

ÎN PLINĂ PANDEMIE

Compania imobiliară Blitz se extinde la nivel național

Blitz, companie 100 % românească, ce activează de peste zece ani în domenii precum cel imobiliar și cel de brokeraj & creditare, a demarat, anul trecut, planul de dezvoltare la nivel național, în toate marile orașe. Până în prezent, are birouri deschise în orașe ca București, Cluj, Florești, Brașov, Timișoara, Sibiu etc, estimând că, în următorii doi ani, va ajunge la 2000 de agenți, atât în puncte de lucru, cât și în francize Blitz. Cătălin Priscorniță, CEO Blitz, ne-a spus, în cadrul unui interviu:

"În planurile noastre de extindere am inclus toate marile centre economice într-o primă fază, deoarece credem că în fiecare dintre acestea există potențial semnificativ pentru business în domeniul imobiliar. Astfel, pe lângă birourile din Cluj - unde avem două locații, și Brașov, adăugăm București, Sibiu, Timișoara și Craiova, iar ulterior, în toate centrele economice importante. Vom ajunge în perioada următoare la peste 20 de locații și peste 600 de agenți".

Reporter: Cum a evoluat piața imobiliară anul trecut?

Cătălin Priscorniță: Per ansamblu, anul 2020 în imobiliare a fost un an al expectativei vigilente, al schimbărilor bruște și al adaptărilor inteligente. A început altfel, promițător, cu o creștere explozivă a cererii cu 11%, față de primele două luni ale anului precedent. Apoi, însă, odată cu declararea pandemiei, în piață s-a instalat rapid incertitudinea și, din cauza restricțiilor de circulație impuse, cererea a scăzut abrupt până la 70%!

După ridicarea restricțiilor, piața a dat semne de revenire la un ritm normal, volumul cererilor de apartamente a înregistrat un trend ascendent, apoi și-a luat din nou avânt, atingând, în august, vârful activității imobiliare pe 2020.

În toamnă, prețurile la apartamente de vânzare au suferit mici corecții, timp de trei luni consecutiv. Iar sfârșitul de an a adus o schimbare de dinamică, mai ales în a doua jumătate a lui decem-

brie, când cererea de tranzacționare a atins un volum superior atât față de cererea de la finalul lunii noiembrie, cât și față de cererea de anul trecut.

Anul imobiliar 2020 s-a încheiat într-o notă optimistă și plină de entuziasm, cu prețuri pe un trend ascendent și o creștere a cererii de tranzacționare cu 22% față de perioada similară a anului trecut, atât pe segmentul vânzărilor, cât și pe segmentul chiriilor.

Reporter: Care a fost specificul cererilor și cum au decurs vizionările și procedurile de vânzare ale unităților rezidențiale?

Cătălin Priscorniță: Pe segmentul chiriilor, cererile au avut anul trecut o evoluție total atipică față de alți ani, fiind destul de strâns legată de influențele sectorului universitar, dar și a celui turistic. Astfel, piața a fost afectată de mutarea cursurilor universitare în mediul online, de absența marilor festivaluri și evenimente culturale și sportive din sezonul estival, de reducerea turismului, precum

și de lipsa lucrătorilor sezonieri în special din sectorul HoReCa. Acestea au afectat în special piața chiriilor pe termen scurt și a apartamentelor în regim hotelier, dar și piața chiriilor pe termen lung. Iar proprietarii au dat dovadă de multă flexibilitate și au venit în întâmpinarea nevoilor chiriașilor cu facilități de plată și discounturi atractive, iar aceștia din urmă au profitat de ofertele și oportunitățile existente în piață pentru a face un upgrade.

Pe segmentul cumpărărilor, s-au căutat spații mai generoase, cu posibilitatea amenajării fie a unui birou sau spațiu de lucru, fie pentru școala online în cazul familiilor. Se caută de asemenea și locuințe cu acces la o terasă sau la o curte, și cu acces la magazine de proximitate. În plus, munca online a permis conectarea inclusiv din localități limitrofe marilor orașe sau chiar de la țară, astfel că și aici a existat o creștere a cererilor. Putem specula că acest trend se va reflecta, pe termen mediu, și în

zona construcțiilor, planurile viitoarelor ansambluri de locuințe trebuind să țină cont de aceste cerințe.

Reporter: Ce așteptări aveți de la acest an, în ceea ce privește piața imobiliară, în contextul în care vă extindeți activitatea?

Cătălin Priscorniță: În anul 2021, dar și în următorii trei ani ne vom extinde în cel puțin 50 de orașe mici și mari, și vom ținti cu prioritate principalele centre economice ale țării care au piețe imobiliare cu potențial de creștere sustenabilă pe termen lung. Vizăm Bucureștiul - unde am deschis deja un birou, Craiova - unde am semnat deja un contract de franciză, Brașovul - unde avem deja prezentă o filială încă din 2019, Sibiu și Timișoara, în prima etapă.

Vor urma restul orașelor, unde ne vom impune cu un model propriu de business - vom deschide direct noi birouri, sau vom sprijini antreprenori locali să-și deschidă propriile lor agenții, printr-un sis-

CĂTĂLIN PRISCORNIȚĂ:

"În anul 2021, dar și în următorii trei ani ne vom extinde în cel puțin 50 de orașe mici și mari, și vom ținti cu prioritate principalele centre economice ale țării care au piețe imobiliare cu potențial de creștere sustenabilă pe termen lung".

B L I T Z





"Anul imobiliar 2020 s-a încheiat într-o notă optimistă și plină de entuziasm, cu prețuri pe un trend ascendent și o creștere a cererii de tranzacționare cu 22% față de perioada similară a anului trecut, atât pe segmentul vânzărilor, cât și pe segmentul chiriilor".

tem flexibil de francizare, cu taxă zero de intrare în parteneriat.

Evident că vom ține cont de specificul pieței locale și de evoluția situației de moment. În funcție de evoluția acestor piețe și de contextul socio-economic local, ne vom extinde rapid, sau ne vom restrânge activitatea, dacă situația o va impune în contextul sanitar de la acel moment.

Reporter: Ce v-a determinat să luaați hotărârea de a vă dezvolta la nivel de țară în plină pandemie?

Cătălin Priscorniță: Am început campania de extindere încă din anul 2019, prin deschiderea unui birou în Brașov. Aveam în plan să continuăm campania de extindere încă de la începutul anului 2020, dar contextul cunoscut ne-a pus în situația de a ne regândi planurile și prioritățile.

Cu toate acestea, a fost doar o amânare și nu o anulare a acestor planuri, și am folosit acel context de anul trecut pentru a pune la punct strategiile, procedurile,

procesele, sistemele necesare care să susțină acest proiect de extindere. Nu în ultimul rând, am făcut un rebranding la nivel de vizual și mesaje de comunicare, pentru a avea un brand relevant la nivel național și care să exprime poziționarea companiei pe piață.

În ciuda evenimentelor din anul trecut - pandemia și restricțiile impuse, stagnarea economiei în majoritatea sectoarelor, incertitudinile politice generate de alegerile locale și parlamentare - Blitz a înregistrat în anul 2020 o cifră de vânzări de 2,5 milioane de euro, cu 4,3% mai mare față de anul trecut.

În următorii ani vom acoperi toate centrele economice importante din țară, prin deschiderea a peste 20 de birouri. Modelul de extindere va fi unul mixt, cuprinzând atât birouri proprii, cât și parteneriate locale în sistem franciză. Pachetele de franciză sunt concepute pentru a răspunde cerințelor investitorilor, fiind astfel prima franciză imobiliară cu cos-

turi zero de intrare.

Reporter: Care zonă din țară are mai mult potențial de dezvoltare în sectorul imobiliar?

Cătălin Priscorniță: În planurile noastre de extindere am inclus toate marile centre economice într-o primă fază, deoarece credem că în fiecare dintre acestea există potențial semnificativ pentru business în domeniul imobiliar.

Astfel, pe lângă birourile din Cluj - unde avem două locații, și Brașov, adăugăm București, Sibiu, Timișoara și Craiova, iar ulterior, în toate centrele economice importante. Vom ajunge în perioada următoare la peste 20 de locații și peste 600 de agenți.

Reporter: Care este bugetul pe care l-ați alocat în acest an pentru extindere?

Cătălin Priscorniță: Acest lucru depinde de numărul de locații pe care le vom operaționaliza efectiv până la finalul anului; suntem pregătiți cu resurse să asigurăm bugetele necesare funcționării optime și dezvoltării acestor noi locații. Investiția pentru deschiderea fiecărui birou poate ajunge la 20.000 de euro, fiind incluse cheltuielile de amenajare și administrative, precum și funcționarea operațională în primele luni. Pe

lângă suma inițială se adaugă și investițiile legate de instruirea și pregătirea agenților, și formarea lor profesională continuă, plus toate serviciile operaționale specifice funcționării unei agenții imobiliare: recrutare și formare, call center, juridic, marketing, consultanță financiar-bancară, etc.

Atunci când am demarat acest proiect, am făcut o analiză riguroasă a tuturor aspectelor de care trebuie să ținem cont în acest proces de extindere.

Reporter: Veți face angajări de personal și în ce volum?

Cătălin Priscorniță: Una din principalele provocări va fi să identificăm partenerii potriviți pe care să-i atragem în sistemul nostru de dezvoltare. Astfel, am pus la punct un sistem complex de recrutare și selecție pe mai multe canale. Recrutăm agenții cu ajutorul tehnologiilor moderne, cum ar fi quiz-urile pe au diene specifice targetate online. Am înlocuit CV-ul clasic cu o abordare mai naturală și conversațională. Este foarte important să găsim persoanele potrivite care să demonstreze nu doar experiență managerială sau antreprenorială, ci mai ales o potrivire cu valorile și misiunea Blitz.

E important de menționat că punem un mare accent pe pregătirea temeinică a agenților. Pentru formarea lor, am pus la punct încă din 2017 - Blitz Camp - un program complex de inducție, training și pregătire permanentă a brokerilor. În cadrul acestui program, viitorii brokeri imobiliari primesc într-o formă structurată toate cunoștințele de care au nevoie pentru a fi agenți de succes, direct de la profesioniști cu experiență. Programul acoperă o gamă vastă de materii: de la tehnici de vânzare, de prezentare a ofertei și de negociere, la elemente juridice de evaluare a unei proprietăți și tehnici de comunicare, customer service și instrumente de marketing online și offline.

Pentru echipa de vânzări, am dezvoltat conceptul de Blitz Evolution, un instrument specific de motivare și retenție pentru cei care vor să atingă nivelul următor în vânzări. Astfel, am stabilit o serie de stimulente financiare și non-financiare ce pot fi accesate de brokerii imobiliari, pe praguri,

în funcție de experiență și încasări. Cu alte cuvinte, creșterea performanței este recunoscută și răsplătită.

Reporter: Pe ce segment vă focusați cu preponderență?

Cătălin Priscornică: Portofoliul Blitz este unul cuprinzător, care acoperă toate segmentele importante din piață: apartamente și case de vânzare, chirii în apartamente și case, terenuri, spații de birouri, comerciale și logistice.

Cel mai bine reprezentat dintre aceste segmente este cel de apartamente de vânzare, unde avem un portofoliu bogat și echilibrat, atât pe rezidențial vechi cât și o varietate de ansambluri imobiliare cu apartamente noi în toate zonele importante și în dezvoltare.

Fiecare dintre aceste segmente este alocat unor echipe specializate de agenți, care au experiența necesară în acel tip de proprietăți și se perfecționează continuu, pentru a oferi atât proprietarilor, cât și potențialilor cumpărători sau chiriași cele mai bune informații cu privire la acel tip de imo-

bile.

Avem în vedere ca în toate locațiile din țară să ne dezvoltăm portofoliul în mod organic, ținând cont de specificul și cerințele pieței locale și de nevoile consumatorilor, aducând gama de servicii Blitz.

Reporter: Cum au evoluat prețurile în domeniu, în ultimul an?

Cătălin Priscornică: Noi urmărim un preț mediu pe metru pătrat de spațiu locativ - care este Indicele Blitz pe Cluj, iar acesta, în primele trei luni de pandemie, în ciuda scăderii cererii cu până la 70%, a crescut progresiv, de la 1.417 euro la 1.602 euro în luna mai.

Proprietarii de apartamente de închiriat s-au adaptat mai rapid pieței și au venit în întâmpinarea nevoilor clienților, reducând prețurile. Astfel, pe chirii, indicele Blitz a scăzut de la 411 euro, cât era în martie, la 378 euro în mai 2020.

În lunile de vară, Indicele Blitz pe vânzări a scăzut mai întâi, apoi a revenit la nivelul de la începutul

verii - de la 1.541 euro în iunie la 1.507 euro în iulie și 1.544 euro în august. Pe zona de chirii, indicele Blitz a crescut lună de lună, de la 366 euro în iunie la 388 euro în august.

În toamnă, Indicele Blitz pe apartamentele de vânzare a fost în scădere de la 1.571 euro la 1.502 euro în noiembrie. Pe zona de chirii, cererile au fost deosebit de mari, iar Indicele Blitz pe chirii a scăzut de la 360 euro în septembrie la 339 eEuro în decembrie.

Reporter: Mulțumesc!

"Se caută, de asemenea, și locuințe cu acces la o terasă sau la o curte și cu acces la magazine de proximitate".

