

AFFAN YILDIRIM, GENERAL MANAGER, BOARD MEMBER AL ANCHOR GRUP ȘI AL SHOPPING MALLDOVA:

"Dezvoltatorii imobiliari trebuie să învețe să trăiască cu marje ajustate"

- "Dezvoltatorii sunt mult mai prudenți acum cu proiectele care sunt în faza de planificare"
- "Există multe necunoscute în acest moment în piață, dar suntem încrezători în România și în investițiile noastre viitoare la nivel local"
- "România are un potențial de dezvoltare foarte mare pe zona de logistică, depozitare și energie verde, dacă se fac investițiile în infrastructură"
- "Mereu există această teamă de recesiune, dar sentimentul meu, ca investitor, este că situația este sub control"

Dezvoltatorii imobiliari va trebui să învețe să trăiască cu marje ajustate, consideră Affan Yildirim, de zece ani în echipa Anchor Grup, în prezent ocupând funcția de Director General al companiei, unul dintre cei mai vechi jucători de pe piața de real-estate din România, cu un portofoliu consistent pe segmentele de retail, office și rezidențial. "Nu mai este așa de simplu pentru dezvoltator, nu mai este nevoie doar de bani, teren și de o companie de construcții. Dezvoltatorii sunt acum mult mai prudenți cu proiectele care sunt în faza de planificare", a afirmat Affan Yildirim, care a avut amabilitatea să acorde un interviu amplu ziarului BURSA.

Acesta este optimist în ceea ce privește investițiile Anchor Grup în România și profitabilitatea lor viitoare. Affan Yildirim consideră că o zonă cu un potențial

foarte mare de dezvoltare în România este piața de logistică și depozitare, dar și în sectorul energiei regenerabile, cu condiția să se realizeze investițiile vitale în infrastructură care au fost întârziate până acum.

Directorul Anchor Grup spune că în țara noastră și în sectorul de activitate al companiei sale există mereu o teamă de recesiune, iar contextul macroeconomic actual va determina o încetinire economică. Lucrurile par să rămână, însă, sub control, autoritățile monetare au o experiență semnificativă, luând în considerare șocurile puternice prin care a trecut România, iar acest lucru dă încredere unui investitor de cursă lungă, așa cum este și Anchor Grup, care activează de 25 de ani pe piața de real-estate din țara noastră.

Reporter: În primul rând, care au fost rezultatele Anchor Grup în 2021 și în principal rezultatele celor două mall-uri - București Mall-Vitan și Plaza România - din portofoliul dumneavoastră în ceea ce privește rata de vânzare și rata de ocupare?

Affan Yildirim: În ceea ce privește rata de ocupare suntem în ambele mall-uri la circa 99%, mai bine chiar decât înainte de pandemie. Desigur, totul depinde de rata de efort a chiriașilor și de nivelul chiriei. În această direcție pot să spun sincer că 2021 a fost un an de revenire economică foarte bun, iar în ciuda efectelor noilor provocări

vedem în continuare, în 2022, o revenire. În timpul pandemiei, în special în 2020 și la începutul lui 2021, am oferit sprijin chiriașilor și partenerilor noștri, mai mult ca oricând. Beneficiile au fost adaptate și continuă pentru business-urile care încă mai sunt afectate de acest "nou normal" (...); dar majoritatea merg foarte bine, în special sectoarele de fashion și restaurante, excepție fiind unele business-uri, care încă mai suferă. Dar le vom sprijini în continuare astfel încât să se adapteze și să își revină și ele treptat.

Reporter: Cinemaurile cum se descurcă? Se vorbește de mulți ani despre moartea acestora, în acest





context în care au apărut numeroase platforme de streaming...

Affan Yildirim: În 2012, la un an de când am venit în România, am început să fac managementul cinema-ului nostru, în special pe partea financiară. Până atunci da, pot spune că am fost întrebat dacă industria cinemaului este pe moarte. Marjele sunt în continuare foarte mici; desigur că nu este ca în 2019 sau 2018, care au fost ani foarte buni pentru investițiile noastre. Suntem mult în urmă față de acei ani, dar să proclamăm "moartea cinemaului" este prea dur. Avem acum 2 cinemauri, unul în Plaza România și unul în București Mall-Vitan și deja am ajuns la punctul de "break-even", iar așteptarea mea este ca de anul viitor cifrele să fie mai bune. În zona de retail, ca exemplu, dacă îți îmbunătățești produsul și clădirea, poți să găsești un nou chiriaș, care să atragă mai mulți clienți în mall, poți să închiriezi noua locație; de exemplu, pe zona de office, cu munca în regim hibrid, de astăzi, poți să găsești chiriaș dacă îi oferi o soluție nouă. Deci majoritatea lucrurilor stau în puterea ta. Restul ține de economie, de politica internațională a companiilor și așa mai departe. În cinemauri, este invers:

poți să ai un cinema grozav, cu o echipă nemaipomenită și cu cele mai bune servicii, dar dacă producătorii de filme nu oferă produsul final, nu ai ce să faci. Să fiu sincer, în 2021 cinemaurile au fost în dezavantaj din acest punct de vedere. Noi nu putem să creăm produsul, suntem dependenți de jucătorii mari. Acum am avut Top Gun, James Bond, filme care au fost amânate de mai multe ori. Deci, dacă oferta care vine din afară, în special de la Hollywood, va continua să fie de calitate, cinemaurile nu vor "muri". Totodată, am așteptări mari de la filmele românești. Dacă comparăm filmele produse în 2012 cu filmele produse acum sau chiar cu cele care sunt în prezent în producție, pot spune sincer că am așteptări bune pentru filmele românești. (...) Și exemplul Turciei este relevant: industria de cinema din Turcia este acum mult mai stabilă pentru că este mai puțin dependentă de producțiile de la Hollywood - datorită producțiilor locale, pe care oamenii chiar le așteaptă cu interes. Cinemaurile au creat o dorință de a viziona un film într-un anumit mediu. Acum platformele de streaming încearcă să aducă acest mediu în fiecare casă, dar

acest lucru crește de fapt atractivitatea sălii de cinema. Putem să luăm exemplul zilei de 1 iunie: a fost o zi liberă, iar cinemaul nostru din Plaza România a înregistrat cea mai bună zi de 1 iunie din ultimii 11 ani. Au avut o ocazie, iar oamenii au vrut să-și petreacă ziua împreună cu familia; prin urmare, au ales să meargă la cinema. Este un business dificil; are nevoie de ceva transformări și noi încercăm să introducem și diferite evenimente live - concerte sau teatru - dar cu siguranță nu este un business pe moarte.

Reporter: Care este tendința chiriilor în mall-uri? Din moment ce chiriașii vând mai mult, le puteți majora chiriile, puteți, de asemenea, să schimbați mai ușor chiriașii...

Affan Yildirim: Există multe necunoscute în acest moment în piață. Sigur, a trecut pandemia și am văzut ceva provocări pe termen scurt cu lanțurile de aprovizionare chiar în cazul brandurilor de lux, din cauza situației din China; apoi a apărut contextul războiului. Toate aceste lucruri nu fac ușoară o predicție pentru nivelul chiriilor - dacă cresc sau scad - dar putem spune că este o creștere pasivă. În timpul

pandemiei, în special în perioada de lockdown, nu am încasat chirii de la chiriașii noștri - 2-3 luni în majoritatea cazurilor, 5 luni în anumite cazuri specifice. Apoi, au început restricțiile cu doar anumite ore de activitate - mereu au existat limitări, inclusiv certificatul verde a fost o limitare. Dacă privim din această perspectivă, chiriile cresc, comparativ cu 2020. Dar, față de un an normal, de exemplu 2019, ... nu cred că în 2022 va exista o creștere. Dacă totul va fi cum este acum, în 2023 mă aștept la unele creșteri. La fel va fi și în zona de office, unde cererea chiriașilor s-a schimbat dramatic pentru că cererile angajaților s-au schimbat, la rândul lor, într-un mod covârșitor. Chiria medie, în București, s-ar putea să nu crească în 2023, dar pe segmente de nișă există creșteri. Cine poate răspunde noilor nevoi și cereri din piață, va putea aplica implicit creșteri. Ceilalți vor avea chirii stabile, în funcție de termenii din contracte, sau vor avea scăderi. Este regula businessului.

Reporter: Există noi posibili chiriași, intrări ale câtorva retaileri care nu sunt în acest moment în piață?

Affan Yildirim: În 2020 aproape toată lumea și-a oprit planurile de



extindere, inclusiv cele mai mari branduri. Apoi, în 2021, 2022, am auzit că branduri noi vor să intre, unele deja au făcut-o. Noi avem această conexiune cu brandurile turcești - care sunt foarte puternice pe zona de fashion - și au dorința de a intra pe piața românească. România este încă foarte atractivă pentru retaileri. Mă aștept anul viitor la noi intrări, dar cred că 2021 a fost anul reorganizării brandurilor existente - chiar au fost unele care au ieșit de pe piață. Deci, după această perioadă, vor fi intrări noi și știu că sunt branduri mari care au început să discute cu dezvoltatorii ca să intre în mall-uri.

Affan Yildirim: "Piața rezidențială merge într-o direcție din ce în ce mai sofisticată, iar băncile sunt interesate să fie parte din proces și pun mai multe întrebări când vine vorba de strategie, dezvoltare, cash-flow și chiar prețuri de vânzare"

Reporter: Cum vedeți piața de real estate în acest moment? Avem războiul în Ucraina, toată lumea vorbește despre prețurile mai mari pe zona materialelor de construc-

ții, materialele care veneau din Ucraina nu mai vin... Cum vă uitați la piață?

Affan Yildirim: Am prins tot acest proces exact în mijlocul construcției noului nostru proiect rezidențial, Select Residences. Așa este, sunt creșteri semnificative ale costurilor de construcție, dar sunt și anumite scăderi, pe alte segmente. Dar, în general, constatăm o creștere a costurilor de construcție și bineînțeles că aceste costuri au un efect asupra proiectului. Sunt sigur că dezvoltatorii sunt acum mult mai prudenți cu proiectele care sunt în faza de planificare. De asemenea, sunt sigur că (dezvoltatorii) urmăresc și creșterea prețurilor la proprietăți, dar există un semn de întrebare, dacă acoperă creșterea costurilor. Cel mai important lucru aici este că dezvoltatorii trebuie să învețe acum să trăiască cu marje ajustate.

De aproape patru ani spun că piața rezidențială merge într-o direcție interesantă, din ce în ce mai sofisticată. Piața rezidențială se schimbă, iar acum nu mai este așa de simplu pentru dezvoltator; nu mai este nevoie doar de bani, de teren și de o companie de construcții, ca să faci un proiect rezidențial, să zicem cu 100 de apartamente, care se vor vinde cu siguranță. Acest lucru se schimbă, iar acum ar trebui să vedem numai companii profesionale, cu acces la diferite surse și canale de aprovizionare pentru materiale, și cu o bună planificare încă de la

începutul proiectului. Unele materiale de care ai nevoie peste un an poate ar trebui să le cumperi acum; pentru altele ar trebui să crezi un plan cu furnizorul și să-i plătești în avans, să ai materiile prime cât mai eficient posibil, nu neapărat cât mai ieftin. Doar companiile cu aceste abilități vor mai face proiecte. Devine o piață mai sofisticată, cu corporații mai organizate, iar dacă analizăm acest segment, vedem că dezvoltatorii mari, cu experiență, nu întâmpină niciun fel de probleme în ceea ce privește proiectele. Toate proiectele continuă. Îmi imaginez că sunt anumite proiecte pentru care au semnat anumite condiții în urmă cu doi ani, la prețurile respective, iar acum încearcă să finalizeze lucrările, care sunt semnificative, cu prețurile din prezent. Nu este ușor, dar proiectele mari continuă, nu au nicio problemă; majoritatea își păstrează data de livrare. Dar aceasta este realitatea, marjele se ajustează. Sigur că nu suntem fericiți cu inflația și cu creșterea prețurilor, dar efectul indirect produce și efecte pozitive pentru piața rezidențială, ceea ce înseamnă că și competiția va fi o altă corporație care va urmări aceeași logică de business ca și tine. Dacă toată lumea folosește aceleași reguli, vom avea o piață mai bună.

Reporter: Spuneți-mi mai multe despre proiectele actuale ale Anchor Grup - aveți o linie de finanțare de la Banca Transilvania, de 80 de milioane de euro, anunțată acum câteva luni. Ce faceți cu banii?

Affan Yildirim: Este o refinanțare pentru care am lucrat cu Banca Transilvania, cea mai mare bancă din România și care cunoaște foarte bine ADN-ul mediului de business din țară. Ne bucurăm că proiectele noastre beneficiază de această susținere, acesta fiind, de asemenea, un semnal foarte bun pentru piața de real estate din România, lucru care ne motivează. Acum avem un nou proiect rezidențial, Select Residences. Am început vânzările, am avut o listă de așteptare pentru clienții din InCity Residences și din Pallady Towers, dar și pentru clienții care ne urmăresc îndeaproape



Piața imobiliară

proiectele și care sunt interesați să investească. Nu vorbim de fonduri mari de investiții, ci de clienți care nu cumpără însă doar 1 apartament, ci 5-6 apartamente. Vorbim, în acest caz, despre clienți din afara țării; este practic un "second business" pentru ei: ei știu foarte bine prețurile, cunosc piața, produsele și pot să analizeze eficient/pragmatic locația, complexul, tipologia apartamentelor - avem un feedback pozitiv din partea lor. Vor fi 347 de apartamente, iar cel mai important factor pentru proiect este locația semi-centrală. Este realizat de Anchor Grup, iar asta garantează faptul că proiectul va fi finalizat și livrat indiferent de condițiile economice.

Reporter: Plănuți să mergeți și mai puternic către zona de rezidențială?

Affan Yildirim: Mai avem un proiect în faza de planificare, în Drumul Taberei, pentru care așteptăm autorizația de construcție. Vom mai avea circa 450 de apartamente și, după acel proiect, este posibil - dacă răspundem tuturor cerințelor din această etapă de planificare - să avem un proiect în Voluntari, un proiect mixt. Deci Anchor Grup va continua investițiile, dar cu siguranță nu vizăm construcție în masă;

nu o să auziți niciodată de la noi că "anul acesta vom finaliza 2.000 de apartamente", pentru că încercăm să ne menținem standardele. Noi suntem de 25 de ani în România și nu am căutat niciodată să avem câștiguri rapide. Putem să construim, avem un portofoliu foarte mare de terenuri și vom continua cu această dimensiune a proiectelor rezidențiale - 400-500 de apartamente. Analizăm de fiecare dată proiectele rezidențiale odată finalizate și urmărim impactul din piață. Dacă această planificare merge înainte, cred că și peste 4-5 ani vom avea mereu un proiect de finanțat pe rezidențial.

Reporter: Care este situația în piața de terenuri? Toată lumea caută terenuri industriale, cu spațiu generos. Se găsește ușor teren de achiziționat?

Affan Yildirim: Nu avem informații actualizate cu privire la piața terenurilor pentru că noi folosim propriile resurse, terenuri care au fost achiziționate în urmă cu mulți ani. Dar mă uit cu interes pe partea de logistică, un domeniu care în România se mai poate îmbunătăți. În toată lumea, în pandemie, toate țările au realizat că există un beneficiu în a avea stocuri. Nu este vorba că România sau alte țări se pre-



gătesc de o nouă pandemie, dar toate au realizat că puterea vânzării - în special în retail - începe cu stocul de produse la îndemână. Inclusiv în Europa de Vest încă există cerere pentru spațiu logistic și de depozitare. Polonia a început deja să-și forțeze limitele în ceea ce privește capacitatea de spațiu, iar România este una din cele mai bune alternative, nu doar pentru cererea locală, ci și pentru nevoile Europei de Est și chiar ale Europei de Vest, mai ales dacă vorbim de lanțuri de aprovizionare. Cu siguranță, dacă eu, ca profesionist în real-estate, fără investiții în logistică, văd această oportunitate, cu siguranță gigantul din acest sector o văd și ei. Această cerere în creștere pentru investiții în logistică are deja anumite efecte asupra prețului terenurilor. Dar, la finalul zilei, "limita nu este cerul". Noi avem terenuri

disponibile pentru investiții în logistică și suntem în faza de început, în care facem analize - avem propria noastră companie de construcții, avem relații foarte bune cu comercianții din retail, dar ca abordare trebuie să fim siguri că vom face investiția la calitatea pe care o dorim. Nu putem intra într-un business doar pentru că marjele sunt mari și atât. Analizăm acest segment de piață, dar, în opinia mea, există spațiu foarte bun pentru logistică în România și sunt sigur că vor fi îmbunătățiri mari. Ce am văzut în ultimii 4-5 ani sunt investiții foarte mari, cu centre de logistică extrem de moderne, complet tehnologizate, cu inteligență artificială și așa mai departe. România are un potențial foarte mare în această zonă, desigur cuplat cu investiții în infrastructură. Discuțiile cu reprezentanții și investitorii din sectorul de



logistică încep întotdeauna cu subiectul investițiilor în infrastructură și se încheie cu același subiect.

Affan Yildirim: "Dacă autoritățile de la nivel global vor continua să apese pe frâna monetară, sigur că vom avea o încetinire economică și în România"

Reporter: Cum vedeți situația macroeconomică? Se vorbește tot mai mult despre recesiune în țările dezvoltate; în România, consumatorul pare să se țină încă foarte bine, în ciuda inflației, investițiile companiilor și ale sectorului public la fel, deci cum vedeți dinamica economică în acest context în care avem și un război la graniță, o inflație foarte ridicată și dobânzi în creștere nu doar în România, ci pe plan global?

Affan Yildirim: Nu sunt macroeconomist; sigur că toate aceste evenimente au impact asupra economiei, dar previziunile sunt greu de făcut. Eu gândesc așa: economia funcționează în cicluri, iar dacă ești un investitor pe termen lung, sigur că toate acestea sunt lucruri cu efect considerabil. Dacă ai o investiție pe termen scurt, să zicem de 3-4-5 ani, sigur că ești afectat. Dar

dacă investești pe termen lung, este clar că vei câștiga. Pe termen lung este aproape imposibil ca un investitor să piardă bani, desigur dacă investește într-un proiect cu o logică financiară în spate. Normal că și contextul macroeconomic este foarte important pe termen scurt, dar pe termen lung, ce contează, în mod special în real-estate, este ca investițiile să fie profitabile. În ceea ce privește discuția legată de recesiune, avem, pe de o parte, România și, pe de cealaltă parte, economia globală. Aceasta din urmă a început să funcționeze foarte puternic după pandemie, există efecte pe partea inflației din această suprațurare, iar asta îi atrage pe reglementatori, care apoi sunt nevoiți să apese pe frână - de exemplu majorând dobânzile. La nivel global, de aici vine riscul de recesiune, dar dacă situația va fi gestionată corect - și cred că așa se va întâmpla - această frână va funcționa și cred că va răci economia. În ceea ce privește România, situația este similară; dar România a avut propriile experiențe în domeniu. Economia a început să-și revină în 2015, apoi 2016-2018 au fost ani buni, în timp ce 2019 a fost un an extraordinar pentru România. Din 2017, oricând avem un eveniment de real-estate, cel mai mare subiect de discuție este recesiunea. Deci mereu există această teamă de recesiune. Nu mă aștept la o recesiune, dar este clar că autoritățile

trebuie să tempereze economia și inflația. Nimănui nu-i place această situație, cu prețuri în creștere și de asemenea, nimănui nu-i place perioada de încetinire economică, dar dacă situația este gestionată corect va exista un echilibru bun între cele două. A

m mare încredere că autoritățile din România pot gestiona corect această situație pentru că au experiență. Inclusiv sectoarele care compun economia, au acumulat experiență: băncile continuă să crediteze - nicio bancă nu a oprit creditarea, sunt doar mai selective și nu mai finanțează orice proiect care are un teren și un plan. Acum se uită la proiect, te întreabă ce strategie de preț ai, ce strategie de marketing ai, ce planuri are competiția, ce așteptări de cash-flow ai în diferite scenarii - cel mai bun scenariu și cel mai prost -, în anumite situații se uita chiar la detaliile fiecărui proiect și apartament și la prețul așteptat. Deci vor să fie parte din proces. Toate părțile implicate sunt acum mai atente și au solicitări mai sofisticate. Sigur că atunci când toată lumea este mai prudentă vor exista fluctuații, dar o recesiune reprezintă un cuvânt prea mare pentru România și nu cred că vom vedea o situație precum cea din 2009-2010 pentru că autoritățile monetare au experiență și gestionează situația corespunzător. Băncile, prin această participare în proces, chiar creează unele mecanisme de control

care sunt din afara zonei de intervenție a autorităților. Nu suntem în situația din 2007, în care, dacă aveai un teren și câteva linii pe o hârtie, te apuca să construiești. Sigur, nu pot să spun că mă aștept ca ritmul de creștere economică să rămână același. Va exista această încetinire a economiei, operată de autoritățile monetare pentru că inflația este foarte ridicată. Dacă autoritățile de la nivel global vor continua să încetinească, sigur că vom avea o încetinire economică și în România. Este foarte normal și este de dorit pentru că dacă această inflație nu va fi adusă sub control, riscăm să ajungem să vedem hiperinflație. Deci, sentimentul meu, ca investitor, este că situația este sub control. Există desigur câteva îngrijorări pe termen scurt cu privire la vânzări și la prețuri, dar ca un investitor care gândește pe termen lung, acest lucru ne face să fim pozitivi cu privire la România și la investițiile noastre viitoare din România.

Reporter: Vă mulțumesc!

