

KLIENCI WYBIERAJĄ MIESZKANIA W ATRAKCYJNYCH LOKALIZACJACH

SERWISY WOLTERS KLUWER ZAPISZ SIĘ N,WWW.BUDOWNICTWO.ABC.COM.PL (2016-03-04 00:00:00)

www.budownictwo.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/klienci-wybieraja-mieszkania-w-atrakcyjnych-lokalizacjach

Które projekty okazały się największym hitem sprzedażowym? W jakich osiedlach mieszkania kupowane są najchętniej?

Dlaczego? Portal nieruchomości Dompress.pl prezentuje wyniki sondażu.

Miroslaw Kujawski, członek zarządu LC CorpPraktycznie wszystkie realizowane przez nas inwestycje sprzedają się jeszcze na etapie budowy. Ma na to wpływ kilka czynników, wśród których możemy wymienić lokalizację, funkcjonalne układy mieszkań, duży wybór kompaktowych lokali oraz atrakcyjne ceny. Szczególnie dużym zainteresowaniem cieszą się inwestycje 5 Dzielnica i Grzegórzecka 77 w Krakowie, Mała Praga w Warszawie, Przy Alejach i Bastion Wałowa w Gdańsku oraz Osiedle Graniczna we Wrocławiu. W tych projektach nawet 20 proc. mieszkań znajduje nabywców jeszcze na etapie przedsprzedaży, czyli przed rozpoczęciem budowy. Wioletta Kleniewska, dyrektor marketingu i sprzedaży w Polnord

Projekty Polnord cieszą się dużą popularnością i zaufaniem klientów, którzy cenią sobie wysoką jakość zastosowanych materiałów, łatwość aranżacji przestrzeni, bezpieczeństwo osiedli, ale także atrakcyjne lokalizacje, łączące bliskość natury z dostępem do bogatej infrastruktury. Duża część lokali znajduje nabywców już na etapie budowy. Klienci szczególnie chętnie wybierają funkcjonalne dwójki i trójki w warszawskich projektach Śródmieście Wilanów i Stacja Kazimierz.

Duże grono zwolenników zyskała sobie także inwestycja Neptun, zlokalizowana w podwarszawskich Żąbkach, która dzięki atrakcyjnym cenom i bliskiej odległości do centrum Warszawy zdecydowanie wygrywa z takimi lokalizacjami, jak Białołęka. W Trójmieście rozchwytywane są mieszkania w osiedlu 2 Potoki. W trzecim etapie inwestycji pozostało już tylko 29 mieszkań. Szybko znikają również lokale z czwartego etapu projektu, który niedawno został wprowadzony.Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest

W Home Invest największym hitem sprzedażowym okazały się mieszkania w inwestycji Krasińskiego 58 na warszawskim Żoliborzu, w której sprzedawały się one w najszybszym tempie. W naszej ocenie było to podyktowane niezwykle atrakcyjną lokalizacją osiedla w zielonej części Żoliborza. Na sukces sprzedażowy miał wpływ także kameralny charakter inwestycji i funkcjonalne układy oferowanych mieszkań.

Aktualnie w ofercie Krasińskiego 58 pozostało 10 ukończonych mieszkań. Sukces sprzedażowy odnotowaliśmy także w przypadku pierwszego etapu inwestycji Na Sokratesa na warszawskich Bielanych, której budowa powoli dobiega końca, sprzedanych zostało ponad 75 proc. mieszkań. Obecnie realizujemy drugi etap osiedla, w którym tempo sprzedaży również jest wysokie. Zasługą tak dobrej sprzedaży jest bliskie sąsiedztwo stacji metra Młociny oraz duża ilość terenów zielonych i rekreacyjnych znajdujących się na Bielanych.Marcin Liberski, dyrektor sprzedaży i marketingu w Atlas EstatesAtlas

Estates zrealizował na stołecznym rynku 6 inwestycji mieszkaniowych. W zeszłym roku spółka podpisała 265 umów sprzedaży, głównie na mieszkania z 3. etapu osiedla Capital Art Apartments. Jednym z naszych największych hitów sprzedażowych była inwestycja Apartamenty Krasińskiego zlokalizowana u zbiegu ulic Krasińskiego i Przasnyskiej na warszawskim Żoliborzu. W ramach pierwszego etapu inwestycji, którego budowa zakończyła się w 2013 r., sprzedaliśmy ponad 300 lokali. To zachęciło nas do budowy w tej samej lokalizacji kolejnego, 5-piętrowego budynku ze 123 mieszkaniami, którą właśnie rozpoczęliśmy. O sukcesie sprzedażowym zdecydowało kilka jej zalet, w tym dojazd do centrum - w ciągu 15 minut oraz funkcjonalny i elegancki projekt architektoniczny pracowni Kuryłowicz & Associates. Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska Trudno wymienić jedną z naszych inwestycji, która stała się hitem wyraźnie większym niż inne, a z drugiej strony cieszymy się, że nie zdarzył nam się żaden projekt, w którym tempo sprzedaży, czy zainteresowanie zakupem mieszkań byłoby niezadowolające. Generalnie dość szybko udało nam się domknąć inwestycje, sprzedając całą pulę mieszkań, zarówno w naszym pierwszym budynku na Górcach, jak i ostatnio zakończonych inwestycjach Słodowiec Park i Na Romera, a w najbliższych tygodniach spodziewamy się również sprzedaży ostatnich mieszkań w projekcie Staffa 9. Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w ECO-Classic Porównując wyniki sprzedaży z rokiem poprzednim, ECO-Classic odnotowała blisko 40 proc. wzrost sprzedaży w inwestycji Hubertus w Warszawie i ponad dwukrotny wzrost sprzedaży w inwestycji Wolne Miasto w Gdańsku w roku 2015. Złożyło się na to kilka czynników, m.in. stabilna sytuacja gospodarcza, dzięki której panuje wysoki poziom optymizmu wśród nabywców. Przekłada się to na podejmowanie poważnych decyzji, dotyczących zaciągania kredytów, czy inwestowania oszczędności w mieszkania na wynajem.

Nawet przy najniższym poziomie stóp procentowych, czy najlepszych programach wspierających zakup mieszkań, bez optymizmu nabywców sprzedaż nie osiągałaby takiego poziomu. Zarówno warszawski Hubertus, jak i gdańskie Wolne Miasto mają rodzinny charakter – duże, zielone i bezpieczne tereny wspólne. Obie inwestycje są zlokalizowane w atrakcyjnych, nowoczesnych i dobrze skomunikowanych częściach miast, co jest z kolei argumentem dla osób poszukujących mieszkań w celach inwestycyjnych. Małgorzata Ostrowska, członek zarządu oraz dyrektor pionu marketingu i sprzedaży w J.W. Construction Holding S.A. Najbardziej atrakcyjną wśród naszych inwestycji jest z pewnością, zlokalizowane pomiędzy ulicami Kasprzaka, Ordona i aleją Prymasa Tysiąclecia w Warszawie, osiedle Bliska Wola, a także Apartamenty Wola Invest. Mieszkania w dwóch pierwszych etapach inwestycji znalazły już swoich nabywców. W ramach trzeciej fazy budowy wprowadziliśmy 480 lokali, które w większości także sprzedaliśmy oraz ok. 340 apartamentów na wynajem w inwestycji Apartamenty Wola Invest. Osiedle wyróżnia oryginalny projekt architektoniczny oraz rozwiązania proekologiczne, które w znacznym stopniu wpływają na obniżenie opłat czynszowych, jak również lokalizacja w pobliżu centrum i tereny rekreacyjne na terenie inwestycji. Obecnie oferujemy w Bliskiej Woli wykończone i wyposażone mieszkania w cenie od 239 tys. zł. Grzegorz Marchel, dyrektor ds. marketingu Lokum Deweloper W ostatnim czasie daje się zauważyć większe zainteresowanie naszą najnowszą inwestycją – Lokum Victoria przy ul. Tęczowej we Wrocławiu. W pierwszym budynku sprzedanych zostało ponad 60 proc. mieszkań. Klienci doceniają lokalizację w ścisłym centrum miasta, starannie zaplanowane części wspólne z fontanną, ścieżką do biegania i sprzętem do ćwiczeń na powietrzu oraz dostęp do placówek oświatowych i kulturalnych. Inwestycja wybierana jest zarówno przez osoby poszukujące mieszkań do zamieszkania, jak i pod wynajem. Katarzyna Pietrzak, dyrektor sprzedaży i marketingu w Victoria Dom S.A. Naszym największym hitem sprzedażowym jest inwestycja Przy Parku zlokalizowana na warszawskim

Targówku przy ul. Rembielińskiej. Trzy ośmiopiętrowe budynki idealnie wpasowują się w klimat dzielnicy. Inwestycja Przy Parku to oferta zarówno dla klientów zmotoryzowanych jak i tych poruszających się komunikacją miejską, bowiem znaleźć tu można liczne przystanki tramwajowe i autobusowe, a w niedalekiej przyszłości powstanie przystanek metra. Osiedle mieści się przy licznych sklepach, centrach handlowych oraz zrewitalizowanym parku Bródnowskim. Ze 126 lokali zostało nam jedynie kilkanaście. Szczególnie pragniemy polecić te na ostatnich piętrach, których to wysokość wynosić będzie 3m. i zaoferują wspaniały widok na panoramę dzielnicy. Teresa Witkowska, dyrektor sprzedaży Red Real Estate Development We Wrocławiu hitem sprzedażowym były lofty w inwestycji Nowa Papiernia, dlatego już wkrótce rozpoczniemy sprzedaż drugiego etapu tej inwestycji - Ultra Nova. Znajdzie się w nim 156 soft loftów i penthouse'ów. W warszawskim osiedlu Alpha Park, klientów przekonują łazienki z oknami i duży wybór mieszkań o różnych metrażach. W Poznaniu ogromnym zainteresowaniem cieszą się mieszkania w wysokim standardzie, na ostatnich piętrach wieżowca Red Park. Ewelina Krosta, reprezentująca firmę WAN S.A. Bardzo dużym zainteresowaniem cieszy się nasza krakowska inwestycja przy parku Apartamenty Wielicka. Niedawno ruszyliśmy z drugim etapem tego projektu. Wielu klientów, którzy już zakupili lokale w etapie pierwszym zdecydowało się kupić mieszkania w kolejnym etapie pod inwestycję. Jarosław Jankowski, prezes zarządu Waryński S.A. Grupa Holdingowa Oba realizowane przez nas projekty mieszkaniowe przy ul. Jana Kazimierza na warszawskiej Woli cieszą się dużą popularnością wśród klientów. W pierwszej fazie projektu Miasto Wola, którego budynek oddaliśmy do użytkowania w styczniu br., pozostało wolne zaledwie jedno mieszkanie ze 112 oferowanych. W kolejnych etapach tego projektu sprzedaliśmy już odpowiednio ponad 80 proc. i 35 proc. mieszkań, przy czym sprzedaż trzeciej fazy inwestycji rozpoczęła się zaledwie pod koniec ubiegłego roku. W Stacji Kazimierz, którego pierwsza faza rozpoczęła się kilka miesięcy później niż inwestycja Miasto Wola i została zaplanowana na 179 mieszkań, sprzedaż lokali również postępuje bardzo dynamicznie. Dotychczas, blisko 98 proc. mieszkań znalazło już swoich nabywców, a w drugim etapie Stacji Kazimierz sprzedaliśmy 48 proc. lokali.

(Kamil Niedźwiedzki, Dompress.pl)