

# Daniela Kasper: „Dezvoltarea bazată pe lăcomie în perioadele bune implică riscuri imense în perioadele de criză”

„Creșterea constantă a prețurilor materiei prime este doar unul dintre riscurile care îi amenință pe dezvoltatorii din România. Finanțările mixte, dezvoltarea pe datorie sau strategiile de afaceri bazate exclusiv pe câștig creează vulnerabilități ascunse, care devin critice la orice dezechilibru al mediului economic”, spune Daniela Kasper, director general Kasper Development.

Într-o piață care întâmpină o perioadă dificilă, dezvoltatorul brașovean este una dintre puținele companii imobiliare românești care a rămas stabilă și în măsură să gestioneze presiunea pe costuri și perspectivele unei ierni nefavorabile.

Pentru alții, veștile sunt deosebit de rele. Peste 60% dintre dezvoltatorii imobiliari din România sunt aproape de insolvență, arată un studiu publicat la finalul lunii septembrie. Înainte de a fi lovite de amenințări externe, afacerile imobiliare sunt sabotate din interior de propriul model de afaceri – cel mai adesea creat în euforia unor așteptări nerealiste, stimulate de randamentul mare al acestui tip de investiție, este de părere doamna Kasper. Aceasta consideră că „un sector care și-a bazat dezvoltarea în principal pe fonduri oferite de bănci și de investitorii privați se află acum într-o situație critică. Poate și pentru că o mare parte a celor care au intrat în această industrie au fost ghidați, de fapt, exclusiv de un interes de oportunitate și nu de competențe și de experiență, cu atât mai puțin de dorința de

a servi intereselor unor clienți sau de a pune omul în centrul preocupărilor lor”.

## Diferența între dezvoltatori și oportuniști este suportată de cumpărător

Doar 77 dintre dezvoltatorii activi la nivel național pot fi încadrați, din punct de vedere financiar, în zona firmelor mijlocii și mari. Printre ei și compania Kasper Development din Brașov, un dezvoltator cu experiență, care, într-un consorțiu internațional, gestionează în prezent cel mai mare proiect de regenerare urbană realizat până acum în România – reabilitarea fostelor platforme industriale IAR și Tractorul Brașov. Piața brașoveană nu scapă statisticilor îngrijorătoare. Dintre cele 295 de companii specializate din Brașov, 192 au risc major de insolvență, iar „pentru o listă scurtă a dezvoltatorilor reali, probabil ne ajung degetele de la o singură mână”, apreciază Daniela Kasper.

Antreprenorii fără experiență fac frecvent erori în analiza de cost, cel mai adesea bazată pe informații incerte, preluate din practica generală sau „din auzite”.

„Chiar și unele dintre conceptele vedetă, cum ar fi costul metrului pătrat construit, sunt, de fapt, instrumente inventate în culisele anumitor dezvoltatori cu competență limitată. Formarea prețului depinde de foarte mulți factori. Un deviz de construcție real conține peste 400 de linii de cost principale și peste 2.500 de linii de cost secundare. Și nici așa nu poți avea siguranța ca nu vor apărea unele neprevăzute”, precizează reprezentantul Kasper. Din evaluări de cost primitive se nasc modele de business extrem de atractive pentru investitori, dar complet nesustenabile în practică. Încercarea de a le implementa antrenează un lanț de probleme greu de remediat ulterior.

## Finanțarea mixtă are costuri, iar graba strică treaba

Graba de a avea câștig pe termen scurt este, de asemenea, un fir de nisip care poate eroda un sistem aparent robust. Dezvoltatorii care doresc să lanseze și să finalizeze un proiect într-un interval de maxim 1,5 - 2 ani subestimează, în general,



Daniela Kasper, director general Kasper Development

etapele necesare unei pregătiri consistente. Un proiect doar parțial pregătit înseamnă pierderi financiare - care creează noi riscuri, deoarece epuizează resurse considerabile și ar putea compromite finalizarea proiectului.

În cazul în care întârzie sau ajung în imposibilitatea de a-și finanța proiectul, oportuniștii sectorului imobiliar ajung să aducă prejudicii directe unor clienți care au plătit deja sume importante în avans.

Nu în ultimul rând, finanțarea proiectului reprezintă, de asemenea, o temă care necesită o atenție deosebită. O imagine distorsionată cu privire la costurile reale, din care rezultă marje scontate incorecte, camuflează riscurile și creează o falsă impresie de securitate.

Pe acest teren vulnerabil, criza își face mai ușor efectul.

Fluctuațiile în prețul energiei, al forței de muncă sau al materialelor de construcții reprezintă o provocare majoră, pe care nici dezvoltatorii experimentați nu reușesc să o includă în modelul inițial de business. Modul în care poate fi gestionată o astfel de situație rămâne, de fapt, o rețetă proprie, specifică fiecărei companii și bazată exclusiv pe experiența pe care organizația a acumulat-o de-a lungul anilor de practică. ■

