

# 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

necesare unei viitoare dezvoltări. Astfel, comportamentul cumpărătorilor este diferit față de alte orașe din țară. De exemplu, terenurile care au deja un PUZ sunt favorizate de cumpărătorii care își doresc reducerea timpilor de așteptare în privința dezvoltării. Terenurile cu Autorizație de Construire au un avantaj superior și aici prețul încorporează și reflectă acest aspect. Profilul cumpărătorilor poate varia destul de mult. Dezvoltatorii rezidențiali care prospectează terenuri caută parametri generoși, (CUT /

POT / H) unde incidența terenului în ponderea construcției să fie cât mai mică, iar terenul în sine să fie bine conectat cu mijloace de transport în comun, cu o accesibilitate ușoară, infrastructură și facilități preexistente și o pondere de spații verzi în imediată proximitate. Acesta este un scenariu ideal.

În București, în contextul actual sunt înclinați să avanseze procesul de achiziție doar pentru loturi cu autorizație de construire validă sau în curs de validare, condiționând tranzacția de

obținerea acestora 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 îngreunează identificarea loturilor ideale, iar cumpărătorii caută soluții creative, precum foste fabrici, construcții vechi sau chiar alipirea mai multor loturi construite, în vederea demolării și valorificării ulterioare a terenurilor.

## În București sunt preferate terenurile cu situație urbanistică clară

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



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

Cererea de terenuri cu scopul dezvoltării de proiecte rezidențiale a fost similară cu cea de

anul trecut atât la nivel național, cât și în orașele regionale, existând cereri în Cluj, Brașov, Constanța, Iași, Timișoara sau Arad.

În București sunt preferate terenurile cu situație urbanistică clară având în vedere lipsa PUZ-urilor de sector, care să permită începerea lucrărilor de construcție într-un timp cât mai scurt.

Dezvoltatorii rezidențiali sunt interesați, în special, să cumpere terenuri care le permit construcția de proiecte cu densitate medie spre mare (CUT de 2,5 - 3,5) datorită profitabilității acestor proiecte. Dar, în zonele potrivite, există interes și pentru terenuri pretabile dezvoltării de proiecte cu densitate redusă (CUT de 1,5 - 2,5).

În sectorul 1, zonă unde istoric se găsesc cele mai apreciate proprietăți și unde au fost înregistrate tranzacții la prețuri pe măsură, putem întâlni cele mai mari prețuri din București, care pot varia de la 150 euro/mp în zona de nord, adiacentă DN1, până la 5.000 - 6.000 de euro/

mp pentru loturile din zonele premium din Primăverii, Dorobanți, Capitale.

Și în contextul economic actual, dinamica pieței a rămas constantă, abordarea jucătorilor de pe piață fiind mai degrabă precaută, dar fără un impact obiectiv asupra tranzacțiilor cu terenuri.

Terenurile destinate dezvoltării de clădiri de birouri, cât și de spații de retail și centre comerciale sau galerii comerciale sunt considerate terenuri pentru dezvoltări comerciale.

Cererea pentru dezvoltări de retail rămâne constantă la nivel național pentru toate formatele, iar pentru birouri în București se caută soluții pentru diversificarea polilor de birouri. Însă, o condiție principală rămâne existența infrastructurii și, în special, a metroului.

Fezabilitatea proiectelor depinde de destinația acestora, dar pentru toate segmentele de piață timpul necesar până la începerea lucrărilor de construcție face cea mai mare diferență în alegerea unei locații față de alta.

