

DAN SCHWARTZ, MANAGING PARTNER RSM ROMANIA:

"Domeniul imobiliar nu este nici pierzător, nici câștigător al pandemiei"

- Dan Schwartz: "Capitala este plină de case fantomă - proiecte începute în 2006-2009 și rămase așa din lipsă de finanțare"
- Schwartz: "Există fonduri europene disponibile care pot să fie folosite pentru transformarea orașelor noastre în unele moderne"

Domeniul imobiliar nu este nici pierzător, nici câștigător al crizei provocate de pandemia de Covid-19, consideră Dan Schwartz, Managing Partner în cadrul RSM Romania. Domnia sa ne-a explicat: "Este prea devreme să tragem o concluzie despre evoluția pieței imobiliare în pandemie, dar este foarte probabil ca industria construcțiilor și real estate-ul să nu fie neapărat printre câștigători, dar nici printre cei care vor fi foarte puternic afectați". Conform domnului Schwartz, există două zone de risc. Una dintre acestea este cea a spațiilor de birouri, unde cele mai multe erau deja contractate și construcția lor a continuat în speranța că se va reveni la lucru în spațiile fizice, ceea ce nu se știe încă. Lucrul de acasă s-a dovedit fezabil, dar nu foarte eficient, apreciază specialistul, subliniind că teledunca este posibil de realizat, că multe companii au identifi-

cat oportunități de scădere de costuri dar ori refuză să revină în spațiile de birouri, ori își limitează activitatea în cadrul acestor spații, ceea ce înseamnă că spațiile de birouri vor fi în exces pe piață, la un moment dat. În același timp, România nu este printre țările care aveau spații de birouri excedentare, ceea ce înseamnă că piața s-ar putea regla, totuși. Deci efectul ar putea fi neutru asupra acestui segment, dar un risc există, în momentul de față, în această zonă.

Piața de birouri din țara noastră înregistrează atât reduceri ale cererii, amânări de decizii, încetinirea ritmului de închirieri, cât și extinderi de suprafețe și chiriași noi, adaptându-se, treptat, la noua realitate. Laurentiu Lazăr, partener executiv și liderul local al departamentului de investiții la Colliers International Romania, subliniază că trimestrele al doilea și al treilea ale acestui an au fost dificile: "A scăzut cererea nouă, cea de extinderi și clienți noi, cu circa 50% față

Dan Schwartz: "La nivelul general al populației, imobiliarele încă reprezintă o investiție. Foarte mulți nu înțeleg însă că un bun imobiliar este o marfă ca oricare alta și că își stabilește prețul în piață în funcție de cerere și ofertă. Atunci când nu există cerere, prețul scade. Degeaba investești banii în ceva mare și frumos dacă nu ai cerere pentru acel bun".





de anul trecut și cu aproximativ 30% față de cererea brută, totală. Începem să simțim unele tendințe. În primul rând cred că este o schimbare de optică structurală pe zona de mediu de lucru. Vor crește spațiile colaborative, informale, pentru că angajatorii își vor dori să apară colegii la serviciu. O altă tendință pe care o observăm este că în perioada aceasta au fost amânate unele decizii și se așteaptă să se vadă care este impactul. Dacă punem în balanță renegotieri și prelungiri versus relocări, am văzut că prima categorie câștigă în fața relocărilor".

Conform unui studiu derulat de compania de consultanță în domeniul imobiliar, 47% dintre societățile chestionate doresc să-și păstreze suprafața actuală de lucru, 86% vor să lucreze în medie două zile pe săptămână de acasă și cam 80 de procente spun că până în prima jumătate a anului viitor cel puțin 50% dintre angajați vor lucra de la birou.

Schwartz: "Bucureștiul - plin de fantomă de case"

În segmentul rezidențial, în primul val al crizei sanitare, imediat după declanșarea stării de urgență, am asistat la o tendință a oa-

menilor de a-și investi economiile în bunuri imobiliare, după cum ne-a spus Dan Schwartz, menționând: "La nivelul general al populației, imobiliarele încă reprezintă o investiție. Foarte mulți nu înțeleg însă că un bun imobiliar este o marfă ca oricare alta și că își stabilizește prețul în piață în funcție de cerere și ofertă. Atunci când nu există cerere, prețul scade. Degeaba investești banii în ceva mare și frumos dacă nu ai cerere pentru acel bun. Pe de altă parte, decât să ții banii blocați în bancă fără să producă nimic, pentru că dobânzile sunt nesemnificative, mai bine îi investești într-o clădire sau un teren, cu speranța că acestea ar putea să-și crească valoarea la un moment dat sau să fie închiriate".

După prima parte a acestei perioade, lucrurile au început să se echilibreze. Primul val a trecut și oamenii au început să judece din nou economic, apreciază specialistul.

Domnia sa susține că sunt dezvoltatori care au lucrat pe stoc cu bunuri imobiliare și lucrul pe stoc este foarte riscant: "Sunt bunuri cu valoare mare, cu probabilitate de realizare imediată mică. S-a mai încercat dezvoltarea zonei rezidențiale cu banii clientului, atâta vreme cât a existat încredere în dezvoltator. Când această încrede-

re a dispărut, s-au întrerupt proiectele. De aceea vedem Bucureștiul plin de fantome de case. Sunt proiecte începute în 2006-2009 și rămase așa, pentru că și-au pierdut finanțarea. Fie au fost investiții nerealiste făcute, fie pure speculații, făcute de persoane entuziaste, dar fără capacitatea de a duce proiectul până la sfârșit".

Dan Schwartz ne-a explicat că, deși au rămas nefinalizate, aceste case fantomă nu se vând pentru că au prețuri prea mari: "Aici ar fi nevoie de un impuls în special din partea autorităților locale, care ar trebui să ia măsuri împotriva distrugerii orașului. Ar trebui să impună proprietarului reguli conform cărora dacă nu reușește să realizeze proiectul, atunci acesta ori să fie preluat de autoritatea locală, ori dezvoltatorul să fie obligat să plătească o taxă locală atât de mare pentru respectivul imobil încât să fie forțat să îl înstrăineze. În alte țări, taxele pe proprietate sunt atât de mari încât proprietarii nu sunt interesați să păstreze clădirile dacă acestea nu produc venituri sau nu se pot vinde. Din acest motiv, proprietarii sunt impulși să reducă prețurile la niveluri care să permită înstrăinarea. Pe de altă parte, datorită taxelor pe proprietate relativ mari, cei care ar dori să cumpere nu o

fac decât dacă oferta de preț a proprietarilor este rezonabilă. În acest fel, există posibilitatea ca piața să se regleze, iar clădirile pot ajunge la proprietari care au nevoie de ele și au și resursele pentru a le întreține. Am văzut acum câțiva ani în New York pe o stradă aflată într-o zonă nu foarte selectă 10 - 15 case la rând, de vânzare la prețul de un dolar bucata și pe care nu le cumpăra nimeni pentru că, ulterior, ar fi fost nevoie de investiții în renovare. Aici apare blocajul, și aici autoritățile pot ajuta intrând în parteneriat cu eventualii investitori sau chiar oferind facilități fiscale cu condiția efectuării lucrărilor de renovare".

Potrivit domnului Schwartz, există și fonduri europene disponibile care ar putea fi folosite pentru transformarea orașelor noastre în unele moderne. Domnia sa consideră: "Eu cred că este o lipsă de viziune, de interes pentru imaginea orașelor. Cel puțin asta am văzut în București în ultimii ani. Totul a fost de fațadă, realmente grija față de oraș nu este vizibilă. Schimbarea trebuie să apară la nivelul sistemului și a mentalității. Avem nevoie de un sistem nou, de reguli simple, moderne și bune, ca să schimbăm fața Bucureștiului (și nu numai!), nu de reguli care să blocheze orice inițiativă



vă, ceea ce se întâmplă acum. Și, înainte de toate, nu avem nevoie de corupție, care în acest domeniu este prezentă la orice nivel. Ca să obții autorizații de construcție ai nevoie de timp îndelungat, de bani mulți pentru a putea plăti oficial ceea ce ai de plătit și de bani pentru a plăti neoficial ceea ce ți se solicită sau sugerează, în mod incorect".

RE/MAX România: Interesul locativ al românilor - modificat de pandemia de Covid-19

Potrivit unei analize realizate de RE/MAX România, noul context social determinat de criza Covid-19 a adus modificări în ceea ce privește interesul locativ al românilor. Astfel, în ultimele luni a crescut considerabil cererea pentru achiziția de case, cu peste 50% în trimestrul al treilea al acestui an față de aceeași perioadă a anului precedent.

Răzvan Cuc, Președinte RE/MAX România, opinează: "Starea de ur-

gență, respectiv izolarea socială, a reprezentat factorul declanșator al acestor schimbări, iar potrivit informațiilor noastre, tendința se va menține. Având în vedere evoluția pandemiei și amenințarea unei noi situații de lockdown, dar și accesul facil la creditare, considerăm că cererea pentru case atât urbane, cât și limitrofe marilor orașe, va fi în creștere și în perioada următoare".

Potrivit reprezentanților RE/MAX, cererea pe segmentul case la nivel național a cunoscut, în ultimele luni, o creștere remarcabilă față de aceeași perioadă a anului precedent. Concret, în cel de-al treilea trimestru din 2020, a fost înregistrată o creștere a cererii cu 54,3% pe acest tip de proprietăți, față de intervalul similar din 2019. Totodată, cererea de case a crescut cu circa 125% în lunile ulterioare stării de urgență, respectiv iunie - septembrie 2020 comparativ cu perioada ianuarie-martie 2020, procente înregistrate cumulativ pe segmentele vânzare și închiriere.

Cele mai multe cereri au fost înregistrate în orașe mari ale țării, cu o puternică piață imobiliară, în

top trei fiind București, Cluj și Brașov.

Printre principalele criterii de selecție solicitate de posibii cumpărători sau chiriași se numără, preponderent în această ordine - suprafața construită, suprafața terenului, locația și prețul.

Totodată, specialiștii au remarcat și creșterea interesului pentru apartamentele mai mari, în special pentru cele cu terase generoase sau grădini. La nivel general, cererea pentru apartamente a cunoscut o creștere de 17,5% în trimestrul al treilea 2020, față de același trimestru din 2019.

Colliers: "Trei sferturi dintre investitorii din segmentul terenuri au încheiat tranzacții în 2020 sau se așteaptă să încheie până la sfârșitul anului"

În ceea ce privește segmentul terenurilor, un alt studiu derulat

de Colliers International Romania indică faptul că aproximativ trei sferturi dintre investitorii activi în acest sector au încheiat tranzacții în 2020 sau se așteaptă să încheie tranzacții până la sfârșitul anului, în ciuda redresării economice care stagnează din cauza evoluției pandemiei. Aproximativ 60% dintre respondenții la sondaj au decis să meargă mai departe cu toate sau cu o parte din tranzacțiile care erau deja în curs în acest an, în timp ce 19% au identificat chiar oportunități pentru a iniția noi tranzacții în ultima perioadă. În plus, deși există încă incertitudini cu privire la dinamica pieței terenurilor în contextul epidemiologic actual, 62% dintre investitori se așteaptă ca situația generală a sectorului imobiliar să devină satisfăcătoare până la sfârșitul anului 2021.

