

"Pandemia a modificat substanțial preferințele românilor în ceea ce privește spațiile de locuire"

(Interviu cu Adrian Rus, owner RE/MAX Action și Directorul de Marketing și Vânzări al Aqua City)

Pandemia a modificat substanțial preferințele românilor în ceea ce privește spațiile de locuire, susține Adrian Rus, owner RE/MAX Action și Directorul de Marketing și Vânzări al Aqua City. În opinia sa, nu suntem într-un boom imobiliar, ci suntem mai degrabă într-o piață imobiliară matură, care dovedește stabilitate. Adrian Rus ne-a spus, în cadrul unui interviu: "Un raport al celor de la analizeimobiliare.ro

estimează creșteri de 9% pentru sectorul rezidențial, în condițiile în care materialele de construcție înregistrează creșteri de 20-30%. Din păcate, pandemia a avut acest efect în piața materialelor de construcție, însă imobiliarele își mențin un preț corect". Sursa citată consideră că perioada de criză sanitară a reprezentat o adevărată provocare, dar și un moment de reset.

Reporter: La un an și jumătate de când a fost declarată pandemia, se vorbește despre un boom la nivel global, cu cele mai mari creșteri de prețuri din ultimii 30 de ani. Unde se află piața noastră imobiliară în acest tablou, din punctul dumneavoastră de vedere?

Adrian Rus: În opinia mea, este normal ca în această perioadă să existe o creștere a cererii pentru locuințe. În primul rând, ca în multe alte domenii, este vorba de o compensare a perioadei de lockdown de anul trecut, când aproape întreaga activitate economică a fost paraliza-

tă. De asemenea, pentru mulți, acea perioadă a însemnat un interval plin de incertitudini privind viitorul lor financiar sau profesional și de aceea tendința a fost de a economisi. Acest fenomen a fost facilitat și de faptul că multe dintre cheltuieli - vacanțele, de exemplu - au dispărut din cauza pandemiei. Cu banii strânși, mulți se gândesc acum la o investiție imobiliară - vor o altă locuință sau, mai bine zis, un alt fel de locuință. Pandemia a modificat substanțial preferințele românilor în ceea ce privește spațiile de locuire - sunt mult mai atenți la alegerile pe

care le fac și sunt mult mai selectivi. Mai mult ca niciodată, românii caută ansambluri care să le pună la dispoziție un mix de servicii și facilități pentru nevoile lor specifice (spre exemplu spații de co-working, grădiniță, supermarket, SPA și fitness). Totodată, am observat că sunt tot mai interesați de apartamente spațioase, cu balcoane sau terase, aflate în ansambluri rezidențiale care au spații verzi sau chiar parcuri în incintă ori zone de petrecere a timpului liber. În opinia mea, nu suntem într-un boom imobiliar, ci suntem mai degrabă într-o piață imobiliară

matură, care dovedește stabilitate. Un raport al celor de la analizeimobiliare.ro estimează creșteri de 9% pentru sectorul rezidențial, în condițiile în care materialele de construcție înregistrează creșteri de 20-30%. Din păcate, pandemia a avut acest efect în piața materialelor de construcție, însă imobiliarele își mențin un preț corect.

Reporter: Cum a evoluat cererea în aceasta perioadă, ținând cont că a fost un an în care am lucrat de acasă?

Reporter: Am încheiat anul 2020 cu vânzări peste așteptări, cererea fiind chiar mai mare



ADRIAN RUS:

"Mai mult ca niciodată, românii caută ansambluri care să le pună la dispoziție un mix de servicii și facilități pentru nevoile lor specifice (spre exemplu spații de co-working, grădiniță, supermarket, SPA și fitness)".



decât în anul precedent. Cu excepția perioadei de lockdown, când piața a fost blocată, vânzările au crescut progresiv. Întrăm în trimestrul al treilea al lui 2021 și observăm că cererea este în continuare mare. România are printre cele mai dinamice piețe imobiliare din Europa, iar apetitul românilor pentru achiziția de locuințe este deja cunoscut: peste 95% dintre români au în proprietate o locuință.

Reporter: Care au fost provocările și avantajele crizei sanitare în sectorul imobiliar?

Adrian Rus: Criza sanitară a reprezentat o adevărată provocare, dar și un moment de reset. Ne-am luat timp pentru a vedea ce soluții online avem la dispoziție pentru a păstra legătura cu clienții ansamblului rezidențial pe care îl reprezintă, Aqua City. Chiar dacă aceste soluții au venit într-un moment de criză și am fost forțați de context pentru a implementa anumite schimbări, am păstrat o mare parte din ele și ne-am eficientizat activitatea.

Reporter: Cum a trecut Aqua City prin această perioadă și ce

strategie a abordat să iasă învingătoare?

Adrian Rus: Ne-am concentrat pe găsirea de soluții pentru a trece peste acea perioadă și pe dezvoltarea echipei. Am gândit și implementat noi modalități de prezentare și promovare al proiectului Aqua City, ne-am adaptat noului context și, cu siguranță, am ieșit din această perioadă mai bine pregătiți, cu o viziune nouă și îmbunătățită, precum și cu o echipă sudată și puternică. Iată câteva exemple: am lansat tururi virtuale ale apartamentelor, am inițiat o serie de dialoguri live online pe pagina noastră de Facebook, în care vorbim despre subiecte de interes din zona imobiliară, ba chiar am lansat și propriul podcast. Rezultatele nu au întârziat să apară, primul dintre cele șase blocuri ale proiectului Aqua City este vândut aproape integral. În prezent se lucrează la blocul al doilea și suntem încântați să vedem același interes din partea clienților și pentru acesta.

Reporter: Care sunt caracteristicile complexului Aqua City?

Adrian Rus: Pentru a răspun-

"Aflat la două minute de mers pe jos de Lacul Morii, Aqua City este proiect imobiliar cu rol civilizator, care contribuie la regenerarea urbană a zonei Giulești datorită spațiilor verzi ample (proiectul include un parc de 4.000 de mp în incinta ansamblului), a construcției și arhitecturii moderne, precum și a facilităților oferite, care vor deservi întreaga zonă (grădiniță, centru SPA sau spații comerciale). Proiectul prevede aproximativ 2.400 de locuri de parcare, dintre care aproximativ 1.600 vor fi subterane și 800 supraterane.

de la această întrebare trebuie să ne întoarcem puțin în timp. Pe terenul pe care, în prezent, se construiește complexul imobiliar Aqua City a existat fabrica Silvarom, o mare parte din aceasta fiind lăsată în paragină. Chiar dacă zona era una industrială, prezența unei fabrici pe cale de a fi închisă, cu utilaje și tehnologii învechite, producea un grad sporit de noxe și disconfort locuitorilor din jur, atât prin poluarea aerului, cât și prin cea fonică.

Pentru pregătirea primei faze a proiectului Aqua City au fost demolate aproape 70% din utilitățile fabricii, care se întindeau pe o suprafață totală de aproximativ 70.000 mp. Totalul cheltuielilor necesare pregătirii terenului au fost de aproximativ 500.000 euro. Astăzi, pe acest teren, se dezvoltă Aqua City, un proiect care va avea o suprafață construită totală de peste 200.000 mp, format din 6 imobile și cu un total de aproape 2.000 de apartamente.

Aflat la două minute de mers pe jos de Lacul Morii, Aqua City este proiect imobiliar cu rol civilizator, care contribuie la regenerarea urbană a zonei Giulești datorită spațiilor verzi ample (proiectul include un parc de 4.000 de mp în incinta ansamblului), a construcției și arhitecturii moderne, precum și a facilităților oferite, care vor deservi întreaga zonă (grădiniță, centru SPA sau spații comerciale). Proiectul prevede aproximativ 2.400 de locuri de parcare, dintre care aproximativ 1.600 vor fi subterane și 800 supraterane.

Apartamentele din Aqua City se desfășoară pe suprafețe construite totale începând de la 46 mp pentru garsoniere și ajungând până la 108 mp construiți pentru apartamentele cu trei camere. Proiectul va fi construit în trei faze și va fi finalizat la finalul lui 2024.

Aqua City este unul dintre cele mai ambițioase și ample proiecte din piață: vorbim despre cel mai mare șantier din București și al treilea pe țară, o investiție de peste 100 milioane de euro.

Reporter: În ce măsură este tranzacționat acest ansamblu?

Adrian Rus: Ne bucurăm să vedem succesul pe care proiectul Aqua City îl are pe piața imobiliară din București. Până în acest moment, în primul bloc au fost vândute 279 de apartamente din totalul de 311, iar în blocul al doilea au fost vândute 37 de apartamente din totalul de 340.

Reporter: Ce prețuri aveți pe metrul pătrat construit/unitate locativă?

Adrian Rus: Prețurile în Aqua City se situează la 1.150 euro/mp construit. Suntem, din acest punct de vedere, sub media pieței din București.

Reporter: Ce alte investiții mai aveți în România și ce alte planuri investiționale aveți în continuare?

Adrian Rus: În acest moment, atenția noastră se îndreaptă 100% către proiectul Aqua City, care, datorită anvergurii proiectului, înseamnă o responsabilitate foarte mare pentru calitatea construcției și a confortului viitorilor proprietari. Este o responsabilitate pe care o înțelegem pe deplin, având în vedere experiența noastră cu Cartierul Solar - vândut integral. Acesta a repre-

"România are printre cele mai dinamice piețe imobiliare din Europa, iar apetitul românilor pentru achiziția de locuințe este deja cunoscut: peste 95% dintre români au în proprietate o locuință".

zentat o premieră pentru piața imobiliară din București: Cartierul Solar a fost primul ansamblu rezidențial din România, dotat cu panouri solare fotovoltaice pentru generarea de energie verde și cel mai mare ansamblu de acest tip din Sud-Estul Europei.

Reporter: Cum apreciați raportul cerere/ofertă pe piața românească?

Adrian Rus: Urmăresc rapoartele făcute de specialiștii de la analizeimobiliare.ro, care semnează că cererea pentru proprietăți rezidențiale s-a majorat cu 5% în ultimul an, numărul potențialilor cumpărători ajungând la 96.000 de persoane numai în București. Oferta din piață a crescut și ea cu 11%, față de anul precedent, însă în continuare nu acoperă nevoile din piață.

Reporter: Ce probleme considerați că există pe piața noastră antreprenorială și ce măsuri ar trebui abordate pentru rezolvarea acestora?

Adrian Rus: Cred că piața imobiliară și consumatorul final trebuie sprijiniți prin măsuri luate de autorități. Spre exemplu, aplicarea cotei de 5% TVA pentru locuințe poate avea efecte pozitive pentru că va stimula numărul de achiziții din piața imobiliară. Vor beneficia de această măsură în primul rând cetățenii, care vor putea, astfel, achiziționa locuințe mai mari și mai valoroase la prețuri mai bune.

Reporter: Mulțumesc!

