

Opinii

Prețurile terenurilor din locații bune ar putea crește cu 5-10% anual

Un lucru este cert: piața imobiliară s-a așezat, este de părere Dragoș Dragoteanu, director general al agenției Euroest din București, specializată în tranzacții cu terenuri. Dragoteanu consideră că terenurile aflate în locații bune vor avea în viitor un trend ușor crescător al prețurilor, cuprins între 5-10% anual.

Problema terenurilor bune a fost rezolvată! Până acum proprietarii care au avut probleme financiare le-au vândut, cei care nu au fost în criză de lichidități sau și-au putut plăti creditele țin în continuare terenurile și le vor vinde sau le vor dezvolta atunci când va fi cerere pe piață. Terenurile care nu contează încă pentru investitori vor continua să aibă un trend descrescător ca valoare, între 10-15% anual. Problema terenurilor aflate în locații nefericite, situație în care se află peste 90% dintre cele disponibile astăzi la vânzare pe piață, va fi rezolvată peste mulți ani - minim 4-5 ani!, estimează Dragoș Dragoteanu și spune: „Până atunci, personal, nu consider că piața terenurilor construibile va fi reanimată”. Principalul motiv este că, pe lângă investiția în teren, orice dezvoltator final va trebui să aibă acces la sume de 3-10 ori mai mari decât valoarea terenului pentru a dezvolta în timp o afacere imobiliară de succes.

■ **„Imobiliarele nu sunt pentru oricine !”, subliniază Dragoș Dragoteanu.**

Segmentul rezidențial a fost salvat de “Prima casa”, iar cel comercial de retailerii străini

În ultimii cinci ani, pe piața imobiliară nu s-a mai vorbit de proiecte de anvergură. Criza i-a adus cu picioarele pe pământ pe dezvoltatorii imobiliari români și străini. După ce piața a triat operatorii, unele proiecte au intrat în faliment sau insolvență, altele într-o așteptare de vremuri mai bune. Este vorba atât de proiecte pe hârtie, cât și de dezvoltări imobiliare începute și aflate în diverse stadii de execuție, atât comerciale, cât și rezidențiale. Numai după 2010, practic, dezvoltatorii imobiliari care au rămas pe piață și-au luat inima în dinți și au reînceput să construiască din nou. În principiu, peste 90% dintre ei, s-au axat pe proiecte mici, maximum 50 - 100 apartamente.

Segmentul rezidențial din ultimii cinci ani a fost salvat de programele “Prima casa”, iar cel



Dragoș Dragoteanu,
director general al agenției Euroest din București

comercial de retailerii străini care s-au extins pe baza scăderii dramatice a prețurilor terenurilor comerciale, aflate în locații cu vad pietonal și auto, propice acestor dezvoltări, spune Dragoș Dragoteanu.

Proprietățile s-au transformat în investiții pe termen lung

După 2008, pe piața imobiliară s-au delimitat două categorii mari de proprietăți: cele care contează și cele care nu mai contează. Cu alte cuvinte, majoritatea terenurilor speculative au devenit total neinteresante pentru dezvoltatori. Practic, criza le-a scos de pe piață și au rămas fără preț, fără valoare de tranzacționare. Corecțiile de preț au fost dramatice, de la 60 la 90%!

Excepția a fost dată de proprietățile care se aflau în locații premium, atât pentru dezvoltări rezidențiale, cât și cele comerciale. Acestea din urmă au suferit în timp deprecierea mai mică ale prețului, între 30 și 50%, comparativ cu valoarea lor din perioada de boom imobiliar.

Proprietarii terenurilor bune, dar care aveau probleme financiare, presați de bănci și cu credite în spate, au fost obligați să vândă urgent, acceptând prețuri atractive pentru un dezvoltator serios, care dispunea de lichidități. Proprietarii care nu au avut nevoie presantă de cash, atât persoane fizice, cât și juridice, au ținut de preț, dar nu au putut să mai vândă și au rămas

cu imobilele respective în portofoliul lor. Practic, au transformat proprietățile în investiții pe termen lung. Despre parteneriatele între un proprietar de teren și un dezvoltator imobiliar se poate vorbi doar la nivel de excepție!

Prețul unei proprietăți crește și perioada de ofertare are șanse să se scurteze numai atunci când terenul are aprobări minime obținute (PUZ, PUD, CU). A apus vremea speculațiilor imobiliare în care proprietarii de terenuri nu faceau absolut nimic și revindeau imediat cu câștiguri mari. Acum și în viitor, orice imobil, ca să aibe șanse să fie fructificat, trebuie prezentat cu un pachet de avantaje certe, dovedite cu acte.

În orice țară, în orice perioadă, există investitori în proprietăți de valoare, cu potențial cert de dezvoltare sau speculativ. Sunt doi factori vitali care definesc acest tip de investiție: situația economiei țării respective și locația terenului. Restul sunt detalii. Evident că, pentru orice tranzacție, prețul este principalul criteriu de selecție, dar niciun dezvoltator serios, pe termen lung, nu ezită să facă afaceri imobiliare cu proprietăți prime location, achiziționate la prețuri “promoționale”, de criză. Rechinii imobiliari vor exista mereu, important este că așteptările lor sunt uneori prea mari în raport cu cât pot să lase din preț proprietarii de terenuri foarte bune. Cu toate acestea, Dragoș Dragoteanu subliniază că interes a existat permanent, dar raportul investitori cu bani contra oferte foarte bune la preț mic a fost în ultimii 5 ani net în favoarea primilor. Lichiditățile există, proprietăți bune la pret de dumping nu prea!

Proprietarilor de terenuri construibile a căror valoare de piață a fost redusă drastic de criză, Dragoș Dragoteanu le recomandă: “Dacă ar putea vinde în câștig față de prețul de achiziție și au alte oportunități mai bune, merită să vândă. Dacă au o proprietate bună, cu potențial cert de creștere a prețului și piața încă nu le-a adus o ofertă atractivă pentru lichidizarea respectivei proprietăți, merită să mai aștepte.” ■

Cu **Rimano® DUO GLET**
ești mai mult decât meșter.



www.clubrigips.ro



și-ți rămâne
timp să fii
suporter!

Termini treaba mai repede...

Sistemul Rimano® de renovare rapidă

NIVELARE + FINISARE

Rimano® DUOGLET

Este un glet 2 in 1 pe bază de ipsos alb care poate fi folosit atât pentru lucrări de reparații care necesită o încărcare mai mare de produs (3-10 mm) cât și ca produs de finisare dacă este aplicat în strat subțire (sub 3 mm), ud pe ud, peste stratul anterior de Rimano® DUOGLET.

Avantajele sistemului Rimano®:

- **Finalizarea rapidă a lucrării:** folosind același produs și pentru nivelare și pentru finisare, nu este necesară prepararea mai multor produse. În plus, permite aplicarea ud pe ud, micșorând timpul necesar pentru finalizarea lucrării.
- **Pierderi reduse:** nu este necesară achiziționarea separată a unui glet de finisare care poate rămâne parțial neconsumat.
- **Mediu de lucru mai curat și mai sănătos:** datorită formulei speciale, produsul nu formează nori de praf la șlefuire, care se pot inhala sau depune pe mobila din casă.
- **Consum redus:** având unul dintre cele mai mici consumuri de pe piață (1kg/mp/mm), produsul acoperă cu până la 20% mai mult decât alte produse din aceeași categorie.
- **Multifuncțional:** având o plajă mare de încărcare (2-10 mm) același produs se poate folosi pentru diferite tipuri de lucrări: reparații, nivelări, finisări etc. În plus, produsul permite nivelarea folosind dreptarul, pentru finisarea rapidă a suprafețelor mari.
- **Ușor de transportat:** ambalajul de 20kg este dotat cu un mâner pentru facilitarea transportului la șantier.

Recomandare: pentru a obține un nivel de finisaj cât mai bun, se recomandă aplicarea celui de-al doilea strat de Rimano® DUOGLET în aceeași zi, ud pe ud, peste stratul anterior.



Temperatură aplicare

Temp de lucru

Aplicare la interior

Grosime strat

Consum



Rigips
SAINT-GOBAIN