

Czy deweloperzy zachęcają do zakupu mieszkań latem? I tak, i nie...

Trendy

Alicja Charzyńska
redakcja@prasa.gda.pl

Lato jeszcze przed kilku laty było na rynku nieruchomości martwym sezonem. W momencie, gdy na zakupy ruszyli inwestorzy - dla deweloperów i pośredników w takich aglomeracjach, jak Trójmiasto - to okres wyjątkowo pracy

Z tego samego powodu zmniejszają się szanse na letnie okazje. Jak było w tym roku? Były promocje, czy nie?

Latem rynek idzie na pełnych obrotach, nie tylko nad morzem

Wbrew ogólnemu przekonaniu okres wakacyjny nie jest najgorszy, jeśli chodzi o sprzedaż mieszkań. Istnieje grupa klientów, którzy właśnie latem decydują się przeprowadzić proces zakupu nowego mieszkania.

- Wręcz przeciwnie, najmniejsze zainteresowanie klientów notujemy w drugim

kwartale roku, a w okresie letnim następuje stopniowy wzrost zainteresowania, którego kumulacja następuje jesienią. - twierdzi Mirosław Kujawski, członek zarządu LC Corp SA (na marginesie: firma coraz częściej posługuje się nową nazwą - Develia). - Lato to czas kiedy większość z nas wyjeżdża na urlop, ale część osób poświęca go również na poszukiwanie mieszkania, zwłaszcza w miejscowościach takich jak Gdańsk, gdzie część odpoczywających sprawdza, na jakich warunkach mogą zainvestować w nieruchomości.

- Zainteresowanie wszystkimi naszymi inwestycjami jest tak duże, że w tym roku nie zaplanowaliśmy żadnych akcji promocyjnych w okresie letnim - potwierdza Zuzanna Należyta, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic.

Specyficzny rynek letnich domów ma pełnię sezonu

Inwestorzy szukają nie tylko w Trójmieście.



Taras Bałtyku: w przypadku takich inwestycji latem kupujących jest najwięcej

- Mamy w ofercie nieruchomości nabywane jako second home, dlatego nie notujemy spadku aktywności klientów latem. Odwrotnie niż to bywa na rynku popularnym, w na-

szym przypadku okres letni sprzyja wzrostowi zainteresowania zakupem, szczególnie wśród osób spoza Trójmiasta, które poszukują adresu w dobrej lokalizacji nad morzem

lub blisko centrum miasta. Wakacje to czas, w którym klienci mogą spokojnie przeanalizować naszą ofertę i podjąć rozmowy z doradcami - komentuje taką sytuację Piotr

Tarkowski, dyrektor ds. sprzedaży w firmie Allcon Osiedla. - Inwestorzy łączą wakacyjny odpoczynek z poszukiwaniem okazji.

Promocje jednak można znaleźć

Nie oznacza to jednak, że nie znajdziemy ofert z rabatami w ogóle. Oferty z promocyjnymi cenami reklamuje w Gdańsku np. firma Roby, we wszystkich prowadzonych inwestycjach, w pełnym przekroju metrażu - od kawalerek po mieszkania dla dużych rodzin.

Poza ty zawsze warto interesować się nowymi projektami, wchodzącymi na rynek. W takiej sytuacji zawsze można liczyć na starcie na ceny niższe niż te, jakie zaczną obowiązywać, gdy inwestycja się rozkręci. Jednak wówczas na odebranie kluczy do mieszkania będziemy musieli czekać kilkanaście miesięcy, czasami nawet ponad dwa lata.

Mieszkania na wynajem – liczy się dobry sprzęt i nowe technologie

Rynek nieruchomości

Irena Grek
redakcja@prasa.gda.pl

Zakup mieszkania z przeznaczeniem na długoterminowy wynajem to nadal jedna z najpopularniejszych form lokowania kapitału.

Trendy ostatnich lat, jak np. ekonomia współdzielenia, odpowiedzialność za środowisko i niechęć do gromadzenia rzeczy materialnych sprawiają, że coraz częściej wynajmujemy niż kupujemy. Jak przekonują specjaliści, Polska nie odbiega do zagranicznych rynków w liczbie ofert, ale też oczekiwani, co do jakości „czterech ścian”.

Popularyzacja w USA i coraz częściej wykorzystywany w Polsce home staging w krótkim czasie poprawia wizualny standard i podnosi rynkową wartość mieszkania. Obejmuje to zarówno mniejsze zmiany, jak np. uprzątnięcie zbędnych gadżetów, obrazów, ramek i prywatnych zdjęć, ale zwraca uwagę również na odpowiednio dobrane rodzaje i natężenie źródeł światła. Jeśli zależy nam na tym, aby najemcy odebrali mieszkanie jako przytulne miejsce, w którym będzie im się dobrze

mieszkało, rozważmy zakup żarówek o cieplejszych barwach.

Najemcy doceniają technologię

Nowoczesnej klasy sprzęt AGD i RTV jest dziś nie tylko standardem, ale coraz częściej wymogiem. Najemcy zwracają uwagę na wielkość telewizorów, dodatkowe wyposażenie w postaci systemów audio-wizualnych, klasę i energooszczędność lodówek, pojemność zmywarek i pralek, a także obecność kuchennych robotów wielofunkcyjnych czy ekspresów do kawy.

Ludzie poszukują wygodnych rozwiązań, które zapewnią im komfort, jak wtedy, gdy wchodzą do przyjemnie klimatyzowanej galerii, restauracji czy biura. Choć koszty związane z klimatyzacją początkowo mogą ostudzić nasz zapał, to w perspektywie potencjalnych korzyści ekonomicznych wynikających z najmu mieszkania, mogą bardzo szybko się zwrócić. Podczas wyboru urządzeń zawsze możemy liczyć na wsparcie ekspertów tak, by z jednej strony, nie przepłacić, a z drugiej cieszyć się dobrego jakości urządzeniem - mówi Sylwia Lenik, Product Manager TOSOT Polska.

Sposób prezentacji

Liczba najemców, szczególnie w metropoliach, jak np. Warszawa, Wrocław, Kraków, Katowice czy Gdańsk wzrasta. Rośnie jednak również oferta i wymagania. Pamiętajmy o tym!

Przytulnego charakteru i dodatkowej wartości nadadzą wnętrzom dodatki - od wyposażenia kuchni w zastawę stołową, garnki czy sprzęty typu czajnik lub mikrofalówka, przez miękkie ręczniki i pojemne szafki w łazience, aż po kilka przyjemnych poduszek lub pled. Bądźmy na bieżąco i regularnie przeglądajmy magazyny z wystrojem wnętrz oraz konkurencyjne oferty, dzięki którym będziemy trzymali rękę na pulsie, a nasze mieszkanie będzie zawsze atrakcyjne dla nabywców.

Oprócz przygotowania mieszkania na wynajem przy pomocy home staging, inwestycji w nowoczesny sprzęt AGD czy wysokiej jakości wyposażenia, warto pamiętać także o odpowiedniej prezentacji oferty. Zanim udostępniemy nasze ogłoszenie, zastanówmy się, do jakiej grupy najemców trafiamy, co wyróżnia nasze mieszkanie i jest warto podkreślić, a także rozważmy przygotowanie profesjonalnej sesji zdjęciowej.



Potencjalni najemcy stawiają wymagania: często pytają właścicieli apartamentów o klimatyzację



Atrakcyjne wyposażenie zwiększa szansę na osiągnięcie satysfakcjonującej ceny najmu