

ANALIZA PIETEI IMOBILIARE REZIDENTIALE

CUPRINS

1. INTRODUCERE.....	3
2. PIAȚA IMOBILIARĂ DE SPAȚII REZIDENȚIALE	6
2.1. ASPECTE GENERALE	7
2.2. PIAȚA REZIDENȚIALĂ DIN ROMÂNIA.....	9
3. ANALIZA PREȚURILOR PIEȚEI REZIDENȚIALE.....	15
3.1. CEREREA ȘI OFERTA PENTRU PROPRIETĂȚI REZIDENȚIALE	15
3.2. EVOLUȚIA PREȚURILOR APARTAMENTELOR ÎN MARILE ORAȘE DIN ROMÂNIA.....	21
4. PIAȚA REZIDENȚIALĂ DIN MUNICIPIUL IAȘI.....	25
4.1. CONTEXTUL ECONOMIC DIN MUNICIPIUL IAȘI.....	25
4.2. MARILE INVESTIȚII REZIDENȚIALE DIN MUNICIPIUL IAȘI.....	28
4.3. ANALIZA ȘI PREVIZIUNI PRIVIND PIAȚA REZIDENȚIALĂ DIN MUNICIPIUL IAȘI.....	36
5. CONCLUZII SI PROPUNERI.....	44
5.1. CONCLUZII.....	44
5.2. PROPUNERI.....	46
6. BIBLIOGRAFIE.....	51

1. INTRODUCERE

Fiecare sector al economiei are rolul său în circuitul financiar, prin natura produselor și activităților, rata valorii adăugate și avantajul competitiv, mai ales în condițiile în care fără acea componentă financiară, economia în ansamblul său ar avea de suferit, nu numai un segment al ei. În aceste condiții, apreciem că piața imobiliară din România ocupă un loc fundamental în economia autohtona, prin caracteristicile pe care le prezintă, prin nivelul indicatorilor săi și prin ponderile pe care rezultatele obținute în sectorul imobiliar le ocupă în valorile indicatorilor macroeconomici la nivel de țară. Așadar, sectorul imobiliar are un rol determinant în economie, lucru demonstrat prin evoluția diversilor indicatori financiari sau din domeniul imobiliar.

În condițiile în care prezintă un număr foarte mare de entități/indivizi implicați și un volum enorm de tranzacții (atât ca număr, cât și ca valoare), piața imobiliară poate fi apreciată drept un complex economic greu de descris în totalitatea sa, mereu în schimbare și acordat la un cadru instituțional specific.

Tema aleasă este justificată prin actualitatea deosebită, în sensul în care, după nevoile fizice ale individului, nevoia de a avea o locuință este primordială. În orice loc, cu orice situație materială și la orice vârstă, nevoia unei locuințe este imperioasă. Suntem provocați prin cercetarea de față să analizăm locul pieței rezidențiale în piața imobiliară în sine și rolul pieței imobiliare în ansamblul său.

Conceptele principale de la care pleacă această cercetare se referă la piața imobiliară, segmentul rezidențial, proprietate imobiliară, tranzacție imobiliară, credit imobiliar, programe imobiliare.

În literatura de specialitate, proprietatea imobiliară presupune terenul aferent, cumulul de bunuri care în mod evident fac corp comun cu acesta, dar și cu toate elementele care sunt legate de acesta, ca de exemplu cladirile și amenajările terenului. Proprietatea imobiliară este elementul cheie al pieței imobiliare, care prezintă numeroase caracteristici. Bunurile de pe aceasta piața sunt deci, speciale, față de bunurile produse pe alte piețe, pentru ca, de exemplu, nu pot fi transportate sau presupun întotdeauna înca un bun: terenul de sub proprietăți. Piața

proprietăților imobiliare se traduce prin două piețe diferite: piața pentru spații fizice și piața pentru active financiare.

Piața imobiliara semnifică cumulumul tranzacțiilor care susțin drepturi de proprietate sau de uzufruct asupra terenurilor și amplasamentelor [1]. Piața imobiliara poate fi de mai multe tipuri, împărțită pe segmente: comercială, spații birouri, industrială, rezidențială, terenuri etc. Fiecare dintre aceste tipuri de piețe vine cu propriile caracteristici și contribuie la evoluția de ansamblu a pieței imobiliare. Caracteristicile proprii fiecărui segment face din aceste piețe unele de sine stătătoare [2].

Tranzacția imobiliară semnifică, transferul permanent sau temporar al unui drept de la o entitate/individ la altul, cu prețul unei recompense care, în mod comun, se traduce printr-o sumă de bani. Piața imobiliară există practic, tocmai prin tranzacțiile care se efectuează [3].

Problema de analizat din această cercetare face referire la situația actuală a pieței imobiliare din România, mai ales piața rezidențială, cu studiu de caz pe municipiul Iași.

România are în prezent una din cele mai mari rate de creștere economică din Uniunea Europeană (6,9% în 2017) prezentând astfel un interes major pentru investitorii străini. Cu toate acestea marea majoritate a investițiilor au fost realizate în regiunile centru și vest precum și în capitala București (cumulat peste 80%). În ultimii ani se manifesta un interes major din partea investitorilor care construiesc imobile rezidențiale pentru vânzare, pentru municipiul Iași, oraș universitar cu mare potențial de dezvoltare, capitală regională.

În 2017 am aniversat 10 ani de la aderarea la Uniunea Europeană, perioadă în care și piața imobiliara a parcurs un ciclu economic complet. Între timp, și prețurile proprietăților rezidențiale din toată țara au crescut cu aproximativ 30%. La fel ca și în 2007, suntem din nou într-o fază de expansiune economică și de creștere a prețurilor proprietăților imobiliare cauzată în primul rând de evoluția puternică a cererii.

Așa cum se întâmplă de regula în fazele de creștere economică, în 2017 au apărut câțiva factori „perturbatori” care au început să frâneze expansiunea. Dacă la sfârșitul anului 2016 creșterea anuală a prețurilor proprietăților rezidențiale a fost de 12,4%, în 2017 creșterea a fost mai mică, de 9,1%.

Factori „perturbatori” externi pieței imobiliare, în 2018:

- devalorizarea leului în raport cu principalele monede;
- scumpirea creditului prin epuizarea fondurilor alocate programului Prima Casa;
- evoluția indicelui ROBOR;
- creșterea dobânzii de referință de către BNR (Banca Nationala a Romaniei).

Factorii „perturbatori” interni pieței imobiliare, în 2018:

- scăderea numărului de proprietăți disponibile la vânzare în marile orașe (ce a dus la o încetinire a creșterii numărului de tranzacții);
- oferta insuficientă de imobile noi construite comparative cu cererea (56% din potențialii cumparatori vor să achiziționeze imobile noi, la nivel național)

Anul 2018 se anunță unul marcat de incertitudine în plan internațional din punct de vedere economic și politic. 20 ianuarie 2017 a adus o schimbare a coordonatelor de politică internă și externă a Statelor Unite o dată cu investitura lui Donald Trump în funcția de președinte. Deși prea devreme să apreciem efectul măsurilor anunțate de noul președinte pe plan economic și militar, vizând evoluții în plan intern, dar și implicarea Statelor Unite în conturarea cadrului de securitate la nivel mondial, subliniem totuși creșterea semnificativă a nivelului de incertitudine înregistrat pe piețele americane și ale Uniunii Europene. La acești factori, trebuie să adăugăm și pe cei istorici, conjuncturali de creștere/scădere bruscă a pieței imobiliare [4].

Este motivul unei prudențe a investitorilor care analizează foarte atent piețele raportat și la impactul activelor și ciclurilor imobiliare din anii precedent [5].

Dacă anul 2018 este considerat de analiști ca având toate premisele economice necesare consolidării creșterii sustenabile a produsului intern brut la nivelul Uniunii Europene, din perspectiva influenței factorilor externi, câțiva factori importanți de risc merită menționați. Primul și cel mai important este dat de incertitudinea ce planează asupra măsurilor de politică externă economică și militară ce vor fi promovate de noua administrație de la Casa Albă și asupra modului în care acestea se vor articula cu nevoile de securitate ale unora dintre membrii Uniunii Europene. În al doilea rând, persistă amenințarea grupărilor teroriste manifestată nu mai devreme de finalul anului 2016 prin atacuri la Berlin și Istanbul. Începând de la jumătatea anului 2016, Brexitul a devenit și el un subiect extrem de important. Termenii,

dar și momentul în care Marea Britanie va părăsi Uniunea Europeană își pot pune o amprentă puternică asupra echilibrului și așa fragilizat de discrepanțele puternice dintre membrii Uniunii. Pe plan intern, multe din statele Uniunii Europene au trecut recent sau urmează să treacă prin procese electorale care ar putea să aducă schimbări de paradigmă și în politica lor internă.

Pe plan intern, anul 2018 se așteaptă să fie unii de creștere economic susținută. Tendința este consemnată atât în previziunile analiștilor interni, cât și în cele ale instituțiilor financiare internaționale. Cu toate acestea, spre deosebire de anii precedenți, sustenabilitatea creșterii economice și politicii financiare publice este pusă serios la îndoială de diferențele mari dintre cifrele vehiculate de autoritățile publice naționale care se bazează pe rate anuale de creștere economică de peste 5% și cele ale analiștilor externi care anticipează creșteri economice anuale de sub 4%.

2. PIAȚA IMOBILIARĂ DE SPAȚII REZIDENȚIALE

2.1. ASPECTE GENERALE

Cuvântul de ordine care caracterizează piața imobiliară românească în 2017 și evoluția sa previzionată în 2018 este stabilitatea. Analiza creșterii economice de ansamblu, ca și cea a evoluției pieței imobiliare pe principalele sale segmente conduce la concluzia că piața imobiliară se află într-o fază de creștere moderată, susținută de o tendință de maturizare pe fiecare din segmentele sale principale.

După o creștere importantă înregistrată în anii anteriori pe piața spațiilor comerciale și industriale, anul 2017 a consemnat o creștere accentuată și pentru segmentul rezidențial [6].

Pentru anul 2018 previzionăm menținerea trendului ascendent al pieței, dar cu o moderare a creșterii pe principalele sale segmente, ca urmare a maturizării și stabilizării pieței. La menținerea acestui trend își vor aduce aportul, în viziunea noastră și investorii străini datorită yieldurilor ridicate.

În linii generale, activitatea de dezvoltare imobiliară a înregistrat o creștere consemnată prin numărul de autorizații de construire emise în ultimii doi ani (2016 și 2017). Pentru anii următori este de așteptat ca activitatea de dezvoltare imobiliară să își modereze semnificativ rata de creștere ca urmare a faptului că proiectele deja dezvoltate se pliază pe nevoile consumatorilor și răspund într-o proporție semnificativă cerințelor acestora. Ca urmare, este posibil ca perioada următoare să fie caracterizată de oportunități limitate de dezvoltare în domeniul imobiliar, în principal orientate pe proiecte de nișă, cu precădere în zonele caracterizate de o activitate economică intensă în perioada 2013-2017.

Pentru o caracterizare completă a contextului pieței imobiliare, merită amintit că piața românească își menține avantajul în raport cu celelalte piețe europene, continuând să înregistreze rate de rentabilitate semnificativ mai ridicate pe toate segmentele pieței imobiliare. Acest lucru va conduce cel mai probabil la menținerea pe o perioadă mai îndelungată a trendului menționat de creștere moderată pentru toate componentele principale ale pieței imobiliare.

În ceea ce privește activitatea de dezvoltare imobiliară, aceasta a fost una deosebit de intensă în ultima perioadă, cu anumite caracteristici particulare determinate de particularitățile fiecărei piețe locale.

În zonele caracterizate de un nivel mai ridicat de dezvoltare economică, activitatea de dezvoltare a proiectelor imobiliare a avut un trend ascendent încă din perioada 2013-2015, în special pe segmentul industrial, urmat de creșteri semnificative și pe segmentul spațiilor de birouri și de retail. Anii 2015, 2016 și 2017 au adus o creștere a interesului pentru dezvoltarea de proiecte rezidențiale în astfel de zone, ca urmare a identificării unei cereri solvabile importante susținută de creșterea veniturilor populației și scăderea gradului de neocupare a forței de muncă.

În zonele cu un nivel mai redus de dezvoltare economică și o rată a șomajului ridicată, activitatea de dezvoltare imobiliară, ca și volumul tranzacțiilor imobiliare au demarat lent, în special pe baza unor proiecte imobiliare de mici dimensiuni, adaptate la specificul pieței locale. În multe cazuri, activitatea de dezvoltare imobiliară a vizat doar anumite segmente particulare ale pieței, care corespund specificului economic zonal, iar în altele, evoluții semnificative s-au înregistrat doar sub aspectul volumului tranzacțiilor, fără a fi necesare dezvoltări imobiliare semnificative pe anumite subsegmente deja bine reprezentate. Piața rezidențială se înscrie astfel pe un trend similar celorlate piețe centrale și europene și, pe termen lung celor occidentale [7].

2.2. PIAȚA REZIDENȚIALĂ DIN ROMÂNIA

Componenta ciclică a economiei, care reprezintă piața imobiliară este considerată de economiști drept cea mai perfectă formă de piața imperfect [8]. În România, piața imobiliară este caracterizată în principal prin niveluri ridicate de fragmentare, asimetrie și polarizare.

Intrată în ciclul post-criza la final de 2012 (după aproape patru ani de ajustare) piața rezidențială internă a traversat un proces de accelerare în ultimele trimestre, evoluție convergentă cu cele din piețele europene și globale. Pe de o parte, această evoluție ascendentă a fost influențată de ameliorarea venitului real disponibil al populației, Programul Prima Casa și nivelul redus al costurilor reale de finanțare.

Pe de alta parte, se evidențiază o cerere ridicată pe piața rezidențială de natură investițională, date fiind așteptările privind un randament mai ridicat față de instrumentele alternative, din perspectiva termenului mediu. Astfel, la nivel național prețurile caselor au crescut în ultimele trimestre, în convergența către valorile din 2008. Se mențin însă diferențe foarte importante între regiuni și principalele centre din România, atât din perspectiva prețurilor, cât și a proiectelor rezidențiale în derulare.

Din analiza econometrică a evoluțiilor din piața rezidențială internă din perioada 2009-2017, realizată prin utilizarea datelor Eurostat și Bancii Naționale a României se pot desprinde următoarele concluzii: Există o relație invers proporțională între dinamica prețurilor rezidențiale și evoluția ratelor reale de dobândă. Pe de alta parte, se observă o relație direct proporțională între evoluția prețurilor rezidențiale și dinamica salariului real.

De asemenea, există o relație proporțională între evoluția prețurilor rezidențiale din România și dinamica prețurilor caselor din Zona Euro (principalul partener economic). Nu în ultimul rând, se confirmă așa numitul efect de avuție – tendința ascendentă a prețurilor pe piața rezidențială a influențat pozitiv consumul privat (principală componentă a PIB) în ultimele trimestre. Rezultatele acestei analize econometrice coroborate cu perspectivele de majorare graduală a costurilor de finanțare și cu semnalele de maturitate ale ciclului economic post-criza exprimă premise de consolidare a pieței rezidențiale pe termen scurt, cu

posibilitatea de schimbare de tendință (din ascendentă în descendentă) în a doua jumătate a anului 2018.

Anul 2017 a fost apreciat deopotrivă de intermediarii imobiliari și de analiștii de pe această piață ca fiind unul foarte favorabil pieței rezidențiale. Numărul locuințelor livrate în 2017 în marile orașe a crescut cu aproape 20% față de anul 2016 pe fondul unui interes crescut al dezvoltatorilor pentru proiecte rezidențiale destinate unor segmente variate de consumatori [9].

Activitatea de dezvoltare de proiecte rezidențiale demarată în 2016-2017 în principalii poli urbani ai României a rezultat în furnizarea pe piață a unor produse adaptate nevoilor în schimbare ale consumatorilor la fel ca și pe piețele occidentale [10].

Dacă în anii anteriori oferta a vizat cu precădere produse adaptate programului Prima Casă și accesibile persoanelor cu venituri mici sau medii, noile dezvoltări imobiliare au avut în vedere și segmente de consumatori cu venituri peste medie, propunând unități locative cu suprafețe generoase, dar de asemenea și ansambluri situate în zone centrale, a căror dezvoltare în perioadele anterioare ar fi fost considerată riscantă prin prisma costurilor mari implicate.

Din perspectiva cererii, analiza relevă că în ultima parte a anului 2016 și pe parcursul anului 2017 o proporție mai mare din cumpărători este reprezentată de cei cu venituri medii și peste medie care sunt interesați de unități locative mai mari (2,3,4 camere) situate în zone centrale și semicentrale bine deservite de rețelele de utilități și transport public.

Acest lucru, coroborat cu faptul că veniturile salariale în această perioadă au înregistrat creșteri în cazul unei părți însemnate din populația activă, a făcut ca presiunea asupra prețului unităților rezidențiale să scadă, potențialii cumpărători fiind în egală măsură interesați de alte elemente precum localizare, calitatea finisajelor, apropierea de stațiile de transport public, accesul la o gamă largă de utilități.

Previziunile macroeconomice optimiste pentru anul 2018, precum și gradul de absorbție mare al proiectelor imobiliare în derulare pe piețele locale active din România (70-90%) conduc la previzionarea unei evoluții favorabile a pieței rezidențiale în anul următor.

Este de menționat de asemenea că expansiunea pieței rezidențiale este specifică acelor zone în care nivelul de dezvoltare economică este ridicat sau în creștere și se manifestă cu mult mai multă moderație în orașele mici, stagnante, afectate în ultimele decenii de o migrație accentuată a populației tinere.

Piețele locale cu cea mai mare expansiune pe domeniul rezidențial în anul 2017 au fost București, Cluj-Napoca, Constanța, Sibiu, Brașov, Iași și Timișoara, de menționat că în partea centrală a țării se manifestă în plus o tendință particulară, și anume că achiziția unităților locative se face în majoritatea cazurilor prin fonduri proprii, fără apelul la finanțarea bancară.

În ceea ce privește analiza ofertei, câteva constatări cu caracter general merită menționate. De exemplu, existența unei diferențe semnificative între nivelul prețurilor din zona centrală și cele din cartierele periferice din orașele reședință de județ se manifestă în continuare, dar anumite tendințe particulare pot fi constatate. Se remarcă astfel prețuri mai ridicate pe metrul pătrat în zonele centrale și ultracentrale, atât la vânzare cât și la închiriere, pentru unele unități locative vechi (construite înainte de anul 2000), în comparație cu cele noi, în multe orașe importante. Această aparentă anomalie este de fapt motivată de localizarea diferită a imobilelor, în sensul că imobilele vechi sunt localizate în microzone cu acces mai facil la utilitățile publice și în care densitatea construcțiilor este foarte mare, neputându-se identifica oportunități noi de dezvoltare imobiliară. O altă posibilă distorsiune este determinată de suprafețele utile ale apartamentelor oferite, cele din construcții mai vechi având suprafețe în general mai reduse, de multe ori și pe seama balcoanelor și teraselor mari proiectate în cazul imobilelor noi.

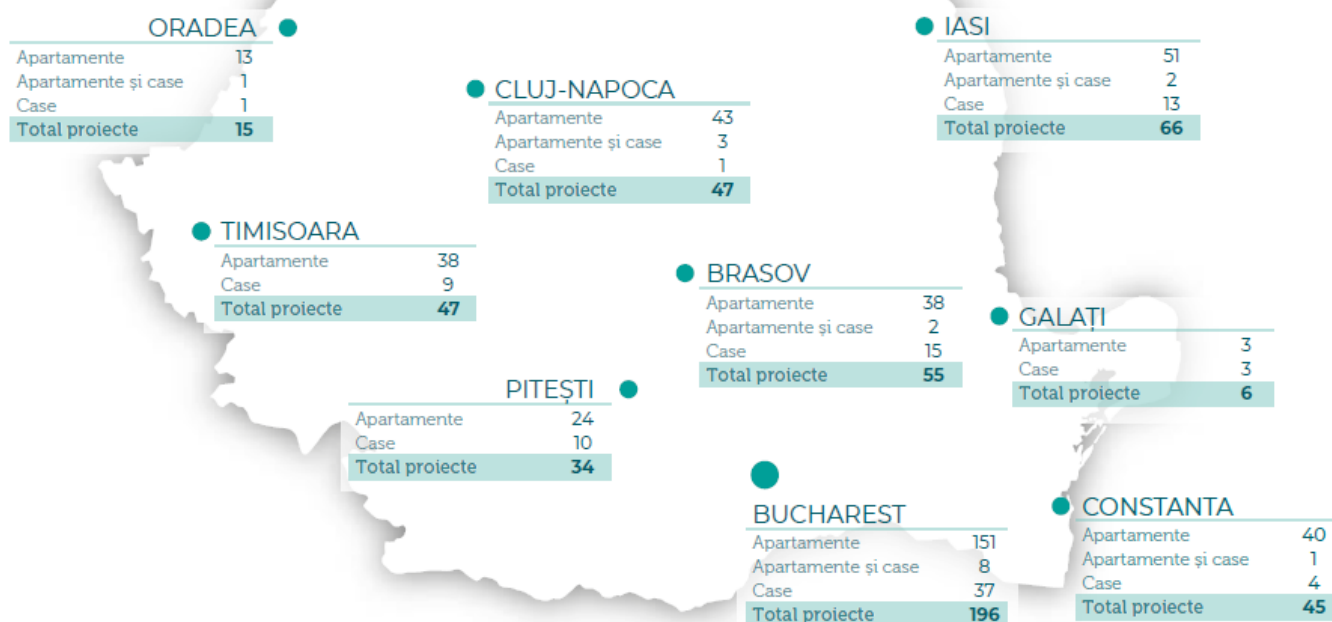
De asemenea a crescut semnificativ interesul cumpărătorilor potențiali pentru unități locative noi în detrimentul celor vechi, precum și perioada de timp acceptată de aceștia pentru achiziționare sau schimbarea locuinței.

Un alt aspect important care caracterizează piețele rezidențiale dezvoltate este creșterea apetitului pentru închiriere, relevând începutul unei etape de maturizare a pieței rezidențiale românești unde ponderea persoanelor care stau cu chirie este semnificativ mai mică decât pe alte piețe europene dezvoltate.

Un aspect nou pe piața imobiliară românească este reprezentat de oferirea spre vânzare la începutul lui 2017 de către Immofinanz AG cu total active în România evaluate la 853,2 mil.euro (16,3% din portofoliul total active firmă) a întregii sale divizii rezidențiale (cca. 100 mil euro), corespunzător unei tendințe de specializare a dezvoltatorilor imobiliari, dar și așteptărilor referitoare la existența pe piața românească a unor investitori cu putere financiară mare care să intre sau să își consolideze poziția pe piața rezidențială [11].

Nu trebuie pierdută din vedere nici intensificarea activității de lichidare a portofoliilor rezidențiale deținute de instituțiile bancare ca urmare a înregistrării unor credite neperformante și a aplicării legii dării în plată. Deși o mare parte a portofoliilor bancare include locuințe situate în clădiri mai vechi, nu în puține cazuri oferta acestora include apartamente în ansamburi rezidențiale noi a căror execuție a fost stagnată ca urmare a dificultăților financiare ale dezvoltatorilor, imobilele intrând în proprietatea băncilor. Intensificarea acestei activități ar putea într-o mică măsură să determine o limitare a creșterii prețurilor în sectorul rezidențial al pieței imobiliare.

Potrivit datelor dintr-un studiu realizat de Analize Imobiliare, în ultimul trimestru din 2017 existau, în zece mari orașe ale țării (și împrejurimi), peste 1.500 de ansambluri rezidențiale în construcție sau care urmau a fi începute în perioada următoare (având autorizația recent obținută sau aflate în faza de obținere a PUZ-ului). În calcul au fost luate doar proiectele cu un minimum de 30 de unități locative planificate, iar orașele supuse analizei sunt București, Cluj-Napoca, Timișoara, Iași, Constanța, Brașov, Pitești, Oradea, Galați și Ploiești. De menționat este că în aceasta cifră nu sunt incluse ansamblurile doar planificate deocamdata (fără a fi început procesul de obținere a documentației necesare pentru începerea lucrărilor) și nici cele deja finalizate și vândute.



Sursa: Analize imobiliare. www.anevar.ro

În mod firesc, în zona Capitalei se găsesc cele mai multe asemenea proiecte, numărul acestora ajungând la 497. În mod interesant, pe următoarea poziție în clasament se situează Iașiul, cu 238 de ansambluri, apoi Timișoara, cu 189, Constanța, cu 173, Brașov, cu 147, și abia apoi Cluj-Napoca, cu 121 de proiecte în construcție sau care urmează a fi demarate. Această situație poate fi explicată prin faptul că, ajuns într-un stadiu mai avansat de dezvoltare, Cluj-Napoca atrage acum inițiative mai ample de dezvoltare, respectiv proiecte cu un număr mai mare de unități. În fiecare dintre celelalte patru orașe analizate – Pitești, Oradea, Galați și Ploiești, numărul proiectelor active în piață la finalul lui 2017 și începutul lui 2018 s-ar situa sub 100.

În ceea ce privește tipul dezvoltărilor rezidențiale atrase de cele zece orașe ale țării, cele mai multe se încadrează în categoria ansamblurilor de apartamente. Acest fapt este cât se poate de firesc în actualul context de piață, explicându-se, din perspectiva dezvoltatorilor, prin costurile mai mici de construcție (prin diminuarea impactului terenului în preț), iar, din cea a cumpărătorilor, prin valoarea mai redusă de achiziție per unitate locative (apartamentele

având, de regula, o suprafața mai mică decât o casă individuală). Luând în calcul toate proiectele din fiecare piață, inclusiv pe cele nou lansate (dar fara documentația necesară începerii construcției) și pe cele finalizate și vândute, studiul menționat releva ca peste 85% dintre ansamblurile bucureștene sunt de apartamente; pe de alta parte, aceasta categorie deține o pondere de 87% în Cluj-Napoca, circa 80% în Timișoara și Iași, 78% în Brașov, 94% în Constanța, 77% în Oradea, 86% în Galați, 79% în Pitești și 74% în Ploiești.

Număr estimat de proiecte în piață, în 2018

	În piață	AC recent obținută	Inițiere PUZ	Număr estimat de proiecte în piață, în 2018
București	196	149	152	497
Cluj	47	11	63	121
Timișoara	47	25	117	189
Iași	66	37	135	238
Constanța	45	15	113	173
Brașov	55	15	77	147
Pitești	34	11	39	84
Oradea	15	13	12	40
Galați	6	4	16	26
Ploiești	22	1	8	31

Sursa: Analize imobiliare. www.anevar.ro

3. ANALIZA PREȚURILOR PIEȚEI REZIDENȚIALE

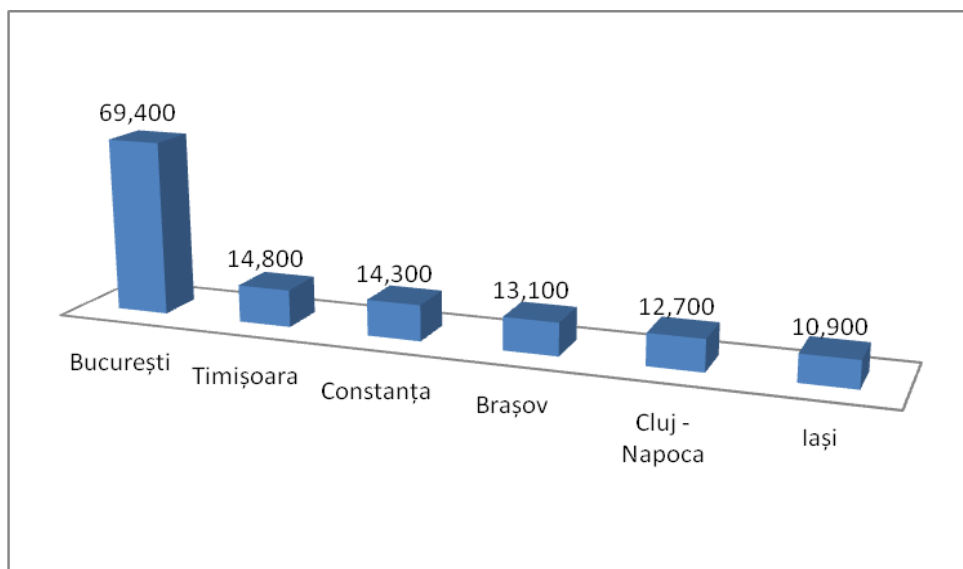
3.1. CEREREA ȘI OFERTA PENTRU PROPRIETĂȚI REZIDENȚIALE

În ultimul trimestru al anului 2017, prețul mediu pe metru pătrat al apartamentelor din Brașov a ajuns la pragul de 1.000 de euro/mp util. În București, după o ușoară scădere în al treilea trimestru al anului 2017, prețul mediu pe metru pătrat a crescut, în trimestrul al patrulea al anului 2017, cu 1,8%. Totuși, dintre cele 6 mari orașe, Capitala are cea mai scăzută rată de creștere anuală.

Statistic, primul trimestru nu este un moment bun de vânzare a proprietăților (crește perioada de vânzare, prețurile cerute sunt ajustate) totuși cumpărătorii caută activ informații despre evoluția pieței și proprietățile imobiliare. Un semn de relansare pentru 2018 ar putea fi și faptul că în ultimul trimestru al anului 2017 au fost listate la vânzare cu 18% mai multe proprietăți decât în aceeași perioadă din 2016. Toate acestea indică faptul că 2018 poate fi anul stabilizării și al creșterii moderate în piața imobiliară [12].

Fața de trimestrul trei al anului 2017, cererea pentru proprietăți rezidențiale și aici vorbim atât apartamente, cât și case, la nivelul celor mai mari șase orașe ale țării s-a diminuat cu 13% în ultimul trimestru al anului 2017. Acest recul este însă unul firesc spun specialiștii și tot ei spun că poate fi pus pe seama ciclicității pieței rezidențiale, dat fiind că luna septembrie marchează, în mod tradițional, un apogeu al activității de tranzacționare, în vreme ce în decembrie se resimte, dimpotrivă, un declin din acest punct de vedere. La această cauză a contribuit într-un mod major și terminarea fondurilor programului Prima Casă. Scăderi ale apetitului pentru achiziții au fost consemnate în majoritatea orașelor analizate: -13% în București, -10% în Timișoara, -17% în Constanța, -18% în Brașov și, respectiv, -16% în Iași. Singura excepție de la regulă o constituie Cluj-Napoca, unde cererea s-a menținut la un nivel relativ constant, în condițiile unei creșteri ușoare, de doar 1%. (Figura nr. 1).

-13%	-10%	-17%	-18%	+1%	-16%	Evoluția cererii în ultimele 3 luni %
-7%	+6%	+12%	+30%	+24%	+42%	Evoluția cererii în ultimele 12 luni %



**Figura nr. 1 - Cererea pentru proprietăți rezidențiale de vânzare
Case și apartamente – noi și vechi**

Raportat la perioada similară a anului trecut însă, interesul din partea potențialilor cumparatori a consemnat, per ansamblu, un avans de 5%. Acest indicator a avut o evoluție sensibil diferită în cele șase centre regionale analizate: a scăzut cu 7% în București, dar s-a

majorat (de cele mai multe ori considerabil) în toate celelalte cazuri – cu 6% în Timișoara, cu 12% în Constanța, cu 30% în Brașov, cu 24% în Cluj-Napoca și cu 42% în Iași.

Din punctul de vedere al preferințelor potențialilor cumparatori, locuințele nou-construite ocupă în continuare un loc important, 56% dintre clienții din marile orașe arătându-se interesați de acest tip de proprietăți în anul 2017, față de 50% în anul 2016. Lucrurile stau însă diferit atunci când ne uităm la fiecare piață în parte. Astfel, în trei dintre marile centre regionale analizate, majoritatea înclină spre achiziția unei locuințe noi: 66% în Iași, 71% în Cluj-Napoca, care are o creștere importantă, de la 60% în anul 2016 și 59% în București. Pe de altă parte, în celelalte trei orașe, ponderea ocupată de locuințele noi este minoritară, dar totuși în creștere: 48% în Timișoara, de la 40% cât era în anul 2016 și 43% în Constanța și Brașov, față de 38% și, respectiv, 35%, cât a fost în anul 2016. (Figura nr. 2).

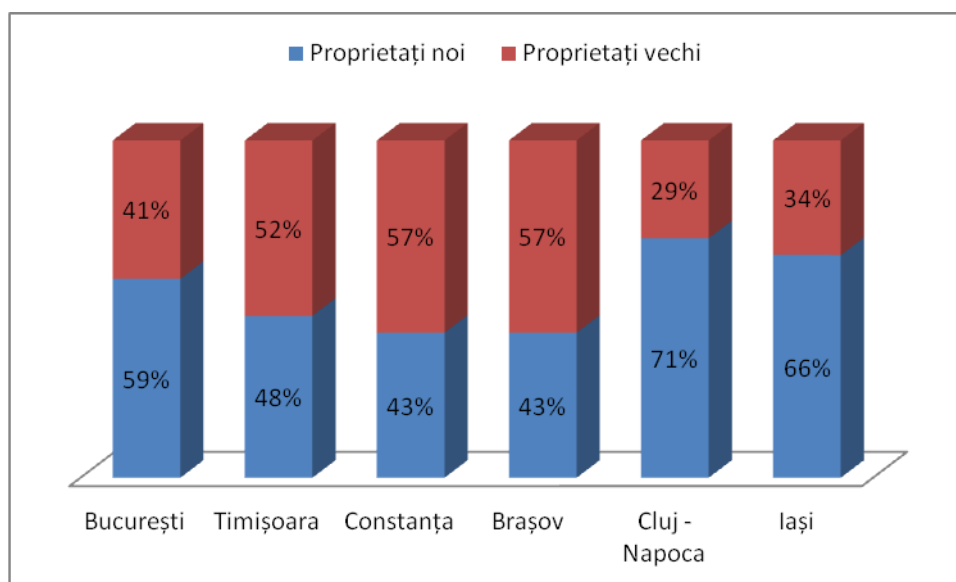
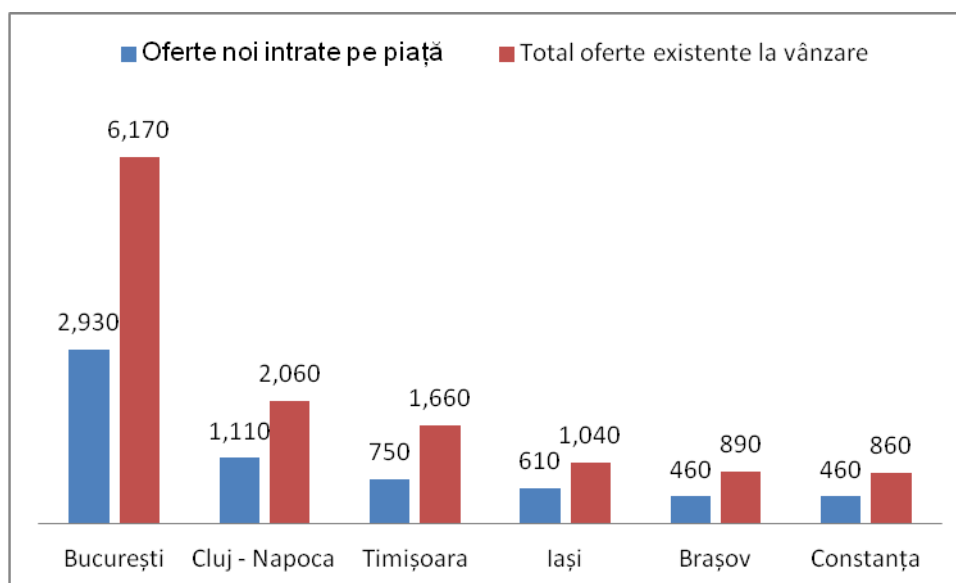


Figura nr. 2 - Cererea pentru proprietăți rezidențiale noi vs vechi în anul 2017

În ceea ce privește oferta de proprietăți rezidențiale (apartamente și case) disponibile spre vânzare în cele șase piețe analizate, datele pe anul 2017 reflectă o tendință de scădere față de perioada similară din 2016, în medie cu 18,3%. Cel mai semnificativ recul, de 26,9%, este resimțit în Constanța, pe urmatoarele locuri situându-se Bucureștiul (cu -22,1%), Brașovul (-20,6%), Timișoara (-15,1%), Cluj-Napoca (-8,7%) și Iașiul (-5,3%).

Cât despre ofertele nou introduse pe piață, față de perioada similara a anului trecut poate fi observata, la nivelul marilor orașe, o creștere cumulata importanta, de 17,8%. Tendința ascendentă a fost resimțita în toate cele șase piețe, cel mai mare avans având loc în Iași (56,4%), iar cel mai mic în București (5,7%); creșteri importante au fost consemnate însă și în Cluj-Napoca (34%), Timișoara (25,6%), Brașov (22,6%) și Constanța (14%). (Figura nr. 3).

Evoluție nr. de oferte în ultimele 12 luni %	+5,7%	+34%	+25,6%	+56,4%	+22,6%	+14,0%	Oferte nou intrate în piață
	-22,1%	-8,7%	-15,1%	-5,3%	-20,6%	-26,9%	Total oferte existente la vânzare

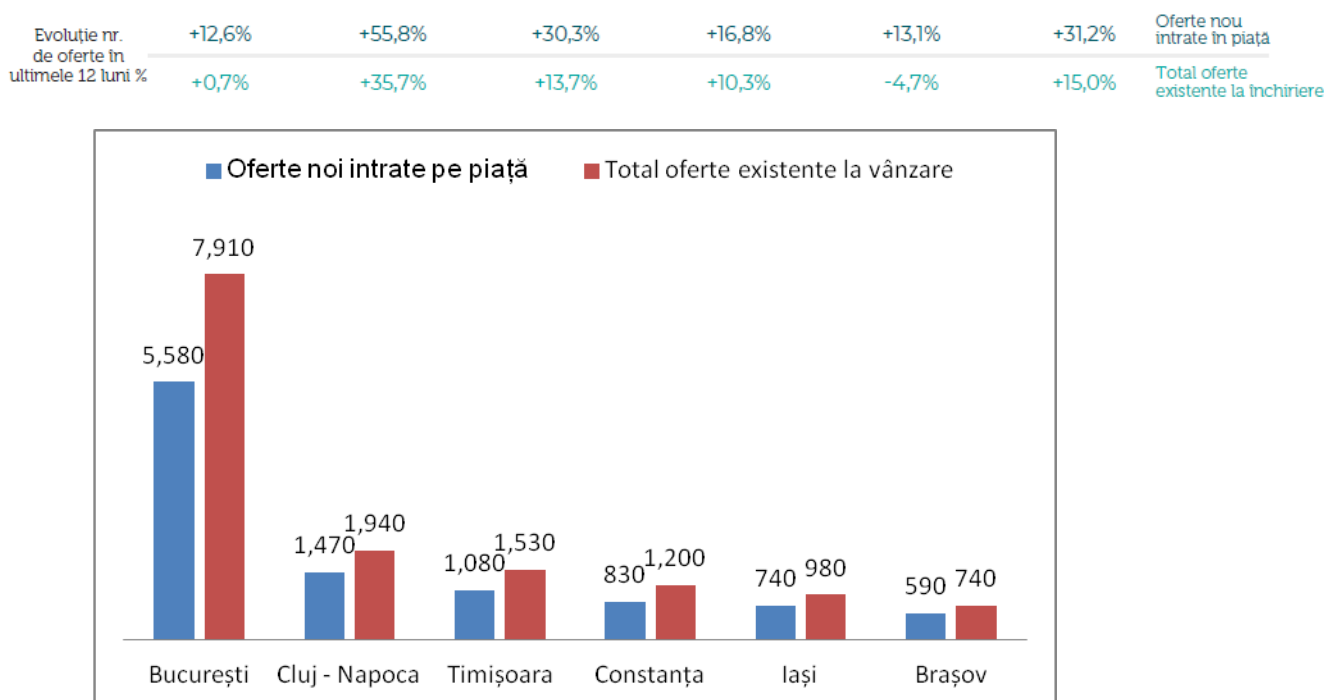


**Figura nr. 3 - Proprietăți listate la vânzare în marile orașe în 2017
Apartamente și case construite după anul 2000**

În ceea ce privește oferta de proprietăți rezidențiale (apartamente și case) disponibile spre închiriere în cele șase piețe analizate, datele pe anul 2017 reflecta, o tendința de creștere față de perioada similară din 2016, în medie cu 6,8%.

În condițiile unui avans ușor, de 0,7%, volumul anunțurilor de închiriere a ramas, practic, relativ constant în București, în vreme ce în Iași a avut loc o scadere de 4,7%. În toate celelalte orașe au fost consemnate creșteri: 35,7% în Cluj-Napoca, 13,7% în Timișoara, 10,3% în Constanța și 15% în Brașov. (Figura nr. 4).

Comparativ cu perioada similara a anului 2016, însa, numarul ofertelor noi de închiriere din piața a fost, în ultimul trimestru din 2017, cu 20,5% mai ridicat. Cel mai mare avans, de 55,8%, a avut loc în Cluj-Napoca, pe urmatoarele locuri situându-se Brașovul (cu un plus de 31,2%), Timișoara (30,3%), Constanța (16,8%), Iași (13,1%) și București (12,6%).



**Figura nr. 4 - Proprietăți listate la închiriere în marile orașe în 2017
Apartamente și case construite după anul 2000**

Cele mai recente date centralizate de ANCPI arată că, în anul 2017 au fost înregistrate, la nivel național, 571.828 de operațiuni de vânzare-cumparare. În aceasta perioada, cele mai multe vânzari de imobile au fost derulate, în mod firesc, în marile centre regionale: București (82.477 de tranzacții), Cluj (43.774 de contracte), Ilfov (41.687), Timiș (35.068), Iași (31.357), Brașov (28.406) și Constanța (27.843). Pe de alta parte, județele cu cea mai slaba activitate de tranzacționare sunt: Caraș-Severin (3.615 de tranzacții), Salaj (3.920), Teleorman (4.470), Covasna (4.529) și Gorj (4.698). (Figura nr. 5) [13].

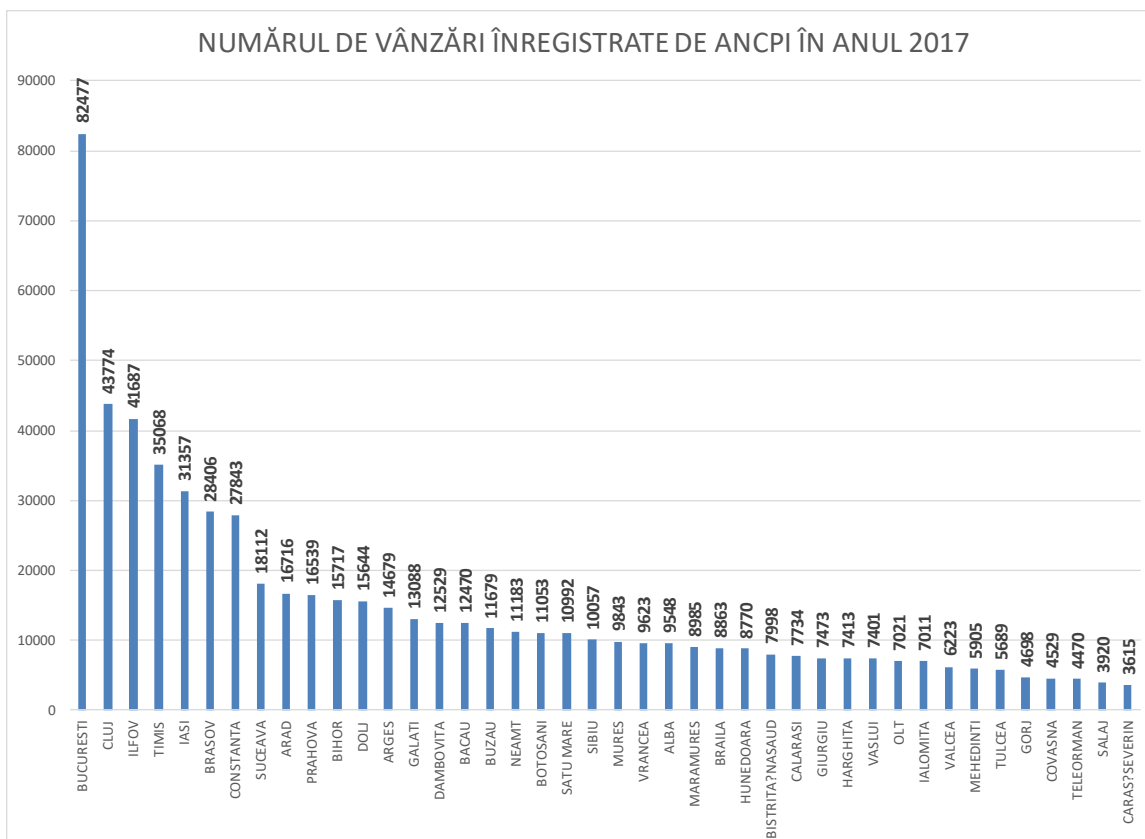


Figura nr. 5 - Numărul de vânzări înregistrate de ANCPPI în anul 2017

Din punctul de vedere al tipurilor de proprietăți achiziționate în anul 2017, între județele analizate pot fi remarcate anumite diferențe. Astfel, în București, cele mai multe tranzacții (45.613) au avut ca obiect unități individuale (cea ce ilustrează apetitul ridicat pentru cumpararea de locuințe finalizate), în vreme ce tranzacțiile cu terenuri intravilane fără construcții s-au situat la circa jumătate (19.509). În Cluj și Timiș, cele două tipuri de operațiuni se afla la un nivel foarte apropiat, în vreme ce, în Ilfov, achizițiile de terenuri (fără construcții) este de aproape de patru ori mai mare decât al celor ce vizează unități individuale. (Figura nr. 6) [13].

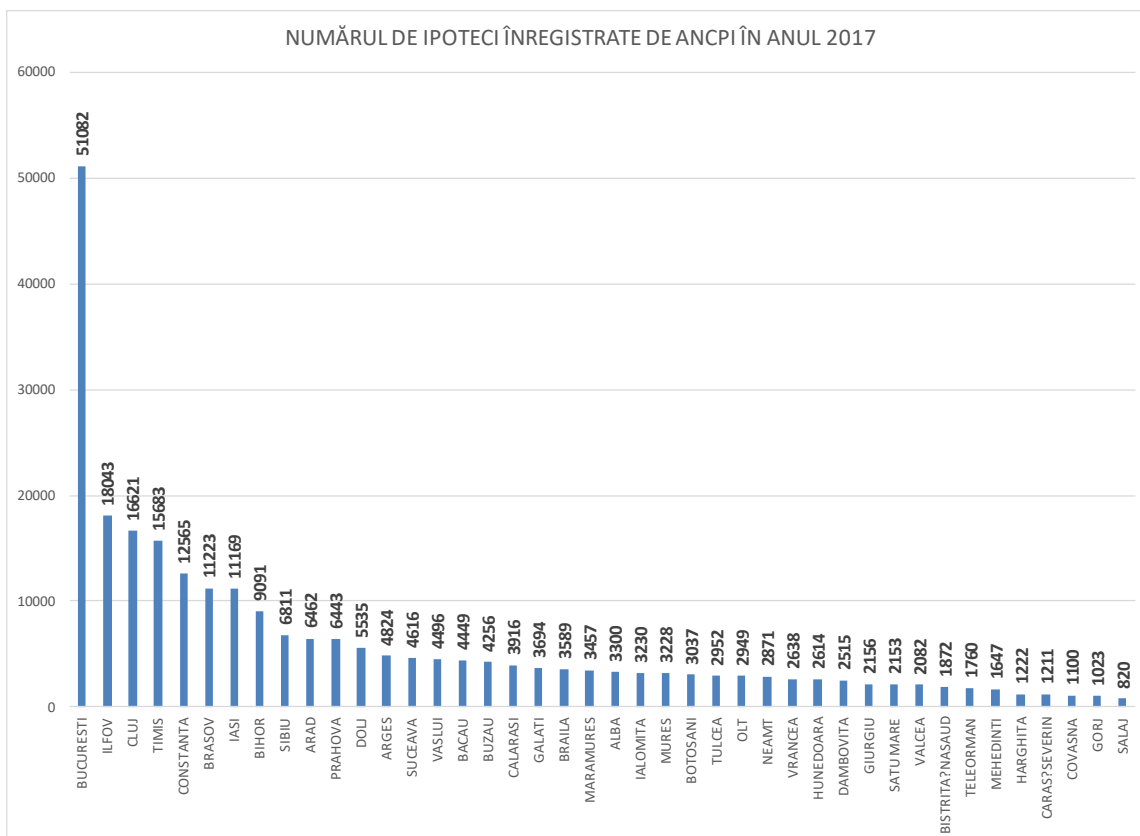


Figura nr. 6 - Numărul de ipoteci înregistrate de ANCPI în anul 2017

Toate datele din Figura nr. 5 coroborate cu datele din Figura 6, reiese că în București din totalul de 82.477 de tranzacții, 51.082 tranzacții sunt cu credit ipotecar ceea ce înseamnă 62% Cluj (40%), Ilfov (41%), Timiș (44%), Iași (36%), Brașov (40%) și Constanța (45%).

3.2. EVOLUȚIA PREȚURILOR APARTAMENTELOR ÎN MARILE ORAȘE DIN ROMÂNIA

Mai mult de 80% din tranzacțiile imobiliare de bunuri imobile rezidențiale, sunt de unități locative – apartamente. Din aceste considerente vom analiza doar evoluția prețurilor de bunuri imobile rezidențiale – apartamente.

În ultimul trimestru din 2017, prețurile solicitate pentru apartamentele disponibile spre vânzare s-au majorat în toate cele șase mari orașe ale României. Cea mai mică creștere, de 0,9%, a avut loc în Timișoara (pâna la o valoare de 1.120 de euro pe metru pătrat suprafață utilă); cel mai semnificativ avans a fost consemnat, însa, ca și trimestrul trecut, în Cluj-Napoca unde pretențiile vânzătorilor s-au ridicat aici cu 3,7% (fața de un plus de 6% în trimestrul anterior), pâna la 1.460 de euro pe metru pătrat suprafață utilă, valoare foarte apropiată de nivelul maxim al pieței, respectiv 1.551 de euro pe metru pătrat suprafață utilă, atins în aprilie 2008.

Dupa declinul de 1,1% consemnat în cele trei luni anterioare, apartamentele din București s-au apreciat cu 1,8% în ultimul sfert din 2017, pâna la o valoare de 1.250 de euro pe metru pătrat util. În afară de Timișoara, o marja de creștere mai redusă decât atât a fost consemnată în Iași (un plus de 1,1%, pâna la 950 de euro pe metru pătrat), în vreme ce, în Constanța și Brașov, au fost înregistrate creșteri mai importante de 2,1% (pâna la 1.070 de euro pe metru pătrat suprafață utilă) în cel dintâi caz și 3,2% în cel de-al doilea. De notat este că orașul de la poalele Tâmppei a atins trimestrul trecut pragul „psihologic” de 1.000 de euro pe metru patrat util, astfel că, în momentul de fața, doar Iașiul se mai situeaza sub acest nivel (dintre cele mari șase centre regionale).

Din punctul de vedere al evoluției prețurilor la 12 luni, capitala Transilvaniei se distinge prin creșterea-record fața de trimestrul al patrulea din 2016, respectiv 18,9%; acest salt poate fi pus pe seama cererii ridicate de locuințe din partea investitorilor de pe piața locala și, în mod implicit, a numeroaselor achiziții cu bani gheața derulate de aceștia. La polul opus, cel mai mic avans anual al prețurilor, respectiv 7,7%, a fost consemnat în Capitală – precauția mai accentuata a vânzătorilor bucureșteni poate fi explicata prin faptul că cel mai mare oraș al țării a fost, în trecut, cel mai afectat atât de scumpirile din perioada de boom, cât și de ieftinirile din timpul recesiunii. În cealalte mari centre regionale, prețurile solicitate de către vânzatori sunt mai mari cu 8,6% (în Iași), cu 9,4% (în Timișoara și Brașov) și, respectiv, cu 11,3% (în Constanța) decât în ultimul trimestru din 2016.

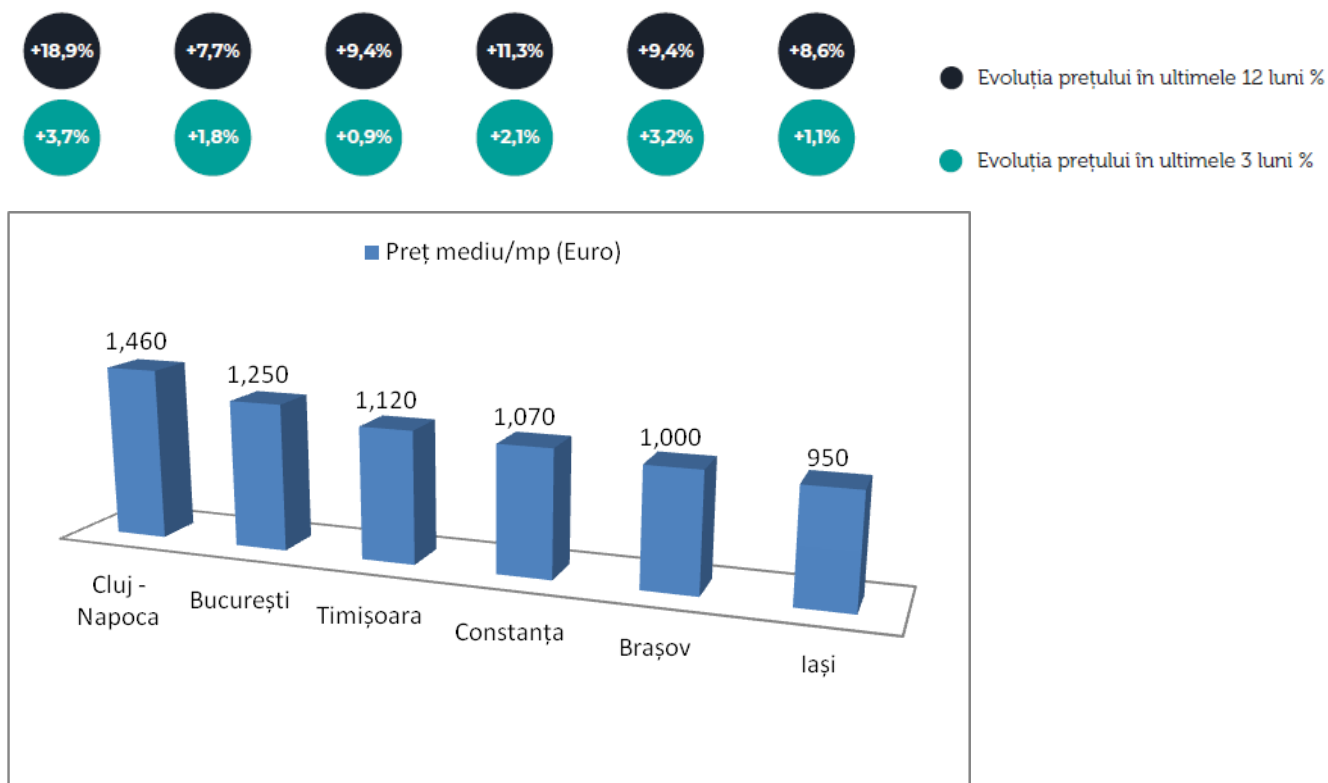


Figura nr. 7 Evoluția prețurilor în marile orașe – Apartamente de vânzare

La nivel național, cele mai scumpe locuințe se găsesc, în mod evident, în marile centre regionale, în care valoarea medie de listare pentru un apartament este de peste 1.000 de euro pe metru pătrat suprafață utilă (Cluj-Napoca, București, Timișoara, Constanța și Brașov). La aceste cinci orașe descries mai sus li se adauga și Craiova, unde o astfel de unitate locativă poate fi achiziționată cu 1.050 de euro pe metru pătrat suprafață utilă. Pretențiile vânzătorilor din capitala Olteniei sunt, astfel, cu peste 10% mai ridicate decât ale celor din capitala Moldovei – Iași. Paradoxal municipiul Iași nu face parte din primele șase orașe unde prețul mediu pentru un apartament depășește 1.000 de euro pe metru pătrat suprafață utilă, cauzat de faptul ca cele mai multe apartamente tranzacționate sunt amplasate în zona periferică sau limitrofă unde prețurile nu depășesc 800 de euro pe metru pătrat suprafață utilă.

Și clasamentul orașelor cu cele mai accesibile apartamente rămâne, în esență, neschimbat față de trimestrul anterior al anului 2017 (cu o singură excepție, în toate aceste reședințe de județ au fost consemnate scumpiri în ultimul sfert al anului 2017). Astfel, cele mai mici prețuri se găsesc în Reșița și Giurgiu (460 de euro pe metru patrat util), apoi în Drobeta Turnu-Severin (530 de euro pe metru patrat util), Alexandria (540 de euro pe metru patrat

util), Târgoviște (570 de euro pe metru patrat util) și Calarași (580 de euro pe metru patrat util).

În mod interesant, topul celor mai semnificative scumpiri consemnate în ultimul trimestru din 2017 este format în mod exclusiv din orașe mai mici, cu apartamente mai ieftine: pe primul loc se situează Zalău, cu un plus de 7%, urmat de Sfântu Gheorghe (+6,7%), Târgu Jiu (+6,5%), Sibiu (+6,2%), Râmnicu Vâlcea (+6,1%) și Buzău (+5%). Pe de altă parte, apartamentele s-au ieftinit în trei județe de județ, respectiv Suceava (-3,5%), Miercurea-Ciuc (-1,8%) și Giurgiu (-0,3%); creșteri reduse, de sub 1%, au avut loc în Bacău (+0,7%), Alexandria (+0,7%) și Timișoara (+0,9%).

În capitala Moldovei, interesul pentru achiziția de apartamente a consemnat cele mai mari variații din ultimii patru ani: 127% pe segmentul vechi și 775% pe segmentul nou (salt explicat, în parte, și de creșterea foarte mare a volumului de oferte). Interesant este că, dacă până în 2014 ritmul de creștere a celor două segmente a fost relativ apropiat, în 2015 piața rezidențială nouă a cunoscut un avans de 203%, reușind astfel să depășească nivelul cererii pentru cea veche. După un plus de 8%, supremația apartamentelor noi se menține și anul acesta, în condițiile în care interesul pentru apartamentele vechi a scăzut considerabil.

Capitala Moldovei a înregistrat, trimestrul trecut, al doilea cel mai redus avans al prețurilor după Timișoara, dintre marile centre regionale analizate, respectiv 1,1%. La fel ca în București, aici au avut loc, în funcție de zonă, atât creșteri, cât și scăderi pe segmentul apartamentelor – în ambele cazuri, variațiile au fost destul de reduse, situându-se sub pragul de 2%. Cea mai mare scumpire, de 1,4%, a fost consemnată în zona Copou, aceasta fiind urmată de un plus de 1,2% în Agronomie, Nicolina I, Nicolina II, Podu Roș, Tătărași, Tudor Vladimirescu, Păcurari, apoi 1,1% în Metalurgie, Bucium, Gara, CUG, Alexandru cel Bun, Galata, respectiv, de o creștere de 1% în Aurel Vlaicu, Canta.

Pe de altă parte, în zona centrală a municipiului, zona Complex Comercial Palas, au avut loc cele mai mici creșteri de preț trimestrul trecut: 0,7%. Scăderi de preț comparabile au fost resimțite în Dacia și Mircea cel Bătrân, dar și în arealul Ultracentral-Independenței-Piața Unirii (în toate aceste cazuri, vânzătorii și-au diminuat pretențiile cu 1,1%).

Timișoara continuă să prezinte aceeași interesantă particularitate față de București și Cluj-Napoca, respectiv diferențele mult mai mici de preț între diferite zone. Astfel, majoritatea cartierelor analizate se încadrează în intervalul de preț cuprins între 1.000 și 1.200 de euro pe metru pătrat suprafață utilă; singura excepție este reprezentată de zona Ultracentral-Independenței-Piața Unirii, Complex Comercial Palass și Copou, unde se găsesc cele mai scumpe apartamente din oraș, la o valoare medie de 1.420 de euro pe metru pătrat util.

În rest, între cartierele cel mai greu și mai ușor accesibile din oraș nu există o atât de mare diferență de preț: astfel, un cumparator poate alege între a plăti 1.160 de euro pe metru pătrat util în Nicolina I, Podu Roș, Pacurari, Tătărași, Tudor Vladimirescu, 1.150 de euro pe metru pătrat în Nicolina II, CUG, Matalurgiei, sau 1.060 de euro pe metru pătrat în Aurel Vlaicu, Dacia, Bucium, respectiv, 1.000 de euro pe metru pătrat în Galata.

4. PIAȚA REZIDENȚIALĂ DIN MUNICIPIUL IAȘI

4.1. CONTEXTUL ECONOMIC DIN MUNICIPIUL IAȘI

Din anumite puncte de vedere investitorii locali sau din țară și /sau străinătate se reorientează spre zone dinamice din punct de vedere al tranzacțiilor imobiliare piețe active cu locuri de muncă în creștere cu o nevoie continuă de dezvoltare, municipiul Iași fiind o alegere optimă și interesantă. Drept dovadă că municipiul Iași este un oraș dinamic și cosmopolit.

Creștere durabilă poate fi doar în contextul în care se investește în dezvoltarea orașului, infrastructura și acordarea de facilități pentru investitori cât și într-un cadru economic și politic favorabil și fără incertitudini .

Dezvoltarea pe termen mediu și lung a unor companii IT cu viziune de expansiune atât în țară cât și peste granițe duc la extindere, nevoie de angajați și posibile câștiguri în plus care o parte se reîntorc în piața dinamică din Iași spre anumite produse, o categorie de "produse" fiind spațiile locative, comerciale sau de depozitare, drept urmare există un aport în evoluția prețurilor imobilelor din Iași și zonele limitrofe (Valea Lupului, Miroslava,

Tomesti, Breazu, Dancu, Bucium, Reditu, Holboca, Lunca Cetățuiei, Horpaz, Valea Adâncă, Lețcani, Uricani, Valea Ursului).

Aeroportul din municipiul Iasi a avut in anul 2017 cea mai mare crestere a numarului de pasageri din Romania. Record la Aeroportul International Iasi. Aeroportul Iasi este pe primul loc in zona Moldovei si pe al treilea loc in tara ca numar de pasageri. In 2017, pentru prima oara in istoria aeroportului, numarul de pasageri a fost de peste un million, mai exact 1.146.218 pasageri [14].

Acest lucru s-a obținut prin investiții în infrastructura aeroportului, în paralel cu creșterea numărului de curse, pe aeroport fiind prezente companiile aeriene Blue Air, TAROM, Wizz Air și Austrian Airlines.

Se estimează că anul 2018, va avea 1,5 milioane de pasageri. Există în plan pentru anul 2018, dezvoltarea unui nou terminal pentru că aeroportul a ajuns aproape de capacitate maximă. Odată cu creșterea traficului vine și nevoia de investiții. Aeroportul din Iași, care se clasează pe locul trei ca și trafic în România [15].

Municipiul Iași a avut in ultima perioada un salt important economic datorita urmatoarelor celor mai important factori: deschiderii unor parcuri industriale, crearea de locuri de muncă, dezvoltarea parcurilor de birouri, HUB IT important la nivel național, deschiderea unor noi puncte de lucru, dezvoltarea aeroportului, creșterea salariilor [16].

Numărul clădirilor aflate în construcție în Iași și în zonele limitrofe este în continuă creștere. Numărul de autorizații de construire > cca 59% (februarie față de ianuarie 2017). Luna februarie – 180 autorizații de construire.

În perioada 1 ianuarie - 28 februarie, numărul autorizațiilor de construire pentru clădiri rezidențiale eliberate pe tot județul a fost de 293, în scădere cu 0,3%, față de aceeași perioadă a anului 2016. Pe medii de rezidență, s-a înregistrat o scădere de 28,6% în mediul urban și o creștere de 4,4% în mediul rural", se arată în raportul DJS. Din totalul autorizațiilor emise în luna februarie, 21 vizează zona urbană, iar 159 zona rurală [17].

Comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut se înregistrează o creștere semnificativă de cca. 10%-20% pe segmentul rezidențial apartamente, case de până în 120 mp și terenuri pretabile pentru construcția de blocuri de locuințe. Creștere speculativă, în concordanță

directă cu modalitățile de finanțare ale băncilor, datorată în mare parte cererii. Achizițiile pentru proprietati imobiliare rezidentiale sunt atât pentru scop personal (ca locuință) dar și pentru închiriat, ca investiție. Ritmul actual de creștere a prețurilor se situează totuși considerabil sub cel caracteristic perioadei de boom a pieței autohtone. În municipiul Iași se constată o apropiere între prețul clădirilor vechi și a celor noi, în unele zone, preponderent cele centrale.

Municipiul Iași, este cel mai mare centru universitar din zona de Nord-Est al României și al treilea din România, după București și Cluj. Iașul este fosta capital, orașul marilor idei, al primei mari uniri, al primului spectacol de teatru în limba română, al primului muzeu literar memorial (Bojdeuca din Țicău) și al primului Muzeu de Istorie Naturală. În oraș, pe dealul Copoului, se află cea mai veche universitate din România, Universitatea din Iași, numită azi și Universitatea „Alexandru Ioan Cuza. Întemeiată în 1860 prin decret de către principele Alexandru Ioan Cuza, continuatoare a vechii Academii Mihăilene, universitatea are astăzi 15 facultăți, cu peste 23.000 de studenți. Clădirea principală, monument de arhitectură, a fost ridicată în 1896 [18].

Tot în Iași se află continuatoarea primei școli superioare de inginerie din România, Universitatea Tehnică „Gheorghe Asachi”, cu peste 17.000 de studenți, prima școală superioară de muzică din România, Universitatea de Arte „George Enescu”, Universitatea de Medicină și Farmacie „Grigore T. Popa” peste 9000 de studenți români la care are cel mai mare număr de studenți străini la ciclul de licență din România (2300), Universitatea de Științe Agricole și Medicină Veterinară „Ion Ionescu de la Brad”, Universitatea Petre Andrei.

În Piața Eminescu, în perioada interbelică, s-a ridicat clădirea Fundației Culturale Regale, ce astăzi găzduiește cea mai veche bibliotecă universitară din țară, Biblioteca Centrală Universitară „Mihai Eminescu”, cu un fond de carte ce se apropie de 3 milioane de exemplare, unele foarte rare.

Principalele campusuri studențești se află în Tudor Vladimirescu (22 cămine) - unde se află cel mai mare cămin din partea de sud-est a Europei, Codrescu (5 cămine și complexul internațional Gaudeamus), Titu Maiorescu (4 cămine), Târgușor-Copou (4 cămine) și Agronomie (4 cămine).

Cei peste 55.000 studenți au un impact foarte mare asupra pieței imobiliare rezidențiale din municipiul Iași. Din cei 55.000 studenți doar 13.000 studenți au loc în caminele studențești, restul fie trebuie să închirieze un imobil fie să cumpere un imobil. Din acesta cauză în municipiul Iași în fiecare an în lunile august și septembrie chiriile pentru spații rezidențiale se scumpesc artificial cu până la 20%, iar ofertele pentru apartamente cresc cu până la 5% în cele doua luni, deoarece majoritatea studenților nu își permit să își achiziționeze un imobil cu destinație rezidențială.

4.2. MARILE INVESTIȚII REZIDENȚIALE DIN MUNICIPIUL IAȘI

La începutul anului 2018 în municipiul Iași și în zonele limitrofe sunt în curs de finalizare mai mult de 100 de proiecte rezidențiale.

În acest subcapitol vom detalia cei mai mari zece investitori de proiecte rezidențiale din municipiul Iași și din zonele limitrofe.

1) NEWTON

a) NEWTON APARTMENTS

Complexul Newton apartments este situat în zona Tătărași-Oancea, aproape de școli, grădinițe, mijloace de transport, magazine. Complexul este alcatuit din 6 blocuri cu regim de înălțime P+11 etaje, parcare subterana și supraterana, apartamente de 1-2-3-4 camere cu suprafețe cuprinse între 33 și 170 mp.

Construcția blocurilor este realizată pe cadre din beton C25/30 (B400), cu ziduri interioare și exterioare din BCA Itong, izolate cu termosistem de 10cm Adeplast și vată minerală URSA. Casa scării și holurile sunt placate cu marmură Bermasa iar balustradele sunt din inox. Blocul este prevăzut cu un lift Kleemann (8 persoane) de ultima generație.

Complexul Newton apartments la finalizarea proiectului va dispune de 500 de spații locative.

b) NEWTON CITY

Newton City Iasi situat in zona Nicolina Prima Statie , care se integreaza perfect cerintelor zonei Nicolina.

Newton City Iasi are un regim de inaltime S+P+8E, constructia imobilului este realizata pe cadre din beton C25/30 (B400), cu ziduri interioare si exterioare din BCA Itong, izolate cu termosistem de 10 cm Adeplast. Casa scarii si holurile sunt placate cu marmura Bermasa iar balustradele sunt din inox.

Newton City Iasi va avea apartamente cu 1, 2 si 3 camere cu suprafate cuprinse intre 30 mp si 60 mp.

c) GARDEN VILLAS

Complexul Garden Villas, cuprinde 6 blocuri de tip vilă la numai 50 metri de șoseaua principală și stația de transport în comun, cu curte și parcuri în interiorul complexului, cu locuri de joacă pentru copii, cu spații verzi și de agrement pentru adulți. Punând accent pe siguranța și intimitatea locuitorilor săi, Garden Villas, este un proiect îngrădit cu acces cu barieră controlată prin telecomandă și camere de supraveghere video.

Conceptul noilor apartamente va fi de „locuință inteligentă” din toate punctele de vedere: de la procesul de construcție responsabilă, proiectare, materiale folosite, tehnologie de acces și siguranță, utilități, consum redus de energie, până la pachetul de facilități, servicii și administrare ulterior dării în folosință.

Atât calitatea execuției cât și a materialelor folosite la finisarea apartamentelor este de excepție, folosindu-se marmură și granit precum și parchet de 11 mm clasa trafic intens. Modern, practic, util și totuși simplu de accesat și controlat - acestea sunt caracteristicile apartamentului tau - date de diverșii senzori ce le are în dotare (pentru apă, fum, alimentare curent electric, gaz) iar ușile de acces dețin yale digitale și se armează automat în momentul în care vă părăsiți locuința.

Cele 6 tronsoane ale complexului dețin 48 de apartamente de vânzare de 2, 3 și 4 camere cu suprafețe între 49 mp și 80 mp. Nu doar finisajele de excepție și dotările inteligente fac atractiv acest proiect ci și accesul sau facil și în condiții civilizate în orice anotimp, având

legături directe la rețeaua de transport în comun către Copou, Piața Unirii, Tg. Cucu , Podu Roș, Tătărași, Nicolina sau orice alt punct de interes din Iași.

2) CONEST

Conest Grand Residence se dezvoltă pe o suprafață de 12.000 mp și este compus din 3 clădiri de apartamente cu un regim de înălțime S+P+11E. Ansamblul rezidențial cuprinde 460 de apartamente cu una, două și trei camere. La ultimul nivel vor fi disponibile penthouse-uri.

Complexul crește în zona centrală a Iașului, în Bulevardul Chimiei nr. 2, vizavi de Iulius Mall, în apropierea campusului studentesc “Tudor Vladimirescu”. Această zonă care cunoaște o efervescentă urbană nemaipomenită, oferă noilor proprietari proximitatea Universității “Gh. Asachi”, a școlilor și a grădinițelor cu tradiție și a unui puternic centru de retail și hypermarketuri.

Sistemul constructiv, modul de distribuție a utilităților, detaliile privind instalațiile interioare, toate au fost gândite în jurul ideii principale de confort și în dorința de a atinge nivelurile ridicate de performanță impuse de standardele actuale, corelate cu cele la nivel european.

Spațiul interior a fost proiectat cu scopul de a oferi confortul firesc pentru o locuire urbană. Scopul nu a fost realizarea unui număr maxim de unități locative, ci echilibrul între eficiența folosirii spațiului și calitatea ansamblului.

Din punct de vedere estetic și arhitectural, s-a dorit realizarea unui ansamblu coerent, prin evitarea monotoniei și a austerității fațadelor blocurilor de locuințe obișnuite. Zonele vitrate ale livingurilor au fost concepute pentru a oferi zveltețe volumetricii, dând totodată identitatea ansamblului. Ritmul creat de balcoanele din zonele de capăt a fost studiat astfel încât să dinamizeze compoziția de ansamblu.

Cele 368 de locuri de parcare sunt dispuse pe două nivele sub și suprateran, pe întreaga suprafață a complexului.

Locurile de joacă pentru copii, spațiile verzi, sala de fitness, centru SPA și coffee shop-urile vor completa un stil de viață care redefinește confortul și aduce timp și atenție pentru lucrurile care contează cu adevărat pentru fiecare dintre noi.

3) ROYAL TOWN

Royal Town Copou este un proiect de apartamente noi ce se construiesc în mult râvnita zonă a Copoului, o zonă exclusivistă unde se află polul culturii și a artei ieșene, dar și al relaxării, datorită parcurilor și spațiilor verzi existente.

Royal Town Copou este amplasat la 2 minute de Rond Agronomie, are acces la mijlocele de transport în comun spre zonă Centrală. Reprezintă proiectul imobiliar care este format din două tronsoane de șapte etaje, ce reunesc peste 150 de apartamente de vânzare care vor atrage prin finisaje, dar și prin modul în care au fost structurate de către arhitecți.

În proiectul Royal Town Copou clienții vor avea posibilitatea personalizării apartamentului dorit cu un designer profesionist, lucru ce va da un mare plus de valoare ambientului interior.

Cu parcare subterană și supraterană, cu gazon atent îngrijit, cu foișoare și locuri de joacă pentru copii, Royal Town Copou va fi un complex rezidențial cu control acces, pentru a păstra un stil de viață cât mai liniștit și locatari cât mai fericiți.

4) VIȘOIANU

Cartierul Vișoianu Iași reprezintă un model de succes în dezvoltările rezidențiale din Iași, ne putem mândri cu 650 de apartamente noi vândute și peste 650 de familii fericite. Suprafața dezvoltată este de peste 42.000 mp, cu 8 blocuri de 12 etaje, fiecare având apartamente de vânzare cu 1, 2, 3 și 4 camere la cerere, locuri de joacă, supermarket și spații verzi frumos amenajate.

Ansamblul rezidențial este situat în imediata apropiere a șoselei Nicolina. Transportul public este asigurat de liniile RATP care circulă pe rutele 27, 41 și 44. În apropiere de Cartierul Vișoianu ai toate lucrurile de care ai nevoie: grădinițe, școli, centre comerciale, centre medicale, zone verzi, terenuri de sport, săli de fitness.

Cartierul Vișoianu oferă locatarilor săi locuri de parcare, acces delimitat și controlat, supermarket, farmacie, salon înfrumusețare și spațiu de joacă pentru copii. Oferim cele mai bune materiale, finisaje de calitate, un design și o compartimentare inteligentă a spațiului.

Totul la un preț incredibil de accesibil. Cartierul Vișoianu e mixul perfect pentru tine și familia ta. Suprafețele utile ale noilor apartamente sunt cuprinse între 30 mp și 105 mp utili, la care se adaugă terase generoase. Apartamentele sunt racordate la toate utilitățile (energie electrică, gaz, apă, canalizare), iar contorizarea este individuală pentru fiecare apartament.

Cartierul Vișoianu își propune echilibrul perfect între o viață mai sănătoasă și una dinamică, urbană, tipică orașului Iași. Am vrut să oferim clienților noștri cele mai bune condiții de locuit în Iași, într-un ansamblu rezidențial realizat după cele mai moderne și sigure norme de proiectare.

5) RIVER'S TOWERS

Complexul imobiliar RIVER'S TOWERS este situat în zona Tudor Vladimirescu – Gradinari, la doar 500m de Iulius Mall, fiind compus din două blocuri de apartamente de 12 nivele ce oferă 196 de locuințe cu una, doua și trei camere. Pentru confortul viitorilor locatari fiecare bloc dispune de două lifturi Schindler de ultimă generație, cu o capacitate de 8, respectiv 6 persoane. Primul bloc va fi finalizat în luna decembrie a anului 2016, iar cel de al doilea în vara anului 2017.

Poziționarea complexului RIVER'S TOWERS este una excelentă datorită accesibilității, fiind de aerisită, ferită trafic intens și beneficiind de spații verzi și parcuri în imediata apropiere. În ultima perioadă, această zonă a cunoscut o dezvoltare spectaculoasă, prin reconversia unor clădiri industriale în centre comerciale și spații de birouri. Ansamblul River's Towers este situat în zona I a municipiului Iași, zona centrală ce beneficiază de mall, supermarket și instituții de învățământ în imediata apropiere.

6) FIALD

Ansamblul rezidențial "Răsărit de soare Iași" reprezintă rezultatul muncii și a experienței acumulate în cei peste 10 ani de activitate a firmei și a numeroaselor proiecte finalizate în Băcău și în Iași.

Ansamblul rezidențial "Răsărit de soare Iași" este situat pe str. Profesor Nicolae Oblu, lângă Paradise Cambridge School, cu acces din Sos. Pacurari, în apropierea Magazinelor

Kaufland, Market, la doar 10 minute fata de centrul orasului, si are 7 blocuri finalizate în perioada 2015-2017, si încă 4 blocuri cu finalizare în 2018. Loc de joacă pentru copii, spații verzi, parcări, monitorizare video și amenajare urbanistică completă.

Pentru întâmpinarea nevoilor dumneavoastră, apartamentele nu sunt definite clasic cu 1, 2, 3 și 4 camere deoarece din spațiul ales, va rezulta apartamentul pe care îl visați. Inginerii firmei, cu o bogată experiență, vă vor sta la dispoziție și vor oferi consultanță necesară să luați decizia corectă de compartimentare. Personalizarea nu se oprește doar la compartimentare, se pot alege finisajele interioare (gresie, faianță, parchet, uși de interior, obiectele sanitare de la băi), instalațiile sanitare, de incalzire și electrice. Clienții vor fi consultați pe toată perioada până la finalizarea imobilului, pe care l-ați visat pentru familia dumneavoastră.

Ansamblul rezidențial "Răsărit de soare" oferă beneficiarilor finisaje personalizate și o construcție realizată din cele mai noi și mai performante materiale de construcții. Structura de rezistență asigură protecție la cutremure de până la 8,5 grade. Pardoselile sunt placate cu vată bazaltică de 5 cm, care nu permite transmisia zgomotului și transferul termic între etaje. Tâmplăria este marca Rehau cu 6 camere, oferind o protecție sporită datorită geamului triplex și prezintă două poziții suplimentare pentru deschidere: una rabatantă și una pentru microventilație, poziție în care geamul se depărtează față de tâmplărie cu 1cm, ce permite ventilația apartamentului fără pierderi masive de căldură.

Pereții exteriori sunt realizați din blocuri de zidărie YTONG A+ de 40 cm, punțile termice vor fi placate cu o grosime de 10cm clasa A+, suplimentar pereții exteriori vor fi placați cu vată bazaltică (înlocuiește polistirenul clasic și permite pereților să respire). Cu o istorie de peste 80 de ani, soluția germană performantă YTONG reprezintă primul material de construcție care reunește toate beneficiile: simplu de prelucrat și ușor precum lemnul, rezistent la foc și durabil ca o cărămidă; și cu aceleași proprietăți ecologice de neegalat precum ale silicatului de calciu, fiind de asemenea un produs mineral și reciclabil.

7) TĂTĂRAȘI TOWERS

Tătărași Towers este un proiect rezidențial promovat în EXCLUSIVITATE de compania imobiliară Inter Imobiliare și este situat în zona Tătărași - P-ța Doi Băieți cu acces facil către

zonele Centru și Copou. Tătărași Towers are scopul de a oferi o varietate imobiliară clienților care doresc un apartament cochet, bine compartimentat, o locuință nouă și în același timp o alternativă la un apartament vechi. Construcția proiectului presupune două corpuri de clădire în regim de înălțime P+8E, având dispuse câte 5 apartamente pe nivel și un număr de 98 de apartamente în total.

Tătărași Towers va fi un complex rezidențial organizat ca un condomeniu privat, suprafața proprietății va fi complet împrejmuită iar locurile de parcare vor fi organizate în incinta complexului cu acces auto prin intermediul unei bariere automatizate.

8) CAPĂT CUG

Apartamente Capat Cug reprezintă un model de succes în dezvoltarea rezidențială din Iași, unde ne putem mândri cu peste 700 de apartamente vândute și peste 700 de familii multumite. Suprafața dezvoltată este de peste 50.000 mp, cu 14 blocuri de 4 și 12 etaje, fiecare având apartamente de vânzare cu 1, 2, 3 și 4 camere la cerere, boxe, locuri de parcare și de joacă, supermarket și spații verzi frumos amenajate.

În proiectarea blocurilor s-a folosit un sistem format din pereți structurali de beton armat și grinzi, fiind proiectat să reziste și să respecte standardele în vigoare, așa cum sunt emise de noul cod seismic din anul 2013, închiderile pereților interiori și exteriori se realizează cu ajutorul blocurilor ceramice Porotherm având o grosime de 11 cm la interior și 25 cm la exterior, anvelopat cu termosistem complet de vată bazaltică cu o grosime de 10 cm, peste care se aplică tencuiala decorativă cu cel mai bun indice în ceea ce privește calitatea și cu proprietăți excelente privind izolația termică și fonică.

Apartamentele sunt racordate la toate utilitățile (energie electrică, gaz, apă, canalizare), iar contorizarea este individuală pentru fiecare apartament.

9) MCM

Concept Residence este un ansamblu rezidențial modern care se construiește în Iași, pe Soseaua Moara de Foc la numărul 33. Concept Residence este format din patru tronsoane cu o

arhitectura inovatoare, cu 8 și 9 etaje. Constructia este pe cadre, iar compartimentarile sunt din caramida. In total sunt 263 de apartamente.

Concept Residence face parte dintr-un proiect rezidențial cu o arhitectură inovatoare ce va avea la final patru blocuri, loc de joacă pentru copii rezidenți, parcări supraterrane atât și pentru proprietari dar și vizitatori.

Finisaje interioare: tâmplărie P.V.C. profil VEKA Softline 70 mm cu 7 camere și sticlă TRIPAN, glafuri de granit, trepte și contratrepte din granit pe casa scării, balustrade din inox; parcare supraterrană cu control acces; contoarele de apă, gaz și lumină sunt situate pe casa scării; centrală termică de apartament; gresie, faianță și parchet (cu posibilitatea de alegere a culorilor); usi MDF cu toc reglabil la interior(sau uși din lemn masiv la cerere); structura pe cadre; compartimentări din cărămidă; termosistem de 10 cm; lifturi Cassani de ultimă generație; tencuială mecanizată la interior.

10) BROWN LUXURY

Brown Luxury cuprinde un ansamblu de 368 apartamente in 8 imobile a cate 42 apartamente fiecare, de 1, 2 sau 3 camere. Blocurile sunt construite să reziste cutremurelor de peste 8.5 grade pe scara Richter, fapt ce denotă atenția acordată realizării proiectului și grija pentru siguranța și confortul viitorilor proprietari.

Imobilele sunt compuse din D+P+4+M, pe cadre din beton, 100% caramida, cu locuri de parcare pentru fiecare apartament. La exterior este termoizolatie din polistiren de 10 cm, tencuiala decorativa la fatada, loc de joaca pentru copii, spatii verzi cu brazi si copaci ornamentali.

Cartierul Brown Luxury vine în întâmpinarea dorinței omului modern de a locui într-o zonă selectă, mai aproape de natură însă nu departe de tot ceea ce face traiul facil și luxos.

Foarte aproape de DE 583, de supermarketuri si anume: Carrefour Era Pacurari, Kaufland Pacurari, Praktiker Pacurari, MobExpert, Decathlon si de mijloacele de transport in comun. In imediata apropiere gasim unitatii de invatamant si anume: gradinite, scoli, licee si universitatii.

4.3. ANALIZA ȘI PREVIZIUNI PRIVIND PIAȚA REZIDENȚIALĂ DIN MUNICIPIUL

IAȘI

O piață este un mediu în care se tranzacționează bunurile și serviciile, între cumpărători și vânzători, printr-un mecanism al prețului. Conceptul de piață presupune că bunurile sau serviciile se pot comercializa fără restricții între cumpărători și vânzători. Fiecare parte va reacționa la raporturile dintre cerere și ofertă și la alți factori de stabilire a prețului, precum și la propria ei înțelegere a utilității relative a bunurilor sau serviciilor și la nevoile și dorințele individuale”[19].

“Valoarea de piață este suma estimată pentru care un activ sau o datorie ar putea fi schimbat(ă) la data evaluării, între un cumpărător hotărât și un vânzător hotărât, într-o tranzacție nepărtinitoare, după un marketing adecvat și în care părțile au acționat fiecare în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere”[20].

Cererea pentru un bun imobil rezidențial reprezintă cantitatea dintr-un anumit tip de proprietate pentru care se manifestă dorința pentru cumpărare sau închiriere, la diferite prețuri, pe o anumită piață, într-un anumit interval de timp.

Pentru că pe o piață imobiliară oferta se ajustează încet la nivelul și tipul cererii, valoarea proprietăților tinde să varieze direct cu schimbările de cerere, fiind astfel influențată de cererea curentă.

Pe piața imobiliară rezidențială, oferta reprezintă cantitatea dintr-un tip de proprietate care este disponibilă pentru vânzare sau închiriere la diferite prețuri, pe o piață dată, într-o anumită perioadă de timp. Existența ofertei pentru o anumită proprietate la un anumit moment, anumit preț și un anumit loc indică gradul de raritate a acestui tip de proprietate.

Cererea pentru apartamente din municipiul Iași, este asigurată de persoane fizice și mai puțin de societăți comerciale. Cele mai multe apartamente se vând prin programul Prima Casa. Cele mai solicitate sunt apartamentele cu două camere, apoi cele cu 3 camere, cu suprafețe cuprinse între 50 - 60 mp, atât la vânzare cât și la închiriere, deoarece ele se încadrează în programul prima casă.

Din baza de date utilizată în acest articol ce este contribuție proprie a autorului (Tabelul nr. 1, Figura nr. 8), datele culese de la autori și din indicatorii economici și bancari (Figura nr. 10 și 11) am putut previziona tendința pe următorii 2 ani (2018-2019) a evoluției pieței imobiliare rezidențiale din municipiul Iași.

Am coroborat toate datele necesare pentru a putea previziona pe anii 2018-2019, indicatorii economici (creșterea economică, rata inflației și rata somajului – Figura 10), și indicatorii bancari (ratele dobânzii de politica monetară, ratele dobânzii la facilitate de credite și ratele dobânzii la facilitate de depozite – Figura nr. 11). Acești indicatori descriși mai sus influențează evoluția în timp a tranzacțiilor imobiliare rezidențiale [21].

Sectorul bancar ajută la creșterea economică în România, ajută la susținerea consumului. În ceea ce privesc creditele pentru locuințe impactul nu este major asupra economiei, deoarece acestea sunt achiziționate în special de persoane fizice, neplatitori de tva. Dacă în perioada 2000-2005 tranzacțiile imobiliare se realizau fără ajutorul unui credit, în prezent situația s-a schimbat radical și astfel o mare parte din tranzacțiile imobiliare rezidențiale se realizează prin intermediul serviciilor bancare-credite.

Referitor la zonele pentru apartamente, am împărțit zona mediana în două zone distincte (median I și median II), deoarece zona mediana în municipiul Iași este foarte extinsă și există diferențe de preț în funcție de apropierea de zona centrală.

		Ultracentral, Central	Semicentral	Median I	Median II	Periferic
2015	Semester 1	1200 Euro	1100 Euro	950 Euro	800 Euro	700 Euro
	Semester 2	1200 Euro	1100 Euro	950 Euro	800 Euro	700 Euro
2016	Semester 1	1250 Euro	1150 Euro	1000 Euro	850 Euro	750 Euro
	Semester 2	1300 Euro	1200 Euro	1050 Euro	900 Euro	750 Euro
2017	Semester 1	1400 Euro	1300 Euro	1150 Euro	950 Euro	800 Euro
	Semester 2	1450 Euro	1350 Euro	1200 Euro	1000 Euro	850 Euro

Tabel nr. 1 - Prețul mediu al apartamentelor, Iași, pe semestre în perioada 2015 – 2017

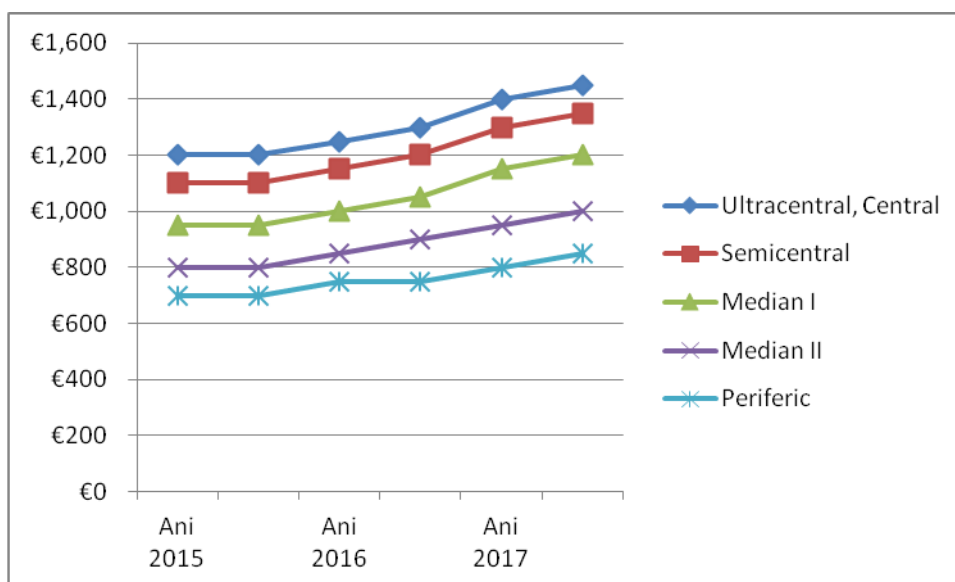


Figura nr. 8 - Prețul mediu al apartamentelor, Iasi, pe semestre în perioada 2015 – 2017

43% din tranzacțiile imobiliare rezidențiale din municipiul Iași, se efectuează prin intermediul agențiilor imobiliare, restul de 57% se tranzacționează fără intermediul agențiilor imobiliare. (Figura nr. 9). Potențialii consumatori de proprietăți imobiliare rezidențiale (apartamente), sunt încă reticenți în a semna un contract de prestări servicii cu agenții imobiliare, deoarece comisionul plătit la finalizarea tranzacției, este considerat mult mai mare față de beneficiile acordate pe perioada tranzacției. Comisionul agențiilor imobiliare poate varia de la 1% la 3%, media fiind de 2%. Comisionul se percepe în foarte multe dintre cazuri și de la comparator și de la vânzător.

Semnarea unui contract cu o agenție imobiliară în vederea tranzacționării unei proprietăți de tip rezidențial are următoarele beneficii: stabilirea prețului corect, promovarea eficienței, economie de timp și efort, clienți mai mulți, ajutor în negocieri, consultanță juridică, încredere.

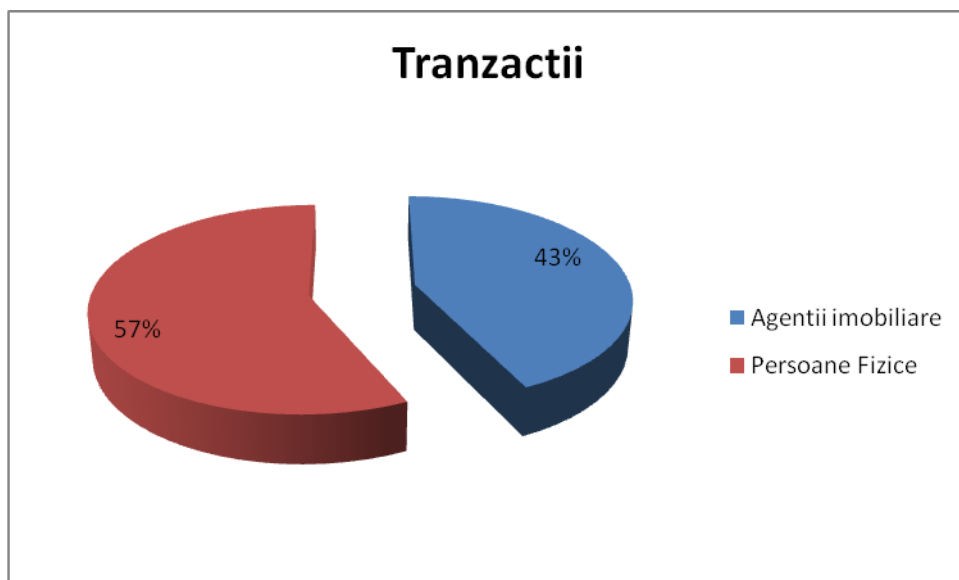


Figura nr. 9 - Tranzactii anul 2017 – Agentii imobiliare vs Persoane fizice, Iasi

Pentru a putea să previzionăm evoluția pe termen mediu (2 ani) a pieței imobiliare din municipiul Iași, am luat în studiu toți factorii care pot influența negativ sau pozitiv piața imobiliară rezidențială din România și implicit din municipiul Iași.

Din datele prelucrate de autor de la Comisia Națională de Prognoza a României, Eurostat și Banca Națională a României am identificat trei factori comuni care pot influența evoluția pe termen lung a pieței imobiliare din România. În acest sens au fost puse într-un grafic cele trei componente și anume: Creșterea economică, Rata inflației și Rata somajului din România în perioada 2015 – 2017 și previziuni pentru anii 2018 – 2019. (Figura nr. 10) [22].

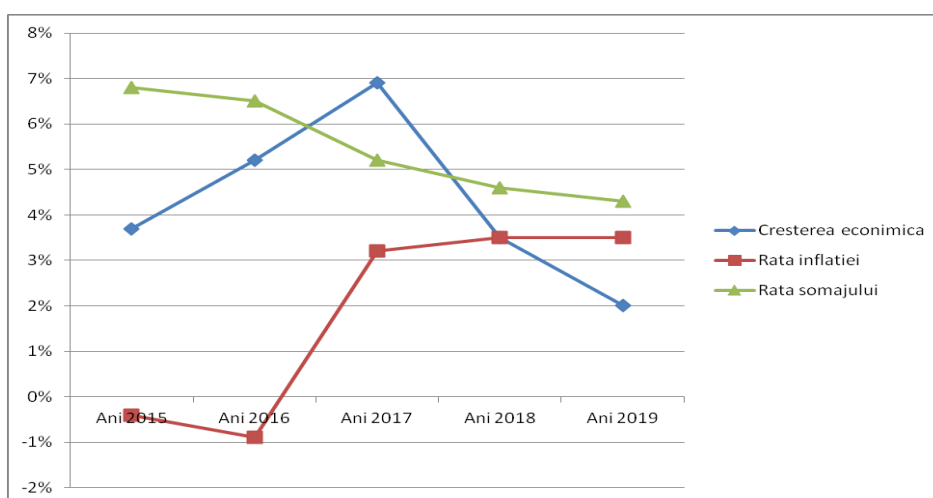


Figura nr. 10 - Indicatori economici, România, pe ani in perioada 2015 – 2019

Pe plan intern, anii 2018-2019 se așteaptă să fie unii de creștere economică susținută. Tendința este consemnată atât în previziunile analiștilor interni, cât și în cele ale instituțiilor financiare internaționale. Graficul de mai sus consemnează o tendință de scădere a ratei de creștere economică (autoritățile publice naționale care se bazează pe rate anuale de creștere economică de sub 4% și cele ale analiștilor externi care anticipează creșteri economice anuale de sub 3,5%).

Măsurile de politică fiscală și bugetară ale noului guvern pentru anii următori se încadrează în linia unei politici economice expansioniste, fiind anunțate creșteri salariale în sistemul bugetar, dar și reduceri ale unor impozite și taxe.

Pe de alta parte, este important de reținut faptul că autoritățile financiare - Consiliul Fiscal și Banca Națională a României – și-au exprimat deja îngrijorarea la începutul anului 2017 cu privire la o tendință prea accentuată spre consum în România, rata de creștere a consumului depășind-o pe cea a venitului, ceea ce poate fi un semn de creștere economică nesănătoasă.

Anul 2018 este cel în care se previzionează întoarcerea ratei inflației în domeniul valorilor pozitive, ceea ce era de așteptat având în vedere că în anii precedenți factorul determinant al menținerii ratei inflației la valori negative a fost politica fiscală manifestată în reducerea cotei de TVA aplicată pe piața românească.

Graficul evoluției ratei inflației relevă pentru anul 2018 o creștere generalizată a prețurilor în medie cu aproximativ 3%, urmând ca rata inflației așteptată pentru anul 2018 să fie chiar mai mare, aproape 3,5% conform datelor analizate și prelucrate de către noi, de la Eurostat, Comisia Națională de Prognoza a României și Banca Națională a României. Aceasta în condițiile în care se previzionează o reducere pentru anii următori a nivelului ratei șomajului.

După cum se observă în figura nr. 10, nivelul ratei șomajului, a scăzut în 2017 la 5,2% pe fondul creșterii optimismului investitorilor în ceea ce privește evoluțiile economice. Din calculele noastre pentru anii viitori fiind de menținere a trendului descendent al șomajului care va tinde moderat spre un nivel de echilibru între 4% și 5%.

Un factor foarte important care are un impact evident asupra evoluției pieței imobiliare este politica monetară. Deoarece în majoritatea tranzacțiilor se utilizează și finanțare bancară, este evident că toate segmentele pieței imobiliare vor fi influențate de măsurile politicii monetare. Este de remarcat că piața rezidențială este cea mai sensibilă la modificarea politicii monetare.

Din datele analizate și prelucrate după rapoartele Bancii Naționale a României, Eurostat și ale Comisiei Naționale de Prognoză a României, am identificat trei factori comuni care pot influența evoluția pe termen lung a pieței imobiliare din România. În acest sens au fost puse într-un grafic cele trei componente și anume: Rata dobânzii de politică monetară, Rata dobânzii la facilitățile de credite și Rata dobânzii la facilitățile de depozite din România în perioada 2015 – 2017 și previziuni pentru anii 2018 – 2019. (Figura nr. 11).

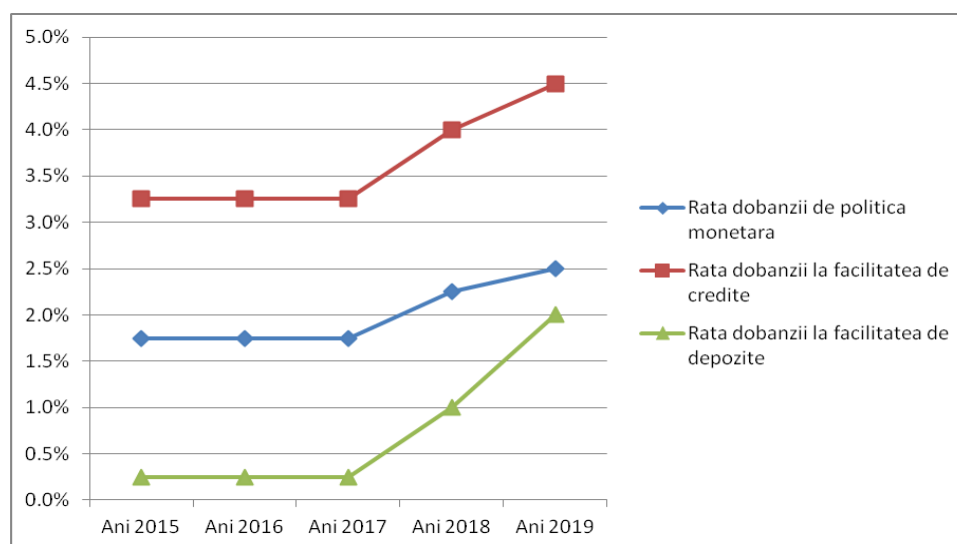


Figura nr. 11 - Ratele dobânzii de politică monetară, la facilitățile de credite și la facilitățile de depozite 2015-2019

Anii 2015 - 2017 au fost marcați de continuarea măsurilor de relaxare ușoară a politicii monetare, prin reducerea ratei dobânzii de referință bancară la 1.75%. Această măsură s-a reflectat într-o reducere în continuare a ratelor de dobândă la creditele bancare cu efect în impulsivitatea cererii pe piața imobiliară. Cu toate acestea, se remarcă eforturi efectuate pe linia menținerii unor restricții în ceea ce privește acordarea de credite imobiliare în vederea asigurării unui control al masei monetare, iar pe de altă parte și în strânsă corelație cu obiectivul menționat anterior, evitarea apariției unor dezechilibre pe piața imobiliară.

În doar cateva luni Banca Nationala a Romaniei a marit rata dobanzii de politica monetara cu 0,5%, in luna Noiembrie 2017 rata fiind de 2%, si mai apoi in Februarie 2018 rata ajungand la 2,25%. Aceasta majorare a venit în contextul în care inflația este așteptată să se ridice la 3,5% în acest an. Drept urmare, BNR a fost forțată să majoreze dobânda-cheie pentru a proteja leul de la depreciere.

Pentru anul 2018, cea mai atractivă sursă de finanțare pe piața rezidențială va continua să fie programul „Prima Casă”. Deși celelalte tipuri de credite imobiliare pot fi accesate la rate de dobândă similare, avantajul principal al creditului prin programul „Prima Casă” este dat de contributia minimă de 5% a debitorului din preț total al proprietății, permițând astfel accesul facil la achiziția unei locuințe și pentru persoane care nu dispun de o sumă semnificativă ce poate fi oferită ca avans la momentul achiziției.

Potrivit Ministerului Finanțelor Publice programul Prima Casă își va continua derularea pana in anul 2021, dar cu fonduri reduse gradual, pentru a stimula instituțiile bancare din Romania să vină în întâmpinarea clienților cu oferte ipotecare la care populația să aibă un acces mai facil (avans mic, dobândă redusă). (Figura Nr. 12)

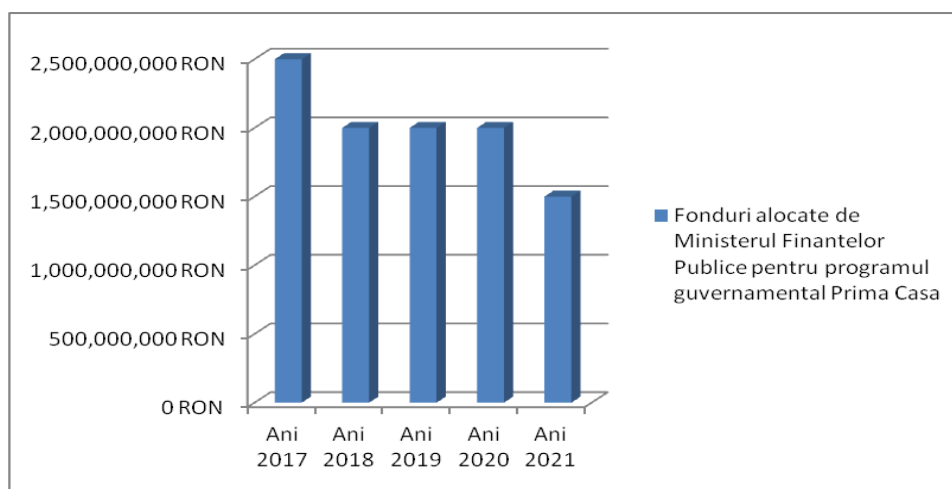


Figura nr. 12 - Fonduri alocate de Ministerul Finantelor Publice pentru programul Prima Casa 2017 - 2021

Dealtfel în anul 2017, în municipiul Iași, creditarea bancară nu a reprezentat principala resursă folosită pentru finanțarea achizițiilor imobiliare de către populație. Dacă în anii precedenți finanțarea bancară reprezenta principala sursă de finanțare folosită în

achiziționarea de bunuri imobile, în anul 2017 s-au inversat rolurile datorita faptului că foarte mulți indivizi își investesc economiile în bunuri imobile. (Figura nr. 13).

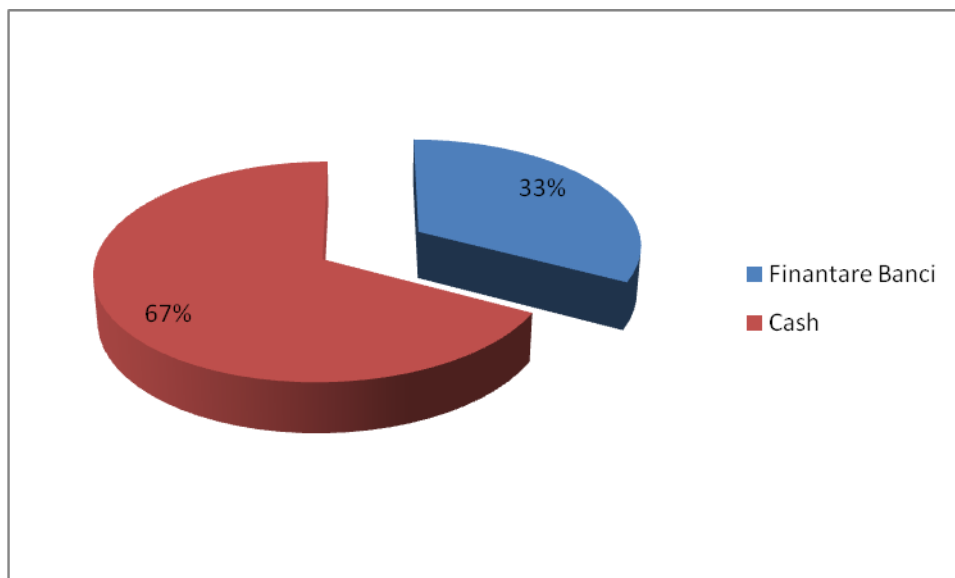


Figura nr. 13 - Tranzacții imobiliare rezidențiale, 2017, Finanțare Bănci VS Cash, Iași

Principalii cumpărători pe piața imobiliară de apartamente și case/vile sunt tinerii până în 40 de ani cu un loc de munca stabil și care pot accesa un credit de la instituțiile financiare bancare cu ușurința la dobânzi competitive. Dacă până în anul 2016 se cautau apartamente cu suprafețe mici până în 50 mp și case/vile să nu depășească valoarea de 65.000 Euro, pentru a se încadra în programul Prima Casa. Din anul 2017 se observă că tinerii și-au schimbat opțiunea și caută apartamente cu suprafețe mari. Dacă în anul 2009 – 2016, aceștia și-au achiziționat apartamente cu suprafețe mici, acum caută alternative pentru a schimba imobilul cu unul mai spațios care să le ofere un grad de confort mai mare.

Blocurile vechi au avut căutare foarte mare până în anul 2016, deoarece sunt amplasate în zone foarte bune și cu infrastructura dezvoltată. Odata cu schimbarea generației pe piața imobiliară din anul 2017 blocurile noi nu mai rivalizează cu cele vechi deoarece percepția tinerilor s-a schimbat foarte mult. Tinerii conștientizează că blocurile vechi deja au vechime de minim 30 de ani și cu 30 de ani cât durează creditarea acele blocuri nu vor mai fi o investiție pentru ei. Din aceste considerente cred că declinul cel mai mare până în anul 2019 comparativ cu anul 2017 îl vor avea apartamentele din blocurile comuniste.

Aceste apartamente vechi nu mai oferă spațiul și compartimentarea de care noii proprietari de apartamente vor avea nevoie.

Pentru a putea compara tendințele prețului mediu al apartamentelor noi vs. vechi, am prelucrat datele din care a reieșit că piața imobiliară în următorii doi ani își va schimba tendințele și vor fi preferate apartamente noi în detrimentul apartamentelor vechi (Figura nr. 13). Majoritatea cumpărătorilor de apartamente din mun. Iași sunt tineri, au până în 40 de ani, folosesc creditarea de la instituțiile bancare pentru a deveni proprietari. Aceștia nu mai sunt dispuși să facă compromisuri și vor tot confortul necesar, care din pacate apartamentele vechi nu îl pot oferi (spațiu locativ mare, parcare privata etc.)



Figura nr. 14 – Tendința prețului mediu al apartamentelor (noi și vechi). Estimări pentru Iași, 2018 – 2019

5. CONCLUZII SI PROPUNERI

5.1. CONCLUZII

Piața imobiliară din România și implicit din municipiul Iași este foarte interesantă pentru speculații, având un mare potențial de a fi volatilă. A avut creșteri mari, zvonurile au

un impact imediat și exista oameni interesați să influențeze piața imobiliară din România, deoarece nu este o piață stabilă cum putem spune de alte piețe imobiliare din țările dezvoltate din Uniunea Europeană (Germania, Italia, Spania etc.). Piața imobiliară din România este o piață coaptă pentru manipulare.

Piața imobiliară din România este printre cele mai speculative, semănând într-un fel cu bursa. Este o piață atipică, alimentată în bună măsură de economia subterană. Acest lucru se resimte, în primul rând, în evoluția cererii când o bună parte din sumele care intra pe piață sunt efect al spălării de bani din economia neagră din România.

În plus, prețurile sunt trase în sus și de speculatorii din străinătate. Exista proiecte întregi care nu se vând din cauza că au intervenit speculatorii externi. Desigur, în buzunarul cumpărătorului de rand se simt efectele acestei creșteri artificiale. Putem observa din statistici că România este printre țările fruntașe în Europa de Est ca număr al proprietarilor de imobile rezidențiale.

Și în oferta de pe piață se simt efectele economiei subterane. Se știe că sectorul construcțiilor este cel mai puțin fiscalizat, ca este multă muncă la negru. În consecință, prețurile ar trebui să fie mici. În realitate, prețurile sunt mari, în schimb, se obțin marje extreme de profit.

Piața imobiliară din România și implicit din municipiul Iași este o piață ciclică și scaderile, fără îndoială, vor apărea. Motivul principal este acela că dezvoltatorii, mai ales pentru proiectele mari, nu vor să-și riște banii. Depinde, mai ales, de lichiditățile de care aceștia dispun. Dacă în mare parte sursa lor o reprezintă creditele bancare, au interesul ca proiectul să se vândă. Mai mult, probabil, creșterea costului creditului va duce implicit la anularea unor proiecte imobiliare rezidențiale.

Reprezentantul companiei EuroEst spune că cererea este mai mult sau mai puțin afectată de zvonuri. "Cei care au nevoie să cumpere o locuință, o fac indiferent de oscilațiile pieței.

Trebuie stabilit exact care sunt prețurile reale, fiindcă, de foarte multe ori, acestea diferă de cele care se plătesc. Prețurile mai aproape de realitate sunt cele reflectate de tranzacțiile pe baza creditului bancar.

Schimbările pe piața imobiliară din România se produc destul de rapid, iar factorii care influențează cererea și oferta pieței nu sunt numai de ordin statistic sau financiar. Investitorii imobiliari rezidențiali din România se bazează pe propriile calcule matematice de eficiență a unui anumit proiect la un moment dat în timp pe piață, iar ofertanții pe calculul costurilor terenurilor, date de existența unei oferte certe la un moment dat, costurile de construcție, chiriile de pe piață și fondul total al unor anumite tipuri de spații rezidențiale aflate la momentul respectiv pe segmentul respectiv al pieței imobiliare.

Piața imobiliară în România este încă la început, comparativ cu alte piețe din occident. Cu toate acestea, a existat o evoluție importantă, de la o piață pur speculativă în care apareau averi de milioane de euro într-un timp foarte scurt, la o piață cu un trend încă ascendent însă relativ mai stabilă, în care deja jucătorii sunt mai stabili.

Piața imobiliară din România și implicit din municipiul Iași răspunde la orice stimul economic, juridic și social, un factor esențial, care a influențat piața imobiliară rezidențială în ultimii ani, îl reprezintă stabilitatea monetară și accesul la creditele bancare.

Piața imobiliară pentru proprietăți rezidențiale de tip apartamentele noi/ vechi, Iași, a avut o creștere puternică între anii 2006-2008, apoi criza economică și-a pus amprenta printr-o scădere accentuată între anii 2009–2011, stabilizarea venind din 2012 când prețurile au urmat un trend ascendent moderat.

Pentru apartamentele noi estimăm pentru anul 2018 o creștere de 10% comparativ cu anul 2017, urmată de o scădere de 15 procente până la sfârșitul anului 2019. Pentru apartamentele vechi estimăm pentru anul 2018 o rată de creștere de 5%, urmată de o scădere de 15 procente până la sfârșitul anului 2019.

5.2. PROPUNERI

1) Strategii de business pe piața imobiliară din municipiul Iași

Apartamentele din ansamblurile rezidențiale din municipiul Iași s-au vândut în anul 2017, cu o viteză impresionantă. Dacă în anul 2017 în municipiul Iași pe spații locative rezidențiale cererea este mai mare decât oferta de pe piață, în anul 2018 această realitate s-a schimbat din cauza numeroaselor proiecte rezidențiale cu termen de finalizare în anul 2018 și acum oferta este mai mare decât cererea.

Pentru a putea tranzacționa proiectele rezidențiale dezvoltatorii imobiliari vor fi nevoiți să aibă o strategie de business foarte bună și complexă folosind cu precădere marketingul digital, să fie flexibili în vânzarea imobilelor de tip rezidențial și să ofere mai multe variante de achiziționare (cash, credit bancar, rate dezvoltator, bay-back), să ofere asistență juridică și ajutor la instituțiile bancare pentru finanțare și nu în ultimul rând să aiba angajați foarte performanți.

Dezvoltatorii imobiliari rezidențiali din municipiul Iași, trebuie să investescă foarte mult în brand. Trăim într-o era digitală și orice dezvoltator imobiliar din lume știe că nu există nici un viitor fără a promova proprietăților imobiliare pe web sau pe dispozitive mobile. Obiectivele și metodele principale ale dezvoltatorilor imobiliari ar trebui să fie strategiile de business pe care le oferă marketingul digital astfel încât să poată planifica cea mai bună strategie și cel mai bun mix de marketing pentru a tranzacționa proprietățile imobiliare rezidențiale în cel mai accelerat ritm posibil, și prin urmare să ajungă la clienții finali, concentrându-se pe marketingul pe medii sociale.

Dezvoltatorii imobiliari rezidențiali din municipiul Iași, trebuie să aibă site-uri profesionale unde să își promovează proiectele imobiliare rezidențiale. Să folosească social media pentru promovarea proiectelor rezidențiale (Facebook, G+ sau Twitter, dar și YouTube, Pinterest, LinkedIn), aceste sunt medii de promovare gratuite și sunt instrumente excelente de marketing imobiliar, care pot face diferența și pentru a te scoate din anonim.

Dezvoltatorii imobiliari trebuie să folosească în mod frecvent ideea de marketing unu-la-unu, sau de comunicare unu-la-unu. Prin urmare această comunicare ono-to-one este o comunicare bidirecțională. Dezvoltatorul imobiliar trebuie să transmită către individ, în mod individualizat și personalizat, dar și individual poate comunica înapoi și să își poată transmite informațiile prin intermediul mediilor sociale, de exemplu Facebook, Twitter și alte platforme de rețele sociale în care dezvoltatorii imobiliari pot colecta informații de la consumator.

Dezvoltatorii imobiliari rezidențiali din municipiul Iași trebuie să aibă o abordare holistică și să înceapă de la zero strategia de marketing online. Dezvoltatorii imobiliari rezidențiali trebuie să urmeze în tocmai strategia de marketing digital și să nu sară nici macar o etapă în implementarea lui:

Imaginea clară a situației;

- Obiectivele;
- Planul tactic;
- Implementarea;
- Controlul [23].

2) Brandul imobiliar pe piața imobiliară din municipiul Iași

În anul 2018 clienții de proprietăți imobiliare sunt foarte bine informați și ei sunt mereu în căutarea unei garanții suplimentare în ceea ce privește proprietatea imobiliară care doresc să o achiziționeze.

Dezvoltatorii imobiliari puternici din România, au în spate un brand care este și factorul cheie în dezvoltarea afacerilor pe o piața imobiliară în care concurența este din ce în ce mai dură. Această analiză, a fost efectuată având în vedere următorii factori: durata vânzării proprietăților imobiliare, calitatea lucrărilor, respectiv notorietatea dezvoltatorului imobiliar.

În municipiul Iași nu avem încă dezvoltatori imobiliari rezidențiali, cu un brand de renume în spate avem doar dezvoltatori locali sau doar regionali (FIALD IMOBILIARE).

Brandul în imobiliare nu înseamnă doar un simplu nume, un logo și un slogan. Și aceste trei aspecte sunt o parte importantă în creerea unui brand imobiliar de succes, dar pe lângă acestea mai trebuie să cuprindă și alte părți importante care duc la crearea unui brand imobiliar de succes.

Brandul trebuie să însuflească potențialului cumpărător în primul rând încredere în calitatea bunului imobil care urmează să îl vinzi. Prin Brand, dezvoltatorii imobiliari își asumă o anumită calitate și un anumit set de caracteristici ale ansamblurilor imobiliare. În acest fel Brandul devine ca și o garanție strict informală a unei anumite calități ale imobilului, care de altfel îl diferențiază de alte ansambluri imobiliare concurente.

La momentul actual piața imobiliară rezidențială din municipiul Iași este în cautare de repere de calitate pentru a umple golul de încredere care încă mai persistă din perioada de după anul 2008 între vânzători și cumpărători, care înseamnă pe scurt asumarea de către

dezvoltatorii imobiliari din Iași a brandurilor. Cumpărătorii de proprietăți imobiliare din Iași apreciază calitatea mai presus decât valoarea proprietății și calitatea construcțiilor, acum este asociată de cumpărători cu anumite Branduri. Standardul de calitate al unui proiect imobiliar constă și în localizarea proiectului, accesul la mijloacele de transport în comun, caracteristicile construcției, eficiența energetică a construcției și multe altele. Nivelul de calitate a proiectelor imobiliare reprezintă în primul rând o carte de vizită pentru a reflecta valoarea brandului.

Strategia brandurilor imobiliare actuale din Iași este de concentrare doar pe piața imobiliară unde este cea mai specializată: rezidențială, retail, birouri sau industrială. Este foarte greu ca un Brand care este specializat pentru a livra proprietăți rezidențiale de cel mai înalt nivel calitativ să livreze și proprietăți de retail, birouri sau industriale de același nivel calitativ. Practic acest lucru nu este imposibil dar presupune costuri foarte mari din partea dezvoltatorilor imobiliari pentru a-și schimba specialitatea și sunt foarte puține Branduri care pot face și fac acest lucru. Aici ne putem referi doar strict la Dezvoltatorii imobiliari foarte mari din România care pot oferi aceeași calitate pe mai multe piețe imobiliare.

Dezvoltatorii imobiliari puternici cu un brand de renume în spate, ajung să își convingă clienții în tranzacționarea proprietăților dezvoltate cu până de patru ori mai mult decât dezvoltatorii imobiliari care nu au un brand sau nu au un brand puternic dezvoltat. Acei dezvoltatori imobiliari consacrați de care vorbim mai sus, își conving clienții mai ales prin activitatea transparentă și eficientă. În toate fazele de construcție a ansamblului imobiliar (structura de rezistență, zidarie, finisaje etc), ei lucrează numai cu furnizori de încredere care la rândul lor au în spate portofolii impresionante și de foarte multe ori ei lucrează doar cu produsele din vârful de gama din oferta furnizorilor și nu fac niciodată rabat de la calitate.

Piața imobiliară din municipiul Iași, a cunoscut schimbări surpriză după criza imobiliară. Clienții sunt mult mai pretențioși și se uită la fiecare detaliu al construcției înainte de a face tranzacția. Astfel, ei pot cere detalii sau documente care să ateste materialele folosite dar și calitatea construcției. Oricum aceste detalii tehnice le găsim pe site-urile companiilor, deci ele sunt publice, astfel încât clienții să poată verifica calitatea construcției. Din aceste considerente acei dezvoltatori imobiliari cu un brand puternic își tranzacționează proprietățile imobiliare dezvoltate cu o viteză impresionantă. Nu de puține ori ei reușesc să vândă sau să

închirieze proprietățile din ansamblurile imobiliare dezvoltate în faza de proiect sau înainte de a fi date în folosință.

Pentru a fi în asertivitate cu clienții, dezvoltatorii imobiliari încearcă să fie cât mai transparenți să ofere în special calitate și nu în ultimul rând să ofere o perioadă de post garanție la proprietatea tranzacționată. Pentru a face posibile toate aceste lucruri descrise mai sus dezvoltatorii imobiliari se asimilează cu brandul lor, care devine și garanție informală a acestor aspecte.

Dezvoltatorii imobiliari și-au dat seama că pentru a construi un brand cu o reputație puternică durează ani și că distrugerea brandului, poate surveni în doar câteva zile, din cauza comentariilor negative date de consumator, din scoruri, recomandări și cronici. Din aceste considerente dezvoltatorii imobiliari sunt foarte atenți la marketingul post-vânzare. Pentru menținerea brandului la un nivel cât mai ridicat, dezvoltatorii imobiliari și-au dat seama că marketingul post-vanzare are o importanță critică, pentru că modul în care este perceput ansamblul imobiliar duce la feedback pe mediile sociale și platformele de recomandare care afectează în mod direct afacerea. Acest feedback este integrat în procesul de evaluare al vizitatorilor și potențialilor consumatori. Din aceste considerente dezvoltatorii imobiliari, cu un brand puternic au personal calificat care se ocupa de aceste aspecte. Ei raspund consumatorului de pe site-ul de recomandări în mod personal, nu utilizează un text standard pregătit dinainte, tratează dificultățile în mod transparent și spun de fiecare dată cum a fost abordată și rezolvată problema de către dezvoltatorul imobiliar.

Dezvoltatorii imobiliari din municipiul Iași trebuie să folosească și sponsorizarea online și co-brandingul. Sponsorizarea online este acțiunea prin care își consolidează atractivitatea și cunoașterea brandului printr-un mesaj de sponsorizare care nu folosește un banner, un buton sau altă unitate standardizată de reclamă. Co-brandingul este similar, dar cu o componentă reciprocă mai mare. Două mărci puternice se sprijină una pe alta. În cele din urmă, reclamele care îl determină pe consumator să acționeze sunt numite în mod colectiv reclame interactive, folosite în mod obișnuit în contextul unei relații de tipul marketingului prin afiliați.

Brandingul imobiliar din România, asigură o creștere puternică a vânzarilor. Dezvoltatorii imobiliari din municipiul Iași trebuie să înțeleagă că nu este suficient să ofere

calitate și în același timp să tranzacționezi accelerat proprietățile construite, dacă nu ai în spate un brand care să fie cunoscut și care să îți confere succesul, pe o piață în schimbare. Dezvoltatorii imobiliari din municipiul Iași trebuie să își fac cunoscut brandul și să investească din ce în ce mai multe resurse în brand, mai ales financiare, deoarece trebuie să își dea seama că brandul este factorul cheie în dezvoltarea afacerilor imobiliare.

Pentru ca un dezvoltator imobiliar să aibă succes în a-și tranzacționa ansamblurile imobiliare oricând, dar mai ales pe timp de recesiune economică, este nevoie de un brand imobiliar puternic care să îi conducă la un succes garantat. Proprietățile imobiliare se tranzacționează oricând, și pe timp de recesiune economică și pe timp de creștere economică, dar numai cei puternici rezistă pe timp de recesiune economică, atunci când volumul tranzacțiilor imobiliare scade vertiginos. Pentru ca un dezvoltator imobiliar să tranzacționeze masiv trebuie să aibă în spate un brand puternic, care îl va conduce tot timpul spre un succes garantat.

6. BIBLIOGRAFIE

[1] Basarab Gogoneata; O analiza a pietei imobiliare din Romania; Editura Universitara, 2015, pag. 15;

[2] Ion Anghel, Muler Onofrei; Dezvoltare imobiliara. Analiza si principii; Colectia Economia proprietatilor imobiliare, 2013, pag 10;

[3] Gheorghe Badescu, Mihaela Diana Oancea-Negescu; Analiza investitiilor imobiliare; Colectia Economia proprietatilor imobiliare, 2009, pag 32;

[4] Hirata, H., Ayhan Kose, M., Otrok, C., & Terrones, M.E. (2013). Global house price fluctuations: synchronization and determinants. NBER International Seminar on Macroeconomics, 9(1), 119–166;

[5] Borgy, V., Clerc, L., & Renne, J. P.; Measuring aggregate risk: can we robustly identify asset-price boom-bust cycles? Journal of Banking & Finance, 46, 2014, pag 132–150;

[6] www.anevar.ro; Piata imobiliara rezidentiala, Analize imobiliare; 2017 ;

[7] Dusansky, R., Koç, Ç., & Onur, I. (2012). Household housing demand: empirical analysis and theoretical reconciliation. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 44(4), 429–445;

[8] Dragos Ungureanu, Dumitru Nedelescu; *Fiscalitatea*; Editura Universitara, 2015, pag. 9;

[9] www.insse.ro – Institutul National de Statistica si autorizatii de construire;

[10] Bayer, P., Geissler C., Mangum K., & Roberts J.W. (2015). Speculators and middlemen: The strategy and performance of Investors in the Housing Market. NBER working paper, 2015;

[11] Traunfellner, C. Immofinanz a scos la vânzare proprietăți de circa 100 mil. euro în România, *Revista Capital*, 01, 2017;

[12] www.anevar.ro; Valoarea oriunde este ea nr. 17, Q4 2017; Editura ANEVAR, 2018;

[13] www.anicpi.ro; Agentia nationala de cadastru si publicitate imobiliara; Statistici vanzari si ipoteci 2017;

[14] www.iasitvlife.ro; 2018;

[15] Ziarul Adevarul; Autor - Stanciu Simona; 2018;

[16] www.ziaruldeiasi.ro; Autor – Marius Bodea; 2017;

[17] www.iasi.insse.ro; Institutul National de Statistica; 2018;

[18] www.primaria-iasi.ro; Primaria Municipiului Iasi; 2018;

[19] Standarde de evaluare a bunurilor 2018 – ANEVAR, pg. 6

[20] Standarde de evaluare a bunurilor 2018 – ANEVAR, pg. 11

[21] www.bnr.ro; Banca Nationala a Romaniei; 2018;

[22] www.cnp.ro; Comisia Nationala de Prognoza; 2018;

[23] Roman Koid; Web Attack 2014.

