

"Nu trebuie să ne așteptăm la scăderi mari și bruște de preț pe rezidențial"

(Interviu cu Daniel Crainic, director de marketing Imobiliare.ro)

Criza actuală nu are nimic în comun cu cea din 2008-2009, mai ales în condițiile în care piața imobiliară este mult mai pregătită să depășească o situație dificilă cum este cea prin care trecem, ne-a spus Daniel Crainic, director de marketing la Imobiliare.ro, în cadrul unui interviu. Printre altele, domnia sa ne-a vorbit despre efectele pandemiei asupra pieței de profil, dar și despre evoluția cererii și estimările specialiștilor pe partea de prețuri.

Reporter: Cum se resimte pandemia de Covid 19 în piața imobiliară?

Daniel Crainic: În aprilie și mai, din punct de vedere al tranzacțiilor, există o scădere, cauzată în special de măsurile adoptate. ANCPA a comunicat că, în aprilie, au fost cu 44% mai puține tranzacții decât în martie și cu 4% mai puține decât anul trecut. Mă așteptam la o scădere mai mare. Numărul relativ ridicat al tranzacțiilor inclusiv în aprilie arată faptul că piața o ducea foarte bine înainte de criză, iar tranzacțiile din aprilie au avut ca bază negocierii derulate înainte, pentru că o tranzacție imobiliară se finalizează în cursul a minim 30-60 de zile.

Reporter: Cum considerați că va evolua activitatea imobiliară?

Daniel Crainic: Este posibil să vedem și în lunile care urmează un recul al tranzacțiilor, dar este de precizat că piața imobiliară structurală a dus-o bine până la această criză sanitară. Avem o piață imobiliară solidă, cu o cerere foarte ridicată, mult peste cea de anul trecut.

Reporter: Dacă am compara această criză cu cea din 2008, ce concluzii am putea trage?

Daniel Crainic: Nu cred că are nicio legătură situația de acum cu ceea ce era în 2008-2009. Atunci, totul a pornit de la o criză financiară și i-a prins pe dezvoltatori cu fo-

arte multe apartamente finalizate sau în stadiu avansat de construcție, dintr-o dată. Iar acum, majoritatea apartamentelor în fază de execuție, indiferent cât de incipientă ar fi, sunt contractate. Deci, dezvoltatorii nu sunt deloc expuși. Ceea ce se poate întâmpla dacă cererea scade este, eventual, o amânare a planurilor de dezvoltare. Investitorii nu vor mai dezvolta trei etape în trei ani, ci trei etape în cinci ani. Dar nu sunt riscuri de faliment, de preluare a activelor de către bănci, pentru că tot ceea ce este în fază de construcție este contractat.

Reporter: Ce strategie au adoptat jucătorii din domeniu?

Daniel Crainic: Cu siguranță se reanalizează toate planurile de business. Ca strategii a companiilor se remarcă apelul la resurse digitalizate, de la marketing la vizionari, iar aici piața este destul de bogată. Și în acest domeniu piața imobiliară este incomparabil mai bine pregătită decât în 2008-2009. Îmi amintesc că în 2010 am organizat primul târg virtual din România și principala noastră problemă a fost lipsa materialelor de marketing digitalizate pe care clienții să le poată accesa într-un mediu online. Acum, acest lucru nu mai există, acum avem filme de prezentare, randări 3D, randări animate etc.

De asemenea, șantierele mari au funcționat în continuare, nu s-au oprit din construit, cu respectarea normelor sanitare.

Reporter: Cum simțiți cererea, în acest moment?

Daniel Crainic: Este îmbucurător faptul că cerere există în continuare, doar 7% dintre cei care doreau să cumpere au declarat că vor să renunțe la achiziție. Desigur, există o amânare de planuri - 57% din cumpărători amână planurile cu 3-6 luni, ceea ce este normal, pentru că suntem cu toții într-o stare de amorteală. În mod normal, cererea este acolo, latentă, dar pot exista factori externi pieței imobiliare care să influențeze decizia de achiziție. Aici mă refer, de exemplu, la politicile de finanțare - dacă băncile vor fi reticente să finanțeze piața imobiliară -, la încrederea în mersul economiei etc.

Reporter: Ce estimări aveți referitoare la prețurile din sectorul imobiliar?

Daniel Crainic: Nu cred că ne putem aștepta la o scădere bruscă și foarte mare a prețurilor. Pe segmentul nou, dezvoltatorii au lucrat cu marje foarte mici, prețul terenurilor a crescut foarte mult, la fel și cel al materialelor de construcții și cel cu manopera, costuri care nu s-au transpus integral clientului. De

aceea nu cred că ne putem aștepta la scăderi majore de preț, cu mici excepții probabil, în segmentele unde prețurile sunt foarte sus în acest moment.

Reporter: Cum este afectat segmentul chiriilor de această criză?

Daniel Crainic: Pe piața chiriilor, în primul rând sunt studenții care dictează piața, prin volumul pe care îl reprezintă. Ei apelează în general la apartamentele mai ieftine, pe care și le permit, dar reprezintă un volum mare pe piața chiriilor, cel puțin în 3-4 orașe mari din țară. În București, Cluj, Timișoara, Iași, cererea este foarte mare, iar oferta este subdimensionată și pe piața chiriilor. Chiar am văzut o scădere de doar 5% pe acest segment, adică de la aproximativ 400 de euro a scăzut cu circa 20 de euro.

Un segment care are deja de suferit sunt apartamentele închiriate în regim hotelier. Sunt apartamente care nu au fost gândite să fie închiriate pe piața normală și, cum turismul este mort, această piață a scăzut foarte mult.

În schimb, sectorul de livrabile online a crescut și a antrenat de la sine creșterea unor industrii secundare precum cea de delivery și logistică. Așadar, există și câștigători ai acestei crize.

Reporter: Vă mulțumesc!



DANIEL CRAINIC:

"Este posibil să vedem și în lunile care urmeză un recul al tranzacțiilor, dar este de precizat că piața imobiliară structurală a dus-o bine până la această criză sanitară. Avem o piață imobiliară solidă, cu o cerere foarte ridicată, mult peste cea de anul trecut".