

Terenuri

Conjunctură foarte favorabilă pentru cumpărătorii de terenuri

Niciodată nu a existat o ofertă mai bogată de terenuri pe piața noastră, susține Dragoș Dragoteanu, președintele agenției imobiliare Euroest, București, specializată în tranzacții cu terenuri.

Situația este favorizată de faptul că numărul de terenuri disponibile la vânzare a crescut, întrucât mulți proprietari au renunțat să aștepte să revină prețurile pe trend crescător și acum au nevoie de lichidități și vor să vândă. Apoi toți cei care au achiziționat terenuri în scop speculativ vor să le vândă, de asemenea, în încercarea de a obține lichidități.

“Ne găsim într-o conjunctură foarte favorabilă pentru potențialii investitori în terenuri, în măsura în care aceștia pot să achiziționeze orice fel de teren, în condiții de preț substanțial mai bune

▶ **Segmentul în ascensiune în zona rezidențială este, în continuare, cel al locuințelor accesibile vândute prin programul Prima Casă.**

decât în urmă cu 4-5 ani”, susține Dragoș Dragoteanu.

Există în prezent o ofertă de terenuri extrem de bogată, și ca număr și ca diversitate.

În schimb, în ceea ce privește cererea, lucrurile nu stau la fel de bine, pentru că achizițiile de terenuri nu mai pot fi făcute cu credit bancar. Domnul Dragoteanu susține că băncile sunt extrem de reticente să finanțeze, mai ales, dezvoltări pe segmentul rezidențial.

Pe segmentul comercial, lucrurile stau mult mai bine în sensul că există terenuri achiziționate deja de investitorii străini, care sunt pregătiți să facă dezvoltări de spații comerciale, cu finanțare din străinătate. Aceste imobile sunt situate în zone foarte bine poziționate, unde nu au concurență.

De când a început criza, din 2008, pe segmentul comercial, toți retailerii mari, dezvoltatorii de mall-uri și cei de birouri, au fost interesați să dezvolte doar în zone foarte bune. Asta pentru că niciodată,



Dragoș Dragoteanu, președintele agenției imobiliare Euroest, București

▶ **“Ne găsim într-o conjunctură foarte favorabilă pentru potențialii investitori în terenuri, în măsura în care aceștia pot să achiziționeze orice fel de teren, în condiții de preț substanțial mai bune decât în urmă cu 4-5 ani”.**

chiar și în perioadele de criză, locațiile bune nu își pierd atractivitatea pentru investitori sau pentru cei care doresc să se mute în aceste zone, apreciază Dragoș Dragoteanu. El consideră că atractivitatea unui imobil “ține de trei factori: locație, locație, locație”, dar pe lângă acestea trebuie luate în considerare și transportul în comun, infrastructura rutieră, vecinătățile.

Pe segmentul comercial concurența este foarte mare. Aici diferența este dată de cine ocupă primul o locație, “cine pune steagul primul”, pentru că sunt extrem de puține terenuri în locații foarte bune disponibile la vânzare. Una este să faci o dezvoltare comercială lângă o intersecție importantă sau în mijlocul unui cartier de blocuri și alta este să o faci la 200 de metri mai departe.

Rezidențial: se caută terenurile pentru “plombe rezidențiale”

Pe segmentul rezidențial se caută, în principal, două feluri de terenuri: terenuri mici, între 300 - 1000 mp în zone bune, în mijlocul cartierului, unde pot fi dezvoltate “plombe rezidențiale” și terenuri la marginea cartierelor constituite, unde există transport urban și unde pot fi dezvoltate locuințe accesibile ca preț.

Pentru “plombele rezidențiale” există investitori cu potențial financiar nelimitat și care în permanență caută astfel de terenuri în zone foarte bune cum sunt în București: Primăverii, Aviatorilor, Floreasca, Cotroceni.

Dezvoltatorul trebuie să aibă banii necesari ca să cumpere terenul și să





Piața imobiliară ar fi trebuit să fie inundată până acum de ofertele băncilor comerciale care execută creditele neperformante. Ori, acest lucru nu s-a întâmplat. Dragoș Dragoteanu susține că sunt mai multe motive pentru care băncile nu își vând proprietățile imobiliare. În primul rând, ele au încercat să obțină cât mai mulți bani de la proprietarii prin refinanțări și restructurări ale datoriilor. S-a ajuns și la a doua refinanțare, unii proprietari au adus garanții colaterale, alții au luat credite de la alte bănci pentru a scăpa de executarea silită. Acest fenomen, care a durat cam doi ani, s-a terminat. Apoi, băncile au început să execute silit proprietățile respective. Toți bancherii sunt conștienți că dacă astăzi ar scoate pe piață activele imobiliare cu credite neperformante ar putea recupera cel mult 60% din valoarea creditului dat. Peste 90% din imobilele scoase la licitație de bănci, care au deja reducerea de preț de 25%, nu și-au găsit cumpărători pentru că, în continuare, valoarea creditului este mai mare decât actuala valoare de piață a proprietății imobiliare. Băncile nu sunt dispuse să vândă la prețuri mici, așa că asistăm la un blocaj al vânzărilor din executări silite, în sensul că băncile chiar dacă și-au recuperat activul, au un apartament gol și eliberat, pe care ar vrea să îl vândă însă nu au cui să îl vândă la prețul pe care îl cer. Preferă să păstreze activele imobiliare cu speranța că vor recupera cât mai mult în viitor din creditul acordat.

Ori, în acest moment băncile câștigă suficient de mulți bani în România, unde percep cele mai mari comisioane din Europa și nu au motive serioase să spună "vând, indiferent cu cât".

▶ Toți bancherii sunt conștienți că dacă astăzi ar scoate pe piață activele imobiliare cu credite neperformante ar putea recupera cel mult 60% din valoarea creditului dat.

dezvolte proiectul până la etapa în care apartamentele au carte funciară individuală. Abia atunci poate să încaseze avansuri, poate să semneze antecontracte de vânzare-cumpărare de la notariat și orice potențial cumpărător de astfel de apartamente știe că dă banii pe ceva existent, nu pe ceva virtual.

Similar, dezvoltatorii care construiesc locuințe accesibile destinate vânzării prin programul Prima Casă, trebuie să suporte din fonduri proprii investiția până la înscrierea locuințelor în cartea funciară, moment din care pot fi accesate creditele bancare de către potențialii beneficiari.

Acești dezvoltatori țin sub control costurile și ies pe piață cu un preț foarte bun. În zona de lux, un "preț foarte bun" înseamnă în jur de 1500 euro/mp construit, iar pe segmentul locuințelor accesibile, de circa 700 euro/mp, susține domnul Dragoteanu.

Segmentul în ascensiune în zona rezidențială este, în continuare, cel al locuințelor accesibile vândute prin programul Prima Casă. Există dezvoltatori care au făcut adevărate minuni construind mici cartiere în zone în plină dezvoltare, cum sunt sudul Bucureștiului și zona de vest spre autostrada A1.

Pentru dezvoltarea de locuințe accesibile prin programul Prima Casă sunt disponibile terenuri multe și

ieftine.

Ca un reper clar asupra acestui gen de investiții, incidența terenului (prețul terenului achiziționat care se regăsește în prețul construcției) nu depășește 50 euro/mp. Fiecare mp construit are inclus prețul de construcție și incidența terenului. Un dezvoltator poate construi, în regie proprie, cu un preț de construcție între 400 și 450 euro/mp, la care dacă adăugăm 50 de euro (incidența terenului), el se poate încadra la un cost de realizare a locuinței între 450 și 500 euro/mp. Chiar dacă ar vinde și cu 700 de euro/mp ar obține o marjă bună de profit.

Marea majoritate a investitorilor în locuințe accesibile construiesc acum pe terenurile pe care le-au achiziționat înainte de boom-ul imobiliar. În

perioada de vârf a pieței, incidența terenurilor era peste 150 - 200 euro, iar în zona de lux până la 500 - 600 euro/mp, deci de trei - patru ori mai scump decât terenurile cumpărate acum.

Diferența de rentabilitate între investițiile rezidențiale a fost dată în primul rând de incidența terenurilor în prețul construcției și, în al doilea rând, de managementul costurilor. Investitorul care a putut să gestioneze aceste două elemente vitale în contextul prețului final de construcție a avut șanse de succes. Cel care a fost prins de criză în etape intermediare cu terenul scump și un management prost (adică nu a lucrat în regie proprie, ci printr-un dezvoltator care voia un profit foarte mare) a avut șanse maxime de blocare.

Segmentul imobiliar Prima Casă este de departe cel mai activ segment de tranzacții imobiliare din acest moment și din ultimii patru ani, el fiind introdus în iunie 2009.

Terenurile de lângă orașe

Nu există segment mai blocat decât cel al tranzacțiilor cu terenurile din afara orașelor, pentru că infrastructura este deficitară. Circa 90% dintre cei care au terenuri situate lângă marile orașe le-au luat în scop speculativ, și-au asumat riscul încă de la început. Au avut ghinionul să fie ultimii care au achiziționat, pentru că acum nu mai găsesc alți cumpărători.

Cele mai multe credite neperformante pe segmentul terenurilor sunt în zonele limitrofe orașelor. Băncile nu au fost capabile în 2006-2008 să vizualizeze un tablou negativ imobiliar în următorii ani, motiv pentru care multe au dat credite pe proiecte sau idei ale unor speculanți și au pierdut zeci de milioane de euro pe terenurile din afara marilor orașelor.

