

OCTAVIAN BĂDESCU, FREEDOM GROUP:

"Potențialul pieței companiilor de consultanță imobiliară este enorm"

"Valoarea pieței de consultanță imobiliară din România ajunge la aproximativ 100 milioane euro, dar potențialul este de câteva ori mai mare"

Piața companiilor de consultanță imobiliară din țara noastră are un potențial enorm, atât prin prisma valorii tranzacțiilor, cât și a serviciilor suport de care, teoretic, este nevoie, susține Octavian Bădescu, fondatorul companiei de consultanță imobiliară Freedom Group.

Domnia sa ne-a vorbit, într-un interviu, despre oportunitățile de pe piața pe care activează, precum și despre specificul acesteia și locul ei la nivel internațional, precizând că valoarea acesteia ajunge la aproximativ 100 milioane euro, în raport cu un potențial de câteva ori mai mare.

Reporter: Cum descrieți piața companiilor de consultanță imobiliară?

Octavian Bădescu: Este o piață cu un potențial enorm, dată fiind valoarea tranzacțiilor și, implicit, a serviciilor suport de care este, teoretic, o reală nevoie. În același timp, este o piață relativ mică, din punct de vedere al valorii veniturilor generate cu precădere din comisioane. Această situație este cauzată inclusiv de faptul că mai mult de jumătate din potențialii clienți preferă să tranzacționeze fără sprijinul unui consultant profesionist.

În egală măsură, piața este foarte fragmentată, așadar încă suferă în marea ei majoritate de o lipsă cro-

nică de profitabilitate reală. Cele mai multe agenții imobiliare sunt doar locuri de muncă pe care anumiți agenți cu o posibilă vocație antreprenorială le-au creat pentru ei înșiși. Aceasta este una dintre cauzele unei calități perfectibile a serviciilor prestate de către unii agenți.

Nu în ultimul rând, piața locală de consultanță imobiliară are mult spațiu de îmbunătățire la capitolul educație, atât la nivelul clienților, cât și, uneori, al agenților. Procesul de colaborare se abordează de multe ori eronat, din ambele părți, iar acest aspect generează cercuri vicioase, care e bine să fie sparte. Noi, prin proiectele "Freedom Group" și "faracomision.ro", încercăm să fa-

cem exact acest lucru: să corectăm un model greșit!

Reporter: Ce oportunități vedeți pe piața pe care activați?

Octavian Bădescu: Oportunitățile derivă cu precădere din caracteristicile pieței. Astfel, există mult spațiu de creștere a productivității și, în același timp, a calității prestației și a relației. La nivel de fundamente este evident că atât clientul final, cât și consultanții imobiliari au nevoie de servicii de suport în demersul lor care vizează tranzacționarea, eficientizarea fiind o necesitate pentru toată lumea.

Lucrurile trebuie, însă, abordate

(continuare în pagina 16)



OCTAVIAN BĂDESCU:

Vizăm creșterea numărului de consultanți asociați, care, în cazul nostru, sunt și acționari ai companiei. Ne-am propus, implicit, și creșterea numărului de tranzacții realizate cu implicarea consultanților noștri".

urmare din pagina 14

în mod corect structurat, pornind de la realitatea faptului că tranzacționarea în sine este un proces care, indiferent că modul de lucru este cu sau fără agent, în reprezentare exclusivă sau prin intermediere deschisă, la vânzare, cumpărare sau închiriere, generează costuri fixe, iar rezultatul este incert.

Reporter: La ce valoare ajunge, astăzi, această piață și cum anticipați că va evolua?

Octavian Bădescu: Datele oficiale sunt insuficiente și irelevante, însă, estimativ, vorbim de o piață de circa 100 milioane euro, în raport cu un potențial de câteva ori mai mare. Dacă facem o paralelă cu piața serviciilor de curierat, pe care am cunoscut-o foarte bine, valoarea acesteia se situează la circa 500 milioane euro. În mod normal, piața de consultanță imobiliară nu e cu nimic mai prejos, dacă avem în

vedere, atât numărul și valoarea tranzacțiilor, cât și nevoia reală. Valoarea segmentului de consultanță imobiliară este încă mică, din cauza deficitului de educație specifică al pieței per ansamblu și a tuturor celor care activează în ea. Nivelul scăzut de educație este amplificat de transferul de valoare între specialiști și cei care au nevoie de cunoștințele lor, care are loc în consultanță, în general, și în consultanța imobiliară, în special. Estimez că, gradual, această valoare va crește.

Reporter: Unde se află piața de profil din România pe harta internațională?

Octavian Bădescu: Poziționarea României depinde de etalonul pe care îl folosim, atunci când ne comparăm. Putem lua America drept exemplu și e suficient să amintim faptul că în 1907, când noi ne ocupam cu răscoala începută la Flămânzi, ei puneau bazele National Association of Realtors, asocia-

ție care azi numără peste 1 milion de membri. Există un evident decalaj, ușor de explicat.

În același timp, cu siguranță sunt zone pe glob care mai au ceva cale de parcurs, pentru a ajunge măcar la nivelul din România.

Există anumite specificități ce țin și de zona Balcanilor, care au antrenat comportamente oarecum nelocul lor, atât din partea agenților cât și a clienților, discutabile din perspectivă etică și nu numai. În concluzie: nu este o piață ușoară și există provocări.

Reporter: Care sunt obiectivele pe care le-ați setat la nivelul Freedom Group pentru anul viitor?

Octavian Bădescu: Vizăm creșterea numărului de consultanți asociați, care în cazul nostru, sunt și acționari ai companiei. Ne-am propus, implicit, și creșterea numărului

de tranzacții realizate cu implicarea consultanților noștri. Nu în ultimul rând, avem ca țintă creșterea vizibilității și a notorietății ofertelor realmente deosebite pe care le punem la dispoziția pieței, către clienții finali și către agenții imobiliari.

Reporter: Cum anticipați că veți încheia anul curent, din punct de vedere financiar, și cum ați caracteriza parcursul comparativ cu anul trecut?

Octavian Bădescu: Este destul de puțin relevant, pentru că suntem relativ la început. În primii doi ani după înființare, am fost afiliați la rețeaua RE/MAX, din care am ieșit de curând. Pe fond, însă, dezvoltarea era lentă din perspectiva noastră și marcată de o lipsă de profitabilitate reală. În sectorul nostru de activitate, principalul indicator este nivelul de comisioane brute gene-

Valoarea segmentului de consultanță imobiliară este încă mică, din cauza deficitului de educație specifică al pieței per ansamblu și a tuturor celor care activează în ea.





rate, iar aici vorbim de câteva sute de mii de euro, nu multe. Totuși, distanța față de liderii pieței nu este foarte mare, dacă luăm în calcul faptul că aceștia au cifre de afaceri care nu depășesc 2-3 milioane de euro, sub nivelul la care am vândut o companie de dimensiune mică spre medie, Sameday Courier, către eMAG.

Reporter: Cum vedeți piața imobiliară din România, în ansamblul său? Care considerați că este segmentul cu cel mai mare potențial de creștere?

Octavian Bădescu: Există spațiu pe segmentul de rezidențial, mai ales în zonele bune și pe proprietățile de calitate. Mediul urban are potențial de creștere, precum și zonele centrale, iar pe anumite paliiere și zonele cu potențial pentru turism. Întotdeauna, prețul va tinde la fundamente, în speță la valoarea de înlocuire și la randamentul investițional, indiferent de fluctuațiile conjuncturale, și atunci când ne gândim la potențial, e bine să analizăm unde există acest decalaj.

Reporter: Care sunt așteptările dumneavoastră, pentru următorii câțiva ani, în ceea ce privește piața imobiliară românească, cu toate segmentele sale?

Octavian Bădescu: Avem un plan pe următorii cinci-zece ani, cel puțin. Proiectele pe care le gestionăm în prezent sunt compania de

consultanță imobiliară Freedom Group și Fără Comision, compania de servicii suport pentru cei care vor să tranzacționeze fără ajutor uman specializat, pe care o vom lansa în noiembrie. Prin modul de organizare, au forța de a deveni relevante nu numai la nivel local sau național, ci chiar regional, continental sau mondial. Potențialul pentru acționarii și clienții noștri este realmente enorm. Conștientizăm acest aspect și ne vom dezvolta cât de mult vom putea, în funcție și de reacțiile pieței, pe care deocamdată este prematur să le estimăm. Vom investi în aceste proiecte atât cât va fi necesar și, în același timp, justificat economic.

Însă, în orice proiect, dacă ai un concept fundamental bun, o comunicare corectă și "boxe" puternice, în mod normal ar trebui să ai succes, fiind însă necesare și alocare de resurse de timp și de muncă. Avem câteva avantaje competitive: faptul că dăm consultanților imobiliari oportunitatea să fie și acționari în compania ai cărei clienți sunt, precum și oportunitatea de a păstra 100% din comision și de a nu renunța la propriul brand local. Totodată, oferim, prin faracomision.ro, soluții acelor clienți finali care vin în piață fără să fie interesați de colaborarea cu o agenție și care nu doresc agent sau comision procentual. Nu în ultimul rând, avem

avantajul că în același grup de firme, ambele proiecte își pot genera reciproc lead-uri calificate. Toate acestea reprezintă avantaje incontestabile, atât pentru agenți, cât și pentru clienți.

Reporter: Cum se vor completa cele două proiecte aparent concurente?

Octavian Bădescu: Fiecare proiect se adresează unui alt tip de public sau unei alte etape din evoluția audienței interesate să tranzacționeze. Important este ca oamenii să intre cât mai devreme în "vizorul" nostru, pentru a le pune la dispoziție o plajă cât mai largă de opțiuni, prezentate corect. Proiectele se pot și potența reciproc. Spre exemplu, nici nu am apucat să lansăm ca operațional proiectul faracomision.ro, iar în urma unei campanii preliminare de informare, avem deja, după câteva zile, sute de vizualizări și zeci de oameni care și-au exprimat intenția de tranzacționare, în viitorul apropiat. Aceștia le vom prezenta ambele opțiuni disponibile în ecosistemul nostru, fiecare cu atributele sale. Astfel, clientul va decide cum să demareze și cum să continue procesul.

Șansele de a maximiza rezultatele sunt semnificativ mai mari.

Totuși, este posibil ca unii oameni să prefere, din diferite motive și cel puțin la început, tranzacționarea pe cont propriu, prin Fără Comision,

iar în măsura în care își ating obiectivele, toată lumea va fi mulțumită. Dacă nu și le ating, clienții pot apela ulterior la Freedom Group.

Reporter: În România, există încă o anumită reticență de a apela la un agent imobiliar. Cum se raportează Freedom Group la această realitate?

Octavian Bădescu: Există o anumită confuzie care are cauzele ei, însă lucrurile trebuie spuse foarte răspicat, dacă ne dorim o lume imobiliară mai bună. Astfel, la nivel personal, eu pot avea convingerea că lucrul în sistem de reprezentare, cu un consultant imobiliar profesionist, este cea mai sigură cale pentru maximizarea rezultatelor obținute într-un proiect de tranzacționare imobiliară. Însă, acest lucru nu trebuie să ne împiedice adaptarea la realitățile pieței locale. Compania Freedom Group nu poate avea o altă poziționare decât aceea de a susține libertatea consumatorului în a opta, în cunoștință de cauză, pentru acele tipuri de servicii imobiliare care consideră că i se potrivesc în contextul dat: cu sau fără agent, în reprezentare, intermediere sau exclusivitate!

Reporter: Vă mulțumesc!