



IULIAN CĂLIN, GENERAL MANAGER ALPHA REAL ESTATE SERVICES:

"Creșterea gradului de ocupare a Cubic Center, unul dintre principalele noastre obiective"

● "Sunt sigur că vom ajunge cât de curând, poate chiar anul viitor, la un grad de ocupare de 80-85%" ● "În 2020, deși a fost un an complicat, am avut contracte noi de închiriere, chiar și extinderi de contracte ale chiriașilor existenți"

Cubic Center este, în acest moment, cel mai important activ aflat în administrația Alpha Real Estate Services (ARES), iar principala preocupare a reprezentanților companiei este continuarea creșterii gradului de ocupare a imobilului.

Iulian Călin, general manager al Alpha Real Estate Services

(ARES), ne-a declarat: "Cubic Center este cel mai important activ de care ne ocupăm în prezent. Este un activ complex, care ne-a adus foarte multe satisfacții pentru că noi am preluat administrarea clădirii într-un moment în care gradul de ocupare era foarte mic, de 20%, iar în prezent am ajuns la aproximativ 65%. Creșterea gradului de ocupare este în continuare unul dintre

principalele noastre obiective. Anul trecut, deși a fost un an complicat, rezultatele noastre au fost satisfăcătoare deoarece am avut contracte noi de închiriere, chiar și extinderi de contracte ale chiriașilor existenți. Prin urmare, în contextul pandemiei, am fost mulțumiți de rezultate și ne așteptăm ca anul viitor lucrurile să revină oarecum la normal, la starea pre-pandemie".

"Cred că lucrurile se vor stabiliza anul viitor, iar angajații chiriașilor vor reveni la birou"

Chiar dacă în acest moment valul 4 al pandemiei de Covid a luat prin surprindere țara noastră, lucrurile se vor stabiliza începând de anul viitor, iar an-



IULIAN CĂLIN:

"Chiar dacă, probabil, vor rămâne în vigoare unele măsuri sau beneficii implementate în perioada pandemiei, cum ar fi câteva zile de lucru de acasă pentru salariați - la anumite intervale de timp -, marea majoritate a angajaților vor reveni la birou".



gajații chiriașilor vor reveni în mare măsură la birou, este de părere domnul Iulian Călin, care declară: "Chiar dacă, probabil, vor rămâne în vigoare unele măsuri sau beneficii implementate în perioada pandemiei, cum ar fi câteva zile de lucru de acasă pentru salariați - la anumite intervale de timp -, marea majoritate a angajaților vor reveni la birou. Din punctul meu de vedere, potențialele economii de care se discută în cazul în care companiile și-ar diminua spațiile de birouri, mi se par minore comparativ cu potențiala scădere a productivității angajaților, în cazul în care aceștia ar lucra în sistem "work from home" o perioadă lungă de timp. Dispariția socializării la birou și a comunicării directe cu colegii aduce mari dezavantaje companiilor pe termen lung".

În opinia domniei sale, chiar dacă au fost foarte multe discuții cu privire la o modificare ireversibilă a business-ului de office din România, această schimbare

a modului de lucru a fost doar temporară, iar lucrurile vor reveni cât de curând în starea pre-pandemie. "Poate nu 100%, poate vor mai fi sisteme hibrid de lucru, dar nu vor fi modificări care să influențeze semnificativ zona de office", susține Iulian Călin.

"Am investit în protecția angajaților și ne-am concentrat pe o administrare eficientă a costurilor"

Specificul clădirii Cubic Center a fost de ajutor în perioada pandemiei, spune Iulian Călin, explicând: "Faptul că în toate zonele de office avem ferestre mobile care permit o ventilare naturală a spațiilor de birouri a fost foarte important. Totodată, avem șase lifturi, ceea ce ne-a ajutat să avem un grad foarte mic de încărcare a acestora cu personal. Avem foarte multe căi de acces

Clădirea de birouri Cubic Center, de clasă A, construită de omul de afaceri Dinu Patriciu, a fost preluată de Alpha Bank în 2016, în contul unor datorii. Imobilul de birouri are o suprafață închiriabilă de 28.000 de mp pe 12 etaje.

(intrare-ieșire), am investit în îmbunătățirea filtrelor sistemelor de ventilație, în dezinfecție în zonele de birouri, am luat mai multe măsuri care să asigure confortul angajaților în clădire".

Reprezentantul ARES adaugă: "Pe lângă măsurile pe care le-am luat și investițiile în protecția sanitară a angajaților, ne-am concentrat și pe o administrare eficientă a costurilor în această perioadă, pentru că ni s-a părut crucial să avem un cost operațional eficient, în contextul în care mulți dintre chiriașii noștri nu foloseau la capacitate maximă spațiile de birouri. Prin urmare, am încercat să diminuăm din povara acestor costuri asupra chiriașilor noștri. Am recurs la o administrare mult mai proactivă a sistemelor de ventilație și a ce-

lui de iluminat - am monitorizat perioadele "moarte", în care clădirea nu este utilizată, astfel încât am închis mai multe sisteme care consumau energie electrică sau gaz. În plus, am încercat să negociem sau să eficientizăm toate celelalte costuri operaționale astfel încât să ajungem la un service charge refacturat pentru zona de birouri, pentru toți chiriașii. Aceste cheltuieli au ajuns la aproximativ 2,6 euro pe mp, un nivel minim pentru zona de office din București. Chiriile pe care le practicăm în clădire sunt de circa 8 euro pe mp. În contextul în care un angajat are nevoie de circa 10-12 mp, service charge-ul și chiria per salariat generează pentru angajator un cost de aproximativ 150 de euro pe lună".

"Pe lângă măsurile pe care le-am luat și investițiile în protecția sanitară a angajaților, ne-am concentrat și pe o administrare eficientă a costurilor în această perioadă, pentru că ni s-a părut crucial să avem un cost operațional eficient, în contextul în care mulți dintre chiriașii noștri nu foloseau la capacitate maximă spațiile de birouri. Prin urmare, am încercat să diminuăm din povara acestor costuri asupra chiriașilor noștri".

"Spații pentru chiriașii mici, care își găsesc greu locul într-o clădire de birouri"

În Cubic Center sunt atât chiriași mari, precum Agricover, Alpha Bank și Avitech, dar și mici, care au nevoie de spații de aproximativ 200 - 250 mp.

Iulian Călin afirmă: "Am încercat să ne adresăm și chiriașilor mici și am avut un succes destul de mare. Aceștia își găsesc greu locul într-o clădire de birouri. Chiar dacă clădirile mari de birouri au fost inițial gândite pentru chiriași mari, de la 1.100 spre 2.000 mp per chiriaș (cam doi pe etaj), am încercat și am reușit să compartimentăm

etajele mari de open space în zone de office mai mici, de circa 200 mp, astfel încât să asigurăm și această cerere venită din partea clienților mai mici. Putem face partiții în funcție de solicitările chiriașilor, le putem face și amenajarea spațiului cu resursele noastre interne. Astfel, chiriașul poate primi spațiul la cheie.

Lucrurile au mers foarte bine, drept dovadă creșterea semnificativă a gradului de ocupare de la 20%, la cât am preluat noi clădirea în 2016, la 65% acum. Vom avea o creștere semnificativă în continuare, avem în derulare diverse discuții pentru noi spații de închiriat. Sunt sigur că vom ajunge cât de curând, poate chiar anul viitor, la un grad de ocupare de 80-85%. Cred că piața de office se va stabiliza anul viitor și își va relua trendul

ascendent de dinaintea pandemiei".

"Lipsa metroului în apropiere, un dezavantaj din ce în ce mai mic"

Clădirea Cubic Center nu are o stație de metrou în apropiere, dar acest dezavantaj este din ce în ce mai mic pentru că în zonă se dezvoltă foarte multe proiecte rezidențiale, spune Iulian Călin, menționând: "Sunt foarte multe proiecte rezidențiale în curs de construcție în zonă. Prin urmare, potențialul chiriașilor din clădire de a atrage personal din zonă este din ce în ce mai mare".

În plus, spune domnia sa, Cubic Center asigură transportul cu autobuze între clădirea de



birouri și cea mai apropiată stație de metrou.

"Consider că lipsa metroului va deveni din ce în ce mai puțin deranjantă, iar clădirea va fi din ce în ce mai interesantă pentru chiriași", susține Iulian Călin, adăugând: "Clădirea are un potențial foarte mare, oferă un pachet de servicii bine agregat, asigurându-le chiriașilor un proces de instalare sau relocare cât mai facil".

Răzvan Caracota, director de vânzări ARES: "Nu tratăm bonitatea clientului ca la bancă"

Oferta Cubic Center înseamnă mai mult decât suma care trebuie plătită pentru chirie, întrucât include flexibilitate și consiliere în privința compartimentării spațiilor în funcție de nevoi, ne-a spus Răzvan Caracota, explicând: "Ajutăm clientul inclusiv cu partea tehnică. De exemplu, dacă un client este afectat de o inundație, ne ocupăm noi de soluționare".

Răzvan Caracota mai declară: "Pe partea financiară, oferta poate fi negociată în funcție de perioada de închiriere, de suprafața dorită și de bonitatea clientului, pe care nu o tratăm ca la bancă. O firmă nou înființată este tratată altfel decât una cunoscută în piață, care este un brand".

Domnia sa subliniază că gradul de ocupare a clădirii a crescut în baza chiriașilor mici: "Ne-am axat pe firme mici. Am atras clienți care au închiriat spații între 100 și 400 mp. Pe lângă aceștia, au fost și clienți care au închiriat spații mari, de circa 1.000 mp, dar activitatea de bază a fost canalizată pe companiile mici, chiar și pe start-up-uri. Așa am ridicat gradul de ocupare până la 65%, astăzi. Avem și clienți care au solicitat spații suplimentare, în condițiile în care și-au extins activitatea și echipa".



Concluzionând, Răzvan Caracota declară că anul 2021 a fost surprinzător pentru companie, în condițiile în care lumea s-a

mai obișnuit cu ideea pandemiei și încearcă să-și găsească o direcție. Astfel, Cubic Center a închiriat 4.000 de mp anul ace-

sta, ceea ce înseamnă aproape două etaje.