

Apartamente noi

Tranzacțiile cu locuințe noi – între cădere liberă și optimism moderat

Piața tranzacțiilor cu locuințe noi a cunoscut și zile mai bune în România. Eventualii cumpărători nu se înghesuie să semneze contracte pentru apartamentele din ansamblurile noi aflate în faze incipiente ale construcției și nici vânzările încheiate după terminarea acestora nu sunt foarte numeroase.

De vină ar fi criza energetică, scumpirea materialelor de construcție, războiul din Ucraina, toate motivele care duc la instabilitate și, în consecință, la prețuri crescute de vânzare. Câțiva brokeri imobiliari au analizat pentru ARENA Construcțiilor situația actuală a pieței de locuințe noi, iar concluziile nu sunt, deocamdată, prea optimiste.

Cătălin Ivan, administrator și asociat la Home & Office Imobiliar Group, spune că piața locuințelor din ansamblurile nou construite nu e într-o simplă scădere, ci se află pe trendul descendent cel mai vertiginos de până cum.

”Cererea scade de la lună la lună, așa că față de anul trecut pot spune că în această privință este mai slabă cu aproximativ 50 de procente. Și piața dezvoltărilor imobiliare se află în cădere liberă, ca multe dintre domeniile ce țin de vânzări”, explică Ivan.

Cuvântul-cheie: amânare

Dezvoltatorii nici măcar nu mai inițiază construirea de noi proiecte, ci preferă să amâne acest moment mai degrabă pentru 2024, când speră că lucrurile se vor stabili.

”E normal să fugă de începerea unor lucrări noi, pentru că se construiește scump, prețul materialelor de construcții a crescut semnificativ, salariile din acest domeniu având limita minimă impusă prin lege. E o stare de expectativă întinsă în tot sectorul dezvoltatorilor cu proiecte noi”, adaugă Cătălin Ivan.

Vizionari ar fi, spun specialiștii din domeniu, dar acum cel mai adesea vânzările se încheie cu clientul final. Asta însemnând că oamenii caută să cumpere din necesitate, nu de dragul investiției. Aceștia ar fi cei care, de exemplu, își măresc familia și vor să se mute de la două la trei camere. Este o achiziție necesară, care, în alte condiții ar fi putut să mai aștepte. Dar nici ei nu sunt foarte numeroși.

Cele mai vândute sunt proprietățile ieftine iar dezvoltatorii cei mai realiști și-au dat seama că, în acest moment, aceasta e cheia afacerii lor. ”Asta înseamnă, din păcate, că locuințele preferate sunt în prezent cele vechi, mai mici, care au nevoie de renovări, nu cele noi. De altfel, procentul

de blocuri nefinalizate este mult sub cotele celor din anii precedenți, adică mai rău ca niciodată”, adaugă specialistul.

Teama de faliment

Este un soi de panică pe piață, pentru că din 40-50 de apartamente dintr-un bloc cu șapte etaje ajung să se vândă maximum patru sau cinci. ”Este o teamă de faliment și de imprevizibil, provenită din suma crizelor pe care le străbate omenirea – avem un război la graniță, avem o criză energetică la nivel mondial, toate comparabile cu ceea ce s-a întâmplat în anul 2008”, spune reprezentantul agenției Home & Office Imobiliar Group. De aceea, locuințele din blocurile nou construite se vând preponderent de-abia în faza de recepție. Nu de la săpătură, nu de la structură, nici măcar din momentul compartimentării. Ci de-abia de la finisaje.

Din această cauză, dezvoltatorii recurg la diverse strategii pentru a-și atrage cumpărătorii. Cel mai des întâlnită este reducerea de preț în schimbul unui avans mai consistent. Însă cei mai mulți preferă să aștepte și să-și demareze proiectele cu întârziere, pentru mai multă siguranță.

Puțin mai optimist este George Dobre, broker imobiliar, Prime Estate.

”În prezent cred că undeva la 60 la sută dintre clienții cumpărători își îndreaptă atenția spre ansamblurile rezidențiale noi. În acest context cred că da, este nevoie de o creștere a stocurilor de astfel de locuințe. În privința vizionărilor, vă pot spune că în 2022 au fost vândute 57.000 de proprietăți individuale, asta însemnând o creștere de peste 10 la sută față de 2021”, spune Dobre. Cele mai vizionate tipuri de proprietăți din București sunt cele de la periferie – Berceni, Rahova, Drumul Taberei, Militari, Colentina, Pantelimon – unde prețurile sunt cuprinse între 1.100 și 1.300 euro/mp.

”Există cerere și pentru locuințele din blocurile nefinalizate, însă nu atât de mare pe cât se așteaptă sau își doresc dezvoltatorii. Sunt beneficiari care sunt dispuși să încheie precontracte din faza de proiect, dar foarte puțini, de obicei urmăresc stadiul construcției și semnează antecontract la faza de «roșu»”, explică George Dobre.

Nu e totul pierdut

Mulți dezvoltatori au încheiat anul trecut antecontracte în diferite faze ale proiectului, începând de la fundație și până la finalizare, cu prețuri diferite, în funcție de stadiul fiecărui proiect. Ținând cont de creșterea cheltuielilor cu

materialele de construcție, de prețul de achiziție și de faza de execuție a proiectului dezvoltatorii măresc prețul pe metru pătrat.

Astfel, dacă iei decizia să plătești într-o fază incipientă, prețul pe metru pătrat este mai mic.

O altă modalitate de a atrage clienții este aceea de a accepta plata în rate, spune Dobre.

Pentru locuințele noi prețul variază în funcție de zonă, dimensiune, confort. Spre exemplu, în zona sectorului 2 din București, el poate ajunge la un maxim de 1.500 euro/mp.

Și Răzvan Stroescu (agenția Independent Brokers) recunoaște că se observă o creștere a stocurilor de apartamente noi, provocată de scăderea vânzărilor.

”Sunt multe proiecte întârziate în București, având în vedere situația juridică a PUG-ului și amânările cauzate de PUZ-uri. Sunt avantajate proiectele mici pentru a căror autorizare nu este necesar un PUZ”, spune acesta.

Descreștere a vizionărilor pentru achiziții, creștere pentru închirieri

Pentru că au crescut dobânzile creditelor a scăzut valoarea maximă a creditelor pentru clienții interesați. Consecința acestor schimbări a dus la o descreștere a numărului de vizionări pentru achiziția de apartamente și la o explozie a cererii pentru închirierea lor.

Toate tipurile de proprietăți sunt însă în continuare cerute de clienți, fără să poată fi observată o scădere considerabilă pe un anumit segment de piață, spune Stroescu.

”Cerere pentru locuințele din clădirile aflate în construcție există încă, dar contează mult experiența dezvoltatorului și încrederea oferită de istoricul său. Antecontracte se semnează în toate stadiile. Sunt clienți care semnează chiar și înainte de obținerea autorizației de construcție, dar acestea sunt situații cu titlu de excepție și doar în cazul dezvoltatorilor cu un trecut solid și cu multe proiecte finalizate la activ”, detaliază reprezentantul Independent Brokers.

Acesta crede că locația, calitatea și prețul apartamentelor rămân factorii principali în decizia de cumpărare. ”Totuși o campanie de marketing integrată îndreptată către clientul-țintă rămâne o soluție excelentă”, opinează Răzvan Stroescu. Media prețurilor în zona de nord a Capitalei depășește 2.500 euro/mp. Pentru unele apartamente, ele au crescut o dată cu inflația, dar această creștere va duce probabil la un blocaj, pentru că veniturile nu au sporit în ritm cu nivelul inflației. ■