

### București

# Piața proprietăților cu adevărat de lux este destul de restrânsă și are fluctuații relativ reduse

Multe proprietăți imobiliare sunt prezentate potențialilor clienți ca fiind "de lux", însă luxul rezidențial este caracterizat de aspecte specifice. În realitate piața proprietăților cu adevărat de lux este destul de restrânsă și are fluctuații relativ reduse.

Cea mai importantă caracteristică a unei proprietăți de lux – și una de bază – este amplasamentul. Zonele Primăverii, Dorobanți – Capitale, Șoseaua Nordului – în primă linie, cu vedere la lac, Kiseleff, acestea sunt cele mai exclusiviste zone ale Capitalei, spune Alexandru Pricop, managing partner SVN Residentialist. Și menționează: "Desigur, anumite proprietăți din anumite proiecte pot fi considerate ca fiind de lux – inclusiv anumite proprietăți din cartierele cu o imagine excelentă, precum Cotroceni, dar decisive în acest caz sunt finisajele, suprafețele și alte caracteristici specifice proprietății, precum tipul sau anul de construcție."

Luxul este un concept, definit și printr-o anumită compartimentare, un stil de viață, luxul trebuie să reprezinte și o proprietate aparte în sine, o proprietate trofeu.

## Proprietățile de lux, atractive prin aprecierea în timp a prețului

Randamentul potențial ce poate fi obținut prin exploatarea comercială a proprietății (yield-ul) de pe segmentul de lux este adesea mai redus comparativ cu cel care poate fi

obținut pe piața rezidențială clasică.

Însă aceste proprietăți nu atrag investitorii prin yield, ci prin potențiala apreciere de preț, de multe ori fără o relație direct proporțională cu evoluția celorlalte segmente ale pieței rezidențiale.

Investiția în segmentul rezidențial de lux este sinonimă cu stabilitatea și aprecierea de preț – care este mult mai ridicată comparativ cu cea întâlnită pe celelalte segmente ale pieței rezidențiale.

## Tranzacțiile cu proprietăți de lux în relativă stagnare

Reprezentantul SVN Residentialist spune că agenția a înregistrat în primul semestru rezultate similare celor din perioada similară a anului trecut pe segmentul tranzacțiilor cu proprietăți de lux.

"Nu vedem o diferență majoră față de anul anterior. Clienții sunt aceiași, sunt persoane care înțeleg și uneori cunosc bine piața, sunt clienți care caută o perioadă îndelungată, care uneori poate fi și de ordinul anilor", precizează Alexandru Pricop.

Oricum, numărul tranzacțiilor cu proprietăți de lux din București este de ordinul zecilor într-un an, astfel încât variațiile procentuale nu sunt foarte mari.

De asemenea, nici prețurile proprietăților rezidențiale de lux nu au înregistrat fluctuații semnificative în ultimul an.



Alexandru Pricop, managing partner  
SVN Residentialist

Alexandru Pricop spune: "Vanzătorii nu vând deoarece au nevoie de lichidități financiare iar cumpărătorii sunt dispuși să achite un preț corect dacă proprietatea întrunește criteriile de selecție."

Piața proprietăților rezidențiale de lux nu este foarte dinamică. Numărul proprietăților de acest tip aflate la vânzare nu variază foarte mult de la un an la altul. "Desigur, în fiecare an pot fi finalizate alte proiecte de tip boutique sau anumite penthouse-uri pot fi scoase la vânzare, dar numărul total de proprietăți de profil nu înregistrează fluctuații semnificative", mai spune Alexandru Pricop.

