

Dezvoltatorii rezidentiali își vor sacrifica marja de profit; nu mai pot să crească prețurile cu 10-15% (analiza)

Dezvoltatorii își vor sacrifica marja de profit, în cele mai multe cazuri, pentru că sunt conștienți de faptul că nu mai pot să crească prețurile cu 10-15% ca în ultimii ani, în condițiile scumpirii materialelor de construcție, considera reprezentanți ai pieței rezidențiale.

Totodată, ritmul vânzării de apartamente se va reduce anul viitor, pe fondul înăsprirea condițiilor de finanțare și al creșterii costurilor cu utilitățile, care reduc capacitatea de a achiziționa o locuință. Astfel, va exista un public tinta mult mai restrâns la care toți dezvoltatorii vor să ajungă.

Reprezentanții pieței rezidențiale susțin că piața cumpărătorilor nu poate susține o majorare a prețurilor locuințelor, deoarece acestea sunt deja la limita superioară vizavi de puterea de cumpărare, chiar dacă prețurile materialelor de construcție au crescut. Acest lucru se poate observa deja în scăderea numărului de tranzacții.

"Credem că se va ajunge la o soluție în care dezvoltatorii, chiar dacă vor opera majorări semnificative, vor propune niveluri de prețuri, care să nu le pună în pericol profitul și în același timp să poată fi suportate de cumpărători. Nu vom vedea scăderi de prețuri, pentru că dezvoltatorii nu vor vinde în pierdere, dar nici creșteri proporționale cu majorarea materialelor de construcție. În cele mai multe cazuri, dezvoltatorii își vor sacrifica marja de profit, pentru că sunt conștienți de faptul că nu mai pot să crească prețurile cu 10-15% ca în ultimii ani", a declarat Rafaela Nebreda, Owner & Managing Partner la agenția de consultanță Imoteca, într-o analiză despre piața rezidențială.

Potrivit sursei citate, creșterea prețurilor pentru materialele de construcție la utilități are un impact care se simte deja pe piața imobiliară. Pentru a contracara efectele care ar putea apărea ca urmare a acestor evoluții ale costurilor asupra prețurilor, dezvoltatorii adoptă strategii diferite astfel încât să găsească cele mai bune soluții atât pentru businessul lor, dar mai ales pentru cumpărători.

Astfel, în unele cazuri, dezvoltatorii preferă să închirieze apartamentele care inițial au fost construite cu scopul de a fi vândute și totodată să renegocieze contractele de împrumut pe care le au cu băncile. În acest fel, vor reuși să mențină un nivel rezonabil al marjei de profit.

Totodată, proiectele imobiliare a căror construcție va începe anul viitor, cu termen de livrare la final de 2022 sau 2023, vor avea prețuri de execuție pe metrul pătrat mai mari, iar acest lucru poate duce la o ajustare a prețurilor locuințelor.

Conform analizei, dezvoltatorii imobiliari spun că presiunea pe prețuri va fi mare de anul viitor pentru că materialele necesare construcției s-au scumpit, iar scumpirile nu se opresc aici, pentru că de la începutul anului furnizorii anunță prețuri în creștere pentru anumite materiale.

"Chiar în această perioadă, departamentul de achiziții din cadrul companiei a solicitat o ofertă pentru caramida care este necesară a se livra anul viitor, iar producătorul a spus că prețurile de la 1 ianuarie vor crește în medie cu 20%. Acest lucru în condițiile în care caramida este de două ori mai scumpă acum față de anul trecut. Justificarea fiind scumpirile la utilități, în special la gaze, care au impact mare asupra producției de caramida. Nu numai caramida este în vizorul scumpirilor, ci și alte materiale importante precum betonul sau alți aditivi folosiți la construcție sau polistirenul. Fierul s-a dublat ca preț, iar acum asistăm la o stabilizare a prețului, însă de anul viitor posibil să fie ajustări și la acesta. Scumpirile sunt puse și pe fondul majorării costurilor de transport, dar și a scumpirii utilitatilor", a menționat Vlas Veaceslav - CEO Ecovillas Company.

Reprezentantii pietei rezidentiale sustin ca si mâna de lucru este mai scumpa.

"Muncitorii resimt din plin inflatia si cer salarii mai mari din cauza scumpirii alimentelor, utilitatilor, transportului care se reflecta si în costuri de trai mai mari pentru angajati. Asa ca, exista si o presiune pe zona de salarii. Estimam ca ritmul vânzării de apartamente cu care ne-am obisnuit se va reduce anul viitor, avem pe de o parte înasprirea conditiilor de finantare, iar pe de alta parte cresterea costurilor cu utilitatile, care reduc capacitatea de a achizitiona o locuinta. Va exista un public tinta mult mai restrâns la care toti dezvoltatorii vor sa ajunga", a declarat Patricia Ferent, managing partner Imoteca.

Pe piata însa se va mentine un echilibru, faptul ca sunt mai putini cumparatori fiind contrabalansat de o oferta noua mai mica, din cauza situatiei PUZ-urilor, care limiteaza numarul de investitii în proiecte noi.

O alta sursa de presiune care se va vedea în pret este aceea ce tine de obtinerea autorizatiei de constructie pentru proiectele noi. În Bucuresti nu se mai elibereaza autorizatii, asa ca unii dezvoltatori investesc în proiecte rezidentiale care au deja autorizatiile obtinute si cauta terenuri cu tot cu documentatiile depuse pentru constructie. În felul acesta, platesc mai mult pentru terenuri.

Reprezentantii pietei rezidentiale sustin ca toate acestea se traduc printr-un cost mai mare pe care dezvoltatorii îl vor plati pentru constructia unei locuinte per metru patrat începând de anul viitor. Proiectele imobiliare care sunt livrate anul acesta sau în prima jumatate a anului viitor nu sunt atât de afectate de scumpiri, deci pretul de vânzare acum si în lunile urmatoare nu va suferi mari ajustari, ci mai degraba va fi stabil. Însa tendinta este de majorare în urmatorii doi ani.

"Credem ca odata cu majorarea preturilor pe metrul patrat, dezvoltatorii vor trebui sa inoveze în constructie. Observam o tendinta a clientilor de a cere locuinte de calitate, cu materiale bune, investitii în inovatie, un produs cu mai multe beneficii pentru locatari. Se va pune mai mult accent si pe comunitate, viata sociala si comunicarea între locatari. Credem ca urmeaza o revolutie în piata imobiliara în anii ce urmeaza - proiectele integrate - fiind cele câstigatoare", a afirmat Iulian Niculae, director vânzari Ecovillas.

Totodata, piata rezidentiala se afla într-un proces de profesionalizare, iar standardele pe care cumparatorii le impun sunt din ce în ce mai înalte. Cumparatorul este mai educat, mai atent cu banii pe care îi investeste, iar în aceste conditii dezvoltatorii sunt obligati sa fie mai atenti la produsele pe care le vând, astfel încât acestea sa fie cât mai atragatoare pentru cumparator.