

## Sibiu

# Oferta nouă autorizată este limitată, ceea ce susține prețurile pe termen mediu

Pentru piața din Sibiu anul curent este unul de maturizare, nu de corecție. Piața s-a segmentat, produsele bune se vând și se scumpesc, în timp ce produsele slabe așteaptă cumpărător, consideră Robert Lordache, managerul Eurosib Imobiliare Sibiu.

El spune că, față de anul trecut, prețurile sunt în creștere, iar volumele de tranzacționare sunt în revenire. Dezvoltatorii au frânat, însă, lansările de noi proiecte din cauza creșterii costurilor de construcție și a incertitudinii fiscale. Oferta nouă autorizată rămâne mult sub interesul din piață, ceea ce susține prețurile pe termen mediu.

În județul Sibiu, dezvoltarea imobiliară este concentrată în Șelimbăr și pe arterele de ieșire din municipiul Sibiu. Cele mai multe sunt proiecte de dimensiuni medii, etapizate prudent. Un interes în creștere este pentru Cisnădie, ca alternativă accesibilă.

Autorizările noi rămân deocamdată sub nivelul cererii. ”În primul trimestru au fost emise doar câteva zeci de autorizații rezidențiale lunare în județ, ceea ce ne face să credem că proiectele aflate acum în execuție se vor absorbi fără probleme în piață”, mai spune managerul Eurosib Imobiliare Sibiu.

### Diferența de preț dintre nou și vechi s-a comprimat suficient încât noul câștigă teren constant

Pe segmentul apartamentelor noi, vânzările merg bine, dar selectiv. Apartamentele finalizate sau cu predare în maximum 6 luni se vând rapid și la prețuri ferme.

Proiectele aflate în stadii incipiente se vând mai greu, întrucât cumpărătorul de azi nu mai plătește avans mare pentru o promisiune pe hârtie, vrea să vadă stadiul fizic al construcției. Tipologia vedetă rămâne apartamentul de două camere - cel mai tranzacționat, atât pentru locuire, cât și pentru investiție.

Apartamentele de trei camere bine compartimentate, sub 130.000 euro, sunt preferate de familii.

Pe secondhand, piața este mai polarizată. Apartamentele vechi renovate, aflate în zone centrale sau semicentrale, se vând bine pentru că oferă mutare imediată. În schimb, apartamentele vechi nerenovate, cu îmbunătățiri de făcut, stau mult în piață sau se vând doar cu ajustări de preț. Cumpărătorii își fac

calculul costului complet (achiziție plus renovare) și constată adesea că un apartament nou la Șelimbăr, sau Sibiu, de exemplu, iese la un cost total comparabil, dar cu garanții, eficiență energetică și fără bătaie de cap.

”Practic, diferența de preț dintre nou și vechi s-a comprimat suficient încât noul câștigă teren constant”, apreciază Robert Lordache. Clienții din ziua de astăzi vor predare rapidă și certă, compartimentări eficiente (fără metri pătrați pierduți pe holuri), balcoane sau terase generoase, parcare inclusă sau garantată, eficiență energetică, spații verzi și – tot mai des – flexibilitate la finisaje. Mulți clienți preferă predarea “la alb” tocmai pentru a-și personaliza locuința, cu condiția ca instalațiile să fie complet executate și garantate.

Dezvoltatorii serioși merg exact pe această direcție. Totuși, mai există decalaj în ceea ce privește parcările (cererea depășește aproape peste tot oferta), spațiile de depozitare și facilitățile comune. ”Dezvoltatorii care rezolvă aceste trei puncte vor domina următorul ciclu de piață”, consideră Robert Lordache.

### Reduceri ”împachetate comercial” de 2.000–5.000 euro

Reduceri ale prețurilor de vânzare mai sunt pe piață, dar nu sub forma reducerilor generalizate de criză, acum sunt oferte punctuale, tactice, pe stocuri limitate. Dezvoltatorii nu reduc prețurile de listă (costurile de construire nu le permit), dar stimulează decizia rapidă. Alte forme de “reducere” pe care le vedem în piață sunt: parcare inclusă în preț, pachete de finisaje cadou sau cu discount, eșalonarea avansului pe durata construcției sau preluarea unor costuri de achiziție. Domnul Lordache estimează că acestea sunt, de fapt, reduceri ”împachetate comercial” de 2.000–5.000 euro.

Diferența între prețul cerut de vânzător și cel oferit de cumpărător trebuie apreciată separat pentru apartamentele noi și cele vechi. Pe segmentul apartamentelor noi, marja de negociere este mică, variind între 0 și 3%.

Dezvoltatorii lucrează cu liste de prețuri ferme, iar flexibilitatea apare mai degrabă în beneficii (parcare, finisaje, termene de plată) decât în preț.

Pe piața secundară, diferența de preț dintre așteptările vânzătorilor și ofertele cumpărătorilor este de regulă de 3–5%, iar la



Robert Lordache, manager Eurosib Imobiliare Sibiu

proprietățile supraevaluate sau cu probleme (nerenovate, etaje dezavantajoase, fără parcare) poate ajunge la 8% și peste.

”Vânzătorii s-au ancorat în prețurile maxime văzute pe anunțuri, în timp ce cumpărătorii negociază pe baza prețurilor reale de tranzacționare, care mereu sunt sub prețurile de listare”, spune domnul Lordache.

### Prețuri ale apartamentelor noi în județul Sibiu

**Sibiu (oraș):** 2.000–2.580 euro/mp,

**Șelimbăr:** 1.780–2.180 euro/mp,

**Cisnădie:** 1.620–2.050 euro/mp,

Exemple de prețuri de tranzacționare din proiectele Eurosib Imobiliare Sibiu:

*Apartamente cu două camere:*

– 49,80 mp utili, Magnolia Residence (Calea Șurii Mici): preț de tranzacționare în jur de 92.950 euro.

– Orhideea Exclusive Living (Șelimbăr): în jur de 101.000 euro, cu chirii reale obținute de proprietari de 420–450 euro/lună

*Apartament cu trei camere,*

– Magnolia Residence, 111.000 euro. Prețurile sunt la stadiul ”de alb”, TVA inclus și un loc de parcare exterior.

Pe piața secundară, în Sibiu mediile reale de tranzacționare sunt sub cele de listare, în general în intervalul 1.700–2.000 euro/mp în funcție de zonă și stare. ■