

Atrakcyjne lokalizacje są w cenie

Otoczenie luksusowych nieruchomości, podobnie jak sama inwestycja, musi się wyróżniać. Zamożny klient oczekuje udogodnień i bliskiego dostępu do ekskluzywnych usług. Stąd coraz bardziej popularna jest budowa kortów do gry w tenisa czy pola golfowego w bezpośrednim sąsiedztwie lub nawet na terenie ekskluzywnego osiedla.

Stein Christian Knutsen

– Projekty dla bogatych odbiorców można podzielić obecnie na trzy grupy pod względem bezpośredniego sąsiedztwa inwestycji: te w ścisłym centrum miasta z dogodną infrastrukturą, projekty w wyjątkowej lokalizacji pod względem otoczenia naturalnego oraz osiedla z nobilitującym sąsiedztwem

takim jak historyczne wille czy ambasady. Jako główną nieruchomością klienti z bogatym portfelem wybierają zazwyczaj rozległy apartament w wysokiej klasy budynku w centrum miasta lub podmiejską posiadłość, koniecznie z dużym ogrodem.

Jednak w Polsce od kilku lat rozwija się popularny na Za-

chodzie rynek określany jako second home, czyli segment nieruchomości położonych w atrakcyjnych turystycznie lokalizacjach. Właściciel może tu ze swojego apartamentu podziwiać morze, górską panoramę czy widok na jezioro. W dużej mierze klientami tego typu inwestycji są właśnie osoby zamożne. Nie tylko ze względu na stan finansów i wyjątkowe otoczenie natury. Także dlatego, że zamożni menedżerowie nie muszą spędzać codziennie czasu w biurze – w dobie wszechobecnej sieci mogą pracować w swoim apartamencie nad morzem. Wymagania dotyczące udogodnień

i otoczenia także w tym segmencie nieruchomości są wysokie. Apartament musi mieć widok na morze czy góry. Powinien być zlokalizowany poza ośrodkiem miejskim czyli np. nie w Trójmieście, ale w mniejszej miejscowości nadmorskiej jak Jurata, Mieleno czy Hel, by zapewnić spokój i kontakt z naturą. W przypadku projektów położonych nad jeziorem, częścią przynależną powinna być prywatna marina.

Otoczenie inwestycji kierowanych do najzamożniejszych klientów zaczyna mieć w Polsce coraz większe znaczenie. W Europie Zachodniej czy USA to jeden z głównych elementów wyznaczających prestiż dzielnicy i osiedla. Składa się na to wiele czynników: precyzyjnie zaprojektowana i zadbana zielen, spójna zabudowa i koncepcja urbanistyczna, udogodnienia takie jak np. przeznaczone jedynie dla mieszkańców ośrodki sportowe czy obiekty SPA. Polscy klienci także tego oczekują. Otoczenie inwestycji zaczęło mieć nie mniej ważne znaczenie przy zakupie niż wygląd i standard samej nieruchomości.



źródło: Mieleno Holding - Firmus Group

Od kilku lat, rozwija się w Polsce popularny na zachodzie rynek określany jako second home, czyli segment nieruchomości położonych w atrakcyjnych turystycznie lokalizacjach

Autor jest prezesem Mieleno Holding – Firmus Group