

Impact vrea să folosească piața de capital pentru finanțarea proiectelor

(Interviu cu Lucian Mateescu, CEO Impact Developer & Contractor)

Dezvoltatorul imobiliar Impact (simbol IMP) intenționează ca, în acest an, să utilizeze piața de capital drept principală sursă de finanțare pentru proiectele sale de dezvoltare, care cuprind, printre altele, construcția de 356 de apartamente în cartierul Greenfield, din București, ne-a declarat directorul general al companiei, Lucian Mateescu.

Acționarii Impact au aprobat, la sfârșitul lui 2013, emiterea de obligațiuni în valoare de 100 milioane lei, cu maturitate pe cinci ani.

Conducerea companiei a propus, la finele lui ianuarie, majorarea capitalului social cu 80 milioane lei, o decizie în acest sens urmând să fie luată la începutul acestei luni.

Aceste planuri au atras aprecieri din partea autorităților pieței noastre de capital, potrivit poziției exprimate recent de către Mircea Ursache, vicepreședintele Autorității de Supraveghere Financiară, responsabil pentru sectorul instrumentelor și investițiilor financiare.

Impact are un nou management, începând cu iunie 2013, când Lucian Mateescu a preluat funcția de director general de la Ștefan Gheorghiu Milicin.

Și acționariatul dezvoltatorului imobiliar, care este listat la Bursa de Valori București din anul 1996, a suferit modificări importante, prin ieșirea lui Dan Ioan Popp, fondatorul Impact, și intrarea lui Gheorghe Iaciu, care a ajuns să dețină, în prezent, aproape jumătate din capitalul social al firmei.

Domnul Mateescu ne-a vorbit, în cadrul unui interviu, despre anul care s-a încheiat și așteptările pentru cel în curs.



Reporter: În anul 2013, Impact și-a redus pierderile la aproape jumătate față de nivelul din 2012. Ce măsuri ați întreprins pentru obținerea acestor rezultate?

Lucian Mateescu: Din luna iunie 2013, Impact are un management complet nou. Acționariatul Impact este, de asemenea, în majoritate nou. Deciziile celor două organisme menționate s-au axat pe modelarea unui plan de afaceri 2014 – 2018 bun, plan ce are drept obiectiv principal, fără vorbe mari, câștigarea atenției și încrederii clienților noștri. Tot ceea ce vizează o firmă vine natural, apoi.

Totuși, concret, menționăm că am reușit stingerea tuturor litigiilor vechi care puneau în pericol compania. În mai 2013, Impact era chemată în instanță într-un număr de 153 de procese.

Astăzi, compania mai este parte doar la trei dintre aceste procese. Toate cheltuielile potențiale sunt provizionate, niciunul nepunând în dificultate bunul

"Convingerea noului management al Impact este că anul 2014 va marca obținerea de profit operațional".

mers al firmei. Întregul personal a trecut printr-o evaluare minuțioasă, organizația fiind serios modificată. Liniile de credit existente în iunie 2013, precum și toate contractele cu partenerii de afaceri ai Impact au fost renegociate.

În luna decembrie 2013, firma a vândut aproape 80% din drumurile și rețelele de utilități către locatarii an-

samburilor construite de Impact. Toate aceste drumuri interioare și utilități, în patrimoniul Impact, produceau doar pierderi financiare. Au fost obținute noi planuri urbanistice și zone pentru toate terenurile deținute de Impact. Astfel, valoarea activului net al companiei a fost îmbunătățită.

Reporter: Ce așteptări aveți cu privire la rezultatele pe care urmează să le obțineți în 2014?

Lucian Mateescu: Convingerea noului management al Impact este că anul 2014 va marca obținerea de profit operațional. Astfel, punem accent atât pe construcțiile noi, cât și pe concentrare serioasă în vânzarea terenurilor deținute în țară (Oradea, Ploiești, Constanța) și în București. Oferta de terenuri a Impact este „la cheie”, adică teren cu toate utilitățile și proiect de casă la alegere, mergând până la obținerea autorizației și construcția casei la cererea clientului.

Reporter: Cum estimați că va evolua, în acest an, piața imobiliară, din punct de vedere al tranzacțiilor și al prețurilor pentru terenuri și locuințe?

Lucian Mateescu: Ne-am convins cu toții că începutul anului 2013 a marcat punctul de inflexiune în evoluția numărului tranzacțiilor imobiliare. Unanim acceptat între profesioniști este că, la un an de la acest eveniment, și prețul proprietăților imobiliare a intrat pe o tendință pozitivă. Este adevărat că nu sunt așteptate creșteri marcante ale prețurilor, dar categoric vorbim de creștere.

Reporter: Care este profilul cumpărătorului de locuințe noi în această perioadă?

Lucian Mateescu: Cumpărătorul de locuință nouă, este, în primul rând, utilizatorul final, informat, capabil de analiză comparativă a calității, o persoană care înțelege să facă chiar și un efort financiar pentru confortul familiei. Nu în ultimul

rând, chiar dacă unii pot considera acesta un subiect, hai să zicem, tabu, cumpărătorul de locuință nouă conștientizează că își pune familia la adăpost față de un eventual cutremur.

De asemenea, dobânzile bancare menținându-și tendința decrescătoare, vom vedea din ce în ce mai mulți oameni care vor alege din nou investiția imobiliară în detrimentul depozitelor.

Reporter: Ce planuri are Impact pentru dezvoltarea de locuințe noi în acest an?

Lucian Mateescu: În 2014, Impact va continua extinderea cartierului Greenfield, prin construirea unei număr de 356 apartamente de două și trei camere.

De asemenea, vom iniția, în perioada imediat următoare, un concurs pentru desemnarea celor mai ingenioase soluții arhitecturale pentru case unifamiliale. Aceste proiecte vor fi puse, cu titlu gratuit, la dispoziția clienților care vor achiziționa terenuri de case de la Impact.

Terenurile scoase la vânzare pentru construcția de case se află în cartierul Greenfield din București, în cartierul Zenit din Constanța și în cartierul Roua din

Ploiești.

Reporter: Ce strategie aveți în privința vânzărilor de locuințe în 2014? Intenționați să mențineți prețurile sau să le modificați, în sus sau în jos?

"În 2014, Impact va continua extinderea cartierului Greenfield, prin construirea unei număr de

356

apartamente de două și trei camere".

Lucian Mateescu: Politica prețurilor de vânzare abordată de Impact va fi constantă în primele două trimestre ale anului 2014. Dacă toate aparențele actuale privitoare la piața imobiliară vor deveni mai concrete, Impact are în vedere creșterea calității construcțiilor sale noi, odată cu raportarea prețului la această îmbunătățire.

Reporter: Plănuțiți să vindeți în bloc active pentru acoperirea datoriilor?

Lucian Mateescu: Suma totală a creditelor Impact este cifră sub 20% din valoarea activului net. De la instalarea noului management, compania nu

a înregistrat nici măcar o zi de întârziere față de graficul de rambursare agreat cu băncile, drept pentru care Impact nu are nicio constrângere în acest sens.

Reporter: Cum caracterizați relația cu băncile?

Lucian Mateescu: O relație bună aș putea spune. În viitorul apropiat, având în vedere scăderea generală a dobânzilor și, nu în ultimul rând, o lichiditate confortabilă a firmei, vizăm fie o diminuare a dobânzilor împrumuturilor, prin renegociere, fie o rambursare anticipată.

Reporter: Când intenționați să lansați emisiunea de obligațiuni în valoare de 100 milioane lei?

Lucian Mateescu: Așa cum reiese din ultimul convocator publicat, în cadrul Adunării Generale Extradordinare a Acționarilor (AGEA) din data de 6 martie 2014 vom supune votului acționariatului o majorare de capital de 80 milioane lei. Ulterior acestei operațiuni, vom analiza momentul cel mai oportun pentru punerea în aplicare a votului favorabil al acționariatului pentru emisiunea de obligațiuni în valoare de 100 milioane lei.

Reporter: Intenționați ca, în 2014,



să folosiți cu precădere piața de capital pentru finanțarea activității Impact?

Lucian Mateescu: Intenția de finanțare pentru acest an este, cu precădere, de pe piața de capital. Totuși, nu excludem și finanțări bancare, punctual, pe proiect.

Reporter: Vă mulțumesc!

