

# Cumpărătorii se concentrează pe locuințele în curs de finalizare, nu pe cele în pregătire



Florin Ciche, sales associate RE/MAX Central Brașov

Dacă în urmă cu un an sau doi cererea de locuințe era foarte mare și, implicit, vânzările de apartamente offplan funcționau foarte bine, astăzi cumpărătorii, fie în scop investițional fie utilizatori finali, sunt mult mai rezervați în ceea ce privește achizițiile în proiectele noi cu termen de livrare îndepărtat, de peste doi ani. Mulți dintre dezvoltatorii imobiliari înregistrează un număr de vânzări foarte redus, pentru apartamentele offplan, iar din cauza fluctuației prețurilor materialelor de construcție nu pot garanta că prețul negociat astăzi pentru achiziție va fi și prețul final al apartamentului. Toate acestea au dus la o concentrare a cumpărătorilor pe imobilele în curs de finalizare, dar, din păcate, dezvoltatorii speculează aceasta prin creșterea prețurilor cu peste 30% față de calculul inițial.

Astfel, cei care cumpără în scop investițional sunt oarecum rezervați în a face achiziții în acest moment, calculul amortizării sau al randamentului prin închiriere nu mai este foarte atractiv chiar dacă chiriile au înregistrat o creștere de cel puțin 15-20%.

Dacă în piață circulă zvonuri cum că sunt mai mulți cei care cumpără apartamente pentru a le închiria, totuși din datele noastre acest număr a scăzut față de ultimii doi ani cu cel puțin 30%. Evident că această perioadă va fi depășită, prețul chiriilor va continua să crească iar achizițiile în scop investițional vor deveni din nou interesante.

Dacă analizăm zonele premium, clar investitorii cumpărători de apartamente se adresează segmentului de clienți chiriași care să-și permită să plătească acea chirie evident cu mult mai mare față de restul zonelor. Clienții premium sunt cei cu venituri mult peste medie, directori de companii, delegați, expați, dar și persoane cu venituri consistente care nu doresc

să achiziționeze proprietăți ci preferă închirierea unei locuințe.

În zona de locuințe medium-low nu există un client țintă ci de cele mai multe ori primul venit este și primul servit, cu condiția să îndeplinească câteva condiții de plată a garanției și a chiriei. În general chiriașii sunt destul de stabili și de cele mai multe ori apartamentele închiriate sunt ocupate minimum 12 luni. Există și cazuri excepționale când chiriașii pleacă mai repede din motive obiective.

O chirie medie, chiar dacă se poate calcula, nu este reală deoarece diferă de la caz la caz, de la cartier la cartier, de la apartament la apartament, mobilat/nemobilat, ce fel de dotări și așa mai departe.

Totuși, pentru o garsonieră în municipiul Brașov prețul închirierii este între 250 și 300 euro/lună. În ansamblurile noi nu mai există termenul de garsonieră, doar cel de studio, caz în care vorbim de 300 – 400 euro/lună.

Un apartament cu două camere se închiriază cu 350 - 500 Euro/lună. Chiria pentru un apartament cu trei camere se situează între 400 și 650 Euro/lună, iar pentru un apartament cu patru camere (destul de rare) chiriile pot ajunge și la 700 euro/lună.

În zonele premium fluctuațiile sunt foarte mari în funcție de caracteristicile enunțate mai sus. Față de toamna anului trecut, când încă eram în pandemie, chiriile au crescut cu 15-20% dar asta după ce au scăzut în anul 2020 din cauza cererii foarte reduse.

Astăzi cererea este în creștere, iar în funcție și de creșterea veniturilor putem asista la o

creștere a prețului chiriilor. Scumpirea prețului de achiziție nu va duce la o creștere proporțională a chiriilor, ci doar creșterea cererii și a veniturilor pot aduce procente în plus.

## Avantaje oferite investitorilor de către dezvoltatori

Investitorii pot obține anumite reduceri de preț de la dezvoltatori când achiziționează un număr mai mare de apartamente.

Dacă dezvoltatorul are nevoie de finanțare iar investitorul cumpărător plătește un procent de peste 90% din prețul apartamentului, discountul poate depăși și 10%. În funcție de suma plătită, de numărul de tranșe, de timpul de livrare, de stadiul proiectului și de negocierile dintre cele două părți, uneori cei 10% pot ajunge și la 15%.

Alte avantaje oferite investitorilor de către dezvoltatori pot fi o reducere a prețului locului de parcare, bucătărie mobilată, alegerea anumitor finisaje.

Dar, de cele mai multe ori, pentru că negocierea prețului afectează marja de profit a dezvoltatorului iar cei care cumpără cu scopul de a închiria nu pun mare preț pe personalizarea apartamentelor, de cele mai multe ori nu se mai oferă nimic suplimentar ca avantaj.

Pentru a obține un venit lunar net de 2.000 de euro din chirii un investitor ar trebui să aibă un portofoliu de circa 5 - 6 proprietăți. Evident că în funcție de gradul de ocupare, de chiria medie, de investițiile ulterioare în timp, renovări și schimbări de mobilier este posibil ca cele 5 sau 6 unități să nu fie suficiente pentru un venit propus de 2000 de euro lunar.

