

Biuro Nieruchomości PÓLNOC uczestniczyło w Targach Mieszkaniowych organizowanych w Krakowie w dniach 11-12 września bieżącego roku. Na temat korzyści wynikających z udziału w targach, rynku nieruchomości oraz planów rozwojowych Biura Nieruchomości PÓLNOC, rozmawiam z Maciejem Trelą, Dyrektorem Oddziału w Biurze Nieruchomości PÓLNOC.

Stagnacja na rynku nieruchomości nie sprzyja zwiększaniu wydatków promocyjnych firmy, czy udział w targach mieszkaniowych w tej sytuacji jest Pana zdaniem uzasadniony?

Naszym celem jest dotarcie z ofertą do jak największej grupy potencjalnych nabywców. Targi to doskonała okazja do osobistego kontaktu z klientami. W naszej branży kontakt bezpośredni następuje dopiero w momencie, w którym klient wyrazi zainteresowanie konkretną ofertą. Nam zależało na przekazaniu informacji o naszych usługach również tym, którzy nie brali dotychczas pod uwagę współpracy z biurem nieruchomości przy zakupie lub sprzedaży nieruchomości.

Poza promocyjną stroną udziału w targach, wykorzystaliśmy je do przedstawiania szerokiego spektrum nieruchomości przeznaczonych do sprzedaży. Obecnie mamy na przykład w ofercie sporo własnych mieszkań w cenach poniżej 200 tys. złotych.

Czy poza tanimi mieszkaniami Biuro Nieruchomości PÓLNOC promowało w czasie targów inne usługi lub oferty?

Tak. Chciałbym zwrócić uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, mamy bardzo szeroką ofertę nowych domów i mieszkań od krakowskich deweloperów. Kupując takie nieruchomości za naszym pośrednictwem, klienci nie płacą prowizji z tytułu obsługi.

Po drugie, zachęcamy właścicieli domów i mieszkań przeznaczonych do wynajmu aby skorzystali z usługi „Bezpieczny Wynajem” oferowanej przez Biuro Nieruchomości PÓLNOC, polegającej na sprawdzeniu wiarygodności najemców.

Czy Biuro Nieruchomości PÓLNOC podejmuje obecnie inne działania aktywizujące sprzedaż?

Przede wszystkim już w najbliższym czasie planujemy intensywny rozwój zespołu handlowego naszego biura w Krakowie. Podwojenie liczby pośredników będzie miało bezpośredni wpływ na poszerzenie oferty nieruchomości a tym samym da naszym klientom możliwość większego wyboru ofert z rynku wtórnego i pierwotnego.

Oczywiście zamierzamy uczestniczyć w kolejnych targach mieszkaniowych, które jak już wspomniałem, pozwalają na nawiązanie bezpośredniego kontaktu z klientami. Kładziemy nacisk na jakość obsługi oraz przełamywanie barier i stereotypów w kontaktach klient – pośrednik.

Jak Pan ocenia obecną sytuację na rynku nieruchomości, czy najbliższych miesiącach można spodziewać się istotnych zmian w poziomie popytu i podaży?

Po okresie wakacyjnym widać większą aktywność klientów zainteresowanych kupnem nieruchomości. W szerszej perspektywie czasowej, sytuacja na rynku jest stabilna i nie ulega dużym wahaniom zmianom. Co ciekawe, bardziej restrykcyjna polityka kredytowa banków nie przełożyła się dotychczas na ograniczenie liczby transakcji na rynku nieruchomości.

W okresie najbliższych miesięcy nie spodziewamy się istotnych zmian na rynku. Być może w przyszłym roku, wraz z wprowadzeniem wyższego podatku VAT, sytuacja ulegnie zmianie.

Dziękuję za rozmowę.

Jarosław Mydlarczyk

Dział Analiz Rynku Nieruchomości – Sieć Biur Nieruchomości [PÓŁNOC](#)