



Sorin Vișoianu, Country Manager Operations România în cadrul IMMOFINANZ

Brandul insuflă cumpărătorilor încredere în calitatea produsului sau serviciului. Prin brand, producătorul sau furnizorul de servicii își asumă un anumit set de caracteristici ale produsului, iar cumpărătorii se așteaptă ca acestea să fie menținute, cel puțin pe durata de viață a brandului. Practic, brandul devine o garanție informală a unei anumite calități a produsului și care îl diferențiază de concurență.

În condițiile în care piața imobiliară își caută repere de calitate, asumarea de către dezvoltatori a unor branduri și a tot ceea ce vine odată cu ele ar putea fi răspunsul pentru umplerea golului de încredere dintre cumpărători și vânzători.

Sorin Vișoianu, Country Manager Operations România în cadrul IMMOFINANZ:

“Pe parcursul prezenței îndelungate pe piața locală, am asistat la modul în care au evoluat nevoile și cerințele companiilor. Odată cu dezvoltarea economică, companiile multinaționale își consolidează prezența locală, în special în București, iar investitorii sunt atrași de piața românească.

Acest lucru poate genera creștere pe mai multe sectoare economice, inclusiv pe piața imobiliară, ducând, la rândul său, la creșterea nivelului de informare a clienților, care apreciază calitatea mai presus de orice și o asociază cu anumite branduri”. IMMOFINANZ este activă pe piața din România de mulți ani, fiind una dintre cele mai importante companii imobiliare comerciale din țară. În prezent, dezvoltă proiectul de birouri Metrooffice din zona Dimitrie Pompeiu din nordul Capitalei. Strategia IMMOFINANZ presupune concentrarea pe activele de retail și birouri, bazându-se pe conceptul de specializare, pentru a livra proprietăți la cel mai înalt nivel calitativ.

Care sunt reperele de calitate ale brandului de dezvoltator imobiliar

“Putem spune că de-a lungul timpului, ne-am creat propriul brand de dezvoltator în aceste sectoare”, afirmă domnul Vișoianu.

Pe de altă parte, pe măsură ce piața se dezvoltă și nevoile clienților evoluează. Astfel, chiriașii sunt interesați de mai multe aspecte, de la localizarea unui proiect și accesul său la mijloacele de transport public, la eficiența energetică a clădirii și caracteristicile mediului de lucru oferit. Toate aceste elemente stau la baza standardului de calitate a unei clădiri. “Cel mai recent proiect al nostru aflat în dezvoltare pe sectorul de birouri, Metrooffice, a fost conceput pentru a răspunde acestei provocări”, oferă asigurări reprezentantul IMMOFINANZ.

Unul dintre cele mai importante motive ale prezenței îndelungate a IMMOFINANZ pe piață ține de abordarea orientată către clienți. “Ne propunem întotdeauna să depășim așteptările chiriașilor noștri și să le oferim o experiență cât mai plăcută la birou. Astfel, întreaga noastră strategie constă în a oferi garanția celor mai înalte standarde imobiliare posibile”, adaugă domnul Vișoianu.

Calitatea sediilor reprezintă o carte de vizită pentru companii

Există mai multe aspecte care definesc nivelul de calitate în jurul căruia IMMOFINANZ și-a

construit brandul. De exemplu, toate locațiile proiectelor dezvoltate sunt alese atent, în funcție de scopul și destinația lor și de conexiunea cu celelalte zone ale orașului.

“Chiriașii iau mereu în considerare acest aspect, întrucât rezultatele unei afaceri depind și de gestionarea eficientă a timpului”, subliniază domnul Vișoianu.

Mai mult, companiile au început să înțeleagă că un mediu de lucru modern, atent construit, poate reflecta valorile brandului, îmbunătăți starea de sănătate și productivitatea angajaților, stimula inovația și colaborarea în cadrul echipelor. Clădirile de birouri au devenit deja o carte de vizită pentru afacerea clientului.

Acestea creează valoare, ajută în procesul de recrutare, întăresc valorile brandului și oferă o certificare a sustenabilității.

În opinia domnului Vișoianu, proprietățile ideale trebuie să dispună și de un grad ridicat de flexibilitate. Furnizarea de spații proiectate în funcție de nevoile specifice ale chiriașilor și crearea de soluții personalizate se numără printre atribuțiile de bază pentru dezvoltatorul austriac. În acest sens, compania dispune de echipe de specialiști dedicate, care ajută fiecare chiriaș să se instaleze în noul spațiu.

Totodată, în incinta tuturor proprietăților sunt prezente în permanență echipe de property





management, care sunt disponibile pentru rezolvarea solicitărilor chiriașilor în timp real.

Diversitatea și costul serviciilor reprezintă o componentă importantă a calității unui spațiu de birouri

O garanție suplimentară a calității este dată și de nivelul taxei pentru servicii (service charge) practică în clădiri. “Asigurăm unul dintre cele mai scăzute niveluri ale acestei taxe de pe piața din România”, afirmă domnul Vișoianu. Serviciile acoperite de această taxă includ, printre altele, mentenanța clădirilor, a zonelor exterioare (spații verzi, locuri de parcare etc.), a tuturor echipamentelor și sistemelor din clădiri (încălzire, ventilație, aer condiționat, echipamente electrice, sisteme de protecție împotriva incendiilor, sisteme antifurt și de detectare a gazelor etc.), securitatea și paza în incintă, curățenia zonelor comune, curățarea zăpezii, a ferestrelor pe exterior, serviciile de property management etc.

“Service charge-ul pentru proiectele aflate în dezvoltare va include aceeași gamă largă de servicii ca și în cazul proiectelor existente și costuri mai mici cu aproximativ 15% decât valoarea medie a zonei respective, dacă ne referim în mod specific la Metrooffice”, afirmă managerul IMMOFINANZ.

În plus, au început să conteze din ce în ce mai mult pentru chiriaș serviciile suplimentare pe care i le pune la dispoziție proprietarul clădirii. “Obiectivul nostru constant este să ne consolidăm o poziționare în care activitatea noastră este mai puțin despre clădiri, cărămizi și mortar și mai mult despre servicii – o gamă completă de facilități, spații de lucru comune, clădiri eficiente din punct de vedere energetic, localizare ideală, beneficii suplimentare oferite

de proprietar”, explică domnul Vișoianu. Nu în ultimul rând, dezvoltatorul oferă în toate proprietățile din portofoliul local servicii de concierge. Concret, toate persoanele care lucrează în clădirile respective pot economisi timp apelând la personal dedicat pentru o gamă largă de activități: de la curățarea hainelor și spălarea mașinii, la comenzi de flori, cadouri și ședințe de masaj. “Contractele noi și prelungirile celor existente, semnate recent, demonstrează că abordarea noastră orientată spre client continuă să dea rezultate”, conchide managerul IMMOFINANZ. Cumpărătorii de locuințe caută garanții suplimentare în privința calității oferite de dezvoltator. La rândul lor, cumpărătorii de locuințe noi au devenit mai selectivi și analizează garanțiile puse la dispoziție de dezvoltatori în privința calității proiectelor.

“Într-adevăr, clienții anului 2016 sunt din ce în ce mai bine informați și de aceea caută garanții suplimentare în ceea ce privește calitatea locuinței pe care vor să o achiziționeze, iar renumele dezvoltatorului reprezintă, cu siguranță, o astfel de garanție”, ne-au confirmat reprezentanții Impact Developer & Contractor. Pe segmentul rezidențial, compania Impact Developer & Contractor SA are o îndelungată experiență, de peste 25 de ani, pe piața din România, timp în care a dezvoltat 16 ansambluri rezidențiale, cu peste 3.500 de unități livrate, cu o suprafață ce depășește 350.000 de metri pătrați construcții.

În prezent, compania derulează faza a doua din proiectul Greenfield de lângă Pădurea Băneasa. Impact este totodată singurul dezvoltator imobiliar listat în categoria Premium la Bursa de Valori București, ceea ce reprezintă o

recunoaștere a activității eficiente și transparente a unei companii moderne, dinamice și inovatoare, subliniază reprezentanții companiei.

“În toate fazele de construcție, începând cu structura de rezistență, zidăria și până la finisajele interioare, lucrăm cu furnizori de încredere, care au la rândul lor portofolii impresionante de proiecte în spate, iar de cele mai multe ori optăm pentru produsele vârf de gamă din oferta furnizorului (de exemplu la termo și hidroizolații, fațadele clădirilor, tâmplărie și alte finisaje)”, adaugă reprezentanții Impact. Detaliile tehnice ale imobilelor sunt publice pe site-urile companiei încă din faza de pre-construcție, astfel încât clientul să poată verifica și urmări cu ușurință caracteristicile produsului care i se va livra.

Când este vorba despre proiecte de amploare, cu un volum mare de unități livrate, așa cum sunt cele dezvoltate de Impact, atenția la detalii este esențială în satisfacerea cerințelor tot mai variate ale cumpărătorilor.

Reprezentanții Impact Developer & Contractor susțin că s-au asigurat, prin contractele de antrepriză generală semnate, de oferirea garanțiilor legale specifice de către constructori și furnizorii de materiale și echipamente.

În perioada de post - garanție cumpărătorii produselor Impact beneficiază de un serviciu de întreținere care acționează cu promptitudine în cazul apariției vreunei reclamații, iar comunicarea operativă se realizează printr-un call center dedicat. ■