

### Sectorul rezidențial București

# Costuri mari, prețuri mari de vânzare și, implicit, scădere a tranzacțiilor



Mădălina Angheloiu, broker/owner Re/Max Properties București

Creditarea a avut și are un impact semnificativ asupra dinamicii tranzacțiilor imobiliare, deoarece prin dobânzi creditarea a devenit mai scumpă, este de părere Mădălina Angheloiu, broker/owner Re/Max Properties București. Apetitul pentru risc al băncilor a scăzut, dar și numărul cumpărătorilor eligibili sau dornici de a accesa un credit a scăzut. Trendul acesta, resimțit deopotrivă de clienți, proprietari, dezvoltatori etc. este prezent în piață încă de anul trecut. Situația geopolitică a stimulat inflația și creșterea costului traiului zilnic, influențând astfel disponibilitatea de investiție a celor cu venituri medii și scăzute. Implicit, mulți potențiali cumpărători au amânat decizia de a achiziționa o locuință. Cu toate acestea, în orașele mari ritmul de

tranzacționare este în continuare unul bun, deși numărul de tranzacții este sensibil mai mic decât anul trecut. În egală măsură, legislația și fiscalitatea influențează numărul tranzacțiilor imobiliare. ”Ne referim la pachete legislative ce normează clădirile cu risc seismic, creșterea cotelor de impozitare, modificarea TVA pentru zona imobiliară etc. Spre exemplu, în sectorul construcțiilor, impactul cadrului legal și fiscal local a mers mână în mână cu creșterea costului cu manopera, a costurilor cu utilitățile și materialele de construcție”, subliniază Mădălina Angheloiu. În ultimii doi ani, odată cu pandemia Covid și invazia Rusiei în Ucraina, majorarea costurilor a fost la ordinea zilei. De aici avem un preț crescut al locuințelor noi, costurile transformându-se într-o majorare constantă a prețurilor de vânzare pe segmentul rezidențial nou și, implicit, o scădere a numărului de tranzacții realizate pe acest segment de piață.

### Nevoia locativă este în continuare foarte activă

Sunt două tipuri de piețe, una a vânzătorului, atunci când cererea este foarte mare, moment în care prețurile au tendința de a se aprecia, și una a cumpărătorului, atunci când cererea este mai restrânsă, iar prețurile au tendința de staționare sau corecții în sens negativ. Mădălina Angheloiu spune: „Nu resimțim un inventar mai mare de oferte la acest moment în piața de re-vânzări. Segmentul de închiriere este foarte dinamic și absoarbe orice surplus. În general, apetitul cumpărătorilor nu s-a diminuat, nevoia locativă este în

continuare foarte activă. Dacă un client nu va putea să cumpere, atunci va închiria, nevoia de a locui undeva, de a avea un spațiu mai mare sau mai mic al locuinței, nu dispare”. În orice moment, o proprietate se vinde pentru prețul ”corect” pe care piața îl oferă, nu este nici în sus, nici în jos, pentru că este raportat la puterea de cumpărare existentă în piață. „Noi, consultanții imobiliari, avem acces la informații corecte și actualizate cu privire la prețurile de tranzacționare. Întotdeauna realizăm analize de piață, luând în considerare tranzacții recente și prețul produselor comparabile. Un preț mare cerut de un proprietar, dar nesuștinut de piață, îi aduce numai contra-beneficii acestuia, iar în cazul în care nevoia de vânzare devine presantă, va aduce în fapt un preț de vânzare mai mic, după un număr mare de luni petrecute în disconfortul creat de vizionări nefinalizate cu oferte concrete. Imobilele supraevaluate se vor corecta prin dinamica cerere-ofertă, clienții deja își analizează foarte bine opțiunile și nu vor plăti mai mult decât face o proprietate. Pe acest tip de imobile, ajustările de preț vor veni natural, proprietarii preferând să tranzacționeze, decât să mențină prețuri ne-realiste”, consideră Mădălina Angheloiu. Sunt și segmente de piață pentru care există mereu cerere. Pe zona de ”luxury”, central/ultracentral, „unitățile locative calitative, unitățile comerciale ce returnează randamente bune etc. sunt doar câteva exemple unde ne așteptăm ca prețurile să se mențină sau chiar să se ajusteze în sus, în acord cu cererea”, a mai spus doamna Angheloiu.



### Sectorul rezidențial București- Ilfov

## Oferta de locuințe din București - Ilfov este consistentă

Tranzacțiile imobiliare au fost afectate anul acesta în primul rând de restrângerea accesului la finanțare ca urmare a nivelului ridicat la care au ajuns dobânzile la creditele ipotecare, este de părere Costel Alecu, director general al agenției imobiliare Romtor.

Totodată, și investitorii de portofoliu și-au redus foarte mult prezența pe piață. În plus, în condițiile scăderii numărului de tranzacții, unii potențiali cumpărători și-au amânat deciziile de achiziție estimând că prețurile de vânzare vor mai scădea în următoarea perioadă.

Însă dezvoltatorii rezidențiali nu au scăzut semnificativ prețurile, având în vedere costul mare de construire. Anul trecut prețurile materialelor de construcție și ale manoperei au avut o evoluție crescătoare iar anul acesta una mai temperată.

În regiunea București - Ilfov există suficientă ofertă de locuințe, în contextul

scăderii vânzărilor, consideră Costel Alecu. Și menționează: "Practic, aproape toate ansamblurile rezidențiale demarate în 2021 - 2022 și cu termen de finalizare 2023 - 2024 au locuințe nevândute în procent de aproximativ 25% - 40%, cifre pe care nu le întâlneam în 2021." Oferta de pe piața imobiliară rezidențială acoperă, practic, toate segmentele atât ca preț și suprafață, cât și ca zonă. În București avem zone cu o dezvoltare accelerată a ansamblurilor de locuințe destinate segmentului mass market, cum este cea de lângă bulevardul Theodor Pallady. Oferta de case-vile este consistentă în județul Ilfov, zona metropolitană fiind foarte ofertantă. Segmentul high-end este foarte bine reprezentat, în principal, prin dezvoltările din zona de nord a Capitalei: Fabrica de Glucoză,

Piața Presei, Băneasa etc.

Scăderea vânzărilor de locuințe i-a făcut pe unii proprietari să înceapă, din nou, să ofere opțiunea de achiziție cu plata ratelor către dezvoltator pentru a atenua efectul dobânzilor mari practicate de bănci.

Costel Alecu nu se așteaptă ca până la sfârșitul acestui an să se producă o scădere vizibilă a prețurilor. El consideră, însă, că anul viitor va fi dificil mai ales din cauza faptului că este electoral și, din experiența trecută, prioritățile se vor muta în această zonă.

Vânzările de pe piața imobiliară ar putea fi revigorate în condițiile în care ar mai scădea costurile de finanțare. "Ar trebui să scadă dobânzile mai ales că băncile sunt foarte bine capitalizate în acest moment", este de părere Costel Alecu.



Costel Alecu, director general al agenției imobiliare Romtor

### Sectorul rezidențial Oradea

## Mulți potențiali cumpărători și-au amânat sau reconsiderat deciziile majore de investiții



Mihai Cristian Pop,  
broker owner - Re/Max Prime Capital

Mai mulți factori concurează în scăderea tranzacțiilor imobiliare, iar în viitorul apropiat acești factori tind să își mențină influența negativă. Diminuarea creșterii economice și scăderea încrederii consumatorilor în mediul politic au avut un impact semnificativ asupra pieței imobiliare, consideră Mihai Cristian Pop, broker owner - Re/Max Prime Capital din Oradea. El spune că "o economie nesigură, așa cum s-a manifestat în 2023, nu a stimulat cererea de proprietăți. Mai mult, recesiunea și incertitudinea economică, intens promovate pe canalele de știri, au provocat o reticență în achiziții, cu mulți potențiali cumpărători alegând să amâne sau să își reconsidere deciziile majore de investiții."

De asemenea, ratele ridicate ale dobânzilor

au avut un impact direct asupra deciziilor de cumpărare. "Aceste rate mari au redus accesul la soluții de finanțare pentru mulți potențiali cumpărători, în special pentru tineri, făcând achiziționarea unei locuințe mai puțin accesibilă", subliniază domnul Pop.

În ceea ce privește raportul dintre cerere și ofertă, diferențele regionale, cu cerere în creștere în unele orașe și în scădere în altele, nu au influențat semnificativ comportamentul general al cumpărătorilor. În general, cererea și oferta au fost echilibrate la nivel național, cu variații regionale în funcție de oraș.

După părerea sa, zvonurile din această toamnă privind modificările în politica de stimulente financiare acordate cumpărătorilor de locuințe au avut un impact notabil. În special discuțiile despre retragerea stimulentelelor pentru cei care cumpără prima casă cu 5% TVA și introducerea unui prag minim de 9% TVA, i-au făcut pe mulți potențiali cumpărători să grăbească decizia de achiziție, în încercarea de a beneficia de condițiile actuale înainte de posibilele schimbări.

### Oferta nu se ridică la nivelul cererii în anumite zone și pentru anumiți clienți

Oferta de locuințe, în special în ceea ce privește apartamentele, este în prezent foarte diversificată. Mihai Cristian Pop este de părere că se construiește în toate zonele de interes, pentru clienți de pe toate palierele de preț, ceea ce indică o adaptare a dezvoltatorilor la cerințele variate ale cumpărătorilor.

„Cu toate acestea, există anumite limitări. În unele orașe, din cauza studiilor de trafic și a capacității canalizărilor existente, nu mai este posibilă dezvoltarea imobiliară în zona centrală. Situația a creat un deficit de ofertă în aceste zone specifice, limitând opțiunile pentru cei interesați de locuințe centrale.

Mai mult, observăm un deficit pe segmentul premium, în special când vine vorba de case și vile moderne", spune Mihai Cristian Pop. Deși există o cerere pentru proprietăți construite după ultimele tehnologii, cu dimensiuni și spații peste medie, oferta este insuficientă.

Acest deficit este evident în special pentru proprietățile cu un interval de preț cuprins între 450.000 euro și 1.200.000 euro.

În concluzie, deși piața imobiliară a evoluat pentru a satisface o gamă largă de cerințe, există încă segmente și zone unde oferta nu se ridică la nivelul cererii, indicând oportunități pentru dezvoltatori și o nevoie de adaptare continuă la dinamica pieței, a precizat domnul Pop.

### A vinde și a fi obligat să vinzi

În anumite zone ale țării scăderea tranzacțiilor a condus la o ofertă superioară cererii, ca rezultat al restrângerii numărului de cumpărători.

Acest lucru poate fi observat în special în zonele mai puțin centrale sau în regiunile unde cererea a fost tradițional mai scăzută.

Cu toate acestea, Mihai Cristian Pop consideră că este important de menționat că

proprietățile și apartamentele situate în zonele centrale sau în zonele cu tracțiune ridicată rămân în continuare atractive pentru investitori. Astfel, în aceste zone, oferta nu a crescut în mod semnificativ în ciuda scăderii tranzacțiilor, datorită interesului constant al investitorilor.

Expertul imobiliar orădean a mai spus că „există o diferență notabilă între proprietarii care doresc să vândă și cei care trebuie să vândă. În general, așteptările proprietarilor rămân ridicate, dar mulți dintre cumpărători anticipează nerealist o scădere a prețurilor similară cu cea din 2008 - 2009.

Trebuie subliniat faptul că ne aflăm într-un climat economic mult mai matur comparativ cu perioada crizei anterioare. Prețurile din piața imobiliară sunt influențate de creșterea economică din ultimii ani, de creșterea salariilor și, nu în ultimul rând, de creșterea prețurilor materialelor de construcție.

Proprietarii care se află în situația în care trebuie să vândă sunt mai flexibili în ceea ce privește negocierile. Aceștia sunt mai dispuși să scadă prețurile, dar în general, marjele de negociere se situează între 5 și 7%. Astfel, în timp ce unii proprietari sunt dispuși să aștepte pentru a obține prețul dorit, alții, din

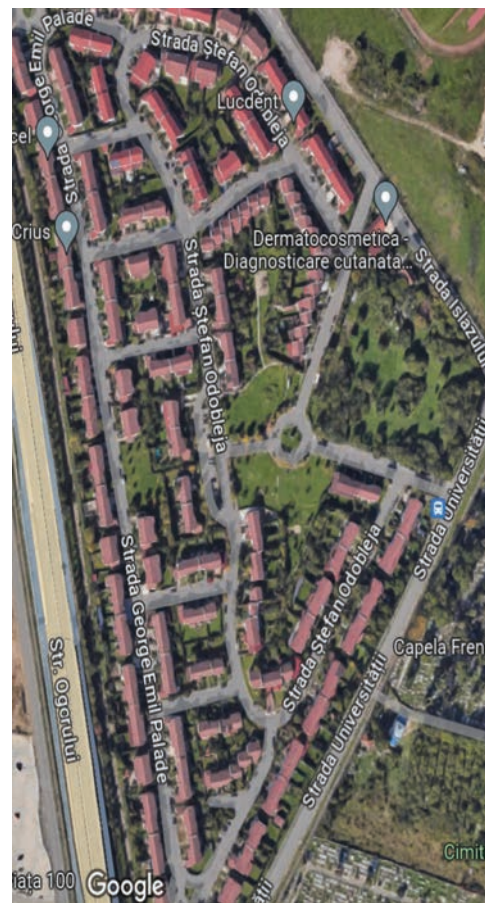
necesitate, sunt mai deschiși la negocieri pentru a finaliza tranzacția mai rapid”.

### Nu preconizăm scăderi de preț pe termen scurt

Chiar dacă prețurile imobiliare pot părea ridicate pentru unii, în comparație cu restul Europei, suntem încă sub media europeană în ceea ce privește costul locuințelor raportat la salariul mediu.

Astăzi, salariul mediu în România este de aproximativ 860 euro net. Un apartament de 50 mp costă echivalentul a aproximativ 100 de salarii medii. În comparație, media europeană este de 150-180 de salarii medii, ajungând uneori chiar la 200 de salarii pentru un apartament de aceeași dimensiune.

Având în vedere prețul actual per metru pătrat în raport cu salariul mediu național, este de așteptat ca prețurile să crească în următorii 20 de ani. România are unul dintre cele mai mici prețuri per metru pătrat din Europa în raport cu salariul mediu național, ceea ce sugerează un potențial de creștere pe termen lung. Având în vedere contextul actual și tendințele observate atât la nivel național, cât și european, nu anticipăm o scădere a prețurilor imobiliare în România în perioada imediat următoare, este de părere Mihai Cristian Pop.



## Sectorul rezidențial Sibiu

### Stoc tot mai mare de locuințe noi



Lucian Tărchilă, manager vânzări al agenției Oglan Imobiliare

Anul acesta a fost și încă este un an dificil pentru piața imobiliară din Sibiu. Lucian Tărchilă, manager vânzări al agenției Oglan Imobiliare, ne-a spus că de la 1 ianuarie, de când numărul de achiziții imobiliare cu cota redusă de 5% TVA a fost limitat la una singură, efectul s-a văzut imediat, în sensul că potențialii clienți care au dorit să cumpere în scop de investiție au fost mai puțini.

Totodată, dobânzile mari pentru creditarea bancară au făcut ca numărul de tranzacții să scadă. „Am observat creșteri ale cererii doar în momentul în care băncile au avut oferte bune la creditare”, spune Lucian Tărchilă. În Sibiu oferta de locuințe spre vânzare este generoasă, dar nu foarte diversificată.

„Dacă până acum la nivel de locuințe nou construite eram învățați să vindem 100% încă din faza de proiect, azi avem stoc tot mai mare de locuințe de la dezvoltatorii imobiliari. Din câte am observat, tendința vânzătorilor este de a cere preț mare pentru imobilele lor, însă, cine este într-adevăr interesat să vândă, până la urmă merge pe prețul corect de pe piață. Deseori, ca broker imobiliar, am întâlnit situații în care, după evaluarea proprietății și stabilirea prețului, la cererea vânzătorului mergem pe prețul gândit de el, pentru ca după un timp să revenim și să re-poziționăm prețul, bineînțeles când acesta se lămurește că prețul cerut inițial a fost mare”, a menționat domnul Tărchilă.

### Puțin probabil să scadă prețurile

Cu toate acestea, și în continuare locația cântărește cel mai mult în stabilirea prețului, cererea

mare pentru anumite zone ale Sibiului făcând ca prețurile să reziste la un nivel mai înalt. Deloc de neglijat în stabilirea unui preț mare de vânzare a locuințelor noi este și scumpirea materialelor de construcție, precum și cea a manoperei.

Cât despre o posibilă ieftinire a locuințelor, această variantă nici nu poate fi luată în calcul, în opinia reprezentantului Oglan Imobiliare, care afirmă că „o scădere a prețurilor pe piața imobiliară nu considerăm că o să apară în următoarea perioadă. Probabil doar ceva ajustări acolo unde s-a exagerat în stabilirea prețului inițial. Din păcate, măsurile fiscale recente privind cota de TVA, care crește începând cu luna ianuarie 2024 de la 5% la 9%, precum și eliminarea facilităților fiscale pentru sectorul construcțiilor vor face ca prețurile să crească. De aceea noi ne sfătuim clienții care au în plan achiziționarea unei locuințe noi de la dezvoltatori, cu preț purtător de TVA, să o facă până la sfârșitul acestui an, deoarece pentru promisiunile (precontractele) încheiate în 2023 cota de TVA rămâne la 5%, cu condiția ca pe parcursul anului viitor să se încheie contractul de vânzare-cumpărare”. ■