dlatego, iż w sprzedaży mamy lokale mieszkalne z inwestycji Czwarty Żagiel oraz planujemy wprowadzić Kwartał Uniwersytecki.

Na ważne aspekty, które mogą tłumaczyć ożywienie na rynku, zwraca uwagę Zuzanna Kordzi. W tej wypowiedzi, że widać optymistyczne nastawienie.

- Od około miesiąca obserwujemy we wszystkich naszych inwestycjach znaczny wzrost zainteresowania - mówi Kordzi. - Zdaniem naszych analityków jest to spowodowane zakończeniem procesów restrukturyzacyjnych w firmach, a co za tym idzie, większą pewnością co do przyszłości wśród osób pracujących na etacie. Nie bez znaczenia są również kilkukrotne decyzje RPP co do obniżki stóp procentowych, jak również pojedyncze pozytywne sygnały płynące z gospodarki światowej (wzrost cen nieruchomości w USA czy szybujący w górę od jakiegoś czasu wskaźnik Dow Jones). Pojawiają się też klienci planujący zakupy czysto inwestycyjnie, a to naszym zdaniem coraz wyraźniejszy sygnał, że nadchodzi koniec obniżek cenowych. Tak jak wspominaliśmy wcześniej, decyzję o zakupie "zamroziły" jedynie osoby, dla których jedyną możliwością dokonania zakupu jest skorzystanie z programu rządowego. Cała branża oczekuje w związku z tym, aby rząd wykazał się dalekowzrocznością i jak najszybciej uruchomił nowy program wspierania budownictwa, co dodatkowo wzmocni branżę budowlaną, a co za tym idzie - przyczyni się do rozwoju całej gospodarki.