

În mai puțin de un an de la lansare, platforma de licitații azitis.com a vândut bunuri de 20 de mil. €, inclusiv ale societății Hidroconstrucția

azitis.com, prima platforma de licitații complet digitalizate a bunurilor provenite din situații de dificultate, a înregistrat vânzări de aproape 20 milioane de euro iar numărul licitațiilor desfășurate a depășit 600 în doar 10 luni de la lansare. Cele 350 de bunuri disponibile pe platforma sunt împărțite în 11 categorii, de la terenuri, utilaje, pâna la afaceri la cheie și însumează o valoare totală de peste 40 de milioane de euro. Toate activele înscrise pe marketplace reprezintă oportunități de achiziții pentru persoane fizice și juridice, fiind vândute de companii în insolvență, faliment sau care se confruntă cu diverse situații de executare silită, ori de lichidare voluntară de portofolii.

“Obiectivul nostru a fost să facem vânzări de cinci milioane de euro în 2024, însă am depășit deja 20 de milioane de euro și suntem în creștere. Avantajul acestui tip de platformă, care digitalizează complet procesul de achiziții a bunurilor provenite din distress, este că oferă tuturor, la orice oră și din orice loc, acces la licitații transparente și sigure. Cumpărătorul nu mai are nevoie de cunoștințe de specialitate, dosare cu șina și caiete de sarcini, iar vânzătorii scapă de întreaga gestiune a procesului, în mod gratuit. E nevoie doar de internet și de maximum trei minute pentru cont, garanție și plasarea ofertei”, a declarat **Vasile Godînca-Herlea**, CEO azitis.com.

„Tocmai am încheiat prima campanie de vânzări pentru bunurile societății Hidroconstrucția SA, aflată în insolvență. Pentru cele 29 de bunuri s-au înscris 171 de participanți. Am vândut 20 dintre ele, toate peste valoarea de piață - cele mai atractive fiind, ca de obicei, cele cu potențial de dezvoltare imobiliară. Un alt exemplu e un teren din Florești, județul Cluj, care s-a vândut la 388% din valoarea de piață. La această licitație au fost plasate în total 144 de oferte și au participat 16 investitori – o dinamică unică în domeniul vânzării în distress”, mai spune **Falvius Draghici**, COO azitis.com.

Platforma azitis.com afișează prețul de pornire pentru fiecare bun listat, însă lucrează cu noțiunea de preț de rezervă, adică prețul stabilit și așteptat de către vânzător a se obține în licitație, care este confidențial și sub care bunul nu se poate vinde. Licitațiile se desfășoară exclusiv online, durează între 7 și 14 zile și permit participarea celor interesați indiferent de oră și locul unde se afla. Cumpărătorii au acces la condițiile de vânzare în avans, inclusiv în ceea ce privește descrierea detaliată a bunurilor și documentarea în imagini. Acestea se pot inspecta, iar dacă nu corespund descrierii, cumpărătorii beneficiază de protecție.

azitis.com listează momentan peste 350 de bunuri, împărțite în 11 categorii: terenuri, construcții, transporturi, utilaje, stocuri, deșeuri, mobilier, birotică/IT, afaceri la cheie, echipamente și instalații și diverse – unde, în acest moment, e încărcat un stoc de vinuri în valoare totală de 11.000 euro. Cel mai scump bun vândut până acum e o proprietate industrială situată în Băciu, Cluj-Napoca – 2.653.000 euro. Cel mai repede se vând autoturismele și utilajele de construcții, iar cel mai cautat activ conform numărului de vizualizări e un autoturism marca Jaguar, care are peste 26.000 vizualizări, cu prețul de pornire stabilit la 9250 euro. În acest moment, cel mai valoros bun de pe platformă e un ansamblu de cămine de nefamiliști, fiecare pornind de la 2,8 milioane de euro. Până la finalul anului 2024, compania își propune să listeze bunuri de peste 50 milioane de euro.

Peste 600 de licitații au fost susținute pe azitis.com în ultimele 10 luni, din care 150 au fost și câștigate. Media lunară a utilizatorilor unici a depășit 35.000 și cumpărătorii au creat deja aproape 4000 de conturi, din care 3200 sunt persoane fizice.

Vasile Godînca-Herlea: Activele provenite din diverse stări de dificultate trec printr-un proces de reconversie, plecând de la o condiție de subutilizare și ajungând la o utilitate economică optimă sau superioară; practic, dobândesc o nouă viață prin platforma noastră. Faptul că oricine are acum acces la aceste bunuri cu prețuri speciale

schimba paradigma vânzarilor în industria de distress iar creșterea interesului față de cel mai mare portofoliu de oportunități se vede în cifre.

Pâna acum, investiția în platforma se apropie de 1 milion de euro și compania preconizează venituri de 500.000 de euro la finalul anului 2024, ajungând la break-even operațional. Pentru anul 2025, se estimează venituri de cel puțin 1 milion de euro în urma vânzării a 40% din bunurile listate, a caror valoare va depăși 100 milioane euro. Pe termen lung, compania își propune să acopere întreaga piață de distress, listând bunuri provenite din insolvența, executări silite și portofolii în lichidizare ale companiilor sanatoase sau ale bancilor. Obiectivele includ dezvoltarea și extinderea pe piața regională din CEE și crearea unui IFN care să ofere soluții de finanțare pe termen scurt pentru cei care achiziționează active.