

Rezidențiale noi

Dezvoltarea rezidențială poate funcționa și pe timp de criză

Piața rezidențială din România a cunoscut o evoluție timidă în ultimii ani, pe fondul crizei financiare. Cererea nu a dispărut, ci doar s-a adaptat noilor posibilități de finanțare. Multitudinea de proiecte rezidențiale cu care au înregistrat vânzări constante în ciuda perioadei de criză dovedește că există cerere pentru apartamente noi și în prezent, susține Gabriel Voicu, manager New Homes Division în cadrul Coldwell Banker Affiliates of Romania.

Dacă imediat după 2008 s-au produs ajustări semnificative ale prețurilor cerute, în ultimii ani corecțiile de la an la an s-au diminuat la 5-10%. Conform așteptărilor, și în 2012 au avut loc mici corecții, precizează Annemarie Fabian, Associate în cadrul departamentului de Evaluări și Consultanță al Colliers International.



Annemarie Fabian, Associate în cadrul departamentului de Evaluări și Consultanță al Colliers International.

Climatul politic și incertitudinile macroeconomice și-au pus în continuare amprenta asupra pieței dar la un nivel mai redus comparativ cu anii anteriori. Pe de altă parte, în 2012 au avut loc insolvențe și falimente în rândul proiectelor rezidențiale. Iar situații de acest fel vor mai fi și în acest an, este de părere domnul Voicu.

Dezvoltatorii s-au orientat către proiecte mai mici

În ansamblu, anul trecut activitatea de dezvoltare imobiliară a fost în scădere.

Conform datelor Institutului Național de Statistică, numărul locuințelor terminate în 2012 este cu aproape 22% mai mic decât în 2011.

Interesul dezvoltatorilor s-a orientat în special către ansamblurile rezidențiale cu dimensiuni reduse. Acestea trebuie să corespundă necesităților clienților cu venituri medii: suprafață utilă a apartamentelor noi similară cu cea a unităților vechi; suprafața spațiilor comune semnificativ mai mică în comparație cu conceptul general al proiectelor începute în perioada de creștere a pieței; finisaje de calitate medie.

Configurația generală a proiectelor rezidențiale, precum și lipsa facilităților adiționale au avut ca rezultat obținerea unor costuri de locuire (incluzând costurile administrative și cele ale finanțării) suportabile pentru potențialii cumpărători, apreciază Cătălin Mărunțelu, Valuer & Research Analyst în cadrul BNP Paribas Real Estate.

Cererea este determinată de finanțarea prin Prima Casă

Cererea pentru locuințe noi a fost susținută anul trecut în principal de programul guvernamental "Prima Casă". Dificultățile care au limitat transformarea cererii potențiale în cerere activă au persistat. Lipsa îmbunătățirii puterii de cumpărare (rata șomajului, scăderile salariale care nu au fost recuperate), evoluția cursului de schimb, nivelul taxelor, corelate cu schimbarea structurii cheltuielilor gospodăriilor, au menținut un context dificil al pieței în 2012, argumentează Cătălin Mărunțelu.

Având în vedere condițiile curente ale pieței, cererea este dată de clienții finali. Apartamentele sunt cele mai căutate proprietăți rezidențiale din București, în special cele cu suprafețe de până în 65 mp, cu o valoare care să se încadreze în limita superioară a plafonului finanțat prin Prima Casă (n.r. 70.000 de euro pentru locuințele noi). De altfel, succesul proiectelor rezidențiale noi este determinat în primul rând de accesibilitatea prețului pentru un număr cât mai mare de clienți. În al doilea rând, localizarea proiectului față de

principalele rute de transport în comun, în special metrou, contribuie la realizarea unui ritm mai rapid de vânzări. Acest aspect este important, deoarece proiectele noi sunt localizate în zone periferice, departe de zonele cu densitate mare a spațiilor de birouri (exceptând zona

nordică) și centrul orașului. Subsecvent, sunt luate în considerare și celelalte criterii: finisaje, facilități, concept general, explică domnul Mărunțelu.

Cele mai atractive locuințe noi sunt cele oferite la prețuri apropiate sau care nu depășesc cu mai mult de 20% prețurile locuințelor vechi din aceeași zonă. Aceste obiective trebuie să fie îndeplinite fără a se face rabat de la calitatea construcției și finisajelor, atrage atenția domnul Voicu.



Gabriel Voicu, manager New Homes Division în cadrul Coldwell Banker Affiliates of Romania.

La polul opus, apartamentele de dimensiuni mari, cu terase generoase, și-au găsit mai greu cumpărători în 2012. În lipsa unor eventuale programe de finanțare, cererea se va îndrepta cel mai



Bloc pe strada Maria Rosetti, realizat de Trei Lacuri Invest.

probabil către apartamentele ale căror prețuri se vor încadra în noile condiții mai restrictive de creditare, respectiv către unitățile situate la periferia Capitalei sau chiar în localitățile de la marginea Bucureștiului, consideră Annemarie Fabian.

În București se construiesc și acum 1.000 de locuințe pe an

La momentul de față, în București există în jur de 5.000 de apartamente scoase la vânzare în ansambluri rezidențiale noi cu peste 100 de unități. Dintre acestea, jumătate sunt adaptate condițiilor actuale ale pieței. Pe parcursul anului 2012 au fost vândute aproximativ 2.000 de apartamente noi, apreciază doamna Fabian.

Stocul de locuințe rămas nevândut nu are o relevanță semnificativă în condițiile actuale de piață. Pe de o parte, din stocul de apartamente noi finalizate în perioada 2008-2011, se mai vând unități în funcție de readaptarea la piață a dezvoltatorilor. În același timp, stocul de unități noi finalizate crește anual cu peste o mie de unități, dintre care cea mai mare parte se vând vinde în același an datorită faptului că produsele oferite sunt adaptate la cererea existentă, este de părere domnul Voicu.

Nu sunt așteptate modificări semnificative de preț

Prețul mediu pentru apartamentele noi din București este de aproximativ 925 de euro pe mp construit. Mici corecții s-ar mai putea produce și în 2013, în funcție de evoluția economică a țării, apreciază



Cătălin Mărunțelu, Valuer & Research Analyst în cadrul BNP Paribas Real Estate.

reprezentanța Colliers International.

Prețurile de vânzare pentru apartamentele destinate cumpărătorilor cu venituri medii au rămas în general stabile, însă variază mult în funcție de zonă. Astfel, apartamentele situate în cadrul ansamblurilor rezidențiale din zonele secundare sunt oferite la 900-1.100 euro pe mp. În cazul proprietăților amplasate la periferie prețul coboară la 700-800 euro pe mp, estimează reprezentantul BNP Paribas Real Estate.

În continuare există pe piață apartamente cu prețuri și suprafețe mari în ansambluri dezvoltate înaintea declanșării crizei. În același timp, sunt și dezvoltatori care s-au adaptat rapid noilor condiții de piață și au realizat

Ansamblul In City Residences.



apartamente accesibile publicului larg. De exemplu, se construiesc blocuri cu 20-30 de apartamente, la prețuri total diferite comparativ cu ansamblurile intrate în insolvență sau faliment, completează reprezentantul Coldwell Banker Affiliates of Romania.

În comparație, pe segmentul vechi din București, prețurile au scăzut cu 3%-5% pe parcursul anului 2012. Procentul este aproape nesemnificativ având în vedere că o reducere similară poate fi obținută în prezent prin negociere, fără a mai aștepta un an, subliniază domnul Voicu.

Chiriile variază mult în funcție de zonă

Chiria medie practică în Capitală pentru garsoniere și apartamente situate în ansambluri rezidențiale noi destinate segmentului mediu, variază între 250 și 500 euro pe lună, în funcție de localizare, numărul de camere, dotarea acestora și calitatea finisajelor, menționează Cătălin Mărunțelu.

În zonele semicentrale (cartiere precum Colentina, Obor, Ștefan cel Mare, lanoului, Baba Novac etc.) pentru locuințele din ansamblurile rezidențiale noi chiria cerută se situează la aproximativ 350 euro pe lună pentru un studio, 400-450 euro pe lună pentru un apartament cu două camere și încep de la 450-500 de euro pe lună pentru un apartament cu trei camere și mai multe. În zonele periferice, chiriile



Ansamblul rezidențial Asmita Gardens.

sunt cu aproximativ 25-30% mai mici față de cele menționate anterior, precizează Gabriel Voicu.

Proiectele rezidențiale în insolvență pot reveni pe linia de plutire

În ultimii ani, ca urmare a crizei financiare, nu puține au fost proiectele rezidențiale intrate în insolvență, acesta deoarece proiectele au fost concepute și începute în perioada de creștere a pieței, fiind pliate pe caracteristicile cererii de atunci.

În general, produsul imobiliar are un grad redus de adaptabilitate la evoluția rapidă a cererii.

Ansamblurile rezidențiale aflate în insolvență vor reuși să vândă apartamentele rămase în măsura în care se mai pot adapta la noile cerințe ale pieței, atât din punct de vedere al suprafețelor și compartimentărilor, cât și al prețurilor, este de părere Cătălin Mărunțelu, Valuer & Research Analyst la BNP Paribas Real Estate.

Intrarea în insolvență nu reprezintă totuși un capăt de drum pentru un proiect imobiliar, susține Gabriel Voicu, manager New Homes Division în cadrul

Ansamblul New Town - Dristor.



Coldwell Banker Affiliates of Romania. Sunt proiecte rezidențiale, precum Alia Apartments, care au vândut foarte bine după intrarea în insolvență, comparativ cu perioada de dinaintea insolvenței.

Șansele de vânzare ale unui proiect rezidențial aflat în insolvență țin de o multitudine de factori, de la reorganizarea administrativă și tehnică a proiectului, până la adaptarea ofertei la condițiile actuale de piață. Dacă un ansamblu rezidențial în insolvență este încredințat unei companii specializate, cu experiență atât în ceea ce privește administrarea de proiecte imobiliare și vânzarea de unități locative cât și în aria de insolvențe în imobiliare, acel proiect are șanse reale să aducă creditorilor o mare parte din sumele pe care le au de încasat, asigură domnul Voicu.

În opinia doamnei Annemarie Fabian, Associate Evaluări și Consultanță în cadrul Colliers International, la un preț corect, poate fi vândut și stocul aflat în diferite stadii de reorganizare. |

