

MINDAUGAS VALUCKAS, CEO HANNER GROUP:

“În România, am încetat să lucrăm cu băncile din anul 2009”

“Criza economică nu ne-a afectat vânzările”

Salariile și ofertele de finanțare de tip ipotecar cel mai probabil vor înregistra creșteri în viitorul apropiat, ceea ce va duce la o accesibilitate superioară a apartamentelor noi și, astfel, va fi generată o cerere crescută pe piața rezidențială autohtonă, ne-a declarat Mindaugas Valuckas, directorul executiv al Hanner Group.

Domnia sa ne-a precizat că vânzările de apartamente de până acum au avut un volum redus, dar există, în continuare, multe familii tinere aflate în căutarea unei case.

Hanner Group este o companie care nu a fost afectată de anii de criză și care nu a vândut în pierdere în niciunul dintre proiectele dezvoltate, ne-a spus domnul Valuckas, care susține că a apelat la reduceri de prețuri pentru locuințe, dar că aceasta nu a fost o politică generală.

Șeful Hanner apreciază că, în anii următori, clienții vor fi mai atenți la calitatea imobilului achiziționat, dar și la care sunt costurile de mentenanță ale unei locuințe și la nivelul calității vieții pe termen lung. Astfel, directorul executiv al companiei lituaniene ne-a spus că va fi înregistrată o creștere a cererii pentru apartamentele de calitate în fața apartamentelor vechi sau a celor de calitate slabă, în timp ce prețurile locuințelor vor stagna sau, cel mult, vor crește într-un ritm similar evoluției inflației.



Reporter: Cum estimați că va evolua piața rezidențială din România pe termen scurt și mediu?

Mindaugas Valuckas: Estimăm o ușoară creștere a pieței în anii următori. În ultimii ani, piața s-a contractat sau a stagnat. Pe viitor sunt de așteptat, însă, îmbunătățiri ai

acestor parametri. Vânzările de apartamente de până acum au avut un volum redus. În continuare, există multe familii tinere aflate în căutarea unei case pe care să o cumpere, dar mulți nu-și permit încă imobile de calitate care să beneficieze de o construcție supe-

rioară, dar și de un amplasament ideal cu o infrastructură optimă.

Credem că atât salariile, cât și ofertele de finanțare de tip ipotecar vor înregistra creșteri în viitorul apropiat, ceea ce va duce la o accesibilitate superioară a apartamentelor noi, generând, astfel, o cerere

mai mare în piață.

Reporter: Credeți că va exista o cerere mai mare de locuințe?

Mindaugas Valuckas: Am remarcat că oamenii nu înțeleg încă suficient diferențele dintre un apartament nou de calitate superioară și unul vechi sau unul nou de calitate îndoielnică. În cele din urmă, oamenii cumpără foarte rar o casă de-a lungul întregii lor vieți, poate o dată sau cel mult de trei ori. Așadar, această achiziție reprezintă un pas, un angajament foarte serios pe care îl fac. Cu toate acestea, se poate observa că atunci când merg și aleg o casă sau un apartament nu se documentează suficient, nu cercetează atent pe ce dau banii. Am observat chiar o categorie de clienți care nici măcar nu e interesată să



“Salariile, cât și ofertele de finanțare de tip ipotecar vor înregistra creșteri în viitorul apropiat, ceea ce va duce la o accesibilitate superioară a apartamentelor noi, generând, astfel, o cerere mai mare în piață”.



Dezvoltatorul imobiliar lituanian Hanner Group a anunțat că va construi 460 de locuințe în zona din apropierea Parcului Tineretului din București, investiția totală fiind de aproximativ 37 de milioane de euro. Mindaugas Valuckas, directorul executiv al companiei, a declarat: "Complexul The Park este cea mai mare dezvoltare a companiei pe piața românească și va cuprinde patru blocuri, totalizând 460 de apartamente, situate în apropiere de Parcul Tineretului, pe strada Pajiștei. Primul bloc din ansamblu a fost finali-

zat în primul semestru al acestui an și cuprinde 69 de apartamente și studiouri, cu suprafețe cuprinse între 48 și 108 metri pătrați. Am început dezvoltarea și pentru celelalte clădiri, acestea urmând să fie construite în trei etape, câte un bloc pe an. Următoarea clădire va fi livrată în 2015, iar ultima în 2017. Fiecare dintre aceste imobile va avea 130 de studiouri și apartamente cu două, trei sau patru camere. Întregul proiect respectă standardele europene în ceea ce privește calitatea construcției, depășind normele locale

în materie de conductivitate termică". Potrivit datelor companiei lituaniene, proiectul The Park beneficiază, printre altele, de amenajare peisagistică, loc de joacă pentru copii și parcare supraterrană, iar în faza următoare va fi dezvoltată și parcare subterană pentru întregul complex. Mindaugas Valuckas susține că, în primele două luni de la finalizarea primului bloc, au fost achiziționate peste 30% dintre apartamente, prețurile începând de la 55.000 de euro.



înțeleagă ce înseamnă calitatea în acest domeniu.

Credem că acest fenomen se va schimba în viitorul apropiat. Clienții vor fi mai atenți la calitatea imobilului achiziționat, dar și la care sunt costurile de mentenanță ale unei locuințe și la nivelul calității vieții pe termen lung.

Toate aceste elemente ar trebui să ducă la o creștere a cererii pentru apartamente de calitate în fața apartamentelor vechi sau a celor de calitate slabă.

Reporter: Ce estimări aveți în ceea ce privește prețurile de vânzare?

Mindaugas Valuckas: Nu credem că prețurile vor crește. Mai degrabă estimăm o stagnare a prețurilor sau cel mult o creștere într-un ritm similar evoluției inflației.

Reporter: Cum ați reușit să construiți și să vindeți locuințe în perioada crizei economice?

Mindaugas Valuckas: Hanner este o companie care nu a fost afectată de anii de criză. Nu am

vândut în pierdere în niciunul dintre proiectele dezvoltate. Primii doi ani de criză s-au dovedit chiar foarte buni în istoria noastră. Am apelat la unele reduceri de prețuri, dar aceasta nu a fost o politică

generală. De exemplu, anul 2009 a fost cel mai bun an din toată istoria noastră la capitalul vânzări pe piața din Lituania, datorită faptului că majoritatea competitorilor intraseră în faliment sau în insolvență și au sistat pentru o perioadă vânzările.

În 2010 am demarat aici anumite lucrări de construcții pentru ansambluri rezidențiale, aceste proiecte dovedindu-se ulterior foarte profitabile deoarece, în acel interval, prețurile de construcție au fost la cel mai mic nivel și, pur și simplu, nu aveam competiție.

Reporter: Câte locuințe a vândut Hanner, până acum, în România?

Mindaugas Valuckas: Hanner a investit alături de alți parteneri în proiectele City Centre Residence și Carol Park Residence. Ambele proiecte sunt vândute în totalitate.

460

de locuințe se vor construi în zona din apropierea Parcului Tineretului din București, investiția totală fiind de aproximativ 37 de milioane de euro.



Blocurile din aceste ansambluri au peste 260 de unități.

Reporter: Câte locuințe aveți scoase la vânzare în acest moment?

Mindaugas Valuckas: În acest moment avem la vânzare peste o mie de unități pe plan global. Majoritatea sunt apartamente pe segmentul mediu localizate în Vilnius și Riga. Mai avem la vânzare și un proiect pentru segmentul mediu superior în Ucraina. The Park se încadrează în aceeași categorie. Toate apartamentele sunt în clădiri cu o eficiență energetică superioară, fiind vizate familiile tinere care pun un accent deosebit pe calitate.

Reporter: Care este strategia de dezvoltare a companiei pentru anii următori?

Mindaugas Valuckas: Vom continua să dezvoltăm proiectele actuale și studiem piața pentru achiziția unor noi loturi de construcție. În acest moment, plănuim intrarea pe piața din Marea Britanie și pe cea din Germania. Acesta este un plan de perspectivă pentru următorii 3-5 ani. Vedem pe aceste piețe un potențial ridicat pentru dezvoltări rezidențiale de calitate superioară cu focus pe eficiența energetică.

Reporter: Care credeți că sunt factorii ce ar putea duce la o creștere stabilă a pieței rezidențiale din România?

Mindaugas Valuckas: Evoluția pieței rezidențiale va fi influențată de doi factori principali, respectiv evoluția salariilor și disponibilitatea creditării.

Reporter: Cum apreciați nivelul taxelor și impozitelor din țara noastră?

Mindaugas Valuckas: Taxele și impozitele din România sunt la un nivel mediu. Cuantumul TVA este într-un palier superior comparativ cu alte piețe pe care activăm.

Reporter: Cum colaborați cu băncile?

Mindaugas Valuckas: În România am încetat să lucrăm cu băncile în anul 2009. Băncile arată că sunt deschise în oferta de creditare, dar în momentul în care realizezi niște demersuri în acest sens te izbești de un nivel ridicat al ce-

rințelor. Din punctul nostru de vedere, este mult mai facil să lucrăm cu fonduri proprii. Peste o mie de apartamente care sunt dezvoltate acum de Hanner sunt realizate doar cu finanțare internă.

Reporter: Cum caracterizați relația pe care o aveți cu autoritățile din România?

Mindaugas Valuckas: În general nu am întâmpinat dificultăți la acest capitol. Au mai fost mici întârzieri, în special în lunile de vară. Din fericire, însă, întârzierile nu au fost atât de mari încât să ne afecteze activitatea.

Reporter: Ce credeți că ar trebui să facă Guvernul pentru a încuraja investitorii străini?

Mindaugas Valuckas: Din punctul nostru de vedere, credem că autoritățile pot sprijini familiile tinere în achiziția unor apartamente noi, de calitate superioară. Măsurile de sprijin care dau un impuls construcției de locuințe noi influențează major economia în ansamblu: mai multe locuri de muncă, mai multe tranzacții, mai multe taxe plătite statului.

Reporter: Cum vedeți competiția de pe piața locală rezidențială?

Mindaugas Valuckas: Fiecare competitor are o abordare diferită. Observăm în piață lipsa unei abordări pe termen lung. Majoritatea dezvoltatorilor sunt concentrați pe a vinde în profit astăzi, fără să fie interesați de satisfacția clienților pe termen lung. Hanner tocmai pe acest element se concentrează - un trai cât mai bun al clienților nu doar azi, ci și peste câteva decenii.

Reporter: Vă mulțumesc!

