

Kastel Group a înregistrat o creștere cu 43% a numărului de proprietati aflate în administrare, în 2021

Segmentul de property management a crescut cu 43% de la începutul anului și până în prezent, în timp ce proiectele imobiliare gestionate în exclusivitate de agentia imobiliara Kastel Group s-au vândut în proporție de 90%, potrivit unui comunicat al companiei.

Valoarea chiriilor gestionate depășește 500.000 euro/an, iar a proiectelor vândute se estimează a depăși 7 milioane euro în 2021.

"Kastel Group, agentie imobiliara care ofera servicii premium de real estate, își consolidează poziția pe segmentul de property management, portofoliul companiei urmând să se dubleze până la finalul anului comparativ cu 2020. Kastel Group a înregistrat, de la începutul anului și până în prezent, o creștere cu 43% a numărului de proprietati aflate în administrare și un rulaj de 700.000 lei, în urcare cu 130% față de perioada similară a anului trecut. Pentru 2021, compania estimează o cifră de afaceri de 1 milion de lei", se menționează în comunicat.

Ținând cont că ultimele 18 luni au adus schimbări importante în toate domeniile, inclusiv pe piața imobiliară, segmentul de property management a fost născut pe care agentia a mizat, născut pe care a dezvoltat-o, creând și o divizie separată în cadrul Kastel Group.

"Am pornit cu acest serviciu dintr-o solicitare fermă a câtorva clienți care aveau nevoie de administrare, urmând ca apoi să devină unul dintre punctele forte ale Kastel Group, transformând agentia dintr-una de intermediere, într-una născută și axată pe contracte de exclusivitate. Pe măsura ce piața se dezvoltă și consumatorul de servicii imobiliare devine din ce în ce mai atent cu cine lucrează, România va prelua trendul și experiența pietelor dezvoltate. Relația proprietar-chirias va fi una instituționalizată, în care chiriasul este un client care se așteaptă să primească servicii profesionale prompte și de calitate, nu doar o proprietate pe care o închiriaza aleator în funcție de zonă de interes", spune Christian Tudorache, fondator Kastel Group.

La nivelul Bucureștiului, oferta a fost mai mare decât cererea, proprietățile eliberate de cei care s-au mutat în provincie sau folosite anterior în regim hotelier fiind reorientate către închirierea pe termen lung. Totodată, s-a manifestat un interes ridicat al proprietarilor care au cumpărat locuințe, în vederea închirierii, de a lucra cu agenții care oferă servicii de property management.

"Gestionăm chirii care depășesc valoarea de 500.000 de euro pe an, iar anul acesta vizăm, pentru al doilea an la rând, dublarea portofoliului de property management. Cei care au investit în locuințe, strict ca un business, nu doresc să gestioneze direct relația cu chiriasii. Profilul acestui client este diferit de cel al proprietarului clasic: are studii superioare, deține mai mult de 2-3 proprietati, locuiește în străinătate sau lucrează în marile corporații. Pe scurt, administrarea acestor proprietati, așa cum se întâmplă frecvent în străinătate, de către o terță persoană este o soluție ușoară, la îndemână", a adăugat Tudorache.

Taxele pentru serviciile de property management pornesc de la 30 de euro/lună/proprietate, locuințele fiind preponderent up market și premium.

"Longevitatea acestor contracte este cu 80% mai mare decât cele administrate direct de proprietar și sunt și mai profitabile pentru clienții pe care Kastel Group îi gestionează. De exemplu, în 2021, rata medie de profit per proprietate administrată este 7,5% în comparație cu 5,5 - 6% media pieței", a explicat el.

Un alt avantaj al serviciilor de tip property management îl reprezintă procentul scăzut de chiriasi care rămân cu

datorii active, spre exemplu, media ultimilor 3 ani este sub 2%. Totodata, costuri de administrare fiscala si tehnica sunt cu pâna la 35% mai mici decât media pietei. În 2021, pâna în acest moment, rata de incidenta este de zero.

O crestere semnificativa a tranzactiilor de vânzari s-a înregistrat si în perioada pandemiei, directia cea mai importanta de business a Kastel Group fiind data de preluarea de la dezvoltatori, în exclusivitate, a proiectelor acestora, în vederea vânzarii. De altfel, portofoliul Kastel Group este în proportie de peste 90% format din proiecte în exclusivitate.

"Strategia noastra este sa fim dedicati total clientului. Nu alergam dupa proprietati care sunt în portofoliul mai multor agentii, iar proiectele pe care le luam au echipe dedicate exclusiv lor, de aceea si reusim sa le vindem mai rapid si în avantajul clientului. Datorita acestui contract de exclusivitate, dezvoltatorul poate obtine un pret cu 3 pâna la 5% mai bun pentru fiecare unitate locativa vânduta. Anul trecut, am avut contracte încheiate în valoare de 1 milion de euro din proiecte de genul, iar pentru anul în curs vorbim despre suma de 4,5 milioane de euro", a mai spus Christian Tudorache.

Agentia imobiliara Kastel Group este prezenta în Bucuresti, Ilfov si din aprilie 2021 în Cluj, având o oferta unica de servicii de real estate premium, care se adreseaza atât clientilor individuali, cât si dezvoltatorilor imobiliari. Cele trei mari directii de business vizeaza serviciile de property management, servicii de exclusivitate încheiate cu dezvoltatorii proiectelor imobiliare si consultanta imobiliara.

Kastel Estate este o companie de consultanta imobiliara cu o experienta de peste 8 ani, care ofera servicii de real estate complete: consultanta imobiliara, tranzactii imobiliare, property & facility management, serviciul de tip concierge care vine perfect în completarea celorlalte. Portofoliul Kastel Group este preponderent axat pe piata de tip premium si luxury, cu peste 400 de proprietati în portofoliu si 1.400 de tranzactii realizate cu succes.