

Prețul este în continuare criteriul principal pe baza căruia clienții iau deciziile



Daniel Tudor, CEO & Founder The Concept Real Estate Advisers

Cererea de rezidențiale noi este la 60-70% față de aceeași perioadă a anului trecut, scădere care se reflectă și în numărul de tranzacții, în medie la jumătate față de vara trecută. Proprietățile cerute, în principal, sunt cele în locații bune, în apropiere de metrou în cazul Bucureștiului sau în apropiere de mijloace de transport cheie în orașele mari din țară. De asemenea, apropierea de școli, grădinițe și facultăți rămâne în continuare condiție cheie pentru majoritatea tranzacțiilor.

Accesul bun către zonele de business sau zonele comerciale ale orașelor este, la fel, un aspect esențial în luarea deciziei de achiziție sau închiriere.

Tipurile de proprietăți cerute sunt în continuare, în principal, apartamentele de două și trei camere în orașele mari. Există, însă, o cerere solidă și pentru locuințe individuale (case / vile) în orașe și în zonele periurbane.

Prețul rămâne criteriul principal pe baza căruia clienții iau deciziile, cu precădere în zona de preț de până în 140.000 euro, respectiv 120.000 euro pentru proprietățile finalizate începând cu 1 ianuarie 2023.

În zona de venituri superioare, contează suplimentar existența unei camere pe post de birou unde își pot desfășura activitatea profesională și de acasă.

Revenirea copiilor și studenților în școli și facultăți va impulsiona cererea

Ne așteptăm la o creștere a cererii de cumpărare din a două jumătate a lui septembrie odată cu revenirea copiilor și studenților în școli și facultăți. Creșterea potențială cel mai probabil nu va

acoperi scăderea din primul semestru și per total anul 2022 va fi sub 2021 ca cerere și tranzacții noi.

În schimb, va fi o creștere importantă pe piața chiriilor în special dinspre clienții ce nu mai sunt eligibili sau nu mai doresc să achiziționeze cu credit și vom închide anul cu o cerere mai mare în 2022 față de 2021 pe piața de închirieră în marile orașe.

Bună parte din proiectele rezidențiale au fost amânate

O bună parte (după estimările noastre 40-45%) din proiectele ce erau anunțate pentru acest an au fost amânate sau se dorește vânzarea acestora către alți dezvoltatori sau investitori. Prețurile de vânzare, paradoxal, au crescut în medie cu 8% față de finalul anului trecut. Punctual, însă, pot exista promoții sau oferte de la dezvoltatorii insuficient capitalizați.

Ne așteptăm ca trendul creșterii pe termen scurt să se tempereze, în cifre reale (ajustate cu inflația) prețurile pe piață rezidențială înregistrând de fapt o ușoară corecție.

Pe măsură ce cererea va reveni, proiectele amânate ușor-ușor vor fi începute.

Oferta scade și ca urmare a autorizării greoaie de noi proiecte

Oferta de locuințe (stocul existent) este în scădere de la începutul anului, trend care cel mai probabil va continua și în a doua jumătate a anului. Proiectele care vor fi începute spre finalul anului probabil vor mai tempera din această scădere.

La scăderea semnificativă a stocului existent a contribuit și autorizarea greoaie de noi proiecte în marile orașe. Dar, dacă ne uităm mai departe și către piața veche, avem și ocuparea unei părți semnificative din stoc de către populație emigrată din Ucraina și Basarabia (în special sub formă de închiriere). Un stoc mai redus pe piața apartamentelor vechi pune presiune și pe piața nouă, de aici cel mai probabil creșterea prețului de vânzare în continuare.

Creșterea din toamnă probabil că nu va recupera scăderile din prima parte a anului

În al doilea semestru va exista o recuperare a scăderii din prima jumătate a anului, în special în zona tranzacțiilor între 110.000 euro și 140.000 - 150.000 euro net, care vor căuta să

închidă antecontracte sau contracte finale până la finalul acestui an pentru a beneficia de prețul redus.

Per total, pe întregul an vom rămâne tot cu o scădere a numărului total de tranzacții față de anul anterior.

Este posibilă o explozie a prețurilor locuințelor în viitor

Piața imobiliară funcționează în cicluri. Ne aflăm acum într-o perioadă de ușoară corecție în valori reale (ajustate cu inflația). La capătul acesteia, cel mai probabil ne vom confrunța cu o explozie a prețurilor.

Mai multe argumente fundamentează această estimare.

În primul rând românii câștigă mai bine ca niciodată (de 2.5 ori în cifre absolute în comparație cu 2007-2008).

Proprietățile în România, în comparație cu câștigurile populație, rămân cele mai accesibile din Europa.

Există un trend de mulți ani de mutare a populației către orașe sau suburbii.

Locuințele în România sunt supra-aglomerate în proporție de 48% după standardele europene (cf. datelor Eurostat), ceea ce creează o cerere potențială imensă din partea locuitorilor care își vor dori un standard mai înalt de viață, inclusiv prin prisma locuirii.

Noile proiecte rezidențiale care vor aduce stocuri noi au o întârziere de 2,5 ani în livrarea acestora (mai exact, durata construcției de la începutul proiectului până la finalizarea acestuia).

Cererea - care va crește în momentul în care dobânzile vor începe să scadă - va atrage valuri de noi proiecte rezidențiale și, după ele, o creștere a cererii pe piața de construcții, o altă piață relativ inelastică.

Datorită inelasticității pieței de construcții, ne vom confrunța din nou cu creșteri succesive de prețuri ale materialelor și manoperei în construcții, care vor trebui absorbite în prețurile de vânzare.

Până când însă primele proiecte din noul val vor fi livrate și stocul ocupat, multe altele vor începe alimentând spirala de creștere a acestor prețuri. De aici estimările noastre că ne putem aștepta la o explozie a prețurilor în imobiliare.

Estimările noastre sunt că România poate susține prețuri de până la de două ori mai mari față de prețurile actuale. Desigur, se va ajunge la aceste cifre în ani (probabil 3-5 ani).