

Adama

Trei proiecte rezidențiale vor fi lansate anul viitor

Adama, partea a grupului austriac Immofinanz, este unul dintre pușinii dezvoltatori străini care și-au continuat proiectele rezidențiale în perioada de criză. Compania intenționează să lanseze pe termen mediu și lung două proiecte rezidențiale noi în București și încă o fază de dezvoltare în Iași.

Adama intenționează să lanseze un nou proiect rezidențial în cartierul bucureștean Berceni, dimensiunea dezvoltării urmând să fie stabilită în urma evaluării și optimizării proiectului.

Andreas Holler, membru al consiliului executiv al Adama, ne-a declarat: „Construcția primei faze ar putea demara în al doilea sau cel târziu al treilea trimestru din 2014, cu unul sau două blocuri de 10-11 etaje, respectiv cu un număr de apartamente cuprins între 80 și 200”.

În decurs de un an ar putea începe lucrările la ansamblul de pe platforma Ventilatorului

Un alt proiect al Adama, aflat în luna octombrie în faza de autorizare, vizează construirea unui ansamblu mixt pe fosta platformă industrială Ventilatorului. Aceasta este situată pe Str. Progresului din Capitală, în apropiere de Cotroceni. În jur de 90% din proiect se axează pe partea rezidențială, iar restul reprezintă o componentă de birouri, cu unele spații de retail și, eventual, un supermarket. Clădirile de birouri ar urma să ocupe frontul spre Str. Progresului, iar blocurile de

locuințe să fie construite în spatele acestora, ferite de zgomot.

În total, ar putea fi realizate, în mai multe faze, nouă blocuri a câte 100 de apartamente fiecare și o clădire de birouri de până la 15.000 mp închiriable.

Data începerii lucrărilor de construcție este dependentă de obținerea autorizației de construire. Dacă autorizația este obținută până la mijlocul anului viitor, iar condițiile de piață sunt favorabile, lucrările la primul bloc ar putea demara spre sfârșitul anului 2014, ne-a precizat Andreas Holler.

În fapt, una dintre constrângerile dezvoltatorilor imobiliari este colaborarea cu autoritățile locale. În opinia domnului Holler, autoritățile ar trebui să fie receptive la proiectele imobiliare care cresc valoarea orașului.

Conceptul proiectului de pe platforma Ventilatorului a fost de a obține o flexibilitate maximă. Astfel, în funcție de cerere, o parte din spațiile de birouri ar putea fi transformate în apartamente și viceversa. În continuarea aceleiași idei, blocurilor vor fi realizate în regim modular, astfel încât dimensiunea apartamentelor să poată fi modificată la cerere și cu costuri minime. În majoritatea lor, apartamentele vor avea în principiu două sau trei camere. Ansamblul va include însă și apartamente mai mari, cu patru camere. Fiecare bloc se va remarca printr-o fațadă diferită, care să îi confere identitate. Conceptul mai prevede realizarea unor zone verzi extinse, cu locuri de



Andreas Holler, membru al consiliului executiv al Adama joacă pentru copii, adaugă reprezentantul Adama.

Proiectul va beneficia de acces la toate mijloacele de transport în comun, inclusiv metrou, odată cu finalizarea magistralei Drumul Taberei - Eroilor. În apropiere se află Universitatea Politehnica și mai multe centre comerciale. „Vrem să realizăm un proiect inteligent, urban, accesibil și de calitate”, afirmă domnul Holler.

Terenul pentru dezvoltarea acestui proiect a fost pus la dispoziție de Immofinanz (n.r. care a preluat compania Adama în 2011), între cele două companii fiind stabilite sinergii puternice.

O nouă fază va fi dezvoltată în Copou Bellevue Iași

Strategia Adama vizează concentrarea activității în Capitală, fără a exclude însă două-trei orașe secundare din România precum Iași, Brașov, Cluj-Napoca sau Timișoara.

În afara Bucureștiului, Adama își propune să demareze până la sfârșitul anului curent construcția unei noi faze în ansamblul Copou Bellevue din Iași, care va cuprinde o clădire cu aproximativ 50 de apartamente, menționează domnul Holler.

Faza a doua din ansamblul Edenia Titan urmează să fie livrată

Adama a livrat în luna septembrie faza a doua a ansamblului Evocasa Optima din cartierul bucureștean Titan, cuprinzând 84 de apartamente. Prețurile pentru un apartament de două camere pornesc de la 59.905 euro + TVA, iar pentru o unitate de trei camere, prețul ajunge la 91.935 euro + TVA.

În apropiere, dezvoltatorul a finalizat și construcția propriu-zisă a fazei a doua din ansamblul Edenia Titan, cu 126 de apartamente. Acestea urmează să fie livrate în luna noiembrie sau cel târziu până la sfârșitul anului, după efectuarea intabulării, potrivit reprezentantului Adama.

Prețul unui apartament cu două camere în Edenia începe de la 62.381 euro, fără TVA.

Construcția celor două blocuri din Titan a fost realizată de compania Bog'Art.

O decizie privind o eventuală lansare a unor noi faze de dezvoltare în ansamblurile Evocasa Optima și Edenia va fi luată spre sfârșitul anului viitor, în funcție de evoluția vânzărilor, afirmă domnul Holler.



Până în luna octombrie, dezvoltatorul vânduse în jur de 30% din apartamentele din cele două faze noi ale proiectelor din Titan. Vânzările au început să crească odată cu finalizarea clădirilor. „Cumpărătorii nu sunt foarte încrezători dacă nu văd clădirea finalizată sau în construcție. Contactele cu potențialii cumpărători au crescut foarte mult după finalizarea clădirilor”, adaugă domnul Holler.

Cele două proiecte din Titan au fost optimizate, în sensul eliminării sau restrângerii ponderii apartamentelor foarte mari (de exemplu penthouse-uri), astfel încât acum cele mai multe locuințe au două sau trei camere. De asemenea, au fost optimizate partițiile interioare și a fost îmbunătățită calitatea unor detalii, fără o majorare a prețului final.

„Obiectivul nostru este să livrăm apartamente de calitate, la dimensiunea potrivită și la prețuri accesibile, care să se potrivească cererii”, afirmă Andreas Holler.

În acest sens, piața apartamentelor de lux este în prezent foarte restrânsă, iar cei care totuși mai cumpără astfel de proprietăți nu aleg blocurile mari, cu multe apartamente.

De altfel, strategia dezvoltatorului se axează pe satisfacerea cerințelor clasei medii din România, mai spune reprezentantul Adama.

Până în prezent Adama a construit în jur de 1.650 de apartamente, din care au fost vândute peste 1.100. Ținta Adama este să vândă 200-250 de apartamente pe an, în condițiile actuale. „În 2014 ritmul vânzărilor ar trebui să fie de 15-20 de apartamente pe lună, în varianta precaută. Altfel, pe o piață în creștere, obiectivele ar fi mult mai mari,”, mai spune domnul Holler.

Adama pregătește alte proiecte de perspectivă în București și în țară

În perspectivă, Adama are în vedere dezvoltări și în alte zone ale Bucureștiului, compania deținând, printre

alte, un teren și pe strada Vasile Lascăr.

Alte proiecte de perspectivă vizează Brașovul, unde atât Adama, cât și Immofinanz dețin un portofoliu consistent de terenuri, inclusiv în zona centrală.

„Încercăm să evaluăm și să optimizăm toate proiectele. Chiar dacă nu știm când le vom începe, vrem să fim pregătiți pentru a le putea demara oricând”, afirmă Andreas Holler.

Calitatea produsului imobiliar ar trebui să se vadă la prima vedere

Înainte de criza economică, pe piața imobiliară din România activau mulți dezvoltatori care realizau câte un proiect, îl vindeau, iar ulterior ieșeau din piață. Prin urmare, cumpărătorii nu mai aveau la cine apela ulterior în eventualitatea apariției unor probleme.

Politica Adama este să acorde o garanție de doi ani pentru apartamentele livrate, garanție care poate fi opțională crescută. În plus, clienții au certitudinea că pot lua legătura cu dezvoltatorul pentru suport tehnic, dacă asigurări Andreas Holler.

Adesea, două produse imobiliare din România sunt greu de comparat. De exemplu, suprafața locuințelor noi este raportată de dezvoltatori, după caz, fie la metru pătrat util, brut sau construit. Aceasta, deoarece până în anii 2005-2006 au intrat pe piața dezvoltatori din multe țări: Italia, Israel, Spania, Grecia, fiecare venind cu modelul de promovare aplicat în țara de origine.

Altfel, calitatea lucrării în sine se evidențiază, în mare parte, încă de la prima vedere: calitatea tâmplăriei, a parchetului, a bateriilor sanitare, rectangularitatea pereților etc. Sunt și unele componente „invizibile”, precum instalațiile din pereți, a căror calitate se evidențiază în timp.



De asemenea, cumpărătorii pot studia zona, accesul la mijloace de transport în comun, la școli, spitale, spații verzi etc. „Cumpărătorii sunt acum mai instruiți în procesul de selecție a apartamentului și conștientizează că piața este acum a cumpărătorului, nu a vânzătorului, cum era înainte”, remarcă Andreas Holler.

Prețul apartamentelor este condiționat de costul terenului

În perspectivă, Adama intenționează să mențină politica de preț în cazul proiectelor viitoare, existând însă și posibilitatea de optimizare a prețurilor în funcție de costul de achiziție al terenului. În linii mari, Adama aplică o calitate standard pentru toate proiectele derulate, diferența de preț (raportat la metru pătrat al locuinței) fiind dată în principal de costul terenului în prețul total. Dacă dezvoltatorul identifică terenuri mai ieftine, atunci acest avantaj este transferat către cumpărător printr-un preț mai avantajos, explică domnul Holler.

În principiu, Adama nu are în plan să își extindă portofoliul de terenuri, cu atât mai mult cu cât poate apela și la portofoliul vast deținut de Immofinanz. Acest lucru nu înseamnă că nu va da curs eventualelor oportunități apărute în piață. O astfel de oportunitate ar putea fi preluarea unui proiect imobiliar blocat sau achiziționarea unui teren în centrul Bucureștiului, însă la un preț convenabil, pe care să poată fi dezvoltat un ansamblu compus din minim 50 de apartamente, menționează reprezentantul Adama.

În mod excepțional, dezvoltatorul ar fi dispus să intre în parteneriate cu alți antreprenori, însă doar cu condiția deținerii controlului asupra proiectului imobiliar propus. Un astfel de parteneriat ar putea fi încheiat, de exemplu, cu proprietarul unui teren atractiv pentru Adama.

Andreas Holler se declară încrezător în viitorul pieței rezidențiale din România. Deocamdată, chiar dacă piața urmează un trend ușor pozitiv, încă nu a ajuns la un nivel „normal” datorită lipsei de finanțare, cu excepția programului Prima Casă.

Prima Casă nu poate acoperi piața rezidențială

Chiar dacă programul guvernamental Prima Casă a avut o influență majoră pe piața rezidențială din România, el în sine nu a condiționat proiectele Adama, factorul determinant pentru stabilirea prețurilor fiind puterea de cumpărare a populației. Unele dintre apartamentele dezvoltatorului se încadrează însă în plafonul propus de program (n.r. maxim 70.000 de euro pentru locuințe noi).

Dependența de Programul Prima Casă este percepută de reprezentantul Adama ca un factor de risc, în contextul în care durata programului este incertă. În plus, piața nu poate rămâne pentru totdeauna ancorată în plafonul Prima Casă, susține domnul Holler.

Plafonul programului permite construirea unor locuințe de calitate, însă la suprafețe mici și doar în zone periferice, deoarece costul terenului devine prohibitiv pe măsura apropierea de centru, iar investiția ar deveni astfel neprofitabilă. Prin urmare, programul nu are cum să acopere toată piața, argumentează Andreas Holler.

Pe lângă Programul Prima Casă și creditele bancare clasice, Adama pune la dispoziția clienților și sistemul de rate la dezvoltator și ia în considerare să elaboreze pe viitor, în parteneriat cu băncile, unele produse de finanțare dedicate.

Sistemul de plata a avansului într-un cont escrow (n.r. avansul plătit de cumpărător este blocat într-un cont la care dezvoltatorul nu are acces decât la livrarea produsului), o modalitate foarte răspândită în statele din Occident, ar putea fi implementat și în România. Astfel, clienții ar avea mai multă încredere să cumpere locuințe din faza de proiect. Recăștigarea încrederii este importantă, având în vedere mediatizarea unor cazuri în care locuințele promise de dezvoltatori nu au fost finalizate, iar beneficiarii nu și-au mai putut recupera avansul, deoarece banii respectivi erau blocați în fundațiile clădirii. Spre diferență, Adama nu apelează la banii plătiți în avans de cumpărători pentru începerea lucrărilor. În fapt, cele mai recente două proiecte rezidențiale au fost dezvoltate utilizând capital pus la dispoziție de Immofinanz. Această modalitate de finanțare în cadrul grupului s-a dovedit a fi mai convenabilă decât apelarea la creditele bancare, argumentează Andreas Holler.

