

"Locuința «ready-to-move» devine noul reper în piața rezidențială"

(Interviu cu Bogdan Gubandru, COO Al Redport)

Redport și Mobexpert lansează REDPORT Living, un concept rezidențial prin care cumpărătorii beneficiază de soluții integrate de mobilare și amenajare, adaptate fiecărui proiect din portofoliul Redport.

Programul este gândit pentru a simplifica etapa care urmează achiziției unei locuințe, când cumpărătorii trebuie să aloce timp, buget și resurse suplimentare pentru mobilare, amenajare și

coordonarea furnizorilor, după cum apreciază reprezentanții companiei. Aceștia arată că noua inițiativă consolidează direcția Redport de a dezvolta proiecte rezidențiale care răspund nevoilor actuale ale cumpărătorilor, prin soluții integrate, eficiență și predictibilitate în procesul de achiziție și mutare.

Bogdan Gubandru, COO Al Redport, ne-a vorbit pe larg, în cadrul unui interviu, despre noul concept.

Reporter: Pe ce tipuri de produse se pliază mai exact acest concept?

Bogdan Gubandru: REDPORT Living este un concept gândit de Redport împreună cu Mobexpert pentru apartamentele din proiectele Redport. Proiectul nu funcționează ca o soluție standard aplicată identic pentru toate categoriile de locuințe sau în toate ansamblurile noastre. Beneficiile sunt adaptate în funcție de proiect, de etapa de dezvoltare și de profilul cumpărătorului, tocmai pentru că nevoile unui client care cumpără un studio sunt diferite de cele ale unei familii care alege un apartament mai mare sau ale unui investitor care vrea să pună locuința rapid în chirie.

În esență, REDPORT Living marchează trecerea de la ideea de apartament predat simplu, gol, către un produs rezidențial mai aproape de statutul de "ready to move", mai pregătit pentru o mutare rapidă.

În cadrul programului, clienții pot beneficia, în funcție de proiect, de consultanță dedicată, servicii de Personal Shopper, Gift Card pentru mobilier și decorațiuni, bucătării mobilate și utilitate sau dressing inclus. Diferența este că etapa de amenajare nu mai începe de la zero după predarea apartamentului, ci este integrată mai devreme în experiența de cumpărare.

Conceptul se aplică atât apartamentelor mici, unde contează foarte mult rapiditatea cu care locuința poate fi folosită sau închiriată, cât și apartamentelor mai mari, unde clientul scapă de o parte importantă din complexitatea amenajării.

Pentru Redport, această direcție face parte dintr-o abordare mai largă asupra locuirii. Ne uităm la suprafața apartamentului, la finisaje, dar și la întregul parcurs al clientului, de la achiziție până la momentul în care locuința devine efectiv utilizabilă.

REDPORT Living reduce timpul, stresul și costurile surpriză care apar, de obicei, după cumpărarea unei locuințe.

Reporter: Cum au primit clienții noul concept?

Bogdan Gubandru: Feedbackul primit până acum este foarte bun, pentru că REDPORT Living răspunde unei probleme reale pe care cumpărătorii o simt imediat după achiziția unei locuințe.

După ce ai cumpărat apartamentul, începe o etapă care poate deveni complicată. Trebuie să cauți furnizori, să faci măsurători, să compari oferte, să alegi materiale, să coordonezi comenzi, livrări și montaj. Pentru mulți clienți, această etapă înseamnă timp pierdut, bugete greu de controlat și decizii suplimentare într-un moment în care și-ar dori, de fapt, să se bucure de locuință.

Este important pentru noi că acest beneficiu nu este perceput de clienți doar ca pe un bonus financiar sau ca pe un

discount. Sigur că mobilierul inclus are o valoare economică directă, dar ceea ce contează la fel de mult este predictibilitatea, pentru că viitorul proprietar știe mai clar ce primește, cât mai are de făcut după predare și cum poate ajunge mai repede în etapa de utilizare efectivă a apartamentului.

Pentru end-useri, beneficiul se traduce printr-o mutare mai simplă, cu mai puțin stres și cu mai puține decizii operaționale. Pentru investitori, avantajul este și mai direct, pentru că apartamentul poate ajunge mai repede în piața de închiriere, ceea ce reduce perioada în care proprietatea este neproductivă. În loc să piardă săptămâni sau luni cu amenajarea, investitorul pornește de la o bază deja construită, cu soluții integrate printr-un partener cu experiență.

Un alt semn foarte bun este

(continuare în pagina 11)

BOGDAN GUBANDRU:

"Pe termen scurt, REDPORT Living aduce o diferențiere mai clară față de alte proiecte rezidențiale. Într-o piață în care multe discuții se poartă încă în jurul prețului pe metru pătrat, locației și finisajelor, noi încercăm să mutăm conversația și spre valoarea reală pe care o primește clientul după achiziție. Nu contează doar cât costă apartamentul, ci și cât îl mai costă, în timp, energie și bani, să îl transforme într-o locuință funcțională".



(urmare din pagina 9)

că avem deja clienți care întreabă proactiv despre campanie. Asta ne arată că informația a ajuns foarte bine în piață și că există interes real pentru un produs rezidențial diferit, un produs mai aproape de mutare. Întrebările clienților sunt foarte concrete, oamenii vor să știe ce mobilier este inclus, în ce proiecte se aplică, ce opțiuni există și cum poate continua personalizarea prin Mobexpert.

Reporter: Cui se adresează REDPORT Living?

Bogdan Gubandru: REDPORT Living nu se adre-

sează unui singur profil de client, pentru că nevoia de predictibilitate și eficiență există în aproape toate segmentele pieței. Conceptul este relevant pentru cumpărătorul final, pentru investitor, dar și pentru clientul foarte ocupat, care are resurse financiare, dar nu are timpul necesar să gestioneze un proiect de amenajare în detaliu.

Pentru end-user, REDPORT Living înseamnă confort și economie de timp. Vorbim despre clientul care cumpără pentru locuire proprie și care nu vrea ca, imediat după predare, să înceapă o nouă etapă dificilă, cu furnizori, ter-

mene, măsurători și costuri suplimentare. Pentru acest profil, beneficiul principal este că primește o locuință mai aproape de momentul real al mutării și are o imagine mai clară asupra bugetului total.

Pentru investitor, logica este legată de eficiență și randament. Un apartament care are deja bucătăria instalată, dressing inclus sau acces la soluții de amenajare prin Mobexpert poate fi pregătit mai repede pentru închiriere. Asta înseamnă o investiție suplimentară mai mică după achiziție, mai puțin timp de administrare și o perioadă mai scurtă în care apartamentul nu produce venit.

Există și un profil tot mai important, clientul care cumpără din afara Bucureștiului sau chiar din afara țării. Pentru acesta, coordonarea unei amenajări de la distanță este mult mai complicată, iar REDPORT Living îi oferă un parcurs mai simplu și mai sigur, pentru că reduce numărul de decizii operaționale pe care trebuie să le gestioneze personal.

Reporter: De unde vine cel

mai mare interes pentru acest concept?

Bogdan Gubandru: În acest moment, vedem interes atât din partea end-userilor, cât și din partea investitorilor, dar motivele sunt diferite. End-userii sunt atrași de economia de timp, de reducerea stresului și de faptul că apartamentul devine mai ușor de folosit după predare. Pentru ei, REDPORT Living înseamnă o tranziție mai firească între momentul achiziției și momentul locuirii efective.

Investitorii privesc conceptul mai ales prin prisma eficienței. Pentru ei, timpul dintre predare și închiriere este foarte important. Cu cât apartamentul este mai repede pregătit pentru piață, cu atât investiția începe mai repede să producă. În acest caz, beneficiul nu este doar estetic sau funcțional, ci are legătură directă cu randamentul și cu reducerea perioadei neproductive.

Un interes aparte îl vedem în cazul proiectelor în care legătura cu Mobexpert este foarte ușor de explicat și de vizualizat. La VITALITY EST, de exemplu, showroom-ul este în Mobexpert Pantelimon, ceea ce face ca discuția despre apartament și amenajare să fie mult mai concretă pentru client. Aici pot vedea foarte rapid că nu vorbim doar despre un concept abstract, ci despre o soluție pe care cumpărătorul o poate vedea, înțelege și integra mai ușor în decizia de achiziție.

Faptul că există clienți care întreabă despre REDPORT Living fără a le prezenta noi conceptul, este un indicator foarte bun pentru noi al interesului pentru această facilități. În realitate, un beneficiu este cu adevărat relevant atunci când nu trebuie explicat excesiv, ci este recunoscut rapid de client ca răspuns la o nevoie reală, iar aici ne-

(continuare în pagina 12)

REDPORT Living este un concept gândit de Redport împreună cu Mobexpert pentru apartamentele din proiectele Redport. Proiectul nu funcționează ca o soluție standard aplicată identic pentru toate categoriile de locuințe sau în toate ansamblurile noastre. Beneficiile sunt adaptate în funcție de proiect, de etapa de dezvoltare și de profilul cumpărătorului, tocmai pentru că nevoile unui client care cumpără un studio sunt diferite de cele ale unei familii care alege un apartament mai mare sau ale unui investitor care vrea să pună locuința rapid în chirie.



(urmare din pagina 11)

voia este foarte clară, oamenii vor locuințe bune și vor și un parcurs mai simplu până la momentul în care le pot folosi.

Reporter: Ce vă așteptați să se întâmple în urma implementării REDPORT Living?

Bogdan Gubandru: Pe termen scurt, REDPORT Living aduce o diferențiere mai clară față de alte proiecte rezidențiale. Într-o piață în care multe discuții se poartă încă în jurul prețului pe metru pătrat, locației și finisajelor, noi încercăm să mutăm conversația și spre valoarea reală pe care o primește clientul după achiziție. Nu contează doar cât costă apartamentul, ci și cât îl mai costă, în timp, energie și bani, să îl transforme într-o locuință funcțională.

REDPORT Living este și un argument comercial foarte puternic, pentru că răspunde unei provocări frecvente și anume costurile ulterioare de amenajare. Mulți cumpărători calculează prețul apartamentului, dar subestimează bugetul, timpul și stresul care apar după predare. Prin acest concept, o parte din această incertitudine este redusă, iar decizia de cumpărare poate deveni mai simplă și mai rapidă.

Pentru investitori, efectul așteptat este un drum mai scurt între achiziție, predare și închiriere. Dacă apartamentul are deja componente



importante integrate, cum ar fi bucătăria sau dressingul, investitorul poate intra mai repede în etapa de monetizare.

Pe termen mediu și lung, ne dorim să vedem dacă acest tip de produs poate deveni un standard Redport. Direcția noastră este să trecem de la ideea de "vindem un apartament" la ideea de "livrăm o soluție de locuire". Asta înseamnă să integrăm amenajarea mai devreme în proces, să adaptăm pachetele în funcție de proiect și de profilul clientului și să creștem gradul de fidelizare.

Reporter: Care sunt tendințele la nivel european și mondial și unde se poziționează REDPORT Living în ra-

port cu acestea?

Bogdan Gubandru: La nivel european și mondial, piața rezidențială se mută treptat de la simplul produs imobiliar către o experiență de locuire mai completă. Clientul nu mai analizează costul total al locuirii, timpul necesar pentru mutare, calitatea facilităților, serviciile disponibile și ușurința cu care poate folosi sau administra proprietatea. În această logică au crescut tot mai mult produsele ready-to-move și conceptele care includ mobilier, tehnologie, servicii sau property management.

Această tendință este vizibilă mai ales în segmentele în care timpul clientului a devenit foarte valoros. Un cumpărător premium sau un investitor nu vrea neapărat cel mai ieftin produs, ci produsul cel mai eficient, cel mai predictibil și cel mai ușor de folosit. În paralel, segmentul de living a devenit tot mai important și ca produs investițional.

În România, încă există mult spațiu pentru dezvoltarea produsului rezidențial integrat. Multe proiecte sunt comercializate în continuare în jurul unor criterii clasice,

precum locația, prețul pe metru pătrat și finisajele. Aceste criterii rămân importante, dar nu mai sunt suficiente pentru un cumpărător care vrea predictibilitate, eficiență și o experiență mai bună după achiziție.

REDPORT Living se înscrie în această direcție de maturizare a pieței. Prin parteneriatul cu Mobexpert, încercăm să aducem mai aproape de client o locuință completă, funcțională și mai ușor de utilizat. Pentru noi, acesta este un pas firesc în evoluția proiectelor Redport, de la dezvoltare imobiliară clasică spre soluții de locuire integrate, eficiente și adaptate modului în care oamenii trăiesc și investesc astăzi.

Reporter: Mulțumesc!

Redport este cunoscut drept unul dintre cei mai dinamici dezvoltatori imobiliari din București, cu peste 2.000 de unități rezidențiale în portofoliu. Cele trei proiecte pe care se concentrează - The Level Apartments, Infinity Nord și Vitality Est - acoperă un segment variat de piață - de la cel luxury, până la segmentul upper medium. Portofoliul companiei fondate de Cosmin Savu Cristescu depășește 450 de milioane de euro.