

Rentier din chirii imobiliare



Daniel Tudor, CEO & Founder The Concept Real Estate Advisers

În funcție de locația proiectului rezidențial, procentul investitorilor cu strategia *buy-to-rent* variază între 10% și 30%. Locațiile cu cerere mai mare de locuințe spre închiriere au un procentaj mai mare de astfel de investitori, celelalte locații un procent mai mic.

Locațiile în care este mare cererea de locuințe spre închiriere sunt: zonele centrale ale localităților, zonele universitare, cartierele situate în apropierea zonelor de business, precum și nodurile comerciale.

Investitorii imobiliari care cumpără mai multe apartamente spre a le oferi spre închiriere țarghetează în special studenți și angajați ai

companiilor importante în business-ul românesc (printre care se numără și corporațiile). Pe parcursul unui an perioada medie în care un apartament este închiriat variază între 85% și 100%, între 10 și 12 luni în funcție de locația ansamblului rezidențial.

Anul acesta creșterea medie a chiriilor a fost între 5% și 20% (an la an) în marile orașe ale țării. În București chiriile au crescut în medie cu 6%, dar desigur diferit în funcție de zonă, zonele centrale sau universitare înregistrând valori în creștere chiar și cu peste 10% ale chiriei în comparație cu anul trecut.

Investitorii imobiliari pot obține de la dezvoltatori unele reduceri de preț. Acestea depind de stadiul lucrărilor de construcție, de avansul plătit și de necesarul de lichiditate al dezvoltatorului.

Discounturile pot pleca de la 5% pe diferența plătită peste avansul de bază și pot merge chiar și până la 20% din această diferență în cazuri extreme (proiect în stadiu incipient, necesar important de cash din partea dezvoltatorului).

La acestea se adaugă, dacă politica de vânzări a dezvoltatorului permite, un discount suplimentar de câteva procente (1-3%) în funcție de numărul de unități achiziționate.

Pe lângă reducerea prețurilor de vânzare,

dezvoltatorii oferă investitorilor imobiliari și alte avantaje. Pot fi negociate locuri de parcare, spații de depozitare, finisaje superioare, eșalonare preferențială a plăților.

5 apartamente de două camere pot aduce un venit net de 2.000 de euro pe an

La un randament mediu net de 5% pe an, valoarea portofoliului unui investitor care ar vrea să obțină un venit net din chirii de circa 2.000 de euro/lună ar trebui să fie de aproape 600.000 de euro: (2.000 euro x 12 luni) / 5% randament mediu / 80%.

Procentul de 80% din calcul este adăugat pentru a acoperi costurile închirierii: impozit pe venit și diverse cheltuieli (comisioane, asigurare, reparații, property management sau valoarea timpului investitorului efectiv investit în managementul proprietății respective)

În concluzie, orice combinație de unități locative care să valoreze 600.000 euro, închiriate cu un randament mediu net de 5%, va aduce investitorului un venit net lunar de 2.000 de euro.

Un exemplu de combinație de unități locative de valoarea menționată ce pot fi oferite spre închiriere este: 5 apartamente cu câte două camere, valorând fiecare 120.000 de euro.

Chiriile în București, de la 250 la 800 euro pentru o unitate locativă



Sorin Lăcustă, Senior Broker Romtor Real Estate

Investitorii imobiliari care cumpără mai multe apartamente pentru a le oferi spre închiriere sunt de regulă fonduri de investiții,

firme care se ocupă de închirieri în regim hotelier sau oameni de afaceri care plasează banii în investiții imobiliare.

Achizițiile de apartamente ca plasamente imobiliare au înregistrat o creștere până la începutul anului și puțin după aceea, dar odată cu declanșarea crizei energetice și creșterea inflației, lucrurile s-au temperat, ajungând în acest moment chiar la o scădere a numărului de achiziții.

În medie, durează cam două săptămâni până se închiriază un apartament, dar sunt și situații atipice.

În București, chiriile variază de la 250 - 300 euro/lună pentru garsonieră situată în zonă centrală/ultracentrală, la 500 euro pentru apartament cu două camere, 600 - 700 euro pentru apartament cu trei camere și 800 euro pentru apartament cu patru camere.

Nivelul chiriilor este aproape același cu cel din toamna anului trecut.

Reducerea de preț pe care investitorii imobiliari le pot obține la achiziția noilor apartamente diferă de la un dezvoltator la altul, de momentul achiziției (achiziția la începerea proiectului este mai atrăgătoare pentru dezvoltatori deoarece imobilizează o sumă de bani mai mică), de numărul de apartamente achiziționate, etc.

În unele cazuri dezvoltatorii pot livra bucătăriile mobilate și utilate, iar în unele cazuri oferă investitorilor facilități privind modalitatea de plată.

Un portofoliu imobiliar care să aducă un venit net de 2.000 euro/lună ar putea fi constituit chiar și dintr-o singură casă sau un apartament într-o zonă de lux (Primăverii, Dorobanți, Cotroceni, Nordului, Ultracentral), ori două apartamente situate central, etc.