

Top 5 mutari la varful companiilor din real estate

Sorina Negrila, 23 Decembrie 2009

Anul 2009 a fost unul atipic pentru managerii din piata imobiliara: multi s-au retras din real estate, iar altii au plecat din companiile in care au lucrat peste zece ani pentru a-si lansa propriul business, mizand tot pe imobiliare. Wall-Street a analizat cele mai specatuloase cinci mutari din managementul pietei imobiliare.

Portretul managerilor care si-au schimbat joburile in 2009

Compania de executive search Advice Human Resources, partener al EMA Partners International, lucreaza in prezent la doua proiecte de plasare a unor manageri in piata de real estate: unul pentru pozitia de Real Estate Project Manager si altul de Business Development Manager.

”Din punctul de vedere al specializarii functionale, sunt doua categorii de manageri, prima fiind reprezentata de managerii extrem de specializati. Sunt profesionisti care si-au format intr-un mod aproape exclusiv cariera in real estate, specializandu-se chiar de la inceputul carierei lor in diferite arii ale domeniului: evaluare, finantare, dezvoltare, vanzare etc.”, ne-a explicat Rudolf Fedorovici, consultant al companiei Advice Human Resources.

Managerii extrem de specializati reprezinta categoria care a fost afectata cel mai dramatic de actuala criza a creditelor imobiliare. Fiind foarte strans legati de domeniu, aproape exclusiv implicati in real estate, ei au fost nevoiti sa ramana in firmele pe care le conduceau si sa caute in continuare solutii pentru reducerea pierderilor.

“Cei mai multi dintre ei sunt inca implicati in real estate, n-au plecat in alte domenii si pregatesc posibile actiuni care sa asigure recuperarea afacerilor dupa reasezarea lucrurilor. Cei care au incercat sa iasa din domeniu s-au orientat catre domenii adiacente, in care au putut sa-si foloseasca capacitatile: expansiune in retail, sau lichidari in cazurile de insolventa”, afirma Fedorovici.

Categoria managerilor specializati este formata din persoane cu un pronuntat spirit antreprenorial, aceasta fiind si caracteristica cea mai apreciata de catre angajatori si cea care ii sprijina sa porneasca afaceri pe cont propriu.

Din pacate piata a cazut dramatic, spune Rudolf Fedorovici, iar una din consecintele acestei caderi a fost lipsa de rezultate remarcabile pentru multi din cei care au pornit in afaceri pe cont propriu tot in real estate.

O a doua categorie de manageri sunt cei care au ajuns in piata imobiliara intr-un context specific, fara sa fi fost specializati in acest domeniu. Indiferent de domeniul din care au venit, aceasta categorie este mult mai flexibila din perspectiva posibilitatilor de angajare in alte domenii.

“Acestia pot fi manageri specializati in vanzari sau dezvoltare de afaceri, pot fi profesionisti specializati in zona financiar-bancara sau profesionisti implicati in inginerie civila. Pentru foarte multi ei, renuntarea la sectorul imobiliar nu a reprezentat decat o schimbare uzuala a domeniului”, a incheiat consultantul companiei Advice Human Resources.

Ce salarii mai pot primi managerii plecati din real estate

Daniela Necefor (foto), managing partner in cadrul companiei de consultanta in resurse umane si executive search Total Business Solutions, spune ca in acest an a primit numeroase CV-uri din partea persoanelor care au plecat din piata imobiliara, functiile variind de la agenti de vanzari pana

la directori de marketing sau financiari.

„Intrucat majoritatea a plecat din cauza caderii pietei imobiliare, cerintele lor erau pentru un job in orice domeniu, nu neaparat tot in real estate. Problema unui salariu mai mare a fost exclusa, intrucat cei care vin din acest sector au fost platiti foarte bine, asa ca in prezent le este greu sa obtina si un salariu similar. De cele mai multe ori, au primit salarii mai mici cu circa 20%”, a declarat, pentru Wall-Street, Daniela Necefor.

In ceea ce priveste posibilitatile pe care le are un manager plecat din real estate, acestea difera in functie de domeniul pe care este specializat. De exemplu, un director financiar isi poate gasi de lucru aproape in orice domeniu, in timp ce un director de vanzari abia daca are sanse in domeniul materialelor de constructii.

Specialistul Total Business Solutions este de parere ca multi dintre cei care au parasit domeniul se vor intoarce indata ce piata imobiliara va da semne de revenire. Cat despre cei care s-au incumetat sa paraseasca multinationalele in care lucrau pentru a-si lansa propriul business, situatia se poate dovedi destul de incurcata.

„Cred ca este un hazard sa iti lansezi o afacere in real estate acum, intr-o perioada in care nici macar marile companii, numele consacrate din piata, nu isi mai pot vinde serviciile”, a incheiat Necefor.

5. Dan Ionascu, de la Cushman & Wakefield la Parker Lewis

La sfarsitul lunii august, Dan Ionascu (foto),directorul departamentului de evaluare al companie de consultanta imobiliara Cushman & Wakefield, a parasit firma, el fiind inlocuit de Andrew James Pirie, fostul co-director al aceleiasi departament.

Trei luni mai tarziu, compania britanica de consultanta Parker Lewis intrat pe piata din Romania, biroul local fiind condus de Dan Ionascu, in varsta de 30 de ani. Investitia in lansarea consultantului pe piata a fost de aproape un milion de euro, in aceasta suma fiind incluse si deschiderile birourilor din Timisoara, Galati, Constanta si Iasi.

„In prezent avem 20 angajati, incluzand birourile din tara, dar recrutam in continuare. Pentru anul viitor, estimam o cifra de afaceri de 4 milioane de euro”, a spunea Ionascu in toamna acestui an.

Parker Lewis ofera servicii de consulta specifice pietei de real estate, precum evaluari, renegocieri de contracte sau revizuirii de titluri.

4. Monica Barbu, de la Colliers la The Advisers/Knight Frank

Dupa 11 ani in cadrul Colliers International, Monica Barbu , cea care a infiintat si coordonat departamentul de retail al companiei, a decis sa paraseasca firma in iarna anului trecut. Dupa aproape sase luni, Barbu a anuntat, impreuna cu Horatiu Florescu, fostul vice-presedinte al Colliers, lansarea unui nou jucator pe piata de consultanta imobiliara: The Advisers/Knight Frank.

In cadrul noii companii, Monica Barbu, in varsta de 34 de ani, ocupa functia de vice-presedinte si coordoneaza departamentul de retail al The Advisers/Knight Frank. In ultimii ani, ea a reprezentat clienti precum Zara, Nike, The Body Shop, Domo, GSK, Delhaize, Estee Lauder, Exotique, Time Out, Heitman sau BCR.

„Am inceput sa participam la pitch-uri si sa castigam proiecte. Avem de facut un plan de afaceri si

un buget, insa trebuie luat in calcul ca incepem la jumatatea anului”, spunea Barbu in luna mai, la lansarea companiei.

3. Thierry Delvaux, strateg pentru doua tari

Thierry Delvaux (foto), de origine belgian, are aproape 40 de ani si conduce, in paralel, birourile din doua tari, Romania si Ungaria, ale companiei de consultanta imobiliara Jones Lang LaSalle.

Delvaux a revenit in Romania in vara acestui an, dupa plecarea lui Charles Krick de la conducerea Jones Lang LaSalle, avand in plan sa regandeasca strategia companiei, concentrandu-se pe departamentul de birouri.

„In imobiliare, un individ puternic nu poate performa singur mult timp. El trebuie sa fie inconjurat de o echipa pe masura, pentru ca, la sfarsit, cand tragi linie, numele unei persoane nu poate fi mai puternic decat al unei retele”, spune managerul Jones Lang LaSalle, la scurt timp dupa preluarea conducerii biroului din Romania.

Jones Lang LaSalle este una din cele mai mari companii de consultanta imobiliara din piata locala, cu o cifra de afaceri de circa 2,8 milioane de euro pentru 2008. La nivel global, compania este prezenta in 60 de tari, avand 180 de birouri.

2. Horatiu Florescu, de la Colliers la propriul business

Dupa mai bine de zece ani petrecuti in cadrul Colliers international, liderul pietei de consultanta imobiliara din Romania, Horatiu Florescu (foto), in varsta de 35 de ani, a renuntat in luna martie la functia de vicepresedinte al companiei si coordonator al departamentului de birouri.

La nici trei luni, Florescu alaturi de Monica Barbu, cea care a infiintat si condus departamentul de retail al Colliers, au pus bazele unui nou jucator pe piata de consultanta imobiliara: The Advisers/Knight Frank.

Compania, o investitie estimata la un milion de euro, are sediul in cladirea de birouri Floreasca 169 A, dezvoltata de Portland Trust, printre chiriasi fiind si cei de la Colliers.

„Cel mai important lucru este echipa: trebuie sa oferi un spatiu bun, suport si un pachet salarial atragator, insa acest lucru nu trebuie sa cada pe primul plan. Este foarte important sa-ti formezi oamenii, pentru ca acestia, daca sunt buni, vor aduce bani in cele din urma”, explica Horatiu Florescu la lansarea companiei.

Grupul britanic Knight Frank are 207 de birouri in 43 de tari si a fost fondat in anul 1896, sub numele Knight Frank & Rutle

1. Michael Lloyd, de la Baneasa la Dinu Patriciu

Dupa opt ani alaturi de Baneasa Developments, in februarie 2008, Michael Lloyd (foto) a parasit compania controlata de omul de afaceri Gabriel Popoviciu si a pus bazele propriei companii, Quintet Asset Management, o societate cu sediul in Bucuresti, menita sa ofere servicii complete de asset management in real estate.

Quintet este detinuta in intregime de Michael Lloyd si este condusa de cinci directori fondatori: Michael P. Lloyd (Presedinte), Stratos Angelinos (Director Executiv), Simon Trappes-Lomax

(Director Comercial), Paul Phillips (Director Dezvoltare) si Ross MacDiarmid (Director de Investitii).

„Ceea ce este important pentru mine este controlez directia in care ne indreptam, iar cu propriile fonduri acest lucru este posibil. Controland doar banii, nu poti stabili tu directia intotdeauna, asa ca este foarte importanta independenta”, spunea Lloyd in urma cu un an.

La inceputul lunii decembrie 2009, britanicul a fost numit in conducerea fondului german de investitii Rutley European Property Limited, controlat de omul de afaceri Dinu Patriciu. Alaturi de Lloyd, care anterior ocupa functia de director extern (n.r.: director independent care nu are rol de management), in conducerea fondului Rutley a fost numit si David Allison.

Michael Lloyd, in varsta de 43 de ani, este activ in piata imobiliara locala din anul 1992, la inceput din pozitia de consilier al presedintelui Agentiei Nationale de Privatizare si apoi al presedintelui Agentiei Romane de Dezvoltare. Anterior, Lloyd a ocupat pozitia de partener la Jones Lang LaSalle si a lucrat in Europa de Est si de Vest, petrecand doi ani in Varsovia si in Praga.