

## O inwestycjach na miarę i preferencjach nabywców

**Celem każdego dewelopera jest jak najdokładniejsze zbliżenie się do oczekiwań klienta, aby przygotowana przez niego oferta była skrojona na miarę. Czego wymagają obecnie nabywcy mieszkań? Co musi posiadać inwestycja, aby trafić w gusta nabywców i stać się hitem sprzedażowym?**



Aby poznać oczekiwania nabywców, należy najpierw możliwie precyzyjnie określić grupy docelowe i jak najlepiej je scharakteryzować. Według danych opracowanych przez JLL na podstawie użytkowników zakupowego portalu nieruchomościowego, dwoma dominującymi grupami nabywców są rodziny oraz pary (kolejno 31% i 30% ogółu). 24% stanowią natomiast single, a 15% nabywców to nabywcy poszukujący mieszkań inwestycyjnych na wynajem. Ta ostatnia grupa, choć najmniej liczna, najdynamiczniej wzrastała w ostatnim czasie. Inne źródła wskazują, że odsetek inwestorów może sięgać nawet 30%, ponadto często kupują oni jednorazowo więcej niż jedno mieszkanie. Rozbieżność w powyższych danych wskazuje, że osoby kupujące mieszkania na wynajem, rzadziej poszukują lokali przez tradycyjne platformy zakupowe. Ich źródła pozyskiwania informacji o ofertach mogą być bardziej wyspecjalizowane.

Statystycznie średni nabywany lokal ma 45,6 m<sup>2</sup> i 2,5 pokoi. Największą popularnością cieszą się mieszkania 2 pokojowe, o średniej powierzchni 36 m<sup>2</sup>. Wybiera je około 40% ogółu nabywców. Takie mieszkania wybiera 58% singli oraz ponad połowa nabywców wynajmujących.

Częstym pytaniem jakie stawiamy sobie w ostatnim roku, jest to jak nowa rzeczywistość, w której się znaleźliśmy zmieniła preferencje nabywców mieszkań. Czy doświadczenia powiązane z pandemią mają tu swoje realne odbicie? Okazuje się, że jak najbardziej – na zakup nowego lokum patrzymy przez pryzmat pracy zdalnej, zdalnego nauczania i ograniczonych możliwości przemieszczania się. Według statystyk zmniejszyła się średnia powierzchnia poszukiwanego mieszkania, jednak wzrosła liczba pokoi. Według badań JLL dla 37% respondentów istotnym stało się posiadanie osobnego pokoju, w którym komfortowo można pracować lub zapewnić komfort nauki zdalnej dzieciom. Wcześniej zapotrzebowanie na takie pomieszczenie zgłaszało zaledwie 19% badanych.

Ponad połowa respondentów oczekiwała także dostępu do prywatnej przestrzeni zewnętrznej – balkonu, tarasu, a nawet ogródka. Jako ważne cechy przy wyborze mieszkania zgłaszano także naturalne nasłonecznienie, bliskość terenów rekreacyjnych, ciszę, dobrą jakość powietrza oraz dostęp szerokopasmowego internetu. Co ciekawe, dominujący wcześniej atrybut jakim była bliskość publicznego transportu, spadł aż na 10 miejsce w rankingu istotności. Oczywistym stało się więc, że fakt spędzania 'w domu' większej ilości czasu, zmienił wymagania nabywców wobec jego funkcjonalności.