

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

aproximativ 20% a prețului de vânzare, până la finalizarea celor 34 de vile.

În plus, unii dezvoltatori acceptă și rate direct la dezvoltator, fără implicarea băncilor, ceea ce îi ajută foarte mult pe cumpărătorii care caută soluții mai flexibile.

Diferența între prețul cerut de vânzător și cel oferit de potențialii cumpărători depinde mult de cum este stabilit prețul inițial. "Noi listăm proprietățile în urma unei analize de piață, la un preț corect de tranzacționare și, de cele mai multe ori, obținem prețul cerut. Când o proprietate este supraevaluată, apar negocieri și scăderi serioase. Până la urmă, diferența o face modul în care piața percepe valoarea reală a proprietății", subliniază Ionuț Anca. Există variații de preț în funcție de tipul imobilului. Locuințele noi sunt, în general, mai scumpe cu 10 – 12% față de cele din blocurile

vechi, datorită facilităților moderne și calității superioare a construcției.

În Constanța și împrejurimi sunt mai multe ansambluri programate pentru finalizare în 2025. Printre acestea se numără: Primavera Campus (Constanța), Xenero Residence (Mamaia Nord), Vista M4 (Mamaia Nord), Uzal Villas (Lazu), Labirint Residence (Constanța), Private Lake (Mamaia). În plus, sunt și alte proiecte în dezvoltare care vor aduce locuințe moderne și facilități pentru viitorii proprietari.

"Avem la vânzare atât case, cât și apartamente. Casele se găsesc în zone precum Lazu, Cumpăna, Valu lui Traian și Constanța Nord. Prețurile pornesc de la aproximativ 120.000 euro și pot ajunge la peste 400.000 euro pentru casele premium", spune Ionuț Anca. Cererea pentru case este în creștere, mai ales



Ionuț Anca, co-proprietar Tomis Imobiliare

din partea familiilor care își doresc mai mult spațiu, intimitate și o curte proprie. ■

București Nord

Reduceri ale prețurilor de vânzare se acordă pentru pachete de apartamente sau avansuri mari

Cumpărătorii pe piața imobiliară sunt tot mai informați, însă și mai expuși la incertitudini generate de contextul geopolitic, inflație sau instabilitate legislativă. Mulți clienți urmăresc presa, forumuri sau știri economice și amână decizia de achiziție din precauție, însă doar pe termen scurt, fiind vorba de o reacție imediată la un anumit context, consideră Andreea Nicolae, manager relații cu clienții la agenția imobiliară North Bucharest Investments.

Totuși, "atunci când lucrează cu un consultant profesionist, decizia este mai rapidă, deoarece le sunt clar prezentate toate beneficiile, riscurile și avantajele negocierii".

Tipologia locuințelor căutate variază în funcție de profilul cumpărătorului. Tinerii profesioniști preferă garsoniere și apartamente cu două camere, în timp ce familiile și cuplurile stabile financiar sunt orientate spre apartamente cu trei-patru camere, penthouse-uri sau case individuale. Investitorii activi urmăresc proiecte în fază incipientă, pentru achiziția de pachete de unități, în special cu potențial Airbnb.

Agenția imobiliară North Bucharest Investments a tranzacționat 385 de unități în primul trimestru, a căror valoare totalizează 52 milioane de euro – o creștere de 66% față de perioada similară din 2024.

Diferența de negociere s-a redus considerabil

Reducerea de preț nu sunt o practică frecventă, deoarece oferta este în scădere, iar

cererea se menține solidă. Cu toate acestea, în cazul pachetelor de apartamente sau al avansurilor mai mari, dezvoltatorii oferă discounturi personalizate de 5 – 8% ori bonuri precum locuri de parcare sau mobilier inclus.

În general, diferența de negociere s-a redus considerabil, fiind în medie de 3 – 5% pentru locuințele noi. Apartamentele aflate în ansambluri moderne, cu localizare bună și facilități incluse, se vând aproape de prețul cerut, în special dacă sunt disponibile în etapa de lansare.

North Bucharest Investments gestionează un portofoliu variat, format atât din apartamente, cât și din case.

- Casele au prețuri care pornesc de la 185.000 euro pentru unități moderne în ansambluri cu acces securizat și pot ajunge la 3 milioane de euro pentru vile ultra premium cu facilități complete.
- Apartamentele pornesc de la 80.000 euro pentru studii și pot ajunge și la 500.000 euro pentru apartamente de trei camere în proiecte de top.

Cererea pentru case este în creștere, în special din partea familiilor și a celor care doresc mai mult spațiu, intimitate și curte proprie.

În 2025, North Bucharest Investments tranzacționează o serie de proiecte aflate în dezvoltare în nordul Bucureștiului, printre care: Nusco City – Faza 2, Prima Vista, BHB, Ivory Residence ori Oxford Apartments.



Andreea Nicolae, North Bucharest Investments

Aceste proiecte acoperă toate segmentele de piață, de la locuințe accesibile și până la ansambluri boutique și premium.

"Pentru 2025, mizăm pe o evoluție stabilă și pozitivă, cu o creștere estimată a prețurilor între 3 și 6% în nordul și nord-estul Bucureștiului. Estimăm un volum de peste 3.000 de tranzacții până la final de an, susținut de lansarea de noi proiecte, consolidarea relației cu investitorii și cererea constantă din partea clienților finali", spune Andreea Nicolae. ■