

EDUARD UZUNOV, REGATTA:

## "Teama de inflație generează plasamente imobiliare"

● "Trebuie să ne gândim serios la reconversia spațiilor de birouri în spitale, în locuințe, în orice, pentru a începe să producă, altfel vor fi spații goale pe termen mediu și lung"

*Imobilele, alături de aur, reprezintă o investiție sigură pe timp de criză, așa cum ne-a declarat Eduard Uzunov, președintele și fondatorul companiei de imobiliare Regatta.*

*Domnia sa consideră că teama de inflație generează plasamente imobiliare, iar o investiție într-o construcție de bună calitate în această perioadă își poate dubla valoarea câțiva ani.*

*Totodată, Eduard Uzunov a atras atenția asupra riscurilor din sectorul spațiilor de birouri, care a fost puternic afectat de pandemia de*

*coronavirus care a mutat activitatea din birouri în online. Fondatorul Regatta consideră că este nevoie de un plan de reconversie a spațiilor de birou pentru că altfel acestea riscă să rămână goale pe termen mediu și lung.*

*Domnia sa ne-a vorbit într-un interviu și despre ce a însemnat pentru piața imobiliară programul "Noua Casă, despre cum s-au schimbat preferințele cumpărătorilor în actualul context, dar și despre proprietățile unice din piață care atrag atenția investitorilor.*

**Reporter:** Ce impact a avut pandemia de coronavirus asupra pieței imobiliare?

**Eduard Uzunov:** Imediat după data de 15 martie s-a oprit totul,

dar ulterior pe sectorul nostru a revenit mai abitir. Acest lucru se datorează faptului că lumea este interesată să plaseze niște bani, mai ales pe piața de lux, pentru că

teama de inflație generează plasamente imobiliare. Imobiliarul, alături de aur, este cea mai bună formă de a scăpa de inflație. După cum s-a observat, s-au tipărit foarte mulți bani pentru ajutarea companiilor. Această tipărire poate genera în imediată perioadă următoare inflație. Cel puțin pe piața pe care Regatta activează, respectiv zona de lux, avem vânzări în mod incontestabil. Să ne punem în pielea unei persoane care are 3 - 5 - 10 milioane în bancă. Ce poate face? Dacă îi ține în bancă se devalorizează, dobânzile sunt extrem de mici, poate chiar pe minus și atunci plasamentul în imobiliar este o variantă extraordinară. Acesta poate genera randamente bune sau mai mici, dar sigure pentru că, după cum știm, cel mai important lucru în imobiliar înseamnă locație. Cineva care este sfătuit bine scapă de orice durere de cap adusă de pandemie.

**Reporter:** Tot mai multe companii au descoperit beneficiile telemuncii. În ce măsură va fi afectat segmentul de spații de birouri și ce perspective de revenire aveți pentru aceasta?

**Eduard Uzunov:** Dacă înaintea o clădire de birouri era ocupată 100%, acum este 20%, ceea ce, pe termen scurt și mediu, este o afecțare teribilă. Piața de birouri este într-adevăr cel mai afectat segment din domeniul imobiliar. Noi lucrăm, mai mutăm companii sau negociem cu proprietarii sau renegociem chirii, facem tot felul de acțiuni, dar cred că în curând trebuie să ne gândim serios la reconversia acestor spații de birouri în spitale, în locuințe, în orice, pentru a începe să producă pentru că vor fi spații goale pe termen mediu și lung. Se schimbă comportamentul. Eu nu prea cred în telemuncă, dar în același timp mă feresc de spațiile înghesuite. Tele-

*"Acum suntem în pragul celui de-al doilea lockdown, iar acest lucru îngrozește lumea, că va trebui să stea iar în apartamente. Noi venim cu variante de oferte de vile și atunci lockdown va fi mai ușor".*





## **EDUARD UZUNOV:**

"Dacă înainte o clădire de birouri era ocupată 100%, acum este 20%, ceea ce, pe termen scurt și mediu, este o afectare teribilă".

# Piața imobiliară

munca a devenit, însă, deja o obișnuiță și este, cred, o variantă care va dura. Pandemia sigur se va finaliza poate odată cu apariția vaccinului, dar comportamentul oamenilor este ireversibil modificat. Faptul că nu o să ne mai îmbrățișăm, nu o să mai dăm mâna cu același drag cu prietenii cu care ne întâlnim și distanțarea aceasta social, toate vor genera alte tipuri de comportament. Purtatrea măștii va deveni o obișnuiță.

**Reporter:** Cum s-au schimbat preferințele cumpărătorilor în ceea ce privește sectorul rezidențial?

**Eduard Uzunov:** În timpul lockdown-ului mă sunau toți prietenii și îmi cereau case la Snagov sau la curte să se mute pentru că nu mai puteau să stea în bloc. În plus, exista teama de interacțiune cu vecinii, de a pune mâna pe butoane, teama de a intra în lift. La început eram toți foarte temători, ulterior am luat-o mai lejer și iată că acum s-a ajuns la peste 10.000 de cazuri de infectări pe zi. Acum suntem în pragul celui de-al doilea lockdown, iar acest lucru îngrozește lumea, că va trebui să stea iar în apartamente. Noi venim cu variante de oferte de vile și atunci lockdown va fi mai ușor.

**Reporter:** Investițiile în imobiliare sunt considerate sigure în

perioadele de criză. Există tranzații în piață doar din această perspectivă?

**Eduard Uzunov:** Marea majoritate a celor care cumpără pe piața de lux, cumpăra nu neapărat să se mute, ci să plaseze niște bani. Investitorii nu știu exact ce se va întâmpla cu respectivul imobil, fie că se vor muta ei, că vor închiria, important este să facă plasamentul acum pentru că nu se știe ce va urma. Sunt convins, în schimb, că plasând acum un milion de euro pe un produs de calitate extraordinară cum sunt apartamentele pe care le propun în proiectul din Parcul Verdi sau anumite penthouse-uri la One Developments, produse cu unicitate, apartamentele de pe Kiseleff care sunt doar 5 la vânzare, în următorii un an-doi, va valora dublu cel puțin. Produsele noastre reprezintă un plasament sigur și avantajos mai ales că ne ocupăm și de închirierea imediată sau plasarea imediată achiziției.

**Reporter:** Ați amintit de imobile cu unicitate. Au revenit casele vechi în atenția investitorilor în ultimul timp? Sunt acestea mai căutate?

**Eduard Uzunov:** Într-adevăr, lumea s-a deșteptat și a început să vadă cât de oportun este să cumpere și ce valori reprezintă casele vechi, prin prisma artei și unicității

,astfel că au început să-și îndrepte atenția către acestea, numai că mai sunt foarte puține pe piață. În prezent, avem la vânzare un astfel de imobil unic. Este vorba de Conacul Reginei Maria din 1 Decembrie, conac construit de Paul Paul Gottreau și care a intrat în posesia Principesei Maria, care ulterior a devenit Regina Maria. Sunt, desigur, și alte proprietăți și îmi place să mă interesez tot timpul serios când am niște case speciale sau apartamente în imobile deosebite, ca să le cunosc valoarea.

**Reporter:** Și-a pus actuala pandemie amprenta și asupra prețurilor din piața imobiliară?

**Eduard Uzunov:** Eu nu am putut să cred că startul l-au dat băncile. Când am revenit din lockdown am sunat anumite bănci care aveau portofolii de vânzare la noi și crescuseră deja prețurile cu 10-15%. Ulterior, și interesul tot mai mare în sectorul imobiliar pentru plasarea banilor a dus la o creștere a prețurilor. Culmea, eu mă așteptam să se blocheze totul și prețurile să scadă. Într-adevăr, vorbim totuși de piața de investiții și vorbim de nivelul cel mai înalt al pieței imobiliare.

**Reporter:** Cum a fost primit de piața imobiliară programul guvernamental Noua Casă?

**Eduard Uzunov:** Încă nu sunt

chiar toate normele și nu se știe totul. Este puțin o nebuloasă. În schimb, suma este limitată, și este excepțional faptul că TVA-ul este 5% până la valoarea de 130.000 de euro. Pe lângă faptul că este un program electoral, Noua Casă este un program salutar, este un lucru nemaipomenit pentru piața imobiliară TVA-ul ar trebui să scadă la 5% și până la suma de 5 milioane de euro, dar este un început. Sper ca în viitor guvernării să se aplece mai mult asupra pieței imobiliare, să înțeleagă că este un sector foarte important și un motor al economiei, generând locuri de muncă și având industrii conexe pe care le ajută. Piața imobiliară eormeză, practic, un lanț benefic pentru economia oricărei țări.

**Reporter:** Ce așteptări financiare aveți pentru anul în curs?

**Eduard Uzunov:** Inițial am crezut că vom scădea obiectivul cifrei de afaceri pe care ni l-am propus la început de 2020, dar mai sunt două luni din anul acesta și pare că vom păstra sau chiar vom crește. Obiectivul era pe la 1 - 1,5 milioane de euro.

**Reporter:** Vă mulțumesc!

