

Portofoliul local al Hagag Development Europe depășește 200 milioane euro

(Interviu cu Adelina Veneticu, Head of Sales Hagag Development Europe)

● "Pe termen scurt și mediu avem în vedere demararea lucrărilor de construcție pentru proiectul rezidențial H Eliade 9 - un imobil premium, high-end, dezvoltat într-o zonă exclusivistă, în baza conceptului "smart house", dar și pentru H Tudor Arghezi 21 - cel de al doilea proiect pe care îl vom dezvolta pentru segmentul de spații de birouri"



H Victoriei 109 datează din perioada interbelică

H Victoriei 109, este, de asemenea, una dintre proprietățile noastre cu personalitate proprie și origini în perioada interbelică. Suprafața totală a clădirii este de 7.300 mp construiți și 5.685 mp suprafață totală închirială - dintre care peste 85% sunt reprezentate de spații de birouri, aproximativ 11% spații comerciale și 3,59% spații de depozitare. Regimul de înălțime al imobilului este P+7, iar fațada clădirii și elementele arhitecturale caracteristice perioadei interbelice au fost prezervate și pastrate în totalitate. Prețul pe metru pătrat închirial este de 20 de euro, exclus TVA.

Reporter: Cum a fost afectată piața imobiliară de criza produsă de Coronavirus?

Adelina Veneticu: Este prematur, în acest moment, să vorbim despre impactul crizei de sănătate asupra pieței imobiliare. Cel mai probabil, o analiză în acest sens va fi posibilă după finalul trimestrului al doilea. Anul 2020 a debutat cu o efervescență care s-a putut remarca în toate segmentele pieței. Chiar și pe parcursul stării de urgență, deși cu un număr diminuat al tranzacțiilor, a existat interes și cerere din partea clienților, mai ales pentru dezvoltările din segmentul rezidențial.

Reporter: Ce alte măsuri considerați că ar trebui să adopte autoritățile pentru susținerea antreprenorilor?

ADELINA VENETICU:

"Ne-am adaptat rapid noii realități și am rămas aproape de clienții noștri prin intermediul platformelor digitale. Echipele noastre de vânzări s-au concentrat pe a oferi clienților o experiență digitală unică, profesională și au venit în întâmpinarea acestora cu soluții menite să faciliteze procesul decizional".



Adelina Veneticu: Este un subiect delicat, deoarece fiecare ramură a industriei reclamă un set de măsuri diferite, individuale. Am putea vorbi, spre exemplu, despre o flexibilizare a programului de muncă și susținerea antreprenorilor prin intermediul unor pachete de măsuri personalizate, evident, în condiții specifice ramurii economice. De asemenea, apreciem oportun ca pe agenda autorităților să se regăsească subiecte precum digitalizarea sau accelerarea proiectelor de infrastructură care, din punctul nostru de vedere, sunt modalități importante de stimulare și atragere a investițiilor.

Reporter: Ce strategie ar trebui să adopte aceștia pentru a trece cu bine peste criză?

Adelina Veneticu: Indiferent că discutăm despre schimbări eco-

nomice structurale sau despre crize de altă natură, cum este actuala criză de sănătate, șanse și oportunități există. Chiar și în parcursul acestor cicluri. Acestea trebuie însă identificate și exploatate și absolut toți reprezentanții mediului privat de afaceri va trebui să privească imaginea de ansamblu și să transforme provocările și incertitudinile acestei perioade în oportunități.

Reporter: Cum apreciați fiscalitatea din domeniul imobiliar?

Adelina Veneticu: Voi face referire doar la măsura taxei pe valoare adăugată de 5% și la plata impozitelor. Este important să luăm în considerare evoluția pieței din ultimii ani, paritatea RON-EUR care a crescut foarte mult, dar și evoluția prețurilor. Astăzi, plafonul de 450.000 de lei s-a transformat într-o limitare

pentru mulți clienți. La momentul actual, cererea reclamă apartamente mai spațioase, cu grădini și terase, care au, implicit, și un preț mai mare. În acest sens, pentru stimularea tranzacțiilor, este foarte importantă reînnoirea acestor măsuri prin extinderea plafonului până la 750.000 de lei. De asemenea, un scenariu ideal ar implica și rambursarea, la timp, a taxei pe valoare adăugată, amânarea plății impozitelor și, implicit, a TVA-ului până la momentul în care clientul achită integral valoarea proprietății.

Reporter: Care este opinia dumneavoastră despre cadrul legislativ ce reglementează această piață?

Adelina Veneticu: Cred că foarte importante sunt, de fapt, normele de aplicare a legii. Acestea ar trebui să fie foarte clare încă de

la început. În prezent, asistăm la noi legi și reglementări care schimbă condițiile de recepție a construcțiilor și măresc durata medie de livrare, aspect care nu este nici în beneficiul clientului și nici în cel al dezvoltatorului. În plus, termenele de soluționare pentru emiterea documentației necesare demarării unui proiect imobiliar sunt, de foarte multe ori, exagerat de mari și înlesnesc bunul mers al graficelor de lucru. În acest sens, în opinia mea, debirocratizarea și digitalizarea sistemului public ar putea aduce un plus de valoare pieței imobiliare.

Reporter: Care credeți că este perspectiva pieței noastre imobiliare?

Adelina Veneticu: Cu toate că în această perioadă sectorul imobiliar traversează o perioadă delicată, cererea există. Chiar și în si-

H Pipera Lake - cel mai amplu proiect rezidențial pe care îl dezvoltă Hagag



H Pipera Lake este cel mai amplu proiect rezidențial în curs de dezvoltare. Ansamblul de clădiri va avea, în total, peste 1.350 de apartamente de tip studio, două și trei camere, dispuse în 17 imobile cu un regim de înălțime S+P+6E+7R, peste 1.600 de locuri de parcare, spații verzi generoase, locuri de joacă, zonă de promenadă amenajată pe malul lacului, minimarket și farmacie amplasate în incinta

ansamblului, dar și grădini proprii pentru apartamentele de la parter. H Pipera Lake va fi edificat în trei faze de construcție, pe o suprafață de teren de 57.000 mp. Unitățile locative au suprafețe totale construite cuprinse între 53,80 de metri pătrați și 124,26 de metri pătrați și prețuri cuprinse între 66.906 de euro și 136.129 de euro, la care se adaugă TVA.



H Victoriei 139 - clădire din sfera proiectelor premium

Tot pe același segment, dar în sfera proiectelor premium, suntem în curs de dezvoltare a boutique-ului rezidențial H Victoriei 139 - o clădire emblematică ce datează din perioada interbelică.

Imobilul va avea o suprafață totală construită de 3.200 mp și 33 de apartamente exclusiviste de 2, 3 și 4 camere cu încăperi spațioase cu tavane înalte și ferestre largi, terasă proprie și finisaje high-end, dispuse într-un regim de înălțime S+P+7+8R.

Acestora li se adaugă concierge dedicat, sisteme de supraveghere video și acces pe bază de card sau cod de acces.

Apartamentele au suprafețe totale construite cuprinse între 55,73 de metri pătrați și 188,24 de metri pătrați, iar prețurile sunt cuprinse între 182.610 de euro și 658.840 de euro, la care se adaugă TVA.

tuații extreme cum este actuala criză de sănătate, indiferent de segmentul în care activează, dezvoltatorii s-au concentrat pe siguranța, calitatea și sustenabilitatea proiectelor și, bineînțeles, pe nevoile clientului. Aceste trăsături spun multe despre brandul de dezvoltator și despre perspectivele viitoare și favorabile ale pieței și sunt dovada clară că, în România, domeniul imobiliar este în etapa de maturizare. Într-adevăr, în trimestrul al doilea, pe fondul măsurilor impuse de autorități, a izolării sociale și a incertitudinilor care s-au făcut simțite și la nivelul sistemului bancar, dinamismul pieței a fost vizibil diminuat. Băncile sunt un barometru extrem de important pentru piață, iar scăderea ritmului de creditare afectează în mod direct nu doar clienții, ci întreg sectorul imobiliar. Fiecare segment în parte a re-

simțit acest impact diferit și există deja o serie de schimbări majore despre care se discută intens la nivel de industrie. Independent de eforturile dezvoltatorilor, pe termen scurt, cele mai afectate segmente sunt retail și office. Dacă discutăm despre segmentul rezidențial trebuie să luăm în considerare că și comportamentul clienților, respectiv comportamentul de investiție și obiceiurile de cumpărare ale acestora au trecut prin diferite transformări, iar măsurile de distanțare socială din această perioadă vor genera pe viitor o cerere extinsă pentru unități locative cu suprafețe generoase, apartamente cu terasă sau grădini proprii, amplasate în ansambluri rezidențiale private, cu spații verzi și locuri de joacă special amenajate și facilități precum magazine, farmacii sau săli de sport localizate în interiorul com-

plexului. Mai mult, proprietățile din aria rezidențială rămân o oportunitate bună pentru plasarea lichidităților, indiferent că vorbim despre investiții sau despre o viitoare locuință.

Reporter: Ce strategie a abordat Hagag în această perioadă?

Adelina Veneticu: Prioritare pentru noi, în aceste momente, sunt siguranța și sănătatea angajaților, colaboratorilor și clienților noștri. Ne-am concentrat, în principal, pe proiectele în curs de dezvoltare și am implementat, atât în cadrul șantierelor noastre, cât și la sediul companiei, măsuri de prevenție și protecție, precum și măsuri foarte stricte de igienă și distanțare socială, premiând doar deplasările necesare. Am adoptat un program de muncă flexibil și un set de reguli clare cu privire la accesul în locație și pe șantiere. De asemenea, monitori-

zăm constant starea de sănătate a echipelor prezente pe șantier, asigurând astfel continuitatea lucrărilor de construcții. Ne-am adaptat rapid noii realități și am rămas aproape de clienții noștri prin intermediul platformelor digitale. Echipelile noastre de vânzări s-au concentrat pe a oferi clienților o experiență digitală unică, profesională și au venit în întâmpinarea acestora cu soluții menite să faciliteze procesul decizional.

Reporter: Proiectele imobiliare ale companiei au continuat în această perioadă?

Adelina Veneticu: Suntem un investitor puternic, cu perspective și viziune pe termen lung și deținem capitalul și experiența necesare pentru a privi dincolo de limitările, pe termen scurt, ale pieței. Rămânem încrezători în potențialul pieței locale și vom

continua investițiile în România. Proiectele noastre în curs de dezvoltare și-au urmat cursul firesc, fără impedimente. Avansăm rapid și în deplină siguranță cu lucrările de construcții în toate șantierelor companiei. De asemenea, am înregistrat un volum intens de activitate și în sfera proceselor de vânzare și am finalizat tranzacții care vizează unități din cadrul tuturor proiectelor noastre. Mai mult decât atât, am dezvoltat o serie de soluții și facilități în beneficiul clienților noștri, precum posibilitatea de plată în rate direct la dezvoltator.

Reporter: Ce proiecte aveți acum în desfășurare (cu detalii - numele, valoarea investiției, suprafața terenului, suprafața construită, pret locuințe etc.)?

Adelina Veneticu: Actualmente, pe piața din România, avem trei proiecte în curs de dezvoltare, care presupun o investiție consolidată de aproximativ 110 milioane euro: H Pipera Lake, H Victoriei

139 și H Victoriei 109. Primele două deserveșc segmentul rezidențial, iar H Victoriei 109 pe cel de spații de birouri.

Reporter: În ce stadiu se află fiecare dintre acestea?

Adelina Veneticu: În luna mai a acestui an am finalizat structura primelor trei imobile din cele cinci anunțate în prima fază a proiectului H Pipera Lake și suntem la nivelul zero cu structura următoarelor două clădiri, iar pentru proiectul rezidențial de pe Calea Victoriei, H Victoriei 139, suntem aproape de finalizarea lucrărilor de reconsolidare a clădirii. Lucrările de construcție pentru proiectul de spații de birouri H Victoriei 109 au fost finalizate la finalul lunii mai și urmează să întâmpinăm primii chiriași luna aceasta.

Reporter: Care este valoarea investiției pe care o aveți în țara noastră?

Adelina Veneticu: Portofoliul local al Hagag Development Europe depășește, la ora actuală,

200 de milioane de euro.

Reporter: Ce alte proiecte intenționați să derulați în România?

Adelina Veneticu: Pe termen scurt și mediu avem în vedere demararea lucrărilor de construcție pentru proiectul rezidențial H Eliade 9 - un imobil premium, high-end, dezvoltat într-o zonă exclusivistă, în baza conceptului "smart house", dar și pentru H Tudor Arghezi 21 - cel de al doilea proiect pe care îl vom dezvolta pentru segmentul de spații de birouri. De asemenea, vom continua activitățile de prospectare a pieței și ne dorim să adăugăm noi investiții portofoliului nostru local.

Reporter: Cum vedeți ieșirea din această criză?

Adelina Veneticu: În ultimele patru luni am putut observa o contracție a tuturor economiilor, fie că vorbim despre economii mature sau emergente. Este o situație care persistă la nivel global, afectând, de asemenea, și Rom-

ânia și pe care o urmărim îndreptate. La momentul actual, avem în vedere mai multe scenarii după care ne ghidăm în planificări viitoare, însă până la intrarea pe o pantă descendentă a pandemiei este mult prea devreme să discutăm despre o revenire rapidă, în formă de V. Referindu-ne strict la domeniul imobiliar, luăm în considerare resimțirea efectelor crizei - cu pasaje de revigorare accentuată - până spre finalul anului viitor. Cu toate acestea, am convingerea fermă că valoarea activelor imobiliare va crește, iar investițiile se vor număra printre stimulii economici impotanți.

Reporter: Mulțumesc!

