

The Middleman, un nou model de agenție imobiliară

Alexandru Boff a lansat un serviciu inovator de brokeraj ce își propune să modifice modul în care funcționează relația proprietar - agenție - chiriaș. The Middleman - noul concept de agenție imobiliară conceput de Boff - introduce în procesul de închiriere, în mod gratuit, servicii de property management cu asistență tehnică la orice oră și în orice zi și elimină obligativitatea chiriașului la plata comisionului către agenție.

Fondatorul The Middleman ne-a acordat un interviu în care ne-a oferit detaliile cu privire la modul în care își propune să funcționeze noul business și la planurile de viitor ale companiei.

Reporter: În ce constau mai exact serviciile oferite de compania dumneavoastră clienților?

Alexandru Boff: The Middleman este un model inovator de agenție imobiliară, care își propune să eficientizeze procesul de închiriere.

Am debutat cu zona de Nord a Capitalei, dar suntem interesați să extindem produsul în tot orașul și, ulterior, în orașele importante din țară, în sistem de franciză.

Reporter: De unde a pornit ideea acestui proiect?

Alexandru Boff: Când am pus bazele The Middleman, eram angajat de zece ani în domeniul imobiliar. Experiența te ajută să identifici punctele nevralgice ale pieței, dar și potențialul anumitor aspecte.

Eu am văzut potențial enorm în zona de property management, pe segmentul rezidențial premium și am decis să îl valorific printr-un business propriu.

Reporter: Care sunt beneficiile



unui contract cu Middleman?

Alexandru Boff: The Middleman schimbă modul în care funcționează relația proprietar - agenție - chiriaș prin beneficii în dublu sens. Astfel, proprietarului sau dezvoltatorului imobiliar i se oferă oportunitatea de a plăti comisionul la închiriere egal cu valoarea chiriei pe prima lună, în 12 rate lunare egale. Iar în această sumă este inclus, fără costuri suplimentare, un contract de property management care presupune plata impozitelor aferente imobilului, asistență tehnică 24/7 și inspecția trimestrială a apartamentului.

De asemenea, pentru chiriaș, servi-

ciile Middleman presupun eliminarea comisionului la închiriere, preluarea responsabilității plăților lunare și asistență 24/7 în caz de probleme tehnice.

Pentru a preîntâmpina neînțelegerile între chiriaș și proprietar, The Middleman preia toate facturile de utilități și le plătește în numele chiriașului. Opțional, acest serviciu se poate aplica și pentru plata chiriei. La sfârșitul fiecărei luni, proprietarul va primi un raport de activitate ce va conține toate acțiunile efectuate, dar și ce apartamente sunt disponibile în același imobil, pentru eventuale noi investiții.

În curând, va fi lansată și o aplicație mobilă, disponibilă pentru dispozitivele Android și iOS. Aceasta va permite părților implicate să consulte în timp real situația proprietății.

Reporter: Serviciile dumneavoastră se adresează exclusiv companiilor sau au acces la ele și persoanele fizice?

Alexandru Boff: The Middleman se adresează atât companiilor, cât și persoanelor fizice.

Reporter: Câte contracte ați încheiat, până în prezent și câte previzionați că veți încheia până la sfârșitul anului?

Alexandru Boff: În primele șase luni ale anului 2016, am încheiat între 30 și 40 de contracte de consultanță/brokeraj, iar pentru noul serviciu de property management avem deja aproximativ 30 de clienți, persoane fizice și dezvoltatori, cu un portofoliu cumulat de 80-85 de active. O parte dintre proprietăți sunt deja sub administrare.

Odată cu mărirea echipei și capitalizarea companiei, estimăm o creștere semnificativă a portofoliului, astfel încât, după primul an de activitate, portofoliul The Middleman să însumeze 150-200 de contracte semnate și proprietăți sub administrare.

Reporter: De la cât pornesc costu-

Alexandru Boff: "În curând, va fi lansată și o aplicație mobilă, disponibilă pentru dispozitivele Android și iOS.

Aceasta va permite părților implicate să consulte în timp real situația proprietății. "

rile serviciilor oferite de compania dumneavoastră?

Alexandru Boff: Unul din avantajele colaborării cu Middleman este eliminarea comisionului plătit de chiriaș.

Al doilea avantaj legat de cost se adresează proprietarului sau dezvoltatorului imobiliar. Acesta plătește comisionul la închiriere egal cu valoarea chiriei pe prima lună, în 12 rate lunare egale. În această sumă este inclus, fără costuri suplimentare, un contract de property management complex, dar și oportunitatea de promovare a altor proprietăți ale dezvoltatorului pe website-uri specializate și prin publicitate outdoor.

După primele 12 luni de contract, putem continua cu același cost anual ca cel plătit de client la începutul colaborării.

Reporter: Credeți că piața din România este deschisă către astfel de servicii?

Alexandru Boff: Când am decis să înființăm The Middleman am fost încurajați de contextul favorabil al pieței: dezvoltările rezidențiale din zona de nord a Capitalei sunt în plin avânt, iar în următorii ani vor fi livrate între 500 și 700 de unități locative, unde deja au fost precontractate 50% din apartamente. Rata scăzută la depozitele bancare și fluctuațiile mari pe burse au condus investitorii



către activele imobiliare, achiziționând pachete de apartamente pentru a le da spre închiriere.

Reporter: Care sunt așteptările din punct de vedere financiar ale companiei?

Alexandru Boff: Mai mult decât la

realizări financiare, acum ne gândim la adaptarea serviciului și aducerea lui în cea mai bună variantă pentru clienții noștri, aceea care le-ar aduce confort maxim pe toată durata contractului de închiriere.

Desigur, avem și obiective finan-

ciare. După primii cinci ani, ne propunem atingerea unei cifre de afaceri anuale cuprinsă între 2 și 2,5 milioane de euro.

Reporter: Vă mulțumim!

