Najbolja reklama je lična preporuka

MINA KALEZIĆ
Direktorka marketinga i prodaje u konsultantskoj kući CBS International, deo Cushman & Wakefield grupe



Tokom poslednjih nekoliko godina Beograd je postao jedna od najtraženijih lokacija za investiranje, a prisustvo, pre svega, velikih inostranih investitora učinilo je srpsku prestonicu „gradom kranova".

S obzirom na to, Beograd preuzima lidersku poziciju kada je reč o stranim ulaganjima na regionalnom nivou, te je napredak u ovom smislu ogroman, što mnogo govori o pozitivnoj slici koju strani investitori imaju o Beogradu, kaže za BIZLife magazin Mina Kalezić, direktorka marketinga i prodaje u konsultantskoj kući CBS International, deo Cushman & Wakefield grupe.

„Ovakav uzlazni trend će se nesumnjivo nastaviti u narednom periodu, jer tome umnogome doprinosi i poverenje koje su poslednjih godina kupci stekli u investitore", dodaje ona.

CBS International je među vodećim kompanijama koje posluju na ovom polju u Srbiji. Kako kompanija bira projekte na kojima će raditi i kakvi su planovi za naredni period? Da li će se obim posla povećati ili smanjiti?

— CBS International, deo Cushman & Wakefield grupe, prema ostvarenom prihodu i tržišnom učešću, vodeća je konsultantska kuća za nekretnine u Srbiji, a prisutna je i regionalno kroz kancelarije u Hrvatskoj, Crnoj Gori i Makedoniji. Svoje poslovanje kompanija zaokružuje ekskluzivnim projektima u svim segmentima, kojih je 34, dok je čak osam stambenih i komercijalnih projekata trenutno aktivno samo u Beogradu. S obzirom na to, očekujemo dalje povećanje obima posla u svim sektorima, imajući u vidu i porast broja zaposlenih u kompaniji. Kroz godine smo izgradili reputaciju kompanije od poverenja, tako da možemo slobodno reći da i nas često „biraju" projekti, jer najbolja reklama je, zaista, lična preporuka, što u svakom poslovanju predstavlja najiskreniji kompliment.

Ko danas kupuje nekretnine u Srbiji? Šta se najviše traži?

— Veliko je interesovanje za stambene projekte i sve je više zainteresovanih za život u kondominijumima, koji, osim najkvalitetnije gradnje, nude brojne druge pogodnosti, među kojima prednjače mir, privatnost i sigurnost. Na prvom mestu, reč je o porodičnim kupcima, bilo mladim bračnim parovima, koji se najčešće odlučuju za dvosoban ili trosoban stan u planiranju porodice, ili bračnim parovima sa detetom koji planiraju proširenje porodice, tako da je njima najčešći izbor četvorosoban ili petosoban stan. Porodični kupci prepoznaju prednosti dodatnih sadržaja – privatnog parka, kao i centralne dvadesetčetvoročasovne recepcije, video-nadzora, obezbeđenja – kao željeni kvalitet života za celu porodicu. Žene su, svakako, donosioci odluka u većini slučajeva pri kupovini novog stana.

CBS INTERNATIONAL, DEO CUSHMAN & WAKEFIELD GRUPE, PREMA OSTVARENOM PRIHODU I TRŽIŠNOM UČEŠĆU, VODEĆA JE KONSULTANTSKA KUĆA ZA NEKRETNINE U SRBIJI

Koji je najbolji način prodaje danas? Koliko je danas zastupljena prodaja „jedan na jedan", a koliko se koristi savremena tehnologija, internet i sl.?

— Apsolutno su svi alati kupcu na raspolaganju, ali na kraju se, ipak, mora stupiti u lični odnos, jer poverenje koje izgradite sa potencijalnim kupcem i tretman koji mu pružite imaju jednu od ključnih uloga u ostvarenju uspešne kupoprodaje. Taj odnos koji se ostvari sa klijentom i činjenica da kompanija CBS International svom poslu pristupa odgovorno, stručno i profesionalno, pružajući podršku u svim fazama kupoprodajnog procesa, od prezentovanja stanova korišćenjem najsavremenijih tehnologija i stručnog savetovanja pri odabiru najboljeg strukturnog rešenja za potrebe kupca, sve do konačnog odabira stana i primopredaje ključeva – zapravo je pravi recept, koji na kraju rezultira obostranim zadovoljstvom.

Šta danas prodaje nekretninu: lokacija, dizajn, komfor?

— Nekada je lokacija bila daleko najvažniji faktor, međutim, premda i danas ona i dalje igra bitnu ulogu, lokacija nije jedini činilac u donošenju odluke. To nas vraća na činjenicu da se ljudi danas veoma zanimaju za novi koncept stanovanja, odnosno kondominijume. Oni, pre svega, nude mogućnost da se živi u centru dešavanja, a ipak izolovano od zvukova grada, u komforu sopstvene privatnosti i sigurnosti doma. Podzemni parking, celodnevni nadzor, privatni park – samo su neke od pogodnosti u kojima uživaju ljudi koji su izabrali ovakav vid stanovanja. Pored toga, ovi stanovi se kupuju u izgradnji, a u toj najranijoj fazi kupac može sâm da učestvuje u izboru keramike, kao i da utiče na raspored pregradnih zidova, utičnica, organizaciju kuhinje i tako najbolje prilagodi budući stan svojim potrebama. •