

ALINA NECULA, ADAMA GROUP:

“Am înregistrat vânzări cu 40% mai mari, în primul semestru”

“Ne așteptăm ca 2015 să fie cel mai bun an al companiei din 2007 încoace, în ceea ce privește tranzacțiile cu locuințe”

Prima jumătate a acestui an a însemnat pentru dezvoltatorul Adama o creștere a vânzărilor de aproximativ 40% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, după cum ne-a declarat Alina Necula, directorul departamentului de marketing și vânzări al grupului. Potrivit domniei sale, Adama deține ansambluri rezidențiale la care va anunța, în curând, epuizarea stocului, iar la cele livrate recent va putea să crească procentul de locuire.

Reprezentantul Adama ne-a mai spus că apartamentele de două camere rămân primele în topul preferințelor clienților, dar că observă un interes tot mai crescut și pentru locuințele cu trei camere.

Reporter: În ce stadiu se află lucrările la ansamblul rezidențial Evocasa Armonia?

Alina Necula: Cele două clădiri din Evocasa Armonia, totalizând 262 de unități, sunt complet finalizate și vândute în proporție de 99%. În prezent, mai avem la vânzare ultimele două unități în acest complex, fiind unul dintre proiectele noastre de renume și printre primele noastre dezvoltări.

Reporter: Care sunt suprafețele construite și prețurile de vânzare ale apartamentelor din acest ansamblu?

Alina Necula: La momentul actual, mai avem la vânzare doar două apartamente de trei camere, aflate la etajele superioare, având suprafețe de 70-75 metri pătrați, dar și balcoane și terase generoa-

se. Prețurile pornesc de la 89.000 euro (TVA inclus). Echipele noastre de vânzări de la toate proiectele din București și din țară se află în contact permanent cu potențialii clienți și putem spune că numărul solicitărilor și al persoanelor interesate de achiziționarea unui apartament este în creștere comparativ cu perioade similare ale anilor trecuți. Cu alte cuvinte, ne aflăm într-un fel de mașină a timpului: ne-am întors ca interes și tranzacționare la nivelul anilor 2007-2008, dar anul viitor nu va mai fi un nou 2009, ci un 2016 cu dezvoltatori atenți la dorințele și nevoile clienților, cu potențiali cumpărători mult mai bine informați privind opțiunile din piață. Cu alte cuvinte, vom avea o piață matură și stabilă.

Un trend demn de semnalat și un avantaj pentru dezvoltatorii serioși și cu o istorie în piață este disponibilitatea clienților de a achiziționa din nou încă din faza de construcție. Ultima fază de dezvoltare din proiectul nostru Copou Bellevue (Iași) este un exemplu în acest sens, 75% dintre apartamente fiind achiziționate înainte de livrarea clădirii.

În ceea ce privește Evocasa Armonia, cel mai probabil, în perioada următoare, vom putea anunța oficial epuizarea stocului de apartamente de acolo.

Reporter: Care este gradul de ocupare al proiectelor Adama, în acest moment?

Alina Necula: Ca medie, putem spune că ne apropiem de un procent de 85%, cu multe proiecte



Evocasa Armonia



Copou Bellevue



însă integral vândute sau cu un grad de vânzare de peste 90%.

Reporter: Câte locuințe ați vândut, în primele șase luni, în cadrul ansamblurilor rezidențiale? Ce așteptări aveți privind a doua parte a anului?

Alina Necula: Prima jumătate a acestui an a însemnat pentru Adama o creștere a vânzărilor de aproximativ 40% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, după ce, în ultimii doi ani, am înregistrat creșteri succesive de 25%, respectiv 30%. Ne așteptăm ca 2015 să fie cel mai bun an al companiei din 2007 încoace, în ceea ce privește vânzările. Avem ansambluri rezidențiale la care vom putea anunța epuizarea stocului, iar la cele livra-

te recent vom crește procentul de locuire.

Reporter: Care au fost cele mai căutate locuințe oferite de Adama, în prima parte a anului?

Alina Necula: Apartamentele de două camere rămân primele în topul preferințelor clienților, dar observăm un interes tot mai crescut și pentru apartamentele de trei camere, achiziționate atât de cupluri tinere, aflate la început de drum și care iau în calcul mărirea familiei, precum și de familii care au deja copii. Marele avantaj al proiectelor noastre, aspect valabil în toate locațiile, este amplasarea ansamblurilor. Toate proiectele rezidențiale Adama sunt construite în oraș, în cartiere de

tradiție, bine conectate la rețeaua de transport public și având în imediata apropiere toate facilitățile necesare unei vieți moderne, de la hypermarketuri și zone comerciale, la grădinițe, școli sau parcuri. În condițiile în care clientul actual este tot mai informat și înțelege importanța amplasării în alegerea viitoarei locuințe, putem spune că, alături de calitatea

la care sunt realizate proiectele noastre, și localizarea este unul din punctele forte.

Reporter: Ce facilități oferiți clienților în vederea achizițiilor de locuințe în ansamblurile Adama?

Alina Necula: Adama dezvoltă, în principal, ansambluri rezidențiale dedicate clasei medii și peste medie, cu apartamente la un raport calitate-preț corect și realizate la standarde înalte. Acest tipar este unul care, pe piața din România, nu beneficiază de o ofertă largă, dar care se va extinde cu siguranță, întrucât cererea este în creștere pe acest segment. De aceea, facilitățile din cadrul proiectelor Adama sunt cele de care o tânără familie modernă are nevoie, păstrând în același timp niște costuri moderate la întreținere. Pe lângă achiziționarea unor apartamente complet finisate, realizate de producători – lideri de piață pe segmentul lor, locatarii Adama beneficiază de pază 24 de ore din 24, locuri de joacă pentru copii în incinta proiectelor, spații verzi, locuri private de parcare sau spații de depozitare la parterul sau în subsolul clădirilor. În plus, avem proiecte în care asigu-



Edenia Titan



răm gratuit transportul locatarilor până în zona de centru a orașului sau le punem la dispoziție un card de reduceri și oferte speciale exclusive de la diverși parteneri.

Reporter: Cum caracterizați oferta actuală de finanțare a băncilor autohtone pentru achiziția de locuințe?

Alina Necula: Pe sectorul clientului final, al celui care achiziționează un apartament, este evident că oferta de finanțare din partea băncilor a devenit mult mai

lichidă, iar accesul la creditare este mult mai flexibil.

La momentul actual, în piață există variante extrem de diverse pentru accesarea unui credit atât pentru cei care dețin un avans mai mic de 5%, respectiv clienții programului Prima

Casă, cât și pentru ceilalți. În plus, condițiile privind rata lunară sunt chiar mai avantajoase la unele dintre pachetele standard de creditare decât la Prima Casă, clienții scăpând astfel de limitările impuse de programul guvernamental. În privința dezvoltatorilor, Adama, ca parte a IMMOFINANZ Group, are avantajul să dezvolte exclusiv din fonduri proprii, fără implicarea băncilor. Toate dezvoltările post-criză ale companiei au fost realizate până acum doar din finanțare privată.

Reporter: În ce stadiu se află dezvoltările din zonele Vasile Lascăr și Răzoare din București, respectiv proiectul din Brașov?

Alina Necula: Momentan, ne aflăm în continuare fie în ultimele etape de planificare internă și de design al proiectelor, fie în diverse faze de obținere a autorizațiilor de la instituțiile publice. Sunt proiecte pe care le avem în vedere, cel mai probabil, pe termen mediu spre lung.

Reporter: Care dintre aceste proiecte credeți că se va concretiza în perioada următoare și când ar putea începe lucrările de construcție?

Alina Necula: Cel mai aproape

de așezarea pietrei de temelie este un alt proiect, pe care ne dorim să îl dezvoltăm în Timișoara. Este un ansamblu rezidențial, la care ne aflăm în faze avansate în procesul de autorizare și pe care este posibil să îl demarăm într-un termen de 6-9 luni.

Reporter: Care sunt planurile Adama privind dezvoltările rezidențiale din orașele secundare?

Alina Necula: Acordăm o atenție ridicată atât Bucureștiului, cât și orașelor secundare, mai ales celor

mari, precum Timișoara, Cluj sau Brașov. După cum am menționat, Timișoara este pe lista scurtă, dar luăm în calcul și celelalte orașe. Sunt zone care s-au dezvoltat puternic din punct de vedere economic, dar unde soluțiile rezidențiale

moderne nu sunt atât de numeroase. Fiind un dezvoltator prezent în piață de peste 10 ani, avem avantajul unui know-how extins, în baza căruia luăm decizii strategice de dezvoltare.

Reporter: Cum estimați că va evolua piața rezidențială pe termen scurt și mediu în țara noastră?

Alina Necula: Principalii indicatori micro și macro-economici la care ar trebui să ne raportăm pentru analizarea sectorului imobiliar ne indică faptul că piața se îndreaptă spre stabilizare. Am trecut de etapa de scădere abruptă, iar în baza lecțiilor acelei perioade, piața se raportează la o altă realitate, la un alt context. Cel mai probabil, pe termen mediu, putem asista la fluctuații de cel mult 5%, variații normale pe o piață matură. Singurul sector la care ne putem aștepta la ușoare creșteri este cel dedicat clasei de mijloc, descris anterior, în condițiile unui așteptat dezechilibru între cerere și ofertă.

Reporter: Mulțumesc!



Evocasa Orizont



Evocasa Optima



Evocenter Trio