

Rezidențial

Benevo intenționează să cumpere, în acest an, circa 1.000 de apartamente noi

Chirii de la 200 la 600 de euro pentru apartamentele Benevo

Primele investiții în apartamente din România ale investitorului canadian Michael Topolinski, fondatorul Benevo, au fost efectuate în anul 2006 prin achiziția a 22 de apartamente noi. În 2007 au fost semnate antecontracte pentru achiziția altor 907 apartamente în ansamblurile rezidențiale bucureștene. Ulterior, ca urmare a impactului crizei economice, pachetele au fost restructurate, iar termenele de plată au fost renegociate. Vreo 230 dintre apartamentele vizate au fost efectiv cumpărate.

„Cumpăram prin prisma faptului că preluam un pachet mai mare și obțineam condiții preferențiale și discounturi. Ulterior le vindeam cu un oarecare profit și mergeam mai departe cu următorul pachet. Însă, sfârșitul lui 2008 ne-a obligat să regândim cu totul această strategie iar, la începutul anului 2009, am decis că vom lansa segmentul de închiriere. În paralel, am renegociat cu fiecare dezvoltator în parte numărul de apartamente, prețul, termenii de plată”, relatează Oana Ivan, director general Benevo.

Chiar dacă nu mai este atât de profitabilă vânzarea apartamentelor, închirierea lor poate fi o alternativă viabilă. Cel puțin aceasta este concluzia la care a ajuns managementul companiei canadiene de investiții imobiliare Benevo, care deține în prezent în jur de 300 de apartamente în ansambluri rezidențiale noi din București și Ilfov.

Încă de la lansarea sa, în 2008, noua strategie Benevo a fost să dezvolte un program pe termen lung. „Dat fiind că și piața s-a schimbat, vrem să păstrăm toate apartamentele deținute și să adăugăm platformei de închiriere în 2012 undeva la 1.000 apartamente. Vrem să construim cea mai mare platformă de apartamente noi pentru închiriere, plus serviciile adiționale”, ne-a declarat doamna Oana Ivan, director general Benevo.

Un motiv secundar pentru prioritizarea închirierii apartamentelor în detrimentul vânzării lor a fost și faptul că prețurile de vânzare sunt la un nivel scăzut. Politica societății vizează ca doar în jur de 10% din apartamentele deținute să fie scoase la vânzare, adesea acestea fiind achiziționate de foștii chiriași. În acest caz se aplică un sistem de rate direct către Benevo. Avansul minim este de 10%, iar dobânzile sunt între 7% și 13% pe an în funcție de perioadă.

Criza a schimbat strategia de achiziții a Benevo

Cea mai mare parte dintre apartamentele pe care compania le deține în prezent fuseseră

► **Benevo nu exclude achiziția unor proiecte în faza de construcție sau chiar din fazele incipiente, atât timp cât acestea sunt amplasate în zone atractive pentru potențialii clienți, proiectul este bun și are autorizațiile necesare.**



„Vrem să păstrăm toate apartamentele deținute și să adăugăm platformei de închiriere în 2012 undeva la 1.000 apartamente. Vrem să construim cea mai mare platformă de apartamente noi pentru închiriere, plus serviciile adiționale”, ne-a declarat Oana Ivan, director general Benevo.

antecontractate înainte de declanșarea crizei economice. Politica Benevo în momentul achiziției a fost să formeze un portofoliu diversificat, în cât mai multe ansambluri, respectiv zone ale Bucureștiului. „Acum strategia de achiziție este un pic diferită. Căutăm apartamente care să aibă suprafețe

peste cele oferite de un apartament vechi și în același timp să nu presupună costuri foarte mari pentru chiriaș. Adică vorbim de garsoniere în jurul a 45-55 mp, două camere între 58-70 mp și trei camere 75-85 mp, evident în funcție de zonă și de standardul ansamblului. Dacă vorbim, de exemplu, de un ansamblu sau un bloc în zona Berceni, unde potențialii clienți caută prețuri mai mici, atunci și suprafețele pot fi mici. În zona de nord sau zona apropiată de centru suprafețele pot fi cu 10-15% mai mari”, explică doamna Ivan.

Un criteriu important este și accesul locatarilor la mijloacele de transport în comun, iar dacă acestea nu există (cum este cazul în județul Ilfov), cel puțin să fie străzi pavate corespunzător care să asigure o comunicare rapidă cu orașul.

De asemenea, eficiența energetică a imobilului este un alt aspect esențial. Acest lucru se reflectă prin certificatul energetic pe care fiecare clădire nouă trebuie să îl prezinte.

Compania inspectează atent imobilele în care achiziționează apartamente, specialiștii săi făcând o analiză tehnică detaliată a acestora. „Pentru noi este foarte important ca produsul să fie de bună calitate, întrucât finisajele și instalațiile au o garanție de 1-3 ani. Orice fel de problemă care apare după primul an de viață și de exploatare presupune o cheltuială suplimentară, întrucât trebuie să ne ocupăm de reparații și eventuale îmbunătățiri. Unele dintre apartamentele pe care le avem acum în proprietate au ridicat probleme destul de mari la început și au necesitat investiții suplimentare”, argumentează Oana Ivan.

În opinia domniei sale, problemele apartamentelor noi se datorează în primul rând faptului că dezvoltatorii sau constructorii au preferat să utilizeze materiale sau mână de lucru de o calitate îndoielnică pentru a aduce prețul final pe mp la un nivel mai mic și, implicit, să obțină un profit cât mai mare la vânzare.

Multe apartamente noi sunt disponibile, dar puține sunt bune

În luna februarie, compania avea semnate antecontracte pentru încă 50 de apartamente în două blocuri noi din București și reprezentanții săi purtau negocieri avansate pentru noi achiziții.

Benevo nu exclude achiziția unor proiecte în faza de construcție sau chiar din fazele incipiente, atât timp cât acestea sunt amplasate în zone atractive pentru potențialii clienți, proiectul este bun și are autorizațiile necesare. Proiectele ar putea fi preluate și continuate de Benevo în parteneriat cu un constructor, a precizat Oana Ivan.

Sunt destul de greu de găsit apartamente care să corespundă cerințelor companiei, în pofida faptului că există pe piață multe apartamente noi disponibile. „În primul rând, cele finalizate au în mod obișnuit apartamente cu suprafețe foarte mari,

amplasarea lor nu este întotdeauna cea mai fericită, iar calitatea trebuie verificată. În condițiile în care doar am fi cumpărat apartamentele pentru a le revinde poate că nu am fi fost atât de atenți, dar, dacă rămân în proprietatea noastră 5-10-20 de ani suntem direct responsabili de întreținerea și menținerea calității lor”, argumentează directorul general Benevo.

În vederea închirierii se pretează mai bine apartamentele decât casele individuale, iar datorită numărului

populației, apartamentele din București sunt cele mai atractive. Însă, doamna Ivan nu exclude, în perspectivă, achiziția unor locuințe individuale noi atât timp cât ele sunt concentrate în cadrul unor ansambluri din București sau Ilfov.

Băncile au întârziat valorificarea portofoliilor imobiliare

Benevo intenționează să ofere servicii pentru gestionarea portofoliilor

imobiliare neperformante ale băncilor. În prezent băncile de abia au început să analizeze situația.

Unul dintre motivele cele mai importante ale diferenței atât de mari dintre momentul în care piața rezidențială și-a început declinul ca preț și volum de vânzări și momentul în care băncile au început să scoată pe piață portofoliile neperformante a fost și dificultatea cu care se desfășoară procedura de la cererea insolvenței până la faliment și executare.

Lucrările la Victoria City Center demarează în toamnă

O a doua direcție de afaceri a companiei Benevo în România vizează dezvoltarea de centre comerciale și galerii de retail. Astfel, în parteneriat cu CD Capital și fondul de investiții sud-african New Europe Property Investments (NEPI), Benevo urmează să demareze în această toamnă lucrările la centrul comercial Victoria City Center din cartierul Bucureștii Noi. Acesta va avea o suprafață totală închirială de 56.000 mp.

În perspectivă, Benevo intenționează să construiască un parc de retail tot în București - Benevo Retail Park. Acesta va fi amplasat pe un teren de aproape 8 ha din fosta platformă industrială Vulcan, achiziționat în luna februarie 2012. Complexul va avea o suprafață totală de 35.000 mp, incluzând un magazin de bricolaj, un supermarket de 10.500 mp și o galerie comercială adiacentă de aproximativ 10.000 mp.



Chirii de la 200 la 600 de euro pentru apartamentele Benevo

Valoarea chiriilor practicate pentru apartamente mobilate și utilate complet deținute de companie, pornește de la 230-260 de euro pe lună până la aproape 600 euro, inclusiv TVA. Cele mai mici chirii sunt pentru garsoniere în ansamblurile rezidențiale Citadella - Titan și Primăvara - Prelungirea Ghencea. În Rose Garden - Colentina, chiriile pentru apartamentele de două camere se situează între 415 și 515 euro, în funcție de suprafețe. Apartamentele cu trei camere din Green Lake sunt disponibile pentru aproximativ 600 de euro pe lună.

Chiriașii provin din toate categoriile sociale: tineri profesioniști, familii, cetățeni străini, reprezentanți ai

companiilor etc. „Vizăm clasa de mijloc, respectiv persoanele cu venituri medii și medii plus”, precizează doamna Oana Ivan, director general Benevo.

În prezent Benevo deține în jur de 300 de apartamente în ansambluri rezidențiale noi din București și Ilfov, precum Green Lake (în zona Băneasa), Primăvara (Prelungirea Ghencea), Rose Garden (Șoseaua Colentina), Cosmopolis (Ștefăneștii de Jos, Ilfov) Citadella (Titan), Quadra Place (zona Politehnica).

Cea mai recentă achiziție de apartamente a fost efectuată de companie în toamna trecută și a vizat 64 de unități (un bloc integral) în cadrul ansamblului rezidențial Cosmopolis, din Ștefăneștii de Jos, Ilfov.



Fiecare proiect trebuie analizat și discutat în parte deoarece piața nu este uniformă, dar, în principiu, Benevo propune băncilor soluția închirierii.

Ce nu se vinde acum se va vinde și mai greu pe viitor

Dacă dezvoltatorii care au rămas cu apartamente nevândute refuză să accepte o ajustare a prețurilor în jos, costurile lor vor crește. Aceasta deoarece spațiile se vor deteriora în

contextul în care nu sunt locuite, prin urmare nici întreținute, încălzite sau curățate. De asemenea, există și un cost al finanțării atrase pentru construirea acestora. În plus, locuințele vor fi dificil de pus pe piață, iar potențialii cumpărători s-ar putea lăsa cu greu convinși de un produs promovat drept „foarte bun”, dar care a rămas mult timp nevândut pe piață.

Chiar dacă la un volum redus, există tranzacții pe piața rezidențială și în

prezent, atât timp cât locuințele au un preț final apropiat de așteptările clientului, mai ales dacă se încadrează în programul guvernamental Prima Casă. Mai mult decât atât, există necesitatea de a achiziționa locuințe noi sau de a închiria.

Blocajul actual din piață este dat de volumul redus de credite ipotecare și de dobânzile foarte mari practicate de bănci. La acestea se adaugă previziunile descurajante pe care și le fac potențialii cumpărători în ceea ce privește creșterea salariilor și puterea de cumpărare.

„Prognozele noastre optimiste ar fi că lucrurile vor rămâne așa și anul acesta.

Nu există proiecții pentru niciun fel de creștere a valorilor nici pentru chirii și nici pentru vânzarea apartamentelor”, afirmă Oana Ivan.

Pe de altă parte, există și posibilitatea în care prețurile vor cunoaște o oarecare ajustare în jos și în 2012, însă în niciun caz comparativă cu scăderile din 2009-2010, când prețurile au scăzut și cu 30-50%, în funcție de proiect și zonă.

Platformă de servicii pentru chiriași

Cele 300 de apartamente din portofoliu sunt oferite spre închiriere în cadrul unei platforme dedicate de servicii către chiriași. Platforma include tot procesul de la momentul recepției de la dezvoltator, până la mobilarea apartamentului, închiriere, servicii de suport clienți, servicii de intervenții și administrare, facturare (o singură factură pentru toate utilitățile), curățenie etc.

În fapt, principala motivație din spatele deciziei de a extinde portofoliul în acest an se datorează dorinței de a consolida platforma imobiliară de închiriere, pentru a putea acoperi toate zonele Capitalei și o paletă diversă de beneficiari.

În al doilea rând, prețurile de achiziție ale apartamentelor noi s-au redus cu 20-35%, în funcție de proiect, față de perioada de vârf. „Cu siguranță condițiile sunt mult mai bune decât cele inițiale. Mai mult decât atât, ne-au permis la momentul acesta să creăm o platformă de închiriere care ne aduce randamente satisfăcătoare, de peste 8% și care ne fac posibilă creșterea platformei de închiriere în sine”, a mai precizat doamna Ivan.

► **Proiecte sistate ar putea fi preluate și continuate de Benevo în parteneriat cu un constructor**



CENTRUL EXPOZIȚIONAL ROMEXPO

Eveniment organizat în parteneriat cu Camerele de Comerț și Industrie din România



AMBIENT

29 MARTIE - 1 APRILIE 2012

www.ambient-expo.ro

Târg internațional de produse și sisteme pentru amenajări interioare și exterioare,
decorațiuni, mobilier și piscine

ORGANIZATOR:



ROMEXPO S.A.

MEMBRU:

