

București

Prețurile apartamentelor vor stagna în următoarele luni



Costin Solomon, team-leader REMAX București

Creșterea înregistrată în prima parte a acestui an pe piața imobiliară din București a fost, în special, pe segmentul garsonierelor și al apartamentelor cu două camere.

Costin Solomon, team-leader REMAX București, estimează că tranzacțiile imobiliare ale agenției au crescut cu aproximativ 5% în prima jumătate a anului, comparativ cu aceeași perioadă a anului 2024.

Anunțul majorării TVA a avut un impact puternic pe piață, generând încheierea mai multor tranzacții.

Totodată, prețurile au stagnat după anunțarea creșterii TVA. Dar, după aplicarea noului procent de TVA, ”persoanele fizice vor dori să echilibreze balanța, deci vor crește și prețurile proprietăților vechi”, crede Costin Solomon.

Dintre tranzacțiile agenției, 60% sunt cash și 40% cu credit ipotecar. Cei care achiziționează cu credit ipotecar sunt persoane între 35 – 50 ani, corporatiști.

Cea mai mare cerere în acest moment este în București pentru locuințe din zona centrală, ”și așa va rămâne, dar aici oferta nu este destul de bogată, iar prețurile sunt destul de mari. Așadar, cumpărătorii sunt nevoiți să ia în calcul și zone semicentrale”.

Cererea va rămâne în continuare mai crescută pentru garsoniere și apartamente cu două camere.

În sectorul imobiliar, cererea se relansează în septembrie, odată cu terminarea concediilor. În acest moment prețurile garsonierelor din blocuri vechi, tranzacționate de agenție, sunt între 60.000 euro (sector 6) și

75.000 euro (sector 1), variind bineînțeles în funcție de etaj, poziționare și dotări.

Apartamentele cu două camere pornesc de la 70 – 75.000 euro (sector 6) și pot ajunge până la 120.000 euro (sector 1).

”În orice caz, prețurile au crescut cu 5 – 7% în ultimele șase luni”, apreciază Costin Solomon. El se aștepta ca prețurile să stagneze în următoarele luni.

Pe zona de case, cererea este mare, orientată mai degrabă pe zona metropolitană, din Ilfov.

”Spre exemplu, am vândut o casă în Mogoșoaia, cu 225.000 euro”, spune Costin Solomon. El crede că cererea pentru case va stagna, de asemenea, odată cu creșterea TVA. Pentru achiziția de case, clienții se hotărăsc mult mai greu decât în cazul apartamentelor, sunt mult mai atenți la detalii. De asemenea, la case este importantă suprafața și curtea.

”Dintre clienții noștri, 70% cumpără proprietăți pentru a locui în ele, iar 30% ca investiție. În opinia mea, orice proprietate achiziționată acum va avea un randament bun în următorii 8 – 10 ani”, este de părere Costin Solomon.

Pe termen mai lung, agentul imobiliar se așteaptă la o creștere a numărului de tranzacții, odată cu stabilizarea economiei și a contextului geo-politic.

București

Ritmul de tranzacționare va încetini ușor, dar piața va rămâne activă

O creștere cu 10 – 20% a tranzacțiilor a fost provocată direct de anunțul Guvernului privind majorarea TVA pentru cumpărarea de locuințe noi, după cum apreciază Ștefan Niță, director general al agenției ”Ștefan Niță Imobiliare” din București.

”Eu lucrez exclusiv cu proprietari, nu cu dezvoltatori, așa că am putut să mă mișc rapid și

să capitalizez momentul”, spune agentul imobiliar.

El este de părere că au fost semnificativ mai multe tranzacții după anunțarea creșterii TVA-ului: ”Chiar dacă TVA-ul nu mă afectează direct, a pus presiune în piață și i-a grăbit pe cumpărători. Mulți au venit pe segmentul meu – apartamente noi, dar cumpărate de la proprietari, și blocuri vechi bine poziționate”.



Ștefan Niță, director general ”Ștefan Niță Imobiliare”

După ce efectul de urgență dispare, ritmul de tranzacționare va încetini ușor, dar piața va rămâne activă.

Clienții care "au ratat trenul TVA" se vor orienta către proprietăți fără TVA sau către apartamente la revânzare.

Prețurile solicitate de vânzători au crescut în ultimele luni, nu doar în zona apartamentelor noi, ci și la blocurile vechi, pentru că cererea s-a mutat parțial aici. În plus, "proprietarii care știu să vândă rapid au putut să păstreze sau chiar să crească prețul fără să piardă cumpărători".

Ștefan Niță consideră că "blocurile vechi au fost câștigătoare. Fără TVA la tranzacționare, atractive ca preț și cu poziții bune – aici am închis multe vânzări". Prețurile au crescut ușor, dar cumpărătorii nu au ezitat dacă locuința era corect poziționată și prezentată.

Apartamentele cu două camere sunt "campionul absolut", urmate de cele cu trei camere

gata de mutare, în zone bine conectate, "apartamentele cu potențial real, nu doar «povești frumoase» din anunțuri".

Agentul imobiliar este de părere că, în cea de-a doua parte a anului, tranzacțiile vor scădea ușor ca volum, dar nu ca valoare. Clienții hotărâți vor continua să cumpere, iar proprietarii pregătiți să vândă vor încheia afaceri bune.

Agenția tranzacționează proprietăți din sectoarele 2, 3, 4, 6. Clienții săi cumpără în cea mai mare proporție cu credit (70%), iar restul achită cash.

Față de anul 2024, prețurile au crescut la garsoniere cu 17%, la apartamentele cu două camere cu 15% și la cele cu trei camere tot cu 15%. În medie, prețul pe tranzacție este 80.000 euro, după cum urmează:

- garsoniere – de la 35.000 euro la 76.000 euro, în funcție de zonă
- apartamente cu două camere – de la 65.000 euro la 135.000 euro



– apartamente cu trei camere – de la 80.000 euro la 195.000 euro
Cele mai ieftine proprietăți sunt în Sectorul 5. În ceea ce privește casele, clienții achiziționează în proporție de 85% prin credit bancar. Prețul mediu de tranzacționare a unei case este 200.000 euro. Prețurile caselor au crescut anul acesta cu 20% față de anul 2024, apreciază Ștefan Niță.

București

Tranzacțiile vor scădea în următoarele luni

O cerere mare pentru antecontracte a fost după anunțarea majorării TVA pentru achiziția de locuințe noi și până la sfârșitul lunii iulie, asta după ce tranzacțiile din prima jumătate a anului au fost similare ca volum cu cele din prima jumătate a anului trecut, în cadrul agenției TNT Imob din București.

Valentin Negoită, agent imobiliar, spune că în lunile de vară tranzacțiile imobiliare scad din cauza perioadelor de concedii, însă anul acesta au scăzut și din cauza condițiilor economice nefavorabile și a legislației în schimbare. El estimează că "tranzacțiile vor scădea și, în a doua jumătate a anului, se va resimți un blocaj".

În opinia sa, începând cu luna august va fi o stagnare sau chiar scădere a numărului de tranzacții, iar după șase luni va fi aceeași piață de până acum. "Până la urmă, nu rămâne nimic nevândut sau neînchiriat", concluzionează Valentin Negoită.

Agenția TNT Imob tranzacționează mai mult apartamente din blocuri vechi, preponderent în sectorul 6, Titan și centrul Bucureștiului. Vinde mai puțin apartamente de la dezvoltatori, deoarece aceștia au propriile birouri de vânzări.

În prima parte a anului a vândut mai mult garsoniere și apartamente cu două camere; a vândut și câteva apartamente cu patru camere.

În ceea ce privește prețurile, agenția a vândut anul acesta garsoniere începând cu 42.000 euro (ultimul etaj, zona Gorjului), până la 69.000 euro (parter din 8 etaje, zona Crângași).

În cazul apartamentelor cu două camere, cele confort 2 au prețuri între 73.500 și 84.000 euro (zona Lujerului), iar cele confort 1, renovate, între 94.000 și 114.000 euro.

Apartamentele vechi sunt, în general, supraevaluate. Tot ce a fost la preț real, corect s-a vândut imediat. "Am avut imobile care s-au listat astăzi și s-au vândut mâine, deoarece aveau un preț corect. În orice caz, vor crește și prețurile la apartamentele vechi, urmând un efect de turmă", apreciază Valentin Negoită.

Foarte mulți proprietari au înțeles greșit legea, ca și când TVA-ul se aplică și în cazul persoanelor fizice care își vând o locuință. Însă atunci când ai o proprietate nevândută de jumătate de an și vii cu mărire de preț, scad șansele ca proprietatea să fie vândută.

Din august 2025, după aplicarea noii cote a TVA, agentul imobiliar estimează că prețurile apartamentelor vechi vor crește cu aproximativ 5%.

Pentru case, de obicei bugetul clienților este mai mic. "Am avut o situație în care clientul avea un buget de 180.000 euro în zona Bragadiru, însă constrâns de piața a ridicat bugetul la 210.000 euro", spune Valentin Negoită.



Valentin Negoită, TNT Imob

Sunt cazuri în care clienții se hotărăsc la momentul vizionării să cumpere locuința, se hotărăsc în aceeași zi, fie imediat după, fie seara sau dacă vizionarea e seara – a două zi sau când fac o comparație după ce vizionează mai multe imobile și vin la câteva zile cu ofertă de cumpărare. "Deci, cei mai mulți clienți se hotărăsc imediat după vizionare, dar există și situații în care caută luni de zile și tot nu își găsesc", mai spune domnul Negoită. În cadrul agenției, 70% din tranzacții sunt cu credit și 30% cu banii jos. ■