

Timișoara

Numărul potențialilor cumpărători a scăzut în primele luni ale anului

Pe piața tranzacțiilor cu locuințe din Timișoara, primele luni din acest an au adus o scădere a numărului de potențiali cumpărători, de aproximativ 10–15% față de aceeași perioadă a anului trecut, după cum estimează Gabriel Apostu, CEO al companiei Apostu Estate.

Această evoluție este influențată în principal de costul creditării și de prudența mai mare a cumpărătorilor, însă interesul pentru proiectele noi "rămâne constant" în zonele aflate în dezvoltare, precum Giroc, Braytim și Torontalului.

Diferența față de anii anteriori nu constă atât în lipsa cererii, cât mai ales în prudența mai mare a clienților.

"Cumpărătorii sunt mult mai atenți la detalii, solicită mai multe informații și negociază mai ferm, iau decizia de achiziție într-o perioadă mai lungă de timp", spune Gabriel Apostu. Cele mai frecvente întrebări ale lor sunt legate de: prețul final al apartamentului și costurile totale (TVA, parcare), de suprafața utilă reală și compartimentare, termenul de finalizare a proiectului, calitatea materialelor și finisajelor, precum și posibilitatea achiziției prin credit ipotecar.

Apartamentele cu două camere, care reprezintă aproximativ 60–70% din tranzacții, rămân cele mai căutate, deoarece sunt accesibile atât pentru locuire, cât și pentru investiții. Segmentul locuințelor noi rămâne activ, însă este vizibil mai selectiv, spune domnul Apostu. Proiectele bine poziționate, cu prețuri corect calibrate și compartimentări eficiente, continuă să se vândă într-un ritm bun.



Gabriel Apostu, CEO Apostu Estate

În schimb, proprietățile supraevaluate sau amplasate în zone cu infrastructură mai puțin dezvoltată au un timp mai mare de tranzacționare. Reputația dezvoltatorului, calitatea execuției și eficiența energetică devin criterii tot mai importante pentru cumpărători.

Prețuri de la 1.500 euro/mp

În prezent, în Timișoara, prețul mediu pentru apartamentele noi depășește 2.100 euro/mp, în creștere cu aproximativ 10% față de anul trecut.

În zonele rezidențiale aflate în dezvoltare, precum Giroc sau Braytim, prețurile de

tranzacționare sunt, în general, între 1.500 și 1.700 euro/mp util.

În zonele cu cerere ridicată, precum zona de nord - Torontalului, Aradului sau zonele centrale, prețurile pot depăși 2.200–2.500 euro/mp pentru proiecte noi, chiar și peste 3.000 euro la cele mai scumpe complexe rezidențiale din oraș.

Domnule Apostu dă și câteva exemple de tranzacții recente.

Un apartament nou cu două camere de aproximativ 54 mp utili s-a vândut cu 85.000 de euro în zona Giroc, iar un apartament cu două camere de 40 mp utili a fost tranzacționat cu 90.000 de euro în zona de nord, pe Calea Aradului.

De asemenea, un apartament nou cu trei camere de 75 mp utili a fost vândut cu 146.000 de euro în zona Torontalului.

Pe segmentul locuințelor vechi, un apartament cu două camere de 51 mp utili a fost tranzacționat cu aproximativ 77.000 de euro, iar un apartament cu trei camere de 85 mp utili, nerenovat, a fost vândut cu aproximativ 110.000 de euro într-o zonă din sudul orașului. În majoritatea tranzacțiilor, diferența dintre prețul cerut și cel final este relativ mică, de aproximativ 3–5%, mai ales în cazul proiectelor noi unde prețurile sunt deja calibrate la nivelul pieței.

Dezvoltatorii oferă totuși promoții punctuale, în special în fazele incipiente ale construcției sau pentru plata integrală. Reducerile variază, în general, între 3% și 7%, iar în unele cazuri pot include locul de parcare, pachete de finisaje sau alte facilități. ■



MSA Residence



Twin Residence