

|   |                                |
|---|--------------------------------|
| <b>Artykuł ekspercki:</b><br><br>Czym deweloperzy przyciągają klientów? | <b>Data:</b><br><br>02.03.2022 |
|---|--------------------------------|

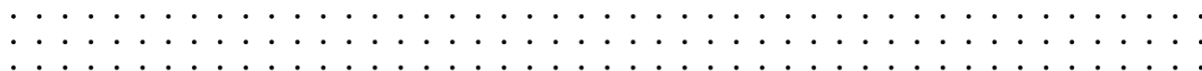
## Czym deweloperzy przyciągają klientów?

**Wymarzone mieszkanie dla każdego z nas może oznaczać co innego, ale jedno jest ważne dla wszystkich - komfort. Własne lokum to kilkadziesiąt metrów osobistej przestrzeni, w której chcemy się czuć jak najlepiej.**

**Deweloperzy coraz częściej myślą o wygodzie mieszkańców, oferując różne udogodnienia, jakie?**

### **“Inteligentne” M**

Jednym z wartościowych “dodatków” do mieszkań są rozwiązania typu *Smart home*. Zwiększenie komfortu użytkowania i obniżenie kosztów eksploatacyjnych energii elektrycznej czy cieplnej, to nie jedyne zalety tego rozwiązania. Mówiąc o inteligentnym domu, najczęściej mamy na myśli formę zdalnego sterowania urządzeniami, które posiadamy w naszym mieszkaniu. - *Smart home to mniej lub bardziej rozbudowany system sterowania i zarządzania mieszkaniem lub domem w ramach którego mogą ze sobą współpracować różne systemy i urządzenia. Może być to forma zautomatyzowanego ekosystemu. Tego typu struktury korzystają z wszelkiego rodzaju czujników - temperatury, jakości powietrza czy ruchu. Niektóre*

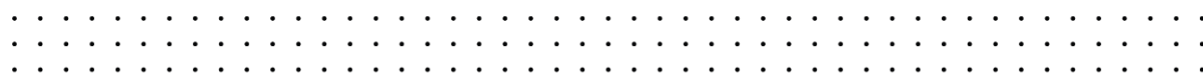


*technologie dotyczące energooszczędności, sprowadzające się do zmniejszenia zapotrzebowania na energię, ciepło etc., deweloperzy zaczynają wprowadzać obligatoryjnie, gdyż obowiązuje ich przestrzeganie nowych dyrektyw unijnych. Instalują więc w budynkach rozwiązania w różny sposób oszczędzające energię: panele fotowoltaiczne, gruntowe lub powietrzne wymienniki ciepła, wentylację mechaniczną czy choćby odzysk wody deszczowe, które mogą być zintegrowane z systemem smart home - mówi Witold Indrychowski, prezes spółki Merari - W naszych inwestycjach proponujemy już takie mniej rozbudowane systemy, które zaczynają się spotykać z coraz szerszym zainteresowaniem, natomiast elementy energooszczędne stały się standardem - dodaje.*

Dzięki technologii *smart home* można również zaoszczędzić pieniądze. Inteligentne systemy pozwalają na przykład na takie zaprogramowanie oświetlenia, by żarówki automatycznie włączały się, gdy ktoś wchodzi do pomieszczenia oraz gasły, kiedy je opuszcza. Dane portalu Housemarket.pl wskazują, że w zależności od zastosowanych rozwiązań, systemy bazujące na inteligentnej automatyce umożliwiają obniżenie kosztów utrzymania domu o średnio 8% w skali roku.

### **Samochody elektryczne są przyszłością**

Coraz więcej osób w naszym kraju interesuje się zakupem samochodów elektrycznych i jest to informacja ważna również dla deweloperów. Według portalu RynekPierwotny.pl po polskich drogach porusza się już około 6 tys. aut napędzanych taką energią. Wciąż jest to więc pewna nisza, ale liczba nowych użytkowników takich pojazdów rośnie i można się spodziewać, że z czasem

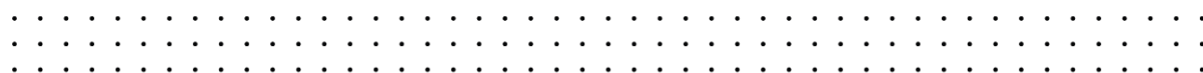


będzie się zwiększać. Deweloperzy zaczynają już reagować na te zmiany – nowe osiedla coraz częściej oferują specjalnie zaprojektowane ładowarki do samochodów elektrycznych. Inwestycje pozbawione tego typu udogodnień mogą więc w krótkim czasie stać się nieco przestarzałe i, co za tym idzie, mniej atrakcyjne. *- Już dziś wiadomo, że samochody elektryczne będą powoli wypierać z rynku klasyczne modele, głównie ze względu na ich niższe koszty eksploatacji oraz nowe regulacje na rynku motoryzacyjnym. Biorąc to pod uwagę, planujemy wykonanie instalacji do podłączenia ładowarek elektrycznych przy każdym miejscu postojowym w naszej nowej inwestycji Greendustry Zabłocie - mówi Grzegorz Woźniak, prezes spółki Quelle Locum.*

### **“Wchodzisz i mieszkasz” - to takie proste**

Kolejnym udogodnieniem, o którym należy wspomnieć w kontekście rynku nieruchomości, jest niezbyt jeszcze znana, ale oferowana już przez niektórych deweloperów usługa “wchodzisz i mieszkasz”. Warto nadmienić, że różni się ona od urządzania mieszkań “pod klucz” - odmienności zachodzą w kilku aspektach.

Opcja “pod klucz” ogranicza się do pomalowania ścian, wstawienia drzwi, ułożenia podłóg oraz wykończenia łazienki. Do wyboru mamy zazwyczaj 2-3 warianty w ramach “pakietu”, a wizualizacja projektu dotyczy jedynie łazienki. W przypadku usługi “wchodzisz i mieszkasz”, nabywca przez cały okres współpracy korzysta z pomocy architekta. To duża różnica, gdyż ma on za zadanie stworzyć indywidualny projekt dla każdego wnętrza, wykorzystując w tym celu praktycznie nieograniczoną liczbę materiałów. W efekcie klient otrzymuje wizualizację całego mieszkania, które następnie jest wykańczane zgodnie z projektem i przy stałym



nadzorze tegoż architekta. Dzięki tak kompleksowemu podejściu otrzymujemy lokal spełniający wszystkie nasze oczekiwania, nie ma już potrzeby zajmowania się zakupami, kontaktowania z ekipą budowlaną czy kontrolowania postępu prac.

*- Największą zaletą usługi "wchodzisz i mieszkasz" jest oszczędność czasu klienta i pozbawienie go problemów związanych z wykończeniem wnętrza, takich jak wybór ekipy remontowej, oczekiwanie na materiały czy transport itp. Zauważamy, że usługa ta od pewnego czasu staje się coraz bardziej popularna wśród deweloperów, chcących wyróżnić swoje inwestycje, zwłaszcza jeśli mowa o nieruchomościach premium - mówi Krzysztof Białkowski, właściciel firmy SaniWell, oferującej wykończenie mieszkania w standardzie "wchodzisz i mieszkasz".*

Żyjemy coraz bardziej intensywnie, a samodzielne wykończenie mieszkania kosztuje zazwyczaj wiele czasu i wysiłku, dlatego usługi typu wykończenie "pod klucz" czy "wchodzisz i mieszkasz" stają się coraz bardziej popularne, podobnie jak ma to miejsce na Zachodzie, gdzie tylko niewielki procent mieszkań oddawanych jest do użytku w stanie deweloperskim. Wszystko wskazuje na to, że trend ten w kolejnych latach będzie jeszcze bardziej przybierał na sile.

### **Więcej informacji:**

Aleksandra Maśnica

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

