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

Piaţa imobiliară este într-o stare de normalitate, nu de criză, consideră Răzvan Gheorghe, unul dintre cei mai vechi consultanţi în domeniu, care recunoaşte că sfaturile date clienţilor înainte de criză nu au fost întotdeauna cele mai bune şi că veniturile de atunci nu vor mai reveni niciodată.

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

El a vândut la începutul anului 2007 grupului american Cushman & Wakefield firma sa Activ Consulting, operaţiuni pe care le-a răscumpărat recent, în condiţiile în care grupul american a decis să renunţe la biroul propriu din România şi 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 piaţa locală. Contractul de licenţă încheiat cu grupul american este pe perioadă nedeterminată şi include obligaţia continuării tuturor contractelor în derulare.

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

"**Cu o urmă de jenă recunosc că exaltarea din 2007-2008 care m-a cuprins şi ne-a cuprins m-a determinat să dau nişte sfaturi nu tocmai pozitive clienţilor** . Şi în viaţa privată am făcut investiţii pe care le-am pierdut. Sunt lucruri impardonabile, puncte negative asumate de mine şi 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 eşecul 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 clienţi ar dori să renegocieze contractele cu noi şi de asemenea să continue acest sport naţional de a nu plăti.** Dacă am compara totuşi primele şase luni ale acestui an cu cele de anul trecut am fi cam la acelaşi nivel. Avem de recuperat de la clienţi în insolvenţă şi diferite procese circa 100.000 de euro, din care 60.000 de euro insolvenţă, 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 tranzacţii de închiriere şi câte 10% asset management şi project management.

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

Referindu-se la situaţia de pe piaţa imobiliară, Gheorghe spune că dezvoltările de noi proiecte se vor menţine la un nivel extrem de redus având în vedere reticenţa băncilor de a finanţa astfel de investiţii.

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

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

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

** sursa - MEDIAFAX