

Piata rezidentiala

Studiu de Piata Imobiliara 2014

Tendinte 2015



Piata rezidentiala

Piata rezidentiala a inregistrat progrese evidente in 2014, in special pe segmentul apartamentelor noi, fiind sustinuta de costurile de finantare mai reduse si de adaptarea ofertei la solicitarile cererii, atat din punctul de vedere al pretului, cat si al caracteristicilor locuintelor. Numarul tranzactiilor a crescut, perioada necesara pentru vanzarea locuintelor s-a diminuat comparativ 2013, in timp ce activitatea de prospectare a pietei din partea potentialilor clienti s-a intensificat.

In 2014, oferta de unitati locative noi, in special apartamente, s-a adaptat bine nevoilor clientilor cu venituri medii. Activitatea de dezvoltare imobiliara pe acest segment a avut ca rezultat finalizarea unor dezvoltari de mici dimensiuni, care s-au localizat in zonele periferice si secundare din vecinatatea arterelor principale de transport public, precum Berceni, Militari, Ghencea. Aceeasi evolutia s-a inregistrat si in comunele limitrofe Bucurestiului, care se invecineaza cu zonele mai sus amintite.

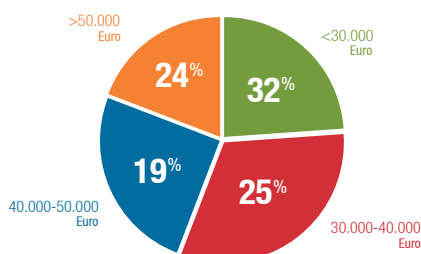
Conceptul arhitectural al locuintelor a fost stabilit in special pentru a oferi locuinte, care sa faciliteze achizitia acestora prin programul Prima Casa. Aceste proiecte rezidentiale sunt dezvoltate de dezvoltatori autohtoni, care finanteaza din surse proprii lucrarile de constructie, reinvestind resursele financiare generate de vanzarile anterioare de apartamente.

Dezvoltatorii care reusesc sa isi finanteze constructiile din surse proprii au o mare flexibilitate in politica de vanzari, propunand clientilor variante de pret in functie de modalitatea si perioada de plata. Evolutia ascendenta a tranzactiilor a fost sustinuta si de aceasta flexibilitate in negociere.

Cererea pentru apartamente cu preturi sub 50.000 Euro reprezinta cea mai mare pondere in cererea totala. Puterea de cumparare este elementul care determina aceasta structura a cererii. Caracteristicile creditelor imobiliare "Prima Casa" sunt definitorii pentru intreaga piata rezidentiala, deoarece dinamica acestui segment este generata de programul de stimulare a cererii de locuinte.

Structura tranzactiilor cu locuinte indica faptul ca apartamentele cu 2 camere au ramas preferatele cumparatorilor si in 2014 (51%), asa cum s-a mentinut in perioada 2009-2013. Cumparatorii au preferat apartamentele cu 3 camere in proportie de 30%. In 2014 se observa o tendinta de diminuare a cererii pentru garsoniere si o crestere a cererii pentru apartamente de 3 camere.

Structure of mortgage loans by value

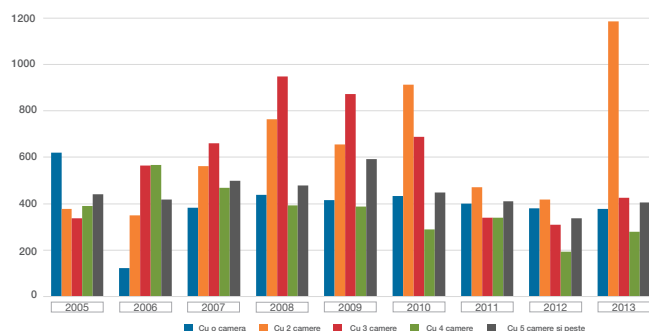


Source: FNGCIMM

Aceasta tipologie a cererii a generat o crestere semnificativa a numarului de apartamente cu 2 camere in 2013, numarul anual al acestora dublandu-se comparativ cu 2012 in regiunea de dezvoltare Bucuresti-Ilfov. Structura locuintelor finalizate in perioada 2012-2013 indica o crestere evidenta a numarului garsonierelor si apartamentelor cu 2 camere, in timp ce numarul locuintelor cu un numar mai mare de camere a stagnat.

Conform datelor furnizate de Fondul National de Garantare a Creditelor pentru Intreprinderile Mici si Mijlocii, au fost acordate aproximativ 25.000 de garantii in 2014, cu o valoare medie de 36.000 Euro. Valoarea medie a unei tranzactii confirma faptul ca locuintele cu un pret sub 50.000 Euro sunt cele mai cautate. Principalele criterii decizionale ale cumparatorilor sunt pretul (cel mai important criteriu), calitatea locuintelor, flexibilitatea conditiilor de vanzare, accesul la transportul in comun, localizarea.

Evolutia apartamentelor finalizate in Bucuresti in functie de numarul de camere



Source: National Institute of Statistics

In ansamblu, preturile apartamentelor noi in Bucuresti au fost stabile in 2014. Pretul mediu al apartamentelor noi destinate clientilor cu venituri medii in zonele periferice variaza intre 750-850 in Berceni, intre 800 si 900 Euro/mp in zona Popesti-Leordeni (zona situata in proximitatea metroului), intre 725 si 800/mp in extremitatea sudica a zonei Rahova si intre 750 si 850 euro/mp in zona Militari. Aceste preturi medii variaza in functie de distanta fata de principalele mijloace de transport in comun, numarul de locuinte disponibile in ansamblul rezidential si calitatea finisajelor.

Pe segmentul apartamentelor vechi se constata un interval de preturi solicitate putin mai ridicat fata de apartamentele noi din zonele periferice. Proximitatea mijloacelor de transport in comun si a facilitatilor este elementul care sporeste pretul acestor apartamente:

Preturi solicitate in functie de zonele din Bucuresti

Sector 1

Zona	Euro/mp
Aviatiei	1.200 - 1.300
Banu Manta-Titulescu	1.100 - 1.200
Dorobanti	1.250 - 1.400
Grivita	850 - 950
Mihalache	1.100 - 1.200
Pajura-Bucurestii Noi	850 - 925

Sector 2

Zona	Euro/mp
Doamna Ghica-Colentina	925 - 975
Floreasca	1.100 - 1.200
Iancului	925 - 1.025
Mihai Bravu	1.000 - 1.125
Mosilor	1.000 - 1.125
Pantelimon	850 - 925
Stefan cel Mare	975 - 1.125
Tei	850 - 950

Sector 3

Zona	Euro/mp
Dristor	975 - 1.075
1 Decembrie-Th.Pallady	825 - 925
Titan	900 - 1.000
Vitanul Nou	1.000 - 1.125
Vitanul Vechi	850 - 950
Unirii	1.200 - 1.450

Sector 4

Zona	Euro/mp
Berceni	850 - 950
Piata Sudului-Brancoveanu	975 - 1.075
Progresului-Giurgiului	725 - 850
Oltenitei	850 - 925
Tineretului	1.000 - 1.125

Sector 5

Zona	Euro/mp
Alexandriei	650 - 750
Ferentari	625 - 725
Panduri-13 Septembrie	1100 - 1200
Rahova	750 - 850

Sector 6

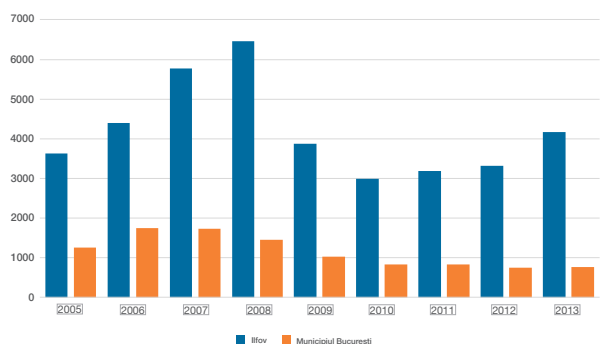
Zona	Euro/mp
Bd.Timisoara	850 - 975
Crangasi	925 - 1.025
Drumul Taberei	850 - 975
Ghencea	850 - 925
Giulesti	750 - 825
Militari - Lujerului	875 - 1.000
Militari - Gorjului - Pacii	825 - 900

Apartamentele noi din zona centrala (Dacia, Polona, Domenii, Cotroceni) si cea secundara (Iancului, Obor, Dristor), se bucura de interesul clientilor cu venituri mari, care doresc achizitia de locuinte pentru utilizare personala. Pe acest segment, cererea este in special sustinuta de utilizatorii finali. Numarul clientilor potentiali care doresc sa achizitioneze locuinte in scopul inchirierii este foarte limitat. Conceptul general al locuintelor oferite la vanzare in aceste zone este diferit fata de cel din zonele periferice, beneficiind de suprafete utile mai mari, parcaje subterane, finisaje de calitate. Preturile de vanzare reflecta aceste avantaje, fluctuand in general intre 1.150 Euro si 1.300 Euro/mp (exclusiv TVA), in functie de localizare, calitatea finisajelor si disponerea apartamentului in interiorul ansamblului rezidential.

Activitatea pe segmentul proprietatilor pentru clienti cu venituri mari s-a concentrat in nordul Bucurestiului, in special in zona Nordului-Herastrau, Primaverii. Cererea pe segmentul premium a vizat in principal proprietati cu preturi cuprinse intre 200.000-300.000 Euro si suprafete mai mari de 100 mp. Principalii purtatori ai cererii au fost utilizatorii finali, achizitiile in scop investitional nu mai sunt atractive pentru cumparatori. Acest segment inregistreaza dezvoltari sporadice, din cauza lipsei loturilor de teren adecvate pentru acest tip de dezvoltari.

In termeni generali, segmentul rezidential nu va cunoaste modificari semnificative comparativ cu 2014, insa unele schimbari sunt asteptate. In conditiile in care mediul economic nu va perturba evolutia generala a pietei imobiliare, cererea isi va continua evolutia pozitiva din perioada 2013-2014. Totodata, este asteptata o diversificare a cererii, care va include si apartamentele mai mari, localizate in zone secundare, precum si in zone consacrate, precum zona de nord a Bucurestiului. Aceasta diversificare a cererii este probabila avand in vedere ca o parte a clientilor potentiali va considera sa extinda spatiul de locuit sau/si imbunatateasca situatia locativa. Astfel, cererea nu se va mai baza aproape in exclusivitate pe programul "Prima Casa".

Numarul de locuinte autorizate



Sursa: Institutul National de Statistica

Dezvoltarile imobiliare de mici dimensiuni din zonele periferice si secundare vor domina piata. Pe segmentul clientilor cu venituri medii, cererea potentiala precum si cea efectiva incurajeaza dezvoltatorii sa initieze proiecte special concepute pentru aceasta categorie de clienti. Costurile de dezvoltare, incluzand si cele generate de achizitia terenurilor, permit promovarea unor preturi de vanzare atractive pentru cumparatorii existenti pe acest segment.

Pe fundalul unei cereri constante si inca foarte sensibila la pret, se asteapta ca dezvoltatorii/propietarii sa mentina preturile de vanzare pentru apartamentele destinate clientilor cu venituri medii. In plus, oferta de locuinte va creste si se va diversifica, avand in vedere cresterea numarului de autorizatii de construire emise in 2013, comparativ cu 2012, multe din aceste locuinte avand ca termen de finalizare 2014 si disponibilitate de vanzare 2015. Dintre proiectele mari cu termen de finalizare 2015, amintim Cortina Residence, City Point, Metropolitan Aviatiei, Militari Residence. Acestea li se adauga proiectele rezidentiale situate in zonele periferice ale Bucurestiului si in localitatile invecinate care delimiteaza zonele Berceni, Ghencea, Militari.

In 2015 oferta de locuinte va fi completata cu proprietatile detinute de diferite fonduri de investitii sau companii care gestioneaza creante si credite neperformante. Bancile din Romania au vandut portofolii mari de creante si/sau proprietati neperformante, detinatorii acestora incercand sa obtina lichiditate in acest an. Insa disponibilitatea acestora pe piata nu va genera modificari ale preturilor sau schimbari semnificative in tipologia locuintelor aflate la vanzare.

NAIRomania

Aurel Vlaicu Office Building,
4 Pipera Avenue, 8th floor,
Bucharest, District 1, 014255

nairomania.ro