

MATERIAŁ PRASOWY Warszawa, dn. 07.01.2021

**Jaki trend w mieszkaniówce przyniósł 2020**

Jakie zmiany wywołała pandemia na rynku nowych mieszkań? Jakie trendy zarysowały się na nim najwyraźniej w minionym roku? Sondę przeprowadził serwis nieruchomości dompress.pl

**Mirosław Kujawski, członek zarządu Develii**

W 2020 roku zmienił się sposób komunikacji z klientami oraz w pewnym stopniu ich potrzeby, które zostały zweryfikowane ze względu na pandemię. Jeżeli chodzi o pierwszy aspekt, na pewno upowszechniły się zdalne metody kontaktu z klientem i możliwość podpisywania umów rezerwacyjnych online. Rozwiązania te już stały się standardem na rynku nieruchomości i można spodziewać się, że będą zyskiwały na popularności. Kolejnym istotnym trendem, widocznym wśród klientów poszukujących mieszkań dla siebie jest wzrost zainteresowania lokalami o większych metrażach. Wiele osób zwraca dużo większą uwagę niż dotychczas na dodatkową przestrzeń, jaką jest balkon czy taras. Klienci biorą pod uwagę także atrakcyjność terenu wokół osiedla. Obserwujemy te potrzeby i staramy się na nie odpowiadać. Przykładem jest drugi etap inwestycji Ceglana Park w Katowicach, który dostępny jest w ofercie od lipca ubiegłego roku. Połowę terenu inwestycji stanowi zieleń i strefy rekreacji. W planach mamy kolejne podobne projekty.

**Mariola Żak, dyrektor sprzedaży i marketingu Aurec Home**

Pandemia przyniosła wiele zmian na rynku nieruchomości, zwłaszcza jeśli chodzi o sprzedaż. Coraz częściej prowadzone są działania sprzedażowe z wykorzystaniem internetu. Klienci przed podjęciem decyzji o odwiedzeniu biura sprzedaży starają się w internecie czy telefoniczne bardzo dokładnie zapoznać inwestycją. Online robione są także rezerwacje mieszkań.

Obserwujemy również nowy trend w projektowaniu osiedli, który wynika z potrzeb przyszłych mieszkańców. Ładne osiedle to nie tylko architektura i elewacje budynków, ale również ich otoczenie. Duża przestrzeń pomiędzy budynkami i jej atrakcyjne zagospodarowanie odgrywają coraz ważniejszą rolę w procesie zakupu mieszkania. Ważne są również udogodnienia i ekologiczne rozwiązania. Dlatego proponujemy np. znajdujące się na patio szklarnie, w których mieszkańcy mogą realizować swoje ogrodnicze pasje, a także ławki solarne z ładowarkami do urządzeń mobilnych oraz panele fotowoltaiczne, które będą zaopatrywać w prąd części wspólne.

**Małgorzata Nowodworska, dyrektor sprzedaży i marketingu Angel Poland Group w Krakowie**

Pandemia mocno uświadomiła Polakom potrzebę kontaktu z naturą, dlatego w przypadku wyboru mieszkania zwracają uwagę na wielkość balkonu, czy fakt przynależnego tarasu lub ogrodu. Ważne są też dla nich zielone części wspólne oraz lokalizacja w miarę możliwości w bliskiej odległości od terenów zielonych, parków, lasów i bulwarów.

Bardziej niż wcześniej istotna jest także bliska odległość do pełnej infrastruktury handlowo-usługowej w obrębie osiedla. Mieszkańcy unikają tłocznych hipermarketów i galerii handlowych i coraz częściej korzystają z usług lokalnych przedsiębiorców i okolicznych małych sklepów sieciowych.

Z całą pewnością też, niezależnie od pandemii, pozostaniemy przy wirtualnej obsłudze klientów. Kiedyś klienci w przeważającej części preferowali spotkania osobiste w biurze. Dziś niejednokrotnie spotykamy się z sytuacją, kiedy po raz pierwszy widzimy ich na spotkaniu u notariusza.

**Angelika Kliś, dyrektor zarządzająca ds. Sprzedaży i Marketingu w Atal**

Trendem, który się umacnia jest zakup mieszkania w celach inwestycyjnych jako ochrony kapitału przed inflacją i długoterminową lokatą. Nieruchomości od dawna są postrzegane jako jedna z najbardziej bezpiecznych form lokowania środków. Obecnie trend ten jeszcze przybiera na sile. W szczególności dotyczy to nieruchomości inwestycyjnych w wakacyjnych lokalizacjach, jak chociażby Trójmiasto. Klienci zainteresowani zakupem nieruchomości pod własne cele mieszkaniowe zaczęli natomiast jeszcze bardziej doceniać przestronne balkony, loggie, tarasy i ogródki, stanowiące dodatkową przestrzeń życiową. Jednym z atrakcyjniejszych atutów mieszkania jest obecnie także elastyczna przestrzeń, którą można przearanżować w zależności od potrzeb.

**Cezary Grabowski, dyrektor sprzedaży i marketingu Bouygues Immobilier Polska**

Można wymienić kilka trendów, na przykład poszukiwanie mieszkań na osiedlach poza ścisłym centrum czy większą potrzebę posiadania balkonu, tarasu lub ogródka. Najwyraźniej widocznym trendem, który na pewno utrzyma się w przyszłym roku, jest jednak większa skłonność do wyboru i kupowania mieszkania za pośrednictwem zdalnych narzędzi, takich jak wirtualne spotkania z doradcami czy aplikacje do podpisywania umów. Coraz więcej klientów poszukuje i wybiera mieszkania w sieci, dlatego trzeba stworzyć im jak najlepsze możliwości z wykorzystaniem nowych narzędzi.

**Jarosław Kozak, wiceprezes zarządu Waryński S.A. Grupa Holdingowa**

Widoczną zmianą na rynku nieruchomości jest egzekwowanie przez potencjalnych nabywców uzyskania większych rabatów cenowych. Zauważalnym trendem jest również chęć lokowania gotówki w bezpiecznej przystani, jaką są mieszkania w centrach aglomeracji miejskich. Dostępność szeroko rozumianej infrastruktury wciąż pozostaje w cenie, a upowszechnienie się pracy zdalnej niewiele tu zmienia.

**Małgorzata Ostrowska, dyrektor Pionu Marketingu i Sprzedaży w J.W. Construction Holding S.A.**

Część osób przenosi zainteresowanie z mieszkań na domy i działki. W naszym podmiejskim Osiedlu Villa Campina w Ożarowie Mazowieckim, gdzie oferujemy domy jednorodzinne i szeregowe z garażem, odnotowaliśmy większą sprzedaż. Można je kupić w cenie mieszkania w Warszawie. Użycie do konstrukcji domów drewna i naturalnych materiałów sprawia, że są naturalne, zdrowe i ekologiczne, a dzięki zastosowaniu ogrzewania podłogowego i pompy ciepła, cechują się wyższą energooszczędnością niż standardowe.

Standardy promujące budownictwo energooszczędne i niskoemisyjne stosujemy w naszych inwestycjach już od wielu lat, niejako antycypując przyszłe trendy, które wkrótce widoczne są także w przepisach. Z początkiem 2021 roku nowe restrykcyjne normy, dotyczące efektywności energetycznej nowych budynków muszą stosować wszyscy inwestorzy. Może to spowodować wzrost kosztów budowy nawet o kilkanaście procent, a to z kolei oznacza, że nieruchomości w przyszłym roku raczej nie będą tanieć. Jeśli stopy procentowe pozostaną na niskim poziomie małe mieszkania nadal będą atrakcyjną inwestycją.

**Sebastian Barandziak, prezes zarządu Dekpol Deweloper**

Pandemia zmotywowała wiele osób do inwestowania w tzw. second home. Posiadanie dodatkowego apartamentu w atrakcyjnej lokalizacji stało się popularnym rozwiązaniem w okresie preferowanej przez dużą cześć firm pracy zdalnej oraz koniecznością stosowania dystansu społecznego. Ponadto, klienci zwracają szczególną uwagę na aspekty funkcjonalne mieszkania. Zdecydowanie dużym atutem okazuje się dodatkowa przestrzeń w mieszkaniu w postaci gabinetu. Również ważnym aspektem okazały się dodatkowe przestrzenie, m.in. ogrody, balkony bądź tarasy.

**Zuzanna Należyta, dyrektor ds. handlowych w Eco Classic**

Obserwujemy zdecydowanie większe zainteresowanie mieszkaniami trzy i czteropokojowymi. Jest to niewątpliwy efekt konieczności spędzania większej ilości czasu w domach, zdalnej pracy i nauki. Kolejną zmianą jest wzmożone zainteresowanie jak największymi dodatkowymi powierzchniami typu balkon czy ogródek. Oceniamy, że te trendy będą widoczne także w tym roku.

**Tomasz Czubak, dyrektor Przygotowania Projektów Deweloperskich w Jakon**

W ostatnich miesiącach zauważalne jest zainteresowanie klientów mieszkaniami o większej powierzchni niż wcześniej oraz mieszkaniami z dużymi balkonami lub ogródkami.

Większa ilość klientów korzysta też z elektronicznych form kontaktu z biurami sprzedaży. Część dokumentów przekazujemy elektronicznie. Czekamy z niecierpliwością na zmianę podejścia pewnych instytucji, w tym banków w temacie digitalizacji dokumentów, ponieważ przekazywanie dokumentów papierowych przysparza teraz sporo trudności, a przede wszystkim generuje opóźnienia.

**Monika Perekitko, członek zarządu Matexi Polska**

Ostatnie miesiące to duże zmiany w życiu społecznym. Nie wiemy jeszcze, jak długo potrwa sama pandemia, ani też jak zmienią się przyzwyczajenia i potrzeby klientów w perspektywie długofalowej, w której należy rozpatrywać decyzje o zakupie mieszkania. Jest to dla nas przede wszystkim czas obserwacji i wnikliwej analizy, jednak niektóre narzędzia takie jak zdalne podpisywanie umów rezerwacyjnych czy prezentacja oferty online to narzędzia, które już wdrożyliśmy i na pewno będziemy je rozwijać także w przyszłości.

**Joanna Chojecka, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu na Warszawę i Wrocław w Robyg SA.**

W minionym roku z pewnością zyskały zdalne kanały komunikacji, które pozwoliły nam poszerzyć dotarcie do klientów i utrzymywać stały kontakt z osobami zainteresowanymi ofertą firmy. Nowe rozwiązania, kiedyś rzadko wykorzystywane przez klientów, takie jak video chat, oferta online a nawet zdalne, elektroniczne podpisanie umowy dziś stały się standardem, który zostanie już z nami na zawsze. Klienci przekonali się, że zdalne sposoby komunikacji są równie efektywne, jak osobiste i szybko zmienili swoje przyzwyczajenia oraz preferencje.

Drugim widocznym trendem jest jeszcze większa dbałość o własne mieszkanie ze względu na coraz częstszą pracę zdalną. Dlatego kupujący są dużo bardziej wymagający pod względem projektu mieszkania i elementów dodatkowych, jak technologia Smart House, w którą wyposażone są nasze mieszkania oraz balkony czy ogródki. Ważna jest też lokalizacja osiedli blisko terenów zielonych i rekreacyjnych.

**Agata Zambrzycka, dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu w Aria Development**

W ostatnim czasie dużym zainteresowaniem cieszą się mieszkania z ogródkami oraz dużymi balkonami i tarasami. Klienci cenią sobie również dostępność smart rozwiązań oraz paneli fotowoltaicznych, które znacząco obniżają koszty użytkowania. Naszą konkurencyjność zwiększa też jakość realizowanych inwestycji. W minionym roku odsetek mieszkań przekazanych klientom bezusterkowo wyniósł około 90 proc.

**Wojciech Dzioba, prezes zarządu TBV Investment**

Coraz większym zainteresowaniem nabywców cieszą się mieszkania o mniejszym metrażu na przykład trzypokojowe lokale o metrażu do 50 mkw. czy dwupokojowe o powierzchni około 40 mkw. Wpływa na to m.in. ograniczona zdolność kredytowa klientów, dla których często jest to pierwsza nabywana nieruchomość. Dotyczy to np. młodych par, które dopiero zakładają rodzinę. Drugą grupą zainteresowaną takimi mieszkaniami są inwestorzy, który zdają sobie sprawę z tego, że lokale o takim metrażu są najchętniej wynajmowanymi w Lublinie. Projektując nasze mieszkania stawiamy przede wszystkim na ich funkcjonalność, niezależnie od tego, jak dużą powierzchnię zajmują.

Ze względu na pandemię rok 2020 upływa pod znakiem zdalnej sprzedaży i zakładamy, że w nadchodzących miesiącach przeważająca część transakcji będzie dokonywana w sposób bezkontaktowy. Jesteśmy na to gotowi i dysponujemy narzędziami, aby zapewnić klientom komfort i bezpieczeństwo przy zakupie mieszkań.

**Sylwester Śniadecki, prezes zarządu Śniadecki Development i Śniadecki Investment Group**

Pandemia zatrzymała większość z nas w domach i mieszkaniach. Dlatego wszyscy zaczęli szczególną uwagę przywiązywać do miejsca, w którym mieszkają czy chcą zamieszkać. Nabywcy zwracali uwagę na odpowiednią dla rodziny ilość pomieszczeń, ewentualną możliwość urządzenia gabinetu. Zależało im, aby dzieci miały odrębne pokoje i komfort zdalnej nauki. Bardzo ważny stał się taras i ogród jako dodatkowa przestrzeń, której można nadać funkcje, zgodne z bieżącymi potrzebami. W mojej ocenie ten trend utrzyma się także w tym roku, a być może jeszcze dłużej. Zmuszeni do przebywania w jednym miejscu chcemy, by miejsce to było jak najbardziej przyjazne i wygodne.

**Edyta Kołodziej, dyrektor sprzedaży i marketingu w Nickel Development**

Wyraźnie widać zwiększone zainteresowanie przestrzeniami rekreacyjnymi, tarasami, balkonami, loggiami oraz przynależnymi ogrodami. Te ostatnie, mogłoby się wydawać, że wcześniej niedoceniane, mają teraz „swoje pięć minut”. Mamy w ofercie takie mieszkania parterowe z przynależnymi ogrodami w etapie Zbrojowa w Osiedlu Księżnej Dąbrówki w Dąbrówce pod Poznaniem. Myślę, że znaczenie ma tutaj również rozmiar ogrodów. Ich przeciętna powierzchnia znacznie przewyższa średnią dla inwestycji z powiatu poznańskiego. Największy ogród ma 300 mkw.

**Janusz Miller, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Home Invest**

W ostatnim czasie zauważyliśmy wyraźny wzrost zainteresowania zakupem mieszkań za gotówkę w celach inwestycyjnych lub jako lokatę kapitału. Ten trend obserwujemy już od kilku miesięcy i prawdopodobnie utrzyma się, a nawet może być jeszcze bardziej widoczny w tym roku. Klienci chcą bezpiecznie ulokować gotówkę, a inwestycja w nieruchomości jest dla nich jedną z najlepszych dostępnych opcji.

**Izabela Kucharska, manager ds. rozwoju produktu w spółce mieszkaniowej Skanska**

Ostatnie miesiące pokazały, że nasze, nowatorskie rozwiązania w pełni realizują nowe potrzeby nabywców, będące następstwem nowej, pandemicznej rzeczywistości. Dlatego też uważam, że jeszcze bardziej popularne staną się takie praktyki w zakresie projektowania przestrzeni, jak chociażby podział terenu osiedla na strefę publiczną, w której może przebywać każdy, strefę półpubliczną, dostępną dla mieszkańców, oraz strefę zupełnie prywatną. To sposób na zminimalizowanie ryzyka przypadkowego kontaktu z większą liczbą osób spoza osiedla, a tym samym na zwiększenie poczucia bezpieczeństwa i komfortu mieszkańców.

Kolejnym rozwiązaniem, które staramy się wprowadzać w inwestycjach mieszkaniowych, a które zyskają na znaczeniu w najbliższych miesiącach, będą oddzielne balkony, bez konieczności współdzielenia ich z sąsiadami. W naszych budynkach stawiamy też na przestrzenie większe niż standardowe, dzięki czemu sąsiedzi, mijając się w korytarzach czy innych pomieszczeniach, mogą z łatwością unikać bliskiego kontaktu.

Zupełnie nową potrzebą, związaną bezpośrednio z pracą zdalną, będzie pojawianie się w mieszkaniach gabinetów, oddzielnych pomieszczeń przeznaczonych do celów służbowych. Kluczowe będzie również zapewnienie mieszkańcom swobodnego dostępu do terenów rekreacyjnych.

Autor: dompress.pl