

- Raportul Proiectului -
Planorama



Întocmit de **Tagor Properties SRL**

Octombrie 2012

Cuprins

1.	Sumar Executiv	3
2.	Introducere	5
2.1	Istoric	6
2.2	Situația actuală:	6
2.3	Piața rezidențială din București – informații generale	7
2.3.1	Analiză de Piață	7
2.3.2	Oferta Actuală pe Zone	8
3.	Situația Propriu-Zisă.....	9
3.1	Blocul T1	9
3.2	Blocul T2	9
3.3	Blocul T3	10
3.4	Blocul T4	10
3.5	Structura Comercială	10
3.6	Clubul de Agrement	10
3.7	Parcarea	10
4.	Costuri pentru finalizarea proiectului în funcție de proiectare/posibilități	11
5.	Sugestii	13
5.1	Construcția	13
5.1.1	Detalii Mici, Diferențe Mari.....	14
5.1.2	Strategia de Stabilire a Prețurilor.....	15
5.2	Aspecte Financiare	15

1. Sumar Executiv

Ca parte a angajamentelor noastre asumate în fața Comitetului Creditorilor SC Euro Habitat srl, am întocmit următorul raport pe baza evaluării pe care am realizat-o **3 | Page** asupra Proiectului Rezidențial Planorama, situat în București.

Bazându-ne pe experiența noastră pe piața din România, precum și pe statutul nostru de Dezvoltator Rezidențial în București, am revizuit toate datele, informațiile și istoricul proiectului, pe care le-am avut la dispoziție, pentru a formula propriile concluzii privind starea actuală a acestui proiect, precum și posibilitățile viitoare de recuperare a acestuia, dar și pentru a veni în sprijinul creditorilor.

Costurile Estimative pentru finalizare. În colaborare cu partenerul nostru, EC Harris, am prognozat un nivel standard necesar pentru finalizarea lucrărilor, ținând cont de starea în care se află proiectul la momentul actual. Aceste estimări au fost realizate pe baza celor mai recente date privind costurile de construcție practicate pe piață (€/m.p.), în cazul unor proiecte rezidențiale asemănătoare.

Propuneri referitor la Construcție. De asemenea, am venit cu sugestii de propuneri privind Construcția, existentă, dar și propusă, am furnizat alte opțiuni de micșorare a costurilor în ceea ce privește Proiectarea, am făcut recomandări în legătură cu utilitățile și cu alte îmbunătățiri ale parcerii subterane, toate acestea fiind regăsite în Secțiunea **5.1** de mai jos.

Atragem atenția asupra faptului că echipa noastră nu a solicitat și nu a revizuit niciun aspect de ordin juridic în legătură cu proiectul și/sau cu locatarii. Prin urmare, acest studiu exclude orice revizuire a proiectului din punct de vedere juridic, și nici Tagor Properties, nici EC Harris nu au realizat cele menționate mai sus prin raportare la niciun aranjament juridic existent sau la nicio relație juridică asociată cu Proiectul.

Conținutul acestui raport este pur orientativ și nu va fi utilizat în scopul luării unei decizii de investiții, etc., acesta nefurnizând niciun fel de informații cu caracter de consiliere (pe probleme de investiții, fiscalitate, legislație) și nefăcând nicio recomandare explicită.

Tagor Properties SRL nu va răspunde pentru nicio eroare, inexactitate sau pentru niciun demers realizat în baza acestui document. Tagor Properties neagă în mod intenționat toate garanțiile, explicite sau implicite, privind acuratețea conținutului acestui document sau potrivirea informațiilor din acesta pentru orice scop.

Tagor Properties SRL nu va răspunde în niciun caz pentru niciun prejudiciu, inclusiv pierderea profitului, costuri de acoperire sau alte daune speciale, accidentale, pe cale de consecință sau indirecte, rezultate în orice fel în urma utilizării acestui raport sau a documentației însoțitoare, indiferent de modul producerii acestuia și conform niciunei teorii privind asumarea răspunderii.

2. Introducere

Denumirea Proiectului: Planorama Residence

Locația: Proprietatea este situată în partea central-estică a Bucureștiului, într-o zonă în curs de dezvoltare. Zona în care se află proprietatea, și anume Doamna Ghica – Gara de Est, este mărginită de Strada Doamna Ghica (la nord), de Șoseaua Colentina (la vest), de Strada Ziduri Moși (la sud) și de Șoseaua Pantelimon (la vest).

Clasificare: Dezvoltare rezidențială, cu alte utilizări variate ale incintei (centru comercial și Club de Agreement). Spațiul rezidențial cuprinde 4 blocuri – T1, T2, T3 și T4.

Suprafața Totală: Blocul T1 – suprafața construită 25.976 m.p., suprafața utilă 16.365 m.p.

Blocul T2 - suprafața construită 27.010 m.p., suprafața utilă 17.016 m.p.

Blocul T3 - suprafața construită 23.909 m.p., suprafața utilă 14.969 m.p.

Blocul T4 - suprafața construită 28.536 m.p., suprafața utilă 17.977 m.p.

Clubul de Agreement – parter + etajul 1, suprafața construită 2.400 m.p.

Centrul comercial – 4.764 m.p.

Parcare subterană pe 2 nivele – aproximativ 36.000 m.p.

1.300 m.p. – parcare supraterană, formată din spațiul de rezervă destinată Clubului de Agreement și zona dintre Blocurile T3 și T4

Regimul de înălțime: Subsol -2, Parter și 15 etaje

Parcarea: 741 locuri de parcare subterane

Tipul de apartamente Conform tabelului de mai jos

T1		T2		T3		T4	
Nr. de apartamente	272	Nr. de apartamente	272	Nr. de apartamente	280	Nr. de apartamente	224
Garsoniere	118	Garsoniere	118	Garsoniere	120	Garsoniere	30
2 camere	50	2 camere	50	2 camere	52	2 camere	52
2,5 camere	8	2,5 camere	8	2,5 camere	8	2,5 camere	8
3 camere	96	3 camere	96	3 camere	100	3 camere	112
4 camere	0	4 camere	0	4 camere	0	4 camere	22
Locuri de parcare	154	Locuri de parcare	162	Locuri de parcare	249	Locuri de parcare	176
Spații de depozitare	115	Spații de depozitare	81	Spații de depozitare	143	Spații de depozitare	151

2.1 Istoric

Dezvoltatorul proiectului este SC Euro Habitat SRL. La 30 iunie 2010, societatea a intrat în insolvență, iar proiectul este reprezentat la momentul actual de un administrator judiciar – consorțiul format din RVA Insolvency Specialists SPRL și BDO Business Restructuring S.P.R.L.

Lucrările de construcție au fost demarate în luna decembrie 2005, intenția fiind ca proiectul să cuprindă un număr de 1052 de apartamente în cele patru blocuri. În plus față de acestea, 741 de locuri de parcare în subteran, 490 de locuri de depozitare în subteran, un club de agrement cu piscină, un club de fitness, saună și Jacuzzi și un centru comercial au fost, de asemenea planificate în cadrul proiectului de dezvoltare mixtă.

Dezvoltatorul a încheiat un contract cu firma turcească de construcții Yapitek, având ca obiect realizarea lucrărilor de construcții. Însă, în 2007, antreprenorul turc era în pericol de a intra în insolvență din cauza datoriilor către furnizori. În consecință, firma respectivă a fost schimbată, fiind înlocuită de noul constructor, societatea Danya Cebus Romania. Începând din acest moment, proiectul a început să aibă alte probleme, în final ajungând în impas din cauza lipsei de finanțare.

2.2 Situația actuală:

Situația proiectului este următoarea:

- Blocul T1 – finalizat în proporție de aproximativ 36%. Structura a fost realizată în totalitate, iar stratul exterior din BCA a fost terminat doar până la etajul 11;

- Blocul T2 – finalizat în proporție de aproximativ 7%. Au loc lucrări de excavare, hidroizolare, protecție și montare stâlpi.
- Blocul T3 – apartamentele de la etajele 1-11 sunt finalizate în întregime, iar apartamentele de la etajele 12-14 sunt terminate în proporție de 90% – acestea sunt parțial finisate, în vreme ce etajul 15 este finisat doar în proporție de 75%. În aceste apartamente există stâlpi metalici, prezentând și lucrări de izolație, de compartimentare și de instalații.
- Blocul T4 – finalizat în proporție de aproape 45%; structura metalică este terminată, stratul exterior din BCA a fost finalizat până la etajul 12, iar finisajele au fost efectuate până la etajul 7.
- Clubul de agrement – este finalizat în proporție de 32%; doar diafragma din beton armat, pilaștrii și etajele din beton sunt terminate.
- Parcarea subterană – este finalizată doar în proporție de 25%;
- Lucrările la zona comercială nu au fost demarate la data întocmirii acestui raport.

Până în prezent s-au vândut 850 de apartamente, din care 571 au fost achitate parțial, în timp ce 206 apartamente sunt încă libere. Blocul T2 – ce conține 272 de apartamente, a fost vândut în totalitate unui fond de investiții din Norvegia. Aceste 272 de apartamente sunt incluse în numărul de 571 de apartamente menționate anterior, care au fost achitate parțial.

În plus, s-au vândut 474 de locuri de parcare, precum și 129 de locuri de depozitare în subteran și 4 spații comerciale.

2.3 Piața rezidențială din București – informații generale

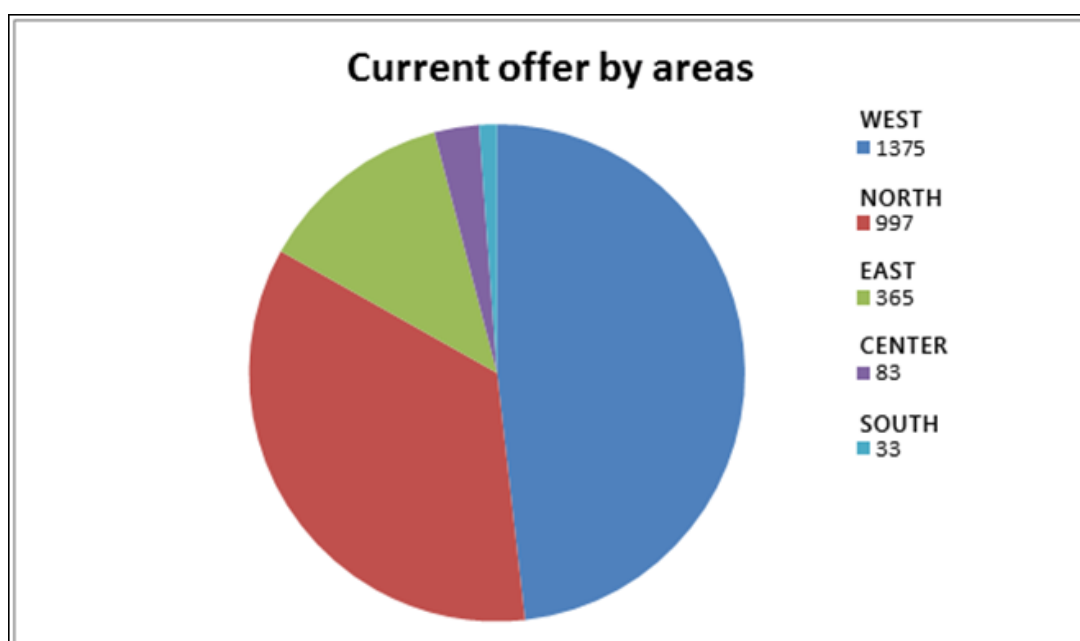
2.3.1 Analiză de Piață

Piața rezidențială din București a cunoscut o scădere în ultimii 5 ani, precum și o depreciere a nivelului de încredere din toate punctele de vedere. Acest lucru s-a produs ca urmare a numărului mare de falimente, insolvențe și retrageri ale jucătorilor importanți de pe piață în anul 2010.

Cu toate acestea, cererea pentru unități rezidențiale noi a crescut în decursul ultimilor doi ani, tendința păstrându-se și în prezent, ca o consecință normală a dezvoltării Capitalei.

La momentul actual, nivelul ofertei este sub nivelul cererii, ceea ce înseamnă că orice proiect rezidențial nou are o șansă de reușită, atât timp cât este adaptat la noile cerințe de pe piață – și anume spații comune eficiente, o corelare mai bună a suprafeței construite în raport cu suprafața utilă, distanța față de metrou, prețuri accesibile, proiectare eficientă, cu apartamente de dimensiuni corespunzătoare (nici prea mari, nici prea mici), etc.

2.3.2 Oferta Actuală pe Zone



Date furnizate de departamentul de marketing al Be Igloo

Legendă: Oferta actuală pe zone – Vest; Nord; Est; Centru; Sud

Planorama este situat în zona estică, locație în care mai există doar două proiecte importante: Rose Garden și Doamna Ghica Plaza.

Doamna Ghica Plaza este situat cel mai aproape de proiectul Planorama, dar nu reprezintă o amenințare reală, întrucât și acesta se află în insolvență. Chiar dacă ar ieși din insolvență, suprafața ocupată de acest proiect este foarte mare. Din acest motiv, prețul unui apartament va fi mai mare, depășind pragul psihologic de pe

piață, în acest moment, practicat pentru această zonă (59.000 € pentru un apartament cu două camere și 84.000 € pentru un apartament cu trei camere).

Întrucât există cumpărători interesați de zona estică, și care sunt doritori și de a cumpăra un apartament la un preț corect, putem spune că există cerere pentru această zonă, aceasta putând fi speculată.

Prin urmare, poziționarea proiectului Planorama în zona de est oferă un avantaj competitiv în condițiile actuale de pe piață.

3. Situația Propriu-Zisă

3.1 Blocul T1

Blocul T1 cuprinde 272 de apartamente, 154 locuri de parcare și 115 spații de depozitare.

Blocul are următoarea constituire:

- Apartamente cu 3 camere: 104;
- Apartamente cu 2 camere: 50;
- Garsoniere: 118.

S-au vândut 119 apartamente, o sumă semnificativă rămânând neachitată pentru marea majoritate a acestora (2.947.591,83€), în vreme ce 153 de apartamente sunt încă libere.

3.2 Blocul T2

Blocul T2 cuprinde 272 apartamente, 162 locuri de parcare și 81 spații de depozitare.

Blocul are următoarea constituire:

- Apartamente cu 3 camere: 104;
- Apartamente cu 2 camere: 50;
- Garsoniere: 118.

Clădirea a fost contractată în totalitate de un fond norvegian - Romania Invest, prin Bear Project SRL, 25% din valoare fiind achitată în avans, iar suma de 15.402.871 € urmând să fie recuperată.

3.3 **Blocul T3**

Blocul T3 cuprinde 280 de apartamente, 249 locuri de parcare și 143 spații de depozitare,

Blocul are următoarea constituire:

- Apartamente cu 3 camere: 108;
- Apartamente cu 2 camere: 52;
- Garsoniere: 120.

278 de apartamente au fost vândute și predate (parțial), iar 2 apartamente sunt încă libere.

3.4 **Blocul T4**

Blocul T4 cuprinde 224 de locuințe, 176 locuri de parcare și 151 spații de depozitare. Blocul are următoarea constituire: apartamente cu 3 camere: 120; apartamente cu 2 camere: 52; Garsoniere: 30 și apartamente cu 4 camere: 22, precum și apartamente cu 2,5 camere. S-au vândut 173 de apartamente, majoritatea acestora nefiind achitate integral (suma de 4.807.625,3€ a rămas de recuperat), iar 51 de apartamente sunt libere.

3.5 **Structura Comercială**

Nu există nicio structură comercială în cadrul Complexului.

3.6 **Clubul de Agreement**

Finalizat parțial, doar structura fiind executată până în prezent.

3.7 **Parcarea**

Zona de parcare subterană a fost excavată în totalitate, doar 25% din structura de 36.000 m.p. fiind construită până acum.

4. Costuri pentru finalizarea proiectului în funcție de proiectare/posibilități

Plecând de la situația actuală a proiectului, am realizat o estimare a costurilor împreună cu partenerul nostru, EC Harris. În baza informațiilor care ne-au fost furnizate, am realizat o estimare €/m.p. a costurilor de construcție aferente finalizării lucrărilor, pe baza următoarelor suprafețe calculate:

	Suprafața totală construită
Blocul	Suprafața desfășurată (exclusiv acoperișul) în m.p.
T1	22.573
T4	24.325
T2	23.098
COMERCIAL	4.884
	74.880

Suprafețele (calculate folosind informațiile puse la dispoziție de Biroul de Avocatură Avis)

Din cunoștințele noastre privind costurile de construcție ale proiectelor rezidențiale, și presupunând un nivel primar de finisare, am calculat următoarele costuri estimative pentru lucrările de Construcții. Atragem atenția că aceste costuri sunt pur estimative și au o marjă de eroare de +/- 5%.

	Total Rezidențial	35.648.462 €
272 ap.	T1 (100% lucrări structurale & 0% lucrări finisare)	6.997.655 €
	Suprafața totală construită 22.573 m.p.	
	Structură 100%	
	Finisare 0%	
	22.573 m.p. x 310€/m.p. =	6.997.655 €
224 ap.	T4 (100% lucrări structurale & 0% lucrări finisare)	7.540.738 €
	Suprafața totală construită 24.325 m.p.	
	Structură 100%	
	Finisare 0%	
	24.325 m.p. x 310€/m.p. =	7.540.738 €
224 ap.	T2 (0% lucrări structurale & 0% lucrări finisare)	10.810.070 €
	Suprafața clădirii 23.098 m.p.	
	Costuri de construcție 23.098 m.p. x 450€/m.p. =	10.394.298 €
	Costuri de proiectare 23.098 m.p. x 18€/m.p. =	415.772 €
	PARCARE	7.650.000 €
	Suprafața terenului 18.000 m.p.	
	Excavare 2.000 m.p. x 20 €/m.p. =	40.000 €
	Structuri de susținere 500 m.p. x 100 €/m.p.=	50.000 €
	<u>Parcare subterană</u>	
	Nivelul 1 18.000 m.p.	
	Nivelul 2 18.000 m.p.	
	36.000 m.p.	
	25% deja finalizat 9.000 m.p.	
	27.000 m.p. x 280€/m.p.=	7.560.000 €
	Peisagistică	650.000 €
	Suprafața terenului 18.000 m.p.	
	Peisagistică 10.000 m.p. x 60€/m.p. =	600.000 €
	Renovarea drumului	50.000 €

	Total Non-Rezidențial	2.250.000 €
	Spatiu Comercial	2.250.000 €
	Construcție la roșu, incl. fațade și M&E parțial	
	5.000 m.p. x 450€/m.p. =	2.250.000 €
	Club de Agreement	
	Nu este inclus.	

5. Sugestii

Prezentăm în continuare câteva sugestii și opțiuni pe care le-am luat în considerare la revizuirea Proiectului, în baza experienței noastre de Dezvoltatori Rezidențiali, care pot duce la creșterea vânzărilor și care pot ajuta la reușita Proiectului.

5.1 Construcția

Autorizații și Aprobări:

Din cauza amânării Proiectului, toate autorizațiile, aprobările și permisele existente vor trebui reînnoite.

Utilități:

- Gaze, canalizare și apă – au fost deja realizate pentru acest Proiect.
- Electricitate – din cauza capacității electrice necorespunzătoare din zonă, cea mai apropiată sursă de alimentare cu electricitate se află la peste 7 km distanță de teren. Acest lucru poate necesita costuri ridicate.

O posibilă soluție pentru această problemă o reprezintă împărțirea șantierului în proiecte de construcții separate, cu rezolvarea problemelor de alimentare cu energie a fiecărui bloc pe măsura apariției acestora. În acest mod, capacitatea totală a șantierului poate fi realizată treptat, din locații sau surse multiple.

Proiectare:

Blocul T2 – Pe baza experienței noastre de dezvoltatori rezidențiali pe piață, atragem atenția asupra faptului că proiectarea actuală a acestui bloc este ineficientă însemnând, în special, că raportul dintre suprafața utilă și suprafața totală construită nu este suficient pentru maximizarea câștigurilor obținute în urma dezvoltării.

Blocul T2 – Indiferent dacă Fondul norvegian îl termină, T2 trebuie reproiectat și ne referim la o îmbunătățire a indicelui de eficiență, cu cel puțin 10%.

Blocul T1 și T4 – Apartamentele cu 3 camere, de tip D și G, trebuie reproiectate sub forma a 2 apartamente mai mici, în schema de proiectare a acestui bloc, sau se poate include în proiect un alcov suplimentar, care va mări numărul de camere al apartamentelor, ducând, astfel, la creșterea prețului de vânzare pentru aceste tipuri de apartamente.

În blocul T1, unde există prea multe garsoniere de vânzare, va fi nevoie de o analiză pentru a se vedea cât de eficientă ar fi o reproiectare a acestora, în sensul unirii a 2 garsoniere pentru formarea de apartamente cu 3 camere, a căror valoare este mai ridicată.

Parcarea Subterană:

Parcarea subterană constituie o greutate majoră pentru proiect, dar trebuie construită în funcție de cerințele privind locurile de parcare, impuse de dezvoltarea de tip rezidențial – nr. de locuri de parcare per apartament.

Pentru a economisi bani pentru această parte a Dezvoltării, trebuie analizat proiectul parcării subterane pentru a vedea dacă există posibilități de reducere a cheltuielilor – un astfel de exemplu ar fi construirea unei parcări subterane deschise, pe cel puțin 2 fațade, pentru evitarea sistemelor mecanice și electrice costisitoare.

Acoperirea tuturor blocurilor cu tencuială exterioară (Baumit) în locul sistemului de acoperire cu marmură. Marmura care a fost deja montată pe fațade poate fi utilizată în alte zone ale Dezvoltării, cum ar fi pentru finisajele exterioare.

Unele spații verzi din afara clădirilor pot fi transformate în parcare supraterană fără a avea impact asupra proporției ocupate de Spațiile Verzi din CU, obținând, astfel, venituri din vânzarea acestor spații.

Finisaje:

O parte a holurilor mari de la parter pot fi transformate în apartamente mici, care ar putea fi vândute pentru creșterea veniturilor.

5.1.1 Detalii Mici, Diferențe Mari

- Logo-ul, sloganul și denumirea proiectului trebuie să fie inspirate, pentru a rămâne în mintea clienților care doresc să își cumpere un apartament, fiind și suficient de sugestive pentru a le stârni acestora curiozitatea.
- Clienților li se va oferi cât mai mult posibil în raport cu gama de prețuri stabilite și pentru ca aceștia să înțeleagă faptul că în afară de apartamentul propriu-zis, mai primesc și alte beneficii.
- Schimb de publicitate
- Fiecare apartament va trebui să aibă o perioadă minimă de garanție extinsă de 2 ani pentru viciile ascunse/aparente; dacă apare un defect (de ex. o țeavă spartă, un mâner de ușă rupt, etc.), acesta va fi remediat în maxim 1 săptămână, fără nicio cheltuială pentru client.
- Siguranța în complex: sugerăm supraveghere permanentă și paznici în incinta proiectului, încă din prima fază a acestuia.
- Proiectul de arhitectură peisagistică: loc(uri) de joacă pentru copii, fântâni exterioare, luminat decorativ, separarea pe zone cu tipologii diferite (de ex.

grădini japoneze/cu trandafiri/umbrare/de conifere, etc.) și un număr mare de copaci pentru umbrirea locurilor de parcare din exterior.

5.1.2 Strategia de Stabilire a Prețurilor

Prețul unei unități rezidențiale este stabilit în funcție de un număr de factori: locație, finisaje, mărimea apartamentului, acces la transportul public, împrejurimi imediate. Pentru a atrage piața dorită, sugerăm un preț accesibil pentru cumpărătorii din clasa de jos și de mijloc (Prima Casă), pentru cei care cumpără prin împrumuturi bancare și pentru cei care plătesc în numerar. Toți acești factori prezentați anterior: condițiile de pe piață, situația concurenței, starea în care se află proiectul, istoricul proiectului, puterea de cumpărare a potențialilor clienți, determină strategia viitoare de vânzări și de stabilire a prețurilor.

O opțiune pentru a vinde rapid o constituie „STABILIREA UNOR PREȚURI DE PENETRARE A PIETEI” – utilizate, de obicei, în cazul proiectelor noi de pe piață, pe care am putea-o exploata ca pe o bună oportunitate de risipire a zvonurilor și discuțiilor vechi și negative și pentru a „o lua de la capăt”.

Mai există încă o opțiune, de promovare a celui mai mic preț practicat de toate complexele rezidențiale din zonă. În etapele ulterioare, prețurile pot fi majorate pentru compensarea reducerilor acordate în fazele de început.

Ca metode de plată, sugerăm:

- Plata în numerar
- Creditul bancar
- Finanțarea dezvoltatorului
- Opțiunea de închiriere cu posibilitatea de cumpărare (cu o durată a perioadei de închiriere de maxim 2 – 3 ani)

5.2 Aspecte Financiare

Construcția parcerii subterane trebuie amânată cât mai mult posibil, deoarece aceasta necesită cea mai mare investiție, câștigurile obținute fiind insuficiente pentru acoperirea costurilor de construcție.

Capitalul inițial, ce va fi investit în Proiect, poate proveni din câteva surse:

- Bancă – împrumuturi pentru construcții.
- Clienți (Cumpărători) – în cadrul planului de reorganizare, Clienții vor trebui să plătească avansuri, conform contractelor existente încheiate cu aceștia .
- Combinația dintre Banca Ipotecară (de preferat Departamentul Ipotecar din cadrul Băncii existente) și Clienți. Clienții care nu pot contribui cu capitalul personal al acestora vor putea beneficia de ipotecă din partea Băncii Ipotecare, în acest mod Împrumutul pentru Construcții, contractat pentru acest Proiect, nu se va mări.
- Investitori Noi – cu experiență în domeniul Rezidențial, care vor contribui cu fonduri și cu expertiză pentru realizarea proiectului. Această opțiune probabil va funcționa numai ca opțiune în caz de Faliment. Orice investitor nou, însă, va avea termeni și condiții specifice – de exemplu, Investitorii pot contribui cu 4 milioane de € la proiect, dar vor cere ca veniturile realizate să le fie achitate acestora înaintea celorlalți – principalul și profitul. În cazul procedurii de Faliment, se poate utiliza această opțiune.
- Divizarea proiectului în 5 secțiuni principale (în afara blocului T3); T1,T2,T4, spațiul comercial și clubul de agrement și vânzarea sau încheierea unui parteneriat/înțelegeri referitor la fiecare fază, în mod separat. Fiecare dezvoltator/partener va realiza fiecare Fază independent. În acest mod, mai multe apartamente vor fi oferite pe piață în același timp, însă eforturile de marketing vor fi semnificativ mai mari. De asemenea, se pot impune prețuri mai ridicate dacă Proiectul este vândut pe bucăți.
- Avertizăm asupra faptului că ipotezele și calculele din acest raport nu au luat în considerare nicio creștere de prețuri care poate surveni pe piață în viitor. Orice mărire poate fi cuplată cu o creștere a costurilor de construcție, însă marja dintre cele două este mai mare pe o piață în ascensiune, ceea ce va genera profit suplimentar.