



# Dlaczego warto odwiedzić biuro sprzedaży dewelopera na terenie inwestycji?

Informacja prasowa, Poznań 3 sierpnia 2017

**Nawet jeśli deweloper ma główne biuro sprzedaży w swojej siedzibie, często decyduje się na otwarcie dodatkowych – na terenie realizowanych inwestycji. Warto wiedzieć, w jaki sposób klienci mogą to wykorzystać przy zakupie nowego lokum.**

W obecnych czasach takie stwierdzenie może się wydać dość kontrowersyjne, ale nie wszystko da się zrobić w internecie. Choć niektórzy uważają, że globalna sieć daje nieograniczone możliwości przekazywania informacji potencjalnym klientom, a mieszkania można by kupować przez internet, to jednak wcale tak nie jest. Przynajmniej formalnie jest to na razie niemożliwe, a poza tym niekoniecznie musiałoby to być korzystne dla samych nabywców. Potwierdzają to deweloperzy, którzy prowadzą sprzedaż poprzez biura sprzedaży zlokalizowane na terenie budowy nowych inwestycji.

*– Nasze doświadczenie pokazuje, że opinie i preferencje klientów potrafią się znacząco zmienić po wizycie w biurze sprzedaży. I to dobrze – mówi Agata Olszyńska, dyrektor sprzedaży i marketingu w Nickel Development, rodzinnej firmie deweloperskiej. – Wyznajemy zasadę, że najważniejsze jest zadowolenie klienta. Nie zależy nam więc na tym, aby kupić jakiegokolwiek mieszkanie, tylko takie, które będzie optymalnie dopasowane do jego potrzeb. To nie są odosobnione przypadki, kiedy ostateczny wybór klientów jest bardzo odległy od tego, z którym przyszli na pierwsze spotkanie – dodaje.*

Sprzedawcy Nickel Development poza głównym biurem sprzedaży już wkrótce będą do dyspozycji klientów również na terenie dwóch z czterech inwestycji realizowanych na terenie Poznania i przyległych miejscowości. Od niedawna funkcjonuje biuro w mieszkaniu pokazowym na Osiedlu Botaniczna, przy ul. Nałkowskiej w Poznaniu, a już w najbliższych tygodniach uruchomione zostanie biuro w kontenerze przy budowie dziesiątego etapu Osiedla Księżnej Dąbrówki, przy ul. Komornickiej w Dąbrówce pod Poznaniem.

Zdaniem dewelopera, takie biuro sprzedaży daje klientom możliwość zdobycia informacji i odpowiedzi na pytania, których nigdy nie znajdą na stronach internetowych czy na forach dyskusyjnych. Pierwsza część z nich to dane z dokumentów, które są trudne lub wręcz niemożliwe do przekazania w formie cyfrowej, potrzeba przynajmniej stołu, przy którym można spokojnie usiąść, aby je obejrzeć. Druga część, zarezerwowana biuram na terenie inwestycji – w odczuciu wielu klientów, najważniejsza – to wszystkie wrażenia zmysłowe z mieszkania lub jego otoczenia, których nie sposób doświadczyć przez ekran komputera, smartfona czy tabletu.

## Trudne do przekazania

Choć lokalizacja jest obok ceny jednym z najważniejszych kryteriów wyboru mieszkania, rzadko kiedy możemy natychmiast sprawdzić jego otoczenie. Pół biedy, kiedy nasze potencjalne nowe lokum będzie częścią już istniejącego sąsiedztwa. Wystarczy wówczas zajrzeć do Google Maps i sprawa załatwiona. Ale co w sytuacji, gdy całe osiedle dopiero powstaje, a w internetowej mapie widać tylko pole? Wtedy pozostają nam urzędowe plany... Ale skąd je wziąć?



**Nickel Development sp. z o.o.** | 62-002 Suchy Las, ul. Krzemowa 1, Złotniki |  
\_T. +48 (0) 61 658 55 00 | \_F. +48 (0) 61 842 06 25 | \_E. nickel@nickel.com.pl  
**KRS** 0000006973 | **NIP** 781-16-92-308 | **REGON** 634188754 |  
**Kapitał Zakładowy** 21 103 500 PLN | Akta rejestrowe prowadzi Sąd Rejonowy Poznań  
- Nowe Miasto i Wilda Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego



Deweloper ma je zazwyczaj w swojej dyspozycji i może udostępnić je do wglądu swoim klientom. Można poprosić o przesłanie skanów mapy mailem, jednak oglądanie takich dużych i szczegółowych obrazów na ekranie komputera (relatywnie małym w porównaniu z arkuszami A3 lub większymi, na których są drukowane) jest mało wygodne. Z kolei na ekranie tabletu lub smartfona – praktycznie niemożliwe. To samo dotyczy wszelkiego rodzaju dokumentów architektonicznych, w tym szczególnie projektów wielobranżowych. Lepiej obejrzeć je ze sprzedawcą w biurze i na miejscu zadać pytania.

*– O ile nie jesteśmy powiązani z branżą, sama treść takich dokumentów nie da nam pełnego obrazu – zwraca uwagę Agata Olszyńska. – A zatem przeglądając je razem ze sprzedawcą czy doradcą, możemy liczyć na komentarz z wyjaśnieniem „od ręki” - w odniesieniu do naszych konkretnych pytań lub wątpliwości. Będąc na spotkaniu w biurze zlokalizowanym na terenie inwestycji, klienci mogą przecież poprosić nawet o pokazanie poszczególnych elementów z mapy bezpośrednio w terenie – podpowiada.*

### **Niemożliwe do przekazania**

Absolutnie niemożliwe byłoby stworzenie katalogu odpowiedzi na pytania rozpoczynające się od „A co gdyby...?” Sprzedawca, który będzie prowadził spotkanie może poznać jego kontekst, doprecyzować parametry do uwzględnienia w odpowiedzi i ostatecznie jej udzielić, ewentualnie przekierować je do innego członka zespołu - jeśli jest wyjątkowo specjalistyczne. Inna sprawa, że takie pytania pojawiają się nie od razu, ale dopiero po początkowym omówieniu inwestycji, zwykle połączonym ze zwiedzaniem obiektu. Tu biuro sprzedaży przy budowie lub na terenie zrealizowanej inwestycji jest nieocenione.

*– Klienci mogą wejść na plac budowy dopiero po usunięciu ciężkiego sprzętu. Szczególnie dotyczy to żurawi. Natomiast w przypadku Osiedla Botaniczna, mamy ten komfort, że możemy pokazać budowę i jej postępy z tarasu biura ulokowanego w mieszkaniu pokazowym na siódmym piętrze – opowiada szefowa sprzedaży w Nickel Development. – Jest to wyjątkowo dogodne dla klientów, którzy są zawsze żywo zainteresowani postępami prac, oświetleniem o poszczególnych porach dnia oraz widokiem w różne strony. Nic nie zastąpi osobistych doświadczeń zmysłowych.*

Mieszkanie, osiedle, jego otoczenie i klimat po prostu trzeba poczuć. Jadąc na spotkanie do biura na terenie inwestycji przy okazji możemy sprawdzić w praktyce czas dojazdu i jakość dróg. Na miejscu warto zwrócić uwagę na wszystkie zmysły.

### **Czego oczy nie widzą...**

Będąc na terenie inwestycji, warto dobrze się rozejrzeć i ocenić, na ile wizualizacje były zgodne z rzeczywistością. Nierzadko zdarza się, że deweloperzy potrafią trochę „podkreślić” atrakcyjność otoczenia lokalizacji, którą jesteśmy zainteresowani. Wskazane jest zatem, aby rozejrzeć się i zwrócić uwagę na ewentualne „dodatki” do wizualizacji.

Duże budynki na sąsiednich działkach, linie wysokiego napięcia, tory tramwajowe lub kolejowe – to codzienność, której często nie znajdziemy na wizualizacjach.



**Nickel Development sp. z o.o.** | 62-002 Suchy Las, ul. Krzemowa 1, Złotniki |

**\_T.** +48 (0) 61 658 55 00 | **\_F.** +48 (0) 61 842 06 25 | **\_E.** nickel@nickel.com.pl

**KRS** 0000006973 | **NIP** 781-16-92-308 | **REGON** 634188754 |

**Kapitał Zakładowy** 21 103 500 PLN | Akta rejestrowe prowadzi Sąd Rejonowy Poznań - Nowe Miasto i Wilda Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego



## Kto ma uszy, niechaj słucha

Dźwięk płynący z otoczenia jest dla mieszkańców niezwykle istotny – o tym nie trzeba nikogo przekonywać. Ale łatwo o tym zapomnieć przy zakupie i mieć potem wyrzuty sumienia, że ciągle słyszymy hałas ruchliwej drogi lub tramwajów przejeżdżających po szynach. Ważne jest zatem zarówno to, co usłyszymy, jak i to, czego nie usłyszymy. Umiejętne rozplanowanie wnętrza i zastosowanie odpowiednich materiałów pozwala znacznie ograniczyć niepożądane dźwięki otoczenia, zapewniając mieszkańcom ciszę, której początkowo mało kto by się w danej lokalizacji spodziewał.

*– Pytania o hałas uliczny to była codzienność naszych sprzedawców, którzy rozmawiali z klientami zainteresowanymi zakupem mieszkania na Osiedlu Botaniczna. Również na naszym profilu facebookowym dostajemy komentarze i wiadomości w tym temacie. Natomiast klienci, którzy odwiedzili teren inwestycji szybko przekonali się, że osiedle jest tak zaaranżowane, że bliskość ulicy nie jest uciążliwa – zwraca uwagę Agata Olszyńska.*

## Oferta jak u krawca

Trzeba pamiętać o tym, że raczej nie dostaniemy przez internet oferty specjalnej, dobranej dla nas indywidualnie. Wprawdzie praktycznie wszyscy deweloperzy przygotowują okresowo akcje promocyjne, ale będą one dotyczyć wszystkich klientów albo dużej grupy. Aby dostać indywidualnie skrojoną ofertę specjalną – trzeba się wybrać do biura sprzedaży. Wszystko zależy od rozmowy z klientem na temat formy płatności, harmonogramu wpłat czy dodatkowych zakupów – takich jak chociażby zamówienie wykończenia pod klucz, coraz chętniej wybieranego przez klientów, nie tylko w inwestycjach segmentu premium.

Sprzedawcy, przygotowując ofertę zadają mnóstwo pytań. Niejednokrotnie, klienci odpowiadając na nie odkrywają sami siebie i dowiadują się o preferencjach, które nigdy wcześniej nie były przez nich brane pod uwagę przy wyborze potencjalnych mieszkań do kupienia. To może zupełnie zmienić wybór, ale prowadzi do lepszego dopasowania oferty do potrzeb nabywców i dużo większej satysfakcji z zakupu mieszkania aniżeli w przypadku szybkiej decyzji bez udziału handlowca czy doradcy. Wizyta w biurze na terenie inwestycji może ten proces jeszcze wzbogacić, dając szansę na sprawdzenie jakości oferowanego wykończenia pod klucz – jeśli jest ono zlokalizowane w lokalu pokazowym, takim jak to, które Nickel Development urządził na Osiedlu Botaniczna.

Biura sprzedaży Nickel Development są otwarte we wszystkie dni robocze i można je odwiedzać również bez wcześniej umówionego spotkania. Warto jednak ustalić konkretny termin i zakreślić nasze priorytety co do poszukiwanego lokum. Spotkanie można umówić pod numerem telefonu Biura Sprzedaży **506 175 176** lub z wybranym sprzedawcą. Ich bezpośrednie numery telefonu są dostępne w zakładkach „Kontakt” na stronach internetowych dedykowanym inwestycjom oraz stronie dewelopera **nickel.com.pl**.

###

Więcej informacji udzielają:

Agata Olszyńska

Dyrektor Sprzedaży i Marketingu

NICKEL Development

kom.: +48 505 043 457

email: [agata.olszynska@nickel.com.pl](mailto:agata.olszynska@nickel.com.pl)



**Nickel Development sp. z o.o.** | 62-002 Suchy Las, ul. Krzemowa 1, Złotniki |

**\_T.** +48 (0) 61 658 55 00 | **\_F.** +48 (0) 61 842 06 25 | **\_E.** [nickel@nickel.com.pl](mailto:nickel@nickel.com.pl)

**KRS** 0000006973 | **NIP** 781-16-92-308 | **REGON** 634188754 |

**Kapitał Zakładowy** 21 103 500 PLN | Akta rejestrowe prowadzi Sąd Rejonowy Poznań

- Nowe Miasto i Wilda Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego



Konrad Bugiera

Właściciel

Konrad Bugiera | Doradztwo Komunikacyjne

kom.: +48 663 850 702

email: kb@konradbugiera.com

--

O NICKEL Development:

NICKEL Development to poznańska firma deweloperska, działająca na rynku od 17 lat. Inwestycje podejmowane przez firmę charakteryzują się świadomym doбором lokalizacji oraz dobrze rozumianym designem – nastawionym na mieszkańców i ich konkretne potrzeby. Flagowe inwestycje O NICKEL Development:

NICKEL Development to poznańska firma deweloperska, działająca na rynku od 18 lat. Inwestycje podejmowane przez firmę charakteryzują się świadomym doбором lokalizacji oraz dobrze rozumianym designem – nastawionym na mieszkańców i ich konkretne potrzeby. Oferta NICKEL Development obejmuje obecnie mieszkania i domy w następujących lokalizacjach:

**Warzelnia** – prestiżowe osiedle domów jednorodzinnych w zabudowie szeregowej oraz wielorodzinnych willi miejskich, zbudowane w granicach Poznania, na terenie należącym wcześniej do majątku Mycielskich, znanych poznańskich browarników z przełomu XIX i XX w. Centralnym punktem osiedla jest będący w trakcie restauracji zabytkowy budynek browaru. Otwarcie osiedla odbyło się jesienią 2014 r. Szczegóły na stronie internetowej [warzelnia.com](http://warzelnia.com)

**Wille Wodziczki** – posiadłość składająca się z dwóch willi miejskich. Zaprojektowane zostały w stylu dwudziestolecia międzywojennego, nawiązując tym samym do klasycznej architektury Sołacza, gdzie są one zlokalizowane. Inwestycję zaprojektował Grzegorz Kołodziej, wcześniejszy laureat Nagrody im. Jana Baptisty Quadro. Zamknięty i monitorowany teren posiadłości będzie w przeważającej części zajmować zieleń, zaaranżowana na wzór ogrodów angielskich. Szczegółowe informacje na stronie internetowej [wodziczki.com](http://wodziczki.com)

**Botaniczna** – nowoczesne osiedle w pobliżu centrum Poznania, w odległości zaledwie kilkuset metrów od ogrodu Botanicznego oraz Jeziora Rusalka. To idealna lokalizacja dla osób intensywnie korzystających z miejskiego stylu życia, a jednocześnie poszukujących możliwości aktywnego spędzania wolnego czasu. Oddanie do użytkowania I etapu osiedla rozpoczęło się w marcu 2016 r. W sprzedaży są mieszkania z 2 etapów osiedla.

**Botaniczna Plus** – dom apartamentowy zlokalizowany w zachodniej części Osiedla Botaniczna, z widokiem na poznański Ogród Botaniczny. Mieści on 15 przestronnych apartamentów z dużymi tarasami. Jego rozpoznawalnym elementem będzie wykończenie elewacji gładką i perforowaną blachą w kolorze szampana. Szczegóły dotyczące Osiedla Botaniczna oraz Domu Apartamentowego Botaniczna Plus na stronie internetowej [botaniczna.com](http://botaniczna.com)

**Osiedle Księżnej Dąbrówki** – osiedle domów jednorodzinnych oraz budynków wielorodzinnych w Dąbrówce pod Poznaniem. To lokalizacja o bardzo dobrym dostępie do infrastruktury drogowej, zapewniająca dogodny dojazd do wszystkich dzielnic Poznania. Zostało ono stworzone z myślą o osobach, którym zależy na spokoju i dobrym klimacie osiedla, doceniającym bliskość terenów wypoczynkowych i rekreacyjnych. Deweloper rozbudowuje osiedle od 2000 r. Rycerska II - najnowszy ukończony etap osiedla jest już dziewiątym z kolei. Szczegóły dotyczące osiedla na stronie internetowej [dabrowki.com](http://dabrowki.com).



**Nickel Development sp. z o.o.** | 62-002 Suchy Las, ul. Krzemowa 1, Złotniki |

\_T. +48 (0) 61 658 55 00 | \_F. +48 (0) 61 842 06 25 | \_E. [nickel@nickel.com.pl](mailto:nickel@nickel.com.pl)

**KRS** 0000006973 | **NIP** 781-16-92-308 | **REGON** 634188754 |

**Kapitał Zakładowy** 21 103 500 PLN | Akta rejestrowe prowadzi Sąd Rejonowy Poznań

- Nowe Miasto i Wilda Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego