

Strategiile dezvoltatorilor în privința prețurilor de vânzare sunt diverse

Alin Popa, Business Development Director, Residential, Crosspoint Real Estate

Anul curent a început cu creșteri de prețuri pe toate segmentele de piață. Pentru locuințe, o diferențiere clară se face între stocul vechi și cel nou. La fel ca în anii trecuți, creșterea cererii de locuințe noi produce un decalaj ce se traduce prin stagnarea prețurilor locuințelor vechi și majorarea prețurilor pentru stocul nou.

În București, locuințele mai vechi devin o alternativă atractivă pentru clienții care caută locații centrale sau în proximitatea mijloacelor de transport în comun, la un buget mai mic. Cu toate acestea, problemele deja cunoscute cu utilitățile (furnizarea de apă caldă și caldură) au dus la o scădere a prețurilor locuințelor vechi. Strategiile dezvoltatorilor în privința prețurilor sunt diverse și sunt corelate cu sursa de finanțare a proiectelor, într-un business plan foarte exact.

Vedem pretutindeni oferte promoționale sau discount-uri aplicate, care se bazează însă pe calcule exacte. Dintre toate, ar fi de menționat două tipuri de "oferte promoționale", fie atunci când dezvoltatorii lansează un proiect nou pe piață (off plan) la prețul produsului finit și aplică discounturi progresive, fie lansarea proiectelor la niște prețuri promoționale (early bird), urmate de creșteri progresive ale prețului.

Politica de discount nu funcționează ca o regulă, însă acolo unde se aplică putem discuta de un interval 5% - 15% și mereu corelată cu plata avansului. Mai exact, cu cât plata avansului la semnarea antecontractului este mai mare, cu atât discountul este mai mare.

Există dezvoltatori care aleg chiar să finanțeze o parte din proiect printr-o politică de discount bazată pe plăți în avans cât mai mari, până la suma integrală.

Prețurile de vânzare sunt exprimate în euro, fără TVA și sunt raportate la suprafața utilă. Ar mai fi de menționat aici că în ultimii 3 ani, prețurile locuințelor din zonele centrale s-au uniformizat cu prețurile locuințelor din zonele semi-centrale.

Dorobanți Capitale: 5.000 - 9.000 euro/mp util
Floreasca/Dorobanți: 2.500 - 3.500 euro/mp util
Aviației/Pipera: 1.800 - 1.900 euro/mp util
Băneasa/Sisești: 1.800 - 1.850 euro/mp util
Vest (Trafic Greu, Militari): 1.650 - 1.700 euro/mp utili

Est - Sud (periferic): 1.500 - 1.600 euro/mp

În ultimii 4 ani în țara noastră a existat un context ideal pentru un volum record de

tranzacții, pe fondul creșterii economice și a inflației scăzute. Mai exact, în 2020 și 2021, românii au avut o putere de cumpărare mai mare de 4 ori comparativ cu 2008, când în majoritatea lor tranzacțiile erau finanțate în totalitate de bancă. Astfel, în ultimii ani, cele mai multe proiecte rezidențiale noi au fost vândute în proporție de 80% - 100% până la data livrării către cumpărători, un indicator al cererii puternice pentru rezidențial. Un astfel de grad de absorbție creează un mediu stabil și predictibil pentru dezvoltatori.

Recent, pe fondul schimbărilor aduse de inflație, creșterea prețurilor materialelor de construcție și situația geo-politică, apetitul pentru investiții a scăzut în prima parte a anului 2022, cu toate că prețurile au continuat să crească. Schimbările s-au reflectat în volumul de tranzacții care a scăzut odată cu escaladarea conflictului din Ucraina, după care a crescut ușor în aprilie și mai.

În prezent puterea de cumpărare a românilor este la un nivel maxim istoric, ceea ce presupune pe de-o parte că locuințele noi achiziționate pot să fie achitate în timp mai scurt de circa 15 - 17 ani și, pe de altă parte, la momentul semnării, cumpărătorii dispun în conturi de sume / economii care sunt mai mari decât avansul pe care trebuie să îl plătească.

Într-un context economic mai relaxat, structura plății într-un proiect rezidențial nou poate să fie și 40% surse proprii și 60% credit bancar. Însă, într-un context de piață mai complicat (ex: 2022), cumpărătorii care decid să facă o achiziție preferă să se bazeze mai mult pe bancă și să își păstreze economiile, deci probabil că ponderea se schimbă spre 25% surse proprii - 75% bancă.

Nivelul de absorbție nu s-a schimbat semnificativ în acest an pentru ansamblurile rezidențiale în faza de proiect sau în construcție. Cu alte cuvinte, oportunitatea de preț și poziție îi îndeamnă pe cumpărători să ia o decizie încă din fază incipientă ale unui proiect. Clienții, din ce în ce mai educați, au înțeles că un angajament pentru un proiect cu termen de finalizare de 2 - 3 ani le poate aduce un avantaj de până la 20% din valoarea pe care ar plăti-o la livrarea apartamentului.

Printre măsurile care au impulsionat tranzacțiile imobiliare în 2021 și 2022 a fost modificarea cotei de TVA. Concomitent, dezvoltatorii au adaptat proiectele astfel încât un număr cât



Alin Popa, Business Development Director, Residential, Crosspoint Real Estate

mai mare de apartamente să intre sub incidența noilor reglementări.

Pentru proiectele care se bazează pe volume mari de vânzări (15 - 20 apartamente / lună), bugetele de marketing au fost ajustate, iar campaniile promoționale fie s-au prelungit, fie au devenit mai atractive.

În continuare sunt câteva elemente cheie care asigură un volum de vânzări optim: locație, facilități, finisaje și infrastructură.

Într-o perioadă în care tehnologia și inovația joacă un rol esențial în toate industriile, piața imobiliară beneficiază de aceleași schimbări revoluționare. De la tururi virtuale, calitatea imaginilor foto / video sau metode de plată prin monede virtuale, dezvoltatorii au toate instrumentele necesare pentru a fi cât mai vizibili și pentru a-și prezenta produsele către segmentul cărui i se adresează.

Dacă vorbim despre ofertele bune sau oportunități, cum caută majoritatea cumpărătorilor, aici totul ține de capacitatea de decizie, viziune și apetitul de risc.

Există proiecte în București unde cumpărătorii puteau investi acum 4 ani la 1.500 euro/mp și azi ar fi putut vinde acei metri pătrați cu 3.500 euro/mp, însă așa cum aminteam mai sus, aceste oportunități vin cu un element de risc pe care doar unii clienți și-l asuma.

În cazul în care facem referire la stoc, este evident că cele mai multe oferte sunt pe segmentul accesibil, unde și prețurile sunt mai mici, în zonele periferice sau în afara orașului. Cu cât ne apropiem mai mult de zona centrală, devine din ce în ce mai dificil să găsim o locuință care să bifeze toate cerințele: suprafață, orientare, preț etc. ■