Deweloperzy wracają do biur

Branża deweloperska, podobnie jak wiele innych sektorów gospodarki, przyspiesza. Prace budowlane na inwestycjach toczą się według harmonogramów, pracownicy działów sprzedaży wracają do biur, rzecz jasna dokładając wszelkich starań, by zachować środki bezpieczeństwa. Jakie działania podjęli deweloperzy? Jak przebiega codzienna praca i obsługa klientów? Każda firma ma swoje rozwiązania.

Firmą, która wyznacza wysokie standardy w obsłudze klienta i pracy całego zespołu, jest z pewnością Agrobex. 30-letnie doświadczenie i szerokie portfolio zrealizowanych inwestycji procentują. – *Biuro przy ulicy Kochanowskiego w Poznaniu zostało specjalnie przygotowane, żeby umożliwić klientom kontakt z naszymi doradcami* – mówi Krzysztof Kruszona, prezes zarządu firmy Agrobex. Codzienna dezynfekcja pomieszczeń, stosowanie płynów dezynfekujących, praca z osłoną twarzy i zachowana odległość podczas spotkań to zastosowane przez dewelopera działania. – *Dokładamy wszelkich starań, by klienci czuli się komfortowo* – podkreśla Krzysztof Kruszona.

EBF Development, po krótkiej przerwie, zaprasza do biur sprzedaży – zarówno w Poznaniu, jak i Zielonej Górze. – *Zachowujemy wszelkie środki ostrożności, a więc maski, żele do dezynfekcji, 2m odległości, by zapewnić bezpieczeństwo klientom, jak i sobie. Umawiamy nowe spotkania, kontynuujemy podpisywanie umów u notariusza, wspieramy w działaniach związanych z kredytowaniem zakupu lokalu* – mówi Agata Nowaczyk, specjalista z poznańskiego biura sprzedaży EBF Development.

Kolejne biura czekają

Do swojego rytmu, związanego z pracą wraca coraz więcej przedsiębiorstw. Rzecz jasna dzieje się to tydzień po tygodniu, w zależności od sytuacji danej firmy, bo każdy przypadek jest indywidualny.

- *W marcu 99 procent firm deweloperskich w marcu postąpiło podobnie, przechodząc w tryb pracy zdalnej i online. Dziś już wracamy do biura przy ul. Czarna Rola 21 w Poznaniu, i spotkań z klientami. Co ważne, umowy deweloperskie u notariusza podpisujemy zgodnie z planem* – mówi Krystian Cebulski, inwestor osiedla Enklawa Winogrady, realizowanego w Poznaniu na Winogradach. Finalizacja transakcji ma znaczenie, a osobę zainteresowaną zamienia… w przyszłego mieszkańca.

25 maja do biura na poznańskim Chwaliszewie wrócili pracownicy firmy Sky Investments.

– *Tak, wracamy do spotkań, jednakże - w trosce o bezpieczeństwo nas wszystkich - prosimy klientów o umawianie się na wizytę telefonicznie. Dzięki temu niewielkiemu zabiegowi zminimalizujemy zjawisko przebywania większej ilości osób w zamkniętej przestrzeni biura* - mówi Małgorzata Walczak-Łondka z firmy Sky Investments.

- *Podobnie, jak większość deweloperów i my wracamy do biur. Dla naszych klientów jesteśmy dostępni telefonicznie i mailowo, a także w biurze sprzedaży przy ulicy Meissnera 4/U3, po uprzednim umówieniu terminu spotkania i zachowaniu wszelkich środków ostrożności* – mówi Piotr Łopatka, członek zarządu Proxin Investment.

Na budowach

Kolejne dostępne rozwiązanie to lokalizacja biura sprzedaży na terenie inwestycji. – *Mamy do dyspozycji otwarte przestrzenie. Idąc na budowę Osiedla Owocowego, z klientami, zachowujemy dystans. Dbamy o zachowanie wytycznych z rozporządzeń, a przy sprzyjającej pogodzie, spacer i kontakt z naturą obok osiedla jest przyjemny* – zaznacza Sonja Łykowska, prezes firmy Gravis Developer. Podobnie działa deweloper More Place, przygotowując dom pokazowy na budowanym Osiedlu Przy Jeziorach w Poznaniu. Tam możliwe będą spotkania klientów z przedstawicielami firmy deweloperskiej, rzecz jasna umawiane osobno, w odstępach czasowych pozwalających na dezynfekcję pomieszczeń. Przy okazji jednej wizyty będzie można poznać dokładną lokalizację inwestycji.

- *Umożliwiamy naszym klientom odwiedzenie inwestycji - Nowy Jasin i Zielone Rabowice II. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom, organizujemy kameralne spotkania pokazowe z zachowaniem zasad bezpieczeństwa. Do dyspozycji będzie nasz doradca klienta z biura sprzedaży, oraz inżynier budowy. Dla każdego klienta mamy tyle czasu, ile będzie potrzebował* - informuje Hanna Brygier, specjalista ds. marketingu w firmie Greenbud Development.

– *Zdecydowana większość budów, w także nasze inwestycje Śródka OdNowa 2 i Nadolnik Compact Apartments, postępuje według harmonogramów. Po uprzednim umówieniu, można postępy zobaczyć osobiście*– relacjonuje Michał Wawrzyniak, dyrektor ds. nieruchomości Grupy Partner.

Deweloperzy przeprowadzają także odbiory mieszkań. Przy Sielskiej 14 w Poznaniu przyszli mieszkańcy odbierają klucze, a niedługo będą wykańczać mieszkania. Na przełomie lipca i sierpnia będą gotowe lokale pod adresem Bosa 7. - *Ponadto zaprezentowaliśmy online premierowo Rezydencję Winiary* – zauważa z kolei Marek Smogór, reprezentujący Quadro Development.

Kontakt z klientem i promocja w nowej formie

Faktem jest, że w ostatnich dniach, a może i tygodniach, kolejne obostrzenia są powoli łagodzone, co pozwala spojrzeć nieco bardziej łaskawie na codzienne funkcjonowanie - w domu, pracy. Natomiast osoby, które nadal preferują kontakt telefoniczny lub online, mogą z tego skorzystać. – *Podchodzimy do tych kwestii, stawiając na bezpieczeństwo i dobre samopoczucie klienta, jak i nas samych. Nasze biuro sprzedaży pracuje, ale kontakt jest mocno ograniczony. Większość spraw, dokumentów realizowanych jest w formie zdalnej, mailowej. Liczba odwiedzin strony internetowej i profilu firmowego w mediach społecznościowych rosną, co powoli przekłada się na konkretne zapytania. Wrócimy niedługo do spotkań z klientami w biurze, ale jestem przekonany, że część rozwiązań dotyczących zdalnego kontaktu zostanie z nami na stałe, ponieważ otwierają nowe możliwości* – twierdzi Maciej Bartczak, współwłaściciel KM Building.

Klienci nie rezygnują, a nowi – pytają o mieszkania

- *Już dwukrotnie przeprowadziliśmy ogólnopolskie ankiety wśród członków PZFD. Wynika z nich, że skala zjawiska odstąpień od umów jest naprawdę niewielka. Ponadto, wraz z łagodzeniem obostrzeń, kolejni klienci wracają i interesują się mieszkaniami. Od początku pandemii branża deweloperska wprowadziła rozwiązania, pozwalające na regularną, efektywną pracę zarówno specjalistów ds. sprzedaży mieszkań, jak i pracowników budowlanych. Dzięki temu klienci firm deweloperskich nabrali już przekonania, że nic nie stoi na przeszkodzie, aby teraz podjąć decyzję o zakupie nieruchomości*. – podsumowuje Lucyna Jarczyńska, Wiceprezes Zarządu Oddziału Poznańskiego PZFD.