

ALINA NECULA, ADAMA:

“Criza ne-a învățat să optimizăm fondurile pentru investiții”

Adama - 12 proiecte rezidențiale, în 10 ani pe piața noastră

Din 2004, anul fondării companiei, și până în prezent, Adama a strâns în portofoliul de investiții un proiect de birouri și 12 proiecte rezidențiale.

Potrivit Alinei Necula, Head of Marketing & Sales Adama, trei dintre acestea sunt complet finalizate, celelalte aflându-se în diverse faze de dezvoltare.

Reprezentantul companiei ne-a menționat că Adama își concentrează activitatea pe segmentul rezidențial al pieței imobiliare din România.

Cele mai recente investiții sunt Edenia Titan și Evocasa Optima, cele două noi faze de dezvoltare ale unor proiecte existente, situate în cartierul bucureștean Titan. Investiția totală s-a ridicat la 14,1 milioane euro, iar lucrările au fost finalizate în luna octombrie a anului trecut, fiind livrate 210 locuințe.

“În prezent, avem în derulare o investiție de 1,7 milioane euro pentru ultima fază de dezvoltare a proiectului nostru din Iași - Copou Bellevue. Lucrările de construcție urmează să fie finalizate în vara acestui an, urmând să ofere pieței ieșene 50 de unități premium. Ansamblul Copou Bellevue ajunge, astfel, la un total de 170 unități, nivelul vânzărilor în clădirile deja finalizate depășind 95%”, după cum ne-a declarat doamna Necula.

Potrivit domniei sale, în prezent, compania se focusează pe proiectul Copou Bellevue din Iași.

16 milioane euro - investițiile Adama în ultimii doi ani

În ultimii doi ani, investițiile Adama pe piața rezidențială din țara noastră se apropie de 16 milioane de euro, potrivit Alinei Necula.

Pe termen mediu și lung, în vizorul companiei se află piața bucureșteană, în principal.

Reprezentanții societății se află în diverse faze de aprobare și autorizare a unor proiecte care ar urma să fie construite în zonele Berceni și Răzoare, din Capitală.

Referitor la proiectele din portofoliu și la strategia abordată de dezvoltatorul imobiliar pentru a trece peste criză, Alina Necula ne-a precizat: “În configurarea proiectelor pe care le realizăm, plecăm din start de la o bună cunoaștere a nevoii cumpărătorilor din piață, pentru a adapta locuințele pe care le dezvoltăm căutărilor acestora. Singura strategie pe care compania o pune în aplicare este livrarea unor proiecte la un standard de calitate ridicat, la un raport calitate-preț corect și un mix potrivit pentru o locuință nouă: ansambluri rezidențiale situate în oraș, bine conectate la infrastructura urbană, apartamente la cheie, cu finisaje de calitate, suprafețe potrivite și inteligent compartimentate. Această strategie este valabilă atât în proiectele actuale, cât și în cele viitoare din portofoliul nostru”.

Potrivit domniei sale, în cazul celor mai multe dintre proiectele deja finali-

zate, nivelul de vânzare ajunge la 90%, depășind, uneori, această cotă: “Sunt câteva proiecte, în orașe secundare, unde piața imobiliară dă mai greu semne de revenire, dar și aici nivelul vânzărilor ajunge la aproximativ 50% și peste, iar în ultimul an resimțim o cerere în creștere. În orice caz, ca medie de vânzare, în toate proiectele finalizate de Adama depășim 70%, aici fiind incluse și fazele recente finalizate din Edenia Titan și Evocasa Optima”.

Alina Necula: “Instituțiile bancare sunt încă reticente față de finanțările din segmentul rezidențial”

În ceea ce privește finanțarea proiectelor recent dezvoltate de Adama, investițiile au fost realizate exclusiv din fondurile companiei, fără ca societatea să recurgă la credite bancare, potrivit doamnei Necula, care a motivat că acest lucru s-a întâmplat “pentru că instituțiile bancare sunt încă reticente privind astfel de finanțări”: “Separat de acest segment, avem o bună colaborare cu băncile pentru clienții noștri, cumpărători în proiectele Adama. Fie direct, fie prin intermediul firmelor de brokeraj, avem parteneriate exclusive pe anumite pachete de creditare cu o serie de bănci. Astfel, clienții noștri beneficiază de unele condiții preferențiale la accesarea unui credit”.

Edenia Titan - un complex de aproape 9 milioane euro

Complexul Edenia Titan, care face parte din ansamblul rezidențial Titan, este situat în inima cartierului cu același nume (Titan) din București. Proiectul cuprinde 10.644 de metri pătrați construiți, fiind prevăzut cu 126 de apartamente cu una, două și trei camere. Valoarea investițională se ridică la 8,7 milioane euro, iar lucrările au fost finalizate în luna noiembrie 2013.

Noile apartamente sunt destinate exclusiv vânzării, prețurile acestora pornind de la 54.286 de euro, plus TVA pentru o garsonieră și ajungând la minim 62.381 de euro plus TVA pentru un apartament cu două camere și, respectiv, 95.968 de euro plus TVA pentru un apartament cu trei camere.

În imediata apropiere a ansamblului, printre altele, sunt situate Parcurile Titanii și Titan, școli și grădinițe, hypermarketurile Auchan și Billa, Policlinica Titan etc.

În incinta proiectului, există un loc de joacă pentru copii, precum și spații verzi și locuri de parcare. Locatarii au la dispoziție și spații de depozitare, amplasate în subsolul clădirii.



“A existat și există cerere pentru Edenia Titan încă dinaintea finalizării construcției, datorită experienței companiei Adama în piață și, în particular, a faptului că Edenia Titan este compus și din alte două clădiri complet finalizate și 100% locuite”, a ținut să precizeze Alina Necula. În general, proiectul este căutat de cupluri și tinere familii, dar și de familii cu doi sau mai mulți copii, a subliniat domnia sa.

84 de apartamente în Evocasa Optima

Un al doilea complex care face parte din ansamblul rezidențial Titan este Evocasa Optima, situat în apropiere de stația de metrou 1 Decembrie 1918. Cu 7.111 mp construiți și 84 de apartamente cu două și trei camere, noul proiect a costat 5,4 milioane euro, fiind finalizat în septembrie 2013.



“În Evocasa Optima 2, prețurile apartamentelor pornesc de la 59.905 euro plus TVA pentru o unitate locativă cu două camere și de la 91.935 plus TVA pentru o locuință cu trei camere. Evocasa Optima se bucură de o locație ce permite accesul facil al locatarilor atât la zona centrală a Bucureștiului, cât și la autostrada spre Constanța. În imediata apropiere a ansamblului, se află mijloace de transport în comun, centrul comercial Iris Shopping Center, școli și grădinițe, spitale”, după cum ne-a mai spus reprezentantul Adama, care ne-a spus că există cerere și pentru acest cartier.

Copou Bellevue - un proiect rezidențial premium, pe Dealul Copoului din Iași

Ansamblul Copou Bellevue se află în ultima fază de dezvoltare și urmează să fie finalizat în luna iulie a acestui an. Este prevăzut cu 3.588 mp construiți și 50 de apartamente - studiouri, apartamente cu două și trei camere și un minipenthouse - și are o valoare de investiție de 1,7 milioane euro.

Prețul unui studio ajunge la 52.000 de euro, cu TVA inclusă, iar apartamentele cu două camere costă de la 65.000 de euro (TVA inclusă).

Proiectul Copou Bellevue este situat într-o zonă exclusivistă, pe Dealul Co-



poului din Iași, locatarii cartierului urmând să aibă la dispoziție spații de parcare și de depozitare proprii, precum și un Health Club profesional, cu sală de fitness și saună, amplasate la parterul noii clădiri. Complexul este prevăzut cu un loc de joacă spațios și cu pază 24 de ore din 24, ne-a spus Alina Necula.

Potrivit domniei sale, Copou Bellevue este un proiect rezidențial premium ce se adresează atât persoanelor aflate în căutarea unei locuințe la un standard de calitate înalt, cât și potențialilor investitori care achiziționează unul sau mai multe apartamente: “Fazele anterioare de dezvoltare din Copou Bellevue, complet finalizate, au un grad de vânzare de peste 95%, iar interesul este în creștere și pentru noua clădire, pe măsură ce lucrările de construcție avansează”.

Adama: “Este unul dintre cele mai potrivite momente pentru achiziționarea unei locuințe”

Piața nu a revenit încă la un nivel normal, echilibrat, în care să nu mai asistăm la fluctuații, este de părere reprezentantul Adama, care adaugă: “Totuși, în ultima perioadă, mai exact în ultimele 12 luni, asistăm la o cerere în creștere pe segmentul proiectelor noastre, ceea ce e echivalat și cu o apreciere a vânzărilor cu 25% în 2013, comparativ cu 2012. Potențialii clienți, care până acum au analizat situația, revin în piață pentru că au înțeles că este unul dintre

În ultimii doi ani, investițiile Adama pe piața rezidențială autohtonă se apropie de

16

milioane de euro, potrivit Alinei Necula.

cele mai potrivite momente pentru achiziționarea unei locuințe”.

În privința ofertei, deși au existat semnale că au rămas stocuri importante nevândute în piață, situația este doar parțial adevărată, susține doamna Necula.

Potrivit domniei sale, pe segmentul locuințelor care se adresează clasei medii - locuințe construite la un anumit nivel calitativ, la un raport calitate-preț potrivit, amplasate în oraș și bine conectate la rețeaua de transport -, stocul este unul relativ redus, iar cererea pentru această categorie este tot mai mare.

Necula: “Ar trebui să învățăm o serie de lecții de la criză”

Cumulul de factori din ultimul an indică o revenire a pieței imobiliare și a celei rezidențiale, în particular, susțin reprezentanții Adama, apreciind că acest trend este întâlnit “de la numărul tranzacțiilor, care este în creștere, până la condiții tot mai bune pentru un credit în monedă națională sau proporția rată bancară versus chirie, în care prima dintre ele este mai avantajoasă”.

În opinia surselor citate, pentru Adama, toți acești factori pozitivi s-au tradus, în 2013, într-o creștere cu 25% a nivelului vânzărilor, comparativ cu 2012.

“De aceea, avem motive să credem că anul acesta va fi cel puțin la fel de bun ca cel încheiat”, a conchis Alina Necula, subliniind: “Cele mai importante concluzii pe care ar trebui să le tragem în urma crizei imobiliare ar fi nu neapărat o comparație la nivelul costurilor, ci o serie de lecții pe care ar trebui să le învățăm. În ceea ce privește costurile de construcție, criza ne-a învățat să fim mai atenți la modul în care utilizăm fondurile de investit și să optimizăm aceste sume. Costurile de construcție pot suporta reduceri semnificative dacă optimizăm un ansamblu rezidențial încă din faza de proiectare și îl adaptăm condițiilor pieței. De la optimizarea suprafețelor și construirea unor apartamente «inteligente», până la detaliile care fac diferența și colaborarea cu profesioniști. Un timp scurt de execuție se traduce și el printr-un cost mai mic de construcție, dar este important ca înainte de această etapă să fi alocat timpul necesar pentru o proiectare eficientă”.

Adama este un dezvoltator activ în România, Moldova, Ucraina și Turcia. Compania a construit, până în prezent, peste 1.650 de apartamente și câteva zeci de mii de metri pătrați de spații comerciale și birouri, în cadrul a numeroase proiecte finalizate în București (Evocenter One, Evocasa Armonia, Edenia Titan, Evocasa Optima, Evocasa Selecta), Ploiești (Evocasa Orizont), Bacău (Evocasa Completa), Brașov (Evocasa Viva), Iași (Copou Bellevue) și Cluj. Numărul unităților vândute de compania Adama se ridică la peste 1.100.

Începând cu noiembrie 2011, compania este deținută integral de IMMOFINANZ Group, una dintre cele mai importante companii imobiliare din Europa, aceasta fiind și listată la bursă. De la înființarea sa, în 1990, IMMOFINANZ Group și-a constituit un portofoliu de proprietăți de înaltă calitate care cuprinde, la ora actuală, peste 1.600 de proprietăți ca investiție, având o valoare de piață de aproape 10,1 miliarde euro. IMMOFINANZ Group își concentrează activitatea pe segmentele de retail, birouri, logistică și rezidențial, în opt piețe regionale principale: Austria, Germania, Cehia, Slovacia, Ungaria, România, Polonia și Rusia.



Edenia Titan

