

Cluj-Napoca

Cumpărătorii vor să își protejeze capitalul și să facă achiziții la un preț corect



Cornelia Bindean, proprietar Impakt Imobiliare

Cu toate că volumul de cereri de cumpărare locuințe în municipiul Cluj-Napoca s-a mărit față de ultimul trimestru al anului trecut, totuși cumpărătorii sunt mai prudenți, este de părere Cornelia Bindean, proprietara Impakt Imobiliare Cluj-Napoca.

Ea spune că a remarcat o schimbare clară în comportamentul cumpărătorilor: aceștia sunt mai analitici și iau decizii de achiziție mult mai bine fundamentate, cu o abordare strategică pe termen lung.

Principala lor preocupare este protejarea capitalului și achiziția la un preț corect, justificat de piață.

În același timp, contextul politico-economic actual îi face mai prudenți, având rețineri legate de evoluția prețurilor, schimbările

legislative și fiscale, precum și de impactul deciziilor economice, atât la nivel micro, cât și macro, în segmentul de real estate.

”Primim frecvent întrebări de genul: Este un moment bun de achiziție? (momentul ideal ar fi fost ieri, însă azi e cu siguranță un moment mai bun decât mâine); Cât vor mai urca prețurile? Segmentul rezidențial nou se va ieftini dacă a crescut cota de TVA și nu mai este beneficiul cotei reduse de TVA la prima achiziție pentru persoanele fizice? Se mai dau credite la prețurile astea? Să mai așteptăm?”, dezvăluie doamna Bindean.

Investițiile în locuințe noi – pe persoană juridică și pe piața externă

Volumul de vânzări de locuințe noi a scăzut. Mulți dintre potențialii cumpărători au luat în calcul achiziția pe persoană juridică și nu pe persoana fizică, mai ales aceia pentru care destinația achiziției era una de investiție pe termen scurt sau mediu.

Mulți s-au orientat spre piețe internaționale, mai facile și mai prietenoase din punct de vedere fiscal, cu randamente mai consistente, potențial mai crescut de apreciere a valorii în termen mult mai scurt și condiții mai avantajoase. ”Pe scurt, interesul nu a dispărut, dar deciziile sunt mai bine cântărite și, uneori, direcția aleasă nu mai este neapărat piața locală”, subliniază Cornelia Bindean.

Ofertele speciale apar punctual

Clienții își aleg locuința în funcție de etapa de viață în care se află. Cei la început de drum se

orientează, de regulă, către apartamente cu una sau două camere. Familiile caută spații mai mari, de trei - patru camere sau case, ca un *upgrade* firesc.

O parte dintre cumpărători își folosesc locuința actuală pentru a finanța achiziția, fie prin vânzarea acesteia, fie o păstrează ca sursă de venit pasiv. Alții dispun de fonduri proprii sau apelează la credit pentru a-și susține investiția. În general, toți urmăresc să fie siguri că fac o alegere corectă, că plătesc un preț echilibrat și că proprietatea va crește în valoare pe termen lung.

Dezvoltatorii se orientează spre toate segmentele de piață. Aceștia iau în calcul randamentul, potențialul zonei și bugetele disponibile. Segmentul premium și proprietățile cu potențial ridicat rămân constant atractive. Oportunitățile reale, cu prețuri foarte bune, atrag întotdeauna interes rapid.

Există și oferte speciale în piață, dar acestea apar punctual. Se regăsesc mai ales în cazul terenurilor autorizate unde dezvoltarea este blocată. Apar și la proprietăți care trebuie vândute rapid sau care necesită renovări. Aceste oportunități sunt limitate și, de regulă, sunt valorificate rapid de către cumpărătorii bine informați.

Prețuri de la 2.500 la 5.000 euro/mp

Diferența între prețul cerut de vânzător și cel oferit de potențialii cumpărători nu este foarte mare, cel puțin clienții care apelează la un consultant profesionist sunt deja informați cu privire la piața imobiliară. Ei primesc rapoarte detaliate, analize comparative și chiar trei scenarii de evoluție pentru viitoarea investiție: pesimist, realist și optimist. Astfel, negocierile sunt mai transparente, mai bine fundamentate și adesea apropiate de prețul real al pieței.

În Cluj-Napoca, prețurile variază în funcție de zonă și tipul proprietății: între 2.500 și 3.000 euro/mp pentru apartamentele din clădiri vechi sau situate în periferii și între 3.500 și 5.000 euro/mp pentru cele din blocuri noi, în zone de interes, finisate sau mobilate. ■

