

**ARTUR SILVESTRI**

# **APOLOGIA HAZARDULUI**

**„Mic îndreptar anual de plasamente“  
și câteva „Scene cu neo-migratori“**



**CARPATHIA PRESS – 2005**

# CARPATHIA PRESS, 2005

str. Ciprian Porumbescu nr. 10, București, cod 010652

E-mail: carpathia@k.ro

Tel/fax: 021-317.01.14

ISBN: 973-7609-03-4

*„Prognozele“ cuprinse în această carte au apărut, în 2004 și 2005, în revistele **CASA LUX** și **Casa de vacanță**. Ca și toate celelalte „cărți de imobiliar“ ce am scris până acum, și aceasta există fiindcă există **CASA LUX** și îngăduința arătată de **Dna Mariana Brăescu**, cea care a făcut posibilă această „mișcare tainică“.*

Concepția acestei ediții aparține autorului

**Tehnoredactare:** *ing. Diana Șuică*

Tipar: **Tipogrup Press S.A.**

## LUMINI ÎN PERDELE DE FUM

Cartea ce public acum nu era planificată și nu apărea în proiect nici măcar în chip de ipoteză, așa cum încă mai există vreo cîteva zeci de cercetări, studii și eseistică de feluri diferite, ce poate că vor căpăta vreodată un contur clar. Nici nu am întocmit-o cu entuziasm prea din cale afară căci, stilisticește, nu mă reprezintă decît puțin și este, de fapt, **cea mai puțin artistică** dintre cărțile mele de „imobiliar“, între care, unele, sînt, mai degrabă, filosofie socială și examen istoriografic cu aspect semi-profetic. Aceasta, așa cum se înfățișează, exemplifică o anumită **denaturare** ce reiese din constrîngeri: eseistul liber de prejudecăți, însuflețit de o imaginație înaripată se simte peste tot, poate, dar se împiedică de obligația de a expune cu obiectivitate ori, mai bine zis, cu o anumită neutralitate de **raport cît mai impersonal**.

Căci aproape toate „contribuțiile“ de aci sînt la origină „rapoarte de piață“, adică o specie ce am introdus în România și am dezvoltat-o, înainte de a se practica, astăzi, de către alții ce mă urmează fără a o recunoaște, cu un fel de excitație și lipsă de echilibru proprii neofitului nedisciplinat intelectual. Într-un anumit sens, acesta este, ca și altele, un caz tipic de „însușire“ de concluzii spre a nu îi zice – cu o formulare ceva mai brutală, ce nu prefer – curată **expropriere** cum și observ adesea, nu fără un sentiment de stupefacție și chiar de iritare. Era, în vara anului trecut, cînd, întorcîndu-mă de la Viena și învîrtind butonul televizorului ca să-mi dau seama ce se mai petrecuse „pe acasă“, am auzit, la jurnalul de știri un comentariu pe teme imobiliare susținut în mod energic de o jună de care nu mai auzisem pînă atunci. Fraza condusă abil și formulările enunțate cu destulă repeziciune îmi plăcură și erau pe punctul de a-i da o notă ridicată cînd mi-am dat seama că, de fapt, se reproducea, *mot-à-mot*, un studiu ce publicasem cu ceva timp în urmă, înainte de a pleca din România. Astfel de episoade se produc, astăzi, cu o anumită ritmicitate și, în cele din urmă, au ajuns să nu mai nerveze – căci trăim **într-o epocă de neo-folklor de Coca-Cola** – dar mă consternează cînd „se preia“ în mod stupid, neînțelegător și cu o iresponsabilitate abisală față de concluziile copiate caricatural. Căci, în această materie, există nu doar „recidivă“ ci chiar „o metodă“. Citesc, adeseori, note de ziar și urmăresc emisiuni de televiziune ce conțin nu doar idei, formule și concluzii, ci, în destule rînduri, chiar fraze întregi și chiar paragrafe din ceea ce scriu și „declar“ și care, la mine, se înșiră **negru pe alb** constituindu-se drept ceea ce și sînt, adică **document**. Cîteodată apar „însușite“ de cîte un personaj, despre care n-a auzit nimeni nimic, fragmente din analizele mele și chiar din cărțile ce am

publicat. Dar, bineînțeles, nimeni nu citează și nu se referă (cum ar fi, științificește, obligatoriu), la sursa ce „preia”, plagiază și substituie fără nici o reținere.

În folklor, această manieră este regulă dar aici sîntem, totuși, într-un domeniu ce înseamnă proprietate intelectuală, precursorat, chiar „patent”. Pentru mine, care, la biografia mea unde încap *treizeci de ani de viață publică, nu mă mai mir de nimic în acest mediu incontinent, pare a fi axiomă că a-i recunoaște meritele celui ce le are este curată extravagantă. Dar în acest climat de „rău românesc” inevitabil unde a trăi din sustragere este un fel de **a doua natură** ajunge să supere doar „ideea stricată” cînd ajunge pe mîini proaste și pe limbă împleticită.*

Adeseori „mă recunosc cu greu”.. Ceea ce, la mine, este sfortare în a formula corect și, dacă se poate, memorabil puncte de vedere necondiționate de interes mărunț și creind, astfel, soluție corespunzătoare năzuind la binele public, ajunge să devină, prin rapt și lucrare de spirit nepricepător, o simplă „opinie de consum” ce **se înghite** deși ar trebui să se deteste.

Sensul acțiunii mele a fost însă, întotdeauna, altul decît acesta.

Cînd am început să examinez piața imobiliară, acum aproape cincisprezece ani, publicînd atunci un șir de articole destul de puțin „scorțoase” (mai degrabă eseuri, la drept vorbind) nu mă gîndisem că, odată, cîndva, acele simptome, ce descriam, vor fi comparate cu proce-sele ce s-au încheiat, spre a le verifica soliditatea așa cum se încerca, pe vremuri, banul cu dinții. Ceea ce scriam pornea din ideea de a face **binele**, atît cît mă pricep, fără a ceda măcar un milimetru vreunei îndoieli oculte ori „învîrteli de context”.. Abia apoi venea, fără să o fi luat în calcul cu prea mare stăruință, certitudinea că **totul se verifică în timp** și se confirmă ori se respinge. În destule cazuri s-a dovedit că am avut dreptate. Căci, la drept vorbind, comparate cu scenariile de atunci, realitățile de azi le întăresc îndeajuns de mult fiindcă, în ultimă analiză, prognoza se supune **probei verității** și asigură credibilitate celor ce o emit.

La gîndul că, încă o dată, la fel ca și în alte rînduri, vom avea ocazia să citim, în materie de previziune imobiliară, tot soiul de bizarenii cu caracter de „analiză de piață” intitulate pompos „consultanță” (cum se observă adeseori cite o publicație „cu caracter economic”) m-am gîndit, în decembrie 2003, să elaborăm o prognoză chibzuită, pe care să n-o tulbure nici accesul propagandistic și nici dramatizările larmoyante ce se mai constată în unele ziare ce nu fac decît să încurce și să împiedice privirea clară.

A rezultat, pe atunci, un document ce ar merita privit cu luare-aminte și recitit spre a se pune alături cu tot ceea ce s-a desfășurat

ulterior. Aceea nu era, propriu-zis, o „estimare“ ci un „raport“ în spațiile cărui stau, îndeobște, atât statistică și „studii de caz“ cît și prognoză economică adaptată „de la ansamblu la situațiile particulare“; nu era, de asemenea, o profecție, căci în materie de prognoză nu „lucrăm“ cu vrăjitorii. Și mai era – acum trebuie subliniat cu o linie groasă – **cel dintîi raport de prognoză anuală, imobiliară, publicat vreodată în România**. Citit acum, după cîțiva ani, el apare „construit“, organizat și agregat corespunzător, ba, poate chiar, formulînd și **maniera de expoziție și metoda de lucru**. De fapt, s-ar putea spune că **a creat disciplina**.

Esențiale sînt, în această materie, **cunoașterea domeniului** – începînd de la categoriile diversificate de operațiuni și pînă la structura socială ce acționează – apoi, **potențialul**, ce desemnează forțe interne ce se vor consuma cîndva, ireductibil, și, în cele din urmă, **obiectivele generale cu caracter colectiv**, mai direct spus „încotro se îndreaptă ansamblul“. Inutil a se observa că, spre a se obține concluzii credibile sînt necesare metode și practici întrunite, fiind obligatorii utilizări de surse ce provin „din toate direcțiile“.

Aceasta era, la drept vorbind, **doctrina** care, atunci cînd devenise „aplicație practică“, mi-am închipuit că va folosi și că, deci, nu lucrasem nici de data aceasta în zadar. Însă efectul a fost mai profund decît se anticipase căci **prognoza** de atunci, șocantă și prin caracterul de prioritate, deveni, pentru cîteva săptămîni, cel mai comentat document economic de început de an. De fapt, era cu neputință să fie altfel căci **viziunea temperată, observațiile precise ce vehiculau semnificație socială**, decisivă, de fapt, într-o „piață polarizată“ cum este „imobiliarul“ aici, la noi, ca și **documentația adunată în mod laborios și specializat** erau argumente solide ce se arătară valabile și au dat efect pozitiv.

Dar într-un mediu dezordonat și aproape **misticoid**, unde răsar cele mai stranii și insolite legende și unde modul ușuratec în a se exprima este frecvent deși caragialesc, astfel de documente analitice și moderate plac și interesează doar pe aceia care nu confundă „interesantul“ cu „senzaționalul“. Căci atîta vreme cît **piața imobiliară** este o lume ce vehiculează bani mulți și unde se poate cîștiga dar se poate și pierde, adeseori tot atît de ușor, **senzaționalul și propagandisticul** nu creează perspectivă stabilă ci confuzie și ambiguitate, lăsînd – peste realități – perdele de fum ce adăpostesc personajii ce acționează gangstereste în lumina puțină. La noi, cu cît apar fenomene mai intemperate ce cresc temperatura unui domeniu, cu atît se nasc ipoteze, basme și fandacsie, ce acoperă faptele și împiedică privirea să pătrundă mai

departe de **versiunea interesată**. Dar în această materie, înainte de a fi „analiză fără cusur” și previziune clară și necontestabilă, capitală rămîne **morală**.

Tot ceea ce am dat, am dat cu încredințarea că folosește și, în ultimă analiză, în aceste alcătuiți nimic nu fusese ipoteză aventuristă și nici „vrăjitorie”, ceea ce detest, la drept vorbind, ci viziune echilibrată, privire socotită și vorbă pronunțată cu responsabilitate. Căci, de fapt, în acest domeniu, nu este loc pentru improvizație și mică învîrteală balkanică de felul încercărilor ludice care vor să vadă dacă „ține” povestea. Acolo unde se pun în joc (joc serios, adeseori grav, nu „jocul la ruletă”) **bani mulți** (dar „ce bani” nu sînt mulți?), **mize de viață** și **multe iluzii** nu este permis a se spune, cu privirea inocentă, minciuna pioasă și este dezonorant a se divulga concluzia „aranjată” ori îndemnarea plătită spre a se face doar „așa cum trebuie”, adică în forma „convenabilă”. În timp, totul se verifică și „se încearcă” verificîndu-se în lumina realității incontestabile ce ajunge să se configureze din virtualități.

Ca și în alte rînduri, voi spune și acum că, în afară de concluziile ce rezultă clar și distinct dintr-o observație continuă a pieții imobiliare ce datează de aproape un deceniu și jumătate, nu voi expune în public nimic altceva decît ceea ce știu precis și se verifică prin fapte nu prin interes mărunț, combinație sau „înțelegere”. Căci, spre deosebire de alții, eu am, și în această materie, ca și în altele, **operă și „cotă”** și stabilitatea acestora este obiectivul meu ireductibil și, de fapt, ceea ce îmi propun cu precădere. Căci „a cîștiga bani”, deși mi se pare inerent cînd există „valoare” ce trebuie plătită, nu este important decît atunci cînd **se cîștigă cu onoare, cu efort ce traduce „lucru făcut și încheiat”** și, mai cu seamă, **contribuție la Binele ce trebuie să-l aducem în lume** din abstractul unde se găsește.

Iată de ce, și de această dată, concluziile ce m-am hotărît să public aici merită întîmpinate cu prețuire fiindcă, întîi de toate, dau sentimentul că „vorbesc” cu vocea lor, fără să asculte de cîte un dinjor ocult.

Dar pe lîngă aceste îndemnări ce par, în lumea apucătoare și igrănară de azi, a fi „de modă veche”, mai sînt și altele, cîteva, între care, totuși, ideea de **acțiune socială** trebuie să se sublinieze, căci are însemnătate și greutate. Căci, la noi, înainte de a fi „afacere” (ceea ce și este, de fapt) „imobiliarul” ilustrează, într-o formă uimitor de conținutistică, **starea vieții naționale**. Aci se reflectă, ca într-un „loc geometric” de adaosuri ce par întîmplătoare deși nu sînt, toate componentele ce au însemnătate și contează istoricește și care, în cele din urmă, exprimă într-un chip uneori nedeslușit **ce sîntem astăzi și ce putem să devenim mîine**.

# MIC ÎNDREPTAR ANUAL DE PLASAMENTE

## A. 2004 - ÎN CÂTEVA PROGNOZE ȘI ANALIZE

### 1. O schiță de evoluție posibilă

La o privire aruncată „din avion”, starea pieții imobiliare se caracterizează, în 2004, la București, prin continuitatea temperată de procese anterioare, **fluctuații normale** pe anumite segmente și **investiții în cadentă previzibilă** în domenii diverse. Noutăți tematice șocante nu vor exista, în schimb apare o mai puternică atracție pentru **calitate și vad**. În ansamblu, prețul închirierilor de orice fel va fi în scădere (la cote situate între 2% și 8%), iar prețul *apartamentelor de bloc standard* (segmentul cel mai afectat, în 2003 prin creșteri de pînă la 30 - 35% și chiar mai mult, în anumite zone) se va putea plafona, creșterile de pînă la 5-7% fiind întâmplătoare.

În detaliu, situația ar putea să se înfățișeze sub forma acestui tablou, ce zugrăvesc aici.

Vînzările de apartamente de bloc „standard” înregistrează (în primul trimestru) o stagnare ca ofertă, dar, cu anumite creșteri, totuși reduse, în perioadele următoare. Cererea va fi din ce în ce mai rezervată pe fondul restrîngerii accesului la creditul ipotecar și datorită nivelului deja insuportabil de prețuri nejustificate.

Vînzările de case „medii” se manifestă cu stabilitate (și sînt chiar în deficit) în materie de ofertă, în timp ce o anumită creștere a cererii ar fi posibilă, avînd în vedere prețurile încă rezonabile. Oferta devenită insuficientă nu se va putea însă completa la timp, astfel încît corecții cu majorare de preț, în primul semestru, de pînă la 10-15% sînt de așteptat, fără să surprindă; ulterior este posibil ca, pe fondul abandonării obsesiei de a cumpăra apartamente (prea scumpe!) o anumită creștere, pe ansamblul întregului an, de pînă la 20% să devină certitudine.

Vînzările de *vile renovate* sunt „apreciate” și stimulate de mișcările rapide ale speculatorilor ce doresc să răspundă dorinței clienței de a se muta imediat. Astfel, se impune în mod vădit *oferta „prêt-à-habiter”* dar o întărire masivă a prețurilor nu este încă imaginabilă datorită unei prudențe previzibile a cumpărătorului, ce ar

dori să obțină asigurări suplimentare în direcția rezistenței imobilului, transformat într-o locuință cu înfățișare arătoasă dar incertă structural din motivul „vîrstei”.. Diagnostic: piață stabilă, cumpărători calculați.

În domeniul *imobilelor de prestigiu* – ce desemnează, de obicei, construcții **cu stil și personalitate**, de felul „caselor boierești” – oferta va crește în procente mici întrucît sursa principală – ce rămîne „procesul de retrocedare” – se desfășoară cu mult mai laborios decît se crezuse pînă recent. Cumpărarea, ca decizie, se va face cu dificultate, avînd în vedere, deopotrivă, prețurile impresionant de ridicate ce se practică dar și procedurile complicate, posibile, uneori, în definitivarea unei achiziții. Nu puține, de fapt, sînt „monumente istorice” și trebuie „răscumpărate” într-o manieră complicată birocratic de legiuitor care, pe deasupra, mai și stimulează „mica înțelegere” baltică.

Dinamică va rămîne, în continuare, *piața apartamentelor de lux în blocuri noi* cu pronunțat caracter rezidențial, situate în zone „clasice”, devenite „sanctuale”. Oferta, deși în creștere, nu acoperă încă o cerere din ce în ce mai stăruitoare, intensificată pe fondul **psihozei seismice** tot mai răspîndite. Aceasta va putea fi, și în 2004, una dintre principalele afaceri imobiliare prin răspîndire și rată de profit, mai ales că, în nu puține cazuri, cei ce cîștigă sînt **antreprenorii sălbatici**, adică „persoane fizice” ce construiesc „în regie proprie”, obținînd cîștig **rapid și net**.

În același timp, vînzările de terenuri pentru reședințe sînt staționare deoarece numărul „obiectivelor vandabile” se reduce de la un an la altul iar cererea, deși marcată, a devenit mai reținută din cauza prețurilor simțitor mai mari (de peste 400 EURO/mp) în zone cum ar fi Dorobanți, Calea Floreasca, Parcul Bonaparte. Determinate de acest fenomen, vînzările de terenuri pentru locuință în *hinterlandul* orașului se profilează în felul **alternativei accesibile**, ofertarea făcîndu-se nediscriminat și la prețuri încă accesibile (75-80 EURO/mp) în fața cărora cumpărătorii adoptă o atitudine realistă achiziționînd chiar și pentru a face un plasament considerat „bun”. Și nu se înșeală!

Intensitatea vînzării de terenuri industriale și comerciale, de regulă cu mari dimensiuni, se păstrează în aceleași proporții ca și pînă acum, adică suficient de ridicate, parțial și datorită cumpărătorilor care, fiind companii importante, dețin bugete de investiție pentru dezvoltare accelerată și plătesc fără ezitări ceea ce socotesc *util*.

Pe piața chiriilor, situația va continua să se re-așeze fără a cunoaște involuții dramatice. Sigur este că închirierile în apartamente de bloc vor cunoaște o scădere lentă de preț (între altele și datorită pieții de credite ipotecare ce favorizează „achiziția la preț lunar de chirie”) iar „spațiile de birouri” nu se vor închiria mai ușor decât în perioadă imediat precedentă, când, al doilea an la rînd, au cunoscut o recesiune ce se prevăzuse dar nu se luase în seamă.

Aceeași situație se profilează și pe piața închirierilor de *reședințe reprezentative* unde chiar dacă oferta (destul de sumară, totuși) ar putea spori nesubstanțial, cererea a rămas constantă cu tendință de scădere, între altele și fiindcă unele din companiile internaționale sau ambasaderele ce asigurau **clientelă – tip** încep să preferă achiziția de proprietăți, renunțînd la chiria ce se consideră acum „cheltuială inutilă”..

Spațiile comerciale constituie, și în viitor, o *tematică agitată* pe care investițiile marilor companii precum sînt „Carrefour”, „Metro” și ale rețelelor în genul „Billă”, „Practiker”, „Bricostore”, „Mega Image” o afectează vizibil și va continua să o complice. Imune la acest fenomen de ansamblu, rămîn, totuși, anumite **segmente de extremitate**. În materie de magazine, în „vadurile ultracentrale” (de tip Bd. Magheru, Calea Victoriei, Dorobanți) oferta rămîne firavă și este, în orice caz, controlată de marii angrosiști (de regulă, foste firme de stat privatizate) și, bineînțeles, foarte ridicat cotate ca preț, deși, prin cerere constantă și insistentă, se caută și se tranzacționează. Și spațiile comerciale **de cartier** au o mobilitate mai presus de medie și vor continua să se ofere și să se solicite, „piața lor”, prin excelență **populară**, fiind definită de un volum mare de vânzări „cu de toate”.

„Microspațiile” comerciale, de fapt, sunt cele mai căutate căci asigură efect convenabil atunci cînd au și o poziție considerată „bună” și la un preț ce se acceptă. Case de schimb valutar, mici fast-food-uri, „mini-market-uri” se stabilesc în aceste incinte pentru care oferta scade continuu fiindcă „tot ce apare pe piață dispăre a doua zi” (sindrom de *cerere maximală*).

Vînzările de spații comerciale stagnează ca ofertă deși cererea este considerabilă dar insatisfăcută.

Aceeași situație în privința depozitelor, încă „aproximative” din punct de vedere calitativ dar oferite insistent spre închiriere în ideea greșită, de fapt, că orice spațiu poate fi „depozit”. Cererea rămîne încă importantă dar mai reținută și a devenit vădit *selectivă*. Altfel se înfățișează datele problemei în materie de vânzări de depozite,

unde oferta este, deocamdată, extrem de scăzută (cine are, exploatează prin chirie, nu vinde) iar cererea rămîne constantă, pentru a se înlocui chiria, dar se satisface rar și întâmplător.

Și „materia” de închiriere pentru restaurante (de regula „case cu grădină”) rămîne foarte redusă și nici numărul amatorilor nu crește șocant. Restaurantul ideal se organizează, în nu puține din cazuri, în „casă-proprietate” căci amenajările nu costă nesemnificativ și ar trebui o continuitate în exploatare, pe durată lungă, spre a se amortiza în mod convenabil astfel de cheltuieli, destul de aventuroase căci, dacă „afacerea nu va merge”, există riscuri ce se însușesc cu greu și se cunosc.

Deși hotelieria interesează tematic, sunt prea puține oferte la vînzare iar calitatea acestora trebuie discutată și atrage destule rețineri la cumpărători. Însă aceasta rămîne investiția principală în următorii doi ani, în sensul că, existînd un deficit de cel puțin 80 de „unități”, construcția de hoteluri noi va crește în volum și va mobiliza sume destul de impunătoare, depășind atitudinea ezitantă de azi.

În sens negativ se prefigurează viitorul investițiilor în blocuri de birouri, căci, pentru un interval mediu cel puțin, „piața” se află aproape de limita de saturație.

Ca noutate, investițiile în „condominium”, de fapt blocuri de lux de dimensiuni mari ori mici cvartale de vile înșiruite, ar putea cunoaște un sens ascendent dar aceasta rămîne deocamdată o simplă ipoteză. Stabilă, însă cu tendințe de stagnare, ar fi investiția în *cartiere* iar în această materie **viitorul mediu** nu se întrevede în culori favorabile.

În totul, un an temperat, fără șocuri previzibile în majoritatea domeniilor „tradiționale”. Piața pare să funcționeze cu forțe interne și după reguli proprii, mai ales că stimulii exteriori – cu precădere „decizia administrativă” – ce ar putea să o afecteze, încep să dispară.

## 2. Primăvara 2004 – studiu de etapă

Prognoza elaborată la sfîrșitul anului trecut începe să se confirme pas cu pas, arătînd o **altfel de așezare** deopotrivă de „valori” și de „tematică”, anticipată atunci a se produce în București.

**Apartamente – „sfîrșitul furtunii”.** Procesele de maximă febrilitate care, în numai opt luni, au devastat, în 2003, piața de vînzări de apartamente și-au încetinit ritmul iar noile „așezări” aveau un anumit grad de previzibil, ce se confirmă. Acest deznodămînt se

explică, în ciuda diverselor comentarii emise de curînd, printr-o **saturație** a pieții, care **s-a plafonat** la valori neobișnuite și nu mai putea înainta decît într-un ritm lent. Ajuns la o anumită cotă, nivelul prețurilor nu îngheață totuși, căci, în anumite cartiere, poate începe să scadă către valori mai realiste. Contribuie la acest proces un **complex de factori de echilibru** ce ar trebui menționați și menținuți. Întîi ar fi refuzul cumpărătorilor de a plăti *prețul recent* absurd, în destule cazuri cu aproape 50-60% mai mare decît valorile apartamentului „nou”, construit acum. Avînd în vedere că un „metru pătrat construit” se contractează, în medie, de către antreprenor cu aproximativ 300-350 EURO/mp, ar rezulta că un apartament cu o suprafață de 65 mp ar trebui să coste „la gata” maximum 22.750 EURO, plus spațiile comune ce îi revin procentual și, ca adaos, contravaloarea „cotei indivize de teren”. Ar rezulta un total maxim de 26-27.000 EURO dar aceasta fără a se scădea o „vechime” de 30-40 de ani, ce apare la oferta „clasică” de pe piață, însemnînd uneori chiar „depășirea perioadei de serviciu”, mai ales în materie de instalații. Și, totuși, în această iarnă s-a putut tranzacționa o garsonieră în „cartiere fără viitor” la 21-22.000 EURO, preț lipsit de orice rațiune și care, în același timp, a reprezentat și un risc de bursă, întrucît ceea ce s-a cumpărat atunci la acest preț astăzi se va putea vinde doar cu dificultate la circa 18.000 EURO, arătînd, deci, pierderi de peste 12%.

**Factorul de echilibru: „piața” nu „B.N.R.”.** A scăzut, deci, oferta căci s-a vîndut mult și chiar se amîină vînzările în nădejdea unor creșteri și mai mari; dar a scăzut și cererea, pe fondul unei atitudini mai rezervate și mai realiste a celor ce plătesc. Recent, s-a făcut însă caz de „restrîngerea accesului la creditul ipotecar”, invocîndu-se unele „norme B.N.R.” introduse cu puțină vreme în urmă, dar efectele acestora s-au dovedit, de fapt, minore și mai degrabă **zgomotul public** și **campania alarmistă** au creat un gen de disuasiune în rîndul solicitanților potențiali. Așadar, nu „normele B.N.R.” ci piața propriu-zisă a oprit „furtuna de pe piața de apartamente”, definită azi de apariția unui cumpărător mai prudent și mai calculat care învață să studieze și alternative uneori mai interesante decît „propunerea de vînzare” adeseori aproximativă, periferică și „prea scumpă”.

**„Casele convenabile” – o alternativă.** Previzuniile ce indicau o creștere a interesului pentru „casele convenabile” încep să se adeverească deși această alegere abia se prefigurează, rămînînd să se constate cîndva dacă **pieța aceasta** va fi inflamată în viitor sau rămîne

în tempo moderat. Argumentul prețului „accesibil”, comparabil deja cu acela al unui apartament cu două sau trei camere într-un cartier, ca și **visul tradițional** al „casei pe pământ”, explică acest proces aflat într-un punct încă incipient ce se traduce, totuși, printr-o creștere a cererii mai ales pentru cartiere cum ar fi Bucureștii Noi, Colentina, Regie, 1 Mai ori pentru enclave prea puțin cunoscute (exemplu: străzile: Aristia, Darclée, dr. Rațiu, în preajma Gării de Nord). În mod paradoxal, această situație va aduce și o cunoaștere mai nuanțată a orașului (văzut azi doar prin „oceanul cartierelor de lux ocazional”) și ar putea contribui la un fel de renaștere a interesului pentru toate „zonele” *care merită cu adevărat să fie valorificate*, necunoscute încă de către cumpărătorii prea puțin „deschiși” la viziunea fără prejudecăți.

**Chiriile „scad” și „nu scad”!** Și în materie de valori de chirie sînt unele corecții de făcut dar, în această materie, apar în analiza curentă procente ce trebuie explicate. Astăzi, sunt voci ce estimează scăderi pentru chiriile de 5-15% fără a se face însă precizări asupra segmentului expus și studiat. O anumită scădere la chiria de apartamente de bloc ar fi trebuit să se producă fiindcă, apărînd creditul ipotecar și întărindu-se, se preferă cumpărarea „pe credit” – cu rata echivalentă cu o chirie lunară – decît închirierea pură și simplă, care însemna, la final, bani pierduți. Aceasta este **schema canonică**, foarte răspîdită la alții dar nu și la noi. Aici, pe acest nivel de prețuri (supranumit „apartamente de bloc”) informația este relativ opacă și statistica este în suferință. În București, mai bine de 40% din închirierile „la bloc” se produc într-o „geografie” necontrolabilă („piață neagră” sau „gri”), cu banii plătiți „în mîină”, direct între proprietar și chiriaș, completată adeseori de o atitudine discreționară a proprietarilor care nu încheie contract spre a nu se fiscaliza venitul și obținînd astfel un cîștig „neafectat”.. Nicăieri nu se înregistrează nimic iar estimările devin, statistic vorbind, fără conținut precis.

Abia atunci cînd, pe un strat valoric aflat mai sus (însemnînd „apartamentele în zone centrale, pentru locuință”, unde se plătesc 300-1000 EURO/lunar), apar companiile în calitate de plătitor, necesitatea de a se înregistra plățile face contractele să existe și banii să se evidențieze. Aici, bineînțeles, s-ar putea nota o anumită evoluție, dar piața este, în general, stabilă și nu dă semne că s-ar modifica în viitor.

Cum însă chiriile nu înseamnă doar „locuință”, rezultă că anumite disociații trebuie făcute cînd se invocă noțiunea în sine fără a

se identifica domeniul. Astfel, s-ar putea emite, **cum grano salis**, ipoteza că, în București, chiriiile ar fi în scădere dar numai în „rezidențial”. Nu scad, în schimb, chiriiile pentru birouri – fiindcă nu mai au unde să mai scadă atîta vreme cît, în patru ani, s-au diminuat pînă la jumătate – pentru spații comerciale și depozite și chiar și pentru reședinte speciale, utilizate de corp diplomatic și personal de rang înalt din companii internaționale, așa-numitul „staff”.

Astfel încît se poate susține că, de fapt, chiriiile **scad** (pe un segment unde nu avem decît date parțiale și nu se poate cunoaște „cît” și „pînă cînd”) și **nu scad** (pe segmente tradițional stabile și consolidate).

**„Luxul” ca termen limitat.** În ciuda impresiei de dinamism ce se și întretine uneori într-o manieră propagandistică, sînt segmente de piață imobiliară care, într-un interval mediu, ar putea să se dezvolte mai lent și ulterior chiar este posibil să fie obligate la un tratament de congelare. Astăzi aparent foarte căutate, cartierele de vile (supranumite „parcuri rezidențiale”) ar putea mîine să se „consume” ca ofertă, epuizînd un potențial totuși limitat de cumpărători. Pe această temă, nu se poate exclude chiar o creștere a „standardelor” imaginate (efectul **modei**) dar și o atitudine mai capricioasă decît cea de azi fiindcă, totuși, **protipentada** este în schimbare și de mentalitate și de pretenții.

Nu doar **numărul definit** de cumpărători posibili ci și concurența în creștere nediscutabilă vor complica această piață, ieri foarte promițătoare și generatoare de profit. Mulțimea de „promotori” noi și de proiecte ce răsar în toate zonele ce ar putea interesa, sparge un gen de monopol ce se crease anterior și care mîine va fi doar amintire. Nu-i exclus ca, nu prea tîrziu, însăși modul de viață propus de aceștia (parc „închis”, cu acces supravegheat și „bodyguardi la poartă”) să devină o piedică în calea altui mod de viață, mai liber și cu mai multă intimitate decît se profilează acum în aceste „kibbutzuri de lux” iar **normalitatea burgheză** să se prefere, în sfîrșit.

**„Terenurile” – plasamentul preferat.** Impresia curentă, ce se evocă adeseori, arată o creștere masivă „a cererii de terenuri” și, deci, majorări de preț, care, uneori, s-ar traduce în procente impresionante. Și în acest caz, realitatea nu este întocmai aceasta. „Terenul scump” apare acolo unde oferta este atît de redusă iar cererea încă suficient de ridicată încît „se dă cît se cere” (Cartierul Primăverii, Dorobanți, Kiseleff, Domenii) dar acesta nu-i nici pe departe un fenomen general. În zona, dezgustător de murdară căci

este un șantier ce se va extinde pe încă 4-5 ani, din Șoseaua Nordului, prețul este deja plafonat și nu mai poate urca spectaculos deși există eforturi în această direcție. În schimb, apar diverse alternative, una mai nejustificată decât alta (Străulești, Vatra Nouă, Șos. Jandarmeriei etc.) unde, chiar dacă oferta este mai accesibilă (dar în nici un caz ieftină) caracterul de **maidan** ori de **cîmp întins**, cu viitor incert, este vădit.

Dar sentimentul de **presiune pe piața de terenuri** are o explicație, fiindcă în această materie cumpărarea este preponderent sezonieră: teren se cumpără toamna și iarna, rar către începutul primăverii, din rațiuni de **ciclu de construcție** (proiect, autorizații, organizare de șantier). În acest sezon, prețurile tind să crească apoi, câteodată, revin către cotele firești iar cei ce nu cunosc aceste mici amănunte pot „juca” greșit la o bursă cu inflamare periodică.

Totuși, de data aceasta (și datorită contextului), achiziția de terenuri în suburbii se va menține cu o creștere constantă de volum iar speculatorii vor studia atent evoluțiile pe acest segment de unde s-ar putea extrage profituri deloc neglijabile dacă se vor face plasmamente **cînd și unde** trebuie.

**„Vile vechi” și „palate” - aspectuos dar intangibil.** Vedeți anilor '90, „vila veche” se prezintă azi în descreștere de interes între altele și datorită *costurilor finale* ridicate, ce rezultă după reparații cu grad nu redus de dificultate. Nici speculatorii nu mai privesc cu mistica de altădată această temă întrucît re-vînzările ce se fac, uneori, în această categorie prezintă deja un risc ce nu se însușește. Totuși, aceasta este o piață stabilă dar limitată, de fapt **o piață de cunoscători și de „degustători”** care nu va dispărea dar își va atinge un minim de valori abia peste doi-trei ani cînd, prin încheierea redobîndirilor, piața va fi, poate, saturată de ofertă diversă dar destul de aproximativă sub raportul conservării și nedeslușită, în mare parte, ca „folosintă”.

Rarissime acum șapte-opt ani, „palatele” ce au pătruns pe piața imobiliară după anul 2000, sînt aspectuoase dar, deși unele renovate perfect, aproape intangibile. Nu doar prețul (ce depășește în mod curent 1.000.000 EURO) împiedică o decizie mai rapidă ci uneori chiar și organizarea spațiului interior, considerată „depășită” și nepractică de cumpărători, mulți dintre aceștia fiind „oameni noi”, fără înțelegerea **modului de viață burghez**. Cumpărătorul străin, ce găsește în acestea farmec și ținută dar reclamă prețul nejustificat, este, totuși, „aspiratorul principal de palate”.

**Supermarketurile – „perla coroanei“ în imobiliar.** Marile investiții cu *caracter de spectacol public* nu se manifestă însă acolo unde, nu rareori, sînt semnalate în mod greșit. Vitală și generatoare de bani mulți (adeseori în marginea corectitudinii fiscale) rămîne construcția de **blocuri de apartamente de lux** ce răsar în zone tradiționale ce ar fi trebuit protejate mai organizat de către Municipalitate și care își „schimbă fața“ nu întotdeauna cu efect pozitiv. Aici vedete rămîn Parcul Jianu (așa-zisul „Cartier al Primăverii“), Parcul Domenii, axa Dorobanți și zonele învecinate simetric, dar și străzile ultracentrale altădată liniștite ce au devenit un șantier perpetuu (Clucerului, Popa Savu, Puțul lui Zamfir).

**Afacerea construcției de hoteluri** devine extrem de atrăgătoare în București și se dezvoltă spectaculos în anii 2003-2005 dar nu-i exclusă ipoteza unor investiții prea numeroase față de o cerere totuși limitată, ce ar putea conduce la eșecuri de felul celor (ascunse bine, totuși) în investiția în **blocuri de birouri**.

Șocantă prin volum și rapiditate în finalizări este însă, fără a se putea contesta, **investiția în supermarketuri** care deține supremația în materie de dinamism și nu dă semne că, în acest an, se va tempera. Aceasta este, deocamdată, **Perla Coroanei** în materie de imobiliar.

### **3. Vara 2004 – studiu de etapă**

Tendențele ce se observă pentru următoarele șase luni întăresc concluziile cunoscute deja la sfîrșitul anului trecut. Unele dintre acestea – majoritatea, de fapt – s-au impus în dezbaterile publice.

Totuși, ele s-au verificat integral în realitatea, desfășurată pînă acum, a unei piețe imobiliare ce se reasează după „febra de context“ produsă în anul ce a trecut. Și „tendențele“ se resimt în urma fenomenelor precedente, al căror caracter puternic convulsiv a dezorientat mase largi de populație nu doar în București ci și în multe din zonele urbane de felul așa-ziselor „Orașe Mari“.

Viitorul imediat se caracterizează prin **reîntoarcerea la mecanismele pieții**, evidențiind continuitate, evoluție treptată și temperată. Această desfășurare în cadre previzibile nu se confirmă în materia vînzărilor de apartamente – standard (blocuri de locuințe) care continuă să fie „copilul teribil“ al pieții imobiliare. E un fapt ce se datorează situației atipice existente în București, unde creșterea neverosimilă produsă în numai cîteva luni, pe la sfîrșitul lui 2003

(uneori în procente ce au depășit, pe alocuri, 60%) s-a putut explica aproape în exclusivitate prin intervenția creditului ipotecar. Spre deosebire de multe alte orașe (cu precădere din Moldova și Transilvania), unde resursele principale (și explicația majorărilor de preț) au provenit din aportul intempestiv al „emigranților economici” (români „plecați la muncă” în străinătate), piața din București nu cunoaște decît în procent scăzut acest „aport de bani străini” și este **dependentă de contractul de creditare** prin ipotecă asupra proprietății. Dar, față de entuziasmul inițial, apar atitudini noi, cu nuanțe mai numeroase.

Acum, „cumpărătorul” (cu bani împrumutați), întîlnește ofertă nejustificat de scumpă, destul de redusă și aproximativă și începe să se re-orienteze **alternativ**, părăsind **iluzia apartamentului**, considerată prea costisitoare și nesigură. În același timp, apar și primele incapacități de plată (despre care se vorbește încă prea puțin, dar se va putea observa, ca fenomen, în viitorul nu prea îndepărat), ceea ce aduce însăși noțiunea de „credit ipotecar” la realitatea lui ireductibilă care este, totuși, un factor de risc cu un anumit coeficient. Atitudinea mai rezervată și chiar mai responsabilă a cumpărătorilor a creat nu doar re-orientări de preferință ci și **blocaj comercial**; acum, se cumpără mult mai atent și poate chiar „pretențios”. Consecințele apar, deja. Sînt unele zone de cartiere din București, cu precădere „suburbiile-satelit” (Berceni, Militari, Pantelimon, Balta Albă) unde scăderea „prețurilor de tranzacționare” depășește deja 10% deși estimările anterioare nu arătau involuții atît de mari. Dar, în același timp, este posibil ca, în aceste cifre, să se ascundă chiar **o prăbușire ocultată de nivelul încă ridicat al „prețului de strigare”** (păstrat, în mod tradițional, de vînzător) care, însă, nu se va obține nici acum și, cu atît mai improbabil, în viitor. Nu este exclusă chiar o scădere drastică a prețurilor pe această piață, excepțional de activă în anul precedent, pînă la valori care să se apropie de cele de la începutul **curbei iraționale**, adică mai jos cu peste 30%-40% față de cotațiile, artificiale, atinse acum. Evident, însă, că anumite „locuri consacrate recent” cum ar fi Școala Herăstrău și Băneasa își vor păstra caracterul special, rămîinînd „căutate” deci „scumpe” chiar dacă și aici o ajustare de pînă la 8-12% în viitorul semestru va fi posibilă. Corecții mai accentuate – de pînă la 15-18% – vor fi posibile și în partea de Est a așa-numitului „Centru Civic”, în aria Pieții Alba-lulia și a bulevardelor Decebal și Bure-

bista unde prețuri de peste 70.000 euro pentru un apartament de trei camere devin absurde prin existența alternativei, în regiune apropiată chiar, constînd în „casa pe pămînt”. În mod paradoxal, „saturnalile” de acum aproape jumătate de an, care au transformat piața de vânzări de apartamente într-o halucinație colectivă – iar acum vor produce o **deșteptare crudă la realitate** – a ajutat piața imobiliară, în ansamblul ei, să-și recîștige criteriile și „orientarea”.. Din necesitate, cumpărătorul a fost obligat să privească mai atent pe **piața generală** și să observe și alte soluții posibile și variante ignorate ori subapreciate, ce se valorifică recent, mai intens și într-un mod ce arată oarecare chibzuință. Cea mai cîștigată devine piața de vânzări de case (la valori medii) unde cererea în creștere întîlnește, din păcate, o ofertă redusă și adeseori de calitate îndoielnică și chiar cu un regim de proprietate cîteodată aproximativ. Dar creșteri de preț se vor produce cu siguranță în acest segment unde, de îndată ce posibili vînzători vor descoperi „mirosul banilor”, va apărea și oferta mai largă dar deodată simțitor mai scumpă. Va fi, deci, o **„oportunitate” pe termen foarte scurt**.

Nemodificată prin tendința de cumpărare temperată și oferta în creștere, dar tranzacționată cu prudență, deci – mai rar, rămîne **piața de vânzări de case renovate**, aceleași desfășurări necorelate (cerere stabilă, ofertă în creștere lentă) observîndu-se deopotrivă și pe piața vînzării de „imobile de prestigiu”, unde oferta „stă” adeseori zeci de luni pe o piață unde, totuși, cumpărătorii „de un milion de dolari” sînt prea puțini.

În schimb, continuă – fără a se dezvolta procentual – inflamația pieții de apartamente „de lux”, de fapt blocuri de cîte 4-5 etaje construite – în multe cazuri – de constructori „privati” („persoană fizică, în regie proprie“?!) în cartiere faimoase (Dorobanți, Parcul Bonaparte, Floreasca, Parcul Domenii, Cotroceni). Preferința pentru acest **tip de locuință** se explică, la mulți cumpărători inocenți prin spaima de cutremur și dorința de siguranță, adăugate **mitului zonei ultracentrale**, de fapt **obsesiei sanctuarului** care, în mod curent, **ratifică social**. Dar, deși foarte răspîndită în ciuda prețurilor ridicate, uneori prohibitive (de la 900 euro/mp pînă către 1400-1600 euro/mp) și această iluzie se va consuma nu prea tîrziu avînd în vedere calitatea din ce în ce mai discutabilă, adesea chiar aproximativă, a unora din aceste „condominium”-uri.

În materie de vânzări de terenuri, **criza zonelor rezidențiale** se va adânci căci terenurile disponibile în „cartierele-sanctuar” sînt aproape epuizate și vor dispărea curînd fiind cu neputință de găsite altele, convenabile și interesante, indiferent de preț. Este consecința acestei realități ce desenează **o piață lipsită de elasticitate**. În aceste condiții, re-orientarea către terenurile în suburbii sau în zone sub-cotate, unde încă există teren de vânzare la preț accesibil se produce aproape de la sine. Afacerile de anvergură, cum ar fi „blocurile de birouri”, încep deja să devină problematice iar caracterul de „necunoscută” al evoluțiilor viitoare este deja intuit de mulți și va deveni, probabil, mai evident pe măsură ce situația se complică prin diversificare. Tot atît de problematică – de data aceasta pe termen mediu – ar putea să devină investiția în cartiere de vile, unde concurența antreprenorilor a devenit, în ultimul an, foarte belicoasă – prin apariții de noi și interesante „dezvoltări”; dar probabilitatea unei saturații a pieții și, deci, o epuizare a resurselor de cumpărare trebuie luată în calcul, la rîndul ei. În sfîrșit, foarte agitată o vreme, piața de spații comerciale închiriate pe „Marile Bulevarde” începe să devină mai calmă, fiind privită cu mai multă rațiune întrucît chiriile sînt neverosimil de ridicate iar „afacerea”, indiferent de obiect, prezintă, în aceste condițiuni, un coeficient de risc vădit. În privința spațiilor comerciale, domeniul cu un „rulaj” maximal îl reprezintă, în continuare, **micro-spațiile cu vad**, foarte căutate și extrem de rare la tranzacționare, întrucît **propunerile noi** sînt puține (piață stabilă!) și uimitor de repede „contractate”.

Aceiași stabilitate în materie de depozite, unde oferta de închiriere (în creștere lentă) înteținește o cerere stabilă dar bine conturată și prudentă căci, de regulă, solicitantul ar prefera să cumpere decît să închirieze; dar oferta de vânzare rămîne, în continuare, extrem de limitată pe piața tranzacțiilor „între particulari”. Nu este de exclus, destul de curînd, să apară **antreprenorul privat pentru depozite** și, ca atare, **parcul comercial** să intereseze mai mult decît pînă acum.

Nimic nou în materie de „chirii” de locuințe, unde, în ciuda intervenției creditului ipotecar (care, teoretic, ar angaja o scădere a chiriei), diminuarea prețurilor este nesemnificativă în limite de fluctuație obișnuită de pînă la 5-7%.

În sfîrșit, un fenomen produs în **zona auxiliară**, ce s-ar putea produce într-un interval destul de scurt, ar putea fi dispariția mul-

tor companii ce prestează servicii de „intermediere“. Cînd, la jumătatea lui 2003, a crescut galopant volumul pe piața vânzărilor de apartamente s-a creat impresia artificială, și excitantă, de afacere cu grad inimaginabil de cîștig și investiție scăzută, astfel încît numărul agențiilor imobiliare din București aproape că s-a triplat. Aceiași iluzie apăruse, prin 1997-1998, fără a contribui cu nimic la întărirea unei profesii destul de bătută de soartă, pînă în ziua de azi. Din păcate, atît calitatea serviciilor prestate cît și calificarea personalului utilizat au fost, în majoritatea cazurilor, extrem de aproximative și la nivel în mod continuu nemulțumitor. Recesiunea – așteptată – a pieței de vânzare de apartamente va conduce, probabil la dispariția multor improvizatii de acest fel, reglementînd de la sine situația pe această piață de servicii care în curînd ar putea să genereze un val de concedieri și, deci, șomaj. Este pentru prima dată, după 1990, cînd agențiile imobiliare vor fi confruntate cu o criză de proporții, care este posibil că le va decima.

#### **4. 2004 – Bilanț de „climă complexă“**

***„Hypermarketurile“: afacerea anului Noua mașină de făcut bani: blocul cu apartamente de lux Magazinele ultracentrale: fluctuație maximă „Casa pe pămînt“: vedeta sfîșitului de an Apartamentele de bloc: între ghettou și „sanctuar“ Terenurile: „o afacere“, dar nu oriunde!***

În luna decembrie din anul trecut, am publicat, în extenso, un studiu „de pionierat“, de fapt întîia prognoză de piață imobiliară anuală ce s-a făcut la noi. Completat prin alte două rapoarte trimestriale și corectat aproape imperceptibil, documentul de atunci s-a confirmat în grad înalt, dar cîteva din elementele lui principale ar merita, totuși, evocate încă o dată.

La începutul anului, anunțasem stabilizarea pieței de vânzări de apartamente și chiar o anumită plafonare a prețurilor „populare“.; semnalasem intensificarea tranzacțiilor de terenuri în suburbie și „hinterland“ și escaladarea vânzărilor de apartamente așa-numite „de lux“, construite de antreprenori „privati“ în cartierele urbane cu caracter de „sanctuar“.; evidențiasem caracterul semiinercial al pieței de închirieri de spații de birouri și „foamea“ de terenuri rezidențiale în zonele ultracentrale unde oferta tinde să se epuizeze; subliniasem re-orientarea cumpărătorilor (inclusiv a celor ce beneficiază de

credit ipotecar] de la „apartamentul de bloc“ la casa „modestă“ sau „convenabilă“..” Toate previziunile privitoare la aceste teme s-au adeverit.

Și în alte domenii confirmările se produc. La acea vreme, semnalăm apariția de noi antreprenori în materia „parcurilor rezidențiale“ și intensificarea concurenței între „constructorii de cartiere“.; atrăgem atenția asupra constituirii unor zone peri-urbane conținând depozite și „parcuri industriale“.; consideram extinderea galopantă a Bucureștilor într-o manieră accelerată asemănătoare cu nașterea unui Megapolis. Acestea sunt prognoze ce se observă traduse astăzi în realitatea curentă și confirmate în procent integral.

Totuși, câteva disociații și corectări la nuanță sunt încă necesare, spre a se putea înțelege mai exact „situația pieții“ și dezvoltările posibile într-un mediu încă mult prea afectat de legende și mitologii.

**„Robinetul de bani“** Întâi de toate, evoluțiile explozive ce au caracterizat anul 2003 sunt consumate astăzi iar desfășurările curente se produc într-un climat de temperanță și diversificare evident. De altminteri, criza anului precedent este, poate, irepetabilă și, la drept vorbind, aceasta ar mai putea apărea abia după un lung interval și, în orice caz, cu alte date și în alt context. Ea însăși se datorează unei conjuncții de fenomene ce s-au sincronizat probabil că întâmplător: *aparitia creditului ipotecar* și, aproape simultan, *liberalizarea vizei Schengen pentru români*. Astfel, robinetul bancar și sumele acumulate (și păstrate fără a se utiliza) de către „românii semi-emigrați“ au creat o disponibilitate de bani cu caracter torențial care, în mod previzibil, s-a reflectat în categoria cea mai accesibilă și tradițională, atacată aproape pretutindeni: apartamentul de bloc, locuința principală, **proprietatea inițială**.

**Apartamentele: între „ghetto“ și „sanctuar“** Deși interesează în mod frecvent pe diverși comentatori amatoristici, din rațiuni de „interes popular“, tema apartamentelor de bloc și-a pierdut astăzi conținutul șocant și, dacă se prezintă corect, nu mai constituie subiect de emoție colectivă. Acolo unde, acum un an, s-au observat creșteri spectaculoase de 40-60% și chiar mai mult, în cartiere periferice (precum Militari, Berceni, Pantelimon) și chiar de 100% (cu precădere în Școala Herăstrău și Cartierul Aviației), astăzi prețurile au depășit „reșezarea“ previzibilă și „se încadrează în piață“.. De fapt, se produce **despărțirea apelor**, care traduce și

o diferențiere socială, vădită inclusiv în puterea de a susține un credit ipotecar de diferite valori. Regresiunea, destul de evidentă în chiar primul trimestru al acestui an (de pînă la 10-15%, uneori chiar și de mai mult), în periferia ce va deveni, destul de curînd, o zonă de semi-ghetou (Pantelimon, Militari, Vitan-Bărzești) continuă și azi, și face să scadă treptat, fără șocuri, **febra** prețurilor absurde de altădată. Nu însă, întotdeauna, și prețurile propriu-zise, care pot rămîine la valorile anterioare prin inerția vînzătorilor amatori de cîștig.

În schimb, zona „clasică” a Centrului Civic rămîne „scumpă” și nu cedează decât puțin din „punctele în plus” dobîndite cu ocazia „marii escaladări”.; același fenomen, încă și mai stabil, se produce în Zona de Nord, unde (în cartierele Băneasa, Aviației, Școala Herăstrău) nivelul ridicat se menține, susținut și de împrejurimile devenite „rezidențiale”..

Astfel de „polarizări” nu sunt specifice doar Bucureștiului; le observăm în majoritatea „Orașelor Mari” unde, în 2003, creșterea de prețuri pentru apartamente a fost considerabilă, chiar dacă în procente diferite de la o regiune la alta, condiționate de contextul local. Pusă în seama unor restricții în acordarea de credit ipotecar, regresiunea parțială ce se observă în București (*orașul creditului ipotecar prin excelență*) nu are, totuși, numai această explicație. Aici, re-orientarea cererii către „case pe pămînt” și, mai rar, teren urban pentru construcție (arătînd o posibilă grevă a cumpărătorilor în fața prețurilor, absurde, ale apartamentelor-standard) contribuie tot atît de accentuat ca și scăderea debitului la robinetul bancar cu bani. În alte orașe (unde aportul principal a venit de la „românii din străinătate”. ) **consumarea primului impuls** scade cererea și echilibrează o piață unde numărul de „cumpărători noi” este, totuși, limitat. Odată „îndestulată” nevoia de locuință a „românului plecat la muncă”, a două achiziții (pentru „exploatare prin închiriere”. ) nu se mai face căci peste tot, în „orașele mari” (excluzîndu-se, evident, Bucureștii, **cazul maladiv**) chiriile sînt nesemnificative iar „afacerea” nu e încurajată.

**Vedeta sfîrșitului de an** În orice caz, nu doar în București „casa pe pămînt” devine vedeta anului 2004 și creează o anumită presiune pe piața „locuințelor unifamiliale”.. Dar aici, se produce în acest fel, și un gen de „deschidere” către zone și cartiere altădată subapreciate (Grivița, 1 Mai, Colentina, Vasile Lascăr, Lacul Tei etc.)

unde prețurile, fără a deveni insuportabile, au crescut treptat cu peste 30% într-un an și nu se opresc aici.

În materie de rezidențial, componenta socială ca și opțiunea îndrumată de educație organizează piața în mod vădit. Stabilă – deși îngustată, prin participanți prea puțin numeroși – se menține „piața de apartamente în vilă ori block-haus interbelic“, unde se preferă – de obicei de către burghezia liberală autohtonă sau de către străinii inteligenți – „spațiile cu caracter și personalitate“, ireproductibile azi. Aici mai apar, câteodată, adevărate ocazii, ce se explică prin cerearea reținută a „cumpărătorului risipitor“ ce preferă „blocul nou“ și, de regulă, greșește.

Laborioase – prin prețul adeseori exorbitant, uneori de peste 1.000.000 euro, deși, la Paris, se cumpără, cu același preț, doar un apartament elegant de 4 camere! – sunt și astăzi vânzările de „imobile de prestigiu“, unde ciclul de vânzare a devenit lung, față de acum cinci-șase ani, când același tip de imobil (la preț echivalent, în maximal, celor de azi) avea căutare ceva mai mare și se plătea mai ușor.

Moda vilei noi, „accesibile“ și „moderne“, dar, uneori, inverosimil de scumpă din **neo-sanctuarul Pipera** (cu prețuri între 300.000 euro și 650.000 euro, adesea construite de „particulari“ și cu desule incoerențe, inclusiv în regimul de proprietate), se menține, încurajată și de campaniile propagandistice ale companiilor de antreprenariat specializate în acest segment. Și aici însă concurența se intensifică iar în acest an a devenit evidentă, fără să apară, încă, un disconfort între participanți. Semi-monopolul de acum câțiva ani, cu un număr redus de proiecte și doar câțiva „organizatori de spectacol“, dispăre definitiv acum când încep să devină hotărâtoare mecanismele de finanțare atractive, ce creează, încă de azi, diferențele și le vor accentua (credit ipotecar, rate, leasing, concurență la dobândă etc.).

**„Investițiile“: interes selectiv** Foarte agitată, în fond, deși mai puțin vizibilă pentru observatorul amator, piața de investiții imobiliare și de „afacere diversă“ este, pentru București, incomparabil mai interesantă decât piața rezidențială. Dar și în această materie există modificări și, deci, sunt necesare corecții de perspectivă. *Vede-tă propagandistică* și elogiată periodic și în exclusivitate din surse ce reprezintă cercurile de finanțatori, *piața blocurilor de birouri* își dezvăluie, treptat, inconsistența. Realitățile confirmă această ipote-

ză. „Marile afaceri“ ale anului sunt doar „re-locările“, adică strămutări ale unor companii în dezvoltare dintr-un spațiu în altul, de obicei prin extensiune de activitate. Rareori apar „clienți“ noi, întârziți în strategia de prospecție prin închiriere. Acum se preferă, mai degrabă, proprietatea și reperul urban cu identitate definită, opțiune proprie etapei de azi, când companiile străine importante se „indigenizează“..

„Hoteleria“, ce se considera o afacere „cu perspectivă“, s-a confirmat îndeajuns dar s-a consumat destul de repede (prin mișcări rapide și investiții făcute la timp) deși nu este, deocamdată, un plasament de tot greșit.

Foarte comentate ca fiind o extravagantă, „chiriile mari“ pentru magazinele ultracentrale (de fapt, „Calea Victoriei“ și „Magheru“.) reprezintă, totuși, o piață nesigură, dovedită și de procentul ridicat de spații ce își schimbă frecvent chiriașul și, nu de puține ori, chiar și destinația. În acest domeniu, vedeta rămâne, și în acest an, **micro-spațiul pentru afacere cu vad** (fast-food, „exchange“ etc.).

Excelent ilustrate, alte două fenomene ce concentrează sume uriașe de bani se află în punctul de zenit, unde s-ar putea menține o vreme înainte de regresivitatea ce se anticipează. Cel dintâi e reprezentat de *piata investiției de hypermarket*, ce a uimit prin eficacitate până și pe proprietarii de rețele internaționale (între care unii și-au salvat afacerea făcând plasamente în România); este, categoric, *afacerea anului* și, în ciuda concurenței ce se întetește, își păstrează încă „teren“ de dezvoltare dacă extensiunea se va produce rapid, ieșind din Bucureștiul supra-aglomerat de ofertă diversă și nouă, „îmbrăcat“ în supermarketuri în aproape toate punctele cardinale și ocupînd, astfel, un teritoriu „provincial“ unde, în multe regiuni, există cerere insatisfăcută.

Al doilea fenomen ce se consumă cu intensitate este blocul de apartamente „de lux“, noua rețetă de „făcut bani“ cu ușurință, în realitate un „condominium“ obișnuit, ridicat „în regie proprie“, dar în perimetru cu caracter de sanctuar: Dorobanți, Kiseleff, Bulevardul Aviatorilor, Parcul Bonaparte, Cotroceni, Parcul Domenii, cu accent special pentru împrejurimile Cartierului Primăverii, unde se mai conservă încă, deși pentru scurt timp, caracterul de „oraș interzis“..

Sunt clădiri înălțate în mod accelerat, căutate azi din rațiuni de context psihologic („spaima de seism“, prețul așa-zis „pretentios“ ce ar presupune, în mod eronat, „valoare“ și „ținută“ etc.), de fapt

propuneri destul de aproximative când se studiază atent și fără iluzii, ce ar merita o discuție mai stăruitoare decât se face în mod curent.

**„Terenurile“: o afacere dar nu oriunde** Marile manevre se produc, în 2004, la București în materie de vânzări de terenuri, deși este încă discutabil dacă acestea vor fi, prea multă vreme, plasamentul cel mai ingenios. Aici, **mitologia integrării**, cu toate legendele ei (între care pseudo-profețiile ce anunță 10.000 euro/mp pe Kiseleff sunt între cele mai nocive), lucrează masiv și stimulează pe speculatorii care, închipuindu-și că peste tot va fi *cerere în creștere la nesfârșit*, cumpără nediscriminat și, uneori, chiar fără o minimă evaluare de potențial. Ceea ce ar fi, deocamdată, sigur este reducerea pînă aproape de zero a terenurilor pentru construcție în zonele cu faimă (Dorobanți, Domenii, Cotroceni, după ce Cartierul Primăverii, ca să zicem așa, „s-a epuizat“.). Aici, dacă se menține cererea, prețurile vor deveni foarte ridicate și speculația s-ar produce cu succes, fără a se exclude coeficientul de risc inevitabil.

Deocamdată, „afacerea sigură“ este acolo unde există dinamism și, deci, cerere. Cine a cumpărat teren la Otopeni (în zona Odăi ori în ceea ce azi devine un cartier de depozite, pe strada Gării) cu 18 euro/mp acum un an, a putut vinde acum cu un preț dublu iar anul viitor ar mai câștiga ceva, nu puțin, dacă se reține de la vânzare.

**„Leul și valuta“** Ultimele săptămâni ale anului 2004 au fost tulburate de așa-numita „criză de impunere a leului“, de fapt un *mechanism cu origine necunoscută* care „a apreciat cursul de referință al monedei naționale față de principalele valute“, fără să se fi modificat, însă, ceva esențial în capacitatea locală de a produce valori. Fiind în mod evident, un efect de operațiune „tehnică“ – fără origine directă în „procesul economic“ – este de imaginat că „aprecierea leului“ va crea o bună ocazie pentru vânzători să ajusteze prețurile dar cumpărătorul trebuie să trateze situația cu luciditate și cu calm. Totuși, fiind probabil că, pînă cel puțin în luna aprilie, în 2005, nu se va reveni la cursul anterior, efectele „psihologice“ ar putea să existe.

Acestea sînt, din păcate, fenomene tipice pentru piețele incongruente cum este încă și azi „piața imobiliară“ de la noi. Aici, unde lipsește strategia și unde vederea în largime și fără interes propriu în imediat nu se cunoaște, orice noutate „de calendar obiectiv“ ori de inițiativă în folosul „subiecților“ se răsfrînge acolo unde echilibrul este firav, căci instabilă este însăși coeziunea socială ce resimte totul în mod brutal.

## B. 2005 – CALENDAR DE SUPRA-ÎNCĂLZIRE

Când am anunțat, cu o lună jumătate în urmă, apariția unui raport de prognoză imobiliară pentru anul 2005 eram convins că va rezulta ceea ce se cheamă, în limbajul jurnalistic, un *document incendiar*. Din păcate, concluziile ce am obținut arată, într-adevăr, un moment de răscruce și episoade surprinzător de agitate față de relativa temperanță, de altfel superficială, din ultimele luni.

Căci, în mod indiscutabil, urmează un an de modificări structurale și de conjuncție de fenomene foarte diverse unde trebuie incluse, alături de cele câteva apărute anterior – și câteva noi, inevitabile în intervalul următor – dar și un **coeficient de indistinct**, ce scapă oricărei previziuni publice. *Caracterul de piață globalizată* se observă deja și preschimbă, în mod furtunos, majoritatea coordonatelor anterioare ce păreau impuse definitiv pînă recent, acum un an și jumătate.

**„Integrarea înainte de integrare“** Prea puțin comentată altfel decît în maniera unei informații imediate cu caracter de obicei senzațional, piața imobiliară din România prezintă însă câteva trăsături și procese specifice ce merită examinate cu aplicație și subliniate mai apăsător. Ele explică „criza de creștere” înregistrată mai ales în 2003 dar continuată și în 2004 în forme mai puțin vizibile și cu un aspect superficial de temperanță. În realitate, fenomenele se mențin încă, dar cu mișcare suficient de puțin previzibilă astfel încît perspectivele se pot prevedea astăzi cu destulă dificultate.

Totuși, câteva certitudini ni se impun. Întîi de toate, este evidentă *estomparea caracterului de piață imobiliară locală rezemată cu precădere pe fonduri autohtone cu diferite origini*. Acesta definea totul și alimenta financiar „o piață” (atîta cîtă era) de evoluție lentă, avînd stabilitate și „predictibilitate”. Dar apariția creditului ipotecar, la jumătatea lui 2003, a însemnat nu doar crearea unui mecanism de finanțare suplimentară și, deci, a stimulat achiziția ei, mai mult chiar, a conectat piața locală la piețele financiare internaționale, introducînd aici *principii de piață imobiliară globală*. Efectul are o însemnătate capitală. Noi nu vom acționa, de aici înainte, în mod specific și cu obiective condiționate exclusiv (ori preponderent) de context, mediu de afaceri și articulații diverse cu caracter restrîns ci pe o piață organizată prin mecanisme de finanțare, prin rată de dobînzii

și prin dobânzi de refinanțare, în condiții destul de diferite față de perioadele „de mai an” și cu altfel de riscuri, ce încă nu se discută deși există.

Astfel încît, viitorul imediat se anunță mai agitat decît se imagina iar „criza de creștere” – de fapt, o criză de adaptare – se va menține încă un interval deocamdată indefinit. Continuă, deci, să acționeze elementele apărute recent – precum „creditarea în regim de ipotecă”, „banii suplimentari” introduși de forța de muncă emigrată și de speculatorii străini care, începînd din acest an, tratează România ca pe un spațiu de bursă imobiliară atrăgătoare – dar, pentru 2005, **factorii** de intensificare vor spori în mod vădit odată cu *liberalizarea contului de capital* (în aprilie) și cu *adoptarea „leului greu”* (în iulie). Consecințele vor exista, cu siguranță, fără a se putea face acum altceva decît simple calcule pe hîrtie. În această materie, există voci ce prevăd majorări automate de prețuri de pînă la 30% și chiar 45% prin intervenția acestor două momente însumate dar fără a se putea invoca alt gen de argumente decît precedentul produs pe alte piețe și în alt context. Astfel încît, acestea rămîn doar presupuneri apărute pe cale analogică, fiind sigur doar caracterul de incongruență și nota de agitație în creștere ce vor da amprenta intervalului următor. Cîteva prognoze se pot face, totuși, mai ales din punct de vedere calendaristic.

**Cel mai agitat an imobiliar de după 1989** Anul începe într-o atmosferă de confuzie generată de fluctuațiile de curs valutar ce au îngrijorat vînzătorii din octombrie pînă în decembrie 2004. Teama „de a pierde lei” prin acceptarea aceluiași preț în valută forte (de obicei „euro“.), convertit la un curs evident mai scăzut, a ridicat, în mod inevitabil, „prețurile de strigare”, dar acestea, conform unei tradiții, vor rămîne ridicate chiar dacă, nu peste multă vreme, cursul de schimb s-ar putea reface, ajungînd în datele anterioare. Nimeni însă (în afară de **organizatorii jocului**) nu știe cu precizie **dacă** și **cînd** această restaurație ar fi posibilă. Adăugăm aici însă și o notă de exaltare adusă de quasi-certitudinea „semnării tratatului de aderare la UE”, vechea iluzie de vînzători care visează că vor obține, peste noapte, **prețuri ca la Paris**. Acestea sunt argumente pentru modificări imediate și nedisciplinate de prețuri, care, producîndu-se – fără nici un temei și pe orice segment de piață – vor afecta, încă o dată, în mod irațional un mediu care, acum un trimestru, arăta destul de temperat și cu o „încălzire” evidentă doar pe piața tranzacțiilor cu terenuri.

Escaladarea continuă treptat și cu câteva accese, ce debutează în luna martie odată cu obligația de „a se afișa prețurile în Leul Greu”.. În alte țări, ce au cunoscut acest proces, creșterile tacite de prețuri „pe piața generală” au început (cu 10-25% din valoarea inițială) înainte de „denominare”. În climatul de confuzie, unde nici măcar nu se va mai putea stabili o proporție – inteligibilă pentru omul obișnuit – a Leului față de valute, prețul în imobiliar va intra într-o **etapă de iraționalitate cu tendință de arbitrar**. Pînă se vor putea „traduce” vechile prețuri („lei vechi” echivalenți și valute din 2004) în noile prețuri (în „leul greu” și valute „din 2005”), totul va fi posibil și se vor avansa argumente și raționamente practic de neînțeles.

Imediat, situația s-ar putea complica, odată cu luna aprilie, prin ceea ce se cheamă „liberalizarea contului de capital” care va aduce, la rîndul ei, alte majorări de prețuri – oricum „apreciate” arbitrar – cu încă 20-25%, avînd în vedere circulația de capitaluri pe o piață considerată (greșit!) ca fiind „virgină” din punct de vedere al investitorului străin sau, mai corect, ca *un mic El Dorado al acestui deceniu*. Însă imaginea este parțial greșită ori, mai bine zis, s-a creat ceva mai tîrziu decît trebuia. Cei care acum se grăbesc să facă plasamente „românești” – cînd rata de profit atinge, atrăgător, 12-15% pe an – nu știu că, înainte de 1999, o rată anuală de cîștig, de 20-24% era considerată de „plasatorii curajoși” ca fiind doar relativ mulțumitoare și reflecta scăderea „de atunci”, care nu mai repeta nivelul de profit de 27-32%, de la jumătatea anilor '90. Și, totuși, întîrzierea se va compensa prin participație consistentă, care, crescînd cererea, presează asupra prețurilor. Astfel încît, începînd din iulie 2005, cînd „Leul Greu” odată oficializat mai complică încă o dată orientarea vînzătorilor în materie de bani, ne vom afla pe o piață **fără repere**, supusă unor decizii adesea bizare și incoerente.

Adăugînd că începutul toamnei (sezonul tradițional pentru achiziția de terenuri, cu creșterile cele mai evidente de preț pentru acest segment, oricum foarte căutat și în 2004) supra-încălzește cererea și spulberă oferta, înțelegem și de ce *întreg anul 2005 va fi afectat și de o participare extrem de intensă a speculatorilor diverși, inclusiv amatori*, de regulă „interni”, dar și „externi”, care vor „rula” – direct sau prin interpuși – sume considerabile în ideea unor cîștiguri rapide și neprevăzute.

Acesta este un calendar tipic pentru **supra-încălzirea anterioară Integrării** căci, de regulă, procesele de adaptare și *modifica-*

*rea pronunțată* apar, în aceste situații, **nu după ci înainte** de actul propriu-zis.

Abia către sfârșitul anului, pe un fond de schimbări ce se produc cu o rapiditate incomparabilă cu oricare din anii anteriori se va observa că *etapa romantică a „investiției” imobiliare s-a cunsumat ireversibil*. Pe o piață determinată global prin mecanisme financiare cu grad ridicat de complicație și condiționări, adeseori greu de prevăzut, *imobiliarul începe să devină cu adevărat o afacere „de bursă”, făcută la rece oricât de „încălzit” ar fi contextul imediat.*

Consecințele acestei „**vîrste noi**” vor fi evidente în aproape toate domeniile cu adevărat importante, iar fenomenele de concurență intensificată (uneori cu piețe supra-aglomerate) vor traduce în mod semnificativ **noua ordine în imobiliar**.

**Sfârșitul „temei populare”** În acest context, „tema populară” ce a pasionat mulți ani pe „micul cumpărător” și pe „vînzătorul de supraviețuire” nu va mai avea nici un fel de însemnătate. Prețurile la vînzarea de apartamente în blocuri de locuințe se vor așeza în datele firești (cu fluctuații de numai 8-10% într-un sens ori în altul) și cu „două piețe” din ce în ce mai distincte: „*piata de cartiere*” (*vechile „orașe-satelit”*), stabilă și în „depreciere morală” foarte lentă, aproape imperceptibilă și „*piata scumpă*” (Centrul Civic, Știrbei Vodă, Școala Herăstrău, Cartierul Aviației, Băneasa), în creștere tot atît de lentă dar indiscutabilă deși în această materie sînt încă posibile „aprecieri” de pînă la 15-18% în Zona de Nord.

Dar cu cît se întărește și se diversifică oferta de bani pentru creditare în regim de ipotecă (inevitabilă pe piețele „globalizate”) – și, deci, crește „puterea aparentă de cumpărare” – cu atît apare psihologia mai „pretențioasă” a cumpărătorului cu „disponibilitate suplimentară”.. „Apartamentul” începe să se șteargă din categoria de *obiectiv preferat*.

**„Casa pe pămînt” – veche dar, poate, și nouă!** Atracția, neașteptată, a anului 2004, pentru „casa pe pămînt” (și în subsidiar, „terenul pentru casă”, dacă finanțările vor încuraja astfel de opțiuni iar constructorii vor lucra cu mai multă transparență fiscală) sfîrșește prin a se impune, în sfîrșit, mai ales pentru familiile de tineri cu profesii liberale ori în legătură cu categoria patronală, inclusiv din „generația viitoare”.. Este **burghezia tînără** care, astăzi, își caută locuința ce nu avusese pînă acum. Dar, în această materie, criza

de ofertă s-a instalat deja. Prețul inițial convenabil al „casei vechi” în cartiere acceptabile (dar fără faimă) a consumat rapid propunerea considerată „bună” în aceste arii, iar alte zone (gen Bucureștii Noi) nu se configurează ca **mit social**, între altele și fiindcă **fața cartierului** este încă nelămurită. Rămîne valabilă ipoteza de „casă nouă” (uni-familială, de „talie medie” către „mică”.), deocamdată un deziderat care, dacă va fi înțeles la timp de **casta antreprenorilor**, va putea crea un „curent”, o „modă” și, deci, noi preferințe în materie de rezidențial „mic-burghez”. Înțelegerea acestei ocazii istorice (și care ar fi, categoric, **marea afacere de mîine**) va putea aduce, prin corectare, prețul caselor „noi” (cu credit ipotecar) la o cotă cu mai mult de 20% mai jos decît acum, dar aceasta este doar o supoziție cu caracter teoretic.

**„Vila” – pasiunea constantă** Prea puțin afectată de noile soluții financiare, piața rezidențială tradițională, preferată de cumpărătorul cu înlesnire dar și de „plasatorul” străin, se va complica în 2005 prin infuzia masivă de capitaluri externe. Clădirea cu *ținută, personalitate și caracter* se caută prin intuiție, de către european, mai ales din motivul uimitor (dar nedeclarat) al „prețului scăzut” (!?) în raport cu prețuri curente din alte capitale europene. Doar tema seismică (despre care străinul știe suficient cît să-l îngrijoreze) mai împiedică o fixație puternică asupra acestui segment definit, prea adeseori, de construcții cu o anumită vechime ce se prezumă că le-ar fi putut afecta.

Dar, pe ansamblu, re-lansarea s-ar putea produce dacă și oferta se va diversifica și va crește în volum prin retrocedările ce se așteaptă dar întîrzie în maniera baltică unde „jocul de biliard” istoric ne definește în acțiunea noastră neconținutistică. Cînd se vor face, acestea vor fi, însă, *tranzacții de avocați*, avîndu-se în vedere dificultățile „de situație” și de „documente” ce afectează peste 60% din aceste clădiri.

**„Chiria” – calm previzibil** Situația chiriilor pentru locuințe rămîne, în București, staționară pe ansamblu, deși oscilații de cîteva procente se înregistrează și într-un sens și în altul; dar sînt complet nesemnificative. Acest fenomen este neobișnuit, avîndu-se în vedere că, după cum „scrie la carte”, acolo unde creditul ipotecar se dezvoltă, chiriile scad. Dar, în București, unde „chiria mică”, în cartiere, se adoptă de către „clientul” tînăr – personal mediu, recent

urbanizat, slab „plătitor” – încă inapt pentru „creditul ipotecar”, intervenția suplimentelor financiare este inoperantă. Aceasta fiind piața majoritară ca volum, rezultă că, deocamdată, nu vom înregistra schimbări de fond în această materie.

Constantă rămîne și piața rezidențială medie (apartament de vilă, bloc standard „nou“.), frecventată de personalul străin „curent”, un segment ce s-ar putea intensifica prin creșteri de 10-12%, abia către 2006-2007. În schimb, rezidențialul autentic (vilă uni-familială, de obicei construcție nouă) înregistrează o anumită modificare de accent prin atracția, recentă, pentru *Bucureștii de Nord*, de fapt o întinsă zonă de arhipelag sporadic alcătuită din cvartale, cartiere medii „de vile”, „parcuri rezidențiale” ce se întind de la Băneasa pînă către Snagov. Aici, plăți de 5.500-6.000 EURO/lună devin curente și traduc un buget de staff de companie internațională.

Totuși, tendința aceasta s-ar putea încetini și poate chiar suspenda într-un interval oarecare dacă **politica de companie** se corectează prin renunțare la „chirie” în favoarea „achiziției de proprietăți”. Aceasta este o soluție ce se adoptă acum de către „naționalele” ce s-au indigenizat dar nu se generalizează încă, din cauza unui gen de conservatorism ce se va dovedi păgubitor.

**Febra de „condominium”** O posibilă modificare s-ar putea produce și pe fondul interesului, surprinzător de bine marcat, pentru așa-numitele „apartamente de lux”, de fapt, blocuri noi ridicate în zonele rezidențiale clasice ce se cunosc prea bine și se caută obsedant. Inițial preferat de cumpărătorul local înlesnit – care, de regulă, repudiază „vila interbelică” apreciată ca fiind nesigură prin vechime – acest gen de „condominium”, cu faimă adesea nemeritată, constînd în „finisaje” și „dotări” proprii stereotipului de „nou stil”, începe să intereseze mai mult „personalul străin” dar, deocamdată, numai pentru închiriere. Acesta regăsește mediul „acceptabil”, obișnuit în țara lui, dar, în schimb, vecinătăți sigure, apropiere de locuri preferate, poziție „ultracentrală”. Apare, deci, și **cumpărătorul pentru exploatare** care tratează *la rece* această achiziție în scopul de a-și amortiza plasamentul în timp rezonabil fără a risca exagerat. Treptat, destinația acestei categorii de construcții se va corecta (trecînd de la apartament de uz propriu la apartament de închiriat), dar apogeul acestui gen de afacere a fost atins, iar viitorul ei, pe termen mediu, începe să devină problematic.

**„Cartierul de vile“ – o afacere în restructurare** Problema începe să devină și afacerea, pînă mai ieri remarcabilă prin ritmicitate, denumită „cartier de vile“ sau „parc rezidențial“, în realitate niște „dezvoltări“, cum sînt denumite, prin traducere din engleză, astfel de micro-orașe de dimensiuni, ele însele, foarte diferite. Prezentate o vreme drept „locuințe de lux“ – ceea ce, în accepțiunea locală, puteau să fie considerate, dar cu o oarecare îngăduință – acestea ar putea să se sub-coteze într-un interval mediu, tocmai prin încetinirea cererii și scăderea numărului de solicitanți, invers proporțional cu creșterea ofertei. Apoi, și apariția unor noi antreprenori (evidentă încă în 2003 și intensificată în 2004) ar fi putut să aducă o supra-saturație de ofertă și o nouă distribuție de „sfere de influență“ în condițiile unei concurențe ce a sporit. Totuși, previziunile în această materie nu par deocamdată a fi atît de sumbre pe cît s-ar putea crede la o viziune superficială a situației de fapt. În mod evident, viitorul „afacerii“ depinde, fără nici o îndoială, de capacitatea antreprenorilor de a-și restructura programele, concepîndu-le acum pe termen lung. Piața așa-zisă „de lux“ fiind fatalmente limitată – căci *cumpărătorul risipitor* este, la rîndul lui, în număr previzibil – rezultă că un altfel de **accent social** prin atragerea clienților doar „înlesniți“ nu „bogați“, odată cu o corectare sensibilă a proiectelor („zone“, „stil de viață“ etc.) se vor dovedi inevitabile. Apar, deopotrivă, necesitatea ajustării prețurilor și includerea unor metode de finanțare mai puțin rigide și stereotipe decît cele de pînă mai deunăzi. Și în această materie, concurența a făcut să scadă prețurile ori, mai bine spus, să se promoveze aranjamentele mai accesibile, ceea ce înseamnă un grad de adaptabilitate care s-ar putea să asigure, încă destulă vreme, stabilitatea „afacerii“ și echilibrul în acest domeniu.

Sînt, la rîndul lor, fenomene curente de „piață globalizată“ deși marii antreprenori internaționali care, în alte țări din Europa de Est au pătruns încă de timpuriu intensificînd procese locale și producînd, uneori, modificări evidente în raportul de forțe, încă nu apar aici altfel decît printr-o prospecție rezervată.

**Hypermarket-urile: începutul războiului** Afacerea considerată în 2003 și 2004 un fel de „perlă a Coroanei“ în materie de imobiliar, continuă și se dezvoltă dar într-un mediu cu totul nou decît cel de pînă acum.

În materie de „hypermarket-uri“, anul 2005 înregistrează începutul unui război fățiș și, deci, încheierea **perioadei roz**, de convie-

țuire pașnică înregistrată în cei câțiva ani recentți. După un început de pionierat (cu „Prisma“, în 1994 și „Cartierul Engros-urilor“ din Voluntari), apariția concernului „Metro“ a creat, pentru o vreme, un monopol indiscutabil dar și interesul pentru această piață care, avînd un singur *jucător* important ce s-a extins treptat în teritoriu, arăta potențial și spațiu de desfășurare. Apariția unei concurențe de la un an la altul mai vizibile, atît prin număr de nou-veniți cît și prin rapiditatea operațiunilor de implantare, a creat pentru o anumită perioadă de timp, impresia unui fel de „El Dorado“ și, deci, a unui straniu izvor nesecat de produs bani, arătînd „consumism febricitant într-o țară săracă“!

Astfel, anii 2003 și 2004 au ratificat „afacerea hypermarket-urilor“ drept investiția imobiliară cea mai profitabilă dar, în același timp, au creat și preistoria unei aglomerări de participanți ce se observă deja și va deveni și mai pronunțată în intervalul următor. O anumită destindere a **tensiunilor de aglomerare**, prin crearea de rețele ale aceluiași magazin, a mai atenuat șocul ce se prevedea.

„Ieșirea marilor lanțuri de magazine“ din București și implantarea în punctele nodale „din teritoriu“, cu dinamică ridicată și validată statistic, a fost o soluție inteligentă dar va avea, categoric, un caracter provizoriu. Astăzi, *manevrele de extindere* nu mai sunt suficiente pentru a se amîna confruntarea directă, ce se va manifesta pe canale foarte diverse, începînd de la abandonarea treptată a regiunilor „periferice“ și pînă la creșterea calității ofertei (accesibilitate, înții de toate) și a serviciilor.

Semnalul dat de „Selgros“ – care, prin hypermarket-ul din cartierul Băneasa – a început să atragă ca un burete cumpărătorii care ezitau să meargă mai departe, în Otopeni, a fost înțeles în mod corespunzător și confirmat și de magazinele „Billa“ și „Mega Image“ (exclusiv intra-urbane). Sloganul introdus de „Orhideea“, care încurajează „cumpărăturile în oraș“, întărește această tendință, încetinită doar de numărul mai redus de terenuri centrale cu suprafețe mari, pretabile să devină „mari magazine noi“..

**Concentratul de Oraș** „Moda Mall-urilor“ – exclusiv intra-urbane și cu ofertă diversificată în mărfuri și servicii, de fapt „mici orașele de plăceri“ – dezechilibrează și ea situația de pe piața hipermarketurilor și o va complica pe viitor. Instalată insidios, pe la începutul acestui deceniu, atracția pentru „noul templu al comerțului“ afectează deja cîteva piețe potențiale și va continua să le afecteze. Une-

le dispar înainte de a apărea. Noi nu am avut încă – și nici nu vom mai avea – o piață imobiliară de săli de cinematograf dar mobilizarea de „multiplexuri” în interiorul acestui gen de parcuri comerciale închide orice evoluție diversificată și aproape că va concentra serviciile, imobilizându-le într-un relativ monopol.

**„Industria mîncării” – nivel staționar** Doar arareori comentată în studiile curente (de altfel, foarte puține), „piața imobiliară a industriei mîncării” prezintă trăsături ce ar merita o subliniere acum căci este constituită deja și, mai mult chiar, prezintă o stabilitate relativă, ce nu se va modifica decît lent. În materie de restaurante, nu doar „moda” ci și tradiția au impus „restaurantul în casa veche”, răspîndit într-un procent de peste 80%, care, oricît ar părea de neverosimil, va mai crește. Acestea sînt restaurante de categorii diverse, între care cele mai multe înglobează așa-numite „imobile de prestigiu” (foste „vile de proprietar” reorganizate fără modificări de croială) și doar puține ilustrează „casa de cartier” cu pretenții mai scăzute dar „salvată” prin amenajare, ingeniozitate și un anumit „șic”.. Încă deficitare sînt restaurantele cu terasă, foarte răspîndite în marile capitale europene – însă uimitor de rare aici – dar probabil că viitorul va mai corecta această defecțiune. În mod inexplicabil, proporția între spațiile închiriate și cele cumpărate (deci – proprietate) este echilibrată, astfel încît se preferă, mai degrabă, „chiria” (expresia incertitudinii în viitorul acestui tip de afacere), concluzie greșită cîtă vreme există încă „loc” pentru dezvoltare pe o piață nu foarte aglomerată.

În schimb, *piata de fast-food* este de mai mulți ani domeniul unui război ne-zgomotos dar evident între diferite companii internaționale, unele – cu faimă, altele ce doresc să răzbată și să se impună. Aici accentele unui mod de viață nou, mai agitat, mai dinamic și mai „consumist” sînt în afară de orice discuție și, avînd în vedere „potențialul cererii”, nu se poate imagina o încetinire a ritmului de creștere și nici o criză de supra-saturație. Și aici începe să se prefere dezvoltarea „în rețea”, din centru către cartiere și pe marile drumuri inter-urbane, dovadă că prospecția se face atent și cu strategie pe termen lung. Evident că, în destule cazuri, extensiunea aduce „rețelele” și în cele mai diferite locuri din țară, deocamdată numai în orașele mari, cu un consum bănuît a fi satisfăcător și constant. Sînt tendințe ale unei piețe „globalizate”, pigmentate uneori cu mai multă agresivitate decît chiar în capitalele europene cele mai prestigioase.

**„Bulevardele comerciale“ – o iluzie** Și alte segmente, unele cu o anumită apreciere în anii anteriori, se simt amenințate în orînduilele încetățenite. Instalarea „magazinelor de lux” în Mall-uri – de fapt, magazine cu marcă internațională, ce traduc „globalizarea” în comercial – constituie o caracteristică locală dar răspunde, într-o anumită măsură, atît psihologiei cumpărătorului de aici dar și condițiilor oferite de oraș în întregul lui. În alte capitale, așa-numitele *magazinele „de marcă”* – „Tommy Hilfinger”, „Celio”, „Marks & Spencer” etc. – se răspîndesc pe marile bulevarde comerciale ori în „ariile pietonale turistice” care aici nu există și nici nu se preconizează că vor exista prea curînd. O ipoteză de felul „Champs Elysées”, „Rue de Rivoli” sau „Kärtnerstrasse” părea să se constituie, în jurul anului 2000, și în București, în ceea ce se cheamă „Marile Bulevarde”, de fapt, în cele patru direcții ce formează axele cruciale dezvoltate din „centrul convențional” care este Piața Universității. Dar, din păcate, condițiile minime nu sînt întrunite: noi nu avem nici „zone de circulație pedestră” (precum în Viena și nici măcar cum există în Belgrad!) și nici aliniamente agregate pentru magazine și, deci, **un comerț de continuum**. Bulevardul „pașoptist”, segmentat în mai multe denumiri pe axa nord/sud este, mai degrabă, o arie de circulație populară, astfel încît oferta de marfă scumpă pare să rămîină mai mult element de vitrină decît ocazie de vînzare. „Bulevardele regale” (pe axa est/vest) păstrează același caracter segmentat, discontinuu, de spații comerciale alăturate altor genuri de clădiri și chiar de instituții oficiale. „Vadul” nu se poate concentra și locul nu se consacră. Rămîne Calea Victoriei, faimoasă prin notorietate și tradiție, argumente valabile un timp dar depreciate treptat pînă la situația de azi, ce rămîne destul de confuză. Și aici discontinuitatea vadului se observă cu ușurință prin cele două arii de concentrare relativă despărțite prin piețe, clădiri instituționale, parcuri și zone cu circulație pietonală dificiltoasă. Adăugăm „sindromul de oraș inutilizabil”, trafic supra-aglomerat, spațiile de parcare insuficiente și completăm cu un mod de viață ne-așezat, care nu cuprinde, în cuprinsul lui, plimbarea de plăcere dar se definește prin vizita ritualică la templul comerțului (care însemnează, azi, Hipermarket și Mall) și înțelegem sensurile acestui fenomen.

În această materie, previziunile nu sînt optimiste, fiind în afară de orice îndoială că „piața magazinelor de lux” cunoaște un moment de cumpănă, anunțat de frecvențele „re-locății” și de schimbările „de destinație” surprinzător de intensificate, prin număr, în ultimii ani și

mai ales recent. Lipsa unei viziuni realiste în dezvoltarea urbană agravează această situație și o lasă să se consume excesiv în datele, uneori anarhice, ale pieții de investiții. Și prețurile vor cunoaște unele retrageri dar nu în imediat, știindu-se că **despărțirea de zonele sanctuar** se produce cu multe amînări și după iluzii consumate inutil. Abia către sfîrșitul anului se va putea constata o ajustare în minus, de pînă la 18-20%, a valorii chiriilor în „luxul Marilor Bulevarde“, arie care, totuși, va rămîne o temă deschisă, cu dezvoltare imprevizibilă în 2006 și, mai ales, după 2007.

**„Hoteleria“ – biruită de risc** Considerată, la începutul lui 2002, drept o afacere „cu viitor“ (prin acoperirea unui posibil deficit de 80-100 de unități) „hoteleria“ a creat o relativă „modă“ și a cunoscut, în numai doi ani, o dinamică incomparabilă cu întreg deceniul anterior. Și, în acest domeniu, „investitorii“ au lucrat cu eficacitate și au mobilizat fondurile necesare la timpul potrivit, astfel încît orașul începe să se populeze cu prea multe „clădiri pentru oaspeți“ iar afacerea ar putea, foarte probabil, să devină destul de aventuroasă în următorii ani. Căci, în absența unui **brand de oraș** – cum se spune în **romgleza epocii** – cu atracțiozitate și capacitate de diferențiere, în stare să dezvolte turism la un alt nivel decît interesul întîmplător de acum și cu un calendar de „tîrguri și expoziții“ în evident declin față de acum un deceniu, fluxul de clienți către hotelurile din București ar putea atinge în curînd un plafon neconvenabil și, deci, orice investiție nouă va trebui studiată atent înainte de a se deschide. O anumită prudență se observă deja, astfel încît anul 2005 va trebui să cuprindă și o reevaluare a acestei teme.

**„Afaceri speciale“** Observate prea puțin, cîteva tipuri de afaceri cu caracter special au apărut deja și se vor impune deși nu vor genera o „modă“.; sînt „afaceri mici“ dar posibile. „Galeria de artă cu un club propriu“ ori „librăria cu ceainărie, sală de cenaclu și club“ sînt pseudo-investiții culturale în sensul că ilustrează afaceri în stare pură, destul de nouă la noi și, deci, cu șanse de a găsi „domeniul de nișă“.. Ele se vor menține, deocamdată, ca o curiozitate, și reprezintă un segment stabil atîta vreme cît nu apare „ofertă sufocantă“..

**„Birourile“ – piață definită** Contrar unor susțineri curente, piața de birouri nu cuprinde doar „afacerea“ (tradusă în „centre de afaceri“, „bloc de birouri“ etc, considerate ca fiind „attractive“ și în creștere constantă) , ci și „biroul de prestigiu“, de obicei cultivat de

companiile mari ce întrebuițează clădirea cu tradiție, stil și personalitate ca fiind un element de imagine proeminent și, adeseori, chiar un reper urban. „Casele boierești” ocupate de Ogilvy & Mather, Ing Baring, Shell, Graffiti BBDO, Energy Holdings sunt argumente ce se ignoră atunci când **se echivalează piața de birouri cu blocul care anonimizează**. Opțiunea pentru „prestigiu” se conservă căci este un element de politică de companie, în schimb afacerea cu „blocuri de birouri” staționează și este posibil să capete un caracter incert, cu cât se va intensifica „indigenizarea” companiilor internaționale ce au încheiat deja prospecția și tatonările.

Un simptom al acestei situații îl constituie prețul constant de închiriere care, dacă, totuși, cererea ar fi atât de mare pe cât se susține uneori, ar trebui să traducă un deficit de moment și să crească, fenomen ce însă nu se observă. De fapt, s-ar zice că dimpotrivă!

**„Terenurile” – o atracție periculoasă** Marea ocazie de îmbogățire s-a crezut că este, în 2004, „afacerea cu terenuri” care, din motivul simplității, a fost considerată un fel de „mașină de făcut bani”, ce aduce câștig „de la sine”.. Iată de ce piața terenurilor indică astăzi *cel mai ridicat coeficient speculativ* și, din punct de vedere al „cotațiilor de bursă” ,și cele mai ridicate „rate de creștere”.. Din păcate, este o „creștere” artificială și, nu în puține cazuri, riscantă. Ideea, primitivă, după care oriunde se plasează bani, se va obține câștig, ar putea duce, nu atât de rar pe cât se crede, la pierderi spectaculoase dacă opțiunea nu va fi însoțită de o prospecție serioasă și de o evaluare rațională a potențialului obiectiv. Din acest punct de vedere, este evident că pot crește în valoare, extrem de multumitor, terenurile utilizate pentru ceea ce se cheamă „afacere de întreprindere”, deși este încă foarte răspândită legenda terenului „bun pentru cartiere de vile”.. Acestea însă, din păcate, nu pot apărea oriunde! Astfel încât, se vor înregistra creșteri semnificative mai degrabă în acele zone (Otopeni, Militari) care dezvoltă deja ceea ce se cheamă „parc industrial” ori „parc comercial” dar, bineînțeles, și acolo unde prețul, fiind suficient de scăzut, arată că orice creștere ulterioară va fi satisfăcătoare (Șos. Alexandriei). „În oraș”, scumpirea terenului în sectoarele clasice, (Cartierul Primăverii, Dorobanți, Kiseleff, Parcul Domenii, Cotroceni, Polonă), indică mai degrabă oferta extrem de redusă și, deopotrivă, apropierea unui plafon inevitabil care, făcând investiția posibilă mult prea costisitoare decât pînă acum, ar putea atrage prăbușirea pieții în tocmai aceste arii și pe acest

segment. În mod paradoxal, presiunea „de cerere” ar putea grăbi acest proces care, în 2004, doar se bănuia.

**„Cartierele de depozite” – faza explozivă** Cele mai spectaculoase schimbări substanțiale s-au produs la întâlnirea pieții de vânzări de terenuri cu **investiția pentru afacere**, de fapt în terenuri pentru construcții de magazinaj și comerț. Pe această piață de depozite – încă indefinită noțional și absorbită în conceptul general de „parcuri industriale” – prețurile plătite pentru terenuri s-au dublat în ultimul an în exact cele mai căutate zone de dezvoltare, cum ar fi Otopeni/Șos.Odăi. Nimic nu ne îndeamnă să susținem că acest proces s-ar încetini, ba dimpotrivă chiar. Un raport publicat în 1996 în „Moniteur du Commerce Internationale” (Le MOCI) semnala situația dezastruoasă a spațiilor de depozitare din Europa de Est și prevedea o escaladare a investițiilor pe această piață care, utilizând temporar adăpostul fostelor întreprinderi „de stat” ulterior privatizate, va trebui dezvoltată la alți parametri decât cei ce se constatau atunci. Acest moment s-a profilat deja și fenomenul, început lent și fără o concentrare vizibilă, trece acum în faza explozivă ce s-ar explica și printr-un fel de **reacție în lanț** inițiată de lărgirea comerțului de „mari magazine”..

Obiect de speculație încă de acum, acest domeniu evoluează galopant, dar plasamentul cu doar interes de câștig prin re-vânzare comportă destule riscuri căci orice creștere de preț peste un plafon acceptabil de către *plătitorul final* „îngheață” piața locală și aduce soluțiile alternative: alte zone, altă „dezvoltare” și *cumpărare directă*.

**Agitație în toate regiunile** Caracterul de „criză de creștere” va fi evident și pe piețele locale ori specifice din toată țara. „Obsesia apartamentelor de bloc”, ceva mai temperată în 2004, se va menține, totuși, la cote destul de ridicate astfel încât nu se prevăd scăderi spectaculoase de prețuri pentru majoritatea „orașelor mari”.. Unele noutăți vor interveni, totuși. Întii de toate, scade „finanțarea externă” în sensul diminuării aportului de „bani de la emigranți” întrucât o parte considerabilă dintre „amatorii de apartamente” ce lucrează în Europa și-a satisfăcut nevoia de proprietate imobiliară iar „al doilea și al treilea apartament”, cumpărat pentru exploatare prin închiriere, nu se dovedește o afacere interesantă în alte orașe decât Bucureștii, datorită chiriilor foarte scăzute și, deci, amortizării leneșe. În schimb, apar mai mulți „amatori de credit ipotecar”, odată

cu concurența de pe piața bancară și datorită unei relative temperări a „cumpărătorului bucureștean“, mai prudent deja după primii doi ani de „*efect de fericire prin îndatorare*“. Menținerea unei finanțări relativ constante va contribui, la rîndul ei, la echilibrul relativ al unei piețe care a cunoscut, în 2003 și, parțial, în 2004, fenomene greu de imaginat cu doar cîțiva ani înainte. În orice caz, „apartamentul de bloc“ va fi cotate corect, fără inflamări inutile, astfel încît eventualele creșteri de 10-18% în unele orașe pot fi considerate firești, fără să fie obligatorii. Dar și opțiunile încep să se corecteze. Apare interesul (și, adeseori, preferința) pentru „casa pe pămînt în suburbiile“ – cu o dezvoltare înceată încă, din cauza rețelei de transport sub-urban, acum primitivă – și chiar „de țară“, fiind interesant de urmărit dacă nu cumva această tendință incipientă se va transforma într-un „modă“ cu aspect popular. Începe, în consecință, să se aprecieze însăși noțiunea de „teren“, înțeles atît ca element de speculație cît și în felul unei proprietăți inițiale, inevitabilă pentru construcția de locuință. Tendința nouă, mai evidentă în 2004, va cunoaște o întărire uneori spectaculoasă, astfel încît, în orașele „cu dinamică economică“ (precum Timișoara, Suceava, Oradea, Brașov, Piatra-Neamț, Craiova, Constanța mai întîi) terenurile „de periferie“ – pentru „reședință“ dar și pentru depozite și „afacere pentru firmă“ – ar putea constitui o afacere foarte profitabilă. Dar nu „afacerea anului“!

**Afacerea anului** Aceasta se va produce, cu siguranță, în domeniul „vînzărilor de terenuri agricole“, extrem de căutate încă din vara anului 2004. În această materie, concură mai multe argumente, dintre care „legenda străinilor care cumpără tot și scump“ este nu numai o iluzie ci și o simplă legendă (totuși, prin 2006-2007, aceasta ar putea să se confirme, dar nu mai devreme). Mai degrabă, trezirea speculatorilor de toate mărimile ar putea să explice creșteri de pînă la 80% înregistrate în 2004 pe această piață unde, în 2005, este posibil ca prețurile să crească și cu mai mult de 100% față de cele practicate acum. Indiferent dacă întrunesc condiții minime pentru o speculație fructuoasă („poziție“, șanse de dezvoltare accelerată, chiar și utilități ori, pentru uz agricol, suprafețe compacte mari și „îmbunătățiri funciare“.), „terenurile agricole“ vor fi vedeta anului imobiliar. Dar, într-o perspectivă ceva mai lucidă, deopotrivă o sursă de posibile dezamăgiri atunci cînd se visează **la prea mult** în timp **prea scurt**.

**„Noul București” – Șansa majoră, încă în schiță** În sfârșit, abia formulată în 2004, dar, probabil, agregată în 2005, *ideea Noului București* care ar organiza mai judicios dezvoltarea de megapolis ce se înregistrează astăzi într-un ritm uimitor de ridicat în Bucureștii de Nord va constitui nu doar șansa fenomenală a României în viitorul mediu ci și, probabil, cea mai importantă investiție imobiliară universală a viitorului deceniu. Este în afară de orice discuție că, pe o piață globalizată, această ocazie nu va putea scăpa de cei ce utilizează, sistematic și fără prejudecăți, orice sursă posibilă de profit și acționează repede și eficient. Deocamdată doar schiță preliminară a aglomerării urbane celei mai importante din Europa de Est, Noul București s-ar putea impune în termeni de concretețe mai vădită în următorii ani, cu efecte imprevizibile asupra întregii piețe imobiliare din România.

## C. „Casa de vacanță” – prognoza 2004

**Un alt mod de viață.** În prea multe rînduri, din păcate, ideea de „casă de vacanță” este legată de noțiunile de „lux”, „bogăție” și, bineînțeles, „risipă” dar această apropiere nu este întemeiată. În alte părți, unde societatea este mai așezată și știe nu doar să trăiască echilibrat ci și să-și cultive tradiția și să o dezvolte la regimul zilei de azi, „casa de vacanță” intră în ordinea firească și nu constituie extravaganță. Bineînțeles că și la noi **normalul** se va impune căci, la drept vorbind, **un alt mod de viață**, mai sănătos, se prefigurează aici și se va înrădăcina. De fapt, fără a se modifica zgomotos, piața imobiliarului „plezivist” – unde intră categorii diverse dar și investiții și plasmamente ingenioase, cînd se știe cum să se facă – arată suficient dinamism, „agitație” pozitivă și direcții ce se văd mai puțin șocant dar cu claritate de către cei ce disting „în infraroșul economic”.

Și aci, ca și în alte situații, m-am gîndit să propun, ca „bun public”, calcule ce au rezultat din statistică și observație, creînd o prognoză de interval definit, care, la rîndul ei, se va putea compara, după o vreme, cu procesele consumate spre a se observa cît s-a realizat în realitate și nu doar în ipoteză.

Evoluțiile în această materie se prevăd, astfel, și pentru 2004 suficient de stabile și de diversificate, indicînd continuarea unor procese începute într-un „anterior” recent. Dinamism relativ se întrevede în toate categoriile de tranzacții, bineînțeles cu diferențe inevitabile atît în valori absolute cît și în „rulaj”. Vînzările de case țărănești

sînt, și azi, ca și ieri, excedentare prin ofertă bogată numeric – căci aproape toate regiunile cunosc acest gen de casă ieftină și utilizabilă fără costuri ridicate – iar cumpărătorii încep să înțeleagă avantajele unei achiziții care, în medie, se poate face la valori între 2.500-4.000 EURO, poate doar, uneori, ceva mai mult. În stațiunile situate „la deal” oferta este suficient de consistentă dar și cererea se majorează datorită prețurilor încă accesibile. Diagnostic: piață foarte activă. În stațiunile de munte, oferta este puțină dar cererea este în creștere, ceea ce va crea **o atitudine de bursă cu ofertă deficitară** și în 2004, poate cu un accent suplimentar, ce se va resimți. În stațiunile situate în regiuni de deal oferta de „vile” – noțiune ce desemnează nu „lux” ci doar imobile mai aspectuoase – rămîne ridicată deși cererea s-a liniștit și nu se va „reface” prea curînd. Dezechilibrată va fi, ca și pînă acum, vînzarea de terenuri în stațiuni de deal și de munte unde, la ofertă în creștere, cererea staționează iar decizia de achiziție se face selectiv.

Pentru Litoral, caracterul sezonier al utilizării sau exploatării creează unele inconveniente. Se preferă, atunci cînd cumpărătorii o cer, casele „normale” dar oferta este aproape de **limita crizei probabile**. „Vilele” se cer dar se și oferă, piața fiind, pe ansamblu, în mișcare constantă dar lentă. Și terenurile se vînd și se cumpără „bine”, cu pondere între cerere și ofertă.

În hotelerie, pentru Litoral, piața stagnează (ofertă puțină, interres rezervat), oferta fiind redusă și în ce privește hotelurile de la munte, mai solicitate însă la cumpărare, deoarece se exploatează „fără sezon”.. Stagnează și piața de „moteluri”, în vreme ce „pensiunile” se oferă puțin dar *se cer* ceva mai mult, aceasta fiind, de fapt, una din investițiile interesante ce se vor diversifica, poate, într-un viitor oarecare, ca și cele ce s-ar putea închipui prin achiziție de case utilizate pentru agroturism. În creștere – investiția în vile de lux în stațiuni montane supracotate.

Privitor la ariile cu tradiție vacanțieră, inclusiv stațiuni și localități cu notorietate, evoluțiile sunt, în linii generale, previzibile, deși unele corecții există. Sinaia va cunoaște aceeași dinamică echilibrată cu ușoare tendințe de intensificare; este, de fapt, o situație aproape generală pe Valea Prahovei unde Predeal, Bușteni și Azuga cunosc creșteri lente dar continue. Stabilitate cu tendința de stagnare la Poiana Brașov, zonă care începe să devină „închisă”. Același echilibru, cu dinamică redusă, în mica localitate Cornu. În schimb, Breaza va cunoaște o creștere considerabilă căci va începe să fie

redescoperită datorită, în special, prețurilor extrem de scăzute față de potențial; sînt prețuri, ce încă nu se compară cu altele „din aceiași categorie”. . Aceeași mișcare ascendentă va începe să se observe și în Ceahlău unde abia acum apar investiții și programe cu oarecare greutate, deși încă simple schițe. Litoralul va înregistra evoluții constante, dezvoltînd direcții ce se cunosc într-o **geografie de intensificări**. Mamaia, o stațiune renascută în ultimii ani, păstrează tendințele de creștere traduse prin majorări continue de prețuri, în special pentru terenuri. Continuitate cu creștere treptată se vor observa, ca și în perioade anterioare, la Mangalia și Costinești. În schimb, Eforie Nord (arie constituită) rămîne stabilă ca și Vama Veche, a cărei situație paradoxală înseamnă, în principal, o „încremenire” într-un proiect indecis (ca și Sulina, de altfel). Abia în următorii doi-trei ani vor putea apărea proiecte ceva mai agregate, care, dacă se vor concretiza către sfîrșitul acestui deceniu, vor produce unele modificări de accent la Marea Neagră.

În ansamblu, nu apar nicăieri procese noi ori modificări spectaculoase dar evoluția există deși este lentă și cunoaște unele diversificări tematice (accentul pe exploatarea prin pensiuni, interes pentru case țărănești etc.), prevăzute, totuși, în perioada anterioară.

Deși cu aparență calmă și desfășurări mai încete, „imobiliarul vacanțier” începe să-și dezvăluie, într-un anumit strat încă prea puțin evident, desfășurări ce tind să modifice echilibrul relativ ce se constata cu cîțva timp în urmă. Dar aspectul general nu se schimbă încă și este cu desăvîrșire improbabil să se înregistreze aici febricitări masive ori **inflamare de bursă** de felul celor din zonele urbane, ce s-au produs încă din vara anului 2003. Explicația este simplă, la drept vorbind. Căci prin raport la **piața de locuințe** ce denotă un anumit caracter „obsesiv” și reduționist, aceasta este o piață de proporții mari unde tendința speculativă ce ar apărea într-o regiune definită atrage de îndată *alternativa mai convenabilă și chiar ieftină* ce se oferă în apropiere, uneori cu avantaje mai mari, ce se observă repede și se vor valorifica fără ezitări. Astfel de fenomene s-au produs deja și **noile regiuni turistice** își au originea în asemenea **căutări de pitoresc cu bani puțini**.

Totuși, anumite convulsii prea puțin întrevăzute până azi se produsese în perioade anterioare și acum abia se pot defini corespunzător. Sînt, de fapt, fenomene previzibile ce trebuiau să apară cîndva, surprinzătoare fiind doar evidențierea lor de-acum, poate prea de tot repede.

Momentul este definit de **recesiunea speculațiilor cu vile noi** în stațiuni de notorietate, de fapt o piață „înghețată”, ce se va „prăbuși” curînd. Către sfîrșitul anilor '90 speculatorii inteligenți construiau pe terenuri cumpărate destul de convenabil una, două și chiar trei vile în același timp, ridicate bineînțeles, în condiții aproximative și „în regie proprie”, străveche practică de evaziune fiscală, asupra căreia, și aici, dar și în orașe, Stăpînirea „a închis ochii” în mod vinovat. Către final, acestea se vindeau, adeseori fără a se încheia etapa de „finisaje” unde cumpărătorul – de regulă, un „om nou” cu vanitate și buzunare pline – trebuia să aibă păreri și decizii. Oricît ar părea de surprinzător prin riscuri nu puține, această afacere s-a dezvoltat și a creat modele, deci și concurență (**atracția degetelor pline de miere** fiind contagioasă) însă, deopotrivă, și o îngustare a numărului de amatori dispuși să plătească **oricît pentru orice**. Astăzi cei care mai construiesc „vile de lux” sînt din ce în ce mai puțini iar migrația celor mai îndrăzneți către construcția de pensiuni ce s-ar vinde unor personaje cu interes pentru această activitate este încă prematură și îi va face să piardă destui bani.

Căci, de fapt, în localitățile balneare mai însemnate au căutare **casele convenabile**, în general de o relativă vechime, cu teren redus și încăperi în număr mic, esențiale fiind prețul și **ideea de casă în stațiune**. Aproape în fiecare oraș de oareșicare notorietate turistică există o **bandă de preț** asemănătoare celei radio, ce trebuie identificată spre a se cumpăra „bine” și repede căci acest gen de ofertă nu are nici un fel de inerție și se vinde fără multe deliberări. Inerție, și încă un grad înalt, au însă ceea ce se cheamă „imobile de prestigiu”, de obicei vile de familie de mare burghezie ori de boierime interbelică, uneori mici palate montane cu un aspect monumental și care, redobîndite acum, sunt „afacerea vieții” și se tratează ca atare, nu odată cu o nerăbdare ce se explică, totuși prin raritatea cumpărătorilor posibili. Prețuri imense, posibile costuri ulterioare spre a se face reparațiile obligatorii, și mai împovărătoare, adesea, decît se calculase – iată argumente realiste ce îndepărtează pe „omul ce visează la condiția de castelan”. Abia poate că „poimîine” va fi posibil a se urni din loc această adevărată **piatră de moară**, luxoasă ce-i drept, care, însă, ar putea incita mai degrabă pe străinul extravagant, capabil să plătească ceea ce aici nu se înțelege și nu se preferă. „Străinii” – mai orientați adesea decît „omul nou” român – vor fi clienții **pieții de vînzări de conace**, astăzi atît de disprețuită de localnicii îmbogățiți ce se uită cu mirare la prețurile ori-

cum deplorabile (30.000-50.0000 dolari americani) ce s-ar plăti pentru asemenea „vechituri“.

„Localnicii“ cumpără însă terenuri în regiuni diverse căci prețul scăzut le satisface dorința de grandoare prin definirea în suprafață întinsă unde se poate clădi, pornind de la firul ierbii, propria „vilă“ ce mulțumește orgoliul. Bineînțeles, „teren“ cumpără toată lumea lucidă căci oriunde este peisaj măcar plăcut și acces lesnicios se va putea face cîndva o investiție convenabilă. Convenabile în imediat sînt însă și astăzi „casele țărănești“, al căror preț uimește în anumite regiuni prin modestia neașteptată dar sînt încă prea puțini cei capabili să se documenteze în această direcție și să înfrîngă prejudecăți ce nu au cine știe ce teme. Aceasta rămîne, însă, și pentru „mîine“ **afacerea mică** de recomandat.

În materie de investiții „pe un picior mai mare“, nu sînt modificări și nici elemente care să încurajeze în mod simțitor. Aici investiția comercială, cea mai dinamică astăzi și, probabil, și mîine, este nulă căci supermarketul este o noțiune inteligibilă mai ales în orașe și depinde de numărul de cumpărători și nu se va răspîndi acolo unde **omul în vacanță** are alte obiective decît în mod curent. Nu există – decît pe hîrtie dar nimic în concret – „parcuri de distracții“ și poate peste cîțiva ani de-abia s-ar începe unele mișcări, prin dibuire, în această ordine de idei. Investiția tipică rămîne încă hotelul dar acesta prezintă inconveniente destule și incalculabile, ce reține pe gînduri, mai mult decît în alte regiuni, pe **plasatorul de bani**. O „piață de pensiuni“, ce s-ar fi putut constitui mai devreme, rămîne un deziderat astăzi dar probabil că mîine ar putea să se dezvolte mulțumitor dacă *ansamblul turistic* se va întări, la rîndul lui.

„Piața“ rămîne definită de „casa de vacanță“ privată, de fapt o expresie a **noii mentalități ce arată voință de echilibru moral** și o **reîntoarcere la valori tradiționale**, estompate o vreme dar azi invocate ca o soluție de natură nu doar morală.

## **VARA 2004 - CÎTEVA LEGENDE ȘI O REALITATE ȘOCANTĂ**

Oricît ar fi de echilibrată „piața pleziristă“ de azi, totuși vara lui 2004 aduce cîteva noutăți ce nu ating fondul ci doar maniera de expunere, impresia de suprafață, uneori „propaganda“.. Momentul aparține mai degrabă **proiectelor** și unui gen de **captare a interesului** prin versiuni de **fumigenă**, puse în circulație abil și susținut.

Un anumit interes pentru „supra-cotare” (joc tipic de bursă, inclusiv imobiliară) se observă și trebuie explicat.

Astfel, nouă ar fi **ideea valorificării Deltei Dunării și a Litoralului** de la Gurile Dunării, concretizată prin reportaje ce prezintă investiție hotelieră, mici încercări de „sate de vacanță” și chiar o inițiativă „culturală” ce s-ar fi produs într-un orașel de pe malul Mării Negre unde Dunărea se varsă scoțînd localitatea din anonimat. Din nefericire, toate aceste relatări au, deocamdată, un caracter de „mitologie” cînd nu sînt decît intenție încă ne-tradusă în faptă evidentă și dezvoltată în plan sigur și cu lărgime. În realitate, adevăratele modificări sînt posibile aici dar nu azi și poate nici chiar mîine, măcar. Rămîn piedici ce se vor depăși greu. Ele încep de la „regimul de proprietate” adeseori incert și ajunge pînă la gradul aproximativ de „construibilitate” și chiar la tema „distanțelor” aproape continentale prin „comunicații” mai nesigure decît în epoca navigatorilor venețieni.

Tot atît de improbabilă azi rămîne ideea „casei de vacanță” la mare, ce nu se îmbrățișează, în mod paradoxal, mai jos decît categoria protipentadei cheltuitoare, ce nici nu își dorește, de fapt, o casă ci **mitologica vilă interminabilă**, templu al puterii și imagine emblematică a bogăției. În această materie, poveștile despre reședințe luxoase ce s-ar fi ridicat pe Litoral au aspectul fabulos al „Milionului” lui Marco Polo și ar merita, poate, colectate spre a se analiza vreodată sub aspectul imaginarului colectiv. În sfîrșit, o „fumigenă” ce provine din mediile de speculatori ar indica „o afacere de viitor sigur”, în forma investiției în pensiuni, de regulă la munte. Și aici schema este prea de tot subțire, ca să nu se vadă „aranjamentul” căci dacă „afacerea cu pensiuni” ar fi atît de ispititoare ar fi elementar să întreb de ce nu o practică „investitorul” însuși (care, însă, doar clădește cîte o coșmelie aproximativă, urîtă și cîteodată chiar instabilă și apoi o vinde, ca să o „exploateze” altul, de regulă victima legendei). Sigur este, la drept vorbind, că **vremea pensiunilor** va veni vreodată dar tîrziu, cînd în Carpați se va putea trăi măcar ca în Cehia dacă nu chiar ca în Elveția sau în Austria, în Tirol.

Din alte direcții apar, însă, fenomene ce se confirmă și, oricît de surprinzătoare azi, erau previzibile. Să tot fie vreo doi ani de cînd, cu ocazia unei analize „de perspective”, explicam **cazul Breaza**, recomandînd „să se cumpere” orice ar fi convenabil căci, la un „minimum istoric” de atunci, orice creștere de preț ar însemna cîștig. De fapt, exagerînd – dar nu mult! – prin 2002 se vindeau, în Breaza,

„ulițe întregi“ și cumpărătorii încă ezitau; dar greșeau, bineînțeles. Astăzi, cînd la Sinaia, Predeal și Bușteni, se vinde „insuportabil“, alternativa se găsi de îndată și în numai cîteva luni, prețul terenului (la sfîrșitul anului trecut de 7-10-12 euro/mp) a ajuns azi la 24-25-28 euro/mp. Creșterea nefiind obișnuită, rezultă curînd și o anumită recesiune căci, în materie de „case de vacanță“ majorările anormale nu se mențin. Apar, la rîndul lor, **variante și alternative** convenabile, explicabile prin preț scăzut și condiții asemănătoare și de-aceea un interes mai mare decît azi se va evidenția într-un interval scurt și în privința unor regiuni apropiate precum Provița și Valea Doftanei ori mai îndepărtate precum Cheia. „Afacerea“ mică, dar interesantă, rămîne și azi „casa țărănească“, o proprietate cu farmec ce s-ar putea cumpăra, în Argeș, Prahova și Buzău, reabilitînd „dealurile“ de pretutindeni care însemnează un potențial fenomenal, despre care nu se vorbește niciodată la noi.

Cuvîntul „investiție“ apare pretutindeni dar capătă, din păcate, înțelesuri dintre cele mai diferite, adeseori de un primitivism uimitor. Adevăratele „investiții mari“ întîrzie încă, din păcate, deși potențialul, în multe regiuni, rămîne enorm. Totuși, nici în acest an nu vom avea proiecte de stațiuni noi pe Litoral și nici măcar o îndemnare în a se organiza, cu strategie unitară, astfel de expansiuni. Se preferă, pentru orice afacere turistică, muntele (și mai puțin dealul) din motive de „sezon continuu“, dar și în acest domeniu strategiile sînt cel mult locale ori efect al efortului cîte unui grup eroic de „pionieri“.. Abia peste doi-trei ani, reorganizarea infrastructurii de comunicație (și, poate, a rețelei de utilități) va mai putea modifica din inerția de acum.

## SCENE CU NEO-MIGRATORI

Recitite atent și fără prejudecăți, **încercările de a privi prin ceața timpului**, strînse aici, parcă întâmplător, dau un sentiment de straniețate ce ar trebui explicat. Ele arată realități cu un grad oarecare de normalitate și nu seamănă decît prea puțin cu dezvoltările ce au adus astăzi, la noi, un climat șocant, irațional, populat de fantasmele sumelor uriașe de bani. Modificările ce s-au produs față de ceea ce descriu aici, apărură, în doar cîteva luni, la proporțiile de atmosferă irespirabilă ce se întîlnesc acum, deși ele, într-un anumit fel, se puteau prevedea anterior și le prevăzusem fără a le bănuși amploarea de pîrjol unde, printre limbile de foc, dansează Satana. Acestea vor fi însă obiectul altei cărți, ce se va naște, cu probabilitate, destul de curînd.

Acum voi spune doar că, oricît ar părea de paradoxal, nu mi se pare că am greșit decît prea puțin în calculele ce am desfășurat ca un actor pe scenă, aproape gîndind cu voce tare. Oricine se va încerca să verifice, comparînd formulările de aici – reieșite din supoziții, raționament și, poate, inspirație – cu **istoria evenimentelor consumate**, va observa că există mai multe diagnostice corecte decît nepotriviri și că **ansamblul ipotetic** seamănă cu factologia manifestă.

Eu însumi am pensat, ca să „încerc” tăria formulării, vreo zece-cincisprezece concluzii diferite și mi-am dat seama că stau pe picioarele lor și au soliditate în conținut și aspect. În doar cîteva locuri am greșit, întîi de toate acolo unde am preconizat modificări „în sus sau în jos”, traducîndu-le, deci, într-o manieră statistică.

Aceasta înseamnă, de fapt, că **procentele** nu se pot socoti corect decît **a posteriori** și că oricine încearcă a le dibui închipuind fracții precise în viitorul indefinit săvîrșește o eroare de metodă pe care nu o voi mai repeta. La drept vorbind, s-a și produs dintr-un gen de exuberanță ce seamănă cu a „falșilor profeți” care, presimțind **sen-sul misterului**, nădăjduiesc să-l dezvăluie epic atunci cînd el, de fapt, se revelează prin sine „încifrat”, vorbind, astfel, în fabule și paradigme. În această materie, puteam călca alături de **căile ce se deschid**, greșind din impulsivitate, nechibzuită ori iluzie umană ce merită înlăturată, și corectată bineînțeles, cînd se dovedește nefolositoare. O anumită absolvire de vinovăție aș merita, poate, dacă va exista îngăduință.

În schimb, nu îmi pot ierta o eroare capitală ce nu se observă, de fapt, decît de către examinatorul „cu viziune”. Aici intelectualul idealist, care am rămas, a căzut încă o dată în **iluzia finalistă**, în-

chipuindu-și că o anumită „organizare organică” ar fi posibilă și că este aproape chiar. Scriind că, la noi, **piața** se orînduiește după forțe interne și după „reguli proprii” și că dispăre „intervenția administrativă” ce perturbă, de obicei, întregul, am uitat, pentru cîteva clipe esențiale, că descriu o realitate din România. Acest fenomen nu se poate produce aici. Noi încă nu avem înțelegerea **directivei interioare** ce trebuie ascultată și deslușită spre a o traduce în act și, fiindcă ne manifestăm cu un voluntarism stupid, corespunzător folosului individual ori tribal, nu avem strategii, model istoric și țel colectiv distinct și recunoscut. Orice Stăpînire ce se arată își impune **cît și ce** o favorizează, știindu-se ilegală și apucătoare. Nimic nu pare a se articula sub presiunea intervenționismului aparent arbitrar și care însemnează, în fapt, mod de a extrage materie vitală prin procedură de parazit. Aceasta pare a repeta scenariul jafurilor întîmplătoare dar permanente în perioada popoarelor migratoare. Oricine descăleacă aici stabilește regulile lui, ia ce îi face trebuință și pleacă în zările necunoscute.

În acest climat, orice sforțare în vederea continuității se vede culcată, periodic, la pămînt. Căci **neo-migratorul** ce stăpînește nu-i pricepător de nimic în afara propriei ideologii acumulative iar dacă i s-ar cere să rînduiească, totuși, ceea ce administrează, nu ar fi capabil nici chiar dacă ar voi. El reprezintă doar **clipa jafului** și ilustrează intervenția hazardului într-o ordine posibilă, ce stăruie în a se formula și nu reușește. Sensul făcut vizibil nu se înnoadă spre a se înțelege de la un moment la altul și însăși tendința de a se închea se înlătură cu nepăsare. Acesta este nu doar hazard ci o varietate a haosului – ori asemănător cu el – ce pare a fi adus de Cel Rău. Ideea însăși că noi am fi **sub ocupație**, ce se invocă uneori, își arată astfel lipsa de consistență căci ocupantul, dacă ar fi, ar însemna regulă și direcție ce sînt stabile și îl slujesc cursiv; aici avem un fel de accese fără alt rost decît confiscarea muncii naționale ce lasă în urmă doar un teren incendiat unde punctele cardinale nu se mai întrevăd.

Privit însă mai de sus, spectacolul capătă alte proporții și parcă un aspect de grandios de evhologhiu. Căci îndărătul a ceea ce ne apare drept incidental începe a se întrevădea Marele Hazard, de fapt impenetrabila taină ce ne include și ne stăpînește. Aici nimic nu ne ajută în a face totul deslușit căci poate „încercarea” ce ni s-a dat însemnează că ne vom regenera, dacă așa s-a hotărît, ori că, de la o vreme, limba în care a scris Eminescu va fi o limbă moartă.

*20 iunie 2005*

# SUMAR

<b>Lumini în perdele de fum.....</b>	<b>3</b>
<b>MIC ÎNDREPTAR ANUAL DE PLASAMENTE.....</b>	<b>7</b>
<b>A. 2004 – în câteva prognoze și analize.....</b>	<b>7</b>
1. O schiță de evoluție posibilă.....	7
2. Primăvara 2004 – studiu de etapă.....	10
3. Vara 2004 – studiu de etapă.....	15
4. 2004 – Bilanț de „climă complexă“.....	19
<b>B. 2005 – Calendar de supra-încălzire.....</b>	<b>25</b>
<b>C. „Casa de vacanță“ – prognoza 2004.....</b>	<b>39</b>
Vara 2004 – câteva legende și o realitate șocantă.....	43
<b>Scene cu neo-migratori.....</b>	<b>46</b>