

FLORIN VLAD, PREȘEDINTELE VLAD GROUP:

“Restaurarea caselor vechi ne aduce până la 2 milioane de euro anual”

“Cererea pentru reabilitarea locuințelor monumente istorice este în creștere”

“Cea mai mare provocare în restaurarea unei case vechi este să îi redai strălucirea de odinioară”

Abordarea proiectelor de restaurare a imobilelor vechi este dominată de un nivel destul de mare de conservatorism, fiind folosite cantități semnificative de beton și armătură, ne-a declarat Florin Vlad, președintele Vlad Group, firmă specializată în reabilitarea și consolidarea clădirilor istorice. Domnia sa ne-a explicat că trebuie să fie adoptate noi tehnologii de consolidări pe bază de fibră de sticlă, carbon și rășini, care sunt mult mai potrivite pentru clădirile vechi.

Piața privată de restaurări este dură, dar mult mai sănătoasă decât cea publică, din toate punctele de vedere, susține Florin Vlad, care aduce în discuție costurile foarte mari cu manopera, ce duc la creșterea prețurilor în piața de restaurări. Domnia sa a observat o abordare tot mai profesionistă din partea arhitecților, clienții devenind mai educați și cererea pentru restaurările de case vechi având un trend pozitiv.

Președintele Vlad Group ne-a mai spus că instalarea crizei economice l-a ajutat să eficientizeze activitatea și productivitatea firmei, chiar dacă a fost nevoit să scadă prețurile lucrărilor.

“Cea mai mare mândrie pentru mine este să știu că am restaurat o casă și că am adus-o cât mai aproape de felul în care arăta înainte”.



Reporter: Cum merg afacerile în domeniul restaurărilor de clădiri istorice?

Florin Vlad: Lucrurile merg destul de bine și am să vă dau un exemplu. În 2007-2008, când toată lumea avea nevoie de constructori, destul de mulți oameni se îndreptau către piața rezidențială, iar pe partea de restaurări era nevoie de oameni buni, de o echipă eficientă, de meșteri calificați și verificați în timp. Acești specialiști trebuie să fie bine plătiți, manopera având o pondere foarte mare raportat la volumul total de cheltuieli, din cauza faptului că multe lucrări sunt realizate manual și nu mecanizat. Dacă în 2002-2003, când am înce-

put să ținem evidențele, manopera ajungea la circa 35-40%, acum înseamnă 60-65% din cheltuielile totale ale unei investiții. Costurile cu manopera sunt foarte mari dacă ținem cont de taxele pe muncă de care știe toată lumea și este destul de greu să rezisti în aceste condiții. Prețurile sunt destul de ridicate în piața de restaurări, dar nu prețul este cel care ne-a calificat. În foarte puține cazuri, am obținut un contract sau o licitație datorită prețului. Înainte de toate, am

60-65%
din cheltuielile totale ale unei investiții într-o restaurare de casă veche o reprezintă manopera.

câștigat o lucrare prin renumele pe care ni l-am construit, prin calitatea lucrărilor noastre și know-how-ul pe care îl avem. De asemenea, avem ambiția să terminăm toate lucrările pe care le începem. O lucrare începută și neterminată este un eșec pentru toată lumea. 95% dintre oameni știu să facă lucruri, însă doar 5% dintre ei știu să le și termine. Acesta este unul dintre subiectele discuțiilor pe care le am cu colegii mei mai tineri, cărora le

spun: “Învățați să terminați lucrurile!”. Un lucru făcut și neterminat nu are nicio valoare pentru nimeni. Noi nu mergem la o casă veche să zidim, să tencuim, să tragem țevi, să punem becuri, căzi etc. Trebuie să-i dăm clientului un produs funcțional. El asta așteaptă de la noi, înainte de toate. Nu faci hidroizolația unei case, pentru ca apoi să pui carton peste ea, ci o faci ca să nu-i intre omului apa în casă.

Timp de ani de zile am încercat să construiesc un brand. Toată lumea spune despre constructori că sunt neserioși, că cerem un leu și apoi vrem trei, că dăm un termen de o lună și terminăm lucrările după două luni. Eu vreau să spun că

Companii

lucrurile nu stau chiar așa. Nu înseamnă că nu sunt solidar cu colegii mei de breaslă, dar trebuie să ne asumăm și eșecurile, pentru că lucrurile nu se vor ameliora până nu ne schimbăm noi, constructorii.

Reporter: Mai avem experți restauratori în acest domeniu?

Florin Vlad: Încă avem specialiști în domeniul restaurărilor de case vechi. Avem oameni foarte pregătiți în piață care lucrează bine cu ipsosul, lemnul, dar, în schimb, nu mai există experți mozaicari. Trebuie să apreciez încercarea domnului arhitect Șerban Sturdza de a reînvia anumite meserii care au dispărut din domeniul construcțiilor. Chiar dacă numărul specialiștilor este în scădere, avem mai mulți decât au țările occidentale. Din păcate, mulți oameni buni pleacă în străinătate, dar este greu pentru ei să se integreze, pentru că trebuie să înceapă totul de la zero, să-și creeze un nume și o reputație. Nu trebuie să ne plângem de lipsa experților restauratori. Problema este în ce măsură suntem capabili să formăm buni specialiști pentru viitor. De exemplu, la Vlad Group avem doi ipsosari calificați, dar foarte încăpățânați și trebuie să-i conving să mai coopteze încă un tânăr pe care să-l formeze. Mecanizarea și eficientizarea proceselor de producție a dus la pierderea manufacturierilor. În România secolului XXI, încă poți să mergi o jumătate de oră cu mașina într-o direcție și să ajungi în secolul XIX.

"Nu trebuie să ne plângem de lipsa experților restauratori. Problema este în ce măsură suntem capabili să formăm buni specialiști pentru viitor".

Reporter: Câte monumente din București au fost restaurate corect?

Florin Vlad: Și eu mi-am pus această întrebare. Nu pot să vă spun cifra exactă, dar remarc o tendință de creștere a calității în timp a acestor clădiri istorice. A trecut lăcomia crizei din 2008, iar oamenii au început să-și regândească sistemul de valori. Amintesc aici investiția de la Hanul Gabroveni. Restaurarea Centrului Vechi din București a fost făcută în pripă și pentru profit. Totuși, această zonă istorică s-a păstrat și va trăi în continuare mult timp de acum înainte și ca re-





zultat al lăcomiei oamenilor care au mers acolo să facă bani. Putem să vorbim aici și despre clădirile de pe Calea Victoriei, acolo unde toate sunt înghesuite și cât mai aproape de stradă. Lăcomia are uneori și beneficii, dar când face "casă bună" cu prostia este bine să te ferești de ea. În ultima vreme, a apărut un blocaj la nivelul instituțiilor statului din cauza activității tot mai intense a DNA și avem dificultăți în obținerea unor aprobări care nu sunt extrem de importante, pentru că funcționarilor le este teamă să mai semneze documente.

Reporter: Cu cât sporește valoarea unui monument istoric după restaurare?

Florin Vlad: Numai piața construcțiilor poate să ne spună cu exactitate cu cât crește valoarea unei astfel de clădiri în urma restaurării. În trecut, când se vindeau asemenea obiective, valoarea lor de cumpărare era dată doar de valoarea terenului din zonă, pentru că este mai scump să reabilitezi o clădire decât să faci una nouă. N-aș putea să spun că valoarea unui monument istoric se dublează sau se triplează după restaurare. Înainte de toate, valoarea unei investiții este arătată de zonă. Am văzut clădiri restaurate foarte bine, cum este castelul Miclăușeni, dar care se află într-o zonă pustie.

Reporter: Cum a evoluat cererea pentru restaurarea monumentelor istorice?

Florin Vlad: Cererea pentru restaurările de case vechi este pe un trend pozitiv. În anii 2000, când am intrat eu pe piață, oamenii doreau ca totul să fie nou și sclipitor

în casa lor. Cu trecerea timpului, ei au înțeles că este mai important să reparați un lucru deteriorat din casă și să-i păstrezi valoarea istorică. Din acest punct de vedere, am observat o abordare tot mai profesionistă din partea arhitecților, iar clienții au devenit mai educați.

Cel mai probabil, această tendință a fost înregistrată ca urmare a contactului cu lumea exterioară și nu poate să fie decât un lucru pozitiv. Eu sunt optimist și cred că avem capacitatea să ne construim o țară de care să fim mândri. Trebuie să începem să avem încrede-

re în noi. Când vom începe să gândim ca o comunitate și să lucrăm ca o echipă, lucrurile vor merge automat pe o cale pozitivă.

Vă spuneam că cererea pentru restaurări este pe un trend ascendent, iar criza economică am considerat-o un lucru necesar, pentru că nu mai aveam control pe prețuri. Toată lumea dorea să cumpere, iar criza a fost ca un duș rece. Pe mine m-a ajutat această criză, deoarece multă vreme am trăit în următoarea paradigmă: dacă vrei să scazi prețurile, trebuie să devii eficient. Am avut discuții dese cu colegii mei pentru identificarea unor soluții ca să devenim mai eficienți, să scădem prețurile și să fim mai competitivi în piață. La un moment dat, am avut un client care avea un buget limitat și atunci am riscat, am scăzut prețurile și am învățat că reducerea prețurilor te ajută să devii eficient.

Reporter: Care sunt provocările activității din domeniul restaurării de clădiri istorice?

Florin Vlad: De exemplu, găsim arme destul de des în casele pe care le restaurăm, uneori adevărate arsenale. Înainte trebuia să sunăm la Departamentul de Arme și era un proces mai complicat. Însă procedura de predare a acestor arme s-a simplificat, iar acum sunăm la 112 și autoritățile știu ce au de făcut. O altă provocare este că în 99% din cazurile de restaurare a caselor, avem nevoie să schimbăm instalațiile (țevi sau cabluri alterate). Trebuie să găsim soluții pentru a nu deteriora lucrarea. Aceste operațiuni sunt reali-



zate de oameni calificați, cu experiență, care știu cum să abordeze o astfel de situație delicată. O altă provocare în procesul de restaurare a caselor vechi este coordonarea echipei care realizează lucrarea. De multe ori, clienții abordează cu destulă superficialitate elementele de detaliu, de exemplu poziționarea prizelor, și se trezesc, după finalizarea proiectului, că vor să schimbe locul acestora. Din acest punct de vedere, este important ca arhitectul să atragă atenția clientului cu privire la aceste tipuri de probleme. Din păcate, avem puțini arhitecți care să facă nu doar proiectul, ci și coordonarea acestuia în ansamblul său. Doresc să menționez că am avut o colaborare excelentă cu o echipă de arhitecți italieni. Au fost foarte meticuloși în pregătirea proiectului și au tratat cu mare atenție chiar și partea de instalații care nu este vizibilă, cea din spațiile pereților. Când am lucrat în Germania, am observat cât de îndoctrinați sunt nemții când vine vorba de o lucrare de construcții. Ei se pregătesc foarte bine înainte să lucreze. Au învățat că un cui se bate numai cu ciocanul și nu se abat de la această regulă. Noi, românii, "ne descurcăm" - folosim o piatră, un patent, ce găsim la



îndemână. Cea mai mare provocare în restaurarea unei case vechi este să îi redai strălucirea de odinioară. Constructorii care vor să-și pună amprenta pe o astfel de lucrare fac o mare greșală. Avem o problemă de tradiție națională, așa cum spunea și istoricul Neagu Djuvara: copiii distrug casele părinților. Cea mai mare mândrie pentru mine este să știu că am restaurat o casă și că am adus-o cât mai aproape de fe-

lul în care arăta înainte.

Reporter: Care sunt problemele cu care vă confrunțați în activitatea zilnică?

Florin Vlad: Nu le-aș numi chiar probleme. Atunci când lucrăm mult în zonele centrale, ne este foarte greu să ne facem aprovizionarea. Am creat un sistem săptămânal de programare a resurselor, prin care am stabilit ce are fie-

care de făcut. Dar, prin specificul lucrărilor, întotdeauna apar și lucruri neprevăzute.

Tot ceea ce știu despre casele vechi am învățat experimentând. Am citit și literatură de specialitate, dar experiența proprie a fost cea mai folositoare. În timp, am remarcat că am avut tendința să iau lângă mine oameni tineri, care gândesc la fel ca mine și pe care să pot să-i învăț ceea ce știu. Odată cu începerea crizei, am încercat să aduc o echipă de specialiști în management care să ne ajute să devenim mai eficienți în timpul programului de lucru. A fost o experiență destul de costisitoare. În acea perioadă m-am retras puțin din conducerea companiei. După trei luni, acei specialiști au intrat în conflict cu toată lumea din firmă, iar angajații se uniseră ca să apere o "cetate asediată". Am oprit experimentul în momentul în care un client mi-a atras atenția că această idee pe care am avut-o ne va pune societatea pe butuci. Am văzut atunci că am lângă mine o echipă unită și pe care pot conta.

Reporter: Cum vă descurcați cu legislația din domeniu și cu obține-





rea autorizațiilor?

Florin Vlad: Lucrurile merg bine, dar am avut și destule probleme. Prima dată trebuie să obținem un certificat de urbanism de la Primărie, după care, în funcție de cerințele certificatului, e nevoie de obținerea unor avize. Apoi, urmează realizarea proiectului, pentru a determina dacă acea casă necesită sau nu consolidare. Toate aceste documente se depun pentru obținerea autorizației de construcție. În cazul nostru, avizul cel mai greu de obținut este cel de la Monumente Istorice. Mai este dificil de obținut avizul de la Inspekția Generală de Stat în Construcții (IGSC), dar noi nu am avut probleme în acest sens. În ultima vreme, am observat că oamenii de acolo au adoptat o atitudine mai flexibilă. Există întotdeauna temerea în piață că aceste controale de la IGSC, Garda Financiară și alte instituții de specialitate sunt menite să-ți facă rău. Eu privesc lucrurile dintr-o altă perspectivă, întrucât inspecțiile au rolul să-i ajute pe constructori să-și desfășoare mai bine activitatea. Cei care vin în control te privesc ca pe infractorul numărul unu, însă eu le spun că îi privesc ca pe niște colegi de muncă și că nu putem trăi unii fără alții. Din acel moment, inspectorii își schimbă oarecum optica și devin conștienți că trebu-

ie să fie parteneri de dialog cu cei pe care îi verifică. Noi, românii, dăm mereu vina pe cei care iau șpagă. Dăm vina pe cei de la primărie, de la poliție, din politică, dar uităm că noi i-am format în acest fel și i-am obișnuit să ne ceară șpagă.

Referitor la legislația din domeniu, eu o consider destul de bună. Din 2009, de când s-a schimbat legea cu zonele protejate, avem o singură comisie care este responsabilă de supravegherea acestor zone. Este vorba despre o comisie de la Ministerul Culturii care acordă avize pentru autorizații de lucru în zonele protejate, care includ și monumentele istorice.

Reporter: Care sunt principalele probleme cu care vă confrunțați în cadrul procedurilor de licitații publice?

Florin Vlad: Una dintre grijile mele, în această piață de restaurări ale caselor vechi, este să am acces la proprietarul clădirii respective și să ajung să-l cunosc puțin înainte de elaborarea ofertei pentru lucrarea propriu-zisă. În cadrul licitațiilor nu prea poți să realizezi o legătură personalizată cu proprietarul casei și nu îmi place să lucrez în condițiile acestea. Preferăm să lucrăm în an-

trepriză, pentru că relația directă cu clientul este esențială.

Reporter: Cum apreciați nivelul de fiscalitate din țară?

Florin Vlad: Taxele sunt foarte mari mai ales pe muncă. La un calcul rapid, dacă vrei să-i dai unui angajat un leu trebuie să plătești încă un leu la stat, iar acest lucru înseamnă mult prea mult.

Nivelul de fiscalitate nu m-ar deranja foarte tare dacă toată lumea și-ar respecta obligațiile și ar plăti taxele și impozitele la stat.

Reporter: Care a fost parcursul companiei Vlad Group?

Florin Vlad: Pot să vă spun, cu toată responsabilitatea, că m-am format ca inginer la BOG'ART. Acolo am învățat meserie. Am lucrat cu ei din 1994 până în 2000. Am plecat din poziția de inginer șef. Atunci, mi-am zis că este de datoria mea să încerc să văd dacă pot să fac ceva pe cont propriu. Am intrat în piața de restaurări de case vechi printr-o întâmplare. Am avut un mic contract pentru un avocat - prima lucrare - și l-am finalizat cu bine (o casă pe strada Andrei Mureșan). Nu știam nimic despre această piață. La BOG'ART realizăm, în principal, proiecte de biro-

uri sau bănci. Cea mai frumoasă parte a proiectului a fost când i-am mărturisit clientului că nu știam cum va arăta casa la finalul lucrărilor. Așa a început povestea Vlad Group. Ne-am axat pe piața aceasta de restaurări, reabilitări, consolidări de case vechi. Am intuit o nișă și am remarcat că modul de abordare a acestor lucrări era următorul: o echipă făcea partea de consolidare, apoi veneau alți antreprenori de specialitate pe partea de finisaje de lux. De multe ori, răul era deja făcut și noi nu mai aveam ce să restaurăm.

Am avut o discuție cu colegii mei, inginerii proiectanți de rezistență, și am constatat că avem, în piață, o tendință să exagerăm nivelul de asigurare a caselor. Nu discut aici de proiectele noi, vorbesc de casele vechi. Totodată, există un nivel destul de mare de conservatorism în abordarea proiectelor de restaurare a clădirilor vechi. Toată lumea folosește numai betoane, numai armături, care nu prea sunt compatibile cu casele vechi. Știu că tehnologiile noi de consolidări pe bază de fibră de sticlă, carbon și rășini, sunt, într-adevăr, destul de scumpe, dar dacă nu începem să le implementăm nu se vor ieftini niciodată. Aceste tehnologii sunt mult mai potrivite pentru clădirile vechi. Vă spuneam că am intrat din

"Avem o problemă de tradiție națională, așa cum spunea și istoricul Neagu Djuvara: copiii distrug casele părinților".

Companii

întâmplare pe această piață de restaurări, dar, după ce am făcut acest pas, a început să-mi placă și am învățat un lucru esențial. Fiecare casă veche este ca un om care îți spune o poveste și cel mai important lucru pe care trebuie să-l faci când lucrezi la o restaurare de clădire veche este să-i ascuți povestea. Dacă nu-i ascuți povestea, casa nu te lasă s-o termini sau riști să iasă ceva ce nu ți-ai dorit. Astfel, pierzi esența și personalitatea casei. Este lucrul cel mai important pe care l-am învățat eu de la case.

Reporter: Care sunt cele mai mari proiecte pe care le-ați restaurat?

Florin Vlad: Nu pot să spun că avem proiecte mari de restaurare. Noi am lucrat strict în piața privată, mai mult pe domeniul rezidențial. Nu am avut proiecte de anvergură la nivel național, investiții publice, bugetare etc. Este o lume în care nu am intrat. Am avut tentative în primii ani, dar am găsit acolo ceva care m-a deranjat. Nu mi-a plăcut ideea că nimeni nu era interesat de calitatea lucrărilor, ci erau interesați mai mult de partea financiară și de comisiunile pe care le puteau primi în urma proiectelor. Din acest punct de vedere, eu nu am făcut și nu fac politica subantreprenorilor, nici pe cea a furnizorilor de servicii, ci pe cea a clienților. Piața privată de restaurări este dură, dar mult mai sănătoasă, din toate punctele de vedere. Mă mândresc cu un proiect realizat pe strada Romulus. Am lucrat acolo cu domnul arhitect Șerban Sturduza, fiind primul nostru proiect împreună. A fost o provocare pentru noi, pentru că beneficiarul a permis și a dorit să redea casei strălucirea de odinioară, iar rezultatul a fost unul deosebit de frumos. O altă casă la care am lucrat a fost pe strada Budișteanu, fiind premiată de Ordinul Arhitecților din România cu locul I, la Anuala din 2012. Încă o casă care îmi este foarte dragă se află pe strada Demetriade, lângă ambasada germană, în apropiere de statuia Aviatorilor.

Reporter: Ce lucrări de restaurare aveți în derulare?

Florin Vlad: La ora actuală, avem trei lucrări mari în desfășurare. Una dintre case este pe strada Turnescu, la numărul 1A și a aparținut principelui Nicolae. O altă lucrare - o



casă veche, în stil maur - este pe strada Andrei Mureșan și, de curând, am început reamenajarea hotelului Capitol. Deși nu este monument istoric, imobilul este situat într-o zonă protejată, iar abordarea este aceeași. Nu avem foarte mulți oameni, ca să ne permitem să contractăm multe lucrări. La genul acesta de proiecte, nivelul de calitate este esențial și este singurul lucru care ne menține pe piață.

Reporter: Ce cifră de afaceri înregistrează compania?

Florin Vlad: Cifra de afaceri a Vlad Group a fost mereu în intervalul 1-2 milioane de euro. Am înregistrat o tendință de scădere a afacerilor odată cu venirea crizei, dar din 2012 am început să ne redresăm.

Reporter: Cum ați reușit să rezistați pe piață în perioada de criză?

Florin Vlad: Primul lucru pe care l-am făcut a fost să nu scad salariile, ceea ce m-a ajutat să-mi sortez echipa de lucru, pentru că am evitat plecarea oamenilor buni. În momentul în care scazi salariile, îți pleacă specialiștii și este un fenomen normal. Cu riscul de a pierde bani, nu am scăzut salariile. Nu s-a pus problema să nu putem concura cu alte firme românești la nivelul acordării remunerațiilor, dar nu am fi avut nicio șansă în lupta cu companiile străine. La începutul crizei, am angajat doi tineri pe lângă fiecare meseriaș pe care îl aveam, ca să fie formați și să devină oameni de bază în cadrul firmei. Mișcarea a avut succes, chiar dacă am avut și cazuri în care unii experți au plecat de la noi. În acea perioadă, angajații veneau la mine să-mi ceară adeverințe de salariați ca să își ia credite de la bancă. Eu le-am propus să-și creeze un fond în interiorul firmei (un fel de CAR), la care să cotizeze fiecare și prin care să ia împrumuturi fără să mai plătească dobânzile pe care le-ar fi plătit la bancă. În total, prin acest fond s-au rulat aproximativ 17 miliarde de lei vechi, bani care ar fi plecat din buzunarele lor, dacă nu se uneau pentru această inițiativă. Eu am stat deoparte, i-am lăsat să se organizeze cum au dorit, iar ideea a funcționat foarte bine, întrucât am văzut angajați care au reușit să-și cumpere case sau mașini. În acest fel, oamenii mei au reușit să se soli-

darizeze.

Reporter: Câți angajați ați avut înainte de criză și câți aveți acum?

Florin Vlad: Am intrat în criză cu 120 de angajați permanenți și acum suntem 67, dar aceștia sunt oameni pe care știu că mă pot baza în orice moment.

Reporter: Ați accesat fonduri europene pentru lucrările dumneavoastră?

Florin Vlad: Pentru lucrările de restaurare nu am luat bani europeni, dar am avut o tentativă să deschid câteva ateliere cu finanțare europeană. Am renunțat la idee după ce am văzut care era nivelul birocrăției pentru un astfel de proces.

Reporter: Ați avut lucrări și în afara țării?

Florin Vlad: Am avut un mic proiect, în sensul că am trimis o echipă de oameni să lucreze pentru un client. Am fost contactați din Germania pentru o restaurare, dar ar fi trebuit să lucrăm prin intermediari. Activitatea noastră este mai mult în București, mai puțin în restul țării și străinătate. Însă, dacă vom fi contactați pentru o lucrare în afară, vom lua în calcul orice propunere de acest fel. Coordonarea este cel mai important aspect de care trebuie să ținem cont în desfășurarea unei lucrări de restaurare.

În București avem depozitele centrale ale firmei, atelierele de producție pentru lemn, piatră și metal, un serviciu de mecanizare care cuprinde 9 mașini și utilaje de mici dimensiuni. Nu suntem o societate mare și nici nu țintim să ajungem în acel punct.

Reporter: Care este strategia de dezvoltare a companiei?

Florin Vlad: Nu ne gândim neapărat la dezvoltare, ci mai degrabă la continuitate. În prezent, am ajuns la etapa în care am realizat că firma trebuie să existe și după ce mă voi retrage de la conducere și vom face schimbul de generații. Afacerea noastră a căpătat o anumită personalitate care merită să fie menținută în piața aceasta de restaurări.

Reporter: Vă mulțumesc!



"Cifra de afaceri a Vlad Group a fost mereu în intervalul 1-2 milioane de euro. Am înregistrat o tendință de scădere a afacerilor odată cu venirea crizei, dar din 2012 am început să ne redresăm".