

A crescut interesul pentru parcelele mici de terenuri aflate în zona metropolitană a orașelor

Ionuț Stan, Associate Director, Land Development Crosspoint Real Estate



Ionuț Stan, Associate Director, Land Development Crosspoint Real Estate

Volumul s-a menținut în 2022 la un nivel constant față de anul trecut, în ciuda prețurilor în creștere și a lipsei de predictibilitate în obținerea autorizațiilor.

Crosspoint intermediază doar tranzacții cu volume mari în care sunt implicați dezvoltatori. Ce am putut sesiza însă în ultimii doi ani a fost faptul că, odată cu creșterea apetitului pentru achiziția de case, a crescut și interesul pentru parcelele mici de terenuri aflate în zona metropolitană a orașelor.

Dacă ne raportăm strict la numărul de tranzacții, terenurile achiziționate de către persoanele fizice sunt mai numeroase. Ca volume însă, terenurile utilizate pentru dezvoltări integrate sunt mult mai consistente.

Prețul unui teren este influențat de foarte mulți factori: localizare, coeficienți urbanistici, utilizare (rezidențial, retail, industrial), proximitatea față de utilități, acces, etc.

Un teren specific pentru dezvoltarea unui ansamblu de vile poate avea în medie un preț situat între 30 și 100 de euro/mp. Terenurile situate în zonele centrale sau de business ale principalelor orașe din România pot ajunge și la prețuri medii de 1500-2000 de euro/mp.

Situația economică este stabilă momentan și nu am sesizat niciun fel de accelerare a ofertelor de terenuri scoase la vânzare. Posibila instabilitate economică este contrabalansată de o rată a inflației la nivel istoric, fapt ce îi determina pe cumpărători să fie în continuare activi.

Și pentru terenurile pretabile dezvoltărilor comerciale cererea a rămas constantă, în linie cu celelalte tipuri de terenuri.

Ce lipsește pieței este o municipalitate normală ce are în cadrul său o comisie de urbanism ce poate dialoga într-un mod corect asupra dezvoltării orașului și nu blochează fără motiv orice fel de investiție.

Terenurile conectate cu proiectele mari de infrastructură sunt cele mai potrivite pentru dezvoltările industriale.

Cererea pentru terenuri este în corelație directă cu cererea disponibilă din partea viitorilor chiriași.

Pentru terenurile industriale prețurile variază în medie între 10 și 40 de euro/mp.

Dezvoltatorii rezidențiali care prospectează terenuri caută parametri urbanistici generoși

Flavius Pop, Senior Transactions Advisory Consultant JLL Romania



Flavius Pop, Senior Transactions Advisory Consultant JLL Romania

Dacă începutul de an a continuat dinamica anului trecut, ultimul trimestru a înregistrat o decelerare ușoară a interesului general pentru terenuri pretabile dezvoltărilor rezidențiale. Piața imobiliară traversează o perioadă în care evoluția sa este dependentă și corelată

puternic cu schimbările din economie, acum impactată și la nivel geopolitic.

Apariția conflictului din Ucraina a influențat activitatea pe segmentul de vânzare, care se afla pe un trend ascendent înainte de acest eveniment.

Volumul vânzărilor în multe proiecte a încetinit, pe fondul înăsprii condițiilor de creditare determinate de creșterea accelerată a ratei dobânzilor la credite. În acest sens, potențialii cumpărători vor analiza mult mai atent posibilitatea unei achiziții majore. Astfel, accesibilitatea achiziționării de proprietăți va fi impactată. La rândul lor, băncile au devenit mai reticente la acordarea de credite, fiind mai analitici în procesul de evaluare a viitorilor debitori și a proprietății.

Pe de altă parte, observăm cristalizarea unui interes din ce în ce mai puternic în zona de închirieri, cu potențial de a evolua într-un ritm mult mai rapid decât până acum. Oferta proprietăților aflate la închiriere are o absorbție mai rapidă, printr-un timp în piață mult mai scurt, iar o componentă semnificativă din această cerere vine și prin reorientarea cumpărătorilor spre astfel de proprietăți.

Anumiți dezvoltatori rezidențiali cu terenuri deja în proprietate au luat decizia de a faza diferit dezvoltările ulterioare, luând în calcul proiecte de tip Built to Rent, unde ansambluri întregi sau corpuri de clădire vor fi livrate strict pentru a fi închiriate, rămânând în portofoliul dezvoltatorului.

Vom vedea tot mai multe astfel de dezvoltări ce vor fi administrate de operatori profesioniști, oferind facilități și servicii dedicate exclusiv chiriașilor, gândite pentru a răspunde nevoilor lor.

În continuare cei mai activi pe piața tranzacțiilor cu terenuri sunt dezvoltatorii rezidențiali, vizând terenuri cu suprafețe mari, cu parametri urbanistici generoși.

Există și o ușoară creștere a ofertei de terenuri în piață, din partea proprietarilor care, pe fondul incertitudinilor resimțite în economie, odată cu provocările geopolitice, au ales să listeze activele spre vânzare sau în anumite situații în vederea unui parteneriat. Deocamdată nu se pot trage concluzii clare vizavi de un posibil impact asupra prețurilor de vânzare.

La nivelul Bucureștiului, situația continuă să fie dificilă din prisma obținerii documentației