

Terenuri construibile din București În topul cererii se află terenurile de lângă viitoarele autostrăzi

Piața de terenuri din România crește constant în ultimii ani, fără a reacționa semnificativ la evenimentele exterioare generale. În primul trimestru al anului s-a menținut trendul ascendent, în special în ceea ce privește terenurile care dispun de PUZ. Acest tip de terenuri este considerat performerul ultimelor 12 luni datorită eficienței în dezvoltare pe care o prezintă. Pe baza unui astfel de teren se poate livra un proiect chiar și într-un termen de 6 luni de la încheierea tranzacției de achiziție, dacă vorbim de o destinație industrială sau logistică a acestuia, spre exemplu. Astăzi în topul cererii se află toate oportunitățile apărute sau care apar în conexiune cu dezvoltarea infrastructurii rutiere, în special cu autostrăzile. În cazul Bucureștiului, terenurile aferente noilor segmente de centură, și similar în ceea ce privește orașele regionale în care centurile ocolitoare sunt în proces de finalizare sau optimizare. Starea infrastructurii și intențiile de dezvoltare ale acestora sunt cele care influențează atractivitatea unui teren în prezent, la care se adaugă apoi accesibilitate către și dinspre oraș plus conectarea cu transportul în comun extraurban care poate asigura flux de forță de muncă. Estimăm o tendință de creștere a dezvoltărilor pe segmentul rezidențial în orașele terțiare, după ce am asistat la valul de dezvoltări din București și cel din principalele orașe regionale. Acest lucru va genera automat cerere nouă pentru terenuri cu destinație retail, urmată de cele pentru logistică care să deservească livrările în noile spații de retail, și nu în ultimul rând cererea

pentru terenuri destinate clădirilor de birouri. În acest moment toate segmentele imobiliare comerciale contribuie pozitiv la cerere. Pe destinațiile de retail solicitările sunt generate de parcurile de retail – performerele segmentului. Industrialul și logistica intră uneori chiar în competiție cu retailul pentru anumite loturi care sunt atractive din punct de vedere in-city location. Clădirile de birouri rămân în continuare segmentul cel mai bine tranzacționat pe piața de investiții locală fiind urmat de segmentul rezidențial pentru care cererea este în creștere nu doar în București ci și în orașele regionale.

Tendința de creștere se manifestă în special pentru terenurile care beneficiază de PUZ, însă în contextul menținerii unei rentabilități de aproximativ 18-22% și a modificării costurilor cu materialele de construcție în sens crescător, observăm o presiune ridicată asupra prețurilor terenurilor. Pentru a ne face o imagine de ansamblu, am putea lua în calcul o serie de prețuri orientative pe câteva zone și destinații. Spre exemplu:

- Pentru terenuri destinate dezvoltărilor rezidențiale în București: Băneasa-Iancu Nicolae, 400-450 euro/mp | Pipera, 200-250 euro/mp | Bucureștii Noi, 500-600 euro/mp | Piața Ion Mihalache, 1000 euro/mp | Pantelimon, 300 euro/mp.
- Pentru terenuri cu destinație clădiri de birouri în București - 600-3000 euro/mp.



Gabriela Vlad, Senior Broker A&T Services Land al CBRE Romania

- Pentru terenuri cu destinație industrial/logistică în București: 40-60 euro/mp, în timp ce în orașele regionale găsim oportunități de terenuri care beneficiază de amplasare, utilități și PUZ începând de la 20 euro. Marja medie de negociere este destul de redusă, cuprinsă în intervalul 5-10%, la acest lucru contribuind faptul că în majoritatea lor terenurile au deja evaluare tehnică realizată. În general, terenul reprezintă circa 20-25% din valoarea totală a unei investiții imobiliare. Recuperarea investiției în teren este direct proporțională cu destinația acestuia. Spre exemplu, la închirierea unei proprietăți, terenul pe care se află este primul amortizat, așadar în acest caz recuperarea este mai rapidă.

Prețurile terenurilor ce pot fi valorificate rapid au crescut cu 10% - 15% în primul trimestru



Ionuț Stan, Associate Director, Crosspoint Real Estate

Primele luni ale acestui an au însemnat pentru România o evoluție în creștere a prețurilor terenurilor. Bucureștiul are o medie a produsului intern brut pe cap de locuitor mai mare decât media UE, ceea ce susține o cerere constantă de terenuri din partea dezvoltatorilor de office, rezidențial sau logistică. Din estimările noastre

prețurile pentru terenurile ce pot fi valorificate rapid au crescut cu 10% - 15% în primul trimestru. Zonele metropolitane ale principalelor orașe potrivite pentru dezvoltări de case sunt din ce în ce mai cerute și prețurile medii sunt între 50 și 100 euro/mp.

Terenurile cu destinație logistică au o medie între 30 și 60 euro/mp.

În același timp, prețurile terenurilor în zonele centrale depind foarte mult de utilizare și de încadrarea urbanistică și au o medie de 300-400 euro/mp în orașele regionale și de peste 600 de euro/mp în București.

Din experiența tranzacțiilor realizate de către noi prețurile de închidere ale tranzacțiilor sunt mai mici cu cel puțin 10-15% în medie față de prețul cerut inițial de proprietar.

Terenurile sunt o resursă limitată și una dintre cele mai bune alternative de plasare a investițiilor în perioadele inflaționiste. Dacă adăugăm și faptul că terenurile construibile sunt din ce în ce mai rare din cauza restricțiilor urbanistice în creștere stabilite de municipalități, avem o concluzie clară a faptului că oferta de terenuri este scăzută și în niciun

caz nu putem vorbi de o creștere a ofertei.

Terenurile nu sunt cu siguranță cele mai lichide investiții și trebuie privite de către un viitor investitor ca un mod de plasare pe termen cel puțin mediu. Lichiditatea lor depinde foarte mult de o multitudine de factori, cum ar fi: locația, destinația lui finală (rezidențial, retail, office, logistică, etc), gradul de urbanizare (poate fi autorizat direct, va necesita un plan urbanistic zonal etc).

Sunt trei categorii de clienți pentru terenuri. Clientul final, cel ce achiziționează de regulă terenul pentru a-și construi în regie proprie viitoarea casă. A doua categorie este reprezentată de către clientul speculativ ce urmărește plasarea unei investiții pe termen mediu și speră să vândă apoi terenul cu un randament financiar bun. Cea de-a treia categorie, acolo unde Crosspoint este specializată, o reprezintă dezvoltatorii ce cumpără terenurile pentru a aduce valoare adăugată zonei cu un proiect gândit pe o perioadă de câțiva ani de zile, proiect ce poate avea ca destinație construcția unor locuințe, centre de retail, birouri sau logistică.



Deja se simte o creștere a ofertei de terenuri intravilane

Prețul terenului depinde de parametrii săi urbanistici care se transpun mai departe într-o radiografie economică a respectivului teren, spun reprezentanții The Concept Real Estate Advisers. Dacă vorbim de un teren cu un coeficient de utilizare de 2,5 într-o zonă unde poți vinde cu 2.000 euro/mp vandabil (util interior + 50% din balcoane), prețul respectivului teren ar trebui să fie în jurul a 650-750 euro/mp ca să aibă sens economic pentru cel care cumpără.

Dacă vorbim de terenuri cu CUT subunitar cu destinația locuințe individuale (case, vile), într-o zonă bună, prețul respectivului teren ar trebui să fie între 30 și maxim 150 euro/mp, ușor mai ridicat pentru zonele premium. În realitate, însă, multe dintre terenuri depășesc aceste cifre și există un ecart între prețurile de ofertare și cele de tranzacționare efective (în medie de 30% - de la prețul cerut la prețul de tranzacționare)

Deja se simte o creștere a ofertei de terenuri intravilane. Mulți proprietari de terenuri au ales să le scoată la vânzare pe fondul provocărilor geopolitice, ceea ce va duce la o ajustare în prețul acestora, pe fondul și al cererii mai scăzute. Este prematur să spunem, dar cel mai probabil pe noile date aferente primului

trimestru vom vedea o scădere cu 5-7% a valorii medii a acestora.

Investiția într-un teren construibil se recuperează în mai multe moduri:

- Revânzare fără alte proceduri (cea mai simplă metodă), caz în care va conta locația aleasă și momentul vânzării pe ciclul imobiliar.
- Îmbunătățirea parametrilor de bază (CUT, POT, Regim de înălțime, Circulații) și apoi revânzare, caz în care este vândut practic un activ mai valoros din punct de vedere economic pentru viitorul cumpărător. Din nou va depinde de momentul vânzării.
- Obținere Documentații de Urbanism (PUD, PUZ, Certificat de Urbanism pentru Construire, Autorizație de Construire) și apoi revânzare, caz în care viitorul cumpărător va putea valorifica respectivul teren mai rapid prin construire și astfel va avea un time cost of money mai bun (un randament mai bun economic, construind și valorificând mai rapid investiția prin vânzarea unităților construite)
- Land Banking – terenul este păstrat pe termen foarte lung, pe durata mai multor cicluri imobiliare și vânzătorul contează pe apreciere istorică a valorii în timp
- Parcelare – proprietarul împarte terenul

în mai multe loturi cu diferite întrebunțări (cel mai frecvent, locuințe individuale). La vânzarea loturilor va obține un câștig din prețul mai mare pe metru pătrat. De ținut cont aici de investiția în documentația de urbanism și în utilități.

- Garanție bancară – terenul este pus garanție la un credit imobiliar și proprietarul folosește creditul obținut pentru finanțarea altor activități. Proprietățile imobiliare sunt bancabile (bancile le iau în considerare ca garanții primare)
- Dezvoltare imobiliară – investitorul cumpără, dezvoltă proiectul, vinde unitățile dezvoltate
- Închiriere (fie a terenului dacă are valoare comercială, fie a unităților dezvoltate), se calculează un randament anual din câștigurile generate de închiriere.
- Asociere imobiliară (în participațiune sau în acționariatul unei companii) - terenul este adus ca parte în asociere, iar un alt partener (sau mai mulți) vin cu investiția în construcție. La final se împart fie unitățile dezvoltate (dacă este asociere în participațiune), fie profitul (dacă este asociere în capitalul unei companii).

Dezvoltatorii rezidențiali sunt cei mai activi în prospectarea noilor opțiuni de terenuri



Flavius Pop, Senior Transactions Advisory Consultant JLL Romania

Cea mai mare parte a solicitărilor de terenuri din zona centrală sunt pentru loturi de

teren între 1.000 și 3.000 mp. Zonele limitrofe înregistrează cereri pe suprafețe de peste 5.000 mp, pentru dezvoltarea ansamblurilor de mari dimensiuni.

În continuare dezvoltatorii rezidențiali sunt cei mai activi în prospectarea noilor opțiuni de terenuri și iau deciziile de achiziție mai repede, urmați de dezvoltatorii de proiecte retail. Acționând mai precaut, aceștia au în vizor terenuri bine poziționate în raport cu mijloacele de transport în comun, în zone cu infrastructură și facilități deja existente. Sunt înclinați să avanseze procesul de achiziție doar pentru loturi cu autorizație de construire validă sau în curs de validare, condiționând tranzacția de obținerea acesteia și asumându-și un preț pe metru pătrat chiar mai mare.

O problemă cu care se confruntă atât

Bucureștiul, cât și marile orașe din țară este absența terenurilor libere de construcții, disponibile spre vânzare. Acest aspect, la rândul său, tinde să pună presiune pe prețuri și, totodată, să reorienteze cumpărătorii spre soluții mai creative, precum foste fabrici, construcții vechi sau chiar alipirea mai multor loturi construite, în vederea demolării și valorificării ulterioare a terenurilor.

În general, un teren pentru construcții nu este ușor de vândut, mai ales dacă ne referim la terenuri extinse, care se pretează pentru proiecte imobiliare. Practic, cu cât terenul are o suprafață mai mare și prezintă mai multe restricții, cu atât devine mai dificil de tranzacționat în piață. Un teren atractiv este lichid prin însăși capacitatea sa de a fi absorbit de piață, fie în rezidențial, birouri, retail ș.a.m.d.

Proprietarii cer prețuri mai mari, dar cumpărătorii nu sunt, încă, dispuși să accepte majorările de preț

Cererea pentru terenuri intravilane în primele luni ale acestui an s-a menținut, în general, la nivelul de anul trecut cu o ușoară tendință de creștere.

Factorii care au determinat-o sunt legați, în principal, de interesul clasei mijlocii și medii pentru achiziția de unități locative în ansambluri rezidențiale noi.

Terenurile care prezintă interes pentru investiții sunt cele cu indicatori urbanistici cât mai buni, fără anumite restricții (conduce, cabluri, retrageri) și poziționare cât mai apropiată față de facilitățile prioritare (mijloacele de transport, timp liber, școli, parcuri etc.)

Prețurile cerute de proprietari au o tendință de creștere dar cumpărătorii nu sunt, încă, dispuși să accepte majorările de preț. Aceasta deoarece manopera și materialele de

construcții au avut creșteri medii de 30 - 50% sau chiar de 100% pe anumite segmente.

În aceste condiții investitorii trebuie să își refacă toate calculele de rentabilitate și atractivitate ale proiectelor pe care intenționează să le edifice.

Prețurile cerute de proprietari se situează între 500 și 700 euro/mp pentru zonele semicentrale, ajungând și la 8.000 euro/mp pentru zonele premium ale orașului (ex. cartierul Primăverii). Pentru zonele de cartiere sau limitrofe, Militari, Chiajna sau Theodor Pallady prețurile se situează în jurul valorii de 200 euro/mp în funcție de suprafața achiziționată.

Pentru segmentul logistic terenurile situate în proximitatea șoselei de centura au prețuri cuprinse între 60 și 100 euro/mp.

Marja de negociere a prețurilor este destul de



Costel Alecu, Founder & CEO Romtor Real Estate

mică, aproximativ 10%, având în vedere oferta limitată pe unele segmente (mediu, premium)

Cele mai căutate sunt terenurile care au PUZ-uri aprobate



Ionuț Petcu, Managing Partner SVN Romania | Commercial Division

Cererea pentru terenuri în București a fost constantă la începutul acestui an. Evident, declanșarea conflictului din Ucraina a avut un impact în piața de profil – la fel ca în majoritatea segmentelor economice – însă observăm că lucrurile s-au mai relaxat în ultimele săptămâni și au fost reluate discuțiile.

Cele mai căutate sunt terenurile care au PUZ-uri aprobate, deoarece scurtează semnificativ perioada totală de dezvoltare a unui proiect.

În general, putem spune că prețurile pleacă de la aproximativ 100 de euro pe metrul pătrat la marginea orașului și urcă înspre o valoare de 1.000 de euro, în medie, în apropiere de inelul median. De regulă, prețurile de

listare sunt negociabile iar marjele de negociere sunt în medie de 5% - 10%.

Dacă investitorul dorește să revândă un teren iar acesta are PUZ aprobat, procesul de revânzare va fi relativ facil.

Terenurile sunt achiziționate, de regulă, ca parte dintr-o investiție mai mare, în dezvoltarea unui proiect imobiliar. Rentabilitatea investiției în dezvoltare este dependentă de indicatorii urbanistici ai terenului și de prețul de achiziționare.

Ținând cont că segmentele spațiilor de birouri și cel rezidențial au fost cele mai atractive în ultimii ani, de regulă acestea sunt și scopurile finale de investiție pentru care se achiziționează un teren.

Marjele de negociere sunt între 10 și 20% între prețul solicitat și cel tranzacționat

Cererea de terenuri construibile are un trend continuu ascendent în jurul Capitalei, fapt confirmat și de tranzacțiile încheiate în această perioadă, dar și de cele în curs de negociere.

Pe de o parte observăm creșterea constantă a segmentului logistic-industrial, iar pe de altă parte, stagnarea sau o evoluție foarte lentă a aprobării documentațiilor de urbanism în interiorul Bucureștiului i-a determinat pe dezvoltatori să se extindă în jurul Capitalei, în județul Ilfov, unde administrațiile locale procesează mai rapid planurile urbanistice și autorizațiile de construire.

Am observat în primul trimestru că prețurile solicitate de vânzători au avut o tendință de creștere, însă valorile la care s-au tranzacționat

terenurile au fost tot în limitele celor din a doua jumătate a anului trecut.

Marjele de negociere frecvente sunt în medie între 10 și 20% între prețul solicitat și cel tranzacționat. În această perioadă anticipez că ecartul va fi mare, în condițiile creșterii prețurilor solicitate, dar și ale scumpirii materialelor de construcții. Astfel că pentru a păstra nivelurile de rentabilitate și fezabilitate a proiectelor, cumpărătorii vor face doar tranzacții la prețuri care să facă sens economic pentru aceștia.

În special terenurile mai mari, destinate unor proiecte ample/ mixte, care necesită o planificare riguroasă, implică un timp îndelungat de tranzacționare, deci au o lichiditate redusă.



Alexandru Mitache, Head of Transactions Land & Investment Agency, Cushman & Wakefield Echinox