

## Terenuri

### Retailerii – cei mai importanți cumpărători de terenuri

**Piața tranzacțiilor** cu terenuri s-a diminuat practic cu 80% -90% față de perioada 2006 - 2008 în lipsa tranzacțiilor speculative. Înainte un teren putea să treacă de trei - patru ori dintr-o mână în alta, într-un interval de 2-3 ani. Procentul de 10% este reprezentat de tranzacții reale, urmate de realizarea unei investiții imobiliare pe terenul respectiv.

Piața terenurilor este, practic, cea mai afectată dintre toate segmentele pieței imobiliare, având în vedere că cele mai multe speculații imobiliare se făceau cu terenuri, nu cu clădiri.

În prezent, oportunitățile de câștig în tranzacții cu terenuri pot fi grupate în trei categorii: cele mai căutate sunt terenurile agricole cu suprafețe de minim 50 de hectare comasate, urmate de terenurile de lângă orașe, pretabile pentru dezvoltări de retail (hiper, supermarketuri) și de terenurile mici, amplasate în zone rezidențiale foarte bune.

Terenurile bune sunt căutate chiar și în perioadă de criză, susține Dragoș

Dragoteanu, președintele agenției imobiliare "Euroest", ce se ocupă preponderent de tranzacții cu terenuri în București, Ilfov, Constanța, Brașov și Valea Prahovei.

Dezvoltatorii imobiliari sunt dispuși în continuare să cumpere terenuri care îndeplinesc niște condiții clare: să aibă o locație foarte bună, cu acces la utilități și amplasate în zone constituite din punct de vedere urbanistic și care să aibă un preț ce justifică achiziția. Când apreciază că prețul justifică achiziția unui teren în fapt dezvoltatorii calculează cât ar reprezenta prețul terenului în costul total al construcției, pe metru pătrat. "Pe zona rezidențială de lux se cumpără terenuri cu o incidență de până la 200 de euro", afirmă Dragoș Dragoteanu. Asta înseamnă că dacă pe un teren de 1000 mp, în valoare de 150.000 de euro (150 euro/mp) poate fi construit un imobil cu 800 mp construiți, incidența terenului în costul construcției este de circa 187 euro. Dacă la acest cost

adăugăm costul construcției de circa 500 euro/mp, rezultă un cost total al investiției de 687 euro/mp. Cu un profit de 30% se ajunge la un preț de vânzare de 893 euro/mp construit.

Pe piața construcțiilor rezidențiale medii, incidența terenului în costul construcției este de 50 -100 euro/mp, apreciază Dragoș Dragoteanu. Astfel de terenuri se găsesc în cartiere, în București de exemplu sunt disponibile suprafețe destul de mari, pretabile pentru ansambluri rezidențiale ample. Din păcate, subliniază Dragoș Dragoteanu, dezvoltatorii rezidențiali nu sunt interesați în prezent să realizeze cartiere de locuințe. Înainte lucrau cu banii băncilor și ei contribuiau cu 20-25% din totalul investiției, în principiu valoarea terenului aferent. Acum banca solicită o contribuție de minim 50% din valoarea investiției.

#### **Cererea întâlnește oferta în mod punctual**

Nu putem vorbi în prezent de o piață a

terenurilor în adevăratul sens al cuvântului, pentru că numărul tranzacțiilor a scăzut dramatic și nu se mai formează prețuri de referință, calculate ca medii în baza unui număr mare de tranzacții. Asistăm mai mult la "tranzacții artisanale" care se realizează când, în mod, fericit cererea întâlnește punctual oferta, și vorbim de cerere cu caracteristici extrem de precise.

Putem vorbi de tranzacții speculative numai în cazul investitorilor cu foarte mulți bani, pe care nu îi interesează să îi imobilizează timp de 3-5 ani cât piața ar putea fi în continuare blocată.

Se fac speculații cu terenurile amplasate în zone bune, unde urmează să se dezvolte spații comerciale sau de distracție, terenuri care au deshidere suficient de mare chiar la o stradă principală. Acestea sunt terenuri care vor fi căutate în viitor. Dacă prețul zonei este astăzi, să zicem, de 400 de euro și investitorul primește o ofertă la 200 de euro este evident că va fi tentat să facă o astfel de achiziție. Și o va face cu condiția să aibă încredere că peste 3-5 ani, indiferent cât de prost merge economia, tot va putea vinde la preț dublu. De fapt, el câștigă chiar din momentul achiziției.

Achiziția unui teren în condiții de criză are sens dacă riscurile se apropie de zero.

Adică locație este foarte bună, terenul nu are concurență pentru că nu există două terenuri la fel în zonă, potențialul de creștere a valorii terenului este cert întrucât zona este clar în dezvoltare.

Terenurile bune pot fi împărțite în două categorii în funcție de disponibilitatea lor: unele care nu se vând pentru că proprietarii nu au nevoie de lichidități sau vor ei înșiși să dezvolte ceva acolo în viitor; și altele ai căror proprietari sunt presați să vândă, din cauza unor probleme financiare.

Deși este criză "ghîșeurile" sunt greu de găsit. Chiar dacă proprietarul este disperat și are un teren evaluat la 400 de euro/mp, pe care este dispus să îl vândă sub prețul pieței, acest teren își va găsi totuși cumpărător înainte să

**Dragoș Dragoteanu, președintele agenției imobiliare "Euroest"**



coborâre prețului sub 200 de euro, este de părere Dragos Dragoteanu.

### Terenuri pentru dezvoltări de retail

Cele mai multe achiziții de terenuri, în condiții de criză a pieței, le-au făcut marii retaileri. Aceștia au cumpărat terenuri în valoare de zeci de milioane de euro, în ultimii trei ani, profitând de ieftinirea terenurilor, pentru că înainte planurile lor de extindere erau blocate de prețurile prohibitive.

Scăderea prețurilor a fost semnificativă: un teren situat la ieșirea din oraș care înainte costa 200 de euro/mp acum a fost luat la 80 de euro/mp.

Unii dintre retaileri au intrat relativ târziu pe piață iar concurența dintre ei a devenit acerbă. Ori, în cazul retailerilor este foarte important să ocupe piața întrucât este foarte greu pentru un competitor nou să vină ulterior și să reușească să ia clienții.

În cazul retailerilor nu vorbim de achiziția unui teren, ci de achiziții multiple făcute de lanțurile de retail. Ori, aceste achiziții se fac în timp, retailerii își extind afacerile conform unor planuri de dezvoltare bine puse la punct, care precizează exact caracteristicile terenurilor de cumpărat și prețurile la care acestea pot fi achiziționate. Obiectivele lor vizează în principiu dezvoltarea unor rețele de retail la nivel național, până la cea mai mică așezare urbană, suficient de mare ca să justifice existența unui magazin de desfacere a produselor alimentare și nealimentare. Retailerii se vor extinde până când vor ocupa la nivel național toată cererea de produse de larg consum. Ei caută terenuri cu suprafețe între 0,5 și 2 hectare,

semicentral, în cartiere și la ieșirea din oraș.

### Terenuri pentru construcția de birouri

Un alt grup de cumpărători de terenuri îl formează dezvoltatorii mari care fac proiecte pe termen mediu. De exemplu, după ce s-a făcut pasajul Pipera, un investitor englez a cumpărat 2 hectare în zona de birouri din Pipera, pentru că el știa exact ce clădire poate face aici și a gândit pe termen mediu de câțiva ani.

Terenurile căutate pentru proiecte de birouri clasa A au suprafețe mari, în zona centrală de circa 2.500 – 5.000 mp iar în zona semicentrală între 5.000 mp și un hectar.

### Terenuri pentru construcții rezidențiale

În vederea dezvoltării unor proiecte rezidențiale se caută terenuri mici cu suprafețe între 500 și 1000 mp, situate în zone foarte bune, constituite din punct de vedere urbanistic. Este vorba de așa numitele "plombe" din cartierele foarte bune ale orașului, loturi rămase între imobile.

Aceste tranzacții sunt foarte puține pentru că prețurile terenurilor din zonele bune au rămas mari. În plus, puțini proprietari din aceste zone (firme sau persoane fizice) au probleme financiare care să îi forțeze să vândă la prețuri scăzute.

Pe de altă parte, cumpără terenuri pentru proiecte imobiliare numai dezvoltatorii rezidențiali care au posibilitatea financiară să finalizeze proiectele respective.

Ca urmare, investițiile rezidențiale actuale sunt realizate de oameni de afaceri foarte bogați care fac proiecte



de dimensiuni relativ mici, de 1- 2 milioane de euro, proiecte care clar au clienți, pentru că raportul calitate-preț este unul corect.

Există câteva zone - Primăverii, Dorobanți, Floreasca, Cotroceni, șoseaua Nordului, B-dul Dacia – pentru care tot timpul vor fi clienți interesați să cumpere acolo, indiferent cât de prost merge economia.

Terenurile în aceste zone s-au ieftinit suficient cât să permită o dezvoltare imobiliară mică, de succes, care să fie finalizată cu vânzare într-o perioadă rezonabilă de timp. Prețurile acestor terenuri au scăzut cam la jumătate față de acum trei ani, variația fiind însă în prezent foarte mare, de la 500 la 1500 de euro/mp.

### Terenuri pentru dezvoltări industriale

Zona industrială se dezvoltă în principiu la cerere. Există parcuri logistice unde marii dezvoltatori au achiziționat terenuri cu suprafețe mari la prețuri bune. Acum ei nu fac dezvoltări decât la cererea clientului – vin firme specializate din transporturi, logistică etc, care au cerințe precise pentru hale de anumite dimensiuni și configurații. Important în cazul parcurilor logistice mari sunt facilitățile pe care acestea le

oferă clienților lor – vamă, pază, administrare.

În prezent, circa 80 - 90% din tranzacțiile cu terenuri pentru dezvoltări industriale se derulează pe parcurile logistice, care se extind la cerere. Restul sunt mici dezvoltări punctuale – câte una - două hale pentru fabrici care își extind activitatea.

### Terenuri agricole

Terenurile agricole sunt foarte căutate de investitori, în special de fondurile străine de investiții, care le achiziționează lot cu lot, le comasează și le revând. Cereri pentru revânzare sunt o mușumbe pe piață. Dar, ca să comasezi suprafețe mari, de circa 500 -1000 de hectare sunt necesari ani de zile și resurse importante, adică echipe întregi care fac absolut totul, de la a plăti avansul micului proprietar, până la a face cadastrul. Este vorba de sute de loturi de teren care trebuie comasate. Practic, prețul terenului crește de câteva ori doar prin faptul că se soluționează problemele juridice, tehnice și economice (de gestionare, comasare).

## Prețurile terenurilor

### În semestrul I 2012, prețurile terenurilor au continuat să scadă

În prima jumătate a acestui an cererea de terenuri a fost orientată către suprafețele mari pentru construcția de hypermarketuri și supermarketuri, terenuri situate în zone cu vizibilitate ridicată și accesibilitate din punct de vedere al transportului public și al accesului auto, ne-a spus Cătălin Novac, expert evaluator EPI, EBM, EI - analist research Departament Managementul Evaluării și Analiză "Darian DRS".

Pentru segmentul rezidențial, dezvoltatorii au căutat terenurile cu toate autorizațiile de urbanism valabile,

în timp ce pentru sectorul de birouri ținta au constituit-o terenurile cu acces facil la mijloacele de transport în comun, dar și la zonele comerciale.

Pentru sectorul industrial, cerere mai ridicată s-a înregistrat din partea companiilor care au deja parcuri logistice sau de producție în România și care doresc să-și extindă aceste parcuri industriale.

Domnul Novac subliniază că, în ciuda faptului că de la începuturile crizei imobiliare în România, prețurile terenurilor au scăzut în unele cazuri chiar și cu 90%, inclusiv în acest an, proprietățile cu cea mai mare



Cătălin Novac, expert evaluator EPI, EBM, EI - analist research Departament Managementul Evaluării și Analiză "Darian DRS"



# Piața imobiliară

## Evoluția la nivel național

S1 2012 / S2 2011		S1 2012 / S1 2011	
- €/mp -	- lei/mp - *	- €/mp -	- lei/mp - *
-4%	-1%	-9%	-4%

TRANSILVANIA + BANAT + CRIȘANA + MARAMUREȘ	Terenuri - evoluții de prețuri			
	S1 2012 / S2 2011		S1 2012 / S1 2011	
	- €/mp -	- lei/mp - *	- €/mp -	- lei/mp - *
Cluj-Napoca	-2%	1%	-9%	-4%
Brașov	-5%	-2%	-5%	0%
Timișoara	0%	3%	-3%	2%
Oradea	-4%	-1%	-9%	-4%
Sibiu	0%	3%	-8%	-3%
Arad	-3%	0%	-5%	0%
Tg. Mureș	-2%	1%	-4%	1%
Reșița	0%	3%	-5%	0%
Deva	-7%	-4%	-16%	-11%
Alba Iulia	-12%	-9%	-20%	-15%
Bistrița	-2%	1%	-3%	2%
Miercurea Ciuc	-2%	1%	-5%	0%
Baia Mare	-7%	-4%	-9%	-4%
Satu Mare	-4%	-1%	-9%	-4%
Medie zona	-3.6%	-0.6%	-7.9%	-2.9%
Medie poli	-2.3%	0.7%	-6.1%	-1.1%
Medie orase mici	-4.9%	-1.9%	-9.6%	-4.6%

MOLDOVA + DOBROGEA	Terenuri - evoluții de prețuri			
	S1 2012 / S2 2011		S1 2012 / S1 2011	
	- €/mp -	- lei/mp - *	- €/mp -	- lei/mp - *
Iași	-1%	2%	-4%	1%
Galati	-1%	2%	-8%	-3%
Constanța	-6%	-3%	-6%	-1%
Bacău	-6%	-3%	-17%	-12%
Suceava	-5%	-2%	-9%	-4%
Medie zona	-3.8%	-0.8%	-8.8%	-3.8%
Medie poli	-3.5%	-0.5%	-8.8%	-3.8%
Medie orase mici	-5.0%	-2.0%	-9.0%	-4.0%

OLTENIA + MUNTENIA	Terenuri - evoluții de prețuri			
	S1 2012 / S2 2011		S1 2012 / S1 2011	
	- €/mp -	- lei/mp - *	- €/mp -	- lei/mp - *
București	-2%	1%	-5%	0%
Craiova	-5%	-2%	-8%	-3%
Ploiești	-9%	-6%	-14%	-9%
Pitești	-7%	-4%	-11%	-6%
Buzău	-3%	0%	-5%	0%
Târgoviște	-8%	-5%	-18%	-13%
Dr. Tr. Severin	-7%	-4%	-13%	-8%
Râmnicu Valcea	-6%	-3%	-12%	-7%
Medie zona	-5.9%	-2.9%	-10.8%	-5.8%
Medie poli	-5.8%	-2.8%	-9.5%	-4.5%
Medie orase mici	-6.0%	-3.0%	-12.0%	-7.0%

Evoluția la nivelul orașelor mici			
S1 2012 / S2 2011		S1 2012 / S1 2011	
- €/mp -	- lei/mp - *	- €/mp -	- lei/mp - *
-5%	-2%	-10%	-5%

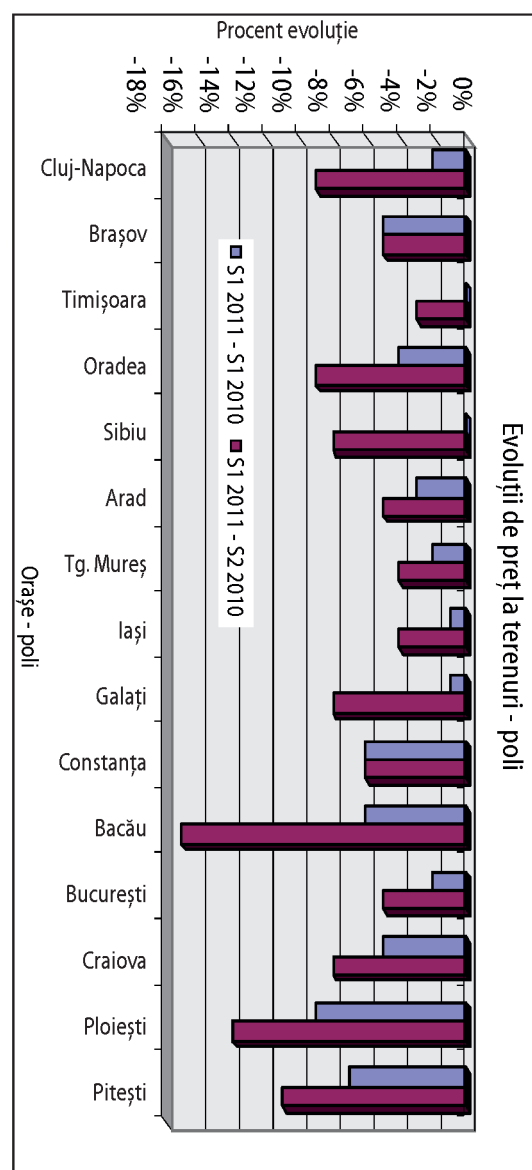
Evoluția la nivelul poliilor			
S1 2012 / S2 2011		S1 2012 / S1 2011	
- €/mp -	- lei/mp - *	- €/mp -	- lei/mp - *
-4%	-1%	-8%	-3%

depreciere s-au dovedit a fi tot terenurile.

Astfel, terenurile au înregistrat în semestrul 1 din 2012 o scădere de aproximativ 4% comparativ cu semestrul 2 din 2011 și de 9% comparativ cu semestrul 1 din 2011. Raportat la moneda națională, scăderea a fost mai redusă, de aproximativ 1% față de S2 2011 și, respectiv, 4% față de S1 2011.

Un argument în favoarea scăderii continue a prețurilor terenurilor l-a constituit faptul că, spre deosebire de piața locuințelor, care a fost susținută de programul Prima Casă, pentru sectorul terenurilor nu a existat nici o pârghie care să mențină prețul. De asemenea, marja de negociere în cazul terenurilor este mai ridicată decât în cazul locuințelor.

Evoluțiile prețurilor terenurilor în cele 27 de orașe care fac obiectul acestei analize sunt prezentate în tabelele de mai jos:



După cum se poate observa din acest centralizator, cele mai semnificative scăderi de prețuri în semestrul curent comparativ cu semestrul anterior s-a înregistrat în Alba Iulia, Ploiești și Târgoviște.

# Terenuri

## Terenurile atractive au prețuri stabile

**În această toamnă** am putea asista la stabilizarea prețurilor terenurilor atractive și la continuarea scăderii pentru celelalte, este de părere Dan Ivanov directorul departamentului de Evaluări Jones Lang LaSalle, având în vedere semnalele din piață.

În prima jumătate a acestui an s-au făcut tranzacții pe toate segmentele (industrial, retail, birouri, chiar și rezidențial), cu oarecare predilecție pentru retail. Dan Ivanov ne-a spus că cele mai spectaculoase au fost, prin prisma volumului, siturile Vulcan și

Tractorul, foste platforme industriale, ce urmează să fie transformate în parcuri de retail (comerciale). A mai atras atenția tranzacția ce a implicat terenul fostei fabrici Someșul din Cluj-Napoca, unde va fi dezvoltat un proiect de birouri.

Din datele Jones Lang LaSalle, în primul semestru s-au făcut tranzacții cu terenuri în valoare totală de circa 60-70 milioane euro (aproape 1,3 milioane metri pătrați), din care în jur de 50 milioane au fost cele două tranzacții menționate mai sus, cu terenuri pentru

parcuri de retail/ comerciale (7,7 ha, respectiv 100 ha).

Pentru terenurile atractive din București se observă o tendință de stabilizare și realizare a echilibrului între cerere și ofertă; terenurile tranzacționate au fost disponibile perioade destul de lungi de timp, prețurile cerute suferind ajustări negative, până la punctul la care au devenit atractive pentru investitori/dezvoltatori și viabile pentru dezvoltările propuse.

“Pentru terenurile mai puțin atractive, suntem de părere că prețul obținabil a



Dan Ivanov director departamentul de Evaluari Jones Lang LaSalle

scăzut cu 10-15% față de cel de la sfârșitul anului 2011”, precizează domnul Ivanov. Pentru aceste terenuri nu există însă cerere.

Prețurile la care au fost încheiate tranzacții sunt desigur semnificativ diferite față de cele obținabile sau cerute în urmă cu 5 ani. Cu toate acestea, tranzacțiile au apărut în momentul în care așteptările vânzătorilor au fost foarte aproape de cele ale cumpărătorilor, iar marjele de negociere nu au depășit 15-20%.



### Variațiile înregistrate de prețurile terenurilor, în iulie 2012 față de iulie 2011, în București și alte orașe din țară

	iulie 2012 (euro/mp)	iulie 2011 (euro/mp)	Variația prețului
<b>Localități din țară</b>			
București	500	700	-29%
Ploiești	150	220	-32%
Constanța	140	210	-33%
Cluj-Napoca	120	140	-14%
Iasi	80	90	-11%
Timisoara	70	100	-30%
<b>Localități Ilfov</b>			
Otopeni	110	110	0%
Snagov	60	70	-14%
Corbeanca	60	60	0%
Balotesti	60	70	-14%
Mogosoaia	90	90	0%
Voluntari	170	170	0%
Chiajna	80	80	0%

	iulie 2012 (euro/mp)	iulie 2011 (euro/mp)	Variația prețului
Domnesti	40	40	0%
<b>Zone din București</b>			
Dorobanti-Floresca	1.130	1.350	-16%
Unirii	770	800	-4%
Decebal-Calea Calarasilor	720	830	-13%
1 Mai	720	880	-18%
Ferdinand	700	850	-18%
Aviatiei	570	630	-10%
Tei	530	760	-30%
Bucurestii Noi	320	320	0%
Baneasa	230	400	-43%
Pipera	160	240	-33%

Analize Imobiliare, platforma de rapoarte si studii de piata dezvoltata de [www.imobiliare.ro](http://www.imobiliare.ro)