

# "Prețurile mari ale materialelor de construcții au determinat majorări semnificative ale bugetelor pentru proiectele din domeniu"

(Interviu cu domnul Cătălin Chimir, Managing Director SENARIA Project Management & Real Estate Development)

*Contextul actual prezintă anumite provocări pentru piața construcțiilor, iar inflația, creșterea ratelor dobânzilor, criza energetică și tensiunile geopolitice sunt câteva dintre acestea, subliniază*

*Cătălin Chimir, Managing Director SENARIA Project Management & Real Estate Development. Domnia sa ne-a explicat, în cadrul unui interviu, modul în care ele influențează piața construcțiilor.*

**Reporter:** Cum apreciați evoluția pieței construcțiilor, în contextul actual (inflație, dobânzi crescute, criză energetică, război la graniță...)?

**Cătălin Chimir:** Contextul actual prezintă anumite provocări pentru piața construcțiilor, iar inflația, creșterea ratelor dobânzilor, criza energetică și tensiunile geopolitice sunt câteva dintre acestea.

Creșterea prețurilor materialelor pe fondul pandemiei a condus la majorări semnificative ale bugetelor proiectelor de construcții, aproape exponențiale în cazul unora dintre acestea. Dinamica inflației, care a venit imediat după ce s-a ajuns la un

normal al acestei situații fără precedent, face ca prețurile să rămână în continuare mult peste nivelul celor din 2019. Sigur, acestea s-au mai temperat, însă cu siguranță nu vom reveni la un nivel de cost pre-pandemie. Practic, aici vorbim deja de un cost majorat în medie cu 40% față de perioada respectivă pentru materialele de construcții, respectiv cu 20-25% în ceea ce privește forța de muncă. Această situație se coroborează cu creșterea ratelor dobânzilor, ceea ce face finanțarea mai costisitoare și problematică, influențând astfel deciziile de investiții ale dezvoltatorilor - de cele mai multe ori în mod negativ.

În ciuda acestor provocări, piața construcțiilor din România continuă să prezinte oportunități de dezvoltare și de creștere. Există nevoi semnificative în ceea ce privește locuințele accesibile, spațiile de birouri moderne, facilitățile industriale și infrastructura.

La SENARIA, ne-am concentrat în ultimii doi ani pe îmbunătățirea eficienței operaționale, optimizarea proceselor de construcție și identificarea soluțiilor inovatoare pentru a satisface nevoile clienților noștri.

**Reporter:** Cum evoluează piața imobiliară în acest context macro-economic și geo-politic?

**Cătălin Chimir:** Așa cum men-

ționam mai sus, creșterea inflației poate avea un impact direct, vizibil, semnificativ asupra pieței imobiliare. Costurile materialelor de construcții, costurile forței de muncă și costurile de finanțare au crescut, ceea ce influențează atât prețurile, cât și profitabilitatea proiectelor imobiliare.

Tensiunile și instabilitatea geo-politică pot afecta încrederea investitorilor în piața imobiliară, însă, deși ne aflăm la granița unui astfel de conflict major, nu pot spune că am resimțit această instabilitate. Mai degrabă suntem afectați de criza din Ucraina prin prisma faptului că vecinii noștri reprezentau un

## CĂTĂLIN CHIMIR:

---

"Eficiența energetică este o preocupare majoră în construcții. Clădirile moderne sunt proiectate pentru a minimiza consumul de energie prin utilizarea de sisteme de iluminat eficiente, izolații termice avansate, sisteme de climatizare inteligente și energie regenerabilă".





furnizor extrem de important pentru sectorul materialelor de construcții. În aceeași idee, și contextul din Turcia ne afectează, pentru că și ea este un furnizor important, care acum se concentrează pe refacerea propriei infrastructuri, și nu numai, pe fondul evenimentelor recente.

Cu toate acestea, în ciuda provocărilor evidente și deloc de neglijat, piața imobiliară din România se bazează pe cererea constantă de locuințe, spații de birouri, spații comerciale și industriale.

La capitolul locuințe de lux, România este încă la început. În ceea ce privește spațiile de birouri, contextul a făcut ca această piață să fie într-o continuă reconfigurare, iar pe partea de spații comerciale și industriale, România este o destinație căutată de marii retaileri internaționali și nu numai, iar proiectele de mare infrastructură anunțate vor încuraja aceste investiții și

dezvoltări.

**Reporter:** Credeți că se apropie o nouă criză imobiliară și dacă da, este piața noastră de profil pregătită pentru un astfel de eveniment?

**Cătălin Chimir:** Criza în domeniul imobiliar are o definiție mai complexă. De obicei, ne gândim la prețuri uriașe, mai ales pentru clientul final, la un ritm de vânzare-cumpărare scăzut, la o prăbușire ulterioară a prețurilor. Însă, eu consider că industria imobiliară și cea a construcțiilor au învățat multe lecții din criza anterioară. Această experiență a dus la îmbunătățirea practicilor de gestionare a riscurilor, a evaluării proiectelor și a disciplinei financiare.

Creșterea din ultimii ani nu a mai fost necontrolată, exponențială, ci mai degrabă una constantă, sănătoasă, chiar dacă a fost mai redusă. De asemenea, în România, piața imobiliară s-a dezvoltat în ul-

timii ani, beneficiind de o cerere constantă pentru diverse tipuri de proprietăți, nu doar pentru cele de tip mass-market.

Desigur, este important să se mențină o abordare prudentă și să se monitorizeze îndeaproape evoluțiile economice și potențialii factori de risc. Dar perioada aceasta, când anumite proiecte stagnează, când dobânzile cresc și posibilitățile de finanțare sunt limitate, reprezintă o oportunitate pentru unii investitori.

Consider că acesta este un moment foarte bun pentru cei care dispun de capital să investească în proiecte speciale, nu mass-market, în proiecte care înțeleg exigențele pieței în formare - clădiri eficiente energetic, cu finisaje premium, care integrează sisteme inovatoare și optimizează costurile clientului final.

Pe de altă parte, noi, la SENARIA, ne-am axat pe servicii integrate, care acoperă inclusiv strategia de gestionare a riscurilor, o analiză atentă a proiectului, în toate fazele sale, dar rămânem în același timp agili și flexibili la schimbările din piață.

De altfel, acesta este și rolul managerului de proiect în construcții: de a dezvolta un buget detaliat al proiectului, care va include toate costurile asociate acestuia, cum ar fi forța de muncă, materiale și

echipamente, dar și posibilele riscuri precum întârzieri, depășiri de costuri sau probleme de siguranță.

Tehnicile de control al costurilor sunt utilizate pentru a urmări costurile reale în raport cu bugetul și pentru a identifica eventualele abateri, permițând managerului de proiect să ia măsuri corective, dacă este necesar, și astfel să optimizeze costurile.

Din experiența mea, lucrul cu o echipă de management de proiect eficientă și experimentată înseamnă finalizare la timp a proiectelor - altfel, întârzierile variază între 1 și 6 luni, în medie - fără alocări suplimentare de buget, care, tot din experiență, înregistrează o medie de 30%, însă procentul poate crește și mai mult în unele situații.

**Reporter:** Cum vedeți perspectivele pieței de profil?

**Cătălin Chimir:** Perioada ce urmează, din punctul meu de vedere, va fi marcată de o consolidare a pozițiilor deținute de jucătorii din sectorul industrial, de o creștere a investițiilor în domeniul hotelier - unde suntem deficitari și nevoia de a avea destinații premium este în creștere - și de o evoluție cu pași mărunți pe segmentul de retail, pe fondul consumului existent.

În același timp, în segmentul

*"În sectorul comercial, cererea este în creștere datorită dezvoltării industriei și a nevoii de spații adaptate activității. Aici includem centre comerciale, parcuri industriale, clădiri de birouri și alte facilități care să satisfacă cerințele și nevoile companiilor și investitorilor".*



Sursa foto: facebook / Senaria





Sursa foto: facebook / Senaria

rezidențial există semne că se va mai construi în perioada imediat următoare doar în acele zone unde valoarea unităților locative nu va fi influențată major de evoluția pieței - cum ar fi zone centrale din orașe, terenuri pe care există deja avize de construcție, cartiere unde nivelul de preț a rămas constant, indiferent de context. Și vor continua acele proiecte unde nu este nevoie de creditare pentru finalizarea acestora, investitorii dispunând de capitalul necesar. Proiectele mass-market, unde profitabilitatea depinde de volum vor stagna, pentru că perioada nu este una favorabilă dezvoltărilor imobiliare.

Ținând cont de acești factori, consider că piața de proiectare, management de proiect și dirigenție de șantier, precum și cea a lucrărilor de construcții vor suferi un recul în ceea ce privește investițiile private.

Dar, așa cum mediul antreprenorial din România a fost mereu unul adaptiv și impregnat cu o mare capacitate de inovare, consider că noi perspective se deschid odată cu apariția Programului National de Redresare și Reziliență PNRR. Astfel, marile proiecte din domeniul public vor reprezenta o gură de aer pentru jucătorii din piață, o oportunitate care va suplini lipsa lucrărilor din sectorul privat.

**Reporter:** Cum a evoluat cererea din domeniu (cele mai multe cereri din piață vin dinspre cei care doresc să construiască sau de la clienții care doresc reamenajări)?

**Cătălin Chimir:** Cererea pentru construcții noi, cum ar fi locuințe rezidențiale, clădiri de birouri și facilități industriale, a crescut în ultimii ani, marcată fiind de urbanizarea continuă, dezvoltarea economică și necesitatea de a oferi spații moderne

*"În segmentul rezidențial există semne că se va mai construi în perioada imediat următoare doar în acele zone unde valoarea unităților locative nu va fi influențată major de evoluția pieței - cum ar fi zone centrale din orașe, terenuri pe care există deja avize de construcție, cartiere unde nivelul de preț a rămas constant, indiferent de context".*

și funcționale pentru diverse activități.

În sectorul comercial, cererea este în creștere datorită dezvoltării industriei și a nevoii de spații adaptate activității. Aici includem centre comerciale, parcuri industriale, clădiri de birouri și alte facilități care să satisfacă cerințele și nevoile companiilor și investitorilor.

Totuși, având în vedere specificul contextului actual, cu multe companii care în continuare practică munca remote sau hi-

brid, ultimii doi ani au fost marcați de cereri constante de reamenajare a spațiilor de lucru. În plus, am observat în cadrul proiectelor de fit-out pe care le-am administrat în ultimul timp, un tot mai mare interes spre spații colaborative, versatile, care își adaptează funcționalitățile în acord cu angajații.

**Reporter:** Cum a evoluat segmentul amenajărilor în contextul telemuncii? Cum s-a modificat piața birourilor în acest nou context?



**Cătălin Chimir:** Amenajările actuale pun accentul pe flexibilitate și adaptabilitate, permițând clădirilor să se adapteze la nevoile și la schimbările viitoare. Am învățat în ultimii ani să fim agili și pregătiți pentru orice schimbare, oricât de mare sau de rapidă. Spațiile multifuncționale, modularitatea și soluțiile de amenajare flexibile permit utilizatorilor să-și personalizeze spațiile în funcție de cerințe și să optimizeze utilizarea acestora.

Un procent tot mai mare de companii își doresc ca angajații să revină la birou, cel puțin 50% din programul de lucru, prin urmare cei care și-au restrâns activitatea își doresc să poată acomoda echipele în mod eficient. De exemplu, companiile investesc în spații care se pot converti ușor în săli de ședință sau birouri private, în spații moderne, cu finisaje premium, care oferă angajaților un grad ridicat de confort.

Mai mult, se observă clar o pre-

ferință pentru eficiență energetică, pentru durabilitate, pentru soluții inovatoare, cum ar fi utilizarea materialelor și a tehnologiilor prietenoase cu mediul.

**Reporter:** Cum apreciați interesul dezvoltatorilor de imobiliare pentru piața noastră? Unde ne situăm pe piața imobiliară europeană?

**Cătălin Chimir:** Piața din România este atractivă pentru investitorii străini pe fondul randamentelor crescute, mult superioare celor din alte țări din Europa. Suntem o piață în creștere, o piață emergentă, cu un potențial mare de dezvoltare pe segmentul logistic.

Pe de altă parte însă, din punct de vedere al marilor investitori pe segmentul office, cum sunt de exemplu investitorii din China, nu reprezentăm neapărat un punct de interes. România este o piață unde fondurile mari de investiții nu pot crea portofolii, fiind dominată de un singur pol-

Bucureștiul, cu mici încercări pe acest segment în orașele secundare importante. Este un motiv suficient pentru ca aceștia să se îndrepte către piețe precum Polonia sau Cehia.

Totuși, România rămâne un punct de interes, mai ales pe segmentul industrial, pentru că poate oferi aceste randamente mari și are încă suficient loc de creștere, atât în zona Bucureștiului, cât și în restul țării.

**Reporter:** Cum apreciați modul în care se construiește la noi, din punct de vedere arhitectural?

**Cătălin Chimir:** Ca manageri de proiect, observăm o tot mai mare îndrăzneală din punct de vedere arhitectural. În acest lucru se manifestă atât la exterior, adică ceea ce vede clientul final, cât și din perspectiva structurii interioare.

Se construiește mai mult cu materiale premium, durabile, eficiente din punct de vedere energetic. Eficiența energetică este o preocupare majoră în construcții. Clădirile moderne sunt proiectate pentru a minimiza consumul de energie prin utilizarea de sisteme de iluminat eficiente, izolații termice avansate, sisteme de climatizare inteligente și energie

regenerabilă. Vedem tot mai multe proiecte cu sisteme de încălzire/răcire integrate, ascunse, astfel încât spațiile să fie cât mai libere, mai curate.

Am observat în proiectele noastre recente de fit out și o orientare către ergonomia spațiului, către funcționalitate, mult mai evidentă decât în anii anteriori, când accentul era mai degrabă pe estetică și pe finalizarea rapidă a proiectului.

Proiectele se bazează pe un design integrat, care implică colaborarea strânsă între arhitecți, ingineri, specialiști în construcții și manageri de proiect, abordare ce asigură o integrare a aspectelor funcționale, estetice și tehnologice ale construcției.

**Reporter:** Mulțumesc!

*"Ca manageri de proiect, observăm o tot mai mare îndrăzneală din punct de vedere arhitectural. În acest lucru se manifestă atât la exterior, adică ceea ce vede clientul final, cât și din perspectiva structurii interioare".*



Sursa foto: facebook / Senaria