

EDUARD UZUNOV, REGATTA:

“Investitorii israelieni sunt, din nou, interesați de piața noastră imobiliară”

Reîncepe, timid, achiziția de locuințe la faza de proiect



Proprietarul companiei de consultanță imobiliară Regatta, Eduard Uzunov, este optimist cu privire la evoluția pieței noastre imobiliare greu încercate până acum de criză. Domnia sa susține că pe piața noastră au reînceput să vină și investitori israelieni, care caută atât dezvoltări de birouri, cât și alte investiții. Eduard Uzunov ne-a declarat că, în ultimele șase luni, a remarcat o creștere a cererii și a vânzărilor de locuințe de la faza de proiect. Proprietarul Regatta crede că suntem la un punct minim la care au ajuns prețurile proprietăților și afirmă că băncile reîncep să se uite către finanțări pentru proiecte imobiliare.

Reporter: Sunt semne de revenire pe piața imobiliară? Dacă da, de când le-ați simțit?

Eduard Uzunov: În ultimele șase luni, am remarcat o creștere a cererii. Suntem optimiști și o să vă spun din ce cauză. Barometrul cel mai important al meu este cum îmi sună telefonul. Regatta este un brand, eu sunt relativ cunoscut, conducând această companie de 21 de ani. Îmi sună telefonul în ultima vreme și sunt întrebat: “Uite, am pe cineva care construiește un bloc. Ce zici? Pot să-i dau o plată în avans ca să-mi păstreze acolo un apartament?” Ceea ce înseamnă că reîncep, ușor, vânzările off-plan, adică de la faza de proiect.

Interesul pentru piață a început

să crească. Cred că suntem la un punct minim la care au ajuns prețurile proprietăților. Simt acest lucru datorită faptului că băncile încep să se uite către finanțări. Până acum, băncile stopau orice entuziasm al unui dezvoltator sau orice entuziasm al unui cumpărător pentru că nu finanțau nimic sau stăteau pentru o aprobare foarte multe luni și după aia mai trebuia să aduci garanții, cel puțin, dacă nu cash colateral care să depășească foarte, foarte mult suma solicitată pentru împrumut.

Am primit un așa-zis cadou, după Paști. M-a sunat o bancă să-mi zică: “Domnule Uzunov, aveți rezultate bune cu firma. Nu v-ar interesa să vă dăm un credit?” Este vorba de

una dintre cele mai mari bănci din România. Dacă începe o bancă să vină în întâmpinarea antreprenorilor cu un credit, înseamnă că vor veni și altele. Această concurență dintre bănci s-ar putea să scadă dobânzile, pentru că dobânda la care mi s-a oferit împrumutul era destul de mare.

Ideea este că băncile încep să se uite iar către piață. Băncile încep să dea credite. Și mai este un aspect. Ajungi să pierzi bani dacă îi plasezi într-un depozit bancar. Și, atunci, unde este mai bine să faci un plasament decât în piața imobiliară unde randamentele sunt în jur de 8-10% pentru investiții?

Pentru piața imobiliară, un interes s-a păstrat chiar pe perioada de

criză pentru investiții în spații comerciale. Spațiile comerciale se închiriază pentru că sunt mulți antreprenori care își deschid afaceri. Cel puțin în zona Ateneului Român, unde am și eu o galerie de artă, se strâng mai mulți antreprenori mici, tineri.

Reporter: Nu este chiar o zonă ieftină...

Eduard Uzunov: Nu este o zonă ieftină, dar aduce trafic. Această zonă va fi în creștere foarte mare în imediată perioadă de timp.

Am mai remarcat că se înșănătoșește puțin mediul de afaceri. Poate optimismul meu mă face să-l văd așa, dar asta este impresia în ultima perioadă de timp, chiar dacă mediul general, social este

puțin alterat de alegeri și de criză.

Nu mai putem să ne așteptăm la rezultatele financiare ale anilor 2007-2008, dar trebuie să vedem cu entuziasm viitorul, să lucrăm și să găsim noi și noi surse de câștig. Asta este piața.

Regatta, pe timpul crizei, în afară de faptul că a redus foarte mult costurile, și-a diversificat serviciile, inclusiv cu soluții de arhitectură, cu renegocieri de contracte.

Regatta, care are o vechime pe piață de 20 de ani, a pornit inițial doar cu segmentul rezidențial, după care, în urmă cu 15-16 ani, a diversificat serviciile, iar acum suntem organizați în mai multe departamente, respectiv rezidențial, birouri, comercial, industrial, vânzări terenuri și investiții. Avem și serviciile financiare pe care suntem evaluatori, brokeri de credite și mai avem serviciile de property management (n.r. administrare a proprietăților). Am diversificat activitatea și am avut realizări frumoase.

Reporter: Asta v-a ajutat să supraviețuiți crizei?

Eduard Uzunov: Da, dar și entuziasmul și faptul că s-a schimbat cea mai importantă definiție a pieței imobiliare din "locație, locație, locație" în "răbdare, răbdare, răbdare".

Foarte mulți prieteni, dezvoltatori sau investitori, mă întrebau, în timpul crizei: "Și acum ce facem?". Le-am dat un singur răspuns: "Faci pluta, aștepti puțin, ai răbdare și îți revine piața".

Piața imobiliară își revine la un moment dat. Este ciclică. La fel ca și economia.

Sunt optimist și cred în generația tânără, care vrea și poate să-și ia credite atât prin Prima Casă, cât și pentru investiții puțin mai mari.

Sunt mulți investitori străini care așteaptă să vadă cum evoluează piața noastră, economia, pentru că piața românească este emergentă și aduce profituri mai mari. Pe piețe emergente poți să ai profituri mari și, de asemenea, riscul este puțin mai mare. Odată cu integrarea în Uniunea Europeană și cu stabilizarea țării din punct de vedere economic, riscul va scădea și sunt convins că mulți investitori vor alege să-și plaseze banii la noi, în curând.

Reporter: Credeți că vom vedea, anul acesta, mai multe investiții

imobiliare în România, de la investitori autohtoni sau străini?

Eduard Uzunov: Semnele care m-au determinat să investesc foarte mult, din nou, în imagine au fost că, în noiembrie și decembrie, am avut tranzacții de câteva milioane de euro pentru terenuri. Prețurile terenurilor au fost primele care au scăzut cel mai mult, pentru că terenul, în general, nu aduce niciun profit direct. Îți aduce o proiecție pe termen mediu și lung. Îți aduce generarea unui produs acolo care, până îl realizezi și îl valorifici, trece mai mult timp.

În momentul în care a reînceput interesul pentru piața de terenuri este clar că piața imobiliară este în creștere.

Reporter: Despre ce tip de terenuri vorbim și pentru ce tip de investiții?

Eduard Uzunov: Vorbim de suprafețe atât pentru locuințe, cât și pentru birouri, în zona centrală, pe Calea Floreasca și pe Barbu Văcărescu – zonă relativ apropiată de punctul fierbinte al noului centru financiar.

În acest moment, apreciez că este foarte bun proiectul Noua Casă care se va aplica pentru că va genera pentru dezvoltatori, pentru societățile de construcții, pentru promotori, pentru companiile imobiliare similare cu a mea, niște venituri mai bune și mai constante și desigur și o calitate a locuinței, a unui nivel de trai mai ridicat.

Reporter: Aveți un portofoliu de locuințe scumpe, de lux, în zonele bune ale Capitalei. În anii de criză, aceste locuințe și-au pierdut din valoare? Și cine mai asigură cererea pentru aceste tipuri de proprietăți?

Eduard Uzunov: În centrul Bucureștiului, a fost o scădere relativ mică a prețurilor și putem vorbi de o menținere de preț pentru unele proprietăți. În zonele Aviatorilor, Floreasca, Primăverii, Nordului, au fost niște scăderi, dar nu foarte dramatice.

Pe zona semicentrală a Capitalei, au fost scăderi dramatice și stopa-



"Cred că orice om de afaceri inteligent își plasează banii în mai multe zone. Au fost cazuri, înainte de criză, când unii investitori și-au plasat toți banii în terenuri agricole, în zone limitrofe ale Bucureștiului."





rea proiectelor rezidențiale, iar pe zona periferică a fost o scădere puternică. S-au prăbușit toate prețurile proprietăților.

În schimb, am constatat că în nord a crescut foarte mult un proiect foarte interesant numit Cosmopolis. În cele patru puncte cardinale ale Capitalei și relativ periferice am văzut că au crescut proiecte de locuințe ieftine, pentru tineri, precum Militari Residence și Confort City.

Noi nu am intrat pe acest segment, dar am reușit să vindem proprietăți remarcabile după 2010 și până anul acesta, între 500 de mii și 2-3 milioane de euro fiecare. Le-am vândut pentru că întotdeauna există piață pentru astfel de proprietăți valoroase. Există tot timpul solicitări.

Reporter: Cum vă explicați succesul proiectelor noi dedicate tinerilor? Este strict meritul Programului Prima Casă sau este și o adaptare a prețurilor?

Eduard Uzunov: Este necesitatea imediată a fiecăruia de a-și îmbunătăți nivelul de trai, de a-și asigura o locuință pentru că marea majoritate a acestor cartiere sunt pline de tineri. Sunt mai departe de centrul Bucureștiului, dar se și creează un mediu relativ confortabil de trai.

Ce este foarte interesant pentru Regatta este că avem o pondere în imagine relativ mare pe rezidențial. Dar rezultatele noastre vin cel mai mult din investiții, din comercial, din birouri, piețe care și-au păstrat cererea pentru că "business-to-business" are ponderea cea mai mare din cifra noastră de afaceri.

Reporter: Cine mai sunt cumpă-

rătorii locuințelor de lux? Este acum acest segment și piața imobiliară în general un refugiu pentru oamenii cu bani care nu mai vor să-i țină în depozite bancare?

Eduard Uzunov: Cred că orice om de afaceri inteligent își plasează banii în mai multe zone. Au fost cazuri, înainte de criză, când unii investitori și-au plasat toți banii în terenuri agricole, în zone limitrofe ale Bucureștiului. Acum este foarte important ca un om de afaceri să-și plaseze banii și în fonduri de investiții și în imobiliare și în piața de capital și în bănci pentru ca riscul să devină cât mai mic.

Într-adevăr cine a cumpărat și cumpără acum proprietăți valoroase sunt oameni inteligenți care știu să-și gestioneze averea. Sunt atât români, cât și străini. Vorbim de mai mulți români, în ultimii doi ani pe acest segment investițional și mă bucură lucrul acesta.

Dar au reînceput să vină și investi-

tori israelieni. Este un semn bun. Am o relație specială cu investitorii israelieni datorită acestor 20 de ani de activitate în piață. Iată sunt tot felul de companii din Israel care revin atât pe dezvoltări de birouri, cât și pe investiții. Vor să vândă și să cumpere.

Reporter: Deci viitorul sună bine pentru piața imobiliară, în opinia dumneavoastră.

Eduard Uzunov: Poate. Nu știu dacă este doar entuziasmul meu, dar cu siguranță va fi mai bine ca până acum. Va fi mai bine și pentru că sunt investitori care au stat în expectativă mult timp. Acum vor să-și plaseze banii. Societatea de consum trebuie să existe. Societatea de consum înseamnă atât imobile, cât și bunuri mobile.

Reporter: În urma crizei din 2008, credeți că ar trebui să se facă mai multe investiții imobiliare cu banii din economii sau apelăm tot la bănci?

Eduard Uzunov: Trebuie să fim echilibrați. Poate criza din 2008-2009 ne-a demonstrat că am fost puțin exagerați, că am vrut să avem cât mai mult, cu banii de la bancă. Am crezut că prețurile vor crește. Marea majoritate dintre noi a crezut că prețurile vor crește mult timp. Trebuie să fim ponderați, echilibrați, să știm să ne întindem exact cât ne permite plapuma.

Reporter: Dumneavoastră mai investiți în imobiliare?

Eduard Uzunov: Nu pot să vă spun că sunt un investitor în imobiliare. Acum investesc în lucruri de suflet și investesc pentru suflet. Am ajuns, după 40 de ani, să gândesc că investiția în spirit este foarte importantă. Am avut o perioadă foarte dificilă după 2008, dar, evadarea în domeniul artei, cât și în alte lucruri spirituale m-au salvat.

Reporter: Aveți acum o galerie de artă. Vă aduce profit sau este mai mult un hobby?

Eduard Uzunov: Este un lucru nemaipomenit să te întâlnești cu oameni frumoși, să vorbești despre lucruri frumoase și să încercăm să fim pionieri ai unei generații care să se îndrepte ușor, ușor către cultură. Este foarte important ca generația tânără să se îndrepte către cultură și artă.

Arta îmi dă o mare satisfacție.

Reporter: Vă mulțumesc!

"Piața imobiliară își revine la un moment dat. Este ciclică. La fel ca și economia".

