

Linda Prelovská: Každá novostavba si už vopred vyberá svojich obyvateľov



Author: Herrys | Published: 31.10.2017

Ako sa psychológ dostane k predaju novostavieb?

Už popri štúdiu na vysokej škole som začala pracovať u developera a po ukončení štúdia som tam zostala na pozícii manažéra predaja. Po nejakom čase som síce odišla do úplne iného odvetvia, ale veľmi rýchlo som zistila, že sú to práve reality, čo ma baví a čo chcem robiť. Tak som sa opäť vrátila k predaju novostavieb.

Štúdium psychológie s tvou prácou zdanlivo vôbec nesúvisí. Využívaš niektoré poznatky zo štúdia pri tvojej súčasnej práci?

Nejaký ten prienik sa určite nájde. Počas štúdia sme sa napríklad učili zásady efektívnej komunikácie a tieto poznatky sa mi stále zídu pri každodennej komunikácii s klientom, ktorá je niekedy skutočne náročná. Momentálne ale najviac ťažím zo skúseností, ktoré som za desať rokov práce pri predaji novostavieb získala.

Z developerského prostredia si pred pár mesiacmi prešla do realitnej kancelárie. Prečo?

Keď som u developera začínala, boli sme malý team a úzko sme spolupracovali. Dnes má táto spoločnosť 80 ľudí, čo mi prestalo vyhovovať. Mám radšej prostredie menšej firmy a užšie vzťahy ako pevné korporátne štruktúry. Nechcela som byť už viazaná konkrétnym developerom a jeho projektmi. Práca na viacerých projektoch od rôznych developerov je rôznorodejšia a to mi vyhovuje viac.

Ako projektová manažérka máš v [HERRYSe](#) na starosti viaceré rezidenčné projekty. Vyžaduje každý z nich odlišný prístup?

Jednoznačne. Skladba bytov, lokalita, architektúra stavby aj jej prevedenie, ale napríklad aj občianska vybavenosť v okolí predurčujú, pre akú cieľovú skupinu je konkrétny projekt určený. Dalo by sa povedať, že každý projekt si už vopred vyberá svojich obyvateľov.

Môžeš byť viac konkrétna? Ako tá „selekcia“ prebieha?

Napríklad [projekt Seberíniho](#), ktorý momentálne predávame, je jednoznačne projekt určený na rodinné,

resp. trvalé bývanie. Je zasadený do vybudovanej lokality s výbornou občianskou vybavenosťou a má širokú skladbu bytov - od malých, jednoizbových až po veľkometrážne, štvorizbové byty. Väčšina klientov v tomto projekte sú ľudia, ktorí aj dnes bývajú v danej lokalite a byty si kupujú pre seba a svoju rodinu.

Okrem Seberíniho predávate v Ružinove ešte jeden projekt. Ktorý?

[Nový Ružinov](#). Je to projekt, ktorý vyrastá v novovznikajúcej časti Ružinova s vynikajúcou perspektívou. Ambíciou developera tu nie je vybudovať iba jeden či dva bytové domy, ale komplexnú mestskú štvrť s občianskou vybavenosťou a unikátnym rezidenčným parkom s množstvom zaujímavých funkčných a herných prvkov. V týchto dňoch spúšťame predpredaj už štvrtej fázy projektu a doterajšie skúsenosti hovoria, že tento projekt oslovuje predovšetkým mladé rodiny, pre ktoré predstavuje tzv. štartovacie bývanie.

Ako projektová manažérka máš na starosti aj PROXENTA Residence na Mýtnej ulici v centre mesta. Aká je cieľová skupina tohto projektu?

Sú to buď mladí ľudia, ktorí uprednostňujú mestský životný štýl, alebo investori, ktorí kupujú nehnuteľnosť s cieľom zarobiť na prenájme alebo jej budúcom predaji. Všetky byty v tomto projekte sú dvojizbové, čo vyhovuje práve týmto typom klientov. Najväčšie benefity projektu [PROXENTA Residence](#) sú v tom, že je to kvalitná novostavba v centre mesta, vo vyššom štandarde a za dobrú cenu.

Pohybuješ sa stále v prostredí novostavieb. Ako táto práca ovplyvnila tvoju cestu k vlastnému bývaniu?

Paradoxne, cesta k môjmu vlastnému bývaniu bola poriadne kľukatá a trnistá. Nie nadarmo sa hovorí, že „Obuvníkové deti chodia bosé.“ V mojom prípade platí toto porekadlo na sto percent. Dnes ale môžem konečne povedať, že som si vybrala správne a svoje bývanie v širšom centre mesta si naplno užívam.

Máš nejaké koničky? Čomu sa venuješ vo voľnom čase?

Rada športujem. V minulosti som závodne hrávala tenis, dnes je to skôr posilňovňa a v zime lyže. Tiež veľmi rada cestujem. Dala som si záväzok, že navštívim všetky európske hlavné mestá. To sa mi zatiaľ celkom nepodarilo, ale pracujem na tom. V posledných rokoch mi však učarovala Ázia. Navštívila som Bali, Vietnam, Thajsko a už teraz s priateľom plánujeme, kde strávime najbližšiu dovolenku.

Kde bude Linda Prelovská o desať rokov. Vidiš samu seba stále pri realitách?

Asi áno. Už to krátke obdobie, kedy som pracovala v inom odvetví, mi ukázalo, že sú to práve nehnuteľnosti, čo ma baví a čo chcem robiť. Možno o desať rokov nebudem sedieť na tej istej stoličke ako dnes, ale určite bude moja práca s realitami nejakým spôsobom súvisieť.

7.11.2017 sa v Bratislave uskutoční už 13. ročník odbornej realitnej konferencie [Real Estate Market 2017](#), kde bude Linda Prelovská jedným z aktívnych účastníkov. Spolu s ďalšími odborníkmi sa zúčastní panelovej diskusie na tému *Stratégia predaja v rezidenčnom developmente*.

31.10.2017 13:36, Herrys