



## "Segmentul imobiliarelor premium - cel mai puțin afectat de influențele exterioare"

(Interviu cu Alexandru Rădulescu, Chief Sales Officer, ARQA)

*Segmentul imobiliarelor premium este, în general, cel mai puțin afectat de influențele exterioare, întrucât foarte puțini clienți apelează la finanțări bancare pentru achiziții, consideră Alexandru Rădulescu, Chief Sales Officer, ARQA. Acesta ne-a precizat, într-un interviu: "În cazul nostru, până în momentul de față, toți clienții au achiziționat cu plata din surse proprii - iar cei care apelează la*

*finanțări o fac doar pentru a nu-și bloca capitalul propriu. Cât despre profilul cumpărătorilor, vorbim în cea mai mare parte despre antreprenori sau profesii liberale, cu venituri mult peste venitul mediu din București. Mai mult, majoritatea sunt familii cu copii ce frecventează unitățile de învățământ private din zonă și care apreciază lucrurile exclusive, realizate cu o mare atenție la detalii".*

**Reporter:** Cum apreciați că a evoluat piața imobiliară anul trecut, având în vedere contextul macro-economic și situația geo-politică din zonă?

**Alexandru Rădulescu:** Contextul macroeconomic, marcat de o inflație ridicată și de creșterea dobânzilor pentru finanțare, a avut un impact redus asupra dezvoltărilor premium în care

noi activăm, deși este posibil să fi afectat semnificativ tranzacțiile din zona mass-market.

Trebuie să ținem cont și de faptul că această perioadă vine după un context în care au fost tipăriți bani, mondial, la niveluri record. Dacă discutăm despre situația geopolitică, aceasta a avut un impact foarte scurt în timp asupra pieței imobiliare.

Mai mult, venind după perioada pandemică, am constatat că mentalul colectiv s-a adaptat mult mai rapid la noul "normal" pe care îl traversăm, așa că lucrurile și-au continuat cursul firesc.

**Reporter:** Cum au evoluat costurile de construcție?

**Alexandru Rădulescu:** Atunci când vorbim de costurile de construcție, ne referim atât la costul

materialelor de construcție, cât și la costul aferent forței de muncă și al taxelor din domeniu. Toate au avut un trend ascendent, care este de așteptat să se mențină și în viitor. Totuși, dacă în cazul costului materialelor am avut o fluctuație relativ mică în ultima perioadă, în ceea ce privește mo-

(continuare în pagina 12)

## **ALEXANDRU RĂDULESCU:**

"Previțiunea noastră este că vom regăsi din ce în ce mai multe proiecte gândite în jurul comunității, proiectate și executate cu mare atenție la detalii, unde nu vei beneficia doar de un apartament, ci de o întreagă experiență de locuire".



(urmare din pagina 10)

dificările legislative propuse sau deja implementate, lucrurile devin din ce în ce mai puțin previzibile. Iar acest aspect poate influența previziunile dezvoltatorilor pentru proiectele în derulare, ceea ce va pune o presiune tot mai mare pe prețul de vânzare al dezvoltărilor noi.

**Reporter:** Care este evoluția cererii în această perioadă pe segmentul pe care activați? Care este profilul cumpărătorului?

**Alexandru Rădulescu:** Segmentul premium, pe care ne axăm și noi în dezvoltările ARQA, este în general cel mai puțin afectat de influențele exterioare, întrucât foarte puțini clienți apelează la finanțări bancare pentru achiziții. În cazul nostru, până în momentul de față, toți clienții au achiziționat cu plata din surse proprii - iar cei care apelează la finanțări o fac doar pentru a nu-și bloca capitalul propriu. Cât despre profilul cumpărătorilor, vorbim în cea mai mare parte despre antreprenori sau profesii liberale, cu venituri mult peste venitul mediu din București. Mai mult, majoritatea sunt familii cu copii ce frecventează unitățile de învățământ private din zonă și care apreciază lucrurile exclusi-

ve, realizate cu o mare atenție la detalii.

**Reporter:** Care sunt tendințele din domeniu?

**Alexandru Rădulescu:** Putem remarca mai multe tendințe în domeniu. Una dintre ele este o consecință directă a blocării autorizațiilor în București, ceea ce a dus la o dezvoltare mai rapidă pe orizontală a orașului, în zonele limitrofe.

O altă tendință pe care o vedem din ce în ce mai pregnantă este dorința clienților de a se muta de la casă înapoi la bloc, dar în imobile cu o terasă/grădină adiacentă mai generoasă și cu facilități gândite pentru comunitate, astfel încât să beneficieze de confortul și de lipsa grijilor de care s-ar bucura la bloc.

De asemenea, previziunea noastră este că vom regăsi din ce în ce mai multe proiecte gândite în jurul comunității, proiectate și executate cu mare atenție la detalii, unde nu vei beneficia doar de un apartament, ci de o întreagă experiență de locuire. Se va acorda importanță atât spațiului individual, cât și tuturor spațiilor comune și adiacente proiectului, astfel încât să te simți cât mai bine acasă.

**Reporter:** Ce proiecte aveți în desfășurare?

**Alexandru Rădulescu:** În momentul de față, avem în faza finală a dezvoltării proiectul Jolie Village, situat în zona Ianca Nicolae, în imediata vecinătate a școlilor private din zonă, care include 155 de apartamente, de la studiouri până la apartamente cu 4 camere și penthouse-uri, cu suprafețe de la 38 mp utili până la 230 mp utili. Prețurile pentru studiouri pornesc de la 120.000 euro, pentru apartamentele cu 2 camere - de la 172.000 euro, pentru cele de 3 camere - de la 180.000 euro, iar pentru apartamentele cu 4 camere - de la 332.000 euro plus TVA. Valoarea investiției depășește 25 de milioane de euro.

**Reporter:** Ce alte proiecte aveți încheiate în țara noastră și ce urmează să demarați?

**Alexandru Rădulescu:** Printre proiectele deja finalizate în București se numără 19th Residence, 20th Residence, 21 Residence, Exigent One, Zen Living Apartments și clădirea de birouri Politehnica Tower. De asemenea, am construit proiectele Cloud 9 și Nusco City. În momentul de față, avem în diferite faze de discuție mai multe proiecte în zona de nord a Bucureștiului și, în mod special, în zona Ianca Nicolae din Pipera.

Arqa Privee este într-un stadiu avansat de proiectare și autorizare și va cuprinde aproximativ 200 de apartamente, pe care le vom dezvolta pe un teren de circa 10.000 mp.

**Reporter:** Cu ce cifră de afaceri ați încheiat anul trecut și ce estimări aveți pentru anul în curs?

**Alexandru Rădulescu:** Cifra de afaceri pe care am realizat-o în grupul nostru de firme anul trecut a fost de 118.274.709 lei.

**Reporter:** Câți angajați aveți? Cum vă descurcați cu forța de muncă?

**Alexandru Rădulescu:** Echipa noastră din momentul de față cuprinde un număr de 78 de angajați. Există ușoare dificultăți în a găsi muncitori noi, cu experiență. Însă echipa noastră s-a format în decursul ultimilor 31 de ani și avem un grup încheiat, ceea ce ne oferă un avantaj în contextul actual.

**Reporter:** Ce perspective considerați că are sectorul imobiliar din România?

**Alexandru Rădulescu:** Perspectivele pe termen mediu și lung sunt unele încurajatoare, comparativ cu piețele mature din centrul și din vestul Europei. Deși ne adresăm, atât pentru achiziția materialelor de construcție, cât și pentru forța de muncă, aceleași piețe, România are încă unul dintre cele mai mici prețuri pe metrul pătrat din Uniunea Europeană. Pe de altă parte, avem una dintre cele mai stabile monede din Uniune și cel mai bun nivel al accesibilității din istoria post-comunistă, precum și un nivel ridicat al depozitelor populației în bănci. Dovadă stau și numărul foarte mare de tranzacții care se achită din surse proprii, fără vreo finanțare bancară. Avem încredere în evoluția pozitivă a sectorului imobiliar din România, motiv pentru care ne concentrăm toate eforturile pentru dezvoltarea cât mai multor proiecte.

**Reporter:** Mulțumesc!



Sursa foto: facebook / ARQA