

Cluj - Napoca

Potențialii cumpărători de locuințe sunt tot mai prudenți

Prudența în rândul cumpărătorilor a fost caracteristica pieței imobiliare din Cluj în primele luni ale acestui an, consideră Csapo Szabolcs de la Win Imobiliare.

Pe fondul contextului economic global și al numeroaselor știri cu conotație negativă, cumpărătorii alocă mai mult timp analizei informațiilor înainte de a lua o decizie de achiziție.

În același timp, locuirea rămâne o nevoie de bază. Indiferent de contextul economic (cu excepția unor situații extreme, precum conflictele armate), oamenii continuă să cumpere locuințe sau să caute proprietăți pentru închiriere.

Această prudență, vizibilă în primele luni ale anului, se reflectă deja în creșterea timpului de expunere la vânzare al locuințelor. Dacă în 2025 o proprietate rămânea pe piață în medie 70–80 de zile, în prezent perioada se apropie de 90–100 de zile. Acest indicator confirmă că stabilirea corectă a prețului încă din prima zi de listare a devenit un factor decisiv pentru finalizarea unei tranzacții. Ratele dobânzilor sunt în ușoară scădere, ceea ce oferă o perspectivă mai favorabilă pentru achizițiile imobiliare. În piață există oferte de creditare cu dobânzi fixe în jurul valorii de 5,5%, accesibile pentru o parte dintre cumpărători. Printre cele mai frecvente întrebări și temeri ale cumpărătorilor se numără cele legate de o posibilă scădere a prețurilor, pe fondul incertitudinilor geopolitice și economice. În acest context apar frecvent dileme precum: „Merită să mai aștept înainte de a cumpăra?”, „Este mai avantajos în contextul actual să stau în chirie sau să cumpăr?” sau temerea că prețurile actuale ar putea reprezenta o „bulă” imobiliară. De asemenea, rămâne actuală dezbaterea dintre confortul unui apartament în oraș și spațiul oferit de o casă în localitățile din jurul municipiului.

Cluj-Napoca continuă să se confrunte cu un stoc redus de proprietăți raportat la cerere, deficit accentuat de scăderea numărului de autorizații de construire emise în ultimii doi ani. Acest context menține presiunea asupra prețurilor și determină o migrare a unora dintre cumpărători către zonele periferice ale orașului.

Modificările legislative de anul trecut privind



Csapo Szabolcs, Win Imobiliare

regimul TVA pentru locuințele noi au avut un impact limitat în Cluj-Napoca, întrucât majoritatea proprietăților din oraș nu se încadrau oricum în cota redusă de 9%, astfel că majorarea cotei standard a reprezentat o schimbare minoră.

În schimb, situația a fost diferită în zonele limitrofe foarte căutate, precum Baciș și Florești. Acolo, noile măsuri fiscale au dus la o scădere a volumului de tranzacționare cu aproximativ 15–20% pe segmentul locuințelor noi, reorientând clienții către piața secundară de unități „vechi”, vândute de persoane fizice.

Clienții sunt tot mai exigenți când cumpără unități noi de la dezvoltatori

Potențialii cumpărători urmăresc o eficiență termică ridicată (standarde nZEB, panouri solare) și costuri cât mai mici de exploatare a imobilului.

Alte criterii importante pentru cumpărători sunt: integrarea unor tehnologii Smart Home, proiecte rezidențiale cu spații verzi și zone comune care favorizează formarea unor comunități, reputația dezvoltatorului.

Dezvoltatorii încearcă să se adapteze acestor tendințe și includ tot mai frecvent astfel de facilități în proiectele noi. În plus, unii oferă și opțiuni de finisare sau mobilare personalizată pentru viitorii proprietari.

Alte beneficii suplimentare sunt locurile de parcare incluse în preț, proiecte de design interior gratuite, opțiuni de finanțare flexibile, discounturi punctuale sau terase generoase incluse în prețul apartamentului.

Ușoară creștere a marjei de negociere față de prețurile de listare

Numărul cererilor din partea cumpărătorilor a fost în ușoară scădere în primele luni ale anului. În același timp există o ușoară creștere a marjei de negociere față de prețurile de listare. Acum marja se situează în intervalul 5–7%, însă aceasta depinde de mai mulți factori: realismul prețului de listare, nivelul finisajelor și compararea cu tranzacțiile recente realizate în zonă.

Conform tranzacțiilor încheiate în Cluj-Napoca, pentru un apartament situat într-un bloc vechi din cartierele consacrate – Mărăști, Gheorgheni, Mănăștur și Zorilor – bugetele orientative sunt:

- două camere (aprox. 50 mp): 150.000–170.000 euro, în funcție de finisaje, etaj și poziționare;
- trei camere (aprox. 65 mp): 180.000–230.000 euro;
- patru camere (aprox. 80 mp): de la 200.000 euro în sus.

În contextul actual, recomandarea agentului imobiliar este ca proprietarii să se informeze care sunt prețurile reale de tranzacționare, nu doar cele afișate în anunțurile online. Stabilirea unui preț realist poate face diferența dintre o tranzacție rapidă și o perioadă lungă de expunere pe piață.

Pentru cumpărători, recomandarea este să analizeze costul total al locuirii, dincolo de simplul preț de achiziție. Pe lângă eventualele investiții ulterioare în locuință, trebuie luate în calcul și costurile indirecte ale locuirii în zonele periferice, precum cheltuielile de transport și timpul petrecut în trafic.

De asemenea, este recomandat ca deciziile să fie luate pe baza datelor și informațiilor oficiale, deoarece mediul online este adesea dominat de știri cu caracter senzational.

„Având în vedere că achiziția unei locuințe este una dintre cele mai importante decizii financiare din viață, deciziile bazate pe informații incomplete sau pe emoții pot avea consecințe pe termen lung”, atrage atenția Csapo Szabolcs. ■