

Investitor imobiliar

Proiecte dezvoltate pentru investitori

Din ce în ce mai mulți mici investitori se orientează spre dezvoltarea imobiliară, atrași de profiturile ce pot fi obținute. „După ce randamentele bancare au atins dobânzi de o – 2%, iar depozitele de peste 100.000 de euro nu mai sunt sigure, am observat o tendință în rândul multor investitori de a căuta investiții mai profitabile”, remarcă Ilias Papageorgiadis, CEO MORE Real Estate Services.

Din acest motiv, Ilias Papageorgiadis propune investitorilor realizarea unor proiecte imobiliare din care să obțină „randamentele dezvoltatorilor imobiliari”. Pachetul de servicii complete pornește de la alegerea terenului, obținerea autorizațiilor, construcția propriu-zisă și monitorizarea șantierului, până la asigurarea serviciilor de marketing și vânzări.

„Practic, propunem partenerului să investească în proiectul imobiliar ca și când ar investi într-un fond mare de investiții, cu reguli clare și stricte, dar cu un profit prestabilit, fără cheltuieli operaționale ridicate, fără obligația de a contribui cu sume mari, de ordinul milioane de euro și fără birocrație”, explică domnul Papageorgiadis. Mai întâi investitorul alege unul dintre proiectele selectate de consultant, apoi investește suma dorită și primește în schimb un randament prestabilit din profit, garantat cu clădirile realizate. MORE propune îndeosebi proiecte rezidențiale, pentru că ele se adresează unei mase maxime de potențiali clienți. Pe de altă parte, investițiile pot viza, la cerere, și dezvoltarea de proiecte comerciale sau achiziția de apartamente finalizate. Proiectele rezidențiale dezvoltate pentru investitori sunt amplasate în diverse zone, dar toate sunt mici sau medii, nicidecum „cu sute de unități de vânzare”. „Propunem investitorilor să participe la investiții acolo unde putem vinde repede, fără să speculăm că piața va crește”, precizează domnul Papageorgiadis.

În principiu, sunt căutate terenuri în zone unde există cerere mare. Apoi, este dezvoltat un produs cu calitate ridicată, peste media zonei, dar care poate fi vândut cu 5 - 10% sub prețul pieței. Totodată, sunt evitate împrumuturile bancare în etapa de dezvoltare.

Suma minimă pentru a intra într-un proiect este de 100-200.000 de euro

Într-un astfel de proiect poate intra orice om de afaceri, avocat, doctor etc., care deține o sumă

considerabilă de bani, dar nu are experiența necesară în imobiliare. Aceasta dacă vrea să obțină randamente bune, fără riscuri și „dureri de cap”.

Nu în ultimul rând trebuie să realizeze că imobiliarele reprezintă o afacere cu anumite particularități, în care contează foarte mult experiența, seriozitatea, luarea deciziilor în baza unor studii de piață, înțelegând nevoile clienților finali, atrage atenția domnului Papageorgiadis.

Suma minimă pentru intrarea într-un astfel de proiect imobiliar este de 100.000 – 200.000 de euro, dar de obicei bugetele investitorilor sunt cuprinse între 300.000 de euro și două milioane de euro, în funcție de proiect.

Banii trebuie depuși într-un cont din România, pe numele investitorului. Plățile se fac apoi în tranșe, pe măsură ce proiectul avansează. Toate tranșele sunt prestabilite, investitorul știind de la bun început când, cum și cât are de plătit.

Echipa MORE se ocupă de întreaga procedură și îi raportează investitorului de cel puțin două ori pe lună asupra evoluției investiției.

Într-un proiect pot intra mai mulți investitori. Buna desfășurare a lucrurilor este asigurată de echipe de avocați, contabili și consilieri fiscali, precum și de contractele special pregătite pentru astfel de investiții în care sunt implicați mai mulți parteneri.

Pe de altă parte, nicio investiție nu începe decât atunci când toți participanții au depus în conturi banii conveniți, astfel încât să nu apară blocaje de finanțare în timpul derulării proiectelor.

Din start, investitorului i se pune în vedere că trebuie să investească doar sume de care nu are nevoie pe termen scurt. Dacă totuși unul dintre parteneri vrea să iasă din afacere înainte de termenul stabilit, trebuie să găsească pe altcineva în loc, să îi preia partea, explică domnul Papageorgiadis.

Investitorii se pot aștepta la randamente de 25-45%

În principiu, investitorilor le este propusă vânzarea proprietăților construite și astfel obținerea unui randament de 25 – 45% (în funcție de proiect și de alți parametri). Investitorului îi sunt returnați banii în interval de 18-24 de luni, după caz și în funcție de strategia stabilită.

„Nu căutăm randamentul cel mai mare, ci cel mai sigur, care îi va mulțumi pe toți cei implicați (investitori, furnizori, cumpărătorii



Ilias Papageorgiadis,
CEO MORE Real Estate Services.

apartamentelor). Împreună cu investitorul prestabilim randamentul lui pentru banii investiți. Dacă depășim randamentul acesta, orice sumă în plus este profitul nostru”, menționează reprezentantul MORE Real Estate Services.

Totuși, dacă investitorii optează să își păstreze apartamentele realizate, atunci pentru ei este ca și când le-ar fi cumpărat la costul de construcție. Astfel, le pot închiria, de exemplu, pentru a obține un randament de circa 10-16% pe an, adaugă domnul Papageorgiadis.

Proiectele prudente oferă garanția îndeplinirii așteptărilor

Datorită politicii prudente abordate în dezvoltarea unor astfel de proiecte, investitorul are garanția că va obține rezultatul scontat. De exemplu, dacă în zona în care se dorește dezvoltarea proiectului apartamentele noi sunt vândute cu 1.000 de euro pe mp, atunci trebuie mai întâi găsit un teren bun, astfel încât proiectul să poată fi realizat cu un cost total de 700 de euro pe metru pătrat. Așa, investitorul știe de la bun început că poate vinde cu 900 – 950 euro pe metru pătrat, deci are garanția că va obține randamentul lui pentru banii investiți, mai spune domnul Papageorgiadis.

De asemenea, experiența echipei de proiect și contractele echilibrate pentru ambele părți, reprezintă garanții suplimentare.

În plus, din moment ce dezvoltarea proiectelor nu depinde de finanțare bancară, nu există riscuri nici pe acest palier.

Totodată, investitorii pot monitoriza întreaga evoluție a proiectului. În unele cazuri, investitorii pot propune inclusiv o anumită firmă de construcții care să realizeze lucrarea. Firma va trebui să participe la o licitație organizată în acest sens.

MORE are în curs de autorizare trei proiecte rezidențiale dezvoltate pentru investitori

Până în prezent, MORE Real Estate Services a inițiat deja mai multe proiecte imobiliare pentru investitori privați. La momentul de față compania pregătește două proiecte rezidențiale în centrul Bucureștiului: un ansamblu cu 40 de apartamente în zona Pieței Victoria și altul cu 30

de apartamente în zona Unirii. Autorizațiile de construire ar trebui eliberate în cursul acestui an. Autorizația pentru un al treilea proiect rezidențial, amplasat într-o zonă exclusivistă a Capitalei, urmează să fie obținută în toamnă, astfel încât apartamentele să poată fi livrate la sfârșitul anului viitor. Totodată, în prima parte a acestui an urmează să se încheie achiziția integrală a unei clădiri cu 40 de apartamente, investiție sub două milioane de

euro.

În plus, MORE analizează un proiect imobiliar cu 10 apartamente în cartierul Militari și încă două proiecte de 10-25 de apartamente în centrul Capitalei.

La toate acestea se adaugă și alte proiecte sau achiziții de terenuri care vor fi realizate în funcție de interesul investitorilor, mai spune Ilias Papageorgiadis. ■



Gabriel Voicu, director new home division Coldwell Banker Affiliates of Romania.

În contextul în care dobânzile la depozitele bancare au scăzut semnificativ în ultimii ani, investiția în imobiliare a devenit o alternativă atractivă pentru companiile sau persoanele care dețin un excedent de lichidități. Cei mai mulți mici investitori s-au orientat spre investițiile în locuințe, datorită posibilității de a obține un randament mult mai mare decât în cazul depozitelor bancare și într-un timp relativ scurt. Investițiile în locuințe pot viza două mari direcții: achiziția de proprietăți finalizate și închirierea acestora în vederea obținerii unui câștig sau dezvoltarea de la zero a unui proiect rezidențial în scopul vânzării sau închirierii ulterioare. Alegerea unei variante sau alta ține de riscul pe care accepta să și-l asume investitorul, de modul în care vrea să obțină profit, de bugetul de care dispune și preferința pentru un anumit tip de produs, ne-a precizat Gabriel Voicu, director new home division Coldwell Banker Affiliates of Romania.

La bugete de până în 400.000 de euro este convenabilă achiziția de apartamente pentru închiriere

Reprezentantul Coldwell Banker recomandă investitorilor cu bugete de până în 400.000 de euro să achiziționeze un portofoliu de minim 4 -

Investitor imobiliar

O afacere în ascensiune: investițiile în proprietăți rezidențiale

6 apartamente, eventual garsoniere, pe care să le închirieze. Aceasta pentru că un buget de 300.000 - 400.000 de euro este insuficient pentru o dezvoltare, dat fiind numai costul ridicat al terenului și dificultatea de a obține credite bancare suplimentare.

De exemplu, Coldwell Banker oferă investitorilor posibilitatea să achiziționeze un portofoliu de minim 5 apartamente în ansamblul rezidențial Cosmopolis din nordul Bucureștiului, în scopul închirierii. Consultantul imobiliar se ocupă de închirierea apartamentelor și îi asigură investitorului obținerea unui randament minim prestabilit.

„Un randament de 7 - 7,5% este unul realist și tangibil în contextul actual și putem să garantăm investitorului acest nivel de venit din chirie de la minim 5 apartamente”, oferă asigurări domnul Voicu. Dacă în a treia luna de închiriere investitorul nu obține randamentul prestabilit, atunci consultantul imobiliar își asumă să suporte diferența.

Prin închiriere pot fi obținute și randamente de 8,5 - 9%, însă numai pentru apartamente care au un cost de achiziție sub plafonul de 100.000 de euro (pentru care se aplică TVA de 5%). La costuri de achiziție de peste 100.000 de euro + TVA de 20% este practic imposibil de atins un astfel de randament, consideră domnul Voicu.

În general, randamentul minim acceptat de investitori este de 7% pe an, ceea ce le permite să își recupereze investiția în aproximativ 14 ani (fără a lua în calcul câștigul din eventuala apreciere a proprietății și revânzarea ei ulterioară).

De la 0,5 milioane de euro investitorii pot dezvolta mici ansambluri rezidențiale

Investitorii cu bugete mai mari, de la 500.000 la un milion de euro, pot achiziționa terenuri atractive în vederea construirii unui bloc cu 4

etaje și 20 de apartamente. În acest caz pot obține un profit prin vânzare de circa 30% în decurs de aproximativ un an și jumătate.

„Cererea este foarte mare. Avem oferte pentru astfel de terenuri, dar sunt puține în zone bune, centrale sau semicentrale, eventual lângă puncte de interes. Prețurile sunt în general destul de piperate, iar terenurile bune se vând repede”, subliniază Gabriel Voicu.

La un buget de peste un milion de euro se poate vorbi de investitori mai mari, care pot accesa și credite în completare. De la bugete de 0,5 - 0,7 milioane de euro, deja investitorii preferă în general să dezvolte proiecte pe cont propriu. Chiar dacă își asumă niște riscuri, acestea nu sunt foarte mari. Pentru un bloc cu 20 de apartamente nu este necesară angajarea unui antreprenor general cu subcontractori, putând fi dezvoltat în regie proprie. Pe de altă parte, structura blocului, cu câteva etaje și fără subsol, este mult mai ușor de construit decât a unui bloc cu subsol + parter + 10 etaje.

„Ținând cont că este cererea de apartamente noi pe piață, proiectul va funcționa, cu condiția să fie ales un teren bun. La momentul de față sunt foarte puține eșecuri, în cel mai rău caz proiectele mici se vând mai greu și în cele din urmă mai trebuie coborât prețul, dar investiția oricum tot se recuperează”, este de părere domnul Voicu.

Însă, trebuie avut din start în vedere că nu orice produs rezidențial este potrivit pentru orice zonă. Fiecare dezvoltator trebuie să își facă mai întâi calculele și să apeleze la un consultant care să îl sfătuiască pas cu pas. „Nu poate fi construit orice, oriunde și cu orice finisaje. Apoi mai sunt o serie de detalii de luat în considerare, de exemplu dacă să închizi sau nu balconul sau bucătăria etc. Sunt multe detalii care variază de la o zonă la alta”, atrage atenția reprezentantul Coldwell Banker Affiliates of Romania. ■