

OFER LIEBERSON, TAGOR:

## “2014 - momentul potrivit pentru achiziția de locuințe noi”

“Prețurile de construcție au ajuns la cel mai scăzut nivel posibil, la jumătate față de perioada 2006-2007”

Prețurile pentru construcțiile noi sunt la aproximativ jumătate față de nivelul din anii 2006-2007, ne-a declarat Ofer Lieberson, proprietarul Tagor Asset Management, care crede că mai jos de atât piața nu va coborî. Domnia sa crede că 2014 este un an foarte bun pentru construcția și achiziția de locuințe noi. Tagor are în dezvoltare 400 de locuințe noi în București,

Ilfov, Timișoara și Arad.

De când a început criza în 2008, băncile au început să acumuleze o mulțime de datorii mari în sectorul de real estate și au pornit un proces de recuperare a activelor pentru stingerea datoriilor respective. Proprietarul Tagor apreciază că, până acum șase luni, băncile nu au reușit să vândă mai nimic și au tot acumulat ac-

tive din insolvențe. Multe dintre activele aflate în portofoliile băncilor, în acest moment, au nevoie de o reparație, în opinia domniei sale, care ne-a spus că acest lucru necesită multe cunoștințe în materie de real estate - o expertiză pe care instituțiile bancare nu o au.

**Reporter:** Cum estimați că va evolua piața construcțiilor de locuințe noi pe termen scurt și mediu în România?

**Ofer Lieberson:** În prezent, în București, putem vedea că sunt mai multe construcții decât în urmă cu câțiva ani. Cred că vom avea din ce în ce mai multe construcții noi în următoarele 12-24 de luni și, cu siguranță, în următorii doi ani, pentru că potențialul pieței se va îmbunătăți, iar investitorii vor găsi finanțare, în special cei mai stabili dintre dezvoltatori. Trebuie să ne reamintim că, în ultimii cinci ani, abia dacă s-a construit ceva. Cererea există, și trebuie să o satisfacem cumva.

**Reporter:** Vom avea sau nu o cerere mai mare? Dar o creștere a prețurilor de vânzare?

**Ofer Lieberson:** Nu cred că prețurile vor scădea, pentru că sunt deja la un nivel scăzut. Oamenii trebuie să realizeze că, astăzi, prețurile pentru construcții sunt la jumătate din nivelul la care erau în anii 2006-2007. La acea vreme, prețurile pentru clădirile rezidențiale de câteva etaje erau undeva la 750 euro/mp, iar acum poți construi clădiri de o calita-

te destul de bună cu doar 400 euro/mp. Și prețurile terenurilor sunt foarte scăzute.

Dacă potențialii clienți așteaptă ca prețurile să mai scadă fac o mare greșală. Ca de fiecare dată cum se întâmplă în viață, când prețurile cresc oamenii se grăbesc să cumpere și plă-

tesc mai mult. Dacă oamenii chiar sunt interesați să achiziționeze locuințe, recomandarea mea pentru ei ar fi că anul acesta este unul dintre cele mai bune momente să o facă.

**Reporter:** Câte locuințe mai aveți acum disponibile pentru vânzare?

**Ofer Lieberson:** În acest moment, construim patru proiecte. Prima fază a proiectelor din București și Bragadiru a fost finalizată și suntem în curs de vânzare a locuințelor. Vorbim aici de 75 de unități locative dintr-un total de 500.

Mai construim în Pipera un număr de aproximativ 100 de locuințe dintr-un total programat de 600 și estimăm că vor fi gata până la sfârșitul anului. Mai ridicăm 100 de apartamente în Arad

*“În anii 2006-2007, prețurile pentru clădirile rezidențiale de câteva etaje erau undeva la 750 euro/mp, iar acum poți construi clădiri de o calitate destul de bună cu doar 400 euro/mp”.*





dintr-un total de 1200 de unități proiectate și, de asemenea, un centru comercial ce va fi gata în două luni, iar pentru el am început deja să vindem spații pentru închiriat.

Vom construi și în Timișoara 100 de apartamente (dintr-un total de 1200) și un centru comercial. Și în acest caz primele locuințe vor fi gata la sfârșitul anului.

**Reporter:** Cum ați reușit să construiți și să vindeți locuințe pe timp de criză? Ați oferit prețuri accesibile sau ați avut sisteme de plată flexibile?

**Ofer Lieberson:** Noi am pus la dispoziție ambele variante. Din fericire, Tagor a început construcțiile după criză, așa că

am fost capabili să ne adaptăm oferta de locuințe la mediul de atunci. Toate apartamentele pe care le-am construit se încadrează în programul "Prima Casă", iar obiectivul nostru este să realizăm locuințe de calitate bună, la prețuri accesibile.

Noi construim cartiere, nu doar apartamente și oferim un anumit stil de viață. Cu alte cuvinte, toate proiectele noastre au un parc central cu facilități pentru copii, cu săli de sport și multe altele, toate acestea fiind gratuite pentru locatari, desigur. În acest moment, extindem un program prin care oferim împrumuturi foarte interesante pentru dezvoltatori.

**Reporter:** De ce tocmai acum ați decis să intrați pe piața de credite neperformante?

**Ofer Lieberson:** De când a început criza în 2008, băncile au început să acumuleze o mulțime de datorii mari în sectorul de real estate și au pornit un proces de recuperare a activelor pentru stingerea datoriilor respective. Dar, dacă verificăm piața, vom vedea că, până acum șase luni, băncile nu au reușit să vândă nimic și au tot acumulat datorii, au tot acumulat active, dar n-au vândut mai nimic.

N-au vândut din mai multe motive.

Unul dintre motive este că băncile din România, precum și cele din vestul Eu-

ropei au așteptat să treacă criza, care sperau să se încheie într-un an sau doi, dar acest lucru nu s-a întâmplat. După ce au văzut că această criză se adâncește, băncile au început să simtă presiunea pusă de băncile centrale din România și din alte țări pe îmbunătățirea bilanțurilor și pe lichidități. Astfel, instituțiile financiare au început să vândă portofoliile de active în a doua jumătate a lui 2013 și prima parte din 2014, iar noi anticipăm că acest trend va continua până anul viitor, inclusiv.

Vreau să clarific faptul că aceste portofolii se referă la creditele neperformante. Asta înseamnă că dacă ai construit o clădire sau ai cumpărat-o

*"Multe dintre locuințele aflate în proprietatea băncilor, în acest moment, au nevoie de o reparație, iar asta necesită multe cunoștințe în materie de real estate, o expertiză pe care instituțiile bancare nu o au".*



*"Noi construim cartiere, nu doar apartamente și oferim un anumit stil de viață. Cu alte cuvinte, toate proiectele noastre au un parc central cu facilități pentru copii, cu săli de sport, toate acestea fiind gratuite pentru locatari, desigur".*



printr-un împrumut și n-ai plătit-o, banca îți poate lua împrumutul, dar nu neapărat și activul. În acest moment, băncile pot să facă două lucruri: să vândă datoriile și să-i lase pe alții să colecteze banii sau să ia activul respectiv și să-l vândă ca să-și stingă datoriile. Acestea sunt două aspecte diferite ale pieței de credite neperformante.

Dacă nu plătești împrumutul, banca îți ia proprietatea și o vinde, iar tu pierzi activul. Există cazuri de împrumuturi care nu sunt plătite de un an sau doi, iar cu cât trece timpul, cu atât va fi mai greu ca băncile să-și recupereze banii. Așa că sunt dispuse să vândă la prețuri mai scăzute. Investitorii privați au o libertate de acțiune cu privire la aceste credite neperformante, care este diferită față de poziția băncilor. Putem să creăm o mulțime de scenarii cu privire la aceste împrumuturi.

**Reporter:** Sunt opinii în piață că proprietățile scoase acum la vânzare de către bănci sunt neatractive în marea lor majoritate sau au prețuri foarte mari. Dumneavoastră cum vedeți situația?

**Ofer Lieberson:** Dacă un dezvoltator a construit un apartament mic, într-o locație bună, în 2007, n-a avut nicio problemă. Pentru că, având aproximativ

50 mp, în centrul Bucureștiului sau în Titan sau în alte zone bune, apartamentul respectiv a putut fi vândut, într-un fel sau altul, dacă proprietarul n-a reușit să-și plătească împrumutul pentru el.

Multe dintre locuințele aflate în proprietatea băncilor, în acest moment, au nevoie de o reparație, iar asta necesită multe cunoștințe în materie de real estate, o expertiză pe care instituțiile bancare nu o au. Așadar, să spui că banca vinde numai lucruri proaste sau active nu prea bune este o afirmație generală care este corectă pentru cei din afara acestui domeniu. Dar dacă ești profesionist, în această piață imensă a activelor, există active din domeniul real estate care pot fi valorificate dacă știi ce să faci cu ele.

**Reporter:** Vă concentrați pe un anumit tip de proprietăți?

**Ofer Lieberson:** Noi ne concentrăm pe zona rezidențială și pe centrele comerciale, dar preferăm proiectele rezidențiale. Nu ne orientăm neapărat spre alte segmente. Ne îndreptăm atenția spre

active la care Tagor poate să adauge valoare prin expertiza noastră în dezvoltare, în marketing și vânzări, pentru a putea să ne adaptăm cerințelor pieței actuale.

**Reporter:** Cum caracterizați oferta de finanțare a băncilor autohtone pentru achiziția de locuințe?

**Ofer Lieberson:** Teoretic, ofertele băncilor sunt ok. Problema este că cei mai mulți oameni nu se încadrează în cerințele necesare pentru a lua bani cu împrumut. Dar, dacă te încadrezi în aceste cerințe, poți să iei un credit destul de mare, în special prin programul "Prima Casă". Dacă vrem ca piața imobiliară să-și revină cât mai repede, trebuie să ne asigurăm că oamenii pot să obțină împrumuturi bancare.

**Reporter:** Mai este sau nu România un El-Dorado imobiliar?

**Ofer Lieberson:** Nu am un glob de cristal în care să văd viitorul, dar, dacă ne referim la prețuri, acestea vor crește cu siguranță. Ca să ajungem din nou la nivelul din 2006, va trece foarte mult timp.

**Reporter:** Considerați că prețurile proprietăților din țara noastră au atins cel mai scăzut nivel posibil?

**Ofer Lieberson:** Nu cred că prețurile vor scădea mai mult de

atât. Desigur că băncile vor mai tăia din preț, iar oamenii vor putea cumpăra mai ieftin, dar, vorbind la modul general, cred că după 5-6 ani de criză am atins cel mai scăzut nivel posibil al prețurilor. Nu văd cum ar putea să mai scadă și mai mult. Cum am mai spus, acesta este un moment foarte prielnic pentru cumpărătorii de proprietăți.

**Reporter:** Vă mulțumesc!

*"Băncile vor mai tăia din preț, iar oamenii vor putea cumpăra mai ieftin, dar, vorbind la modul general, cred că după 5-6 ani de criză am atins cel mai scăzut nivel posibil al prețurilor".*

