

Radu Grațian Ghețea:
"Procedura de insolvență este foarte greoaie. Cu mare frecvență se întâmplă ca planurile de reorganizare să nu fie viabile".



ÎN HĂȚIȘUL DE TERMENE ȘI PROCEDURI,

"Debitorul poate amâna la nesfârșit ieșirea din insolvență"

(Interviu cu Radu Grațian Ghețea, președintele Asociației Române a Băncilor)

Reporter: Cum a evoluat, anul trecut, piața imobiliară, din punctul de vedere al băncilor?

Radu Grațian Ghețea: Se observă un reviriment în acest sector, în sensul că încep să se miște ușor operațiunile pe piața imobiliară, după o stagnare foarte lungă a segmentului. La acest fapt a ajutat foarte mult continuarea și diversificarea programului "Prima Casă".

Piața locuințelor este una care se

mișcă, însă pare că mai mult se mișcă piața spațiilor de birouri, ceea ce este un lucru bun, pentru că apar locuri de muncă.

Aș dori să menționez că acest reviriment timid are și va avea cu siguranță susținerea băncilor, chiar dacă piața de real estate ne-a creat destul de multe probleme în perioada crizei. Segmentul de real-estate din România trebuie să se dezvolte, iar sistemul bancar

În hățișul de termene și proceduri, debitorul poate amâna la nesfârșit ieșirea din insolvență, subliniază Radu Grațian Ghețea, președintele Asociației Române a Băncilor (ARB) și președinte CEC Bank.

Domnia sa ne-a precizat, în cadrul unui interviu: "Întrucât procedura de insolvență durează foarte mult, și păstrarea integrității acestor imobile este destul de dificilă, atât din cauza intemperiilor, dar și din cauză că de multe ori dispar unele componente".

Radu Ghețea a precizat că, după o stagnare foarte lungă a sectorului imobiliar, se observă un reviriment în această piață.

În acest context, băncile sunt gata să dea credite, mai ales având în vedere lichiditatea crescută din sistemul bancar, ne-a mai spus domnia sa, apreciind că și dobânzile reduse la creditele în lei ar trebui să constituie un punct de creștere pentru acest tip de împrumuturi.

"Prima ofertă a țării noastre, și pentru investitorii străini și pentru cei români, este că dobânda la creditele în lei este deja comparabilă, dacă nu, în unele cazuri, mai scăzută decât dobânda la împrumuturile în valută, după ce ani și ani de zile ne gândeam că nu se va ajunge niciodată aici", apreciază bancherul.

are fondurile necesare în acest sens.

Reporter: Înseamnă că băncile au apetit pentru creditare?

Radu Grațian Ghețea: După câteva mișcări de politică monetară făcute de BNR în ultimele luni - rezerva minimă obligatorie și dobânda de politică monetară au fost reduse -, în piață există lichiditate destul de multă, care trebuie folosită în cel mai eficient mod. Acest lucru presupune să dai credite. Băncile sunt interesate să folosească această lichiditate în creditare și așteptăm să vină atât persoanele fizice, cât și cele juridice, întrucât este un moment favorabil - dobânzile sunt jos, iar bani există.

Reporter: Băncile sunt dispuse

să crediteze și investiții imobiliare mari, ținând cont că mulți dezvoltatori de acest gen au intrat în insolvență?

Radu Grațian Ghețea: Atunci când vor fi afaceri creditabile și va fi nevoie de bani, băncile care au adus lichiditate când a trebuit și după aceea au luat-o înapoi o vor readuce în țară, pentru că România are oportunități deosebite de mari.

Reporter: Sunt investitorii interesați să contracteze credite?

Radu Grațian Ghețea: Investitorii vin la bănci, în special cei prezenți pe piața birourilor și pe segmentul spațiilor comerciale. Nu vin încă cei care doresc să construiască blocuri sau ansambluri rezidențiale, pentru că, mai întâi, tre-

buie lichidate cele aflate în insolvență.

Reporter: Cum decurge recuperarea creanțelor de la companiile în insolvență?

Radu Grațian Ghețea: Procedura de insolvență este foarte greoaie. Cu mare frecvență se întâmplă ca planurile de reorganizare să nu fie viabile. În același timp, evaluarea blocurilor și a cartierelor rezidențiale este destul de dificil de realizat. De multe ori, noi suntem obligați să asigurăm paza acestor ansambluri și, cu toată paza pe care o punem, sunt cazuri în care dispar părți din imobile, ceea ce îngreunează procesul de vânzare. Așadar, întrucât procedura de insolvență durează foarte mult, și păstrarea integrității acestor imobile este destul de dificilă, atât din cauza intemperiilor, dar și din cauză că de multe ori dispar unele componente.

ARB a făcut nenumărate intervenții, solicitând ca procedura insolvenței persoanelor juridice să fie simplificată. Nu am avut succes, ci dimpotrivă, dacă înainte specialiștii în domeniu erau executorii bancari, care puteau să continue mai ușor munca de conciliere cu debitorul și, în multe cazuri, chiar să îl aducă în situația să revină în activitate, acum avem executori judecătorești, practicieni în insolvență etc., iar în tot acest hățș de termene și proceduri, debitorul poate amâna la nesfârșit ieșirea din insolvență.

Reporter: Cât de afectat este sistemul bancar de insolvența debitorilor din domeniul imobiliar?

Radu Grațian Ghețea: Fiecare bancă a fost expusă mai mult sau mai puțin acestui fenomen, întrucât instituțiile financiare au avut un apetit diferit pentru acest tip de credite.

Băncile, prin natura lor, sunt entități care-și asumă riscuri, pentru că noi nu lucrăm cu banii noștri, ci cu banii clienților. Au fost și momente faste, când sistemul bancar a mers foarte bine, economia mergea foarte bine, după care a venit criza și lucrurile au luat o turnură total diferită. Acest lucru nu

înseamnă că rămânem blocați în ideea că, ținând cont de ceea ce s-a întâmplat, nu vom mai da credite, întrucât, în acest caz, ne desființăm ca industrie.

Reporter: Instituțiile financiare au condiții mai dure pentru credi-

tare?

Radu Grațian Ghețea: Asumarea riscului trebuie să fie făcută în acest moment nu neapărat cu aceleași restricții sau rețineri pe care le-am avut în timpul crizei, în care nu mai vedeam ce se

"Eu sunt foarte bucurat că acest program a fost prelungit, având un plafon de 2,5 miliarde lei, care înseamnă foarte mult pentru revigorarea pieței imobiliare și segmentului construcțiilor, dar și pentru asigurarea de locuri de muncă".



întâmplă. Trebuie să fim flexibili și să ne adaptăm contextului actual din piață, iar acest lucru nu înseamnă să înășprim condițiile de creditare, ci, dimpotrivă, să le relaxăm, ca să ne putem face meseria.

Reporter: În acest caz, cu ce oferte vin băncile, pentru atragerea clienților?

Radu Grațian Ghețea: Prima ofertă a țării noastre, și pentru investitorii străini, și pentru cei români, este că dobânda la creditele în lei este deja comparabilă, dacă nu, în unele cazuri, mai scăzută decât dobânda la împrumuturile în valută, după ce ani și ani de zile ne gândeam că nu se va ajunge niciodată aici.

Reporter: Care este profilul clientului bancar, în acest moment?

Radu Grațian Ghețea: Aș spune că profilul clientului nu mai este similar nici cu cel de dinainte de criză, nici cu cel din timpul crizei. Am remarcat că se întâmplă ceea ce era de așteptat - cei mai curajoși deja fac pasul să meargă la bancă pentru un credit, pentru că vor să-și îndeplinească un vis, respectiv să-și ia o casă. Lecțiile din ultimii ani îi fac să fie mult mai atenți la ceea ce solicită și la ceea ce semnează. Trebuie să fim atenți la ce ne angajăm.

Sunt solicitări de împrumut și pentru achiziționarea unei vile sau a unei case de lux, mai ales că prețurile acestora au scăzut, la care se adaugă cererile de locuință prin programul "Prima Casă".

Reporter: Credeți că programul "Prima Casă" va fi în continuare motorul creșterii creditării?

Radu Grațian Ghețea: Eu sunt foarte bucurat că acest program a fost prelungit, având un plafon de 2,5 miliarde lei, care înseamnă foarte mult pentru revigorarea pieței imobiliare și segmentului construcțiilor, dar și pentru asigurarea de locuri de muncă. Toate acestea mă duc cu gândul că vom avea mai multe solicitări de credite decât în anii trecuți.

Reporter: Mulțumesc!