

# M. Žibūda: NT projekto valdytojas – kompetencijų centras sėkmingam rezultatui

Martynas Žibūda, NT projektų valdymo UAB „EIKA Development“ generalinis direktorius, sako, kad paaiškinti, kam reikalingas nekilnojamojo turto (NT) projekto valdytojas, paprasčiau tiems, kurie jau bandė vystyti NT projektą patys: „Kai pamato, kaip tai atrodo realybėje ir kiek visko reikia žinoti, dažniausiai sako – daugiau niekada gyvenime. Tuo labiau, kad nekompetencijos kaina šioje srityje itin didelė.“

**P**asak jo, NT projekto valdytojo reikšmę suprasti paprasčiausia, kai jį vertiname kaip kompetencijų centrą – čia sutelkti žmonės, kurie jau daug metų dirba NT srityje ir turi sukaupę žinių skirtingais klausimais.

## SPRENDIMAS – KOMPETENCIJŲ CENTRAS

„Beveik visi verslai anksčiau ar vėliau susiduria su NT: reikia patalpų biurui, gamybai, sandėliui ar įmonės plėtrai. Tada paaiškėja, kad reikia su NT plėtra susijusių kompetencijų. Ir samdai žmogų ar visą komandą, kurie tokių žinių turi“, – aiškina jis.

Dažniausiai tai vienkartiniai projektai ir klausimai, kuriuos reikia spręsti čia ir dabar.

„Tada renkama iš kelių variantų: perorientuojami vidiniai įmonės darbuotojai arba samdoma keletas specializuotų išorės įmonių atskirai verslo idėjai generuoti, projektuoti, vykdyti statyboms. Arba galima kreiptis į tokius valdytojus kaip mes, kurie teikia visą paletę paslaugų: nuo verslo plano sukūrimo iki jo realizavimo. Kitaip sakant, NT projekto valdytojas yra žinių, patirties, kompetencijų (*know-how*) centras, kuris jomis dalinasi su savo klientu“, – atskleidžia M. Žibūda.

## KAS KREIPIASI Į NT PROJEKTO VALDYTOJĄ

Jis išskiria kelis „EIKA Development“, kaip NT projektų valdytojo, klientų tipus.

Pirmiausia tai nuosavo kapitalo sukaupę verslininkai, nusprendę investuoti į NT projekto vystymą. Dažniausiai šių verslininkų veiklos sritis – ne NT vystymas, o NT projektas jiems yra papildoma veikla, kuria diversifikuojamas jų investicinis portfelis.

„Tada jie mato prasmę samdyti NT projekto valdytoją, kuris dalinasi keliasdešimties metų patirtimi ir padeda išvengti klaidų, – patirtimi dalinasi M. Žibūda. – Kreipiasi pa-brangusiose miesto teritorijose gamybines patalpas arba menkos vertės NT objektus valdančios įmonės, kurios savo veiklą nusprendžia iškelti už miesto, o esamą teritoriją ne parduoti, bet paversti pradinio inaušo partneryste su patyrusiu NT vystytoju. Šiuo atveju mūsų paslaugų spektras pilnas – nuo idėjos iki garantinio aptarnavimo.“

Kita klientų grupė yra įmonės, kurioms būtinas NT projekto – sandėlių, prekybos, biurų, gamybos patalpų – vystymas dėl jų pa-



➤ Martynas Žibūda, „EIKA Development“ generalinis direktorius: „Labai svarbūs NT projekto valdytojo sukaupti ankstesnės patirties įrodymai, kokia patirtimi remiasi įmonė ir konkreti komanda.“

grandinės veiklos. Tai dažniausiai vienkartinis įvykis įmonės gyvenime, o prašomos paslaugos – nuo projektavimo, statybų valdymo iki techninės priežiūros.

**Lietuvoje žmonės jau supranta, kodėl verta samdytis iš vienu rankų ir kodėl tai pasiteisina.**

„Kreipiasi ir fondai arba investicinės bendrovės, nuosavybės teise valdančios NT objektus. Jiems teikiame pastatų valdymo, nuomininkų paieškos, administravimo ir visas kitas su NT susijusias paslaugas“, – aiškina „EIKA Development“ generalinis direktorius.

## PASIRINKIMO KRITERIJAI

Jei jam reikėtų rinktis NT projekto valdytoją, pirmiausia pasidomėtų rekomendacijo-

mis: „Labai svarbūs yra sukaupti ankstesnės patirties įrodymai, kokia patirtimi remiasi įmonė ir konkreti komanda.“

Kitas svarbus aspektas renkantis dirbti su NT projektų valdytoju – galimybė pasidalinti riziką.

„Kai klientas turi sklypą ar pastatą, jis gali kreiptis į NT projekto valdytoją, kad šis pasiūlytų galimas verslo idėjas, scenarijus, pateiktų pagrįstas prielaidas, kiek investicijų reikėtų kokiems projektams, kokias pajamas iš to galima gauti. Mūsų prielaidos nebus tik popieriuje – turėsime konkrečius pavyzdžius, kaip tai įgyvendinti, kodėl pastatysime už nurodytą sumą ar parduosime už žadamą kainą ir gausime kliento siekiamą grąžą“, – sako M. Žibūda.

Be to, nemažai NT projekto valdytojų rezultatų susiejama su kliento sėkme. Tai ypač svarbu, kai vykdomi ilgalaikiai projektai, kurie trunka penkerius ar daugiau metų.

„Mes visada atsižvelgiame ir į grąžą laike: jei grąža geresnė, nei planavo savininkas, mes tikimės, kad jis ją pasidalins, todėl jo grąža esame tiesiogiai suinteresuoti“, – akcentuoja „EIKA Development“ generalinis direktorius. ■