

JAK DEWELOPER BUDUJE DLA INWESTORA

. .,WWW.RP.PL (2017-02-11 00:00:00)

www.rp.pl/Mieszkaniowe/302119969-Jak-deweloper-buduje-dla-inwestora.html/

Większe mieszkania inwestor może dzielić na dwa odrębne lokale.

Sondę prezentuje serwis nieruchomości Dompres.pl:

Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp:

Sprzedaż mieszkań napędzają zakupy dokonywane przez klientów inwestycyjnych. W części naszych inwestycji zakup lokali na wynajem stanowi nawet 80 proc. transakcji - tak jest na osiedlu Bastion Wałowa w Gdańsku. W każdym z miast, w których prowadzimy sprzedaż, mamy nieruchomości spełniające kryteria klientów inwestycyjnych.

Poza lokalizacją w centrach miast, w pobliżu ośrodków akademickich i biurowych, liczy się także relacja liczby pomieszczeń do powierzchni mieszkania, czyli możliwie mały metraż lokalu z możliwie wieloma pokojami. Nasze propozycje dla inwestorów to wspomniane gdańskie Osiedle Bastion Wałowa, a także Osiedle Na Woli i Osiedle Krzemowe w Warszawie, Nowa Tęczowa we Wrocławiu, a w Krakowie - Osiedle Grzegórzecka.

Wioletta Kleniewska, dyrektor marketingu i sprzedaży w Polnord:

Projektując kolejne inwestycje mieszkaniowe, mamy na uwadze różne grupy klientów, ich preferencje oraz możliwości finansowe. Klienci inwestycyjni, którzy odpowiadają za ok. 20-30 proc. transakcji, poszukują zwykle funkcjonalnych mieszkań trzy- lub dwupokojowych w miejscach z dobrym dostępem do infrastruktury.

Inwestorzy często decydują się na wykończenie wnętrz pod klucz. Oferujemy kilka pakietów i kompleksową usługę - od doradztwa i przygotowania projektu poprzez zakup materiałów, po transport i montaż.

Michał Sapota, prezes zarządu Murapol:

Klienci inwestycyjni odpowiadają za 40-45 proc. globalnej sprzedaży mieszkań. Zazwyczaj wybierają popularne, dwu- i trzypokojowe lokale w dobrze skomunikowanych lokalizacjach. Takie mieszkania dominują w naszej ofercie.

Adrian Potoczek, dyrektor ds. sprzedaży w Wawel Service:

Mamy specjalną ofertę dla inwestorów. Dajemy rabaty, proponujemy pakiety wykończenia mieszkań, oferujemy zarządzanie wynajmem. W ubiegłym roku odsetek sprzedaży mieszkań pod wynajem wynosił

25 proc.

Zuzanna Kordzi, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic:

Zainteresowanie mieszkaniem na wynajem zależy od lokalizacji osiedla. W warszawskiej inwestycji Hubertus notujemy duże zainteresowanie zakupem lokali na wynajem ze względu na atrakcyjną komunikacyjnie lokalizację i bliskość zagłębia biurowego na Służewcu. W inwestycji Wolne Miasto w Gdańsku zakupów inwestycyjnych jest mniej ze względu na większe oddalenie osiedla od ruchliwych części miasta.

W przypadku lokali na wynajem niestabilnym zainteresowaniem cieszą się małe lokale dwupokojowe o powierzchni 35-45 mkw. Widać również większe zainteresowanie lokalami trzypokojowymi.

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

Mamy ofertę skierowaną do różnych grup klientów, w tym także do osób kupujących mieszkania na wynajem. Dużym zainteresowaniem inwestorów cieszą się przede wszystkim dobrze skomunikowane osiedla. Można do nich zaliczyć inwestycję Na Sokratesa na warszawskich Bielanych - pięć minut od stacji Metro Młociny.

Inwestorzy zwracają też uwagę na kameralne osiedle Monte Verdi w dzielnicy Włochy, obok stacji kolejowej SKM, skąd do centrum można dojechać w dziesięć minut. Naszą najnowszą propozycją dla osób szukających mieszkań na wynajem jest drugi etap inwestycji Krasińskiego 58 na warszawskim Żoliborzu.

Yael Rothschild, prokurent Mill-Yon Gdańsk:

Nie ma potrzeby przygotowywania specjalnej oferty dla tej grupy nabywców, ponieważ ich oczekiwania są zgodne z potrzebami większości klientów. Inwestorzy stawiają na małe metraże, coraz większy jest też popyt na lokale usługowe. Ostatnie lokale, które sprzedaliśmy w warszawskiej inwestycji Aura Park Wilanów, zostały przez inwestorów podzielone na mniejsze, o powierzchni ok. 50 mkw. Znalazły najemców niemal natychmiast.

Dobrze sprzedają się też apartamenty Aura Gdańsk na Wyspie Spichrzów w Gdańsku, które są odpowiednie na wynajem. W inwestycji dostępne są małe metraże (dwa pokoje od 40 mkw. i trzy pokoje od 62 mkw.) z możliwością działania na zasadach apartotelu. Położenie osiedla nad rzeką w śródmieściu Gdańska, kilka minut spacerem od Starówki, gwarantuje obłożenie przez cały rok.

Tomasz Sujak, członek zarządu Archicom:

W ubiegłym roku zauważyliśmy znaczny wzrost zainteresowania zakupem nieruchomości w celach inwestycyjnych. Klienci planujący wynajem zakupionych nieruchomości wybierali przede wszystkim osiedla dobrze skomunikowane z centrum Wrocławia, jak River Point, Siena czy Ogrody Hallera.

Wśród transakcji przeważały kawalerki oraz kompaktowe mieszkania dwu- i trzypokojowe na osiedlach oferujących kluby fitness, tarasy widokowe na dachach, dostęp do terenów rekreacyjnych. Przykładem może być inwestycja Róża Wiatrów.

Wśród klientów zainteresowanych zakupem nieruchomości na wynajem duża część decyduje się na pakiety wykończenia pod klucz. Podstawowy pakiet wykończeniowy jest dostępny już od 495 zł za mkw. Decydując się na zakup kilku mieszkań w naszych inwestycjach, można uzyskać atrakcyjne warunki.

Roma Peczyńska, dyrektor e-marketingu Red Real Estate Development:

Zdecydowana większość mieszkańców Alpha Parku w Warszawie i Red Parku w Poznaniu to ludzie młodzi, którzy kupują mieszkanie dla siebie i swoich rodzin. Wśród naszych klientów coraz większą grupę stanowią inwestorzy, którzy kupno mieszkania traktują jak dobrą lokatę kapitału.

Dużym zainteresowaniem inwestorów cieszy się nasz wrocławski projekt z segmentu premium - Nowa Papiernia Ultra Nova. Oferowane w nim oryginalne lokale o wysokim standardzie dają możliwość uzyskania nawet dwukrotnie wyższej stopy zwrotu niż mieszkania popularne. Oferujemy soft lofty i apartamenty o powierzchni do 92 mkw.

Mirosław Łoziński, prezes zarządu Waryński S.A. Grupa Holdingowa:

Mieszkania w naszych warszawskich projektach Stacja Kazimierz i Miasto Wola są chętnie nabywane przez klientów również w celach inwestycyjnych. Wiele osób traktuje zakup mieszkania jako najlepszy i najbezpieczniejszy sposób lokowania kapitału.

Małgorzata Ostrowska, członek zarządu oraz dyrektor pionu marketingu i sprzedaży w J.W. Construction Holding:

Na warszawskiej Woli budujemy apartamenty przeznaczone na działalność hotelową, komercyjną i mieszkaniową. To projekt Wola Invest. W ofercie jest łącznie 339 klimatyzowanych i urządzonych apartamentów jedno- i dwupokojowych o powierzchni od 21 do 65 mkw., z przestronnymi, jasnymi salonami, z aneksami kuchennymi, sypialnią i balkonem. Do dyspozycji klientów jest restauracja, powierzchnie biurowe i magazynowe, lokale usługowe oraz miejsca garażowe. W obiekcie powstanie recepcja, będą usługi konsjerża, WI-FI, obsługa sprzątająca oraz samoobsługowa pralnia.

Mirosław Bednarek, prezes zarządu Matexi Polska:

Udało się nam sprzedać powstający dopiero budynek na rzecz funduszu inwestycyjnego. Projekt Apartamenty Pereca od początku przygotowany był dla nabywców inwestycyjnych. Przewidzieliśmy w nim głównie kompaktowe lokale dwupokojowe, co przy lokalizacji w centrum Warszawy doskonale wpisywało się w potrzeby nabywcy inwestycyjnego i późniejszego najemcy. Jesteśmy otwarci na kolejne takie transakcje, jak również współpracę z inwestorami prywatnymi.

Marcin Liberski, dyrektor marketingu i sprzedaży w Atlas Estates:

Nasza oferta nie jest adresowana tylko do inwestorów kupujących lokale na wynajem. W pierwszej kolejności wybierane są jednak najmniejsze lokale. Szybko znikają także dobrze doświetlone dwu- i trzypokojowe mieszkania. Takie nieruchomości cieszą się największą popularnością także na rynku wynajmu.

W naszej inwestycji Apartamenty Krasińskiego II na warszawskim Żoliborzu są jeszcze takie mieszkania. Najbardziej popularne lokale (25-32 mkw.) znajdują się również w planowanej przez nas inwestycji przy ul. Nakielskiej.

Katarzyna Pietrzak, Nexity Polska:

W każdym z naszych projektów klienci kupują mieszkania w celach inwestycyjnych. W ofercie mamy wiele mieszkań z zamkniętą kuchnią, które są poszukiwane przez inwestorów.

Jerzy Kłeczek, specjalista ds. marketingu w Activ Investment:

Mieszkania kupowane z myślą o wynajmie stanowią nawet 60 proc. naszej sprzedaży. Stąd też przywiązujemy bardzo dużą wagę do projektu nieruchomości. Najlepszym przykładem jest inwestycja przy ul. Mogińskiej w Krakowie. Większe mieszkania można dzielić na dwa lokale z oddzielnymi kuchniami oraz łazienkami, połączone wspólnym przedpokojem.

Źródło: rp.pl