**Nowe ceny, akcje promocyjne, drzwi otwarte, czyli jak deweloperzy kończą rok**

Firmy deweloperskie działają pełną parą, by wypełnić tegoroczne plany sprzedażowe. Choć nie ma programu rządowego, który napędziłby popyt, to każdy chce zakończyć rok mocnym akcentem. Stąd akcje promocyjne, drzwi otwarte, czy w przypadku niektórych inwestycji nawet wprowadzenie nowych cen. Dla klientów to pozytywne sygnały, ponieważ można kupić mieszkanie niezwykle korzystnie.

Black Friday i miesiąc korzyści

Za nami Black Friday i Cyber Monday, czyli okres kojarzący się wyjątkowo z przecenami. One dotarły także do branży nieruchomości, a skuteczność działań promocyjnych potwierdza Patrycja Waligóra z biura sprzedaży inwestycji Nowa Murowana i Nowe Szczytniki. W połowie listopada inwestor ogłosił promocję o nazwie „Miesiąc korzyści”. Propozycja dewelopera obejmuje znaczne rabaty na cztery lokale mieszkalne w inwestycji Nowa Murowana. Mało tego, do każdego mieszkania można dokupić dwa miejsca postojowe w cenie jednego, a odwiedzając kancelarię notarialną przy podpisaniu umowy deweloperskiej, nabywca płaci tylko symboliczną złotówkę. - *Spotkaliśmy się z bardzo pozytywnym odbiorem naszego „Miesiąca korzyści”. Mamy rezerwację trzech mieszkań w inwestycji Nowa Murowana oraz znacznie większe zainteresowanie drugim projektem, tj. Nowe Szczytniki* – mówi Patrycja Waligóra z biura sprzedaży obu inwestycji.

Czas na okazje

Promocje listopadowe z okazji Black Friday to jedno, ale warto podkreślić, że ceny mieszkań po prostu się ustabilizowały. Łącząc to z faktem, że nie mamy rekordowego zainteresowania, to naprawdę można wyszukać ciekawą okazję cenową, i to w inwestycjach renomowanych firm deweloperskich. U zbiegu ulic: Wieruszowskiej, Żmigrodzkiej i Miśnieńskiej na Grunwaldzie w Poznaniu powstaje kompleksowe osiedle Junique, a jego I etap jest gotowy. Aktualnie dostępne są ostatnie lokale o powierzchni od 49 do 79 mkw., w cenie od 9300 zł brutto/ mkw. Warto podkreślić, że nabywca otrzymuje coś zdecydowanie więcej, tj. zadbane części wspólne i wysoką jakość, co od zawsze stanowi wizytówkę spółki art.Locum.

Poszukując mieszkania, warto zajrzeć do poznańskiego biura sprzedaży EBF Development, gdzie do dyspozycji są lokale m.in. w projekcie Apartamenty Bergera.

Klienci poszukujący własnego domu chętnie wybierają Scandic Park. Wynika to między innymi z tego, że w ramach oferty Eco Villi w zabudowie bliźniaczej otrzymują nowoczesną instalację fotowoltaiczną z hybrydowym falownikiem i magazynem energii o pojemności około 10kWh. A to zupełna nowość na lokalnym rynku pierwotnym. Taki magazyn z własną baterią pozwala na okresowe zmagazynowanie nadwyżki energii wyprodukowanej w ciągu dnia i wykorzystanie jej np. wieczorem. Domy bliźniacze o powierzchni 68 i 77 mkw. oraz wkrótce 89mkw. są dostępne w sprzedaży, a cena najmniejszego to już 556.000 złotych brutto wraz z magazynem energii. Co istotne, część domów jest już gotowa, a pozostałe – w czerwcu 2025.

Niewątpliwie po mieszkania i domy w atrakcyjnych cenach klienci ruszają na przedmieścia Poznania. Ta moda nie przemija, zwłaszcza, że stawiając na podmiejską lokalizację otrzymujemy coś więcej – mnóstwo terenów leśnych z licznymi ścieżkami pieszo - rowerowymi oraz jezior, które umożliwiają odpoczynek, regenerację i rekreację wśród przyrody. Nie brakuje też licznych udogodnień gwarantujących komfort zamieszkiwania. Stąd duże zainteresowanie Orzechową Osadą od Creo Development, gdzie 2-pokojowe mieszkanie kosztuje od 350 000 zł, a trzy pokoje to 373 000 zł brutto.

Z kolei Planetbud Development przygotował wyjątkową ofertę przedsprzedaży na domy w zabudowie szeregowej w ramach inwestycji Osiedle Na Wzgórzu w Gruszczynie.

Deweloperzy zapraszają na osiedla

Biura sprzedaży deweloperów z chęcią organizują drzwi otwarte oraz spotkania pokazowe. Wejść do wybranego mieszkania, to już niemal poczuć się, jak u siebie w domu. Dzień otwarty pozwala klientom poznać inwestycję na żywo, zobaczyć ustawność poszczególnych lokali, zweryfikować jakość wykonania wnętrz, jak i części wspólnych oraz w pełni poczuć, jakiego mieszkania poszukujemy. Stąd 7 grudnia w godz. 10-14 na inwestycji Słoneczny Łąkoszyn w Kutnie gościli nowi klienci, zainteresowani mieszkaniami. To znacznie ułatwiło proces zakupowy zainteresowanym, a także pozwala na pierwszą integrację sąsiedzką, czy poznanie okolicy.Dzień otwarty na Słonecznym Łąkoszynie był świetną okazją skorzystania z rabatów, co przyciąga zawsze nabywców. Deweloper przedłużył promocję aż do Świąt Bożego Narodzenia.

Drugim, równie ciekawym rozwiązaniem, co drzwi otwarte, są indywidualne spotkania pokazowe na inwestycji. – *Komunikując się z klientami, zarówno poprzez media społecznościowe, jak i telefonicznie, czy podczas spotkań, zawsze zapraszamy na Osiedle Przy Jeziorach. Mieliśmy nawet do dyspozycji dom pokazowy, ale z uwagi na bardzo duże zainteresowanie naszą ofertą, klienci zdecydowali się go nabyć. Niemniej warto przyjechać na inwestycję, zobaczyć ukończone etapy, czy poznać lokalizację. Kto tutaj przyjeżdża, zazwyczaj zakochuje się w tym miejscu* – podkreśla Tomasz Pietrzyński, członek zarządu firmy More Place. Deweloper aktualnie oferuje domy dwupoziomowe w zabudowie bliźniaczej, położone w zacisznym miejscu po zachodniej stronie Poznania. Najbliżej stąd do Jeziora Strzeszyńskiego, ale Kierskie i Kierskie Małe też są w zasięgu kilku minut autem lub kilkunastu rowerem. Każdy dom budowany w ramach osiedla ma ponad 100 mkw. i na parterze znajduje się salon, osobna kuchnia, toaleta oraz dwa pokoje. Z kolei na poziomie pierwszym do dyspozycji są: dwa przestronne pokoje, oddzielna garderoba, toaleta oraz dodatkowe pomieszczenie np. na pralnio-suszarnię. – *Za nami udane realizacje, tj. osiedle Kalinova i Villa Sucholeska. Także Osiedle Przy Jeziorach cieszy się sporym zainteresowaniem, dlatego zapraszamy na inwestycję już dziś. Wystarczy zadzwonić i umówić się na spotkanie pokazowe* – podsumowuje Tomasz Pietrzyński, reprezentujący More Place.

Wielu naszych ekspertów podkreśla, że teraz jest dobry moment na zakup mieszkania, ponieważ rynek przechodzi zmiany i zmierza ku stabilizacji. Z jednej strony to oznacza, że deweloperzy poświęcają więcej uwagi i nakładów, by powalczyć o klienta oraz utrzymać jego zainteresowanie, a z drugiej – nabywcy mają w czym wybierać, ponieważ żadna firma nie odnotowuje aktualnie rekordów sprzedażowych. Jeśli klient ma dziś zdolność kredytową, a planuje zakupić mieszkanie, bądź dom – może śmiało korzystać z akcji promocyjnych, odwiedzać inwestycje i… mocno negocjować cenę wymarzonej nieruchomości.