



ÎN ULTIMUL TRIMESTRU DIN 2020

## Piața locuințelor noi a avut o revenire spectaculoasă

● Conversia proiectelor de birouri în ansambluri rezidențiale - o nouă tendință care se conturează în piață

**P**iața rezidențială a fost unul dintre segmentele sectorului imobiliar cel mai puțin afectate de pandemie, apreciază specialiștii din domeniu. Faptul că piața rezidențială a rămas în picioare în ciuda crizei medicale și economice se datorează în principal transformării locuinței într-un spațiu multidimensional, un spațiu în care se desfășoară acum mult mai multe activități decât în trecut, explică Andreea Hamza, senior director Living Department

JLL Romania: "Dorința oamenilor de a-și spori gradul de confort, atât prin optimizarea spațiului locativ, dar mai ales prin achiziția unei locuințe noi a stat la baza evoluției spectaculoase a pieței rezidențiale în acest an. După începutul promițător din primele două luni ale anului, odată cu venirea pandemiei a urmat o perioadă de stagnare marcată de puternicul sentiment de incertitudine instalat la nivel general. Începând cu luna mai, piața și-a reluat trendul ascendent marcat la începutul anului. Lunile octombrie,

noiembrie și decembrie au reprezentat luni record de vânzări, fapt ce a susținut și o revenire a creșterii prețurilor în trimestrul al patrulea, după două trimestre consecutive (al doilea și al treilea) în care s-au înregistrat ușoare scăderi".

Piața locuințelor noi a avut, în ultimul trimestru din 2020, o revenire spectaculoasă, cu o creștere semnificativă a activității de tranzacționare înregistrată în perioada octombrie-decembrie. Mai mult decât atât, pe tot parcursul anului, atât activitatea de dezvoltare, cât și cea de tranzacționare

au înregistrat un avans față de anul anterior.

Andreea Hamza ne-a transmis: "Motorul performanței pieței a fost transformarea caselor într-un spațiu multidimensional. Cumpărătorii au fost mai determinați să își securizeze locuințe în dorința de a-și crește confortul, fie prin înlocuirea spațiilor pe care le dețineau deja cu unele mai bune, fie prin cumpărarea primei locuințe".

În termeni de livrări, per total, 2020 a performat foarte bine, având în vedere starea de nesiguranță determinată de pandemie

în special în al doilea trimestru al anului. Astfel, în 2020 au fost livrate aproximativ 10.000 de unități noi în București și 3.600 de unități în Ilfov. Dintre acestea, în trimestrul al patrulea au fost construite 3.900 de locuințe noi în București și 1.060 în Ilfov.

Există proiecte care ar fi trebuit livrate în 2020, dar care au fost amânate pentru prima jumătate a acestui an sau chiar pentru anul viitor, în condițiile în care restricțiile impuse au dus atât la încetinirea activității pe majoritatea șantierelor, cât și la îngreunarea procesului decizional în a doua jumătate a anului 2020.

Nu au existat, însă, proiecte majore pentru care dezvoltatorii să fi anulat complet planurile de investiții, astfel că, în a doua jumătate a anului, am văzut o creștere a activității de construcții, în condițiile în care au fost lansate noi faze ale unor proiecte începute, pe fondul evoluției surprinzător de bune a vânzărilor, mai arată sursa citată. Aceasta i-a motivat pe dezvoltatori să se implice activ și în securizarea de noi terenuri pentru proiecte viitoare.

Specialiștii se așteaptă la un nivel chiar mai mare al livrărilor, în acest an, ceea ce indică reziliența pieței

*Andreea Hamza, JLL Romania: "Motorul performanței pieței a fost transformarea caselor într-un spațiu multidimensional. Cumpărătorii au fost mai determinați să își securizeze locuințe în dorința de a-și crește confortul, fie prin înlocuirea spațiilor pe care le dețineau deja cu unele mai bune, fie prin cumpărarea primei locuințe".*



rezidențiale la situația actuală.

Viorel Opaît, business development director JLL Romania, ne-a spus că unele proiecte au fost amânate, astfel încât să treacă această perioadă și temporizarea să se suprapună mai bine cu revenirea pieței. Anumite proiecte avansate au schimbat modelul (One Verdi, din birouri în rezidențial) sau au limitat dezvoltarea (Openville Timisoara).

Andreea Hamza subliniază că, pe segmentul rezidențial, nu au avut loc anulari de proiecte: "Trimestrul al doilea al anului a fost o perioadă de cumpănă în care mulți dezvoltatori au analizat decizia de a continua investițiile rezidențiale începute sau aflate în stadiu de proiect, punând "pe hold" procesul de dezvoltare. Până la sfârșitul anului, activitatea de dezvoltare și-a reluat ritmul

anunțat la începutul anului și chiar mai accelerat".

## Tururi virtuale ale locuințelor

Există inițiative pentru tururi virtuale ale locuințelor și anumiți proprietari le-au implementat sau sunt în curs să o facă. Totuși, pentru o decizie clară se fac în continuare vizite fizice, cu respectarea



normelor de distanțare socială, conform reprezentanților JLL, care ne-au explicat: "În lunile martie și aprilie au fost agenții care au recurs la vizionari on-line de apartamente și case, însă fără prea mare succes, fapt demonstrat și de evoluția tranzacțiilor în acea perioadă. Odată cu ridicarea restricțiilor, s-a văzut și o revenire graduală a tranzacțiilor, fapt ce confirmă importanța vizionării fizice a unei viitoare locuințe.

Acolo unde a fost cazul, conformarea la noile cerințe s-a făcut prin întârziere sau reconversie de proiecte (cum am explicat mai sus), în anumite cazuri prin flexibilitate în contractare, cel puțin pentru contractele pe termen scurt, negociere și contractate online, însă este clar că multă lume așteaptă să vadă impactul și după finalul pandemiei".

În opinia domnului Hamza, contextul Covid-19 a redefinit anumi-

te aspecte legate de locuințe, îndeosebi în ideea optimizării spațiilor, aspectele esențiale fiind includerea unui spațiu dedicat muncii de acasă (birou) și disponibilitatea unor spații exterioare mai generoase (terase, grădini), într-un cuvânt - creșterea gradului de confort.

De asemenea, a fost observat un interes mai crescut pentru case cu grădini și/sau posibilitatea accesării facilităților din cadrul unui ansamblu rezidențial (parcuri, locuri de joacă special amenajate, magazine de proximitate), adică pentru confort - detaliul în jurul căruia gravitează noua viziune asupra rezidențialului.

Marii dezvoltatori au devenit foarte atenți la nevoile consumatorilor și și-au ajustat proiectele în funcție de noile tendințe, în măsura în care proiectele aflate în dezvoltare au putut suferi modificări. Cu siguranță vom vedea ace-

*În anumite orașe, printre care și Bucureștiul, avem un stoc deficitar raportat la nevoile populației, semn că locuințele construite pot fi absorbite mulți ani de acum înainte, subliniază Silviu Pop, Head of Research la Colliers România.*

ste tendințe implementate în proiectele care se află acum în stadiu de planificare și care urmează să fie livrate în următorii ani, apreciază sursele citate.

## **Cererea a crescut cu peste 30%, în ultimul trimestru din 2020 față de aceeași perioadă din 2019**

Cererea de locuințe noi a crescut cu peste 30%, în ultimul trimestru din 2020 față de aceeași perioadă din 2019, până la circa 9.000 de

unități în București și 1.700 în Ilfov, presupunând că 60% din tranzacțiile din București și 90% din Ilfov, înregistrate oficial la Agenția Națională de Cadastru și Publicitate Imobiliară, au fost cu unități noi, susțin specialiștii citați. Aceasta reprezintă o creștere cu 69% comparativ cu trimestrul al treilea și cu 33,5% față de aceeași perioadă a anului trecut.

Pentru tot anul, în București numărul tranzacțiilor cu locuințe noi a fost de circa 22.300, în timp ce în Ilfov au fost parafate 5.800 de contracte, pe baza prezumțiilor amintite mai sus. Față de 2019, a fost consemnată o creștere de 4,5%.





Pe piața rezidențială au fost vândute 603.000 de proprietăți la nivel național - o creștere de aproape 12% în comparație cu 2019.

În ceea ce privește prețurile, 2020 a marcat o creștere de 3,5%, fiind al cincilea an consecutiv de creștere.

"Pentru 2021 ne-am fi așteptat la o creștere moderată a prețurilor, însă amânarea măsurii de majorare a nivelului maxim de preț pentru care se aplică TVA de 5%, ne-a făcut să devenim mai rezervați în ceea ce privește previziunile. De aceea, ne așteptăm ca prețurile să rămână stabile sau chiar să crească ușor în 2021, urmând tendința din 2020", a adăugat Andreea Hamza.

Conform [www.analizeimobiliare.ro](http://www.analizeimobiliare.ro), cele mai mari prețuri medii solicitate la vânzarea unităților locative din România la finalul lui 2020 se înregistrează în Cluj-Napoca (1.810 euro/mp util, o creștere de 7,6% în ultimele 12 luni), pe locul secund fiind București (1.470 euro/mp util, o valoare corespunzătoare unei creșteri anuale de doar 5,5%). Valorile medii din alte orașe regionale importante variază între 1.080 euro/mp util în Iași și 1.270 euro/mp util în Timișoara, creșterile de preț fiind cuprinse în general în intervalul 2,5-8%.

Domnia să ne-a transmis: "Pe piața rezidențială, cererea va rămâne puternică, în special pentru segmentele low-end și high-end. Categoria middle-high va fi direct afectată de amânarea creșterii pragului maxim pentru care se aplică 5% TVA la achiziția de locuințe și ar putea îngheța decizia de cumpărare până în 2022. Revenirea pieței de închirieri va avea loc într-un ritm rapid, pe măsură ce numărul persoanelor care vor avea acces la vaccinuri va crește și vor fi ridicate restricțiile de călătorie. Transformarea locuinței într-un spațiu multidimensional va avea impact asupra designului viitorului al produselor rezidențiale. Unii dezvoltatori de birouri își vor transforma proiectele în scheme mixte sau exclusiv rezidențiale. Va apărea un nou produs pe piața rezidențială - proiectele Built to Rent, adică locuințe destinate închirierii. Vom vedea schimbări în ceea ce privește amenajarea locuințelor și designul proiectelor pentru a fi adaptate la noile cerințe ale pieței. Măsurile guvernamentale de sprijin fiscal ar putea dicta noi tendințe pe piață și ar putea încuraja revenirea investitorilor.

Este probabil să vedem o concentrare a pieței în favoarea dez-

voltatorilor puternici, cu sprijin financiar solid, cu volume mari de locuințe construite. Vor intra pe piață investitorii instituționali, care vor remodela piața închirierilor, prin implementarea de reguli clare și a celor mai bune practici internaționale, definind, astfel, noi standarde de închiriere. Va crește cererea pe piața închirierilor de la generațiile mai tinere care caută soluții flexibile și noi pentru un standard de viață mai ridicat".

În opinia lui Viorel Opaț, business development director JLL România, cel mai important efect al crizei prin care trecem este, probabil, disponibilitatea mai bună a forței de muncă în sectorul construcțiilor.

Fiecare sector și fiecare cartier din Capitală au avut o evoluție diferită în funcție de mai mulți factori, mai arată sursele citate. Dintre aceștia, cei mai importanți sunt reprezentați de proiectele noi de infrastructură anunțate sau executate în zona respectivă, dezvoltările imobiliare complementare rezidențialului (birouri, retail, hotel & leisure) sau proiectele rezidențiale nou livrate în zona respectivă, care, de multe ori, pot schimba percepția rezidenților asupra zonei. Per total, există o

cerere ușor mai mare decât oferta, sau, mai degrabă, o lipsă de aliniere a ofertei existente la cererea actuală, fapt ce se reflectă și în creșterea constantă a prețurilor din ultimii șase ani, ne-au explicat reprezentanții JLL.

Conform acestora, prețul mediu pe mp util pe București a fost 1.465 euro la sfârșitul lui 2020, în creștere cu 3,5% față de 2019. Prețurile au înregistrat o creștere de 1,9% în ultimul trimestru al anului trecut, comparativ cu cel de-al treilea trimestru, ajungând la o medie de 1.465 euro/mp. După două trimestre consecutive în care a fost înregistrată o scădere ușoară a prețurilor, de sub 1%, creșterea din ultimul trimestru este un semn clar că piața rezidențială nu a fost afectată serios de pandemia Covid-19. Mai mult decât atât, creșterea prețurilor din trimestrul al patrulea pare să compenseze scăderile din trimestrele anterioare, confirmând stabilitatea pieței rezidențiale.