

ANDREI MOANȚĂ, CEO PRIMA DEVELOPMENT GROUP:

## "Impactul pandemiei s-a tradus într-un interes mai mare al oamenilor pentru spațiul în care locuiesc"

● "Sectorul rezidențial al pieței imobiliare se alătură altor industrii care mai degrabă au fost favorizate de pandemie" ● "Din punct de vedere al raportului între prețul mediu al apartamentelor și salariul mediu pe economie, avem cele mai accesibile apartamente din UE"

*Deși sectorul imobiliar s-a aflat printre câștigători în contextul pandemic, provocările pentru industrie continuă să crească, mai ales că de la începutul și până la finalul anului trecut prețurile materialelor de construcție au crescut cu peste 10%, iar în primele luni ale acestui an au existat noi runde de creșteri ce au majorat costul materialelor, din nou, cu peste 10%. Acest lucru duce la imposibilitatea unor predicții financiare pentru dezvoltatorii financiari care riscă să ajungă în situația în care apartamentele care se vând la momentul începerii*

*execuției să fie vândute la preț de cost sau chiar ușor în pierdere. Cu toate acestea interesul pentru piața rezidențială este tot mai mare, iar pandemia i-a făcut pe oameni să înțeleagă și să perceapă altfel importanța spațiului în care locuiesc.*

*Andrei Moanță, CEO Prima Development Group, ne-a acordat un interviu în care ne-a vorbit despre cum s-au schimbat preferințele oamenilor pentru spațiul de locuit, despre principalele provocări din piață, dar și despre planurile de dezvoltare ale companiei.*

**Reporter:** Ce impact a avut pandemia de coronavirus asupra pieței imobiliare?

**Andrei Moanță:** Dacă ne referim la sectorul rezidențial, în care activăm noi, aş spune că impactul pandemiei s-a tradus într-un interes mai mare al oamenilor pentru spațiul în care locuiesc. Începutul stării de urgență de anul trecut a adus foarte multe necunoscute pentru noi toți, ca dezvoltatori ne așteptam ca lucrurile să stagneze în piața imobiliară, însă evoluția ulterioară ne-a demonstrat contrariul. Oamenii sunt tot mai interesați de o locuință construită modern, o locuință care să răspundă tuturor nevoilor stilului lor de viață. Noi anul trecut în luna mai am dat start vânzării pentru apartamentele de la Core Timpuiri Noi, proiect pe care îl dez-

voltăm în prezent în zona Timpuiri Noi, iar până în acest moment am antecontractat aproximativ 60% dintre acestea. Tot anul trecut am finalizat construcția proiectului Boemia Apartments, cel cu care am debutat ca dezvoltator imobiliar pe piața din București, care este vândut intergral. Așadar, aş spune că sectorul rezidențial al pieței imobiliare se alătură altor industrii care mai degrabă au fost favorizate de pandemie decât afectate negativ.

**Reporter:** Cum s-au schimbat preferințele cumpărătorilor în ceea ce privește sectorul rezidențial?

**Andrei Moanță:** Clienții au început să conștientizeze poate mai mult ca oricând importanța spațiului personal, a locuinței durabile, care "îmbătrânește" sănătos. Pentru majoritatea oamenilor, achiziția

unei locuințe este cu siguranță cea mai importantă decizie de cumpărare luată pe parcursul întregii vieți. De aceea, noi credem că avem responsabilitatea, ca dezvoltator, să construim locuințe fiabile, să oferim garanția unor locuințe bine construite, care să se comporte bine în timp, pentru toți cei care cumpără de la noi. Pe piața orădeană, acolo unde avem o experiență de 15 ani și unde am livrat până acum peste 3.000 de apartamente, clienții ne cunosc și ne apreciază pentru calitatea produselor oferite, tocmai de aceea am construit și construim, oamenii au încredere în brandul Prima Development și deja cunosc foarte bine calitatea produselor noastre. Faptul că pe piața din Capitală avem în prezent două proiecte importante, unul finalizat și

vândut intergral, unul în curs de dezvoltare și deja 60% antecontractat, ne confirmă faptul că oamenii vor locuințe de calitate, moderne, fiabile, care se comportă bine în timp, care sunt dezvoltate în zone ce le oferă acces la toate facilitățile de care au nevoie.

**Reporter:** Investițiile în imobiliare sunt considerate sigure în perioadele de criză. Există tranzacții în piață doar din această perspectivă?

**Andrei Moanță:** Cred că în general investițiile în imobiliare sunt considerate sigure în perioadele de criză din perspectiva investitorilor, pentru că volatilitatea este mult mai redusă decât în cazul investițiilor pe bursă, de exemplu. Dacă ne uităm însă la achizițiile de apartamente din perspectiva clientului final, cred că nu acesta este motivul

## ANDREI MOANȚĂ:

---

"O problemă importantă din ultimul an și jumătate este creșterea constantă a prețurilor materialelor. De la începutul și până la finalul anului trecut, prețurile au crescut cu peste 10%, iar în primele luni ale acestui an au existat noi runde de creșteri, ce au majorat costul materialelor, din nou, cu peste 10%".



principal în procesul de achiziție. Un client care cumpără un apartament pentru a locui în el nu va compara investiția în acea locuință cu investiția pe bursă, pentru că în primul rând el va căuta un cămin care să îi satisfacă nevoia de locuire și abia după va analiza investiția din perspectiva rentabilității ei pe termen lung.

Principalul motiv pentru care există tranzacții în sectorul imobiliar este nivelul de preț sub potențialul pieței. Mulți dezvoltatori au păstrat prețurile în perioada pandemiei, deși costurile cu manopera și materialele au crescut constant. Din punct de vedere al raportului între prețul mediu al apartamentelor și salariul mediu pe economie, avem cele mai accesibile apartamente

din Uniunea Europeană.

De asemenea, un alt factor important este disponibilitatea băncilor de a oferi finanțare și faptul că, în general, rata creditului pentru un apartament nu depășește nivelul chiriei pentru acel apartament. Astfel, achiziția devine o alegere înțeleaptă, pentru că nivelul de cheltuieli lunare cu locuința al unei familii nu se schimbă odată cu trecerea de la un apartament închiriat la unul cumpărat, iar suma pe care familia respectivă o plătește ca rată la bancă devine investiție în locuința proprie, în loc de cheltuielă cu plata chiriei.

**Reporter:** Și-a pus actuala pandemie amprenta și asupra prețurilor din piața imobiliară? În ce măsură au fluctuat acestea?

**Andrei Moanță:** Pandemia și-a pus amprenta asupra pieței imobiliare, dar nu în reducerea prețurilor. Anul trecut, la momentul declarării pandemiei, cei mai mulți dezvoltatori investiseră deja sume importante în terenuri și construcția imobilelor de locuințe, astfel încât o reducere de preț nu putea fi realizată fără a duce nivelul de profitabilitate al dezvoltărilor sub un prag de sustenabilitate. Principalul efect al pandemiei a fost înghețarea prețurilor din piața imobiliară, pentru o perioadă. În 2020 nu au existat creșteri semnificative de preț, deși

costul manoperei și al materialelor de construcție a crescut constant, cu 10-15% de la debutul pandemiei și până la finalul anului trecut. Acesta este și principalul motiv pentru care anul acesta vedem deja creșteri însemnate de prețuri, nivelul costurilor a ajuns atât de ridicat încât vânzarea apartamentelor la prețul de anul trecut nu mai este sustenabilă pentru dezvoltatori.

**Reporter:** Care sunt astăzi principalele provocări din piața imobiliară?

**Andrei Moanță:** Lipsa forței de muncă este una dintre principalele dificultăți pe care o întâmpinăm. În special în București, forța totală de muncă disponibilă în construcții este mai mică decât necesarul de forță de muncă pentru șantierele aflate în desfășurare în acest moment. Nu este o situație nouă cu care se confruntă piața, însă în ultimii patru ani volumul de construcții a crescut constant, astfel că această problemă se resimte. De aceea apar des situații în care echipa unui subcontractor a plecat în altă parte, iar acest lucru duce la scăderi ale productivității, cu un cost însemnat în economia proiectelor.

O altă problemă importantă din ultimul an și jumătate este, cum spuneam mai devreme, creșterea constantă a prețurilor materialelor. De la începutul și până la finalul

anului trecut, prețurile au crescut cu peste 10%, iar în primele luni ale acestui an au existat noi runde de creșteri, ce au majorat costul materialelor, din nou, cu peste 10%. Pentru proiectele imobiliare, a căror dezvoltare se desfășoară în general pe perioade de 2-3 ani, aceste scumpiri duc la imposibilitatea realizării unor predicții financiare corecte. Dacă de la începutul și până la finalizarea unui proiect există creșteri cu costurile de 20-30%, ajungem în situația în care apartamentele care se vând la momentul începerii execuției să fie vândute la preț de cost sau chiar ușor în pierdere.

**Reporter:** Cum a fost primit de sector programul guvernamental Noua Casă?

**Andrei Moanță:** Programul Noua Casa este binevenit, însă din păcate amânarea schimbării plafonului TVA-ului de 5% pentru anul 2021 a diminuat semnificativ impactul programului în vânzări. Pentru dezvoltările pe care le realizăm în Oradea, situația este asemănătoare cu aceea pe care am avut-o în programul Prima Casă, mare parte dintre apartamentele dezvoltate se încadrează în acel plafon. În cazul dezvoltărilor pe care le-am realizat în București, apartamentele din proiectul deja finalizat, Boemia Apartments, au fost în mare parte achizi-

*"Anul trecut am finalizat construcția proiectului Boemia Apartments, cel cu care am debutat ca dezvoltator imobiliar pe piața din București, care este vândut intergral".*



ționate din sursele proprii ale clienților, iar pentru clientul Core Timpuri Noi, fiind un proiect în curs de execuție, nu știm încă modul în care va ajuta programul.

**Reporter:** Prima Development Group a anunțat extinderea proiectelor rezidențiale din Capitală. Care sunt planurile de dezvoltare ale companiei? (planuri de investiții, proiecte. etc)

**Andrei Moanță:** Extinderea pe piața din București a fost un pas firesc în evoluția noastră ca dezvoltator de proiecte rezidențiale și o prioritate în strategia de business a viitorilor ani. Pentru anul 2021 avem în plan finalizarea a 640 de apartamente în București și Oradea, iar anul viitor vom demara încă trei proiecte importante în Capitală, ce vor însuma peste 2.500 de apartamente. Suntem în căutare de terenuri mari, în zone bune ale orașului.

Avem un model de business mai degrabă asemănător unui producător auto, decât unui dezvoltator imobiliar tradițional, prin faptul că majoritatea proceselor implicate în dezvoltarea unui proiect rezidențial sunt realizate în cadrul grupului și nu sunt externalizate. Iar din acest punct de vedere cred că suntem singurul dezvoltator de proiecte rezidențiale organizat astfel. Avem așadar integrate în cadrul grupului toate serviciile asociate construcției și dezvoltării, de la proiectare, management de proiect, vânzări și

până la construcții și dezvoltare. Acest lucru ne permite ca în fiecare etapă a dezvoltării proiectului toată atenția noastră să fie îndreptată către nevoile clientului nostru, astfel încât să îi putem oferi un produs de calitate.

**Reporter:** Care este stadiul proiectului Core Timpuri Noi și în ce măsură este acesta contractat?

**Andrei Moanță:** Proiectul Core Timpuri Noi a fost demarat anul trecut, în prezent lucrările se află în plină desfășurare, avem zilnic aproximativ 200 de oameni în șantier, astfel încât respectăm graficul de derulare al procesului, iar la sfârșitul acestui an vom finaliza lucrările. La începutul anului viitor primii locatari se vor putea deja muta în casă nouă. Vânzările pentru acest proiect au început în mai 2020, iar până acum 60% dintre apartamente sunt antecontractate. Core Timpuri Noi este un proiect rezidențial care va cuprinde 240 de apartamente, 250 de locuri de parcare, 3 spații comerciale cu o suprafață totală de aproximativ 300 mp și va fi dotat cu stații de încărcare electrice. Locuințele vor fi dotate cu sisteme smart home, iar localizarea excelentă, în apropierea celui mai nou pol de business de la Timpuri Noi, va oferi acces rapid la numeroase facilități, precum birouri, cafele, restaurante, școli și grădinițe, parc, dar și stație de metrou. Prin acest concept ne propunem să oferim locuințe durabile, fiabile, dar și

*PRIMA DEVELOPMENT GROUP este cel mai mare dezvoltator imobiliar din Oradea și unul dintre cei mai activi din România, după numărul de unități rezidențiale livrate anual, cu 10 proiecte în derulare în prezent. Cu o experiență de 15 ani în construirea de locuințe durabile, compania și-a început activitatea în 2005, în Oradea, acolo unde a livrat până acum peste 3.000 de apartamente în imobile cu o valoare totală cumulată de peste 180 de milioane de euro. Din 2017 compania este prezentă și pe piața din București, acolo unde semnează până în prezent două proiecte rezidențiale, Boemia Apartments și Core Timpuri Noi, care au fost deja premiate internațional la European Property Awards. Viziunea Prima Development Group este cea care diferențiază proiectele rezidențiale pe care le semnează: echipa companiei este formată din profesioniști în construcția de locuințe, care sunt și constructori, nu doar dezvoltatori, dar și ingineri și arhitecți, nu doar antreprenori în afaceri. Ideea de locuință fiabilă se află în centrul filosofiei companiei, astfel că proiectele livrate de aceasta sunt realizate la calitate superioară și au durabilitate crescută în timp.*

inteligente, conectate la tendințele electrice ale viitorului prin integrarea stațiilor electrice în incinta ansamblului: prin această direcție am anticipat o nevoie tot mai mare pe care o vor avea clienții noștri și, totodată, contribuim astfel la extinderea acestei infrastructuri, care în România încă este o problemă.

**Reporter:** După Oradea și București luați în calcul dezvoltarea de proiecte rezidențiale și în alte orașe?

**Andrei Moanță:** Momentan avem în desfășurare 10 proiecte în Oradea și București. Cel puțin în viitorul apropiat ne vom concentra

pe aceste două orașe. În Oradea suntem deja de mult timp cunoscuți și apreciați pentru calitatea imobilelor pe care le-am construit, oamenii au încredere în brandul Prima și în produsele noastre și suntem bucuroși că am contribuit la transformarea municipiului în orașul cu cea mai ridicată calitate a vieții. În Oradea avem în dezvoltare proiecte precum Urban Residence cu 125 de apartamente, faza 8 a proiectului Prima Decebal cu 158 de apartamente, am demarat lucrările pentru Arena Residence, cel mai mare și mai modern proiect rezidențial construit vreodată în Oradea, pe care îl vom finaliza în 2024, cu o investiție totală ce se ridică la 65 de milioane de euro. Bucureștiul este o piață foarte ofertantă, iar nevoia pentru spațiile de locuit crește odată cu urbanizarea anumitor zone.

**Reporter:** Ce așteptări financiare aveți pentru anul în curs?

**Andrei Moanță:** Din punct de vedere financiar, ne propunem și anul acesta ce ne-am propus și am reușit în fiecare dintre ultimii 3 ani: să creștem cifra de afaceri și volumele de vânzări cu 20% față de anul anterior, păstrând un nivel sustenabil al profitabilității companiei, care să ne permită să avem capital pentru dezvoltarea pe termen lung a grupului.

**Reporter:** Vă mulțumesc!

