

□□□□□ Sfaturile date clienților în 2007-2008 nu au fost întotdeauna cele mai bune

□□□□□ Piața imobiliară este într-o stare de normalitate, nu de criză, consideră Răzvan Gheorghe, unul dintre cei mai vechi consultanți în domeniu, care recunoaște că sfaturile date clienților înainte de criză nu au fost întotdeauna cele mai bune și că veniturile de atunci nu vor mai reveni niciodată.

□□□□□ Nu există criză, asta este situația normală. Nu mai facem niciodată 5 milioane de euro afaceri, ca în 2008, când am atins maximul. Lumea agenților imobiliari s-a schimbat, un client așteaptă plus valoare de la noi, lucruri cu consinență, nu brokeraj", a spus Gheorghe.

El a vândut la începutul anului 2007 grupului american Cushman & Wakefield firma sa Activ Consulting, operațiuni pe care le-a răscumpărat recent, în condițiile în care grupul american a decis să renunțe la biroul propriu din România și să păstreze doar aso-cie-rea cu noua firmă a con-sultantului – Activ Property Services. Decizia a venit după trei ani la rând de pierderi înregistrate pe piața locală. Contractul de licență încheiat cu grupul american este pe perioadă nedeterminată și include obligația continuării tuturor contractelor în derulare.

Întrebat despre greșelile pe care le-a făcut de-a lungul anilor în care a lucrat în domeniul imobiliar, acesta spune că își asumă atât pierderile cumulate de companie, cât și sfaturile pe care le-a dat clienților și care nu s-au îndeplinit.

"Cu o urmă de jenă recunosc că exaltarea din 2007-2008 care m-a cuprins și ne-a cuprins m-a determinat să dau niște sfaturi nu tocmai pozitive clienților . Și în viața privată am făcut investiții pe care le-am pierdut. Sunt lucruri impardonabile, puncte negative asumate de mine și de Cushman în România.

E vina mea că am avut pierderi trei ani la rând, e de notoritate acest fapt. Ca antrenorul de fotbal, care este de vină de eșecul echipei"

, a spus Gheorghe.

Cifra de afaceri a companiei a fost anul trecut de circa 1,4 milioane de euro, iar pentru anul acesta Gheorghe estimează un milion de euro.

"Scăderea ar putea veni în primul rând din faptul că estimez că la un moment dat unii clienți ar dori să renegocieze contractele cu noi și de asemenea să continue acest sport național de a nu plăti. Dacă am compara totuși primele șase luni ale acestui an cu cele de anul trecut am fi cam la același nivel. Avem de recuperat de la clienți în insolvență și diferite procese circa 100.000 de euro, din care 60.000 de euro insolvență, sumă pe care nu o vom recupera", a explicat consultantul imobiliar.

El spune că în acest an 20-25% din cifra de afaceri va proveni din servicii de property management, 20-25% din evaluări, 30% din tranzacții de închiriere și câte 10% asset management și project management.

De asemenea, Gheorghe a precizat că vrea să majoreze cota de piață pe segmentul de birouri, astfel încât în următorii doi ani să ajungă în top 5.

Referindu-se la situația de pe piața imobiliară, Gheorghe spune că dezvoltările de noi proiecte se vor menține la un nivel extrem de redus având în vedere reticența băncilor de a finanța astfel de investiții.

El spune că băncile sunt "ocupate" în această perioadă cu vânzarea portofoliilor de garanții executate. "Cel mai probabil că 80% din acest portofoliu va fi vândut în cinci ani, din care 30-40% în următorii doi ani. Pierdere băncilor este de sub 50 de cenți la dolari. Sunt câteva

fonduri interesate de astfel de portofolii, dar foarte puține", estimează Gheorghe.

Pe piața de consultanță imobiliară mai activează Colliers, DTZ Echinox, The Advisers Knight Frank, Coldwell Banker, Jones Lang LaSalle sau CBRE.

** sursa - MEDIAFAX