

NASTOLATEK IDZIE DO DEWELOPERA

. AG, WWW.RP.PL (2017-08-26 00:00:00)

www.rp.pl/Mieszkaniowe/308269967-Nastolatek-idzie-do-dewelopera.html

Wolne Miasto Gdańsk Ma być względnie tanio i blisko centrum. Młodzi wybierają nie tylko kawalerki. Ile lat mają najmłodsze osoby kupujące mieszkania deweloperskie?

Na jakie lokale decydują się najczęściej? Co najbardziej liczy się dla nich przy wyborze? Sondę prezentuje serwis nieruchomości Dompres.pl:

Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp:

Mieszkania na naszych osiedlach wybierają także osoby niepełnoletnie. Wtedy zazwyczaj zakup finansują rodzice, chcąc zapewnić dzieciom mieszkanie na czas studiów lub na start w samodzielne życie. Decydują się na małe mieszkania jedno- i dwupokojowe. Większość naszych klientów to jednak osoby w wieku 30-35 lat. Lokale kupują dla siebie. Klienci w wieku 35-45 lat albo zmieniają mieszkania na większe, albo kupują lokale jako inwestycję.

Wioletta Kleniewska, dyrektor marketingu i sprzedaży w Polnord:

Nasi klienci to ludzie świadomi swoich wyborów. Dotyczy to także 20-latków, którzy należą do naszych najmłodszych klientów. Największą popularnością wśród cieszą się mieszkania dwu- i trzypokojowe. Wbrew pozorom młode osoby rzadko decydują się na zakup kawalerek. Bardzo ważnym kryterium wyboru jest lokalizacja. Liczy się łatwy dojazd do centrów miast, gdzie młodzi prowadzą życie towarzyskie i zawodowe. Chcą też mieszkać w bliskim sąsiedztwie terenów zielonych, gdzie można aktywnie uprawiać sport. Młode osoby zwracają także uwagę na estetykę osiedla i nowoczesną architekturę.

Tomasz Sujak, członek zarządu Archicom:

Nasi najmłodszy klienci to osoby 20-25-letnie prowadzące aktywny tryb życia. Oferujemy im mieszkania na osiedlach z bogatą bazą rekreacyjną, z boiskami, klubami fitness, siłowniami na powietrzu. Ta grupa osób poszukuje mieszkań z rządowymi dopłatami. Emdeemowskie lokale oferujemy m.in. na osiedlach Młodnik, Forma, Księżno i Cztery Pory Roku. Decyzja o zakupie mieszkania często wiąże się z przeprowadzką do nowego miasta.

Zainteresowaniem cieszą się dwu- i trzypokojowe kompakty. Ceny takich lokali w naszych, wrocławskich inwestycjach zaczynają się od 197 tys. zł. Klienci zwracają również uwagę na możliwość wydzielenia osobnej kuchni, co jest ważne w przypadku późniejszego wynajmu pomieszczeń. Klienci wybierają mieszkania niedaleko pracy czy uczelni.

Małgorzata Ostrowska, członek zarządu w J.W. Construction Holding:

Nasi najmłodszy klienci to zwykle młode małżeństwa (28-32 lat), które poszukują pierwszego mieszkania. Zdarzają się jednak i młodszy klienci, nawet 19-latkowie. Rocznie jest ich kilkunastu. Głównym kryterium wyboru jest cena i lokalizacja. Najmłodszy najczęściej decydują się na mniejsze lokale, np. kawalerki. Klienci, którzy mają już dzieci, zwykle wybierają mieszkania dwupokojowe, ale ze względu na finanse najbardziej interesują ich mniejsze powierzchnie - 35-40 mkw. Taką ofertę mamy na osiedlu Zielona Dolina na warszawskiej Białołęce. Przy zakupie mieszkań można skorzystać z dopłat w programie "MdM".

Yael Rothschild, prokurent Mill-Yon Gdańsk:

Nasz najmłodszy klient urodził się w grudniu 1995 roku. Osoby dwudziestokilkuletnie poszukują mieszkań jedno- lub dwupokojowych. Często jest to decyzja podejmowana wspólnie z rodzicami, którzy finansują zakup. Decyduje cena i lokalizacja. Najmłodszy klienci, którzy wybierają najtańsze lokale, mają ok. 25 lat. Zakładają rodzinę i poszukują mieszkania dwu- lub trzypokojowego.

Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic:

Nasi najmłodszy klienci mają dwadzieścia kilka lat. Mieszkania kupują najczęściej przy wsparciu rodziców, którzy wychodzą z założenia, że lepiej kupić dziecku mieszkanie niż płacić za wynajem. Taka sytuacja dotyczy najczęściej studentów lub osób rozpoczynających pracę w innym mieście.

Wielu młodych klientów wywodzi się właśnie z grupy ludzi migrujących do większych miast. Takie osoby cenią sobie szybkość dotarcia do pracy czy uczelni, więc podstawowym kryterium jest lokalizacja. Zwykle decydują się na najmniejsze mieszkania. Znaczenie ma też układ lokalu, bo często planują dzielić mieszkanie ze współlokatorem, żeby obniżyć koszt utrzymania nieruchomości. Wybierają więc przeważnie lokale z oddzielnymi pokojami i kuchnią.

Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest:

Dużą grupą naszych klientów są osoby młode, pomiędzy 25. a 30. rokiem życia, które niedawno ukończyły studia i podejmują pierwszą pracę. Zdarzają się także klienci młodszy, czasem nawet tuż po osiemnastych urodzinach, które przy wsparciu finansowym rodziców czy dziadków, wybierają swoje pierwsze lokum. Najczęściej decydują się na nieduże lokale jedno- lub dwupokojowe. Wybierając mieszkanie zainteresowani są przede wszystkim dogodną lokalizacją, sprawną komunikacją z innymi dzielnicami Warszawy oraz sąsiedztwem punktów handlowo-usługowych.

Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska:

Nasi najmłodszy klienci to przeważnie osoby kupujące swoje pierwsze mieszkanie. Coraz częściej są to ludzie tuż po osiągnięciu pełnoletności, którzy nabywają lokum w związku z rozpoczęciem studiów w Warszawie. Takie zakupy są zazwyczaj współfinansowane przez rodziców. Klienci z tej grupy wybierają najczęściej mieszkania dwupokojowe lub kawalerki. Największą grupę kupujących mniejsze mieszkania, w szczególności dwupokojowe, wciąż stanowią nabywcy inwestycyjni.

Adrian Potoczek, dyrektor ds. sprzedaży w Wawel Service:

Najmłodszy klienci to osoby wieku ok. 24-25 lat, które skończyły studia. Wielu z nich to młodzi ludzie, którzy dostają pracę w korporacji, podpisują umowy na czas nieokreślony i tym samym zyskują zdolność kredytową. W zdecydowanej większości decydują się na mieszkania dwupokojowe. Wybierają np. mieszkania przy ul. Krygowskiego na krakowskich Klinach, a to ze względu na sąsiedztwo dużych międzynarodowych firm, a także dobre skomunikowanie z innymi dzielnicami miasta.

Marcin Liberski, dyrektor marketingu i sprzedaży w Atlas Estates:

Najmłodszy nabywcy mieszkań to osoby w wieku 25 lat. Często są to młode pary lub młode małżeństwa, dla których jest to pierwsze własne mieszkanie, kupione częściowo ze środków własnych, a częściowo z zaciągniętego kredytu. Osoby w przedziale wiekowym 25-34 lat mają zwykle w planach powiększenie rodziny, co wpływa na wybór takiej a nie innej liczby pomieszczeń. Do grona młodych nabywców należą też absolwenci uczelni oraz studenci, którym mieszkanie kupili rodzice.

Ewelina Krosta, reprezentująca WAN:

Wśród naszych najmłodszych klientów zdarzają się nawet osoby niepełnoletnie, które zwykle reprezentują rodzice. Przeważnie są to przyszli studenci. Najważniejsza dla nich niska cena i jak największa liczba pokoi przy niewielkim metrażu. Dla takich nabywców istotny jest również niski koszt utrzymania mieszkania i możliwość wynajęcia wolnych pokoi współlokatorom, dzięki czemu inwestycja jest bardziej opłacalna.

Jerzy Kłęczek, specjalista ds. marketingu w Activ Investment:

Nasi najmłodszy klienci to osiemnastolatki. Interesują ich głównie małe mieszkania, ale w doskonałej lokalizacji. To dynamiczni ludzie, prowadzący bogate życie towarzyskie. Wybierają osiedla, z których sprawnie można dojechać do centrum miasta i w popularne miejsca.

Źródło: rp.pl