

Komplexní správa nemovitostí od E-Technologies



Ing. Jiří Sýkora je majitelem společnosti E-Technologies, která se stará o bytové domy, spravuje SVJ a družstva zejména po Praze. Majitel společnosti a jeho kolegové se v oboru pohybují víc než deset let. Správu, které se věnují, se postupně učili i v jiných společnostech a časem se rozhodli své zkušenosti spojit ve společnosti E-Technologies. Nechtěli jít cestou velké korporátní firmy, chtěli jít cestou osobního kontaktu s klienty a to se jim podle slov pana Sýkory daří.

Vy a vaši kolegové jste se nechtěli vydat cestou velkého korporátu, kolik zaměstnanců tedy ve firmě je?

Dneska je nás kolem dvaceti zaměstnanců různého druhu. Já jsem jediný velitel, dále máme manažery, respektive správce, ti mají na starosti bytové areály a domy, techniky, kteří fyzicky jezdí do bytových domů, jež udržují v dobré kondici, uklízečky a účetní.

Vaše společnost tedy může obsáhnout celou správu domů od A do Z?

Ano, jsme schopni obsáhnout 90 procent věcí, které jsou se správou spjaté. Většina konkurenčních firem umí dělat pouze tu správu samotnou, což znamená vést bytový dům, pořádat shromáždění a tak dále, ale na většinu ostatních činností si volají subdodavatele. Jelikož jsem viděl, kolik v tom utíká peněz a jak se na subdodavatele v mnoha případech dlouho čeká, rozhodl jsem se, že bude nejlepší, když jedna firma obsáhne většinu těchto věcí sama. Komplexní správa nemovitostí je nejčastějším požadavkem společenství vlastníků a bytových družstev, v rámci služby jsme schopni nabídnout profesionálního předsedu či zajištění služby hodinového manžela. Zároveň máme své zahradníky, uklízeče, požiárníky, elektroniky, hrolezce. Takže jsme opravdu schopni si včetně revizí ty činnosti dělat sami.



Tato komplexní správa je tedy výjimečná?

Ano, to je naše přidaná hodnota. Všechny úkony mohou být díky komplexnosti splněny rychle a mnohem levněji, než pokud by se jednalo o jednorázového subdodavatele.

Je ještě nějaký bonus, který můžete zákazníkovi nabídnout oproti jiným firmám?

Líbí se mi naše osobní péče o klienty. Když si vezmete jiné velké korporátní firmy, je tam velký problém se s někým spojit na zákaznickém servisu, toho se my snažíme vyvarovat. Zákazník má jednoho partáka – firmu E-Technologies a jednoho konkrétního správce. Nestará se o něj žádný „robot“ a nemusí volat na žádnou zákaznickou linku. Pokud je nějaký problém, zavolá zákazník svému Lukášovi nebo Rostovi a ten s nimi problém vyřeší ihned.

Pokud si vás tedy zákazník objedná, může si vybrat jen některou službu?

Máme základní úkony, které je dobré, aby byly v jednom balíčku. Je to správa, účetnictví a údržbář, což je někdo, kdo bytový dům pravidelně kontroluje a popřípadě provádí drobné opravy.

Pokud tedy například v nějakém bytě praskne vodovodní potrubí, volá se přímo vám?

Přesně tak. V první řadě se jedná o havarijní výjezd, který zajistí, aby škoda nebyla ještě větší a voda se nedostala do zbytku domu. Potom zajistíme následnou kompletní opravu.

Tato služba je nonstop? Může zákazník volat i v noci?

Pravidelně se tyto nehody stávají v pátek večer, když sedíme u piva. Ale samozřejmě jsme profesionálové, takže jeden z nás vždycky drží pohotovost, ten si tedy pátek neužije jako ostatní, ale náš systém funguje a jsme schopni tyto situace řešit v jakoukoliv den i noční hodinu. V těchto situacích funguje skvěle i naše pojišťovnictví, které taky v rámci služeb nabízíme. Součástí těchto smluv bývá i asistence při haváriích přímo od pojišťovny.

Jste v situaci, kdy se všechno zdražuje. Myslíte, že lidé budou od těchto služeb ustupovat, aby ušetřili?

My se s tím naštěstí nesetkáváme. Kdo jednou vyzkouší kvalitní správu, popřípadě vedení SVJ od slušného profesionálního předsedy, pochopí, že nedává smysl, aby si to lidé dělali sami. Tento obor skutečně vyžaduje profesionály. V momentě, kdy lidé naše služby využívají, vědí, že to nejlépe provede někdo, čím je to denní chléb. Neumím si představit, že bych dělal přes den náročnou práci a večer byl ještě starostlivým a trpělivým správcem. Je to opravdu hodně náročné.

Zároveň mezi vaše zaměření patří i realitní služby. To vyplynulo postupem doby?

Ano, tyto služby vyplynuly časem, jelikož správcovství je vlastně vstupenkou k nějakým dalším obchodům. Přicházíme k poptávkám i nabídkám prodeje a pronájmu bytů a zároveň se zabýváme i rekonstrukcemi. Realitní služby jsem ke správcovství vždycky chtěl mít, ale bylo těžké najít někoho, kdo by se tomu věnoval naplno. Každopádně teď mám ve svém týmu dva lidi, kteří se tomu věnují naplno a velice profesionálně.

Plánujete se rozšířit ještě o nějaké služby?

Myslím, že jsme to v tuto chvíli rozšířili asi maximálně, jak to jen jde. Většina konkurenčních firem toho nedělá zdaleka tolik co my. V podstatě jsme schopni obsáhnout téměř všechny technologie vlastními silami. Vůbec nerozumím tomu, proč se více správců také nesnaží tyto služby obsáhnout komplexně, protože za nás to opravdu funguje. Za tři roky jsme dokázali získat padesát SVJ, což si myslím, že je úspěch, a je to určitě i díky tomu, že nás klienti dále doporučují, za což jsme jim vděční a chtěl bych jim touto formou poděkovat.

TEXT JIŘINA ELIŠKOVÁ • FOTO ADRIANA GARDELLI CAHOVÁ