

Sibiu

Deși cererea a mai scăzut, proprietarii nu sunt dispuși să reducă prețurile de vânzare



Ionel Olgan, administrator Olgan Imobiliare

Primele luni ale acestui an au fost mai slabe în comparație cu anul trecut în ceea ce privește tranzacțiile imobiliare rezidențiale din municipiul Sibiu.

”Avem cereri pentru vizionare, dar numărul acestora este mai mic în comparație cu 2024”, spune Ionel Olgan, administratorul agenției Olgan Imobiliare din Sibiu. Cele mai căutate proprietăți imobiliare sunt garsonierele și apartamentele cu două camere, atât pentru investiție, cât și ca locuință proprie pentru cumpărător.

Principala preocupare a potențialilor cumpărători rămâne instabilitatea economică, accentuată de fluxul constant de informații,

adesea alarmiste, provenite din mass-media și rețelele sociale.

”Deși cererea pentru achiziția de locuințe a înregistrat o scădere, numărul proprietarilor sau dezvoltatorilor dispuși să reducă semnificativ prețurile rămâne mic. În general, ajustările de preț apar preponderent în cazul proiectelor rezidențiale aflate în curs de dezvoltare și în cazul proprietarilor care își doresc cu adevărat să vândă”, apreciază Ionel Olgan.

Diferența dintre prețurile solicitate de vânzători și ofertele venite din partea cumpărătorilor se situează, în general, între 5% și 10%. Prețul mediu cerut în diferite zone din municipiul Sibiu este:

- garsoniere: 2.100 – 2.300 euro/mp
- apartamente cu două camere: 1.800 – 2.200 euro/mp
- apartamente cu trei camere: 1.650 – 2.000 euro/mp.

Aceste valori reprezintă prețul mediu cerut de vânzători, dar nu și prețul tranzacționat în urma unui contract de vânzare autentificat de un notar public.

Totodată, prețurile sunt influențate de: zonă, compartimentare, stadiul de predare (finisat, semifinisat, nerenovat, etc).

Șelimbăr are locuințe la prețuri mai accesibile

În zona Șelimbăr, prețurile locuințelor sunt, în general, mai mici cu aproximativ 50 – 150 euro/mp decât cele practicate în

municipiul Sibiu, însă această diferență nu reprezintă o regulă strictă.

Ionel Olgan menționează că Șelimbăr constituie cea mai extinsă zonă rezidențială nou dezvoltată din județul Sibiu, iar cererea pentru locuințe noi este, în mod constant, superioară celei pentru proprietăți vechi. Portofoliul agenției include și case de vânzare. Cele mai accesibile din punct de vedere al prețului sunt, de regulă, locuințele de tip duplex sau triplex, cu prețuri care pornesc de la 140.000 euro.

În ceea ce privește casele individuale, acestea au prețuri de pornire în jur de 225.000 euro, iar în funcție de zonă, suprafața construită, dimensiunea terenului și stadiul de predare, valoarea acestora poate depăși 350.000 – 400.000 euro.

Speranțele domnului Olgan pentru anul acesta vizează:

- Stabilizarea situației economice atât la nivel național, cât și european, urmată de o relansare sustenabilă a creșterii economice.
- Creșterea puterii de cumpărare a populației, ca efect direct al unui climat economic mai favorabil.
- Încheierea conflictului din Ucraina, cu impact pozitiv asupra stabilității regionale și încrederii investitorilor.
- Alinierea dezvoltatorilor imobiliari la noile cerințe și așteptări ale cumpărătorilor, prin proiecte adaptate realităților actuale ale pieței – care pun accent pe calitate, eficiență, funcționalitate și sustenabilitate. ■

Constanța

Achiziționarea locuințelor de vacanță pe Litoral a stagnat

În Constanța, tranzacțiile imobiliare sunt influențate și de o componentă sezonieră, piața fiind împărțită în două mari categorii: proprietăți pentru locuit și proprietăți de vacanță/investiție.

Segmentul “de locuit” a cunoscut o creștere importantă în primele luni ale anului, în timp ce segmentul “de vacanță/investiție” s-a păstrat constant, spune Ionuț Cornel Anca, co-proprietar al agenției Tomis Imobiliare.

Cererile de vizionare s-au păstrat constante în Stațiunea Mamaia și Mamaia Nord, iar în orașul Constanța a fost chiar o creștere. ”Per total, au fost mai multe cereri de locuințe, deci perspectivele sunt foarte bune”, apreciază cu optimism Ionuț Anca.

Cei mai mulți cumpărători se opresc din a lua rapid o decizie din două motive principale: teama de a nu greși și nesiguranța financiară. Îi frământă gânduri ca: “Dacă plătesc prea mult?”,

“Dacă apare altceva mai bun?”, “Dacă peste câțiva ani valoarea scade?”.

În plus, mulți sunt atenți la evoluția ratelor bancare și la stabilitatea economică. ”Este absolut normal – până la urmă, nu cumperi un apartament în fiecare zi”, subliniază agentul imobiliar. Agenția are la vânzare proprietăți la oferte speciale. De exemplu, la Avostar Villas, prețurile sunt la nivel de lansare de proiect, iar agenții imobiliare estimează o creștere de