

# Zakup mieszkania w czasie pandemii

*Sytuacja związana z rozprzestrzenianiem się koronawirusa dotknęła niemal wszystkie branże, również nieruchomości. Jak obecnie wygląda zakup nowego mieszkania? Czy deweloperzy wprowadzili dodatkowe kanały komunikacji? Co z budową nowych inwestycji?*

## Wracają do biur

Dostosowując się do wymogów związanych ze stanem zagrożenia epidemiologicznego, w marcu większość deweloperów zdecydowała się zamknąć stacjonarne biura sprzedaży i pracować zdalnie. Po niemal dwóch miesiącach home office część z nich wraca do pracy w biurze. O fakcie tym, informuje m.in. spółka Sento. Zakup mieszkania w naszych inwestycjach pozostaje bez zmian względem okresu sprzed pandemii. Obecnie powróciliśmy do pracy w naszych biurach sprzedaży i jesteśmy dostępni dla klientów w dniach od poniedziałku do piątku w godzinach 9-17. Spółka Sento podkreśla, że wszelkie spotkania odbywają się przy zachowaniu obowiązujących zasad. Również w kancelarii notarialnej stosujemy zalecane środki ochrony: maseczki, rękawiczki, odległości, a w pomieszczeniach, które są stale dezynfekowane, przebywa ograniczona liczba osób, biorących udział w czynnościach prawnych – mówi Agnieszka Głanowska z Sento S.A.

Podobnie wygląda sytuacja w spółce MERARI, realizującej inwestycję Zielone Rybitwy oraz Mateczny Office. Nasze biuro sprzedaży pracuje normalnie. Stosujemy podwyższone standardy dotyczące higieny oraz ograniczenia kontaktów. Wszystkie klamki i elementy styku z powierzchnią dłoni są na bieżąco dezynfekowane. W jednym pomieszczeniu mogą przebywać co najwyżej dwie osoby – mówi Witold Indrychowski, prezes spółki MERARI. Z kolei w trybie zdalnym nadal pracuje spółka Quelle Locum, realizująca inwestycję Park Leśny Bronowice. Nasze biuro pozostaje zamknięte, ale umożliwiamy odbycie spotkania oraz obejrzenie mieszkań po wcześniejszym umówieniu się z naszymi sprzedawcami. Dbamy o to, aby spotkania odbywały się pojedynczo – w biurze przebywa wówczas tylko jeden klient. Staramy się zachować dłuższe przerwy pomiędzy kolejnymi spotkaniami, w trakcie których wietrzymy biuro oraz dezynfekujemy powierzchnie. Używamy zalecanych środków ochrony w postaci maseczek i rękawiczek – mówi Karolina Opach, kierownik działu sprzedaży w spółce Quelle Locum.

## Zakup mieszkania przez Internet?

Trwająca już dłuższy czas pandemia wymusiła na wielu deweloperach wprowadzenie alternatywnych kanałów komunikacji z klientami, a także usprawnienie pracy przez Internet. W ofercie deweloperów znalazła się m.in. możliwość podpisywania umów online. Nasi sprzedawcy są cały czas do dyspozycji klientów. Drogą telefoniczną oraz mailową przekazujemy wszelkie informacje dotyczące naszej oferty. Na bieżąco przeprowadzamy wszystkie transakcje – podpisanie umów rezerwacyjnych możliwe jest w formie zdalnej – mówi Karolina Opach ze spółki Quelle Locum.

Takie udogodnienie wprowadziła również spółka MERARI oraz Sento. Umożliwiliśmy naszym klientom zdalne podpisywanie umów rezerwacyjnych. Pracujemy też nad wdrożeniem w najbliższym czasie dodatkowych funkcji na stronie internetowej, w celu poprawy i poszerzenia możliwości zdalnych spotkań handlowych. Z klientami pozostajemy niezmiennie w kontakcie.

W razie potrzeby przedłużamy terminy obowiązywania umów rezerwacyjnych bądź wydłużamy wcześniej zaplanowane terminy podpisywania umów deweloperskich - mówi Agnieszka Glanowska ze spółki Sento.

## Pojawiają się nowe zapytania

Deweloperzy przyznają, że pandemia nie spowodowała znacznego spadku zainteresowania mieszkaniami w ich ofercie. Cały czas pojawiają się nowi klienci. Zauważyliśmy zwiększone zainteresowanie ofertą już w kwietniu tego roku. W okresie kwiecień-maj podpisywaliśmy z klientami umowy deweloperskie zarówno na mieszkania typowo inwestycyjne (Barska 69), jak i te kupowane na własne potrzeby (Sensity i SenTOTU). Co do rezygnacji z zakupu, odnotowaliśmy raptem kilka przypadków. Powodem były przeważnie odmowne decyzje kredytowe w związku z nowymi restrykcjami polityki banków. Wychodząc naprzeciw tej sytuacji, wprowadziliśmy dla jednej z inwestycji - SenTOTU bardzo funkcjonalny i praktyczny schemat finansowania zakupu - 20/80. W ten sposób klient ma możliwość wpłaty 80 proc. wartości mieszkania na samym końcu budowy, po odbiorze mieszkania - mówi Agnieszka Glanowska ze spółki Sento.

Na brak klientów nie narzeka również inwestor Parku Leśnego Bronowice. Po kilkutygodniowym spadku zainteresowania obecnie odnotowujemy wzrost zapytań. W ofercie mamy mieszkania 3- i 4-pokojowe i takich właśnie układów poszukują nasi klienci. Ci, z którymi dotychczas zawarliśmy umowy rezerwacyjne, przedwstępne lub deweloperskie, podtrzymują chęć zakupu mieszkania, a sytuacja epidemiologiczna nie wpływa na zmianę ich decyzji. Podobnie wygląda sytuacja w spółce MERARI. W przypadku przemysłanych zakupów na potrzeby własne, klienci nie mają powodów, by ten proces przerywać.



Choć zdarza się, że ktoś chce przesunąć termin umowy - mówi Witold Indrychowski, prezes spółki MERARI.

## Budowy bez zakłóceń

Pomimo społecznej izolacji i utrudnień m.in. w postaci dostępu do materiałów budowlanych, pandemia nie zastopowała w naszym kraju budowy nowych inwestycji mieszkaniowych i w większości przypadków trwają one nieprzerwanie. Praca na budowach przebiega w normalnym trybie. Robimy wszystko, aby móc wywiązać się ze zobowiązań względem klientów, a odbiory techniczne następują przy zapewnieniu wszelkich środków ostrożności - mówi Agnieszka Glanowska ze spółki Sento. O kontynuowaniu prac wspomina też Witold Indrychowski, prezes spółki MERARI. Budowa Mateczny Office i osiedla Zielone Rybitwy trwa i to bez większych zakłóceń. Z uwagi na pandemię przesunęliśmy natomiast budowę nowej inwestycji Śliczna 36i6. O postępie prac mówi też kierownik działu sprzedaży Quelle Locum. Wielu naszych klientów niepokoiło się o postępy prac budowlanych w drugim etapie inwestycji Park Leśny Bronowice, który ma być zakończony jeszcze w tym roku. Na szczęście mogliśmy ich uspokoić, ponieważ budowa trwa nieprzerwanie, a pierwotnie założony termin odbioru mieszkań nie jest zagrożony.

## Co przyniesie najbliższy miesiąc?

Deweloperzy z niecierpliwością oczekują ustabilizowania sytuacji epidemiologicznej. Spółka Sento przyznaje, że najbliższe tygodnie najprawdopodobniej będą nadal problematyczne w kwestii finalizowania umów deweloperskich i tych przenoszących własność, gdy klienci posiłkują się kredytem. Jednak przewidują, że popyt na mieszkania, a tym samym zainteresowanie zakupem nowego lokum będą utrzymywały się na wysokim poziomie. Kierownik działu sprzedaży spółki Quelle Locum informuje, że na bieżąco monitorują aktualną sytuację i w zależności od jej rozwoju będą planować otwarcie stacjonarnego biura sprzedaży i powrót do normalnego systemu pracy.



tekst / **Aleksandra Mańnica**  
**PRIME TIME PR**