

Dezvoltatorii imobiliari, in vremuri de criza: elicoptere cadou, ieftiniri

Contributed by Broker Ray
Wednesday, 29 October 2008

Cel putin cinci dezvoltatori au anuntat, in ultima perioada, oferte care mai de care mai tentante pentru a atrage cumparatorii, in vremuri de criza. Cele mai spectaculoase: un elicopter la pachet cu o casa de vacanta, ieftiniri de pana la 100.000 de euro, sistem bazat pe achitarea unui avans, cu plata peste 4 ani - dupa ce te-ai mutat in noua locuinta.

Oferte de lux: elicopter si casa de vacanta, la pachet

Compania QCM sustine ca, in timp ce piata locuintelor pentru middle class intampina dificultati, investitiile in proiecte de lux devin rentabile si mai ales stabile. Bazandu-se pe aceasta certitudine, compania anunta ca "elita high-classului bucurestean" care va cumpara una din cele trei case de lux puse la vanzare primeste cadou un elicopter si un penthouse la Brasov.

Aceeasi companie sustinea, intr-un comunicat transmis la sfarsitul lunii septembrie, ca "piata rezidentiala romaneasca se relanseaza"; "Dupa cateva luni in care piata rezidentiala romaneasca a fost dominata de incertitudini, de schimbari bruste ale dispozitiei cumparatorilor si ale ritmului de vanzare si de cumparare, de zvonuri despre dezastre si de eforturi pentru a le demonta, jucatorii din imobiliare par sa se fi linistit: situatia pietei de real estate este din ce in ce mai limpede iar nesiguranta este din ce in ce mai mica"; transmitea cu o luna in urma QCM.

Posibilitate de recalculare a pretului sau plata peste 4 ani

Doua solutii inedite de plata au fost lansate, saptamana trecuta, de Impact Developer and Contractor (IMP). "Un prim produs rezidential este oferit persoanelor care dispun de resursele financiare pentru achizitionarea unei locuinte in prezent, dar care se afla in expectativa, temandu-se de o eventuala scadere a preturilor pe piata imobiliara"; arata un comunicat al companiei.

Este vorba despre CETIF (Ceiling Float Price Ramburs Apartament), "care garanteaza clientilor recuperarea diferentei de pret dintre valoarea imobilului la momentul achizitionarii sale si o valoare viitoare, in cazul scaderii pretului imobilului. Clientul poate solicita recalcularea pretului oricand, pana la data de 31 decembrie 2009, calculul discountului fiind raportat la preturile de lista afisate pe site-ul Impact la momentul exercitarii cererii de restituire a diferentei"; explica un document transmis de companie.

Cel de-al doilea produs rezidential anuntat de IMP este denumit CALLBUY (Timeframe Discounted Buy Option Rent Apartment), mai transmite compania.

Acesta "ofera clientilor care nu dispun de resursele financiare necesare sau celor care mai trebuie sa astepte pana la aprobarea creditului posibilitatea de a se muta in noua casa imediat cu plata ulterior, atunci cand va indeplini noile conditii de creditare. In acest fel, persoanele interesate de produsele realizate de companie vor putea achita o garantie initiala de minim 20.000 RON, avand la dispozitie o perioada de patru ani pentru contractarea oricand a creditului propriu-zis. In tot acest timp, beneficiarul va plati o chirie, care ii confera ulterior dreptul la un discount din pretul de achizitie".

Ansamblurile rezidentiale dezvoltate de IMP sunt situate in Bucuresti, Constanta, Oradea, Ploiesti.

Un alt dezvoltator anunta, pentru complexul West Park Residential, schimbarea modalitatii de plata, pentru

apartamentele ramase nevandute: “10% avans, 15% in transe egale pe parcursul a 10 luni (perioada poate fi stabilita de comun acord in sensul ca poate incepe dupa doua/trei luni de la plata avansului, este discutabil). 75% la livrare. Pretul ramane cel corespunzator modalitatii standard”; transmit, in cadrul unei oferte, reprezentantii West Park.

Ieftiniri de pana la 100.000 de euro.

Un alt dezvoltator, Europa Group, anunta reduceri de preturi la 34 de imobile aflate “pe stoc”. Reducerile sunt de pana la 20% la apartamente, si de pana la 40% la spatiile de birouri. De ce acum?

Reprezentantul companiei a raspuns, pentru HotNews.ro: “Perioada de reduceri nu poate fi nicicand estimata cu certitudine in timp, fiind strans legata de factori independenti de noi. Desfasurarea acestei campanii in perioada curenta se datoreaza faptului ca dorim sa venim in ajutorul clientilor intr-o perioada in care accesul la credite sau la resursele financiare necesare achizitionarii unui imobil sunt ingreunate de situatia pietei imobiliare in Romania si de cea pe piata financiara mondiala”.

Referitor la dificultatile intampinate in contextual actual, Nadia Ene, marketing manager al Europa Group, a declarat: “Este cel mult o perioada care ne-a facut sa ne orientam catre un mai bun management al costurilor si catre eficientizarea activitatii noastre in momentul prezent si in perioada urmatoare, reconsiderand acum si strategia de investitii pentru urmasorii ani. Este o perioada in care trebuie sa fim precauti si sa ne continuam actiunile de investitii demarate in Romania”.

La intrebarea “Cum se vor resimi reducerile anuntate de pret in profitul companiei?” Nadia Ene a raspuns: “Desigur profitul va scadea datorita reducerilor costurilor de vanzare a imobilelor, inasa in aceasta perioada urmarim sa ne continuam activitatea avand deja alte 2 proiecte de mare amploare in derulare. Ne-am orientat catre adoptarea unei strategii ce ne permite stabilitatea pe piata si flexibilitatea ofertelor catre clientii finali si ne vom concentra activitatea in optimizarea la maximum a activitatii".

Tot la categoria ieftiniri se incadreaza si dezvoltatorul Gigant Construct care a anuntat ca vinde 10 apartamente in complexul Pallady Towers la pretul de 1.000 euro + TVA pe metrul patrat construit.

Proiecte amanate, probleme neasteptate.

Trigranit: “Este posibil sa punem in asteptare proiectele pentru care nu avem finantare sase-opt luni, cat va fi necesar pentru a reduce riscurile”; a declarat Dan Ghibernea, country manager al dezvoltatorului ungar TriGranit, pentru Business Standard, cu doua zile in urma.

Sonae Sierra: "Va fi foarte dificil sa ne atingem targetul propus, dar speram sa incepem dezvoltarea a cel putin inca un mall. Am fost surprinsi de probleme complet neasteptate in Romania. Ne-a fost propus, spre exemplu, un teren extrem de contaminat, care necesita investitii de opt milioane de euro pentru decontaminare, astfel ca am renuntat la una din posibilele afaceri", Alvaro Portela, CEO al Sonae Sierra, pentru Ziarul Financiar, la inceputul lunii octombrie.

Tot atunci, reprezentantul fondului austriac de investitii Europolis, parte a grupului Volksbank, a declarat pentru Business Standard ca amana pentru 2009 cumpararea de terenuri pentru noi dezvoltari imobiliare, decizia avand la baza preturile inca ridicate de pe piata bucuresteană.

