

Brașov

Pe piața rezidențială nu lipsesc cumpărătorii, ci deciziile rapide

Piața rezidențială din Brașov nu a pierdut cumpărători anul acesta, dar deciziile de achiziție se iau într-o perioadă mult mai îndelungată.

Primele luni ale anului confirmă o tendință începută încă din a doua parte a lui 2025: piața a intrat într-o etapă de "maturizare și recalibrare, în care deciziile nu mai sunt luate sub presiune, ci pe bază de analiză", consideră Florin Dragoslav, broker/ RE/MAX Champions. Schimbarea nu ține de lipsa cererii, ci de modul în care aceasta se manifestă.

Cumpărătorii sunt în continuare activi, însă mult mai atenți și mai calculați. Procesul de decizie este mai lung, iar analiza devine o etapă obligatorie înainte de orice achiziție.

În practică, acest lucru se traduce printr-o scădere a vitezei de tranzacționare, nu a interesului. Există în continuare cerere, dar conversia acesteia în tranzacții efective este mai lentă. Proprietățile corect poziționate din punct de vedere al prețului și calității continuă să se vândă într-un interval rezonabil, ceea ce confirmă că piața funcționează, dar într-un registru mai selectiv.

Schimbarea majoră se observă în profilul cumpărătorului. Decizia de achiziție este tratată tot mai des ca o investiție, nu doar ca o nevoie de locuire.

Evaluarea prețului în raport cu piața, randamentul potențial din închiriere, costul total de deținere sau alternativele disponibile devin criterii centrale în procesul de selecție. În acest context, întrebările sunt mai precise, iar toleranța față de supraevaluare este mult mai redusă.

Pe segmentul locuințelor noi, activitatea se menține, însă diferențierea între proiecte este mai evidentă decât în anii anteriori.

Proiectele care reușesc să se tranzacționeze constant sunt cele care au o poziționare corectă, un raport echilibrat între preț și calitate și un dezvoltator cu un istoric credibil. În schimb, proiectele supraevaluate sau insuficient adaptate cerințelor actuale tind să înregistreze perioade mai lungi de stagnare.

Piața traversează, în prezent, un proces de ajustare între așteptările cumpărătorilor și cele ale dezvoltatorilor. Dacă primii caută prețuri realiste, flexibilitate și transparență, o parte dintre dezvoltatori rămân ancorați în nivelurile de preț din anii anteriori. Această diferență de percepție nu blochează piața, dar prelungește procesul de tranzacționare și crește importanța negocierii.

Negocierea devine, astfel, o componentă firească a tranzacției. Ajustările de preț există, însă sunt, de regulă, negociate individual și mai puțin vizibile public. Acestea pot lua forma unor discounturi pentru plata integrală, includerea locurilor de parcare sau alte facilități comerciale. În multe cazuri, prețul final diferă de cel de listare, fiind rezultatul unei negocieri directe între părți.

În acest context, diferențele dintre prețul cerut și cel de tranzacționare rămân moderate și depind, în principal, de realismul evaluării inițiale. Proprietățile corect poziționate continuă să se tranzacționeze rapid, uneori chiar la prețul cerut, în timp ce cele supraevaluate necesită ajustări și perioade mai lungi de expunere. Din punct de vedere al nivelului de preț, piața rezidențială din Brașov rămâne segmentată. Intervalul mediu se situează, în general, între 1.700 și 2.100 euro/mp, în timp ce proiectele premium pot ajunge la 2.200–2.800 euro/mp, în funcție de locație, calitatea construcției și



Florin Dragoslav, broker/ RE/MAX Champions

facilitățile oferite. La nivel de unități, apartamentele cu două camere se tranzacționează, în mod uzual, între 90.000 și 130.000 euro, iar cele cu trei camere între 120.000 și 180.000 euro, cu variații semnificative în funcție de proiect.

În ansamblu, piața rezidențială din Brașov nu traversează o perioadă de declin, ci una de maturizare. Tranzacțiile nu au dispărut, ci s-au mutat către acele proprietăți care oferă un echilibru real între preț și valoare.

În acest nou context, succesul unei tranzacții depinde tot mai mult de poziționarea corectă în piață, de strategia de preț și de capacitatea de a răspunde cerințelor reale ale cumpărătorilor. Dacă în anii anteriori conta viteza, în 2026 diferența este făcută de acuratețea deciziilor. Nu mai câștigă cel care cere mai mult, ci cel care înțelege mai bine piața. ■

