

"Cumpărătorii cer un spațiu dedicat pentru amenajarea unui home office"

(Interviu cu Răzvan Popa, Director Executiv Alusystem)

Una dintre cerințele actuale ale cumpărătorilor din piața imobiliară este existența unui spațiu dedicat pentru amenajarea unui home office, ținând cont de noul trend al muncii în sistemul hibrid, care se va menține, consideră Răzvan Popa, Director Executiv Alusystem.

Domnia sa ne-a spus, într-un interviu, că probele industriei în care activează vin din două direcții total diferite, dar care cumulate amplifică incertitudinea în care trăim: "Lipsa disponibilității materiei prime este o criză nemaîntâlnită în secolul vitezei, care duce la creșteri exponențiale ale prețurilor materiei prime.

Ce înseamnă o criză a energiei peste această situație? Reziliența cred că este răspunsul pentru a putea trece peste următoarea perioadă. După

Reporter: După doi ani de pandemie, putem spune că piața imobiliară este într-un boom și că va urma o cădere?

Răzvan Popa: Post pandemie am învățat să fim reticenți cu predicțiile, se pare că toate paradigmele se schimbă, prin urmare și paradigma boom-ului imobiliar se poate schimba. Sunt multe proiecte imobiliare în curs de dezvoltare în acest moment și această creștere este corelată cu toate industriile și susținută de creșterea economică națională. Există posibilitatea ca următoarea cădere (ca volum) să fie generată de lipsa materialelor și nicidecum de scăderea cererii în această piață.

Reporter: A crescut foarte mult cererea în domeniu, având în vedere că cei mai mulți dintre noi lucrează de acasă?

Răzvan Popa: Cred că s-a schimbat foarte mult paradigma spațiu-

lui locativ. Reședința noastră a devenit mai mult decât un dormitor și funcțiunea apartamentelor/caselor în care eram obișnuiți să trăim s-a schimbat. Prin urmare, a apărut cererea și dorința permanentă de mai mult spațiu, sau pur și simplu nevoile noastre s-au schimbat referitor la valorile unei locuințe.

Reporter: Cum au evoluat anul trecut prețurile imobilelor, atât pe piața rezidențială, cât și în cea de birouri? Cum au evoluat costurile de construcție, pe fondul inflației?

Răzvan Popa: Cred că în măsura să răspundă exact despre creșterea prețurilor de tranzacție sunt agențiile de specialitate, dar cu siguranță prețul imobilelor a crescut substanțial, prin prisma creșterii prețurilor de construcție. Acestea au crescut substanțial și din păcate creșterea nu este corelată cu inflația. Ar fi fost bine să avem creșteri cu o cifră procentuală, dar sunt cazuri în care

ce pui pe masă aceste probleme, lipsa forței de muncă calificată parcă nu mai este atât de tragică, dar suprapusă cu problemele menționate anterior face situația și mai dificilă".



unele materiale au crescut cu 130%, în ultimul an. Trăim într-o piață extrem de volatilă, în care prețurile pot varia cu zeci de procente de la săptămână la săptămână. Spre exemplu, ofertele furnizorilor de aluminiu sau oțel au ajuns să fie valabile doar 24 de ore de la comunicarea prețului.

Reporter: Cum s-a restructurat această piață?

Răzvan Popa: Nu știu dacă discu-

tăm încă de o restructurare a pieței. Cred că mai degrabă discutăm de o restructurare a nevoilor consumatorului în această piață. Cumpărătorul și-a schimbat prioritățile cu privire la spațiul locativ, dar în esență piața continuă să fie ofertantă pentru toate profilurile de clienți.

Se observă o orientare a cumpărătorilor către spațiile luminoase și generoase și o atenție sporită asupra locuințelor cu un grad mare de

izolare termică, astfel salvarea energiei nu mai este doar o sintagmă de marketing, ci devine realitate.

Reporter: Ce tendințe sunt în domeniu, mai ales pe segmentul pe care activați?

Răzvan Popa: După cum am menționat, se observă o atenție a cumpărătorilor asupra coeficienților de transfer termic, astfel încât costurile de operare a spațiilor să fie reduse. De asemenea, se doresc spații luminoase cu zone de tip terasă sau chiar grădină cât mai generoase. Chiar și în zona de office avem exemple de clădiri ce schimbă arhitectura fațadei pentru a obține mai multe terase și spații deschise.

Reporter: Cum evaluați nivelul forței de muncă în domeniul imobiliar?

Răzvan Popa: În continuare cererea este mai mare decât oferta disponibilă pe piața forței de muncă, prin urmare nivelul forței de muncă nu este la nivelul pe care ni-l dorim și facem eforturi permanente pentru calificarea acesteia, în vederea obținerii performanței. Tehnologizarea permanentă este o soluție necesară în această perioadă în care piața forței de muncă este atât de volatilă.

Reporter: Care sunt problemele

sectorului? Ce obstacole întâmpinați în activitatea dumneavoastră și cum ar putea să fie soluționate acestea?

Răzvan Popa: În momentul de față, probele din industria noastră vin din două direcții total diferite, dar care cumulate amplifică incertitudinea în care trăim. Lipsa disponibilității materiei prime este o criză nemaîntâlnită în secolul vitezei, care duce la creșteri exponențiale ale prețurilor materiei prime. Ce înseamnă o criză a energiei peste această situație? Reziliența cred că este răspunsul pentru a putea trece peste următoarea perioadă. După ce pui pe masă aceste probleme, lipsa forței de muncă calificată parcă nu mai este atât de tragică, dar suprapusă cu problemele menționate anterior face situația și mai dificilă. Soluția nu cred că trebuie să vină de la o terță persoană, ci cred că noi, ca indivizi și companiile pe care le reprezentăm trebuie să dăm dovadă de reziliență, de înțelegere și etică profesională în perioada asta și împreună să trecem peste momentele dificile pe care urmează să le traversăm.

Reporter: Ce perspective are piața noastră imobiliară și de construcții?

Răzvan Popa: Piața imobiliară și de construcții are perspective bune

și foarte bune. În continuare avem atât de multe de făcut în România încât această industrie are ani buni de muncă asiduă în față.

Nu trebuie decât să ne uităm în țările vestice și să vedem unde trebuie să ajungem. Este suficient să călătorești în Europa câteva săptămâni și să te întorci. Iar la întoarcere vii plin de idei și realizezi cât de mult avem de recuperat.

Reporter: Care sunt perspectivele companiei în piața de office și cea rezidențială, în 2022?

Răzvan Popa: Am intrat în 2022 cu 70% din capacitatea de producție contractată. În momentul de față 75% dintre proiectele contractate sunt proiecte rezidențiale și doar 25% office sau alte funcțiuni. Sunt semne să se mai echilibreze puțin balanța, dar predominante vin la ofertare proiectele rezidențiale. În 2021 am făcut acest schimb de strategie către zona de rezidențial folosind tehnologia și know-how-ul acumulat în zona de office/premium, iar acum se observă că a fost o strategie câștigătoare.

Reporter: Tranziția de pe piața birourilor pe cea rezidențială este un efect al pandemiei?

Răzvan Popa: Cu siguranță tranziția de pe piața de office către cea

rezidențială a fost un efect al pandemiei. Una dintre cerințele actuale ale cumpărătorilor este existența unui spațiu dedicat pentru amenajarea unui home office, ținând cont de noul trend al muncii în sistemul hibrid, care se va menține.

Reporter: La ce proiecte lucrați acum și ce obiective de investiții aveți pentru acest an?

Răzvan Popa: În momentul de față avem proiecte rezidențiale în valoare de peste 14 milioane de euro cu cei mai mari investitori din piață, iar în zona de office sunt contractate două proiecte în valoare de peste 6 milioane de euro. În acest an investim în tehnologie și în resursa umană. Este singura soluție de a diminua efectul creșterii prețurilor, ce pare că nu se mai oprește. Doar prin soluții de inginerie și tehnologizare se poate oferi valoare adăugată serviciilor noastre.

Reporter: Ce cifră de afaceri estimați pentru acest an, comparativ cu cea din 2021?

Răzvan Popa: Pentru 2022 estimăm o creștere cu 20% a cifrei de afaceri față de 2021.

Reporter: Mulțumesc!



Victoriei Office building