

Asta pentru că proprietățile de lux nu sunt oferite în număr foarte mare, apărând destul de rar la vânzare pe piața imobiliară brașoveană. Există extinderi ale unor proiecte, dar care încă nu au fost scoase la vânzare din motive obiective.

„Mai sunt câteva proiecte pe care dezvoltatorii lor le numesc de lux, dar locația în care sunt poziționate le descalifică. Mai mult, unii încearcă chiar să micșoreze suprafețele interioare pentru a nu avea un preț final foarte mare raportat la prețul minim per metru pătrat”, mai spune Florin Ciche.

Constanța

Luxul și priveliștea mării continuă să se vândă pe bani mulți

Achiziția unui apartament de vacanță pe litoralul românesc, cât mai luxos și cât mai aproape de mare, a devenit la modă de câțiva ani buni. Personalități potente financiar, din diverse domenii de activitate, au decis să cumpere una sau mai multe astfel de proprietăți „high-class”.

Prețurile pe acest segment de piață se încădrează, în mod evident, tot la nivel foarte ridicat. Spre exemplu, de curând, suma de aproape 1 milion de euro + TVA este cerută pentru un penthouse în Mamaia. Vorbim de o suprafață utilă de circa 170 m, trei camere, cu o terasă imensă. Se oferă și acces la plajă privată, șezlonguri, acces gratuit la evenimentele din resort, loc de parcare rezervat (contra-cost, ceva apropiat de 5.500 euro/mp plus TVA).

Iuliana Stamate, broker RE/MAX Plus Constanța, ne-a spus că, în mod categoric, cele mai reprezentative proprietăți pe segmentul de lux sunt cele cu vedere frontală la mare. Dacă ne raportăm la Mamaia, penthouse-urile au cea mai mare căutare, priveliștea spectaculoasă este unul dintre criteriile importante de căutare.

Prețul apartamentelor de lux apropiate de mare este undeva între 2.000 și 3.000 de euro/mp și se mențin cam la nivelul anului trecut. În Constanța, casele exclusiviste din cartierul Faleza Nord sunt cele care stârnesc interesul clienților de pe acest segment de piață. În primul rând pentru poziția excelentă, la două minute de mare, cu acces ușor spre oraș. Poziționarea, confortul și noțiunea de lux sunt îmbinate în această locație.

Trebuie precizat că nu există ceva unitar, când vorbim de proprietăți de lux, mereu

Mărirea taxelor și impozitelor va fi transferată în prețurile de vânzare a imobilelor

În privința viitorului pieței imobiliare, consilierul imobiliar brașovean este de părere că „pentru o perioadă, prețurile proprietăților ar trebui să se mențină constante, dar – ascultând și citind propunerile de modificări făcute de guvernanți - cred că toate aceste taxe și impozite mărite vor fi adăugate prețului proprietăților, deci automat acestea vor mai crește. Am mai asistat la astfel de mărituri de taxe în

trecut, care la fel au fost adăugate în prețurile proprietăților. Posibil să existe o așteptare de câteva luni pentru acomodarea cumpărătorilor, așa cum s-a mai întâmplat și în pandemie, precum și în perioada imediată după începerea războiului din Ucraina. Apoi, cine are nevoie să achiziționeze o proprietate o va face, bineînțeles dacă își va mai permite. Nu sună încurajator, dar perspectivele par să arate că cei cu venituri relativ mici, din clasa de mijloc, nu și vor mai permite să devină proprietari și vor sta - evident - cu chirie”.

depinde de locație, de calitatea resort-ului. De menționat este și faptul că pentru apartamentele exclusiviste întotdeauna proprietarii au ținut prețurile sus, indiferent de variația puterii de cumpărare, mai spune doamna Stamate.

Proprietățile de lux se cumpără, în general, cu cash

Dacă ar fi să definim o proprietate de lux pe litoralul Mării Negre, cele mai importante criterii sunt să aibă o poziție excelentă, design unic, dar și să fie dotată cu toate utilitățile. Referitor la Constanța, ținând cont că este un oraș cu ieșire la Marea Neagră, atât turismul, cât și segmentul de business influențează dezvoltarea pieței tranzacțiilor cu locuințe de lux.

„Proprietățile de lux întotdeauna vor avea o clientelă specifică prin unicitatea lor, caracterizată de calitate și atenția la detalii.

Proprietățile premium încă sunt un segment nevalorificat, care se tranzacționează de cele mai multe ori pe cash. Indiferent cum evoluează piața, proprietățile unicate vor avea întotdeauna clientela lor.

Nu am simțit vreo schimbare majoră în ultimul timp. Și totuși, dacă anul trecut prețurile au fost, să spunem, un pic mai prietenoase, dar și clienții mai hotărâți în achiziții, anul acesta decizia de cumpărare este analizată mai atent.

Cu toate acestea, numărul proprietăților de lux la vânzare, chiar și în zone mai puțin căutate, începe să crească”, ne-a mai spus reprezentantul RE/MAX Plus Constanța.

Până acum dezvoltatorii au cumpărat terenuri mari și au construit în zone cu interes mai scăzut; au construit proprietăți raportate la dimensiunea terenului. Acum sunt interesați de locațiile mai bune. ■

