

Gheorghe Iaciu: "Piața imobiliară devine, din nou, o alternativă la depozitele bancare"

Interviu cu domnul Gheorghe Iaciu, important investitor pe piața imobiliară

Om de afaceri Gheorghe Iaciu a renunțat, recent, la deținerea de 5% din SIF Munteania, spunând că dorește să se concentreze pe afacerile imobiliare. Pe lângă complexul comercial Expo Market Doraly, domnia sa deține 47% din acțiunile dezvoltatorului "Impact Developer & Contractor". La începutul anului, Gheorghe Iaciu a achiziționat "Moldova Mall" din Iași. Omul de afaceri ne-a acordat un interviu despre planurile sale privind aceste proiecte.

Reporter: Cum caracterizați piața imobiliară din România? Cum a evoluat față de perioada de dinaintea crizei?

Gheorghe Iaciu: Cred că piața imobiliară este mult mai ordonată, astăzi, din punct de vedere al planificării zonale și al finanțării și are, zic eu, perspectivă pozitivă, inclusiv pentru unele proiecte care au fost executate în trecut și care acum au probleme de viabilitate.

Piața imobiliară evoluează către marje scăzute, pe finanțări mai scumpe pe termen mediu, și, eventual, finanțări mai ieftine pe termen lung, ceea ce va permite o ușoară apreciere a activelor imobiliare.

Sunt foarte optimist în ceea ce privește sectorul rezidențial. Dar nu cred doar în simple vânzări, ci cred că acestea trebuie corelate cu serviciile necesare pentru un standard de viață bun.

Piața imobiliară din România este una corectă astăzi, mult mai adaptată posibilităților reale ale cetățenilor.

Euforia de dinaintea crizei a distorsionat piața imobiliară.

Reporter: Analistii se așteaptă, anul acesta, la creșteri de prețuri și ale numărului de tranzacții, pe piața imobiliară. Care sunt așteptările dumneavoastră?

Gheorghe Iaciu: Consider că va spori considerabil numărul de tranzacții, dar când vorbim de creșteri de prețuri trebuie să înțelegem cu ce facem comparațiile. Putem vorbi de majorări dacă ne referim la aceeași tranzacție, pe aceeași locație, dacă raportăm 2014 la 2013.



Dar, în principiu, eu cred că vor fi corecții majore de prețuri față de perioada la care au fost tranzacționate bunurile care fac obiectul tranzacțiilor de astăzi.

Reporter: Care este diferența între București și alte zone ale țării?

Gheorghe Iaciu: Sunt în temă, Impact având proiecte rezidențiale și în alte orașe decât București, și pot să spun că există anumite categorii de investiții imobiliare care, în provincie, au marje mai scăzute și un volum de vânzări total mic, ceea ce nu prea permite proiecte mari sau investitori mari pentru derularea lor.

De aceea, în cazul Impact, strategia este de dezinvestire în provincie, în perioada următoare, și focusare pe București. În

schimb, pe domeniul birourilor, pot să spun că există apetit și în orașe mai importante din România.

De exemplu, în Iași, am achiziționat Moldova Mall cu scopul de a-l converti în birouri.

Reporter: Cum au evoluat așteptările clienților, pe segmentul de birouri?

Gheorghe Iaciu: În provincie, în anumite orașe, există forță de muncă calificată și nu așa de scumpă ca în București, și este loc pentru chirii bune la birouri.

În București, este o presiune mare pe forța de muncă, automat salariile sunt

mari, și orice cost redus este un beneficiu, de aceea, există o presiune pe partea de chirii. În plus, dezvoltarea haotică și finanțarea haotică a unor proiecte au dus la o supraofertă, pe piața de birouri, dar nu numai. Practic, au fost multe relocări în detrimentul tuturor investitorilor din piața imobiliară din București. Mă aștept la prețuri corecte, pentru perioada următoare. Nu cred că vor mai fi aventurieri care să plătească prețuri mari și nici nu vor fi susținuți de bănci în astfel de achiziții, prin urmare, cred într-o creștere moderată.

Reporter: Ce portofoliu de investiții aveți pe piața imobiliară? Ce proiecte imobiliare aveți în derulare?

Gheorghe Iaciu: Anul 2014 a debutat cu achiziția Moldova Mall. Este un proiect în care urmează să investesc aproximativ 7 milioane de euro pentru conversia din comercial în birouri. Perioada de derulare ar trebui să fie 2014-2015, adică intenționez să finalizez această transformare la începutul anului 2015.

În afară de Moldova Mall, în cadrul Expo Market Doraly, avem o extindere de aproximativ 4000 metri pătrați de spații comerciale și depozitare, la Doraly Mall suntem în căutare de achiziții, iar în cadrul Impact Developer & Contractor, la care am o deținere de 47% din companie, avem proiecte de zeci de milioane de euro anual în perioada următoare. Acolo vrem o adevărată revoluție, respectiv să construim multe zeci de mii de metri pătrați, inclusiv un complex de relaxare și sport, în cadrul proiectului Greenfield, pe care

il considerăm strict necesar. Proiectul Greenfield va ajunge la un nivel de 6000 apartamente, în decurs de 10 ani.

Pentru acest proiect, am lansat inițiativa de majorare de capital, de aproximativ 18 milioane euro, care cred că va fi o reușită.

"Vrem o adevărată revoluție la Impact".

Greenfield - Cartierul Rubin



Reporter: Vreți să renunțați la unele proiecte ale Impact?

Gheorghe Iaciu: La Impact, pe București, avem două locații importante - 50 ha în Băneasa, sectorul 1, București și 25 ha în sectorul 6. Vrem să le dezvoltăm pe acestea.

În sectorul 6, este nevoie de infrastructură în zonă ca să putem discuta despre dezvoltare. Să sperăm că se va întâmpla. Există o viziune a primăriei Bucureștiului și a sectorului 6 de a crește zona respectivă, de a o lega cu Centura, de a o face mai integrată cu orașul și, abia atunci, putem vorbi despre proiecte mari acolo.

Reporter: La Doraly ce planuri aveți?

Gheorghe Iaciu: În cadrul Doraly, anul acesta, construim 4000 mp, anul viitor este posibil să mai construim încă 6-8000 mp și dacă privim așa, până în 2020, probabil am putea construi alți 15.000 mp. Avem un semnal pozitiv, am construit și anul trecut și am închiriat 100%, credem că și anul acesta va fi același lucru. Nu construim speculativ, construim doar la cerere.

Suntem foarte mulțumiți de dezvoltare, iar în cadrul colaborării cu HSBC, vom trece la nivelul următor, respectiv să extindem investițiile. Dar, din păcate, există și o anumită conjunctură de re-

giune. Momentan fondurile mari atrag mai ușor bani pentru țări dezvoltate precum UK, Franța, Germania. Noi suntem pe cale să devenim o piață emergentă și să ajungem printre cei care vor atrage atenția, în perspectivă, imediat după țările dezvoltate.

Imediat ce acestea vor fi saturate de investiții, banii vor veni către România,

"Finanțarea haotică a proiectelor imobiliare a dus la o supraofertă și pierderi pentru toți cei implicați cu excepția vânzătorilor".

zic eu, cu prioritate față de alte țări, pentru că, aici, nu s-au întâmplat multe tranzacții în ultima vreme și sunt multe de făcut. Este bine ca tranzacțiile să rămână într-un ritm normal, nu într-un ritm copleșitor care să ducă, din nou, la o bulă, cum s-a întâmplat în 2007-2008.

Reporter: La un moment dat, vă gândeați să ieșiți de tot de la Doraly.

Gheorghe Iaciu: Întotdeauna, un fond intră și iese dintr-o afacere, dar noi vrem să trecem la un alt nivel. Adică, de la un singur proiect, vrem să asamblăm mai multe proiecte și, în cadrul acestora, să avem un rol. Acesta este și contextul în care am preluat "Moldova Mall". Sper să reușim cu sprijinul arhitecților și

autorităților locale să îl transformăm într-un proiect de referință pentru orașul Iași. Finanțarea este din bugetul propriu, nu vom folosi finanțare de la bănci.

Reporter: Considerați că este necesară o schimbare a modelului de business, la Impact?

Gheorghe Iaciu: Legat de Impact, cred că este afacerea cu cea mai mare creștere în perspectiva imediată.

În general, este nevoie de o schimbare a modelului de business și cei care înțeleg cum să se adapteze, astăzi, vor fi cei care vor face și profituri. În cadrul Impact, este vorba despre o schimbare radicală, adică să trecem de la o firmă percepută că

livrează o calitate slabă, la o firmă percepută drept foarte profesionistă și care livrează calitate de excepție. Pentru a face această trecere, este nevoie să schimbăm modelul de business, să completăm echipa care implementează proiectele.

Reporter: În ce orizont de timp vă așteptați să vă recuperați investițiile?

Gheorghe Iaciu: Depinde de înțelegem prin asta, pentru că, de exemplu,

dacă vindem "Moldova Mall", recuperăm investiția imediat și facem și profit. Același lucru este și la Impact.

În ambele cazuri, dacă aș rămâne în investiții, cred că o perioadă de recuperare ar fi de cinci ani. Este, de fapt, o așteptare minimă la proiectele la care aleg să mă implic, altminteri ședeam pe câștiguri mici investit în alte companii de la Bursă.

Reporter: SIF Muntenia...

Gheorghe Iaciu: Eu consider că dacă poți să faci ceva într-o companie, faci, dacă nu poți să faci mare lucru, este mai bine ca, până la urmă, să vinzi și să pleci.

În cazul SIF Muntenia, am ales să vând și să plec și să mă implic unde pot să fac ceva. Există un potențial foarte mare în cadrul SIF-urilor. Însă, atâta timp cât legislația nu se modelează

astfel încât acționarii să aibă un cuvânt de spus în ce privește managementul, de ce să stea în acționariat un om care e capabil să se descurce cu banii lui într-o altă societate?

La Impact, am 47%, iar dacă propun un obiectiv, am șansă mare să se îndeplinească. Așa se întâmplă și în cadrul Expo Market și în cazul Moldova Mall sau Doraly Mall.

Pot să schimb lucrurile și repede.

"Băncile au fost în poziție de forță, însă, ușor-ușor, se stabilește echilibrul".

Este drept că oamenii care lucrează cu mine sunt sub presiune. Cei de la Moldova Mall și Impact îmi spuneau că sunt copleșiți. Dar trecem de la un model în care nu se mai făceau bani la unul în care facem bani. Nu fac doar eu. I-am motivat suplimentar pe angajați din ziua în care am preluat companiile. Este o muncă de echipă. Eu am un rol strategic, cu implicare pe partea de finanțare, dar ei sunt cei care pun în practică ceea ce se stabilește de comun acord că este bine pentru companie. Ei sunt cei care fac transformarea și, până acum, sunt foarte mulțumit.

Sper ca Moldova Mall și Impact să devină companii de excepție.

Reporter: Schimbați numele Moldova Mall?

Gheorghe Iaciu: Se va numi "Moldova Center". Va avea o componentă comercială – "Moldova Shopping Center" – și una de business – "Moldova Business Center".

Pe primul segment, ne vom axa pe serviciile și produsele dedicate nevoilor oamenilor care lucrează în zonă. Vom acorda acestui segment parterul, etajul unu și etajul doi, iar de la doi la șase vor fi birouri. Respectiv 10.000 mp construiți vor trece în zona de birouri, iar 7.500 mp în zona de depozitare și comercial.

Reporter: Ce clienți posibili de birouri aveți acolo?

Gheorghe Iaciu: S-a făcut un Studiu de Fezabilitate și s-au purtat câteva discuții cu potențiali chiriași. Se va con-

strui o clădire de CLASA A de birouri. Avem posibilitatea de a preînchiria proiectul până la finalizare. Pentru o perioadă scurtă de la achiziție, nivelul de cerere este rezonabil.

Reporter: Uniunea Bancară Europeană a adoptat procedura de "bail-in", astfel că, din 2015, băncile cu probleme ar putea fi salvate cu banii din depozite. Este piața imobiliară o alternativă de investiție?

Gheorghe Iaciu:

Am o grijă legată de acest subiect. Piața imobiliară este clar o alternativă.

Noi chiar targetăm strategic acest tip de client la Impact.

Credem că există oameni care vor să

plaseze banii și cineva să le administreze proprietățile și să le dea randamentele fără ca ei să se deranjeze.

Reporter: Considerați că, în București, sunt și proiecte prost plasate?

Gheorghe Iaciu: În București, Ilfov, da. Există multe proiecte prost plasate pentru că se credea că merge oriunde, oricum. Acum, o locație mai bună, o construcție mai mulată pe nevoile oamenilor, în condițiile pieței de astăzi, permit clienților să se relocheze adecvat. Unele locații nu au o perspectivă financiară atât de bună în principal datorită locației. Este greu de gestionat un astfel de proiect, pentru că rămâne un câștig extrem de mic în caz ca este restructurat.

Reporter: Mai este loc de construcții noi în București?

Gheorghe Iaciu: Loc de proiecte noi, da. Proiectele cu probleme vor fi rezolvate pe termen lung, nu cred că pe termen mediu.

"Nu cred că vor mai fi aventurieri care să plătească prețuri mari și nici nu vor fi susținuți de bănci în astfel de achiziții".

"Relațiile s-au deteriorat între bănci și clienții buni în ultimii ani".



Băncile ar trebui să facă și ele niște pași mari spre normalitate.

Reporter: Cum caracterizați relația cu băncile?

Gheorghe Iaciu: Până acum, băncile au fost în poziție de forță, însă, ușor-ușor, se stabilește echilibrul, respectiv firmele care sunt viabile încep să aibă putere de negociere. Din păcate, în domeniul imobiliar, a fost o supraîncărcare în portofoliul băncilor.

Astfel, în ultima perioadă, s-a pus presiune pe clienții buni, li s-au mărit costurile dincolo de limitele normale tocmai pentru că puteau plăti și nu aveau alternative. Practic, relațiile s-au de-

teriorat între bănci și clienții buni din imobiliare.

În perspectivă, cred că va fi o renaștere a relațiilor, în care firmele se vor acomoda mai bine cu anumite bănci. Astăzi, sunt greu de făcut proiecte imobiliare cu băncile. Sperăm că vor ajunge la realitate și vor sprijini și imobiliarele din România. Se vor pierde niște bani prin restructurarea creditelor amânate la restructurare, se va reduce datoria pe termen scurt a țării, se îmbunătățește ratingul țării, scade costul banilor și crește valoarea activelor. Din păcate, băncile așteaptă să facă profit pentru a face această "coafare" a creditelor. Dar, real, ea trebuie făcută, probabil Banca Națională va decide cât de repede.

Reporter: Considerați că piața noastră imobiliară este propice pentru plasmamente pe termen lung sau pentru speculații?

Gheorghe Iaciu: A început să devină chiar propice pentru speculații. Dar eu, personal, nu fac speculații. Zona mea de interes sunt proiectele pe termen lung. Astăzi, există locații care pot fi viabile, dar sunt supraevaluate. Cred că, în unele cazuri, prețurile ar putea crește, dar, în foarte multe cazuri, vor scădea față de așteptările vânzătorilor. Vânzătorii nu vor să coreleze prețurile cu piața, ci, pur și simplu, cu așteptările proprii. Noi, care am vrea să cumpărăm, le corelăm cu piața.



Reporter: Cum credeți că va arăta casa viitorului pentru oamenii de afaceri?

Gheorghe Iaciu: Eu consider că locuința trebuie să îți facă viața o plăcere, adică să te delectezi trăind în casa ta. Dacă ai capacitatea financiară să faci o asemenea casă, este normal să o faci. Dovada că există piață, sunt companii specializate pe case inteligente și care au în România afaceri tot mai mari.

Astăzi, este posibil să controlezi de la distanță temperatura din casă, să comanzi de pe telefon muzica și tot felul de lucruri care nici nu îți trec prin cap.

Desigur, poate deveni o apăsare să fii prea tehnologizat. Depinde cine este clientul. Sunt oameni foar-

te tineri care lucrează foarte ușor cu gadgeturile, cu telefoanele, lor li se pare absolut normal să le faci o casă de genul acesta. Când cineva are dificultăți în a folosi un computer, va fi un chin să-și administreze o casă inteligentă. Există această disproporție, banii nu există la oamenii tineri, sunt la oamenii bătrâni, iar oamenii bătrâni nu doresc gadgeturi. Cel puțin nu suficient de mulți pentru a genera, la scară mare, proiecte de astfel de case inte-

ligente. Eu cred că, în 5 ani de zile, putem vorbi de așa ceva, în contextul în care România va evolua conform așteptărilor cu o creștere de PIB serioasă care să permită câștiguri salariale mari.

Peste cinci ani, când cineva își va construi apartamentul, o să își dorească un minim de automatizare, iar peste zece ani, într-adevăr, mă aștept să existe preponderent case inteligente comandate, pentru că și oamenii și le vor putea permite.

Reporter: Cum vă afectează măsurile luate la nivel guvernamental în business?

Gheorghe Iaciu: Dacă ne referim la piața de capital, de exemplu, faptul că au fost listări este

un lucru pozitiv, însă nu s-au rezolvat toate probleme Bursei.

Legislația este restrictivă, pentru că există praguri de deținere. Cred că Bursa trebuie lăsată mai liberă.

Reporter: Și dacă ne referim la taxe pentru piața imobiliară?

Gheorghe Iaciu: Cred că sunt foarte ridicate. Pe partea de închiriere, la 1000 de euro, avem 240 euro TVA, avem o componentă de impozit pe proprietate, care este de la 1,5% la 1,8%, și

care ajunge la echivalentul de 200 și ceva de euro pe un apartament pe lună.

Mai apar și alte costuri și, atunci, rămâi cu o sumă mică din care ai de plătit și impozit pe profit, în afară de amortizare.

Astfel, constăți că o afacere imobiliară de tip rezidențial care trăiește prin închiriere are o perioadă de recuperare de 20 de ani, ceea ce cred că este foarte mult și nu este viabilă pentru finanțări.

Reporter: Cu ce tip de susținere ar putea să vină statul?

Gheorghe Iaciu: Cred că reducerea TVA și generalizarea unei TVA redusă pentru toate locuințele ar fi soluții. Acum se aplică doar pentru locuințele foarte mici, o TVA de 5% care este foarte bună.

Pentru case, este foarte greu să te califici. În plus, dacă statul ar fi făcut drumurile, toți am fi avut costuri mai mici, pentru că materialele de construcții sunt grele, au volum, valoare mică, ele trebuie plimbate prin toată țara și există o problemă pe partea de logistică pentru a fi eficient. Autostrăzile ar fi un ajutor.

Apoi, astăzi, calea ferată este mai scumpă decât calea terestră. De ce este așa, nu pot să îmi dau seama.

Este cu 35% mai scump să aducem cărămidă din Iași pe calea ferată decât auto.

Deci statul ar putea să ne ajute pe logistică, ar putea să ne ajute pe partea

de TVA, ar putea să ajute la impozitare, care nu trebuie aplicată pe proprietate când deținerea proprietății este pentru

“Astăzi, sunt greu de făcut proiecte imobiliare cu băncile din România”.

vânzare, îl construiesc ca să îl vând.

Programul Noua Casă, care favorizează clientul final să cumpere cu garanția statului, la un cost al banilor mai scăzut, este foarte bun.

În ce privește băncile, eu cred că singurul mod în care ne poate ajuta este ca băncile să fie forțate să confirme ce credite sunt cu adevărat proaste și ce credite sunt bune și să își provizioneze adecvat.

Companiile trebuie să se capitalizeze, ceea ce va permite o reducere a costului banilor, o diminuare a nivelului la care sunt evaluate proprietățile în România. Este un lanț complet care trebuie ajustat, astfel încât piața imobiliară să renască.

“În cazul Impact, strategia este de dezinvestire în provincie, în perioada următoare, și focusare pe București”.

Moldova Mall

