
Rynek nieruchomości mieszkaniowych postrzegany jest jako sektor, w którym sprzedaż ma lokalny charakter. Tezę tę potwierdzają statystyki witryn internetowych Unidevelopment. Aż 85 % wszystkich odwiedzających stanowią mieszkańcy aglomeracji warszawskiej, co jest wynikiem koncentracji działalności firmy na stołecznym rynku.

Pozostałe 15% to osoby spoza stolicy, głównie z województw: podlaskiego, śląskiego, wielkopolskiego, małopolskiego i lubelskiego. Duże zainteresowanie osób z Podlasia warszawskimi inwestycjami firmy to rezultat bardzo pozytywnego wizerunku całej Grupy Unibep w tym regionie.

Powyższe dane znajdują odzwierciedlenie w strukturze klientów Unidevelopment. Wśród osób, które podpisały już umowę na zakup nieruchomości dominują osoby z aglomeracji warszawskiej, ale pojawiają się także mieszkańcy Lublina, Białegostoku, Kozienic, Radomia, Bełchatowa czy Łomży,

Z doświadczeń sprzedawców Unidevelopment wynika, że oczekiwania klientów, którzy poszukują pierwszego mieszkania w stolicy różnią się od przeciętnych preferencji osób, które żyją w Warszawie już od jakiegoś czasu. Wśród stołecznych klientów, znacznie większą grupę, niż w przypadku reszty, stanowią osoby poszukujące bardziej przestronnego lokalu o wyższym standardzie niż ich dotychczasowe „M”. Najbardziej interesują ich nieruchomości powstające w tej samej, bądź sąsiedniej dzielnicy. Tendencja do poszukiwania nowego mieszkania w najbliższej okolicy widoczna jest także w miastach położonych w bezpośrednim sąsiedztwie stolicy. Przykładowo wśród klientów zainteresowanych przeprowadzką do budynku Point House na Mokotowie dużą część stanowią mieszkańcy Piaseczna. Często interesują się oni także domami jednorodzinnymi na Osiedlu Polnych Maków w miejscowości Zamienie na granicy Ursynowa, oddalonej zaledwie kilka minut drogi od ulicy Puławskiej. Podobnie sytuacja wygląda na Pradze. Klienci z podwarszawskich miejscowości sąsiadujących z prawobrzeżną częścią stolicy stanowią pokaźną grupę klientów Unidevelopment zainteresowanych przeprowadzką na Osiedle Santorini oraz dopytujących o inwestycję Osada Brzeziny na Białoleścu.

Klienci spoza Warszawy, głównie studenci lub młode małżeństwa, kupujący pierwsze „M” na tzw. start, znacznie częściej zwracają uwagę na ceny. Dlatego też osoby te poszukują przede wszystkim małych lokali o powierzchni do 50 m², jedno- lub dwupokojowych. Przy wyborze mieszkania zwracają również uwagę na dobre skomunikowanie danej lokalizacji z centrum Warszawy. Nie znając dobrze infrastruktury Warszawy, często dopytują przede wszystkim o bliskość stacji metra.

Jak zauważają pracownicy działu handlowego Unidevelopment, zainteresowanie klientów daną inwestycją jest uzależnione także od jej specyfiki. Osiedla o podwyższonym standardzie wykończenia tak jak np. Point House przyciągają znacznie więcej klientów ze stołecznego rynku. Natomiast te oferujące mniejsze mieszkania w bardziej przystępnych cenach cieszą się również dużym zainteresowaniem wśród osób spoza Warszawy. Przykładem jest Osiedle Santorini, gdzie co najmniej połowa mieszkań została nabyta przez klientów kupujących swoje pierwsze lokum w stolicy.

Unidevelopment