



Daniel Tudor, CEO The Concept Real Estate din București

Prețul mediu de vânzare al apartamentelor din București depășește 1.700 euro pe metru pătrat util plus TVA. Este mai mic decât în Cluj (2.000 euro/mp plus TVA), dar mai mare decât în Brașov și Iași, unde este în jur de 1.400 euro/mp plus TVA. În funcție de strategia dezvoltatorului, vânzarea poate începe chiar înainte de obținerea autorizației de construire cu oferte Early Stage. Funcționează în principal pentru locațiile excelente sau pentru proiectele ce vin cu avantaje competitive semnificative (de ex.: echipări



NZEB importante cum sunt pompele de căldură, panouri fotovoltaice etc.).

Cel mai des vânzarea demarează însă odată cu începerea sau finalizarea radierului, cu o sesiune de Pre-Sales (pre-vânzări) cu prețuri mai bune decât media zonei. Momentul este prielnic pentru cumpărătorii care caută compartimentări, orientări sau perspective diverse din care pot alege sau pentru investitorii care vor să încheie tranzacții cu randamente bune.

O parte minoritară dintre dezvoltatori

lansează vânzările mai târziu fie după finalizarea structurii, fie chiar după finalizarea fațadei. Anul trecut, la nivel național, 56.66% dintre achiziții au fost realizate fără credit, pondere ușor mai scăzută în București, 48,75% conform datelor ANCP.

În funcție de stadiul construcției și de necesarul de cash sau de prevânzări al dezvoltatorului, plata cash 100% în avans de către clienții cumpărători le poate aduce discounturi de până la 10-12%.

## Ar putea scădea prețurile locuințelor din proiectele de la periferia Bucureștiului

Sorin Lăcustă, Senior Broker în cadrul Romtor Real Estate



Sorin Lăcustă, Senior Broker în cadrul Romtor Real Estate

În zonele foarte bune din București (Nord și Centru) au crescut anul acesta prețurile de vânzare a apartamentelor noi. În aceste zone oferta de terenuri destinate dezvoltării de proiecte rezidențiale este limitată, iar în unele cazuri inexistentă (de exemplu, Vatra Luminoasă).

Nu au fost înregistrate și scăderi de prețuri, dar stagnări da.

În schimb, ne așteptăm la modificări de preț

pentru proiectele situate la periferia Bucureștiului sau în exteriorul acestuia, unde prețul redus poate stimula procesul de vânzare. Proprietarii/dezvoltatorii ar putea fi dispuși să reducă prețul cerut pentru vânzarea apartamentelor în cazul în care nu au încasări pe o perioadă lungă de timp (de la trei luni în sus) și când au loc evenimente majore în piață (ex: război, inflație, creșterea dobânzilor la credite).

Pot exista și situații extreme, când nu se negociază nimic sau se organizează licitații pentru anumite vânzări și atunci prețul oferit este peste cel solicitat (doar pentru oferte de top, foarte rare în piață). Sau pot fi negocieri abrupte, unde se poate ajunge și la jumătate din preț, dacă vânzătorul se află sub o presiune mare.

Totuși, o marjă de negociere uzuală întâlnită în piață este de 5-10% între prețul de vânzare solicitat și cel efectiv de încheiere a tranzacției. Apartamentele sau casele din cadrul ansamblurilor amplasate în locații foarte bune, clădiri care au arhitectură deosebită și sunt realizate cu materiale de construcție de foarte bună calitate se vând chiar în stadiul de proiect. Vânzările cresc de obicei după finalizarea

primelor apartamente, când un client vede exact ce va primi.

În ceea ce privește plata, nu se mai fac plăți în numerar, deoarece este riscant. Există excepții, dar sunt foarte rare.

Dacă achită cash, cumpărătorii pot primi un discount. Mărimea acestui discount diferă de la un vânzător la altul, depinde de cât de presat este proprietarul să vândă, de oportunitățile de achiziție etc., și poate ajunge până la 25%. Uzual se practică maximum 10%.

Promovarea în vederea vânzării apartamentelor din noile ansambluri începe de la obținerea autorizației de construire. Ofertarea se face pe întreaga perioadă, de la începerea lucrărilor până la vânzarea tuturor apartamentelor din respectivul ansamblu.

Ca să sporească vânzările, dezvoltatorii practică diverse metode: includ un loc de parcare sau/și boxă în prețul apartamentului, asigură finanțare, oferă bucătărie mobilată, lansează oferte cu preț preferențial pentru o perioadă limitată de timp.

Cel mai ușor de găsit în vederea cumpărării sunt în prezent apartamentele din noile proiecte rezidențiale dezvoltate la periferia Bucureștiului.