

Kupujący apartamenty wolą urządzone wnętrza

OFERTA POD KLUCZ | Jeśli zamożni klienci decydują się na opcję wykończenia mieszkania przez dewelopera, są skłonni przeznaczyć na to kwoty sięgające równowartości ceny lokali

DOROTA KACZYŃSKA

O tym, czy deweloperzy podejmują się wykańczania mieszkań, decyduje popyt na tego typu usługi. Dziś oferta ta dotyczy głównie lokali luksusowych albo o podwyższonym standardzie.

- W naszych inwestycjach 90 proc. klientów zdecydowało się powierzyć nam wykończenie mieszkań - wyjaśnia Jacek Twardowski z Kristensen Group, spółki, która buduje apartamenty w miejscowościach wypoczynkowych.

W Europie większość nowych mieszkań jest sprzedawana w standardzie pod klucz.

- Tak jest na przykład także w Czechach, gdzie wykończenie to standard we wszystkich mieszkaniach, a nie tylko w luksusowych - tłumaczy Beata Łosiak ze spółki Orco Property Group, która buduje jeden z najbardziej znanych warszawskich apartamentowców - Złotą 44.

Jakość materiałów

Średnio za opcję pod klucz trzeba zapłacić ok. 1 tys. zł dodatkowo do każdego metra kwadratowego. Deweloperzy jednak coraz częściej oferują taką usługę taniej. Np. Kristensen Group proponuje 300 - 400 zł dodatkowo za metr mieszkania plus wykończenie kuchni za 8 - 20 tys. zł, co w sumie daje ok. 600 zł za 1 mkw. dodatkowo.

Orco Property Polska zachęca darmowym wykończeniem pod klucz w przypadku podstawowego standardu (obejmujące...).

Wykończenia bardziej luksusowe kosztują nawet 500 zł za 1 mkw.

Deweloperzy zwracają uwagę, że przy wykończeniu mieszkań trzeba się liczyć z ogromnymi różnicami w cenie nawet podobnych materiałów - np.



Wykończona łazienka w inwestycji firmy Kristensen Group

gres na podłogę, w tym samym kolorze, w zależności od producenta i jakości może kosztować od 20 do 400 zł za mkw. Podobnie jest z panelami i drewnem.

- Przy mieszkaniu 60-metrowym różnica w cenie samego materiału na podłogę może zatem wynieść nawet ponad 20 tysięcy złotych. Podobnie rzecz się ma z wykończeniem ścian i oświetleniem - opowiada Agnieszka Węgrowska z Nickel Development.

W kilku standardach

Na ogół deweloperzy oferują 2 - 4 opcje wykończenia mieszkań, deklarując możliwość łączenia standardów, a także nierzadko darmowe usługi architekta wewnątrz.

Np. Orco Property Group proponuje trzy standardy wykończenia - comfort, prestige oraz exclusive, 1 i to zarówno sprzedając apartamenty o podwyższonym standardzie (np. na osiedlu Felz Residence na warszawskiej Ochocie), jak i mieszkania w segmencie popularnym (np. na osiedlu Klonowa Aleja również w Warszawie na Tar-

gówku). W przypadku Złotej 44, spółka oferuje cztery rodzaje wykończeń - tradycyjny luksusowy, modernistyczny luksusowy, ekologiczny luksusowy oraz autorski pakiet Daniela Libeskinda.

Z kolei poznańska spółka Nickel Development proponuje zarówno mieszkania w standardzie deweloperskim, jak i opcję pod klucz.

- Oferujemy dwa typy wykańczania lokali. W pierwszym klient wybiera określony w katalogu standard wykończenia (standardowy, wyższy, ekskluzywny) i kolorystykę z zaproponowanej palety przez projektanta. Na taką opcję decydują się najczęściej osoby kupujące mieszkania pod wynajem - mówi Agnieszka Węgrowska. Drugą możliwością to indywidualna współpraca z architektem pozwalająca na zastosowanie nietypowych rozwiązań i materiałów.

- W przypadku oferty dla inwestorów kupujących mieszkania na wynajem, cena wykończenia mieszkania wynosi około 1 tys. zł za mkw. - dodaje Węgrowska.



Propozycja aranżacji aneksu kuchennego i salonu w inwestycji firmy Nickel Development

Dom Development podczas komercjalizacji swojej warszawskiej inwestycji Gdańskiej, wprowadził Program Manhattan. - W ramach tej propozycji na sprzedaż wystawiono apartamenty pod klucz. Trzy style pełnego wykończenia wnętrza: interior, ambient i mirador zostały opracowane przez niezależne grupy architektów. Na sprzedaż trafiło 36 lokali. Kosztują od 1 mln zł do 3,1 mln zł brutto - mówi Iwona Sacewicz, przedstawicielka Dom Development.

Mało chętnych

Agnieszka Węgrowska uważa, że zdecydowanie więcej klientów decyduje się wciąż na standard deweloperski.

- Wynika to w dużej mierze po prostu z przyzwyczajenia. I z tego, że często wykończenie pod klucz wciąż kojarzy się nam ze standardem lat 80., kiedy każdy odbierał mieszkanie z taką samą łazienką, identycznymi drzwiami z płyty i linoleum na podłodze. Z drugiej strony pomoc architekta wydaje się kosztownym luksusem, często, choć niesłusznie, identyfikowanym z udzielnym wyposażeniem - opo-

wiada Węgrowska. - Jednak to się z czasem zmienia - dodaje.

Spółka Robyg dopiero wprowadza w poszczególnych inwestycjach pakiety mieszkań wykończonych.

- Do tej pory zdecydowana większość naszych klientów nie była zainteresowana apartamentami z wykończeniem. Pewnie wynikało to z chęci zaprojektowania apartamentu według własnych marzeń. Czasem trudno zaakceptować gotowe projekty - wyjaśnia Agnieszka Sanderowicz ze spółki Robyg.

Oferta przygotowana przez Robyg zależy od metrażu i użytych materiałów może kosztować od 50 tys. zł do nawet 1 mln zł

dodatkowo do ceny mieszkania.

Spółka Hirny BD, budując m.in. w Łodzi i w Szczecinie, sprzedaje wszystkie mieszkania w stanie deweloperskim, czyli bez białego montażu i drzwi wewnętrznych. Klient może jednak jej zlecić wykończenie, a nawet wyposażenie lokalu.

- Na razie jednak prawie się to nie zdarza - mówi Piotr Hirny, prezes Hirny BD. Dodaje, że dużo częściej pada pytanie o możliwość takich zmian jak przestawienie ścianek działowych, zmniejszenie lub zwiększenie liczby pomieszczeń, przeniesienie kuchni czy łazienki w inne miejsce, wydzielenie garderoby.

PREFERENCJE KLIENTÓW

Zainteresowanie ofertą wykończenia lokalu przez dewelopera w proc.

