

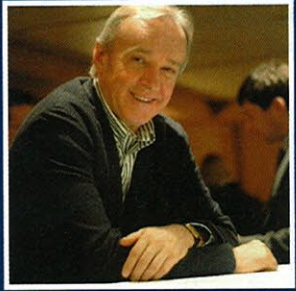
Diamenty

Forbesa



Forbes 2012

przedsiębiorstwa
najszybciej
zwiększające
swoją wartość



GRUPA ECO

Granice? Tylko wyobraźni

Z Wojciechem Fabińskim, Prezesem firmy deweloperskiej

*ECO-Classic Sp. z o.o., o granicach, możliwościach
i niestandardowych rozwiązaniach.*

Czy dla Eco Classic coś jest niemożliwe?

W Eco nie używamy zwrotu: „niemożliwe” czy „nieosiągalne”. Wiedza, doświadczenie wreszcie entuzjazm, wiara w siebie, konsekwencja i optymizm sprawiają, że osiąganie celów staje się normą. Jednak patrząc na historię naszej działalności mogą zaryzykować stwierdzenie, że specjalizujemy się w realizacji projektów nietypowych.

Nietypowych – to znaczy jakich? Co Pan rozumie pod pojęciem nietypowe?

Nietypowe czyli takie, na które inni w tym samym czasie nie mieli pomysłu, brakowało im odwagi lub w których nie dostrzegano potencjału. Dziś w portfelu deweloperskim Eco-Classic mamy oferty z różnych, niekonkurencyjnych ze sobą segmentów rynku. Ale kiedy 18 lat temu zaczynaliśmy naszą działalność deweloperską, zdecydowaliśmy się zaryzykować i zrealizować projekt zupełnie nowatorski na owe czasy – budynek apartamentowy z prawdziwego zdarzenia. „Rezydencja Canaletto” – bo o niej tu mowa – i jej nadspodziewanie dobre przyjęcie przez rynek, stało się dla nas impulsem do kontynuacji działań w tym kierunku. Cały czas z uwagą śledzimy zmiany w oczekiwaniach klientów, jesteśmy otwarci na płynące z rynku sygnały i dbamy o to, by móc

proponować coś nowego i niespotykanego. Jedyną bowiem granicą w tworzeniu atrakcyjnych rozwiązań znajduje się w naszej wyobraźni.

To w takim razie jakie granice przekroczyło już Eco?

W odniesieniu do ostatnich realizacji to mogę wymienić dwie. Jedną, to przekonanie, że dom, to nie tylko dach i ściany, ale też duch miejsca. Tak powstała nasza flagowa, luksusowa i uznana za „Best Residential Development” roku 2010 inwestycja - wybudowane na warszawskim Muranowie „TRIO Apartamenty”. Z obiektem tym ściśle związany jest projekt cyklu unikalnych spotkań z kulturą i sztuką „TRIO Inspiracje”, które odbywając się w surowych wnętrzach TRIO, pracowały na legendę tego miejsca i tworzyły jego klimat. Druga granica, którą udaje się nam przelamać - to przekonanie, że w projektach z segmentu podwyższonego nie uda się zrealizować programów społecznych.

Czy w jakiejś państwu inwestycji taki program udało się wprowadzić?

Owszem. Zawsze uważałem, że dla mieszkańców naszych domów i osiedli zbudowanie dobrych relacji sąsiedzkich to ogromna wartość. Ale dziś mało ludzi ma czas i możliwość poznania swoich sąsiadów. Dlatego też w naszych głowach od dawna kiełkowała myśl, by mimo tych ograniczeń stworzyć mieszkańcom naszych inwestycji możliwość bliższego poznania się, nawiązania przyjaznych relacji międzysąsiedzkich. Pomysł ten udało nam się wcielić w życie właśnie w tym roku. W budowanym na warszawskim Służewcu osiedlu „Hubertus”, w którym docelowo ma być prawie 1200 mieszkań z powodzeniem zainicjowaliśmy społeczny program integracyjno-edukacyjny „Strefa Zainteresowań”. Program ten skierowany jest do wszystkich grup wiekowych mieszkańców „Hubertusa” i obejmuje katalog zajęć wpierających rozwój zainteresowań i umiejętności oraz sprzyjający zawieraniu znajomości z sąsiadami z osiedla.

W tej koncepcji poszliśmy jeszcze dalej. Aby się bliżej poznać, trzeba mieć na to czas. Postanowiliśmy więc dać mieszkańcom „Hubertusa” możliwość odzyskania części wolnego czasu. W tym celu uzupełniliśmy osiedlowy program „Strefy Zainteresowań” opieką asystentów Concierge.

Concierge? A co to znaczy Concierge w obiekcie mieszkalnym? Na czym w Hubertusie polegają usługi concierge?

Usługi Concierge polegają na ułatwianiu mieszkańcom funkcjonowania dzięki, nieograniczonemu wsparciu asystentów w zakresie wykonywania czynności

codziennych i niecodziennych. Istotą obsługi Concierge w Hubertusie jest nieograniczony czasowo i ilościowo dostęp do usług, osobisty charakter relacji łączących asystenta Concierge z mieszkańcami oraz dostarczanie wykonanych zleceń do domu.

Jako uzupełnienie oferty Concierge w „Hubertusie” otwarty został również serwis samochodowy z myjnią, realizujący zlecenia wyłącznie mieszkańców osiedla.

Rzeczywiście sporo innowacji. A co jeszcze niestandardowego Państwo proponujecie swoim klientom?

Zabrzmiało to dziś cokolwiek dziwnie, ale: bezpieczeństwo finansowe i prawne dla naszych klientów. Te dwa elementy niemal od zawsze były priorytetami naszej polityki. Od kwietnia przyszłego roku wiele mechanizmów ochrony klientów i jednocześnie ograniczeń dla deweloperów regulować będzie ustawa deweloperska. Jej warunki dla wielu firm będą sporym obciążeniem. Ale nie dla Eco Classic. My wszystkie zapisy tej ustawy od dawna, dobrowolnie stosujemy już w naszych projektach. Przy czym w przypadku dwóch instytucji: stosowania umów przedwstępnych w formie aktu notarialnego i rachunku zastrzeżonego, byliśmy pionierami rynku. Umowy przedwstępne w formie aktu notarialnego stosujemy bowiem już od roku 1995, a rachunek zastrzeżony wprowadziliśmy do oferty 10 lat temu, podczas budowy „Rezydencji Merliniego”.

Innowacyjne myślenie i mechanizmy „bezpieczeństwa” stosuje Państwo we wszystkich realizowanych przez Eco Classic projektach. Ale wspominał Pan, że w swoim dorobku macie Państwo inwestycje zróżnicowane, przeznaczone dla różnych grup klientów. Czy wobec tego, na koniec, może mi Pan zdradzić po czym poznać, wasze projekty? Jakie wartości są dla nich wspólne?

Wszystkie nasze inwestycje powstają z ogromną dbałością o jakość tworzonej architektury i wygodę życia naszych klientów. Nasza misja bowiem wynika już z naszej nazwy: „eco” znaczy dom, czyli miejsce w którym nie tylko się dobrze mieszka, ale przede wszystkim dobrze żyje. ▣

