



CZEGO OCZEKUJĄ KLIENCI INWESTYCJI MIESZKANIOWYCH?

„Dobra lokalizacja” to zwrot-klucz na rynku mieszkaniowym. Pod jej pojęciem kryje się tyle miejsc, ilu klientów szukających nowego mieszkania. Co ją tworzy i definiuje jako atrakcyjną?

Zuzanna Kordzi

dyrektor ds. handlowych
ECO-Classic

Architektura czy lokalizacja? Co sprawia, że oferta dewelopera jest atrakcyjna? Czy istnieje wspólny mianownik łączący gusta i potrzeby różnych nabywców inwestycji? Wyniki sondy przeprowadzonej wśród osób odwiedzających biura handlowe ECO-Classic wskazują preferencje klientów: poszukiwane są inwestycje uwzględniające potrzeby zróżnicowanych wiekowo grup mieszkańców, bliskie naturze i w doskonałej lokalizacji. Kryterium ceny schodzi na dalszy plan.

Lokalizacja, architektura, widok z okna

„Dobra lokalizacja” to zwrot-klucz na rynku mieszkaniowym. Pod jej

pojęciem kryje się tyle miejsc, ilu jest klientów szukających nowego mieszkania. Co ją tworzy i definiuje jako atrakcyjną? Najważniejszymi czynnikami, które o tym decydują są: dobre skomunikowanie osiedla z ważnymi punktami miasta, bliskość szkół, przedszkoli i punktów usługowych, atrakcyjna oferta komercyjna i dobre perspektywy rozwoju okolicy. Duże znaczenie ma bliskość parków i miejskich terenów rekreacyjnych, takich jak siłownie pod chmurką, ogrody z dużymi placami zabaw czy ścieżki rowerowe.

Definicję „lokalizacji” dopełnia ogólna estetyka osiedla, jakość zaproponowanej architektury i sposób zaaranżowania terenów wypoczynkowych. Przyszli nabywcy szukają rozwiązań, które zapewnią im możliwość relaksu w uporządkowanej, zazielenionej przestrzeni oraz kontaktu z naturą, przy zachowaniu możliwie największej ilości korzyści płynących z życia w mieście. Te cechy wbrew pozorom są również atrakcyjne dla

nabywców inwestycyjnych, bo- wiem takie mieszkanie będzie łatwiej wynająć czy też sprzedać

Design w harmonii z naturą

Z sondy przeprowadzonej przez ECO-Classic wśród klientów wynika, że choć estetyka budynków jest bardzo ważna, to architektura oceniana jest zazwyczaj w połączeniu z innymi czynnikami, takimi jak widok za oknem czy jakość użytych materiałów. Najwyższe oceny uzyskuje design, który koresponduje z otoczeniem, dyskretnie, ale zauważalnie wyróżnia się na jego tle.

Większości kupujących, głównie w segmencie popularnym, nie interesuje nazwisko architekta, który zaprojektował osiedle. Wystarczy prosta informacja, która pozwala na porównanie nowego projektu z wcześniejszymi kreacjami. Za interesowanie tym zagadnieniem wzrasta natomiast wraz ze wzrostem standardu budynku. Nabywcy inwestycji premium, w tym klienci inwestycyjni, zwracają największą uwagę na prestiż płynący ze współpracy ze znaną pracownią lub projektantem.

Nowoczesny minimalizm i funkcjonalność

Tym, czego szukają dzisiejsi klienci są – w warstwie estetycz-

nej – minimalizm i wytnięcie od nadmiaru bodźców, a w warstwie funkcjonalnej – wygoda i przestronność wewnątrz oraz duża ilość zieleni na starannie zaplanowanych osiedlowych terenach rekreacyjnych.

Klientom podoba się stonowana, bliska barwom natury kolorystyka, która dobrze współgra z kamiennymi lub drewnianymi detalami elewacyjnymi. Jasne wnętrza części wspólnych budynków ozdobione wysokimi lustrami z chłodnymi elementami metalu lub ocieplone naturalnym drewnem, dobrze wpisują się w nurt nowoczesnej, wysmakowanej prostoty. Biel, szarość i piaskowy beż to najmodniejsze, stylowe kolory, stosowane w budownictwie mieszkaniowym zarówno na elewacjach, jak i przy wykończeniu holi wejściowych i klatek.

Przestronne balkony w każdym mieszkaniu, podziemne garaże, windy oraz brak barier architektonicznych w budynkach i wokół nich podnoszą komfort życia mieszkańców w każdym wieku.

Kryterium ceny schodzi na dalszy plan, zwłaszcza kiedy pozostaje ona w racjonalnym stosunku do jakości oferowanych standardów.