

Od notatnika do sztucznej inteligencji – 25 lat Status Nieruchomości

Iwona Brodzik, dyrektor zarządzający Status Nieruchomości podsumowuje ćwierćwiecze firmy, omawia sytuację na rynku i przewiduje kierunek zmian w branży.

Red.: 25 lat to szmat czasu – jak zmienił się rynek zarządzania i administrowania nieruchomościami?

Iwona Brodzik (I. B.): Radykalnie! Po pierwsze, przeszliśmy rewolucję technologiczną – pod koniec lat dziewięćdziesiątych e-mail i notatnik to były główne narzędzia pracy zarządcy czy administratora, a dziś korzystamy ze specjalistycznych systemów zarządczo-księgowych i wspieramy się sztuczną inteligencją. Po drugie, jednoosobowe działalności i małe firmy zastąpiły duże podmioty takie, jak Status Nieruchomości. Po trzecie, deregulacja rynku 10 lat temu zepsuła rynek i obniżyła jakość usług. Po czwarte, zmienił się nasz docelowy klient czyli mieszkaniec – oczekiwania wobec zarządców i administratorów są dziś znacznie większe. To wszystko sprawia, że znajdujemy się dziś w zupełnie innym miejscu.

Red.: Jak Pani ocenia te zmiany jako dyrektor zarządzający jednego z liderów rynku?

I. B.: Staram się nie myśleć w kategoriach ocennych – moim zadaniem jest wykorzystanie możliwości, jakie oferuje rzeczywistość. Dlatego skupiam się na tych elementach, które mogą dać nam przewagę. To bardzo istotne w sytuacji, gdy nadal najważniejszym kryterium wyboru zarządcy czy administratora jest cena. My nie będziemy ścigać się na najniższe stawki bo to droga donikąd. Chcemy wygrać atrakcyjną ofertą wspartą najnowszą technologią i wachlarzem usług komplementarnych.

Red.: Czy takie podejście dzielają inne firmy zarządcze?

I. B.: Nie jestem jedyną osobą, która uważa, że dalsze obniżanie naszego wynagrodzenia doprowadzi do załamania rynku. Już teraz działamy na granicy opłacalności, bo stawki za metr kwadratowy są od lat na tym samym poziomie. Mniejszym, kilkuosobowym firmom coraz częściej nie spina się budżet; z kolei więksi gracze, tacy jak my, korzystają z efektu skali, ale w dłuższej perspektywie też mogą złapać zadyszkę. Wpływa na to presja płacowa, inflacja czy oczekiwania mieszkańców co do jakości naszych usług. Tanio nigdy nie oznacza dobrze. Jeśli nadal będziemy walczyć ce-



Fot. Iwona Brodzik, dyrektor zarządzający Status Nieruchomości //fot. arch. IB/

nie, stracimy wszyscy – i firmy zarządcze, i wspólnoty mieszkaniowe.

Red.: Jak zatem będzie wyglądała branża w przyszłości?

I. B.: Na pewno w najbliższych latach będziemy świadkami konsolidacji podobnej do tej, jaka miała miejsce na rynku zarządzania powierzchniami komercyjnymi – firmy takie, jak nasza będą przejmować mniejsze podmioty i ich klientów. Coraz istotniejszą rolę będzie też odgrywać technologia – już teraz korzystamy ze sztucznej inteligencji do automatyzacji i optymalizacji procesów oraz komunikacji, analizy danych czy zarządzania budynkami, a to przecież dopiero początek możliwości. Ważna będzie też edukacja i to nie tylko zarządców czy administratorów, ale również zarządców właścicielskich i mieszkańców – nasze doświadczenie pokazuje, że ludzie nie do końca rozumieją, czym się zajmujemy.

Red.: Te 25 lat to był dla Was dobry czas?

I. B.: Zdecydowanie! Zaczynaliśmy jako nieduża firma zarządzająca kilkoma budynkami, a dziś jesteśmy profesjonalnym podmiotem obsługującym dziesiątki wspólnot i współpracującym z największymi deweloperami.

Nasza historia to historia branży w pigułce – przeżyliśmy chude lata przelotu wieków, byliśmy świadkami (i uczestnikami) *boomu* mieszkaniowego, nauczyliśmy się współpracować z deweloperami, dzięki czemu zdobyliśmy nową wiedzę i podnieśliśmy jakość usług, dostosowywaliśmy nasze działania do zmieniającego się otoczenia prawnego, w tym RODO, pomagaliśmy wspólnotom optymalizować zużycie energii w związku z podwyżkami cen, czy wreszcie wdrażaliśmy nowe technologie.

Nie byłoby to możliwe bez naszych pracowników, kontrahentów, partnerów biznesowych i usługodawców. Dlatego patrząc wstecz, czujemy przede wszystkim wdzięczność, chcąc im wszystkim za te 25 lat podziękować.

Red.: Z perspektywy tych 25 lat, co uważa Pani za największy sukces Status Nieruchomości?

I. B.: Wspólnie z zarządem spółki i zespołem stworzyliśmy firmę, która nie tylko wyznacza standardy całej branży, ale również kreuje jej przyszłość. My się cały czas rozwijamy – i nie chodzi mi tylko o to, że pozyskujemy nowych klientów, ale przede wszystkim o to, że testujemy i wdrażamy rozwiązania, dzięki którym jakość naszej usługi jest coraz wyższa. Warto dodać, że klient docelowy i jego oczekiwania są inne niż 25 lat temu – zmiany społeczne obserwujemy na co dzień, akceptujemy je i uwzględniamy w kształtowaniu naszej oferty.

Red.: Czego życzyć Status Nieruchomości na kolejne 25 lat?

I. B.: Aby były jeszcze lepsze niż pierwsze ćwierćwiecze.

Red.: Zatem tego Państwu życzyć i dziękuję za rozmowę.

