



## "Există un risc de cădere a sectorului construcțiilor, însă nu este unul iminent"

(Interviu cu Răzvan Cuc, Președintele RE/MAX România)

*În acest moment, există un risc de cădere a sectorului construcțiilor, însă acest risc nu este unul iminent, este de părere Răzvan Cuc, Președintele RE/MAX România.*

*În cadrul unui interviu, domnia sa face o comparație cu martie*

*2020, când exista o panică asemănătoare în piață și foarte multe păreri mergeau în aceeași direcție - a unei "căderi iminente" -, după care piața a intrat pe un trend puternic ascendent.*

**Reporter:** Cum evoluează piața imobiliară și ce perspective are aceasta, în actualul context economic și geo-politic?

**Răzvan Cuc:** Piața imobiliară locală se află pe un trend ascendent în ultimii ani, direct proporțional cu dezvoltarea fiecărei zone sau a fiecărui oraș. În ciuda imprevizibilității și dificultăților socio-economice prin care se pot caracteriza ultimii doi ani, marcați de pandemie, do-

meniul real-estate a rămas în continuare puternic, iar piața locală a traversat cu maturitate o perioadă plină de provocări.

În contextul unei stabilități geo-politice, anul acesta piața se va menține pe aceeași tendință, iar cererea și prețurile vor evolua ca atare. Astfel, ne așteptăm ca prețurile apartamentelor, caselor și terenurilor să crească cu peste 10%, în funcție de oraș, zonă și segment (nou

sau vechi), fără schimbări majore referitoare la spațiile comerciale și office.

Până azi, 21 martie, RE/MAX România este într-o creștere de peste 70% a comisioanelor din tranzacții față de aceeași perioadă a anului trecut.

**Reporter:** După doi ani de pandemie și în condițiile unui război la graniță, mulți dintre angajatori au luat hotărârea să se lucreze de aca-

să. Care este situația pe piața birourilor, în acest context? Dar în segmentul rezidențial?

**Răzvan Cuc:** În segmentul rezidențial, volumul de tranzacții nu a încetinit până la 20 martie, însă înregistrăm o scădere a cererilor de achiziție. Sunt oameni care preferă să aștepte o normalizare/stabilizare a crizei din Ucraina, în timp ce alții forțează închiderea tranzacțiilor cât mai repede posibil, de teamă să nu

## **RĂZVAN CUC:**

"Cred că cel mai vulnerabil sector este cel rezidențial, deoarece, așa cum menționam anterior, este foarte sensibil «emoțional», fiind și segmentul dominant ca volume în ansamblul pieței imobiliare. O destabilizare a segmentului rezidențial cel mai probabil va trage după sine și alte segmente din piață: terenuri, comercial, birouri etc.".





rămână cu banii în "cash".

În ceea ce privește birourile, a apărut un fenomen interesant în industria tech - respectiv căderea piețelor din Rusia și Bielorusia, de unde angajatori majori se retrag, la fel și Ucraina, unde războiul a blocat piața muncii. Astfel, acești angajatori caută acum rapid forță de muncă înlocuitoare în țările vecine, iar România e pe lista scurtă, ceea ce ar putea genera o cerere neprevăzută și în spațiile de birouri. Este posibil să avem aici o surpriză plăcută.

**Reporter:** Sectorul construcțiilor trage un semnal de alarmă, avertizând asupra unei căderi iminente a domeniului. Ce puteți să ne spuneți pe acest subiect?

**Răzvan Cuc:** Există riscul unei căderi, însă nu văd încă acest risc iminent. Iar aici aș face o simplă comparație cu martie 2020, când exista o panică asemănătoare în piață și foarte multe păreri mergeau în aceeași direcție - a unei "căderi iminente" - după care piața a intrat pe un trend puternic ascendent.

**Reporter:** Ce trend au prețurile din domeniu, mai ales pe fondul

creșterii inflației și a crizei din energie?

**Răzvan Cuc:** Toate componentele de cost ale construirii au crescut major în ultimul an, cu o accelerare a creșterii în 2022. Acest lucru creează un dezechilibru în rândul dezvoltatorilor, care nu reușesc să aibă o predictibilitate în ceea ce privește prețul final și cresc prețurile pe baza unor argumente mai degrabă "emoționale" decât raționale.

**Reporter:** Ce soluții considerați că ar trebui luate pentru îndreptarea situației?

**Răzvan Cuc:** Un lucru foarte bun constă în faptul că băncile continuă să finanțeze achiziția de locuințe, fără de care am avea un semnal de alarmă pentru o criză. De asemenea, e foarte important ca guvernul să stimuleze creditarea în continuare. Cred că piața imobiliară nu poate fi tratată izolat, ci doar în contextul economiei naționale în ansamblu, care este evident strict corelată cu economia europeană și globală. De asemenea, e de evitat manipularea mediatică în contextul unei vulnerabilități ridicate a pieței la fake news sau la știri izolate, care

pot fi scalate necontrolat. Astfel că autoritățile trebuie să fie preocupate în a contracara astfel de "valuri" prin comunicate oficiale ferme. Un exemplu recent poate fi "criza prețului la pompă", care se pare că a fost generat tocmai de o "știre" izolată.

**Reporter:** Care credeți că va fi evoluția pieței de profil la nivel european?

**Răzvan Cuc:** Toate premisele logice arată creșteri semnificative în imobiliare în 2022, bazate pe creșterile componentelor de construire, însă instabilitatea geopolitică poate răsturna orice previziuni, în contextul unui război extins în Ucraina.

**Reporter:** Care dintre segmentele pieței imobiliare este cel mai vulnerabil și de ce?

**Răzvan Cuc:** Cred că cel mai vulnerabil sector este cel rezidențial, deoarece, așa cum menționam anterior, este foarte sensibil "emoțional", fiind și segmentul dominant ca volume în ansamblul pieței imobiliare. O destabilizare a segmentului rezidențial cel mai probabil va trage după sine și alte segmente

din piață: terenuri, comercial, birouri etc..

**Reporter:** După o digitalizare forțată, într-o perioadă în care cei mai mulți dintre noi facem comenzi online tot mai mult, ce evoluție și ce perspective au segmentele logistice și comercial?

**Răzvan Cuc:** Segmentul logistic e strict dependent de economia în ansamblu, de schimbul de mărfuri. Întreruperea sau căderea unor lanțuri de aprovizionare, dublată de creșterea accelerată a carburanților, ar putea aduce o scădere a operațiunilor logistice și implicit a cererii de spații logistice. Pe de altă parte, într-un scenariu speculativ-optimist, poziționarea României la periferia UE ar putea fi un avantaj în ipoteza încheierii conflictului din Ucraina, prin preluarea unor culoare logistice "avariate" sau prin noi culoare de aprovizionare pentru repararea efectelor războiului în care UE se va implica.

**Reporter:** În ce situație ne aflăm cu forța de muncă din domeniu? Considerați o oportunitate creșterea numărului de refugiați ucraineni în țara noastră?







**Răzvan Cuc:** Într-o economie sănătoasă, România ar fi putut absorbi cu ușurință forța de muncă "importată", însă e greu de prezis acest lucru în contextul unor perturbări imprevizibile. Știu deja antreprenori care ar angaja ucraineni, însă mi-e greu să extrapolez asta la scara economiei.

**Reporter:** Mai este oportună, în această perioadă, deschiderea unei afaceri în imobiliare? Sunt investitori interesați de țara noastră?

**Răzvan Cuc:** Eu sunt foarte optimist în ceea ce privește profesia de agent imobiliar, din multe puncte de vedere. Pe de o parte, veniturile agenților sunt strict corelate cu prețurile pieței, care au fost complet ferite de inflație, având în vedere creșterile înregistrate. Apoi, agenții nu au stocuri care să îi expună la riscuri și nici costuri operaționale. În plus, într-o piață instabilă, părțile în tranzație vor avea dificultăți severe în a promova proprietățile la vânzare și a identifica cumpărători calificați, iar cumpărătorii vor avea, de asemenea, o dificultate reală în a identifica proprietăți care să fie oportunități la achizi-

ție. Astfel că nevoia unui agent imobiliar profesionist, aparținând unei rețele de agenți care să colaboreze în interesul clienților, trebuie să fie o oportunitate pentru cei cu adevărat buni în industrie. Asta pentru că tranzații imobiliare se vor face în orice situație de criză economică.

**Reporter:** Cum a evoluat în ultima perioada business-ul RE/MAX și ce estimări aveți?

**Răzvan Cuc:** În România, RE/MAX este franciza din domeniul imobiliar cu cea mai mare extindere. Suntem prezenți în peste 20 orașe din întreaga țară, cu peste 800 de membri, strategia RE/MAX fiind perfect adaptată pentru a dezvolta o rețea puternică de agenți și birouri, la fel ca în zeci de alte țări din Europa și din întreaga lume.

De-a lungul anului 2021, birourile noastre au intermediat circa 10.000 de tranzații imobiliare, cu o valoare cumulată de aproximativ 300 milioane de euro, cele mai numeroase fiind pe segmentul rezidențial, într-un procent de 83%, urmat de terenuri (9%), comercial (4%), office (2%) și industrial (2%).

Estimăm creșteri accelerate pentru toți indicatorii de business, astfel încât, până la sfârșitul anului curent, vizăm o echipă de 1000 de agenți, care să intermedieze peste 15.000 de tranzații. În ceea ce privește comisioanele înregistrate, ne așteptăm la valori de peste 15 milioane de euro pentru anul 2022.

Planul de dezvoltare pentru România se bazează pe acordarea sprijinului total pentru agenți și francize, în domenii precum educație, tehnologie, promovare și branding, generând cel mai performant și antreprenorial mediu de business în această industrie.

**Reporter:** Reprezintă o afacere în ziua de azi preluarea unei francize pe piața de profil? Și cum argumentați?

**Răzvan Cuc:** Avantajele unei agenții de consultanță imobiliară vine din trei puncte:

- lipsa investiției în stocuri și a costurilor operaționale venite din stocuri;
- lipsa costurilor cu forța de muncă, fiindcă agenții sunt freelanșeri și sunt remunerați strict din comision;

➤ valori foarte mari ale comisioanelor din tranzacționare, întrucât imobiliare sunt cele mai mari active/mărfuri tranzacționabile în piață.

Avantajul unui business în franciza RE/MAX este dat de:

- forța unui brand cu notorietate globală și națională, care deschide uși pentru francizați;
- apartenența la cea mai mare rețea de agenți din România și din lume, care generează business în colaborare și pune pe masă modelul de expertiză a multor profesioniști de top din rețea;
- un pachet solid de suport printr-o educație profesională de top, pachete complexe de marketing și tehnologie, un mediu competițional constructiv cu sisteme de recunoaștere motivațională.

Pe scurt, o franciză internațională îți accelerează ascensiunea în industrie și îți ușurează drumul către succes.

**Reporter:** Mulțumesc!