



Sursa foto: www.atriaresort.ro

"Traversăm o perioadă de acomodare psihică, dar nu putem vorbi despre o criză"

(Interviu cu Liria Themo, Marketing Manager Atria Urban Resort)

Folosirea cuvântului criză se face cu o lejeritate nefondată și induce în eroare, este de părere Liria Themo, Marketing Manager Atria Urban Resort. Aceasta ne-a spus, în cadrul unui interviu: "O criză depinde de foarte mulți factori. În prezent, deși se poate vorbi despre dificultățile din procesul de avizare, mai ales în București, prețurile sunt reale și aliniate cu creșterile reale, însă scăderea numărului de apartamente

în viitor va impacta echilibrul între cerere și ofertă. Este important ca piața să fie informată și să înțeleagă elementele care duc la creșteri, fie că vorbim de îndeplinirea standardului nZEB, fie de materialele mai scumpe sau de apartamente mai puține". Liria Themo consideră că este o perioadă de acomodare psihică, dar că nu putem vorbi despre o criză.

Reporter: Într-un context în care, printre cerințele UE se numără și cele care privesc mediul și sustenabilitatea, ce strategie abordează ATRIA pentru a îndeplini aceste criterii?

Liria Themo: Strategia noastră a fost și este aceea de a identifica nevoile cumpărătorilor și de a le trece prin diverse filtre, pentru a oferi un cumul de beneficii ali-

niate cu lumea în care trăim. Iar printre acestea se regăsesc și cele legate de mediu și de sustenabilitate. Bucureștiul este un oraș care s-a dezvoltat haotic, în care pădurile și parcurile, în loc să fie conservate și extinse, au fost sugrumate de betoane. Și asta într-un oraș care este pe ultimul loc în UE la suprafața de verdeață pe cap de locuitor și în

care avem nevoie de ele ca de aer (la propriu).

Noi am plantat deja peste 550 de copaci în grădinile complexului, tendință pe care o vom păstra în continuare și în celelalte două faze care urmează să fie finalizate. Avem deja mii de arbuști și plante pe alei, în parcurile centrale, între locurile de parcare, de-a lungul trotuarelor.

În curând, odată cu livrarea Fazei a treia, vom planta încă 350 de copaci în grădinile complexului. În urmă cu doi ani, am lansat chiar și o campanie cu numele "Un pui de pom cu nume de om", în cadrul căreia fiecare rezident a fost invitat să-și aleagă și să "boteze" un copac, pentru a crea o

(continuare în pagina 28)

LIRIA THEMO:

"Conceptul de «resort urban» este unic în București și constă în implementarea unor coeficienți urbanistici moderați, cu clădiri cu înălțimi preponderent P+4 și distanțe de până la 100 de metri între ele, care se «pierd» în spatele unei perdele de copaci seculari și în vegetația luxuriantă".



(urmăre din pagina 26)

legătură și mai strânsă cu natura. Campania a avut un mare succes, iar acum, pe aleile complexului, ne "întâlnim" cu copăceii Maya, Groot, Fifi sau Norocel.

Așadar, pentru că toate clădirile din complex au un regim de înălțime redus, rezidenții noștri vor avea ocazia, în câțiva ani, să vadă construcțiile dispărând la propriu după o perdea de copaci. Astfel, peisajul va fi unul verde, liniștitor și mai ales sănătos, datorită nenumăratelor beneficii pe care le aduce natura într-un oraș aglomerat și prăfuit.

Dar sustenabilitate înseamnă și un preț accesibil pentru segmentul nostru de piață și suntem foarte bucuroși pentru faptul că, la noi în complex, își găsesc locul pe care să-l numească "acasă" și oameni cu venituri medii care, adesea, nu beneficiază de asemenea facilități și peisaje în mediul urban.

Reporter: Cum aplicați eficiența energetică în proiectele pe care le dezvoltați?

Liria Themo: Cea mai recentă

fază aflată în construcție, Faza a 3-a, vine cu noutăți în conformitate cu cerințele UE de "near Zero Emmission Buildings" (nZEB), adică o amprentă de carbon redusă și emisii aproape de zero. Tot proiectul este evaluat energetic A, iar cele mai noi clădiri vor avea panouri solare, recuperatoare de căldură și vor beneficia de o suplimentare a izolației. Totodată, noile locuri de parcare supraterrane vor avea infrastructura necesară pentru a putea fi legate, pe viitor, la stații de încărcare electrică, odată cu creșterea numărului de mașini electrice și apariția cererii.

Reporter: Cu cât s-au ridicat costurile de investiție la proiectele eficiente energetic?

Liria Themo: Prin suplimentarea construcțiilor cu toate elementele care țin de eficiența energetică și îndeplinirea cerințelor legale în ceea ce privește standardul nZEB (Legea 372/2005, republicată în MO nr. 868, din 23 septembrie 2020), estimăm că totalul investiției s-a majorat cu aproximativ 15%.

Reporter: Ce presupun imobi-

le eficiente energetic pe care le construiți?

Liria Themo: Când vorbim despre o clădire cu consum de energie aproape egal cu zero - care mai este denumită și clădire nZEB -, ne referim la o clădire cu o performanță energetică foarte ridicată, la care necesarul de energie pentru asigurarea acestei performanțe este aproape egal cu zero sau foarte scăzut și este acoperit în proporție de minimum 30% din surse regenerabile, inclusiv produsă la fața locului sau în apropiere. Calculele energetice ale clădirilor din complexul Atria s-au făcut în conformitate cu prevederile Metodologiei de calcul Mc001/2006 și au avut ca bază coeficienții materialelor folosiți în Faza a 2-a, iar partea de calcul privind sistemele energetice s-a făcut prin intermediul programelor de simulare numerică.

După mai multe simulări făcute împreună cu auditorul energetic și cu proiectantul de instalații, am făcut modificări astfel încât să fie respectate condițiile de mai sus. În consecință, clădirile din Faza a 3-a au fost suplimentate cu un strat termoizolator mai gros (polistiren de 15 cm pe exterior și de 25 cm pe terasele necirculabile de la etajele 4 și 6), cu tâmplărie cu coeficient de transfer termic de 0,9W/mpK (tâmplărie PVC cu sticlă tripan și baghetă caldă), cu recuperatoare de căldură HRV, cu un sistem de preparare a apei calde menajere prin panouri solare, precum și cu un sistem de canalizație exterioară îngropat, în vederea alimentării cu energie electrică a fiecărui loc de parcare.

Reporter: Cu cât este mai mare prețul de vânzare al acestora față de prețul celor clasice?

Liria Themo: Creșterea prețului de vânzare pentru apartamentele aflate în dezvoltare în prezent și care se încadrează în aceste cerințe este influențată de mai mulți factori, nu doar de investițiile în eficiența energetică, iar aici putem enumera creșterea prețurilor la materialele de construcții și manopera, care au un impact important în stabilirea prețului de vânzare. Dacă ne referim strict la impactul eficienței energetice a construc-

țiilor în prețul de vânzare, acesta reprezintă aproape 10% din prețul de vânzare.

Reporter: Ce buget alocăți în acest an proiectelor de eficiență energetică și sustenabilitate?

Liria Themo: Investiția inițială alocată pentru construcția Fazei a 3-a s-a majorat cu aproximativ 15%, ca urmare a punerii în aplicare a tuturor cerințelor pentru eficiența energetică și sustenabilitate.

Reporter: Ce proiecte dezvoltați în acest moment (cu detalii - denumirea proiectului, valoarea investiției, suprafețe, tipuri de spații, grad de vânzare etc.)?

Liria Themo: Toate eforturile noastre sunt îndreptate către Atria Urban Resort, un complex rezidențial multifazat dezvoltat pe nouă hectare la intrarea în Sectorul 1 pe Șoseaua Chitilei, complex care a câștigat în ultimii ani opt premii pe teme de sustenabilitate, regenerare urbană și raport calitate-preț pe segmentul cumpărătorului cu venituri medii.

În toamna anului 2024 vom livra cea de-a treia fază, cartierul ajungând astfel la peste 900 de apartamente. Valoarea totală a întregului proiect, pentru toate cele patru faze de dezvoltare, este estimată la peste 140 milioane euro, pentru un total de peste 1.300 apartamente.

Conceptul de "resort urban" este unic în București și constă în implementarea unor coeficienți urbanistici moderați, cu clădiri cu înălțimi preponderent P+4 și distanțe de până la 100 de metri între ele, care se "pierd" în spatele unei perdele de copaci seculari și în vegetația luxuriantă. Tipologia apartamentelor cu una până la patru camere este la fel de diversă precum plantele și arborii din grădinile Atria. În parcurile centrale, complexul are piscine îngrădite pentru siguranță și locuri de joacă amenajate într-un peisaj cu jocuri topografice și diferențe de nivel, pentru a-i încuraja pe cei mici să-și petreacă timpul liber afară, în natură, pe un circuit vast înconjurat de acest ecosistem divers.

Pentru că dezvoltatorul a vrut să ofere o varietate de opțiuni



Sursa foto: www.atriaresort.ro

(continuare în pagina 29)

(urmare din pagina 28)

pentru bugetul fiecărui potențial cumpărător, a cerut arhitectului Silviu Mihăilescu să proiecteze apartamente cu suprafețe utile mai mari și mai mici, cu dormitoare de 12 mp, dar și de 20 mp. La Atria, avem locuințe cu grădini și cu terase, cu bucătării închise și deschise, compartimentări variate, după nevoile exprimate în focus grupurile pe care le-am organizat încă de la începutul proiectului. Tavanele sunt înalte (2,7 m), pentru a oferi rezidenților noștri o calitate superioară a spațiului. Dotările sunt premium, dezvoltatorul alegând furnizori renumiți și capabili să livreze materialele și echipamentele în condițiile contractuale, care își respectă garanțiile precum Bosch, Uponor, Pinum, Ideal Standard, Ceresit, Le Grand, Grundfos, Schindler etc.

Apartamentele din complexul Atria Urban Resort au o varietate de suprafețe utile, respectiv:

- 1 cameră: între 37mp+8,5mp balcon și 45mp + 27mp și grădină proprie;
- 2 camere: între 52,5mp + 2,5mp balcon și 60,50mp + 4,50mp;
- 3 camere: între 76,5mp + 6,5mp terasă și 83mp + 5,5mp balcon;
- 4 camere: între 87mp + 7,5mp terasă și 100mp + 13mp terasă.

Până în prezent am finalizat două faze, Faza 1 fiind complet vândută, iar Faza a 2-a - în proporție de peste 80%. Faza a 3-a, care se află acum în construcție, va fi livrată în toamna anului viitor și este deja precontractată în proporție de 30%, iar Faza a 4-a se află în stadiul de proiectare.

Reporter: Care a fost evoluția prețurilor materialelor de construcții și ale produsului finit, în ultimul an? Ce estimări aveți pe subiect?

Liria Themo: Fluctuațiile majore de prețuri la materialele de construcții înregistrate în ultimii ani au impactat semnificativ și prețul produsului finit. Astfel, dacă prețurile materialelor de construcții au crescut în medie cu 30%, impactul acestora pe produsul finit este de 12%-15%. Dacă luăm în considerare și creșterile de preț pentru a livra



Sursa foto: www.atriaresort.ro

locuințe sustenabile cu o eficiență energetică aproape de zero, plus cele provenite din scumpiri generale, impactul asupra locuințelor depășește 25% față de anii anteriori.

Reporter: Credeți că urmează o criză în piață, în contextul în care autorizațiile de construcție au scăzut foarte mult, iar prețurile au crescut?

Liria Themo: După 2008, folosirea cuvântului criză se face cu o lejeritate nefondată și induce în eroare. O criză depinde de foarte mulți factori. În prezent, deși se poate vorbi despre dificultățile din procesul de avizare, mai ales în București, prețurile sunt reale și aliniate cu creșterile reale, însă scăderea numărului de apartamente în viitor va impacta echilibrul între cerere și ofertă. Este important ca piața să fie informată și să înțeleagă elementele care duc la creșteri, fie că vorbim de îndeplinirea standardului nZEB, fie de materialele mai scumpe sau de apartamente mai puține. Considerăm că, la momentul actual, există proiecte care livrează locuințe de calitate, dezvoltate de companii serioase și că trecutul nu a făcut decât să îmbunătățească standardele și calitatea locuințelor, cu efecte

pozitive în prezent. Aceste locuințe se vând și se vor vinde în continuare, România este printre țările cu cele mai accesibile locuințe din Europa în ceea ce privește prețul de vânzare raportat cu veniturile medii ale populației.

Suntem într-un moment critic, dar românii încă pot achiziționa apartamente și case în orașele mari, la prețuri accesibile. Evident, o achiziție cere un efort, dar este în continuare la îndemâna cumpărătorilor. În foarte multe țări europene, achiziția unei locuințe este un vis neîmplinit, iar locuitorii sunt forțați fie să trăiască toată viața în chirie, fie să se mute în suburbii îndepărtate, unde prețurile sunt mai accesibile.

Creдем că este o perioadă de acomodare psihică, dar nu putem vorbi despre o criză.

Reporter: Ce perspective are această piață?

Liria Themo: Chiar dacă ritmul de vânzări a scăzut, într-o piață liberă sunt mereu perioade de ajustare. Scăderea ofertei, dobânzile mai mari, creșterile de prețuri la materiale și manoperă, locuințele noi cu dotări aliniate nZEB, toate acestea au afectat prețul locuințelor. Dar există în

continuare locuințe accesibile în România, iar dacă vorbim despre București, care este totuși capitala, știm că de câțiva ani buni prețurile au fost depășite de cele din Cluj, unde apartamentele sunt livrate fără finisaje și sunt totuși mai scumpe, în medie, cu 800 de euro/mp.

Dar suntem convinși că piața se va așeza la sfârșitul acestui an și că, în orașele mari, proiectele de calitate vor înregistra o creștere în vânzări. Cu siguranță, schimbările fiscale anunțate vor ajuta la o accelerare a vânzărilor pe final de an, pentru că mulți dintre cei care au așteptat vor profita de această perioadă în care TVA încă este de 5%, înainte ca taxa să crească la 9%. Astfel, cei hoțărâți vor scuti aproximativ 4.000 de euro din această diferență de TVA, pentru apartamentele de până la 120.000 de euro.

Reporter: Mulțumesc!