

Freedom Group ajunge la o capitalizare de peste 2 mil. €. Modelul de business al antreprenorului Octavian Badescu da rezultate

Freedom Group Real Estate SA, companie de consultanță imobiliară al carei model de business se diferențiază prin cointerесarea agenților afiliați care devin și proprietari ai companiei, a atins performanța ca, la doar o luna de la demararea proiectului în noul format, sa atinga o capitalizare de 10.000.000 lei (peste 2 milioane euro).

Fondată de antreprenorul Octavian Badescu, Freedom Group funcționează ca o societate în care acțiunile vor fi deținute gradual și într-o pondere din ce în ce mai mare chiar de către agenții imobiliari, alături de fondatori și de alți investitori. Bazată pe cointerесarea directă a celor care își desfășoară activitatea în cadrul companiei, Freedom Group pornește de la premisa ca valoarea unei afaceri în sectorul serviciilor de consultanță imobiliară este dată de implicarea 100% a celor care sunt în același timp proprietari, furnizori de servicii și beneficiari ai rezultatelor.

Ineditul modelului de business, gândit ca inovație disruptivă, vine într-un moment caracterizat prin deficit de productivitate la nivelul marii majorități a agențiilor imobiliare și a agenților, fragmentare și încredere limitată a pieței față de agenții și companiile din domeniul serviciilor imobiliare, iar potențialul sau de viitor a stârnit imediat interes. Astfel, prin vânzarea acțiunilor către agenți și investitori s-a ajuns ca în decurs de doar o luna să se atingă o capitalizare de circa 10.000.000 lei, iar acționariatul companiei să fie format deja într-o proporție de aproape 10% din noi acționari.

"Societatea pe acțiuni a ajuns deja, prin deschiderea acționariatului, la o capitalizare de peste 2 milioane euro, ceea ce ne confirmă așteptările și arată încrederea investitorilor și a agenților privind viitorul proiectului. Acțiunea are în ea un potențial real de apreciere în timp de zeci sau chiar de sute de ori, iar agenții imobiliare beneficiază de o oportunitate excepțională de a intra în acționariat, de a investi în compania la care sunt afiliați, cu un cost al acțiunii de câteva ori mai mic decât cel al investitorilor, care întotdeauna anticipează dezvoltarea", declară Octavian Badescu, fondatorul Freedom Group. "În plus, cu cât intri mai devreme în ecosistem și contribui la expansiunea rețelei, cu atât ai parte de beneficii mai mari. Putem face o paralelă și cu o companie de utilități pentru agenți, în care aceștia sunt atât clienți, cât și acționari, a cărei valoare crește cu fiecare client în plus", adaugă el.

Întregul proiect se întemeiază pe principii guvernate de transparență, atât pentru proprietari și cumpărători, cât și pentru agenții care devin consultanți asociați, valoarea acțiunii fiind permanent actualizată pe site-ul companiei. Aceștia au la dispoziție câteva tipuri de pachete de servicii suport pentru derularea activității, cu opțiuni de la cele de bază până la cele premium, inclusiv servicii facultative, accesibile separat. Modelul este destinat agenților imobiliare de un nivel peste medie, care au capacitatea de a genera comisioane brute începând de la 10.000 euro anual și care pot beneficia chiar și integrat de veniturile create prin deservirea clienților finali.

În același timp, modelul poate aduce avantaje substanțiale inclusiv la nivelul agențiilor mici și medii din piață, care își pot continua dezvoltarea alături de Freedom Group și își pot păstra, dacă doresc, și marca proprie.

Unele modele de afaceri inovatoare au crescut rapid în ultimii ani, în mare parte ca răspuns la dezvoltarea noilor tehnologii. Dacă la început, Airbnb sau Uber erau privite ca o ciudațenie din sectorul turismului sau al transporturilor, în decurs de zece ani s-au dezvoltat și au devenit cel mai mare furnizor de soluții de cazare pe termen scurt și, respectiv, cea mai mare companie de ride-sharing din lume.

Octavian Badescu intenționează ca echipa Freedom Group să poată colabora, în următorul deceniu, cu sute sau mii de agenți acționari și să ajungă să tranzacționeze mii sau zeci de mii de proprietăți anual. În acest moment, potrivit estimărilor companiei, valoarea pieței de consultanță imobiliară se situează în jurul valorii de 100 milioane de

euro, pe acest segment fiind active foarte multe firme mici și agenți imobiliari independenți.

Freedom Group este brandul sub care se derulează activitățile de reprezentare în tranzacționarea imobiliară, proiectul fiind înființat de Octavian Badescu, în 2017. În 2018, fostul director comercial al Sameday Courier, Dana Gațe, s-a alăturat companiei ca asociat. Specializarea principală a companiei este pe segmentul de rezidențial, dar serviciile oferite de Freedom Group se întind pe mai multe arii, de la administrarea proprietăților, până la oferirea accesului la oportunități investiționale în România și în străinătate, prin intermediul diviziei Wise Cash Investments (WISE). Compania s-a diferențiat prin specializarea pe reprezentarea exclusivă (a unei singure părți) într-o tranzacție imobiliară și are la acest moment 10 consultanți în echipă. Viziunea lui Octavian Badescu este ca Freedom Group să devină una dintre cele mai respectate firme de consultanță imobiliară la nivel mondial.

Octavian Badescu, fondatorul companiei, are o experiență de aproape 20 de ani în sectorul serviciilor, perioada în care a creat și dezvoltat proiecte inovatoare și branduri în domenii ca: marketing direct, cercetare de piață, curierat și imobiliare. Octavian Badescu a fondat și condus companii importante pe anumite nișe, precum Retailplus Eastern Europe, vândută în 2012 unei companii aparținând grupului AC Nielsen, unul dintre liderii mondiali al pieței de cercetare sau Sameday Courier - prima companie românească listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București (BVB). Sameday Courier a fost achiziționată în 2017, de eMAG, cel mai mare retailer online din România.