

## Życie po sąsiedzku

Nowe inwestycje rozpoczyna projekt, potem zaczyna się budowa, marketingowy rozgłos i sprzedaż. Dla deweloperów to całość przedsięwzięcia, dla nabywców mieszkań i domów – dopiero początek. Nowe osiedla to nowe społeczności i nowe życie, na które inwestorzy już wpływu nie mają

Osiedlowe życie rozpoczyna się dziś często od internetowego forum. Każdy większy deweloper może odnaleźć uwagi o sobie i swojej inwestycji na najpopularniejszych serwisach. Rozmowy w sieci dotyczą wątpliwości przy zawieraniu umów, warunków kupna i opinii internautów, np. co do obsługi. Fora są także cennym źródłem informacji, chociażby o tym, ile w przyszłości będzie wynosił czynsz, kto zajmuje się

wywozem śmieci, która firma transportowa jest godna polecenia przy przeprowadzkach.

Podczas rozmów internauci przestają być anonimowi – wymieniają się doświadczeniami, spostrzeżeniami, a nawet przysyłają adresami, zawiązują się też pierwsze sympatie. „Pozdrawiamy sąsiadów z parteru. My jesteśmy w klatce B. Do zobaczenia, oby jak najszybciej – Ola-Raf”, w odpowiedzi czytamy: „Ja jestem blok nr 3, I piętro. Już się cieszę i pozdrawiam sąsiadów! –

Monia29”, i dalej: „Ja też trójka, ale parter. Pozdrawiam – MarcinP.”, „Witajcie wszyscy przyszli sąsiedzi – Długi”.

### Razem raźniej

Nowe miejsce zbliża ludzi. Obserwują to deweloperzy, którzy realizują kolejno następne etapy inwestycji, kiedy to część osiedla jest już zamieszкана, a w innej trwa budowa. Tak jak na Osiedlu Kalinowym w Rokietnicy, gdzie rozpoczął się właśnie trzeci etap stawiania kameral-

nych dwupiętrowych bloków wraz z lokalami usługowymi.

– Kompleksowo zaprojektowane osiedle z własną infrastrukturą i punktami handlowymi stwarza warunki rozwoju społeczności, jak w małym miasteczku. Nie już tylko sypialnią dla osób pracujących w mieście – mówi Tomasz Wnuk, dyrektor ds. handlowych w firmie Kalbud Deweloper.

Sytuacji tej sprzyjają szerokie plany, które inwestorzy kreślą wokół projektów mieszkaniowych. Nowe osiedla posiadają często własne wyodrębnione centrum, tereny rekreacyjne. Deweloperzy coraz częściej budują też przedszkola czy punkty medyczne.

– Szanujemy prywatność mieszkańców. Musimy jednak przyznać, że przez kilka lat naszej obecności na osiedlu zdążyliśmy poznać się nawzajem – przyznaje Łukasz Hryciuk z biura firmy Kares, inwestora osiedla

Zmysłowo w Rokietnicy. Deweloper zaplanował tam jedno z największych przedsięwzięć mieszkaniowych pod Poznaniem.

### Ludzie są wizytówką

Rodzina, dom, sąsiedzi i dzieci – taki obrazek to najlepsza reklama inwestycji mieszkaniowej. Deweloperzy coraz częściej zmieniają wizualizacje i plany osiedli w familijne pocztówki. Tak jak m.in. Nickel Development, który promocję Osiedla Księżnej Dąbrówki kontynuuje nie tylko za pomocą rodzinnych obrazów, ale także głosów swoich mieszkańców. Dlatego na billboardach i reklamach inwestycji pojawili się nabywcy mieszkań w gminie Dąbie, którzy wyrażają swoje opinie na temat walorów osiedla.

– Celem kampanii jest pokazanie inwestycji oczami tych, którzy są najbliższymi, którzy codziennie z tego osiedla korzysta-

ją, którzy tu żyją – mówi Agnieszka Węgrowska z Nickel Development. Przedstawiciele firmy dodają, że innowacyjny projekt promocyjny nie byłby możliwy, gdyby nie unikalny klimat i rodzinny charakter osiedla.

Osiedlowe życie zmieniło się wraz z rozwojem rynku nieruchomości. Socjologowie coraz częściej alarmują, by nie zamykać się na społeczności wokół nas, nawet te najmniejsze. I choć Internet pomaga w komunikowaniu się, może także zamykać drzwi do porozumiewania się twarzą w twarz – nawet jeżeli te drzwi są tuż obok naszych.

Tymczasem inwestorzy chętnie nadają swoim przedsięwzięciom rodzinny i sąsiedzki obraz. Przyznają, że to nie tylko reklama i marketingowy pomysł, ale przede wszystkim charakter inwestycji i plan całego projektu stworzony dla rodzącej się tam społeczności.

–kmg