|  |  |
| --- | --- |
| Artykuł ekspercki: Ekologiczne, pod klucz I smart – tym deweloperzy chcą przyciągać klientów | Data:  22.08.2022 |

Ekologiczne, pod klucz i smart - tym deweloperzy chcą przyciągać klientów

Na poziom zainteresowania inwestycją deweloperską wpływa wiele podstawowych czynników, takich jak lokalizacja i wielkość mieszkania, ale coraz ważniejsze dla nabywców są również jego standard i rozwiązania typu smart home.

Dłużej wybieramy mieszkanie

Deweloperzy rozumieją, że konkurencja na rynku jest obecnie bardzo duża, a liczba klientów chętnych do zakupu własnego M znacząco zmalała. Wydłużył się też proces zakupu mieszkań na portalach ogłoszeniowych - Otodom.pl wylicza, że w pierwszym kwartale 2022 takie ogłoszenie było aktywne przez przeciętnie 60 dni, natomiast w drugim kwartale tego roku czas ten wydłużył się średnio do 67 dni. Bardziej alarmujący dla deweloperów jest jednak fakt, że poprzez cykliczne podnoszenie stóp procentowych przez NBP Polakom z miesiąca na miesiąc topnieje zdolność kredytowa i rynek zbytu mieszkań w tym segmencie po prostu się kurczy. Już teraz jest bardzo niewielki, bo wskaźnik stopy referencyjnej wynosi 6.5 proc., a wiele wskazuje na to, że we wrześniu przyjdzie nam się zmierzyć z kolejną podwyżką. Co więcej, Business Insider wskazuje, że w maju deweloperzy z 15 największych polskich miast sprzedali o 33,5 proc. mniej mieszkań niż w kwietniu, a w relacji rok do roku jest to spadek o ponad połowę. Dla klientów wspierających się przy zakupie kredytem nastały więc trudne czasy, a rynek zdominowali inwestorzy, chcący albo chronić swój kapitał przed inflacją, albo mający w planach wejście na rozgrzewający się rynek najmu. I to właśnie ich chcą obecnie przyciągnąć deweloperzy. Najróżniejszymi sposobami.

Chcemy korzystać z nowoczesnych technologii

Inwestorzy lokują swój kapitał na rynku mieszkaniowym, by ochronić swoją gotówkę przed inflacją, a jednym z najważniejszych czynników przy wyborze lokalu są dla nich preferencje potencjalnych kupców lub najmujących. Co więc zyskuje na znaczeniu? Z pewnością nowoczesna technologia i budownictwo zorientowane na rozwiązania ekologiczne. Z badania przeprowadzonego przez Otodom wynika, że ponad połowa respondentów uznaje trend eko za rozwiązanie bardzo atrakcyjne. Podobnie jest zresztą w przypadku technologii smart, gdzie prawie połowa ankietowanych przyznała, że jest to bardzo pożądane udogodnienie.

Pod koniec 2021 roku Urząd Regulacji Energetyki poinformował o podniesieniu stawek za media: energia elektryczna będzie kosztowała nas średnio o 4 proc. więcej, a gaz podrożeje o około 50 proc. Efekty podwyżek dotykają więc niemal wszystkich, bo utrzymanie gospodarstwa domowego kosztuje dziś znacznie więcej i uszczupla domowy budżet. Nic więc dziwnego, że deweloperzy wychodzą naprzeciw oczekiwaniom kupujących i oferują im sposoby na zredukowanie tych kosztów. Portal Housemarket.pl wskazuje , że systemy bazujące na inteligentnej automatyce umożliwiają obniżenie kosztów utrzymania domu o średnio 8 proc. w skali roku. - *Coraz częściej wykorzystujemy nowoczesne technologie w naszych projektach.  Dla przykładu, w inwestycji Zielone Chorowice zamontowane będą pompy ciepła, zapewniające bezemisyjne, niskokosztowe ogrzewanie budynku i dostarczające ciepłą wodę użytkową. Aby obniżyć koszty związane z użytkowaniem domu, zaprojektowano w nich instalację rekuperacji oraz rozwiązania pozwalające w prosty sposób zamontować własną instalację fotowoltaiczną. Dodatkowo przy każdej willi znajduje się podziemny zbiornik na wodę deszczową, który umożliwi podlewanie ogrodu* - mówi Witold Indrychowski, prezes spółki Merari.

Nowinki technologiczne oraz proekologiczne nie są już fanaberią przeznaczoną dla najbogatszych. Technologia stała się nową rzeczywistością dla nas wszystkich, toteż coraz większa liczba deweloperów decyduje się na dodanie tego typu rozwiązań do swoich budynków. Najczęściej są one wykorzystywane głównie w inwestycjach o wyższym standardzie.

“Wchodzisz i mieszkasz” nowym trendem?

Przyszłością rynku nieruchomości jest również kompleksowe wykańczanie lokali przez wyspecjalizowane firmy. Odpowiedni design, dbałość o detale i ergonomiczne rozwiązania to rzeczy, na które bardzo zwracają uwagę obecni klienci. - *W ostatnich tygodniach coraz więcej deweloperów pyta o wykończenie kilku, a nawet kilkunastu lokali w taki sposób, by były one już gotowe do wprowadzenia się. To, co do tej pory było domeną indywidualnych inwestorów, zaczęło interesować również firmy deweloperskie, a my chętnie podejmujemy się takich prac. -* mówi Krzysztof Białkowski właściciel firmy SaniWell, oferującej wykończenie mieszkania w standardzie “wchodzisz i mieszkasz”. Określa również, na czym dokładnie polega oferowana przez niego usługa - *Deweloperzy w natłoku pracy chcą outsourcingować pewne zadania i zdają sobie sprawę, że najlepiej będzie powierzyć prace wykończeniowe i wyposażenie mieszkanie specjalizującej się w tym firmie. My odpowiadamy praktycznie za wszystko jeśli chodzi o doprowadzenie lokum do wymaganego stanu. Zapewniamy pełne wyposażenie, które nie jest ograniczone do pakietowych katalogów, dostarczamy meble na wymiar i dokonujemy zakupu wszystkich produktów. Mówimy tutaj o w pełni urządzonych pomieszczeniach, z dekoracjami, tekstyliami, meblami i wszystko zgodnie z gustami i możliwościami finansowymi klienta.*

Wykończenie lokalu bywa uciążliwe, dlatego usługi typu “wchodzisz i mieszkasz” stają się coraz bardziej popularne wśród klientów i inwestorów, podobnie jak ma to zresztą miejsce na Zachodzie. Tam wykończone i gotowe do wprowadzenia się mieszkania są w zasadzie rynkowym standardem. Wszystko wskazuje więc na to, że trend ten w kolejnych latach będzie jeszcze bardziej przybierał na sile również w naszym kraju. - *Największą zaletą usługi “wchodzisz i mieszkasz” jest oszczędność czasu klienta i pozbawienie go problemów związanych z wykończeniem wnętrza. Dla wielu z nas taki remont to wymagające przedsięwzięcie, kosztujące nas wiele nerwów, stresu i zaangażowania. Dla nas to po prostu codzienność. Potrafimy urządzać mieszkania tak, by były gotowe najszybciej jak to możliwe, a przy okazji spełniały najbardziej indywidualne oczekiwania klienta* - mówi Krzysztof Białkowski. *- Zauważamy, że usługa ta od pewnego czasu staje się coraz bardziej popularna również wśród deweloperów, chcących wyróżnić swoje inwestycje na rynku, zwłaszcza jeśli mowa o nieruchomościach premium, ale nie tylko* - dodaje.

Przyszłość rynku mieszkaniowego jest niepewna, toteż coraz więcej deweloperów szuka nowych pomysłów na sprzedaż swoich inwestycji. Wielu z nich na nowo definiuje potrzeby klientów, w tym głównie inwestorów indywidualnych, którzy kupują mieszkania na wynajem. Dla nich opcja zakupu wykończonych lokali może być najbardziej atrakcyjna.