

## Garanti Leasing vrea să-și crească vânzările cu aproape 20%, până la sfârșitul anului

Okan Yurtsever este General Manager al Garanti Leasing, având o experiență în domeniul financiar de aproape 20 de ani.

Garanti Leasing, brandul sub care funcționează compania Motoractive IFN SA, a acordat peste 700 de milioane de euro pentru activele în leasing financiar și a semnat peste 40.000 de contracte de leasing, de la înființare și până acum. În primul semestru al anului 2014, compania a acordat un volum de finanțări noi cu 68% mai mare decât în aceeași perioadă a anului trecut.

Într-un interviu oferit Bursa Construcțiilor, Okan Yurtsever povestește despre planurile și strategia de creștere ale companiei, dar și despre piața construcțiilor și imobiliarelor.



Interviu cu  
Okan Yurtsever, General  
Manager Garanti Leasing

**Reporter:** Care sunt avantajele finanțării prin leasing față de accesarea unui credit bancar?

**Okan Yurtsever:** Activitatea de leasing și cea de creditare sunt două metode diferite de finanțare a unui echipament. Leasing-ul finanțează utilizarea, în timp ce împrumuturile finanțează achiziția. Fiecare are propriile sale avan-

taje. Clienții, de obicei, trebuie să facă o analiză a nevoilor proprii, pe o anumită perioadă de timp, și să decidă ce anume se potrivește cel mai bine situației și preferințelor lor.

**Reporter:** Cum a evoluat, în primul semestru din acest an, activitatea de leasing financiar a Garanti Leasing și care au fost factorii care

au influențat-o?

**Okan Yurtsever:** Garanti Leasing a avut o evoluție constantă în ceea ce privește volumul de finanțări acordate.

În primul semestru al acestui an am acordat finanțări noi în valoare de 36,2 milioane de euro, cu 68% mai mult decât în aceeași perioadă a anului trecut. Ritmul de

creștere al Garanti Leasing a fost în primele șase luni de trei ori mai rapid decât media pieței, iar cota noastră de piață a ajuns în prezent la 5,4%.

**Reporter:** Care este profilul clienților dumneavoastră pe segmentul de leasing imobiliar?

**Okan Yurtsever:** Avem clienți din toate segmentele pieței: ener-



*“Dacă în 2010 portofoliul nostru era compus din 71% autovehicule, 28% echipamente și 1% imobiliare, acum avem aproximativ 49% autovehicule, inclusiv cele comerciale, 37% echipamente și 14% imobiliare. După cum puteți vedea, avem un interes din ce în ce mai mare pentru leasingul de echipamente, iar sectorul imobiliar va reprezenta în continuare un segment important pentru noi”.*



*“În primul semestru al acestui an am acordat finanțări noi în valoare de 36,2 milioane de euro. Ritmul de creștere al Garanti Leasing a fost în primele șase luni de trei ori mai rapid decât media pieței, iar cota noastră de piață a ajuns în prezent la 5,4%”.*



gie, transport, logistică, sectorul medical, agricultură, construcții, industria grea etc. În prezent, avem aproximativ 3.000 de clienți, dintre care 99% sunt companii, pentru o bună parte din acești clienți, acordând și leasing imobiliar. Ne adresăm, așadar, în principal persoanelor juridice.

**Reporter:** Ce estimări aveți pentru a doua jumătate a anului?

**Okan Yurtsever:** În ultimii ani, am înregistrat un progres constant al volumului de finanțări noi acordate și al veniturilor, iar în prima jumătate a anului am finanțat 64% vehicule, 30% echipamente și 6% imobiliare. Strategia noastră este de a echilibra portofoliul și a acorda o importanță din ce în ce mai mare sectorului imobiliarelor.

Ne așteptăm că trendul ascendent al activității noastre să continue și în lunile următoare, cu accent pe finanțarea IMM-urilor și a sectorului public.

Până la finele anului, ne propunem să creștem vânzările cu aproape 20%, față de anul trecut. Suntem optimiști în ceea ce privește evoluția sustenabilă a companiei

noastre, precum și a portofoliului nostru de active finanțate.

**Reporter:** Cum a evoluat cererea finanțării prin leasing în ultimii ani pe sectorul imobiliar și pe cel al construcțiilor?

**Okan Yurtsever:** În ultimii ani, companiile au devenit din ce în ce mai conștiente de beneficiile contractelor de leasing, iar acest lucru a contribuit la avansul leasing-ului de echipamente. În primul semestru al anului, acesta a reprezentat 21% din totalul pieței, iar procentul majoritar a continuat să fie deținut de leasing-ul de autovehicule (76%). Leasingul imobiliar a reprezentat 3%, în primele șase luni.

Noi am urmat îndeaproape tendințele pieței și ne-am îndreptat în direcția în care potențialul s-a dovedit a fi sustenabil. Un astfel de segment îl constituie finanțarea

echipamentelor.

**Reporter:** Consultanții imobiliari susțin că sunt semne de revenire pe piața locuințelor. Cum comentați?

**Okan Yurtsever:** Sectorul imobiliar este o industrie care nu își revine peste noapte. Pentru o revigorare certă este nevoie de timp. În

**49%**  
din portofoliul Garanti Leasing este reprezentat de finanțări acordate pentru achiziția autovehiculelor, 37% sunt finanțări pentru echipamente, iar 16% sunt finanțări imobiliare.

momentul de față, putem spune că ritmul descendent al pieței a încetinit și că ne putem aștepta la o reechilibrare. Momentul exact depinde în mare parte de evoluția economiei din următoarele luni.

**Reporter:** Care sunt planurile dumneavoastră de dezvoltare pe segmentul leasingului imobiliar și pe cel de echipamente?

**Okan Yurtsever:** Începând cu 2011 obiectivul nostru este să avem un portofoliu echilibrat de clienți, iar acest lucru rămâne în continuare una dintre prioritățile pe care le

avem în vedere. Din acest motiv, una dintre abordările noastre strategice a fost să ne îndreptăm atenția către finanțarea de echipamente.

Astfel, dacă în 2010 portofoliul nostru era compus din 71% autovehicule, 28% echipamente și 1% imobiliare, acum avem aproximativ 49% autovehicule, inclusiv cele comerciale, 37% echipamente și 14% imobiliare. După cum puteți vedea, avem un interes din ce în ce mai mare pentru leasingul de echipamente, iar sectorul imobiliar va reprezenta în continuare un segment important pentru noi”.

**Reporter:** Ce produse noi urmează să lansați, pe termen mediu și scurt, pentru sectorul imobiliar și cel al construcțiilor?

**Okan Yurtsever:** Abordarea noastră de afaceri este să oferim soluții personalizate în funcție de nevoile și de specificul activității fiecărui client în parte. Acest lucru este aplicabil, bineînțeles, și pentru finanțările din domeniul imobiliar și cel al construcțiilor.



*“Sectorul imobiliar este o industrie care nu își revine atât de rapid. Pentru o revigorare certă este nevoie de timp. În momentul de față, putem spune că ritmul descendent al pieței a încetinit și că ne putem aștepta la o reechilibrare”.*