

în special la renovări, reparații sau transformări, care nu vor avea o componentă creativă dominantă.

Există astfel de lucrări, dar totuși e păcat ca un arhitect să devină în acest mod un tehnician al execuției de lucrări și să nu treacă prin gândirea critică și cea creativă oportunitatea dată de investiție.

5. Soluție practică mai ales de investitorii străini

O altă soluție cunoscută și practică mai ales de investitorii străini este aceea prin care clientul contractează conceperea proiectului cu un arhitect, de obicei străin, din țara de origine a investitorului, iar apoi dezvoltarea proiectului cu un altul, local, cunosător al legislației și pretențiilor locale. Bineînțeles, urmează un al treilea contract între client și antreprenor.

Modalitatea este posibilă și frecventă, funcționând bine dacă sunt bine gândite contractele. Este esențială relația dintre arhitectul de

concept și cel de dezvoltare sau implementare, de care depinde calitatea obținută.

6. Cazul în care dezvoltatorul realizează proiectul prin proprii arhitecți

În final, evidențiez și o altă variantă, prin care un dezvoltator specializat, de mari dimensiuni și cu bună capacitate financiară, adică un client puternic, nu face niciun contract, realizând “în casă” tot ce ține de propriul proiect. Nu este o situație foarte răspândită, totuși ea există, având avantajele și dezavantajele proprii, care țin de managementul intern, de calitatea fiecărui actor din puzzle și de modul în care se iau deciziile, aflate întotdeauna sub presiunea pieței și a riscului financiar. În acest caz viziunea liderului și modul de luare a hotărârilor devine crucial.

Relația internă cu arhitectul trebuie să fie foarte bună, pentru că e greu de imaginat un arhitect foarte bun care nu poate face decât ceea ce i se spune...

Ca o concluzie a acestei enumerări, pot spune că fiecare tip de lucrare ar trebui să primească modul optim de contractare. Deci este foarte, foarte important să știm ce dorim de la proiect și construcție.

Dacă ne referim la lucrările publice importante pentru comunități, concursul se detașează clar, dar din păcate nu este practicat la noi decât foarte rar, deocamdată.

Dacă e vorba de lucrări uzuale, avem la dispoziție selecții pe bază de portofoliu și performanțe anterioare, reputație, rezultate și specializări.

Când e vorba de a concura în piață cu proiecte comerciale, responsabilitatea e a dezvoltatorului, care are propriul marketing și își asumă riscurile, dar ce bine ar fi ca acesta să nu speculeze o anumită lipsă de cultură a utilizatorului final, să nu îl “facă” din publicitate și promisiuni nu neapărat oneste și acoperite. ■

Piața imobiliară

București – zona centrală

Piața este în continuare favorabilă vânzătorilor

Unul dintre momentele de blocaj al pieței imobiliare a apărut anul acesta după majorarea cotei de TVA, care a dus la o frânare temporară a tranzacțiilor. Ulterior, situația s-a stabilizat: “Piața a revenit treptat la normal și chiar am observat o creștere a cererii”, ne-a spus Andrei Chihăescu, de la agenția imobiliară Upside Town.

Structura ofertei de apartamente din zona centrală a Bucureștiului rămâne eterogenă, cu diferențe mari de prețuri între diferitele tipuri de clădiri.

“Avem blocuri noi, blocuri vechi și blocuri cu risc seismic. Dacă apartamentele dintr-un bloc nou au prețuri de 4.000–5.000 euro/mp, cele dintr-un bloc vechi pot fi între 2.200–3.000 euro/mp, iar cele din blocuri cu risc se situează la 1.200–1.500 euro/mp, în funcție de stare și poziție”, a explicat Andrei Chihăescu. Exemplele sunt relevante: un apartament cu două camere într-un bloc nou din centru costă în jur de 250.000 euro, într-o clădire veche între 120.000 și 150.000 euro, iar într-o clădire cu risc între 80.000 și 100.000 euro. Și profilul clienților este diversificat. Sunt

colecționari care caută proprietăți în clădiri interbelice, dar și clienți care preferă blocurile noi, însă aici oferta este limitată. Totodată, a crescut numărul achizițiilor din fonduri proprii. Dobânzile ridicate și scăderea puterii de cumpărare i-au afectat pe cei care depind de credit, însă piața a fost echilibrată de persoane venite din alte orașe sau din străinătate, cu capital propriu, a menționat domnul Chihăescu. El estimează că, în prezent, aproximativ două treimi din tranzacțiile cu apartamente din centrul și nordul Capitalei au caracter investițional. Efectul real al măsurilor fiscale a fost mai degrabă redus. “Majoritatea proprietăților din centru depășeau deja pragul pentru prima cotă de TVA, astfel că efectele directe au fost minore. Piața locuințelor din blocurile aflate în zona centrală este destul de activă, iar tranzacțiile se încheie, în marea lor majoritate, la prețuri corecte, reflectând valoarea reală a proprietăților”, este de părere agentul imobiliar.

În ceea ce privește dinamica prețurilor, el subliniază că piața este în continuare



Andrei Chihăescu, agenția imobiliară Upside Town favorabilă vânzătorilor. “Cererea depășește oferta disponibilă. Chiar dacă prețurile listate sunt, în medie, mai mari cu 5%–15% decât valoarea estimată, în final prețul corect și real rămâne cel pe care o persoană este dispusă să îl plătească”, a concluzionat Andrei Chihăescu.