

## Alba Iulia

# Clienții consideră că prețurile au urcat nejustificat de mult în ultima perioadă



Mircea Curta, manager AON Imobiliare

În locul deciziilor rapide, potențialii clienți alocă acum mult mai mult timp evaluării detaliate a ofertelor și a sustenabilității financiare proprii, punând în balanță factori precum evoluția dobânzilor la creditele ipotecare și stabilitatea economică generală, este de părere Mircea Curta, manager AON Imobiliare din Alba Iulia.

Această atitudine extrem de calculată a dus la o prelungire firească a ciclului de vânzare și la o abordare selectivă, cumpărătorii preferând să acționeze doar atunci când toate criteriile de siguranță și rentabilitate sunt pe deplin îndeplinite.

Domnul Curta spune: "Majoritatea potențialilor cumpărători ne întreabă cel mai adesea dacă estimăm o scădere a prețurilor în viitorul apropiat și cum vedem noi evoluția situației imobiliare din Alba Iulia pe termen mediu. Clienții abordează piața cu un nivel ridicat de prudență, deoarece majoritatea consideră că prețurile au urcat nejustificat de mult în ultima perioadă. Din acest motiv, principalele lor preocupări se concentrează pe obținerea unor repere clare care să le garanteze că investiția pe care urmează să o facă este una sigură și că bunul achiziționat își va menține valoarea în timp".

Dinamica vânzărilor scoate la iveală o segmentare foarte clară a publicului țintă. Tinerii manifestă un interes deosebit pentru construcțiile noi, fiind atrași de finisajele proaspete și de avantajele tehnice ale imobilelor moderne.

În paralel, există un segment bine definit de clienți trecuți de prima tinerețe care preferă să se mute în blocuri vechi. Opțiunea acestora din urmă este argumentată strategic de avantajul poziționării centrale sau ultracentrale a acestor imobile, o locație stabilă care le oferă o proximitate excelentă și un acces facil către toate punctele majore de interes urban, instituții, rețele de transport și zone comerciale.

Pentru a menține atractivitatea, unii dezvoltatori au optimizat suprafețele apartamentelor, astfel încât prețul final al unității să rămână accesibil, chiar dacă prețul per metru pătrat este ridicat. De asemenea, aceștia oferă acum un loc de parcare privat în curtea imobilului inclus în prețul de achiziție și au început să integreze facilități moderne pentru noile cartiere, cum ar fi săli de fitness, magazine alimentare de proximitate și locuri de joacă pentru copii.

Există și campanii cu prețuri promoționale pe termen limitat, însă acestea sunt lansate strategic de către dezvoltatori în momente cheie: fie în faza incipientă, înainte de începerea unui proiect nou pentru a atrage capital, fie în faza finală, pentru vânzarea ultimelor locuințe rămase dintr-un ansamblu rezidențial, înainte de a migra spre o nouă investiție.

Dacă analizăm tranzacțiile de succes realizate pe piața secundară între persoanele fizice, marja medie de negociere s-a stabilizat în jurul valorii de 2-3% din prețul solicitat inițial. Vânzătorii nu sunt dispuși să negocieze dincolo de acest prag dintr-un motiv foarte pragmatic: în majoritatea cazurilor, aceștia vând pentru ca la rândul lor să cumpere o altă locuință. În momentul în care constată că în urma reducerilor nu le mai ies calculele financiare pentru a-și susține următorul pas imobiliar, aceștia preferă să își amâne planurile și să retragă temporar proprietatea de la vânzare.

## Prețurile pornesc de la 1.150 euro/mp și pot depăși 2.000 euro/mp

În Alba Iulia, prețul mediu de tranzacționare depinde într-o măsură covârșitoare de nivelul de finisare a clădirii, o realitate impusă direct de creșterea masivă a costurilor pentru amenajări.

Aducerea unui apartament la standarde moderne printr-o renovare completă necesită o investiție de aproximativ 500 euro/mp. În aceste condiții, prețul de vânzare pentru proprietățile din fondul vechi care necesită îmbunătățiri pornește de la 1.150 euro/mp.

În contrast, prețul mediu de tranzacționare al unui apartament complet renovat, situat într-o zonă foarte bine poziționată și valorificat complet mobilat și utilat nou, se apropie de 1.900 euro/mp.

Pe segmentul imobilelor noi, prețurile de pornire se situează în jurul a 1.650 euro/mp, în timp ce unitățile locative care beneficiază de finisaje superioare și o poziționare premium ating frecvent pragul de 2.000 euro/mp.

În ceea ce privește piața caselor, o construcție nouă, finisată complet și predată la cheie, are un preț de pornire de la 220.000 euro.

Față de anul trecut, se observă o variație ascendentă moderată a prețurilor, dar care nu este susținută de o presiune a cererii, ci reprezintă o reflectare directă a scumpirii materialelor de construcții, a manoperei și a noului impact fiscal generat de modificarea TVA-ului. Municipiul Alba Iulia înregistrează o activitate de dezvoltare vizibilă, cu proiecte imobiliare demarate în mai multe puncte de interes. Se construiesc clădiri în zona Schit, una dintre cele mai bine cotate și apreciate zone din oraș, în spatele complexului Alba Mall, înspre Micești, precum și la ieșirea spre Pâclișa.

De asemenea, în zona ultracentrală urmează să demareze un nou proiect imobiliar de anvergură, configurat cu mai multe blocuri.

Practic, toate terenurile construibile din perimetrul urban sunt vizate de dezvoltatori, mari sau mici, iar în ultima perioadă se constată un interes crescut și din partea unor investitori din alte localități, atrași de potențialul de creștere al pieței din Alba Iulia. ■