

MIESZKAŃCY OCENILI DEWELOPERÓW I SPÓŁDZIELNIE

Sześciu wspaniałych



Postaramy się nie zawieść zaufania naszych Klientów - mówi Jarosław Janeczowski, kierownik działu marketingu firmy PIB Ebejot

Mieszkańcy Skoroszy wyróżnili dewelopera aż w dwóch kategoriach: za jakość obsługi i atrakcyjność oferty



- Jesteśmy zaszczytzeni wyróżnieniem - powiedział Janusz Karaszewski, dyrektor Bouygues Immobilier Polska, dewelopera wyróżnionego za atrakcyjność oferty



- Pracujemy z myślą o klientach i cieszy nas ich uznanie - powiedział Andrzej Marczewski, dyrektor ds. inwestycji firmy Eko-Park, nagrodzonej za atrakcyjność oferty



- Cieszymy się z wyróżnienia w tak poważnej kategorii - powiedział Marcin Chmielewski z firmy Sedno, nagroda za rzetelność



- Staramy się wywiązywać ze swoich obowiązków wobec klientów - powiedział Paweł Gryczan, dyrektor z firmy Vittera Development, kategoria rzetelność



Krzysztof Kiljanek, rzecznik prasowy J.W. Construction, firmy najbardziej znanej klientom

Wielka Gala Dewelopera była okazją do wręczenia nagród przyznanych deweloperom przez mieszkańców wybudowanych przez nich osiedli.

Akcja ankierska II edycji plebiscytu, organizowanego przez firmę Murator EXPO, zakończyła się w styczniu. Badania wykonała grupa GfK Polonia - jeden z wiodących holdingów zajmujących się badaniami rynkowymi na świecie. Sponsorami plebiscytu były zaś Elektrociepłownia Warszawskie, konserw Vattenfall oraz PKO BP.

- Do udziału w II edycji plebiscytu zaprosiliśmy klientów deweloperów i spółdzielni - mieszkańców warszawskich osiedli, oddanych do użytku w latach 2002-2004. W ankiecie pytaliśmy m.in. o solidność deweloperów i spółdzielni w wypełnianiu zobowiązań, zgodność oferty handlowej ze stanem faktycznym, jej atrakcyjność oraz ocenę jakości kontaktów z klientami - stwierdziła Milena Wiśniowska, dyrektor marketingu Murator EXPO.

- Mamy nadzieję, że dzięki opiniiom zebranym w plebiscycie, kolejni nabywcy mieszkań będą mogli skorzystać z doświadczeń posiadaczy własnego lokum - mówił Jacek Oryl, prezes Murator EXPO.

► Flesze, oklaski i słowa uznania. Plebiscyt Mieszkańców Nowych Domów i Mieszkań zakończony.

Deweloperów podzielono na 2 grupy - tych, którzy wybudowali w ciągu ostatnich trzech lat do 450 mieszkań w Warszawie i tych, którzy oddali ich więcej. Kategorie, w których byli oceniani, to: rzetelność, jakość obsługi klienta i atrakcyjność ofert oraz znajomość marki. Zebrano 741 wywiadów.

Rzetelni na start

Aż 62 proc. badanych uznało, iż deweloper wywiązał się terminowo z zobowiązań. Ponad 2/3 ankietowanych uważa, że deweloper poinformował ich rzetelnie o kosztach. Ale 1/6 badanych spotkała się ze skrajnie nierzetelną informacją. Prawie 3/4 klientów uznało, że umowa była klarowna. Na pytanie, czy zabezpieczała tylko interesy dewelopera lub spółdzielni, aż 45 proc. odpowiedziało tak. Za najrzetelniejszą wśród firm, które wybudowały mniej niż 450 mieszkań, uznano spółkę Sedno, która uplasowała się przed Bouygues Immobilier Polska i Ronson Development.

- Cieszymy się z wyróżnienia w tak poważnej kategorii - mówił Marcin Chmielewski, kierownik sprzedaży firmy Sedno.

Wśród firm, które zbudowały ponad 450 mieszkań w Warszawie najlepiej oceniono Vittera Development Polska. Kolejne miejsca zajęły Budimex Nieruchomości i Dom Development.

- Do naszego sukcesu przyczynili się pracownicy naszej firmy, projektanci i wykonawcy - mówił Paweł Gryczan, dyrektor z firmy Vittera Development.

Jakość obsługi w cenie

Aż 87 proc. respondentów chwali deweloperów i spółdzielnie za uprzejmość i kompetencje. Uznano jednak, że deweloperzy mają dłuższe czynniki biura obsługi i zatrudniają w nich więcej osób. Częściej też dopuszczają negocjacje cen. Coraz więcej firm zapewnia klientom możliwość obejrzenia lokalu pokazowego, organizuje dni otwarte. Ale tylko 15 proc. klientów ocenia, że firma starała się pomóc im w uzyskaniu kredytu na

mieszkanie. Wśród małych firm w tej kategorii zwyciężył Eko-Park S.A. Kolejne miejsca przypadły Bouygues Immobilier i spółce Sedno.

Wśród dużych podmiotów najlepiej wypadły firmy: PIB Ebejot, i plasujące się za nim firmy Agro-Mani Turret Poland. - Ta nagroda łędzie dla nas motywacją do podnoszenia jakości naszych usług - zapewnił Jarosław Janeczowski, kierownik działu marketingu PIB Ebejot.

Z atrakcyjną ofertą

Okazuje się, że większość respondentów postrzega ofertę „swojej” firmy jako atrakcyjną. Ponad 2/3 uważa cenę własnego mieszkania za dobrą w odniesieniu do lokalizacji i wykończenia. Uznaniem cieszą się też technologia i infrastruktura techniczna budynków i ich funkcjonalność. Średnia ocena wystawiona firmom przez mieszkańców w tej kategorii to 3,7 (w skali 1-5). Mieszkańcy przyznali palmę pierwszeństwa w tej kategorii firmom: Bouygues Immobilier Polska (do 450 mieszkań) i PIB Ebejot (powyżej 450 lokali).

Kolejne miejsca zajęły: wśród budujących mniej - Maripol Centralux i Skanska S.A., a w kategorii budujących dużo - Vittera Development i Turret Poland.

Krystyna Jełowicka

Znajomość marki

Respondenci oceniali też, jakie firmy deweloperskie i spółdzielnie są im najbardziej znane - prócz tej, w której kupili mieszkanie. Aż 42 proc. respondentów wskazało lidera - firmę J.W. Construction Holding, która w ubie-

głym roku też została uznana za markę najbardziej znaną warszawiakom. Kolejne miejsca zajęły: Dom Development, Skanska i Pekao Development. - Idea Plebiscytu zyskuje coraz więcej zwolenników, zarówno wśród firm, jak

i nabywców mieszkań - mówi Jacek Oryl. - To działanie na rzecz polepszenia wizerunku budownictwa mieszkaniowego w Polsce oraz budowania społecznego zaufania do firm deweloperskich i spółdzielni mieszkaniowych.