

Remus Borza, Euro Insol: „După cinci ani de criză, piața locuințelor noi își reia creșterea”

Prețurile se majorează ușor și se înmulțesc tranzacțiile

Silver Mountain, vândut în bloc pentru 53 milioane de euro



Remus Borza, Euro Insol

Reporter: Cum a reușit Euro Insol să vândă locuințele din cartierele rezidențiale în insolvență, pe timp de criză?

Remus Borza: Am dezvoltat, în cadrul grupului, firma Premier Estate Management, unde avem o echipă specializată de vânzări, coordonată de Andreia Comșa, care printr-un plan de marketing bine țintit promovează și vinde cu succes locuințe din toate proiectele noastre. Avem câte doi vânzători pe fiecare proiect.

Euro Insol administrează, în total, 2.300 de apartamente și exploatează în jur de 800 de unități locative în regim hotelier, în proiecte precum Pullman București, Astoria Snagov, Silver Mountain Brașov, Decebal Eforie Nord și Bucovina Vatra Dornei. Euro Insol are acum în portofoliu jumătate din cele mai mari proiecte imobiliare aflate în insolvență. Premier Estate Management are un comision de 1% din vânzări.

Reporter: Ați redus prețurile de vânzare?

Remus Borza: În cartierul Asmita, până în octombrie 2013, am vândut apartamente cu 950 de euro/mp con-

struit, după care am majorat prețul la 1.050 de euro/mp și continuăm să vindem locuințe. La presiunea băncilor, mulți administratori judiciari mențin prețuri ridicate. În strategia de vânzare a locuințelor în insolvență, băncile încearcă să impună un preț de vânzare mai mare decât cel real al pieței. Evident, proiectele intră într-un blocaj. Instituțiile financiare trebuie să înțeleagă care sunt noile realități ale pieței ca să restructureze costurile. În stabilirea prețurilor, suverană este piața. De exemplu, în proiectul Silver Mountain din Brașov, costurile de execuție au fost de 2.500 de euro/mp, dar acum valoarea de vânzare este în jur de 1.200 de euro/mp.

Un alt element important al planului nostru de marketing este și faptul că Euro Insol a început să scoată la vânzare, pe anumite proiecte precum Asmita și Ibiza Sol, loturi cu un anumit număr de apartamente la prețuri cu 5-10% mai mici decât cotația pieței, ca să creăm un vad și să generăm anumite sinergii în jurul ansamblurilor rezidențiale.

Așa am procedat și cu un teren situat



Silver Mountain, Poiana Brașov



Ansamblul Asmita Gardens mai are disponibile la vânzare 329 de apartamente la un preț mediu de 1.050 euro/mp construit inclusiv terase. Cu o investiție de peste 120 milioane de euro, Asmita este cel mai scump ansamblu rezidențial construit pe piața locală de un investitor privat.

Cartierul este situat pe Splaiul Unirii din Capitală și cuprinde șapte turnuri cu până la 24 de etaje, totalizând un număr de 758 apartamente. Complexul

este integral funcțional, recepția oficială făcându-se la mai bine de doi ani de la finalizarea construcției. Astfel, pe 30 aprilie 2012, administratorul judiciar Euro Insol a recepționat întreg ansamblul de la antreprenorul general, firma austriacă Strabag.

Complexul Asmita Gardens este deținut în proporții egale de compania Charlemagne, prin intermediul fondului European Convergence Development Company (ECDC) și de compania cu capital indian Asmita.

Creditul bancar accesat de cei doi acționari de la Alpha Bank se ridică la circa 70 milioane euro. Banca finanțatoare a cerut insolvența dezvoltatorului, ca urmare a blocării proiectului din cauza neînțelegerilor dintre Asmita Garden și Strabag, care s-au soluționat prin intermediul administratorului judiciar, prin negociere directă.

pe Barbu Văcărescu, în incinta fostului Institut al Lemnului. Prețul de pornire a licitației a fost de 1,2 milioane euro, iar prețul de adjudecare s-a ridicat la 2,5 milioane de euro. Câștigătorul licitației este compania Romanel, cu acționariat arab. Investitorii arabi sunt foarte dinamici pe piața noastră imobiliară. O treime din proiectele dezvoltate au acționariat arab.

Toată lumea este sensibilă la chilipiruri. O licitație are o componentă psihologică. Orice licitație pornită la un preț mic se finalizează la un nivel aproape dublu față de valoarea rezultată din evaluare.

Reporter: Cum ați convins băncile să fie mai flexibile? De multe ori, inflexibilitatea lor în stabilirea prețurilor locuințelor a dus la falimentul multor proiecte.

Remus Borza: Încăpățânarea băncilor se lovește de încăpățânarea lui Borza. Băncile s-au opus ceva vreme la ajustarea prețurilor în concordanță cu realitățile pieței, dar au capitulat. Politica de marketing în orice companie în insolvență administrată de Euro Insol o stabilim noi, nu creditorii. Sigur că acest lucru poate să deranjeze. Dar creditorii

au libertatea de a nu alege sau de a înlocui Euro Insol din funcția de administrator judiciar. Câtă vreme acceptă mandatul Euro Insol, regulile și procedurile le stabilim exclusiv noi. Am câștigat o anumită libertate în stabilirea politicii de marketing în urma rezultatelor bune pe care le-am înregistrat, dar și prin stilul nostru autoritar în relațiile interne din companiile pe care le administrăm și în raport cu creditorii.

Reporter: Procedura insolvenței de la Silver Mountain este complicată. Fostul management al proiectului imobiliar din Brașov se face vinovat de insolvența companiei semnând contracte care au fraudat interesele creditorilor, potrivit raportului Euro Insol. Când vor fi trase la răspundere persoanele vinovate și ce relație are Euro Insol cu BCR, principalul creditor al proiectului?

Remus Borza: Este o discuție sensibilă și deocamdată nu vreau să deschid subiectul. Cu BCR avem o relație bună și corectă, banca fiind creditor principal în mai multe dosare ale Euro Insol, precum Citadella Titan, UCM Reșița sau Vulcan.

Reporter: Cum vedeți dezvoltarea pieței imobiliare în acest an?

Remus Borza: Anul acesta are sem-



Verdi Park cuprinde 11 apartamente de lux, 14 locuri de parcare subterane și a fost scos la vânzare în bloc la prețul de 5 milioane de euro.

Complexul exclusivist a fost dezvoltat de compania Meridian Land, pe un teren situat în Sectorul 2 al Capitalei, între Parcul Verdi și Lacul Floreasca. Clădirea se desfășoară pe 5 niveluri (SB+P+3E+4 și 5 retrase) și cuprinde 11 apartamente din care 4 duplex dimensionate generos.

Locuințele au fost proiectate pentru a se adapta perfect nevoilor unei familii, deci spațiile sunt generoase, drept care nici unul din cele 11 apartamente nu măsoară mai puțin de 92,53 mp.



ne bune pentru piața imobiliară. Am constatat o ușoară revigorare a pieței în a doua jumătate a anului trecut, care se vede în trendul crescător al cererii și al tranzacțiilor finalizate. Numărul de apartamente vândute în 2013 a fost cu 12% mai mare decât cel din 2012, iar tendința va continua și în acest an.

Există și o ușoară tendință de apreciere a activelor imobiliare mai ales pe proiecte noi. Este posibil ca aceste active să aibă o creștere de preț de 5-10% în acest an.

Avem o schimbare de paradigmă a pieței imobiliare. Dacă în perioada 2008 – semestrul I 2013 am asistat la o depreciere dramatică, de până la 60% a prețurilor locuințelor, minimul istoric a fost depășit în toamnă și acum suntem pe o ușoară creștere. Nu mai este loc de scădere pe piața imobiliară așa că este un moment bun pentru investitori să-și facă plasamentele.

Reporter: Uniunea Europeană a adoptat procedura de „bail-in” a băncilor. Astfel că, din 2015, băncile în dificultate vor fi salvate cu banii deponenților. Este piața imobiliară un refugiu pentru deponenții băncilor, care vor să se pună la adăpost de această măsură?

Ansamblul Citadella Titan oferă la vânzare 178 de apartamente din totalul existent de 224, la un preț mediu pe mp construit de 800 de euro.

Proiectul dezvoltat de BRC Business Group în cartierul Titan din București este situat lângă centrul comercial Auchan, pe un teren de circa 7.800 mp. BRC Business Group a fost constituită

în anul 2006 de un grup de investitori din Marea Britanie, Olanda și din Israel. În cele două clădiri de 14 etaje sunt amenajate 224 de apartamente de 1, 2 și 3 camere, finalizate în primăvara anului 2010.

În ultimii ani, mai mulți dezvoltatori de ansambluri rezidențiale au cerut intrarea în insolvență din cauza vânzări-

lor reduse care au îngreunat rambursarea creditelor accesate pentru finanțarea investițiilor. Acesta a fost și cazul BRC Business Group, societate intrată în procedura insolvenței în luna ianuarie 2012 și pentru care banca finanțatoare, BCR, a cerut preluarea în administrare judiciară a dosarului de către Euro Insol SPRL.

Remus Borza: Activele imobiliare, mai ales într-o economie mai puțin matură ca a noastră, întotdeauna au reprezentat o oportunitate de investiție. Avem un simț teribil de dezvoltat al proprietății. În Occident nu există o astfel de mentalitate și foarte puțini sunt proprietari pe locuințele în care trăiesc. Majoritatea populației occidentale stă cu chirie. La noi, achiziția de imobile este privită ca o investiție, care conservă o anumită lichiditate. Investițiile în aur, apartamente, case, terenuri - în special agricole - reprezintă o bună oportunitate pentru că există loc de creștere. De exemplu, la terenurile agricole, media prețului de tranzacționare în Europa este de 17-18.000 euro pe hectar, iar în România este 2.500 de euro.

Reporter: Cine sunt, în momentul de față, cumpărătorii de apartamente noi?

Remus Borza: Avem două categorii de cumpărători. Sunt tineri care apelează la credite și mici investitori cu economii, care fac achiziții în vederea închirierii locuințelor.

Reporter: Există și fonduri oportuniste de investiții care fac achiziții?

Remus Borza: Sigur. Chiar pentru cartierul Citadella Titan am fost în discuții cu două fonduri până în luna ianuarie a acestui an. Aceste fonduri vin la „hair-cut” și oferă cam jumătate din va-

loarea de piață a proiectelor. A fost foarte aproape ca banca să fie de acord cu tranzacția, dar am reușit să conving board-ul Erste de la Viena că este mult mai avantajos pentru creditorii vânzarea „la bucată”. Una este să vinzi în bloc proiectul cu șase milioane de euro și alta este să obții 10,5 milioane de euro din vânzarea individuală a apartamentelor. Cred în Citadella Titan pentru că este un proiect accesibil și are un raport bun calitate-preț. De la ultimul etaj, ai o panoramă frumoasă a Bucureștiului, iar în imediata apropiere se află mall-ul Iris Titan, Auchan, World Class și stația de metrou. Este un proiect foarte vandabil cu atât mai mult cu cât prețul este accesibil și TVA-ul este de 5%. Acest TVA scăzut de 5% încurajează vânzările de locuințe. Mai avem de vânzare aproximativ 200 de apartamente în acest ansamblu, care sunt eligibile pentru programul Prima Casă. Eu estimez că în 18 luni epuizăm tot stocul de locuințe prin vânzarea lor individuală, care aduce proiectului un venit suplimentar de circa 3,5 milioane de euro față de vânzarea în bloc.

Reporter: Care este cel mai vandabil proiect rezidențial pe care-l aveți în portofoliu?

Remus Borza: Citadella Titan. În rest, locuințele au TVA de 24%, iar prețurile sunt mai mari de 80.000 de euro și

Complexul rezidențial de lux Ibiza Sol are 202 apartamente disponibile la vânzare (din totalul de 304 unități locative), din care 50 sunt închiriate, proiectul fiind locuit în proporție de 50%. Prețul mediu de vânzare este de 900 de euro/mp construit inclusiv terasele. (foto jos)

Ansamblul este situat în Pipera, a fost construit în perioada 2006 – 2008 și se întinde pe o suprafață de 38.800 mp. Ibiza Sol este alcătuit din 14 blocuri cu un număr total de 304 apartamente, 12.000 mp de grădină, cu 2 piscine, un teren de minigolf și 2 clădiri multifuncționale.

Procedura insolvenței Ibiza Sol SRL a fost deschisă de către Tribunalul București la cererea societății, în decembrie 2011. Datoriile companiei la data deschiderii procedurii se ridicau la aproximativ 54.700.000 de euro, din care băncile finanțatoare ale proiectului, Alpha Bank și Raiffeisen Investment, dețin o pondere semnificativă, de peste 50% din totalul masei credale. Restul creditorilor sunt în principal bugetul de stat, furnizorii de utilități și acționarul unic al firmei, grupul spaniol MacArthur, Patton Y Asociados SL.



nu se încadrează în Prima Casă. România are, în general, o problemă cu TVA-ul mare, care este prohibitiv, nu deblochează nimic, nici piața imobiliară, nici industria și nici comerțul. Ar trebui să revenim asupra cotei unice de impozit pe profit, cu riscul de a o majora. Ar trebui să ajungem la 18% cotă unică și un TVA de tot de 18%. Așa s-ar simplifica și procedura fiscală și s-ar îmbunătăți și colectarea la buget. Din '90 încoace, indiferent de cadrul fiscal, România nu a trecut de pragul psihologic de 32% grad de colectare, iar bulgarii, pentru care unii au un dispreț nejustificat, ne-au demonstrat că sunt mai deștepți. Ei au 10% cota unică de impozit pe profit, TVA de 18% și au un grad de colectare de 36%. Deci, cu impozite și taxe mai mici colectezi mai mult la buget.

Reporter: Ce tranzacții în bloc aveți în curs de finalizare?

Remus Borza: Ureamează să vin-dem, la începutul lunii martie, proiectul exclusivist Verdi Park, dezvoltat de Meridian Land și aflat în faliment. Proiectul are 11 apartamente penthouse, este situat în Floreasca și a fost finanțat de Alpha Bank. Suntem pe finalul negocierilor și estimăm că tranzacția se va încheia la 5 milioane de euro.

Și Silver Mountain va fi licitat în bloc în luna martie. Avem un cumpărător interesat și estimez că tranzacția se va încheia la 53 de milioane de euro.

Reporter: Mai este loc de construcții noi în București?

Remus Borza: Da, în special construcții de locuințe accesibile. Prin cartiere puteți vedea multe proiecte în diverse stadii de execuție. Se reia construcția lor și există și cerere, ceea ce este foarte bine pentru economie.

Reporter: Continuați să vindeți la fel de bine locuințele din Asmita?

Remus Borza: A fost primul nostru proiect mare preluat în administrare. Este cerere pentru ansamblul Asmita deoarece am știut să-l promovăm. Recent, un penthouse a fost cumpărat de un australian și mai videm unul către un investitor român. Un penthouse are o suprafață în jur de 450 mp cu terasă cu tot.

Reporter: Impozitarea progresivă va ajuta sau nu piața imobiliară?

Remus Borza: Pentru anumite categorii, impozitarea progresivă poate să fie o măsură care să încurajeze consumul și vânzările.

Principial, eu nu cred în acest sistem pentru că-i descurajează pe cei care acumulează și este discriminatoriu. Nu este corect ca o societate care generează

plus valoare și este un bun contribuabil să aibă o sarcină fiscală mai mare ca un asistat social sau care lucrează în sistem public. Impozitarea progresivă nu încurajează capitalul autohton și antreprenoriatul românesc. Nu este ușor să fi patron în România din cauza impredictibilității fiscale și legislative.

Reporter: Care zonă a Capitalei credeți că va merge cel mai bine în acest an? Tot nordul?

Remus Borza: Tradițional, nordul este cel mai dezvoltat, dar mai este loc de creștere. Ideal ar fi să avem un echilibru în dezvoltare și o dispersie armonioasă a proiectelor noi în București. Autoritățile ar trebui să vină cu programe care să stimuleze și aceste zone de sud și est.

Reporter: Euro Insol reușește să restructureze cu succes companii pe actuala lege a insolvenței. Este sau nu nevoie de una nouă?

Remus Borza: Nu avem nevoie de o nouă lege. Românul este priceput la toate. Sunt foarte mulți farisei, care peste noapte s-au trezit corifei ai insolvenței. Vorbesc despre colegi care nu au restructurat nimic și s-au ocupat numai de falimente, punând lacătul pe industrie. Se teoretizează foarte mult în spațiul public, în loc să existe o abordare pragmatică.

Sigur, legea actuală a insolvenței este perfectibilă, dar nu în maniera brutală în care a fost modificată în toamnă. Noroc că Noul Cod a fost respins de Curtea Constituțională pentru că altfel ar fi omorât orice șansă de restructurare prin insolvență. Codul aprobat în toamnă prevedea reducerea de la trei la un an a perioadei de reorganizare.

Din 2008, avem o medie anuală de 20-22.000 de firme care au intrat în insolvență. Anul trecut, am atins apogeul cu aproape 30.000 de societăți în insolvență. În ultimii cinci ani, vorbim de peste 100.000 de societăți insolvente din cele 700.000 înregistrate. Și dacă vorbim de 1% rată de companii salvate din cele intrate în insolvență vedem că nici actuala lege nu încurajează și facilitează prea mult restructurarea. Orice butic cu un singur salariat contează pentru economie. Cei care legiferează trebuie să trateze responsabil capitolul perioadei de restructurare din viitoarea lege a insolvenței, care nu are nevoie de modificări majore față de cea actuală.

Reporter: Vă mulțumesc!



Proiectul imobiliar Silver Mountain din Poiana Brașov mai are la vânzare 158 de apartamente din totalul de 219, la un preț mediu pe mp construit de 1.350 de euro. Apartamentele rămase disponibile se închiriază în regim hotelier și sunt complet mobilate și utilate.

Compania INR Management Real Estate a demarat în 2008 construcția Silver Mountain, care este cel mai mare proiect imobiliar din țara noastră, estimat la peste 300 de milioane de euro.

Societatea intenționează să construiască o mini-stațiune turistică, aceasta urmând să cuprindă apartamente și vile, un hotel cu 184 de camere afiliat

lanțului Raddison SAS, două săli de cinematograful, un heliport, un club de tenis și un teren de golf cu 18 găuri amenajat pe un teren de 440.000 de metri pătrați. Cele 15 vile cu 600 de apartamente ale complexului urmau să fie ridicate pe o suprafață de 88 de hectare. Criza economică a împiedicat finalizarea proiectului, în prezent complexul rezumându-se la 5 vile cu 207 apartamente, un centru spa și un centru comercial în care funcționează restaurantul Loft și clubul Office.

Tribunalul București a admis cererea de deschidere a procedurii insolvenței împotriva companiei dezvoltatoare în data de 19 august 2013, numind administrator judiciar pe Euro Insol SPRL.