

BRACKA 18 Sp. z o.o.

Oferta na świadczenie usług B2B w zakresie kompleksowej obsługi mieszkaniowych i biurowych projektów deweloperskich

Warszawa 2011

SPIS TREŚCI

I. O NAS	3
II. SZCZEGÓŁOWA SPECYFIKACJA OFERTY.....	4
III. DLACZEGO BRACKA 18 SP. Z O.O.?	7
IV. CZŁONKOWIE ZESPOŁU.....	8
V. OFERTA CENOWA.	15
VI. KONTAKT.....	16

I. O nas

Pomysł na kompleksowe usługi business to business dedykowany dla projektów deweloperskich - mieszkaniowych i biurowych - powstał w odpowiedzi na problemy, przed którymi stanął nasz zespół realizując pierwszą z przeprowadzonych dotychczas inwestycji. Sprawny proces inwestycyjny wymaga szerokiej wiedzy z różnych dziedzin, a dobór odpowiedniego zespołu pozostaje tutaj jednym z kluczowych problemów do rozwiązania. Każda pomyłka może powodować opóźnienia, a co za tym idzie straty liczone nieraz w milionach złotych. Proces „nauki” jest zatem zbyt kosztowny dla każdego Inwestora. Dlatego proponujemy skorzystanie z naszej wiedzy i znajomości rynku. W efekcie zaoszczędzone kwoty powiększą planowany zwrot z inwestycji.

W naszej ocenie szczegółowa znajomość tematyki wszystkich zagadnień związanych z dość specyficznym warszawskim rynkiem deweloperskim, może być szczególnie przydatna inwestorom zagranicznym – zarówno tym, którzy dopiero rozpoczynają inwestowanie w Polsce, jak i tym, którzy mają już za sobą pewne doświadczenia. Z kolei kompleksowość oferty powoduje, że jest ona atrakcyjna także dla krajowych firm, które od wielu lat zajmują znaczące miejsce na rynku deweloperskim.

Zespół Brackiej 18 Sp. z o.o. podzielony jest na trzy podstawowe działy – techniczny, sprzedaży i finansowy. Najwięcej osób – 3 w początkowej fazie i 4 po rozpoczęciu budowy – wchodzi w skład działu technicznego. Działy finansowy i sprzedaży mają po 2 osoby każdy. Zapewnia to sprawną obsługę małych i średnich projektów.

W codziennej pracy wykorzystujemy autorskie narzędzia - opracowane przy współudziale wszystkich członków zespołu - w zakresie budżetowania i sprzedaży. Do kontroli oraz raportowania finansowego wykorzystujemy program księgowo-finansowy spełniający najwyższe standardy i oferujący raportowanie on-line w trzech językach: polskim, angielskim i niemieckim.

Wysokie standardy naszych usług gwarantuje również polisa OC uzyskiwana oddzielnie dla każdego obsługiwanego projektu.

II. Szczegółowa specyfikacja oferty.

Kompleksowość oferty oznacza, iż firma, która zdecyduje się skorzystać z naszych usług otrzymuje w pakiecie:

- Usługi działu technicznego.
- Usługi działu sprzedaży.
- Usługi finansowo – księgowo.

W ramach tych usług Inwestor zapewniamy inwestorowi pełną obsługę administracyjno – biurową projektu. Oznacza to, że tak przyziemne, ale często uciążliwe sprawy, jak wynajem biura, jego organizacja (również na placu budowy), zapewnienie ciągłej personalnej obsługi inwestycji to zadania, które w pełni obciążają naszą firmę.

DZIAŁ TECHNICZNY

W ramach usług świadczonych przez Dział Techniczny, na czele którego stoi mgr inż. Bogdan Czerniak, Inwestor otrzymuje kompletny pakiet usług związanych z przygotowaniem budowy, jej przeprowadzeniem i zamknięciem procesu inwestycyjnego od strony technicznej. Dział Techniczny swoją drugą siedzibę ma na terenie inwestycji tak, aby codziennie mógł kontrolować proces budowlany. Usługi Działu Technicznego dostarczane w ramach oferty, to przede wszystkim przygotowanie i prowadzenie budowlanego procesu inwestycyjnego lub poszczególnych jego etapów, a w szczególności:

- ✓ ocena gruntu pod kątem chłonności i uzbrojenia w infrastrukturę techniczną wraz z wyceną kosztów,
- ✓ uzyskanie niezbędnych opinii, pozwoleń i decyzji administracyjnych oraz uzgodnień (umów) z gestorami mediów,
- ✓ zapewnienie bieżącej kontroli etapu projektowania wraz z weryfikacją przyjętych wcześniej założeń architektoniczno-budowlanych,
- ✓ weryfikacja kompletności i poprawności dokumentacji niezbędnej do otrzymania pozwolenia na budowę,
- ✓ uzyskanie pozwolenia na budowę,
- ✓ przygotowanie przedmiarów i niezbędnych kosztorysów,
- ✓ przeprowadzenie przetargu na wyłonienie wykonawców robót budowlanych (Generalnego Wykonawcy),
- ✓ udział w pracach związanych z zawarciem umów (umowy) na wykonanie robót budowlanych,
- ✓ zapewnienie nadzoru inwestorskiego i/lub kierownika budowy wraz z kontrolą harmonogramu rzeczowo-finansowego budowy,
- ✓ bieżąca koordynacja działań wykonawców robót na terenie budowy,
- ✓ kontakt z urzędami, gestorami mediów oraz PINB,
- ✓ udział w rozliczeniach kosztów budowy wraz z weryfikacją obmiarów i kosztorysów powykonawczych,

- ✓ spotkania z klientami w celu aranżacji lokali do ich potrzeb,
- ✓ kontrola i przyjęcie dokumentacji powykonawczej,
- ✓ dokonanie odbiorów częściowych i odbioru końcowego robót budowlanych,
- ✓ uzyskanie w imieniu Inwestora decyzji pozwolenia na użytkowanie obiektów budowlanych,
- ✓ przeprowadzenie odbiorów lokali i pomieszczeń z klientami wraz z nadzorem nad usunięciem stwierdzonych wad,
- ✓ weryfikacja usterek gwarancyjnych oraz nadzór nad ich usuwaniem,
- ✓ administrowanie nieruchomością w imieniu Inwestora do czasu powstania Wspólnoty Mieszkaniowej.

Sprawnie działający Dział Techniczny to podstawa sukcesu każdej inwestycji. Przede wszystkim staramy się realnie oszacować czas, jaki niezbędny jest do zakończenia prac budowlanych, co powoduje, że inwestycja realizowana jest terminowo. Codzienna obecność na placu budowy i bieżąca kontrola jakości oznacza mniej usterek przy odbiorze lokali, mniej usterek w okresie eksploatacji objętym gwarancją i rękojmią, a co za tym idzie większe zadowolenie klientów i lepszy PR Inwestora.

DZIAŁ SPRZEDAŻY

Dział Sprzedaży podlega bezpośrednio pod Dyrektora Generalnego i nie ma swojego managera. Jest to rozwiązanie wprowadzone w 2010r. celem ograniczenia kosztów administracyjnych stanowiących tzw. „nieefektywne” koszty obsługi projektu. Model ten sprawdził się na tyle dobrze, że jego kontynuacja jest wysoce prawdopodobna. Zewnętrzni konsultanci dodatkowo zatrudnieni w momencie tworzenia samej strategii marketingowej gwarantują wysoki poziom realizacji zlecenia. Docelowo Dział Sprzedaży tworzą – na chwilę obecną - dwie osoby mające duże doświadczenie w sprzedaży nieruchomości na rynku mieszkaniowym. Dzięki ich bazie danych i na bieżąco prowadzonym statystykom wiemy, które media i w jakim momencie inwestycji są najbardziej efektywne w przyciąganiu klientów do danej inwestycji. Uczestniczenie w projekcie od początkowej jego fazy, czyli projektowania mieszkań, pozwala na optymalne dopasowanie rozwiązań architektonicznych do potrzeb przyszłych klientów. Pozwala to z kolei na szybszą i lepszą sprzedaż projektu. Usługi Działu Sprzedaży, jakich dostarczamy w ramach naszej oferty, w szczególności obejmują zadania takie jak:

- ✓ Weryfikacja planów mieszkań na poziomie projektu budowlanego.
- ✓ Przygotowywanie planu marketingowego dla inwestycji z rozbiem na poszczególne media.
- ✓ Przygotowanie kosztorysu do planu marketingowego.
- ✓ Przygotowanie plany sprzedaży dla inwestycji.
- ✓ Udział w pracach związanych z przygotowaniem wzorca umowy przedwstępnej.
- ✓ Udział w pracach związanych z przygotowaniem strony WWW dla inwestycji.
- ✓ Przygotowanie projektu stoiska na targi mieszkaniowe.
- ✓ Prowadzenie sprzedaży.
- ✓ Bieżąca obsługa strony WWW.
- ✓ Obsługa dwóch imprez targowych w sezonie.
- ✓ Przygotowanie i obsługa „dni otwartych” dla inwestycji – do dwóch razy w roku.

- ✓ Prowadzenie statystyk związanych z działaniem Działu Sprzedaży – tzw. Sales Report.
- ✓ Negocjacje z klientami i ich obsługa w okresie od podpisania umowy przedwstępnej do podpisania umowy końcowej sprzedaży lokalu.
- ✓ Przygotowywanie materiałów reklamowych.
- ✓ Kontakty z agencjami reklamowymi, grafikami, informatykami.
- ✓ Kontakty z bankami i innymi instytucjami finansowymi.
- ✓ Monitorowanie działań konkurencji w najbliższej okolicy projektu.

Sprawny Dział Sprzedaży jest kluczem do komercyjnego powodzenia inwestycji. Nasi pracownicy znają wszystkie plusy projektu, ale nie unikają też mówienia o ewentualnych minusach (np. rozwiązania komunikacyjne w okolicy inwestycji). Mając wiedzę o tym, co znajduje się w najbliższej okolicy potrafią przekonać niezdecydowanych do zakupu mieszkania właśnie na tej konkretnej inwestycji.

DZIAŁ FINANSOWY

Dział Finansowy składa się obecnie z dwóch osób. W przypadku, kiedy prace budowlane nie byłyby prowadzone przez generalnego wykonawcę przewiduje się możliwość zatrudnienia dodatkowej osoby do tego działu. Obie osoby są wpisane na listę osób posiadających uprawnienia do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych, co gwarantuje odpowiedni poziom wiedzy teoretycznej i praktycznych umiejętności prowadzenia księgowości. Dodatkowo Dyrektor Finansowy jest jednocześnie Dyrektorem Generalnym, co znacznie usprawnia koordynację poczynań wszystkich działów, bieżącą kontrolę budżetów i pozwala szybciej reagować w sytuacjach kryzysowych. Usługi Działu Finansowego, jakich dostarczamy w ramach naszej oferty, w szczególności obejmują zadania takie jak:

- ✓ Analiza wstępna dla inwestycji (analiza wskaźnikowa).
- ✓ Nadzór nad budżetami przygotowywanymi przez Dział Techniczny i Dział Sprzedaży.
- ✓ Przygotowanie cash-flow dla całego projektu.
- ✓ Kompleksowa obsługa księgowa.
- ✓ Analizy i raportowanie do Inwestora on-line.
- ✓ Przygotowanie bilansów kwartalnych i rocznych.
- ✓ Reprezentowanie Inwestora przed wszystkim organami administracji państwowej, także podczas kontroli skarbowych i podatkowych.
- ✓ Bieżąca kontrola budżetów i przepływów pieniężnych.
- ✓ Współpraca z bankami i innymi instytucjami finansowymi.
- ✓ Współpraca z kancelariami prawnymi.
- ✓ Uzyskiwanie interpretacji prawnych w zakresie prawa podatkowego.

Wieloletnie doświadczenie w samodzielnym prowadzeniu inwestycji mieszkaniowej dla dewelopera, to olbrzymie doświadczenie zwłaszcza w zakresie analiz finansowych i takiego przygotowania inwestycji od strony finansowej, aby była maksymalnie odporna na zawirowania rynkowe najczęściej zupełnie niezależne od Inwestora.

III. Dlaczego Bracka 18 Sp. z o.o.?

Oferta, jaką prezentujemy, jest uniwersalna i unikalna. Naszym zadaniem jest rozwiązywanie problemów stojących, przed każdym Inwestorem. Nasza oferta poparta jest wieloletnim doświadczeniem oraz szczegółową znajomością rynku, z każdej strony tj. urzędowej, Inwestora oraz potencjalnego Klienta. Rynek rządzi się swoimi prawami, a my je znamy doskonale.

Zapewniamy szeroki zakres usług w przystępnej cenie, a ponadto Inwestor nie musi się martwić o:

- ✓ straty wynikające z niewłaściwej analizy rynku i/lub potencjalnych terenów inwestycyjnych;
- ✓ straty wynikające z niewłaściwego budżetowania;
- ✓ straty wynikające z niewłaściwego doboru pracowników;
- ✓ czas potrzebny na odpowiednie wyselekcjonowanie pracowników w procesach rekrutacyjnych;
- ✓ czas potrzebny na „spinięcie” pracy wszystkich działów;
- ✓ koszty związane z najmem dodatkowej powierzchni biurowej dla nowych pracowników;
- ✓ koszty związane z wyposażeniem ww. powierzchni biurowej;
- ✓ koszty związane z obsługą kadrową pracowników;
- ✓ koszty związane z miejscem na placu budowy dla Działu Technicznego;
- ✓ koszty związane z obsługą targów, „dni otwartych” itp.

Nasza oferta przygotowana jest tak, aby zapewnić Inwestorowi maksymalny komfort w prowadzeniu inwestycji. Pracujemy z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi informatycznych starając się, aby komunikacja zarówno z Inwestorem, jak i z klientami była w jak najwyższym stopniu uproszczona, szybka i przejrzysta. O sukcesie naszej strategii biznesowej świadczy fakt, iż w przeciągu ostatnich trzech lat liczba wizyt Zarządu obecnie prowadzonego projektu spadła z 6 rocznie do 1 rocznie. Cała komunikacja odbywa się za pomocą poczty elektronicznej, w razie potrzeby odbywają się wideokonferencje.

Członkowie zespołu Bracka 18 Sp. z o.o. to osoby doświadczone w zakresie prowadzenia projektów deweloperskich. Kluczowy personel techniczny to doświadczeni inżynierowie, którzy sprawdzili się przy realizacji wielu wysokobudżetowych inwestycji. Nie bez znaczenia pozostaje tu ich znajomość procesów administracyjnych związanych z prowadzeniem robót budowlanych oraz umiejętność porozumiewania się sprawnie i bezkonfliktowo z urzędnikami administracji państwowej i samorządowej, co w wielu przypadkach znacznie skraca czas oczekiwania na decyzje.

IV. Członkowie zespołu.

DZIAŁ TECHNICZNY

mgr inż. Bogdan Czerniak

W szeroko rozumianym budownictwie pracuje od początku swojej kariery zawodowej. W 1983r. uzyskał dyplom magistra inżyniera budownictwa na Politechnice Warszawskiej. W 1987r. uzyskał uprawnienia budowlane nr St – 407/87. W 2002r. zdobył licencję Zarządcy Nieruchomości nr 12743.

Cały czas dba o należyty poziom wiedzy odbywając rokrocznie kursy i szkolenia, m.in. w zakresie:

- ✓ przygotowania i zarządzania projektami,
- ✓ opracowania studiów wykonalności,
- ✓ prawa zamówień publicznych,
- ✓ prawa budowlanego,
- ✓ wykorzystania funduszy unijnych,
- ✓ obsługi programów AutoCad (I i II stopień) oraz MS Project.

Od 2007r. pracuje jako Dyrektor Techniczny w Orkiestra Development Sp. z o.o. – projekt osiedle HARMONIA na warszawskim Ursusie (290 mieszkań, 18.000 PUM w dziesięciu budynkach).

W latach 1994 – 2007 pracował w administracji samorządowej:

1. Urząd Miejski w Karczewie (2003-2007), jako Naczelnik Wydziału Rozwoju Gospodarczego i Strategii. Do jego obowiązków należało zapewnienie realizacji zadań własnych gminy w zakresie: inwestycji, remontów, zagospodarowania przestrzennego, geodezji, gospodarki nieruchomościami, gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, ochrony środowiska oraz zamówień publicznych, wydawanie decyzji administracyjnych z upoważnienia Burmistrza w wyżej wymienionym zakresie oraz kierowanie 12-osobowym Wydziałem.
2. Urząd Gminy Warszawa - Wawer (1994-2003), jako Naczelnik Wydziału Inwestycji i Remontów, początkowo Zastępca Naczelnika Wydziału Gospodarki Komunalnej. Do jego obowiązków należało między innymi: planowanie, przygotowanie, wykonywanie zadań inwestycyjnych i remontowych w zakresie infrastruktury komunalnej oraz placówek oświatowych gminy, nadzór nad przygotowaniem i prowadzeniem zamówień publicznych w wyżej wymienionym zakresie oraz kierowanie 18-osobowym Wydziałem.

W latach 1989 – 1994 zajmował się przygotowaniem i realizacją projektów w zakresie budowy sieci sanitarnych oraz węzła ciepłego o mocy 4,2 MW w spółce INSTALKOM Sp. z o.o.

mgr inż. Marek Frelek – Kierownik Budowy / Inspektor Nadzoru Inwestorskiego.

Od początku kariery zawodowej związany z budownictwem. Uprawnienia budowlane w zakresie konstrukcyjno-budowlanym zdobył w 1986r. i został wpisany do rejestru Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa pod numerem St 526/85.

W 2005r. uzyskał dyplom magisterski do wcześniej zdobytego tytułu inżyniera. Corocznie odbywa szkolenia na bieżąco uzupełniając wiedzę z zakresu: kosztorysowania, prowadzenie książki obiektu budowlanego wg najnowszych przepisów prawa budowlanego oraz uczestniczy w spotkaniach i szkoleniach dotyczących nowych technologii stosowanych w budownictwie – izolacje, pokrycia dachowe, zabudowy g-k, itp.

Jego doświadczenie w kierowaniu pracami budowlanymi dotyczącymi różnych obiektów budowlanych spowodowało, że od maja 2008r. został zatrudniony na budowie osiedla HARMONIA na warszawskim Ursusie, gdzie bezpośrednio nadzorował przekazanie do użytkowania pierwszej części osiedla (6 budynków mieszkalnych) oraz budowę dalszych 5 obiektów (4 budynki mieszkalne i garaż podziemny).

W latach 2003 – 2006 pracował w administracji samorządowej w Urzędzie Miejskim w Karczewie, jako inspektor nadzoru budowlanego. Wykonywał także kosztorysy dla infrastrukturalnych inwestycji miejskich oraz nadzorował budowę boisk sportowych w gminie.

Podczas swojej pracy zawodowej zajmował się nie tylko nadzorem obiektów mieszkaniowych, ale także hal magazynowych, sortowni i budynków biurowych. Od wielu lat współpracuje z Ośrodkiem Jądrowym „Świerk” w zakresie przygotowywania dokumentacji technicznej związanej z bieżącymi remontami i budowami na terenie ośrodka oraz nadzorując wykonywane tam prace budowlane. Ponadto zajmował się:

- ✓ nadzorem budowy budynku administracyjnego i hali przy ul. Nocznickiego w Warszawie (powierzchnia około 4.000 m²;
- ✓ nadzorem remontu budynku obecnego Ministerstwa Gospodarki przy Placu Trzech Krzyży w Warszawie,
- ✓ nadzorem budowy stacji transformatorowych i remontów budynków energetycznych dla RWE Stoen S.A.;
- ✓ nadzorem inwestorskim budowy hal sortowni owoców i warzyw w Sobieniach Jezior o łącznej kubaturze ok. 45.000m³;
- ✓ nadzorem inwestorskim remontów obiektów Starostwa Powiatowego w Otwocku;

Obecnie, w związku z końcem prac przy osiedlu mieszkaniowym na warszawskim Ursusie zajmuje się nadzorem inwestorskim budowy budynku mieszkalnego o powierzchni około 4.000 PUM na warszawskiej Olszynie Grochowskiej oraz nadzoruje budowę hali przemysłowej o kubaturze ok. 20.000m³

inż. Tomasz Sitarski – Manager ds. projektowania

Przy desce kreślarskiej od 2001r. W późniejszym okresie zamienił tradycyjne metody projektowania na współpracę ze specjalistycznymi programami, w tym najbardziej rozpowszechnionym AutoCadem.

We wrześniu 2007r. zdobył – z wynikiem bardzo dobrym - dyplom inżyniera na Politechnice Warszawskiej – Wydział Architektury, za bardzo ciekawą pracę „Dom pasywny” realizowaną pod kierunkiem prof. dr hab. inż. arch. Ewy Kuryłowicz. W styczniu 2010r. uzyskał absolutorium na Wydziale Architektury Politechniki Warszawskiej, kontynuując swoje wykształcenie inżynierskie oraz wcześniejsze zamiłowania w tym kierunku wyniesione z m.in. Technikum Architektonicznego im. St. Noakowskiego w Warszawie.

Dwa lata studiów na Technische Universität Darmstadt oraz bieżące codzienne kontakty z Zarządem obecnego pracodawcy (Kanada) potwierdzają doskonałą znajomość języków obcych – angielskiego i niemieckiego. Oprócz wysokich umiejętności w zakresie obsługi programu AutoCad posiada także wiedzę z zakresu obsługi programów PhotoShop i SketchUp. Cechują go niezmiernie ważne w codziennej pracy umiejętności pracy zespołowej, a także erudycja i zdolność przekonywania w codziennych kontaktach z klientami.

Doświadczenie zawodowe zdobywa przede wszystkim przy projekcie osiedla HARMONIA na warszawskim Ursusie, gdzie od listopada 2006r. zatrudniony jest na stanowisku managera ds. projektowania. Zakres jego obowiązków to między innymi. obsługa klienta w zakresie zmian lokatorskich i odbiorów mieszkań, aktualizacja dokumentacji architektonicznej i architektoniczno-budowlanej, analiza chłonności działek, prace projektowe w zakresie uzupełnienia dokumentacji, przygotowanie kompletu dokumentacji powykonawczej do odbiorów budynków, odbiory budynków mieszkalnych, koordynacja budowy, przygotowanie materiałów do przetargów, kontakty z urzędami.

W międzyczasie (latach 2006 – 2010) zrealizował kilka ciekawych projektów architektonicznych:

- ✓ koncepcje programowe pięciu dużych centrów handlowych: zagospodarowanie przestrzenne działek, analiza chłonność, przygotowanie wniosków o warunki zabudowy, kontakty z urzędami;
- ✓ indywidualne projekty wnętrz mieszkań i domów jednorodzinnych;
- ✓ konserwacja zabytków - projekt wnętrza XV-wiecznego kościoła w Brochowie w zakresie ołtarze, ławki, posadzka (realizacja 2009-2010);
- ✓ rozbudowa domu na Żoliborzu, wizualizacje budynku i wstępny projekt architektoniczny rozbudowy na potrzeby uzyskania warunków zabudowy i konsultacji ze Stołecznym Konserwatorem Zabytków;
- ✓ projekt koncepcyjny rozbudowy domu w Brwinowie (planowana realizacja wiosna 2012);
- ✓ koncepcja zagospodarowania przestrzennego ośrodka wypoczynkowego Lucień, analiza terenu.

DZIAŁ SPRZEDAŻY

Agnieszka Kobus – Sprzedaż i Marketing

Od 2005 roku związana z rynkiem nieruchomości, od początku działa w ramach rynku pierwotnego. Duże doświadczenie w obsłudze klienta związane jest przede wszystkim z faktem, iż w niedługim okresie czasu przeszła przez wszystkie fazy rynku – od euforii i sprzedaży inwestycji na etapie „dziury w ziemi” w latach 2007 - 2008, poprzez gwałtowne załamanie rynku skutkujące niemal zerową sprzedażą na przełomie lat 2008 i 2009, aż do obecnego etapu stagnacji z lekką tendencją wzrostową.

W 2009r. ukończyła studia na Uniwersytecie Warszawskim na wydziale Prawa i Administracji. Wcześniej studiowała socjologię w Wyższej Szkole Zarządzania Personalem w Warszawie.

Podczas pracy przy projekcie Harmonia na warszawskim Ursusie przez 5 lat sprzedała ponad 100 lokali (z 289 wystawionych do sprzedaży) o łącznej wartości ponad 35 mln zł. Należy przy tym podkreślić, że w pierwszych trzech latach dział sprzedaży liczył 5 osób, dopiero w ostatnich dwóch latach został zredukowany do 2 osób. Po dokonaniu racjonalizacji zatrudnienia przejęła także obowiązki większość obowiązków związanych z kreowaniem kampanii reklamowych oraz z działaniami marketingowymi.

W ramach powierzonych jej obowiązków zajmowała się między innymi:

- ✓ prezentacją firmy oraz inwestycji;
- ✓ prowadzeniem negocjacji z klientem, zarówno w zakresie ustalania ceny jak i szczegółowych warunków zawieranych umów;
- ✓ przygotowywaniem treści umów sprzedaży;
- ✓ nadzór nad terminowymi płatnościami,
- ✓ po sprzedażowa obsługa klientów firmy,
- ✓ współpracą z agencją reklamową oraz innymi instytucjami zajmującymi się reklamą i marketingiem;
- ✓ planowaniem działań promocyjnych;
- ✓ współpracą z bankami/brokerami finansowymi przy finansowaniu zakupu nieruchomości przez klientów;
- ✓ przygotowywaniem materiałów reklamowych i promocyjnych;
- ✓ obsługą strony internetowej inwestycji;
- ✓ wykonywaniem kalkulacji cenowych poszczególnych etapów inwestycji w oparciu o dotychczasowe wyniki sprzedaży z uwzględnieniem czynników takich jak nasłonecznienie, piętro, wielkość balkonu;
- ✓ udziałem w targach branżowych;
- ✓ monitorowanie rynku nieruchomości w obrębie najbliższego otoczenia inwestycji.

Beata Miecznikowska – Sprzedaż i Marketing

Od początku swojej kariery zawodowej – sięgającej roku 2006 – również związana z rynkiem nieruchomości. Początkowo pracowała przy rynku pierwotnym na inwestycjach w warszawskim Ursusie, następnie na warszawskiej Białolece oraz w Łomiankach. Od 2010r. związana z redNet Group jako kierownik działu sprzedaży, zajmowała się inwestycjami na warszawskim Wilanowie. Kierowała 6 osobowym biurem sprzedaży, które obsługiwało projekty kilku inwestorów budujących osiedla na terenie miasteczka Wilanów. Obecnie współpracuje z Prokom Projekt Sp. z o.o. oraz Skarbiec Nieruchomości Sp. z o.o.

W 2010r. ukończyła studia w Szkole Wyższej im. Bogdana Jańskiego na Wydziale Zarządzania – kierunku gospodarka przestrzenna. Wcześniej ukończyła trzy letnie studia licencjackie na Wydziale Socjologii Collegium Civitas.

Podczas dotychczasowej pracy przy kilku projektach sprzedała ponad 100 mieszkań i 9 domów jednorodzinnych o łącznej wartości ponad 50 mln zł. Tak doskonałe wyniki sprzedaży zawdzięcza przede wszystkim doskonałemu przygotowaniu praktycznemu – każda inwestycja zostaje zanalizowana przed rozpoczęciem sprzedaży pod kątem jej zalet i wad, położenia komunikacyjnego oraz jej otoczenia. Pozwala to na przekazanie klientowi maksymalnej ilości praktycznych informacji dotyczących nie tylko samej inwestycji, ale także jej najbliższego otoczenia. Często właśnie te informacje są podwaliną pod podjęcie przez kupujących ostatecznej decyzji o zakupie nieruchomości w danej lokalizacji.

Podkreślić należy także wyniki osiągnięte w 2011r. – sprzedanych ponad 30 apartamentów o wartości niemal 20 mln zł.

W ramach obecnie pełnionych obowiązków zajmuje się między innymi:

- ✓ przygotowywaniem kompleksowych umów sprzedaży nieruchomości;
- ✓ podpisywaniem aktów notarialnych w imieniu inwestorów;
- ✓ kierowaniem czteroosobowym zespołem działu sprzedaży;
- ✓ ustalaniem cen sprzedaży dla obsługiwanych inwestycji;
- ✓ przygotowywaniem planów marketingowych;
- ✓ organizowaniem stoisk wystawowych deweloperów na targach mieszkaniowych;
- ✓ planowaniem działań promocyjnych;
- ✓ współpracą z bankami/brokerami finansowymi przy finansowaniu zakupu nieruchomości przez klientów;
- ✓ przygotowywaniem materiałów reklamowych i promocyjnych.

Duże doświadczenie w obsłudze klienta oraz umiejętne kierowanie zespołem działu sprzedaży to niewątpliwie największe jej atuty. Fakt, że zajmowała się wieloma inwestycjami sprawia, iż zna oczekiwania zarówno klientów z bardziej, jak i mniej zasobnym portfelem.

DZIAŁ FINANSOWY

Rafał Kurabiowski – Dyrektor Finansowy / Dyrektor Generalny

Z finansami związany od 15 lat. Od 8 lat związany z deweloperami i rynkiem nieruchomości. W trakcie pracy zawodowej przeszedł u dwóch deweloperów wszystkie szczeble kariery zawodowej – od asystenta działu finansowego, poprzez analityka finansowego do stanowiska dyrektora finansowego, które objął w 2008r. Od 2010r. jest dyrektorem generalnym w firmie deweloperskiej kierując pracami 8 osobowego zespołu i kończąc projekt na warszawskim Ursusie o wartości sprzedaży niemal 110mln zł.

W 2006r. ukończył studia magisterskie w Wyższej Szkole OLYPMUS w Warszawie na kierunku finanse przedsiębiorstw i rachunkowość. Cały czas podnosi swoje kwalifikacje, między innymi zdobywając certyfikat księgowy w 2007r. (wpisany do rejestru Ministerstwa Finansów pod numerem 16889) oraz uczestnicząc w kursach zawodowych – między innymi „Controlling w firmie – planowanie, nadzorowanie, korekta”.

Projekt na warszawskim Ursusie okazał się dość poważnym wyzwaniem szczególnie z uwagi na fakt, iż przejęcie stanowiska dyrektorskiego zbiegło się w czasie z załamaniem rynku. Doświadczenie zgromadzone w tym okresie – zwłaszcza w zakresie minimalizacji ryzyka w okresie znacznie zmniejszonego wolumenu sprzedaży – jest bezcenne i dobrze wykorzystywane w dalszym okresie pracy zawodowej. Zaowocowało to powierzeniu funkcji dyrektora generalnego inwestycji od początku roku 2010.

Podstawowe zadania, jakie obecnie realizuje w ramach współpracy z deweloperem to:

- ✓ przygotowywanie cash-flow i nadzór nad ich wykonaniem;
- ✓ bieżąca kontrola jakości wykonywanych prac na budowie;
- ✓ koordynacja prac wszystkich działów (techniczny, sprzedaż i marketing, finansowy) w ramach firmy;
- ✓ poszukiwanie gruntów pod nowe inwestycje;
- ✓ due diligence techniczny, finansowy i prawny gruntów pod nowe inwestycje;
- ✓ reprezentowanie dewelopera w sporach sądowych (z przygotowaniem pozwów i pism procesowych włącznie);
- ✓ podpisywanie umów przyrzeczonych sprzedaży mieszkań i lokali użytkowych;
- ✓ kontakty z architektami, prawnikami i audytorami zewnętrznymi;
- ✓ poszukiwania źródeł finansowania przyszłych inwestycji.

Od 2007r. prowadzi biuro rachunkowe zatrudniające 3 osoby. Zasiadał w zarządach dwóch wspólnot mieszkaniowych. Pracował przy dwóch projektach deweloperskich sprzedających inny typ nieruchomości – domy w zabudowie bliźniaczej w Łomiankach oraz bloki mieszkalne w Warszawie. Jego opracowania i analizy przyczyniły się do znacznej redukcji kosztów marketingu. Poznał wady i zalety prowadzenia prac budowlanych z wykorzystaniem generalnego wykonawcy oraz z bezpośrednim zatrudnianiem podwykonawców przez dewelopera.

Marcin Sidoryk – Analityk Finansowy/Księgowy

Z finansami w ich aspekcie praktycznym związany od 2007r. kiedy rozpoczął pracę u dewelopera. Wcześniej – w okresie studiów – pracował jako doradca handlowy.

W 2007r. zdobył tytuł magistra w Wyższej Szkole Ekonomiczno – Informatycznej w Warszawie na Wydziale Ekonomiki Biznesu i Stosunków Międzynarodowych ze specjalizacji „zastosowanie informatyki w biznesie”.

Stale podnosi swoje kwalifikacje w zakresie księgowości uczestnicząc w praktycznych kursach i odbywając studia podyplomowa z zakresu finansów.

- ✓ Szkolenie Excel – platforma analiz biznesowych z elementami budżetowania (marzec 2008 r.).
- ✓ Studia podyplomowe na Uniwersytecie Łódzkim na kierunku Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa (2008 – 2009).

W 2011r. uzyskał certyfikat księgowego uprawniający do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych i został wpisany na listę osób uprawnionych pod numerem 49913.

Obecnie w ramach 3 osobowego działu finansowego zajmuje się między innymi:

- ✓ bieżącą kontrolą nad wykonaniem budżetu;
- ✓ rozliczaniem kontraktów i umów z podwykonawcami;
- ✓ prowadzeniem bieżącej księgowości spółki;
- ✓ przygotowaniem raportów z wykonania budżetu na potrzeby kierownictwa i Zarządu;
- ✓ fakturowaniem sprzedaży;
- ✓ analizami finansowymi wybranych obszarów działania spółki;
- ✓ fakturowaniem sprzedaży i windykacją należności;
- ✓ prowadzeniem kasy gotówkowej.

V. Oferta cenowa.

Cena wyjściowa za zaproponowany pakiet usług to 120.000 zł netto miesięcznie. Cena obejmuje wszystkie wymienione w ofercie usługi.

Możliwe jest oczywiście zwiększenie zakresu usług, na życzenie Inwestora możemy zwiększyć zatrudnienie o dodatkowych pracowników w poszczególnych działach, przy czym należy zaznaczyć, iż w naszej ocenie dla inwestycji o metrażu do 40.000 PUM nie jest konieczne zwiększanie kadry, a jedynie jej czasowe uzupełnianie (Dział Sprzedaży), które jest zawarte w cenie usługi.

VI. Kontakt.

W razie jakichkolwiek pytań odnośnie oferty osobiście pozostają do dyspozycji pod adresem:

Bracka 18 Sp. z o.o.
ul. Dynasy 2/17
00 – 354 Warszawa

tel. +48 501 175 541

rafal.kurabiowski@bracka18.pl