

Managementul rezidențial - un business în creștere

● Administratorii pot ipoteca apartamentele restanțierilor, conform noii legislații

În conformitate cu noua legislație intrată în vigoare la sfârșitul lunii septembrie, administratorii de blocuri pot ipoteca apartamentele locatarilor care au restanțe de mai mult de trei luni și mai mari decât salariul minim pe economie, ne-a declarat Ottavio Șerbănescu, CEO Cresida.

Domnia sa ne-a acordat un interviu în care ne-a spus că numărul firmelor care se ocupă de managementul rezidențial este în creștere, numai în București existând aproximativ 20.000 de asociații de proprietari.

Reporter: Cum este primit pe piața din țara noastră conceptul de management rezidențial?

Ottavio Șerbănescu: Acum este primit mai bine. La început a fost o oarecare reticență, pentru că persoanele care decideau în asociațiile de proprietari erau în general persoane în vârstă. Între timp, echipele s-au mai schimbat, au venit oameni mai tineri. Atât în noile complexe rezidențiale, unde în general locuiesc oameni mai tineri, dar și la blocurile clasice s-au schimbat oamenii și au venit persoane interesate să aibă grijă nu doar de proprietatea lor, dar și de proprietatea comună și atunci se implică. Cei mai tineri se uită în jur și văd firmele care se ocupă de aceste lucruri. În plus, rar mai găsești persoane fizice care să-și ofere serviciile, mai sunt doar cei care o fac în virtutea inerției.

Reporter: Cum arată piața de management rezidențial în țara noastră, comparativ cu alte țări?

Ottavio Șerbănescu: Din ce știu, în general, în alte țări nu sunt atât



Ottavio Șerbănescu: "Asociațiile de proprietari sunt specifice nouă, pentru că sunt foarte mulți proprietari după aceea mare împroprietărire din anii 1990".

de mulți proprietari persoane fizice ca la noi. Acolo, dacă vorbim de proprietari, vorbim de proprietari de clădiri. Sunt foarte puține clădirile în care fiecare apartament are proprietarul lui și atunci mă gândesc că nu există această organizare de a se asocia proprietarii între ei, ci proprietarul clădirii contractează direct o firmă, cum funcționează la noi firmele care admi-

nistrează spații comerciale și clădiri de birouri, unde se face contract direct cu proprietarul clădirii și este astfel subcontractată și mentenanța și pază și tot ce este nevoie.

Asociațiile de proprietari sunt specifice nouă, pentru că sunt foarte mulți proprietari după aceea mare împroprietărire din anii 1990. Decizia stă la un grup de oameni și lucrurile funcționează puțin diferit,

pentru că fiecare are opiniile lui, fiecare are punctul lui de vedere. Este mult mai simplu să vorbești cu un proprietar de clădire, decât cu administrația.

Reporter: Care sunt perspectivele de dezvoltare ale Cresida?

Ottavio Șerbănescu: Clar piața este liberă, în sensul că încă este loc pe piață în acest domeniu de activitate. Sunt multe firme mici în domeniu și foarte puține mari. Chiar și cele mai mari companii de administrare sunt mici încă, nu există o corporație. Firmele mari administrează câteva sute de asociații de proprietari, iar în București sunt aproximativ 20.000 de asociații de proprietari. Încă este un business în creștere. În general, acum când se înlocuiește un administrator persoană fizică, întotdeauna se înlocuiește cu o firmă, nu se mai înlocuiește cu o altă persoană. Numărul asociațiilor care au contract cu o firmă crește și o să tot crească.

Reporter: De ce investiție inițială este nevoie pentru demararea unui astfel de business și ce presupune?

Ottavio Șerbănescu: Eu am mai demarat un business în acest domeniu, în 2006. Atunci nu aveam cunoștințe în domeniu, am început prin a studia această activitate și treptat a crescut. Acum merg la o echipă gata formată, la un business care există, pe care vreau să-l cresc. Nu sunt necesare investiții foarte mari, ai nevoie doar de oameni, cheltuielile curente și de un spațiu. Aș putea spune că forța de muncă este principalul cost al unui astfel de business. Ai nevoie de oameni, iar oamenii buni se găsesc greu, dar în principiu întotdeauna am preferat să formez oameni.

Reporter: Care sunt principalele



beneficii în alegerea unei companii de management rezidențial în detrimentul unui administrator clasic?

Ottavio Șerbănescu: În primul rând este mai ieftin pentru că munca este eficientizată. Fiecare om are în atribuții o anumită activitate și se poate ocupa de mai multe asociații în același timp, iar în felul acesta costul pentru o asociație este mai mic decât salariul unui administrator cu taxele aferente. Este mai ieftin să plătești o factură către o firmă, decât să angajezi un administrator.

Vorbim de o sumă care se diminuează cu aproape jumătate.

În plus, o firmă face activitatea mai bine pentru că lucrează cu oameni specializați. Un singur om nu poate să fie specializat și în contabilitate și în instalații și în legislație. Într-o firmă, pentru fiecare astfel de segment este cineva specializat. Noi oferim servicii de contabilitate, de fapt management financiar, ne ocupăm de îngrijirea proprietății comune, orice nevoi au din punct de vedere tehnic, admi-

nistrativ, noi le furnizăm, avem colaboratori din toate domeniile unei asociații de proprietari.

Reporter: Câte contracte ați încheiat până în prezent?

Ottavio Șerbănescu: Firma este mică, momentan avem 26 de contracte, dar sperăm să creștem repede acest număr. Nu ne axăm doar pe blocurile noi. Avem contracte atât cu blocurile noi, blocurile vechi și foarte vechi din categoria monumentelor istorice.

Reporter: Care sunt tarifele pe care le percepeți pentru serviciile oferite?

Ottavio Șerbănescu: Tarifele noastre sunt în jurul sumei de 12-15 lei de apartament.

Reporter: Care sunt estimările dumneavoastră pentru anul viitor în ceea ce privește numărul asociațiilor, dar și al cifrei de afaceri?

Ottavio Șerbănescu: Anul viitor ne propunem ca numărul asociațiilor să fie din trei cifre și sper ca anul viitor numele firmei să fie cunoscut pe piață. Mergem pas cu pas, nu refuzăm niciun bloc. În prezent, suntem în discuții să încheiem un

contract cu un bloc care are patru apartamente, dar avem și asociații de proprietari cu 480 de apartamente. Marja este foarte mare.

Sper ca anul viitor să atingem o cifră de afaceri de un milion de lei.

Reporter: Cât de mare este concurența de pe piață?

Ottavio Șerbănescu: Sunt trei sau patru firme așa-zis mari și foarte multe firme care au câteva blocuri și care nu își propun să crească, sunt echivalentul buticurilor.

Reporter: Există astfel de firme doar pe piața din București sau și în alte orașe? Dumneavoastră vă gândiți să intrați și în alte orașe?

Ottavio Șerbănescu: Există firme de administrare și în orașele mari. Noi avem în plan ca după ce ne așezăm bine în București să mergem și în alte orașe, măcar în cele apropiate - Ploiești, Pitești.

Reporter: Ce modificări aduce noua lege a asociațiilor de proprietari?

Ottavio Șerbănescu: Noua legislație care trasează activitatea administratorilor de proprietari, care a intrat în vigoare la sfârșitul lunii

septembrie, la 11 ani de la cea veche, este o lege făcută destul de deficitar, cu niște reglementări care încurcă mult asociația de proprietari și este posibil să determine mulți oameni din asociație să renunțe. Pentru niște obligații destul de greu de îndeplinit sunt niște sancțiuni imense. Cred că există riscul să apară un blocaj din acest punct de vedere. Pentru firme acest lucru este mai ușor, noi suntem specialiști, cu asta ne ocupăm.

Vă dau câteva exemple de sancțiuni - cenzorii sunt obligați să participe la ședințele de comitet, iar administratorii au obligația să pună ipotecă pe apartamentele restanțierilor. O ipotecă care, de altfel, nu aduce bani în casieria asociației. Această sancțiune se va aplica proprietarilor care au o restanță mai mare decât salariul minim pe economie și trei luni restanță.

Reporter: Vă mulțumesc!