

Florian Nițu, Popovici Nițu Stoica și Asociații: Este impropriu să sperăm ca managerii să poată aduce oamenii înapoi la birou. Ei trebuie să găsească soluții pentru ca angajații să cedeze singuri tentației de a se reîntoarce în spațiile de lucru consacrate

Autor: **Cristina Bellu** 26.09.2024



Cheia reîntoarcerii angajaților în birouri, după ce modelul de lucru în sistem hibrid a fost adoptat la scară largă în urma pandemiei de COVID, constă în transformarea spațiului de lucru într-un mediu care să le ofere un confort superior, oportunități de interacțiune și facilități pe care munca de acasă nu le are, consideră Florian Nițu, Managing Partner în cadrul firmei de avocatură Popovici Nițu Stoica și Asociații.

“Conceptul de munca în regim hibrid exista și înainte de pandemie, dar aceasta l-a amplificat. Toate analizele care s-au făcut de la pandemie încoace arată că transformarea culturală s-a produs. Este impropriu să sperăm ca managerii să poată aduce oamenii înapoi la birou, ci mai repede trebuie să găsească soluții pentru ca angajații să cedeze tentației de a se reîntoarce în spațiile de lucru consacrate”, a spus Florian Nițu la ZF Rezidential & Office Summit’24.

Alte declarații:

- ◆ Astăzi, orice proiect presupune un proces de urbanizare sau de contribuție în urbanizare. Este de asemenea un rezultat între interacțiunea dintre public și privat. Nu se mai poate imagina că un proiect de autorizare a unei investiții imobiliare poate fi simplificat și rezumat la o aplicație în vederea obținerii permisului de construcție.
- ◆ Este un proces complex, care presupune un dialog, și care, din păcate, încă nu a ajuns să aibă o cultură a transparenței și a dialogului cu instituțiile, dar dincolo de aceste lucruri, procesul de autorizare este unul ireversibil. O formă de parteneriat cu reglementatorul înseamnă angajamente de investiții în spațiul public, pentru comunitate în principal.
- ◆ În cazul dezvoltărilor în piața de birouri, proiectele se schimbă din punct de vedere al construcției. Când gândești un proiect nou, ai două variante pentru a le dezvolta în următorii ani. Pe de o parte se generalizează un minim standard, care totuși este destul de ridicat. Al doilea profil de chiriaș este acela de chiriaș client dedicat. În majoritatea cazurilor proiectele se definesc în funcție de caietele de sarcini pe

care acești clienți le stabilesc la rândul lor. Este greu de imaginat un proiect de birouri în București, cu livrare în 2027 de exemplu, în care să nu ai deja în minte un profil de client, o filozofie de cum atragi clientul respectiv și criteriile pe care el ți le va impune prin caietul lui de sarcini.