


<p><b>Artykuł ekspercki:</b></p> <p>Lokalizacja, cena i dobre relacje z sąsiadem - to jest dla nas ważne przy wyborze mieszkania</p>	<p><b>Data:</b></p> <p>02.10.2020</p>	<p><b>MERARI</b></p> 
--	---------------------------------------	--

**Lokalizacja, cena i dobre relacje z sąsiadem - to jest dla nas ważne przy wyborze mieszkania**

**Lokalizacja i cena nowego lokum to jedne z najważniejszych czynników decydujących o zakupie nieruchomości. Jednak preferencje mieszkaniowe Polaków ewoluują. Atrakcyjna inwestycja to taka, która odpowiada potrzebom nabywcy i w której panują pozytywne relacje sąsiedzkie.**

**Spokojnie, ale blisko centrum**

Lokalizacja wciąż pozostaje jednym z najważniejszych parametrów branych pod uwagę podczas zakupu mieszkania. Z badania przeprowadzonego przez Finansowy barometr ING "Jak Polacy kupują mieszkania i domy" wynika, że aż 41 proc. respondentów zaczyna poszukiwanie mieszkania od wyboru konkretnej lokalizacji. Cena znajduje się na drugim miejscu, za priorytetową uznało ją 36 proc. badanych.



- *Idealna inwestycja to taka, która usytuowana jest w pobliżu miejsca pracy, a jednocześnie blisko sklepów, placówek edukacyjnych oraz innych punktów usługowych. Z rozmów z klientami wynika, że podczas wyboru lokalizacji istotny jest również wygodny dostęp do komunikacji miejskiej, przystanków i parkingów. Pamiętajmy, że nawet najpiękniejsze mieszkanie na obrzeżach miasta wyda nam się mało atrakcyjne, jeżeli każdego dnia będziemy pokonywali wiele kilometrów w drodze do pracy czy szkoły - zwraca uwagę Witold Indrychowski, prezes spółki Merari. - Jednak pojęcie mieszkania blisko rozbudowanej infrastruktury nie oznacza wcale mieszkania w centrum. Najbardziej poszukiwane są mieszkania w spokojniejszych okolicach, lecz dobrze skomunikowane z resztą miasta- dodaje.*

### **Architektura na miarę potrzeb**

Pomimo tego, że lokalizacja i cena mieszkania to najważniejsze kryteria wyboru mieszkania, w ostatnich latach coraz bardziej na znaczeniu zyskuje nowoczesne podejście do projektowania inwestycji, bazujące na metodzie human-centered. Podejście to stawia człowieka w samym sercu procesu projektowania. Uświadamia, że nabywca mieszkania, to nie tylko klient, który dokonuje transakcji, ale przede wszystkim człowiek, który ma konkretne potrzeby i pragnienia. W metodzie tej istotna jest odpowiedź na pytanie, kim są przyszli mieszkańcy osiedla, czy są to rodziny z dziećmi, a może single czy seniorzy. Wiedza o realnym użytkowniku pozwala zrozumieć problemy, z którymi mierzą się na co dzień przyszli mieszkańcy, a tym samym zaproponować odpowiednie dla nich rozwiązania.

- *W dobie dużej konkurencji, często to właśnie projektowanie zorientowane na człowieka przesądza o wyborze konkretnego mieszkania. Rodziny z dziećmi najczęściej poszukują przestronnych lokali w inwestycjach zlokalizowanych blisko placówek*



*oświatowych. Klienci cenią sobie również dużo loggie i tarasy, gwarantujące większą przestrzeń i lepsze nasłonecznienie salonu. W jednej z naszych inwestycji rozwiązaniem, które ułatwia funkcjonowanie, jest usytuowanie komórki lokatorskiej na tym samym piętrze, co mieszkanie, dzięki temu komórka może pełnić na co dzień funkcję spiżarni - mówi Witold Indrychowski.*

### **Dobry sąsiad poszukiwany**

Mieszkanie to przede wszystkim przyjazne miejsce do życia, o czym decydują nie tylko piękne wnętrza, funkcjonalna przestrzeń czy świetna lokalizacja, ale też pozytywne relacje sąsiedzkie. Z badania przeprowadzonego przez Instytut Socjologii UAM w Poznaniu oraz firmę Amica wynika, że aż 93 proc. Polaków uważa za potrzebne utrzymywanie pozytywnych kontaktów z sąsiadami. Tylko 6 proc. spośród respondentów twierdzi, że nie przyjaźni się z żadnym z sąsiadów. Natomiast ponad 1/3 deklaruje, że zna imiona większości osób z sąsiedztwa, a co czwarta osoba wie, czym zajmują się te osoby. Poza tym badani wskazują szereg korzyści płynących z pozytywnych relacji sąsiedzkich, należą do nich m.in. pomoc w odebraniu paczki, opieka nad dziećmi, przyjazna atmosfera, a także poczucie bezpieczeństwa.

*- Po czasie boomu na osiedla grodzone i społeczną izolację, obserwuję wśród klientów potrzebę powrotu do tzw. "osiedli z dawnych lat", gdzie sąsiedzi się znają, pomagają sobie, jednocześnie czuwając nad wzajemnym bezpieczeństwem i to dużo lepiej niż najnowocześniejszy system ochrony. Uważam, że największą barierą do zaistnienia takich relacji jest rotacja mieszkańców w inwestycjach, gdzie duża część lokali przeznaczona jest na wynajem. Siłą rzeczy studenci przychodzą, a wraz z końcem roku akademickiego odchodzą, rzadko poznając się z mieszkańcami i angażując w życie wspólnoty. W naszych inwestycjach rozwiązaniem problemu częstego wymieniania się*





*lokatorów jest projektowanie większych mieszkań przeznaczonych typowo do długoletniego zamieszkania, rzadko kupowanych w celach inwestycyjnych - twierdzi prezes spółki Merari.*

.....

**Więcej informacji:**

**Aleksandra Maśnica,**

e-mail: [aleksandra.masnica@primetimepr.pl](mailto:aleksandra.masnica@primetimepr.pl)

tel. 12 313 00 87

