



Deweloper: Projekt Dom Deweloper

Nazwa inwestycji i lokalizacja: Osiedle rodzinne Krupniki

Zakres współpracy:

- projekt koncepcyjny elewacji
- dobór kolorystyki i faktur materiałów
- opracowanie wizualizacji sprzedażowych
- konsultacje projektowe, aby zachować spójność pomiędzy projektem a realizacją

Wyzwanie: Deweloper zrealizował pierwszą serię szeregówek w tej lokalizacji. Sprzedaż przebiegła poprawnie, ale bez efektu „wow”. Klienci traktowali inwestycję jako standardową propozycję rynkową.

Pierwsza partia domów sprzedała się po 7 800 zł/m². Deweloper planował kolejną serię, ale chciał wyróżnić się wizualnie i sprawdzić, czy nowoczesna elewacja może pozwolić na wyższą cenę sprzedaży.

Rozwiązanie: Zaprojektowaliśmy elewację, która podniosła odbiór inwestycji o co najmniej klasę wyżej. Minimalistyczną, ale z wyraźnym akcentem w postaci czerwonej cegły, która nadała inwestycji charakteru osiedla premium.

Osiedle zyskało spójny, elegancki wizerunek, a klienci zaczęli postrzegać je jako kameralne osiedle o charakterze apartamentowym.

Efekt: Wzrost wartości inwestycji

- Cena sprzedaży wzrosła z 7 800 zł/m² do 9 200 zł/m².

- To oznacza +1 400 zł na każdym metrze, czyli +18% wzrost wartości jednostkowej.

Wskaźnik rentowności

Dla jednego domu o powierzchni 120 m² daje to:

- **dodatkowy przychód 168 000 zł**, przy koszcie projektu elewacji ok. 6 000 zł, to **każda złotówka** zainwestowana w projekt **zwróciła się ponad 25-krotnie**.

Kupujący zwracali uwagę na nowoczesny wygląd i spójność zabudowy. A deweloper zauważył również, że dzięki mocnemu pierwszemu wrażeniu, skrócił się czas decyzji zakupowej.

Parametr	Przed współpracą	Po współpracy
Cena	7 800 zł	9 200 zł
Wzrost wartości	-	+18%
Średni czas sprzedaży	standardowy	krótszy o ok 30%
ROI projektu elewacji	-	x 25