

## Rezidențiale noi București

### Aproape 80% din locuințele noi din București se vând până la finalizarea proiectelor

Ionuț Nicolescu, președintele SVN Romania

Toate tipurile de apartamente noi au înregistrat creșteri de prețuri în acest an comparativ cu perioada similară din 2021. Evoluția este normală dacă luăm în calcul rata inflației în zona euro (7,5% în martie potrivit Eurostat), creșterea semnificativă a prețurilor materialelor de construcții și creșterea cererii.

De regulă, cumpărătorii pot achiziționa locuințe noi la un preț mai redus comparativ cu cel de listă dacă achiziționarea se realizează în fazele incipiente ale dezvoltării – sau la lansarea proiectului – și în cazul unui avans mai mare, de peste 50% cu plata cash.

Diferențele care pot exista între prețurile de listare și cele de tranzacționare sunt de regulă de câteva procente.

Prețurile diferă foarte mult în funcție de locația proiectului – inclusiv în cadrul aceleiași zone, de proiect, de segmentul de piață căruia i se adresează, de concurența din zona respectivă sau suprafața locuinței.

Spre exemplu, în zona Aviației un apartament nou cu două camere se vinde cu un preț cuprins între 110.000 și 190.000 de euro plus TVA iar un apartament nou cu trei camere se vinde cu un preț ce variază între 150.000 și 400.000 de euro plus TVA.

În zona Obor, un apartament nou cu două camere se vinde cu 100.000 - 120.000 de euro plus TVA în timp ce un apartament nou cu trei camere se vinde cu prețuri cuprinse între 130.000 și 180.000 de euro plus TVA.

Estimăm că în București putem vorbi de un grad de absorbție a locuințelor noi de aproximativ 80% până la livrarea proiectelor. Cele mai multe tranzacții cu locuințe noi sunt realizate cu locuințe aflate în diferite faze de dezvoltare.

Aproximativ 62% din apartamentele și casele vândute anul trecut la nivel național au fost achiziționate cu cash, potrivit unei analize SVN pe baza datelor din sistemul bancar și a statisticilor oficiale. Concomitent, Noua Casă a ajuns să dețină o cotă de doar 6,5% din tranzacțiile încheiate într-un an.

Avansul mediu pentru locuințele achiziționate prin credit ipotecar depinde de la caz la caz, de la oraș la oraș, dar în general este de 20% în medie. Acest procent mediu se întâlnește în general și în cazul tranzacțiilor realizate din fonduri proprii. Datele ANCPI arată că numărul locuințelor vândute la nivel național a fost mai mare cu 7,7% în primul trimestru din acest an versus primul trimestru din anul trecut, creșterea în București fiind de 16.6%. Atenție, creșterea este comparativ cu 2021, un an cu recorduri absolute de tranzacții, cu peste 48% mai mare față de 2020, care la rândul său a fost un an cu rezultate în creștere comparativ cu 2019.

În acest context, dezvoltatorii nu au avut nevoie să întocmească oferte speciale pentru a spori vânzările – prețurile mai reduse existente în primele faze ale dezvoltării nu se încadrează, potrivit nouă, în categoria ofertelor speciale.



Ionuț Nicolescu, președintele SVN Romania

În principal, oferta de locuințe noi este compusă din apartamente cu două și trei camere. Este o schimbare logică față de perioada 2013 – 2019, când erau predominante locuințele cu una și două camere. Veniturile populației au crescut, segmentul middle market s-a dezvoltat semnificativ, atât din punct de vedere al cererii, cât și al ofertei, iar accesibilitatea achiziționării unei locuințe este azi de peste trei ori mai bună față de 2008, dacă ne raportăm la prețuri și salarii.

Toate acestea, coroborate și cu perioada de pandemie și timpul petrecut în locuințe, au dus la o cerere robustă și în creștere pentru locuințe mai spațioase și cu finisaje de calitate.

### Aplicarea TVA 5% pentru valoarea de maxim 140.000 euro a dus la alinierea prețurilor la acest nou plafon

Creșteri de prețuri au fost înregistrate anul acesta, în special, pentru studiouri și apartamente cu două camere, ne-au transmis reprezentanții agenției imobiliare The Concept Real Estate din București.

Ridicarea plafonului la 140.000 euro pentru care se aplică TVA 5% a eliminat vechiul plafon la care se alinaseră majoritatea ofertelor, astfel că am asistat la o creștere rapidă a

prețurilor în primele două luni ale anului. De asemenea, am remarcat creșteri ale prețurilor și pentru apartamentele cu trei camere aflate sub noul plafon de 140.000 euro, în funcție de cât de apropiate au fost de acesta ca preț la finalul anului anterior.

Scăderi nu s-au înregistrat sau au fost doar promoții punctuale (de exemplu cu ocazia târgurilor imobiliare).

Cel mai des, discounturi se oferă pentru avansuri mai mari și, în special, în fazele incipiente ale construcției. Punctual, cu anumite ocazii, pot exista promoții.

Diferența între prețul solicitat și cel efectiv de încheiere a tranzacției depinde de mărimea avansului și de stadiul în care se află construcția. Acest ecart poate varia de la câteva procente până la 10-12%.



Daniel Tudor, CEO The Concept Real Estate din București

Prețul mediu de vânzare al apartamentelor din București depășește 1.700 euro pe metru pătrat util plus TVA. Este mai mic decât în Cluj (2.000 euro/mp plus TVA), dar mai mare decât în Brașov și Iași, unde este în jur de 1.400 euro/mp plus TVA. În funcție de strategia dezvoltatorului, vânzarea poate începe chiar înainte de obținerea autorizației de construire cu oferte Early Stage. Funcționează în principal pentru locațiile excelente sau pentru proiectele ce vin cu avantaje competitive semnificative (de ex.: echipări



NZEB importante cum sunt pompele de căldură, panouri fotovoltaice etc.).

Cel mai des vânzarea demarează însă odată cu începerea sau finalizarea radierului, cu o sesiune de Pre-Sales (pre-vânzări) cu prețuri mai bune decât media zonei. Momentul este prielnic pentru cumpărătorii care caută compartimentări, orientări sau perspective diverse din care pot alege sau pentru investitorii care vor să încheie tranzacții cu randamente bune.

O parte minoritară dintre dezvoltatori

lansează vânzările mai târziu fie după finalizarea structurii, fie chiar după finalizarea fațadei. Anul trecut, la nivel național, 56.66% dintre achiziții au fost realizate fără credit, pondere ușor mai scăzută în București, 48,75% conform datelor ANCP.

În funcție de stadiul construcției și de necesarul de cash sau de prevânzări al dezvoltatorului, plata cash 100% în avans de către clienții cumpărători le poate aduce discounturi de până la 10-12%.

## Ar putea scădea prețurile locuințelor din proiectele de la periferia Bucureștiului

Sorin Lăcustă, Senior Broker în cadrul Romtor Real Estate



Sorin Lăcustă, Senior Broker în cadrul Romtor Real Estate

În zonele foarte bune din București (Nord și Centru) au crescut anul acesta prețurile de vânzare a apartamentelor noi. În aceste zone oferta de terenuri destinate dezvoltării de proiecte rezidențiale este limitată, iar în unele cazuri inexistentă (de exemplu, Vatra Luminoasă).

Nu au fost înregistrate și scăderi de prețuri, dar stagnări da.

În schimb, ne așteptăm la modificări de preț

pentru proiectele situate la periferia Bucureștiului sau în exteriorul acestuia, unde prețul redus poate stimula procesul de vânzare. Proprietarii/dezvoltatorii ar putea fi dispuși să reducă prețul cerut pentru vânzarea apartamentelor în cazul în care nu au încasări pe o perioadă lungă de timp (de la trei luni în sus) și când au loc evenimente majore în piață (ex: război, inflație, creșterea dobânzilor la credite).

Pot exista și situații extreme, când nu se negociază nimic sau se organizează licitații pentru anumite vânzări și atunci prețul oferit este peste cel solicitat (doar pentru oferte de top, foarte rare în piață). Sau pot fi negocieri abrupte, unde se poate ajunge și la jumătate din preț, dacă vânzătorul se află sub o presiune mare.

Totuși, o marjă de negociere uzuală întâlnită în piață este de 5-10% între prețul de vânzare solicitat și cel efectiv de încheiere a tranzacției. Apartamentele sau casele din cadrul ansamblurilor amplasate în locații foarte bune, clădiri care au arhitectură deosebită și sunt realizate cu materiale de construcție de foarte bună calitate se vând chiar în stadiul de proiect. Vânzările cresc de obicei după finalizarea

primelor apartamente, când un client vede exact ce va primi.

În ceea ce privește plata, nu se mai fac plăți în numerar, deoarece este riscant. Există excepții, dar sunt foarte rare.

Dacă achită cash, cumpărătorii pot primi un discount. Mărimea acestui discount diferă de la un vânzător la altul, depinde de cât de presat este proprietarul să vândă, de oportunitățile de achiziție etc., și poate ajunge până la 25%. Uzual se practică maximum 10%.

Promovarea în vederea vânzării apartamentelor din noile ansambluri începe de la obținerea autorizației de construire. Ofertarea se face pe întreaga perioadă, de la începerea lucrărilor până la vânzarea tuturor apartamentelor din respectivul ansamblu.

Ca să sporească vânzările, dezvoltatorii practică diverse metode: includ un loc de parcare sau/și boxă în prețul apartamentului, asigură finanțare, oferă bucătărie mobilată, lansează oferte cu preț preferențial pentru o perioadă limitată de timp.

Cel mai ușor de găsit în vederea cumpărării sunt în prezent apartamentele din noile proiecte rezidențiale dezvoltate la periferia Bucureștiului.