

“Własne lokum – spełnienie marzenia”

Marzenie to wyobrażenie naszych celów, oczekiwań i dążeń, rozmyślanie o czymś przyjemnym, snucie planów na przyszłość, a co zdaje się najważniejsze: urzeczywistnianie czegoś upragnionego. Są marzenia duże i małe, a każdy z nas stara się je codziennie realizować. Czasem marzenia mają wymiar bardzo prosty – wręcz podstawowy np. swój własny kąt. Również wielu mieszkańców Jastrzębia i pobliskich okolic pragnie spełnić swój podstawowy sen o własnym lokum, inwestując oszczędności swojego życia w stworzenie dla siebie wymarzonej przestrzeni życiowej. Tak, każdy z nas marzy o swoich „własnych czterech kątach” - tej egzystencjonalnej podstawie dającej każdemu z nas poczucie bezpieczeństwa. O tym jak do tego doprowadzić, pokonując po drodze gąszcz życiowych przeciwności, a przede wszystkim swój własny lęk przed finansowymi następstwami tej życiowej decyzji, mówi Michał Łomozik – menadżer firmy I.F.I - Integrator Finansowo-Inwestycyjny.

Jak oceniliby Pan sytuację rynku nieruchomości w Polsce?

Odwiedzając duże miasta można zaobserwować nowo wznoszone budynki: bloki mieszkalne czy domy szeregowe – generalnie firmy deweloperskie działają aktywnie, więc i podaż na rynku jest duża. W mniejszych miastach nie zauważamy już takiej aktywności – trzeba liczyć na istniejące zasoby lub budowę domu systemem gospodarczym. Jeśli są już jakieś inicjatywy deweloperskie to często cena za lokal przewyższa zdolności finansowe lokalnej społeczności.

Gdzie umieściłby Pan w tej rzeczywistości Jastrzębie i jego okolice?

Jastrzębie to specyficzne miasto – podstawowy i jedyny zasób lokali mieszkalnych to nasze bloki, które doskonale znamy i w których większość z nas się wychowywała. Nie są budowane nowe budynki wielorodzinne do których można nabyć prawo własności. Od pewnego czasu jednak obserwujemy wzmożoną aktywność w zakresie budowy domów jednorodzinnych. Przykładowo na rynku żorskim stale powstają nowe nieruchomości.

Co jest fundamentem Państwa firmy?

Nasza Firma prowadzi działalność w trzech przenikających się dziedzinach: finanse – głównie kredyty hipoteczne, pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, budownictwo – projektowanie oraz budowa domów.

Fundamentem sprawnej i profesjonalnej działalności, w tych dziedzinach, jest zatrudnienie

kierunkowo wykształconych, doświadczonych specjalistów. Podkreślam słowo zatrudnienie – w naszej firmie nie ma innych form zatrudnienia niż umowa o pracę – dzięki temu tworzymy zespół zorientowany wokół celów strategicznych firmy.

Doradcy ds. kredytów to osoby które pracowały w bankach – najkrótszy stażem pracownik ma 5 letnie, a pozostali 9 i 11 letnie doświadczenie w bankowości. Przy obsłudze kredytów hipotecznych, nie korzystamy z zewnętrznych firm pośredniczących – od wielu lat mamy podpisane umowy bezpośrednio z bankami dzięki czemu mamy niezbędne narzędzia, żeby na miejscu ocenić możliwości kredytowe klienta, efektem jest krótszy proces decyzyjny, wypracowane procedury i katalog odstępstw od standardowych procedur czyli rzeczywiście zrealizowane sprawy nietypowe. W zakresie projektowania i budownictwa w siedzibie firmy pracuje codziennie osoba z uprawnieniami budowlanymi – inżynier budownictwa.

Nad bezpieczeństwem obrotu nieruchomościami czuwają dwaj licencjonowani pośrednicy a na rynku pracują agenci nieruchomości, którzy dzięki stworzonym warunkom pracy nie są skoncentrowani tylko i wyłącznie na szybkiej, pozbawionej wsparcia dla klienta sprzedaży. W każdej z dziedzin mamy spore doświadczenie, a to wartość nadrzędna – jak przejechał kilometr u kierowcy.

Taka struktura pozwala dobrze organizować pracę całości firmy i kontrolować jakość. To jest właśnie fundament do dobrej profesjonalnej obsługi.

Ten autorski „know how” sprawił, że zostaliście jedynym z liderów lokalnego rynku nieruchomości. Ale czy to wszystkie zalety, które doprowadziły Was na szczyt?

Nie patrzę w tych kategoriach. Nie rywalizujemy z innymi firmami. Mamy swoją wizję rozwoju i standardów pracy na dzisiaj i na przyszłość – jesteśmy na etapie przygotowywania i wdrażania nowego produktu w branży budowlanej. Na pewno wyróżniamy się nieszablonywym podejściem do pracy i rozwoju. Dzieje się tak dlatego, że realizujemy trudne i nietypowe sprawy. Jako jedyni najpierw finansowaliśmy nabywanie nieruchomości, a później wprowadziliśmy produkt pt. pośrednictwo w obrocie nieruchomości. Ma to duże znaczenie ponieważ pozytywny finał wielu transakcji zależy od ich kredytowania. Jako pierwsi wśród firm o charakterze biura nieruchomości wprowadziliśmy usługę projektowania, remontowania i budowania, a jako jedyni nie zlecamy ich na zewnątrz tylko realizujemy przez naszą kadrę. Nasi klienci w jednym czasie, przy jednym stole rozmawiają z pośrednikiem w obrocie nieruchomościami, bankowcem i budowlancem.

Właśnie, dobrze że wspominał Pan o klientach wielu z nich podkreśla niespotykany w innych firmach z Państwa branży charakter działań. Co mają na myśli?

W naszej firmie przykładowo są już klienci, którzy zapragnęli wybudować dom. Najpierw przedyskutowali ten pomysł ze specjalistami, następnie kupili za naszym pośred-

nictwem działkę, zaprojektowali dom, sfinansowali budowę kredytem hipotecznym, obserwowali jak on się budował, a na koniec sprzedaliśmy im mieszkanie, w którym do tychczas mieszkali. W zasadzie ten proces ująłem w jednym zdaniu ale proszę mi wierzyć już każdy jeden etap z osobna jest skomplikowaną transakcją, a co dopiero całość.

Integrator Finansowo Inwestycyjny skąd taka nazwa?

Przez długi czas używaliśmy naszego skrótu I.F.I. – od pewnego czasu jednak kładziemy nacisk na pełną nazwę – właśnie dlatego: w jednym miejscu integrujemy finanse i inwestycje naszych klientów w zakresie rynku budowlanego mieszkaniowego.

Jak długo trwało zbudowanie, tak przenikającej się w różnych dziedzinach, struktury?

W obecnej strukturze i formie prawnej działamy 5 rok, początki idei i pierwszych działań sięgają 2002 roku.

Słyszałem stwierdzenie, że jastrzębski rynek nieruchomości jest wyjątkowy, a klienci bardziej wymagający

Może tak bym go nie określił – jest specyficzny: przenika się generacja osób, które przyjechały do Jastrzębia wraz z początkiem działalności kopalń (obecnie to najczęściej emerytowani pracownicy kopalń) z nowym pokoleniem – ich dziećmi.

Mamy nowe pokolenie, a zasób mieszkaniowy pozostał taki sam. Wbrew pozorom z tego problemu rodzi się szansa – środki, które można uzyskać ze sprzedaży mieszkania, to dobry wkład w budowę domu – nazywam go optymalnym domem, skrojonym na miarę finansów i potrzeb np. sam mieszkam z żoną i dzieckiem w domu o powierzchni 80mkw a wychowywałem się w jastrzębskim M4 o pow. 55 mkw z rodzicami i dwójką rodzeństwa.

Zamiana M4 (które istnieją tyle ile istnieją) nawet na mały domek wolnostojący to rozwój osobisty, ale i pozytywne

zmiany rynkowe.

Taka koncepcja rozwiązuje problem rynku: właściciele mieszkań decydują się na budowę i w końcowym jej etapie, dofinansują inwestycję, sprzedając mieszkania. Dzięki temu powstaje nowe budownictwo i zwiększa się podaż mieszkań.

Oczywiście wiąże się to z decyzjami o wielkiej odpowiedzialności – synchronizacją działań tak aby każda ze stron, na czas mogła wprowadzić się do swojego lokum. Ważne przede wszystkim jest by starczyło środków na wszystkie wydatki – np. budowa to inwestycja rozłożona w czasie na kilkanaście miesięcy.

Klienci słusznie mają prawo wymagać od osób prowadzących ich sprawy aby te wszystkie skomplikowane działania miały pomyślny koniec, a przed doradcami wielka odpowiedzialność sprostania tym wymaganiom.

Zasadniczym pytaniem jest jak przykładowy Kowalski z Jastrzębia może sobie pozwolić na zakup własnej nieruchomości?

Każda sytuacja jest inna, dlatego bardzo dużą wagę przykładamy do pierwszych rozmów z klientami – poświęcamy na nie dużo czasu, a nasze doradztwo nic nie kosztuje. Dlatego też czytelników, którzy są zainteresowani odpowiedzią na te pytanie, zapraszam na niezobowiązujące spotkanie. Koncentrujemy się na rozsądnym doradztwie – analizujemy rzeczywiste potrzeby klienta. Nie realizujemy sprzedaży za wszelką cenę. Bardzo często klienci wiedzą, co chcą osiągnąć, ale próbują ze sprzedażą mieszkania, to dobry wkład w budowę domu – nazywam go optymalnym domem, skrojonym na miarę finansów i potrzeb np. sam mieszkam z żoną i dzieckiem w domu o powierzchni 80mkw a wychowywałem się w jastrzębskim M4 o pow. 55 mkw z rodzicami i dwójką rodzeństwa.

Jak w te realia wpisują się młodzi Jastrzębianie?

Wielu młodych jastrzębian korzysta z dobrodziejstwa naszej ziemi – węgla. Praca w kopalni jest ciężka, ale kopalniom wiele zawdzięczamy.

Takie osoby mają większe możliwości finansowe, a co za tym idzie szersze możliwości wyboru. Wiele młodych małżeństw, szczególnie tych, gdzie dwie osoby uzyskują dochody kupując mieszkanie z góry wiedząc że to tylko etap na drodze do własnego domu.

Powszechnie więc wiadomo, że największy lęk budzą kwestie finansowe. Ludzie boją się zaciągać kredyty, przeraża ich wizja tworzenia dalszej przyszłości z wysokim obciążeniem konta bankowego. Jak Pańska firma wychodzi im naprzeciw?

Nikt nie lubi się zadłużać i każdy klient, z którym rozmawiam, od razu zastrzega, że spłaci go najszybciej jak się da – to dobre założenie, ale też nazbyt optymistyczne. Poza tym w naszej mentalności funkcjonuje zawstydzenie, kiedy mówimy o zaciąganiu kredytu. Mniej dotyczy to osób młodych wkraczających w dorosłe życie. Rzerzywistość na nas to wymusza.

Przed wszystkim w rozmowach z klientami staramy się pomagać patrzeć trzeźwo i realnie na życie, każdy z nas ma przecież swoje rodziny. Wie ile kosztuje utrzymanie, życie i jakie nie oczekiwane wydatki mogą nas spotkać. Dlatego planując podpowiadamy, aby patrzeć przyziemnie, realnie i zdążyć w ten sposób do optymistycznych celów. Przestrzegamy przed nadmiernym zadłużaniem się. Ponadto, współpracujemy z 10 bankami. Na miejscu porównujemy konkretne oferty po to by wybrać najkorzystniejszą. Co więcej zawsze podkreślamy klientom, że oferty i symulacje to jedno, a drugie to podtrzymanie ich w decyzji kredytowej. Prywatnie uważam, że każdy doradca finansowy rekomendując innej osobie dane rozwiązanie powinien być przekonany, że takie same poleciliby sobie. Gdyby tak było wielu klientów mogłoby mieć lepsze rozwiązania finansowe i mniejsze troski. Ale to już kwestia mentalności doradców – dla nas najważniejsze jest dobro naszego klienta, bo to jego dalsze życie świadczy o trafności naszych porad.

Pracujemy
nieszablonyowo



INTEGRATOR FINANSOWO INWESTYCYJNY

Kredyty:
gotówkowe
konsolidacyjne
hipoteczne

Nieruchomości:
pośrednictwo
zarządzanie
wyceny

Budownictwo:
od projektu
do realizacji

www.ifi.com.pl

Jastrzębie Zdrój 44-335, ul. 11 Listopada 71
(budynek JASTER), tel/fax: 032 / 475 32 20