

IONUȚ BORDEI, DTZ:

“Diversificarea pieței rezidențiale va deschide oportunități pentru achiziția de locuințe, în 2016”

Piața rezidențială locală începe să își consolideze poziția, iar apariția mai multor proiecte pe diferite segmente va duce la diversificarea pieței, deschizând oportunitatea pentru mai mulți clienți să își achiziționeze locuința dorită, ne-a declarat Ionuț Bordei, șeful departamentului care gestionează investițiile în terenuri și dezvoltări rezidențiale în cadrul companiei DTZ.

Domnia sa ne-a precizat: “Încă de anul trecut au început să apară actori noi pe acest segment. Mulți dintre ei sunt oameni care au cochetat în trecut cu dezvoltarea rezidențială, însă acum apar asocieri noi, companii noi și chiar investitori care, până acum, nu au avut legătură cu piața rezidențială sau piața imobiliară din România”.

În opinia consultantului DTZ, vor apărea dezvoltări noi de proiecte rezidențiale în zonele care prezintă cerere pentru asemenea construcții: “Zonele vizate de dezvoltatori sunt atât cele semicentrale, cât și cele periferice. De asemenea, vor

exista dezvoltări rezidențiale care se adresează segmentului de lux în zona centrală și de nord a Capitalei”.

Potrivit sursei citate, factorii care vor impulsiona cererea de locuințe în 2016 vor fi mărirea plafonului de 5% TVA la 450.000 lei (100.000 euro), stabilitatea prețurilor la vânzare, precum și a costului materialelor de construcții și al terenurilor.

De asemenea, Ionuț Bordei consideră că prețurile locuințelor se vor menține la un nivel stabil în 2016.

“Dacă analizăm însă, în interiorul fiecărui proiect, întotdeauna va exista o diferență între prețurile de vânzare la începerea proiectului și prețurile de vânzare la sfârșitul proiectului. În toate cazurile, prețurile la finalizarea proiectului sunt mai scumpe”, a conchis domnul Bordei.

*Ionuț Bordei:
“Zonele vizate de dezvoltatori sunt atât cele semicentrale, cât și cele periferice”.*





Annemarie Fabian: "Prețurile pot fi semnificativ influențate de forma în care va fi acceptată legea dării în plată".

Annemarie Fabian, Colliers: "Piața rezidențială nouă rămâne sensibilă la programul Prima Casă și creditele clasice"

Piața rezidențială a locuințelor noi va rămâne sensibilă la finanțare, în acest an, respectiv programul Prima Casă și creditele clasice, iar accesibilitatea împrumuturilor va influența semnificativ cererea și, într-un orizont mai extins de timp, și oferta de apartamente noi, ne-a spus Annemarie Fabian, senior associate, valuation and advisory services, în cadrul companiei de consultanță imobiliară Colliers International.

Premisele economice ale lui 2016 indică, însă, o accelerare a sectorului rezidențial, consideră doamna Fabian, care ne-a

precizat: "Cu siguranță, vom vedea jucători noi pe piață sau, cum am văzut și în 2015, jucători care domină unele zone/segmente, care se extind către alte categorii de cumpărători. Legea dării în plată va amâna însă decizia de acțiune a unor dezvoltatori, în prima parte a anului".

Consultantul Colliers spune că factorii care vor impulsiona cererea de locuințe în 2016 sunt oferta mai mare și mai diversificată și creșterile salariale de anul trecut. "Prețurile pot fi semnificativ influențate de forma în care va fi acceptată legea dării în plată", ne-a subliniat doamna Fabian, menționând că, în 2015, aproape la nivelul întregii piețe s-a înregistrat o presiune pe prețuri cu accente în zonele foarte căutate, iar trendul va continua și în 2016 dacă finanțarea rămâne accesibilă.

Daniela Barbu, HomeFinders: "Piața rezidențială locală prezintă premise clare de creștere, pe toate palierele"

După o perioadă de redresare, piața rezidențială locală prezintă premise clare de creștere, pe toate palierele, consideră Daniela Barbu, reprezentant al companiei de consultanță imobiliară HomeFinders.

Domnia sa ne-a declarat: "Cererea și oferta sunt doi factori care se influențează reciproc. Datorită prețurilor mult mai accesibile decât în 2008 și a revenirii încrederii pe segmentul rezidențial, cererea este în creștere. Evident, o cerere mai mare atrage după sine și o ofertă mai vastă. Stabilitatea pe care o prezintă acum rezidențialul din România, precum și condițiile de creditare mult mai accesibile determină o continuare de creștere a cererii și ofertei. De altfel, această tendință s-a simțit încă din primele zile ale acestui an. După aproape 8 ani de la criza economică, putem spune că nu există o perioadă mai potrivită de achiziție a unei locuințe decât cea de acum".

În opinia doamnei Barbu, creșterea înregistrată anul trecut pe piața rezidențială a atras atenția mai multor dezvoltatori.

"În fond, imobiliarele rămân un domeniu bun pentru investiții, ceea ce îl face atractiv pentru orice business", consideră Daniela Barbu, care ne-a precizat: "În Capitală există loc de investiții în sectorul rezidențial. Acest lucru este demonstrat de proiectele imobiliare demarate de grupul Ikea în 2015 și continuarea acestui tip de investiții în 2016, care este o reală surpriză. Prezența grupului Ikea pe segmentul rezidențial ne face să credem că vor mai apărea actori noi și în 2016".

Consultantul HomeFinders opinează că toate segmentele de piață înregistrează creșteri ale cererii: "Din 2014, și segmentul de lux, până atunci înghețat, a început să crească semnificativ. O ascensiune a înregistrat-o și segmentul premium, adresat cumpărătorilor cu venituri peste medie, care se află la a doua sau a treia achiziție. Din acest motiv, în 2016 vom vedea proiecte adresate tuturor categoriilor de cumpărători".

În ceea ce privește poliile de dezvoltare, Daniela Barbu consideră că zona de nord a Capitalei devine din ce în ce mai "fierbinte" atât pentru dezvoltatori, cât și pentru cumpărători.

"Potențialul zonei (n.r. de nord) este uriaș și, cu siguranță, vor mai apărea alți dezvoltatori interesați să-l exploateze", ne-a mai spus doamna Barbu, subliniind: "O altă zonă atrăgătoare este Orhideea, care deja a atras proiecte de birouri, iar birourile atrag, la rândul lor, locuințe. Și cartierele periferice vor continua dezvoltarea, însă vor atrage atenția doar cumpărătorilor din segmentul Prima Casă. Cumpărătorii cu bugete de achiziție de peste 80.000 de euro se orientează către semicentrul, centrul și nordul Capitalei".

Specialistul HomeFinders apreciază că, în prezent, peste 15.000 de unități noi sunt disponibile la vânzare în București.

În plus, Daniela Barbu susține că cererea va continua să fie impulsionată de contextul economic favorabil, de creditele imobiliare avantajoase, de programul Prima Casă, precum și de oferta diversificată și de prețuri.

Doamna Barbu ne-a explicat: "Aceiași factori atrag și investiții pe segmentul rezidențial. Practic, oamenii au, în primul rând, nevoie de o

locuință, așa cum au avut și până acum. Diferența este că, în 2016, nevoia se poate concretiza mult mai ușor. Poate cel mai bun argument este comparația între rată și chirie: în prezent, rata este, în anumite cazuri, mai convenabilă decât chiria. La acest argument adăugăm mentalitatea românească de proprietari și obținem cunoscuta expresie: De ce să plătesc chirie când pot plăti rată? Și cumpărătorii care nu au nevoie de o locuință sunt atrași de ideea unei achiziții imobiliare, deoarece o văd ca pe o investiție pe termen lung.

În ceea ce privește prețurile locuințelor noi din București, doamna Barbu apreciază că acestea vor evolua diferit, în funcție de zonă: "În centrul, semicentrul și nordul Capitalei, zone care atrag tot mai mulți cumpărători, prețurile de vânzare vor crește cu aproximativ 2-5 procente. În schimb, în zonele de est, sud și vest, aceste prețuri vor stagna".

