București

Cumpărătorii caută mai multă valoare pentru banii investiți



Andreea Chira, agenția Remax Klass

Contextul economic dificil se resimte pe piața imobiliară, însă nu printr-o scădere generală și abruptă a prețurilor locuințelor, este de părere Andreea Chira, agent imobiliar la Remax Klass din București.

Cumpărătorii sunt mai precauți în privința banilor pe care îi cheltuiesc, în principal pe fondul unei mai bune informări și al dorinței de a obține mai multă valoare pentru suma investită, În Capitală, prețurile solicitate sunt în continuare peste nivelul de anul trecut.

„Nu văd o piață în care proprietarii să fie nevoiți, în general, să reducă prețurile cu 10–20%, ci una în care diferența dintre o proprietate bine evaluată și una supraevaluată a devenit mult mai importantă. Proprietarii nu au fost nevoiți să ajusteze prețurile pentru că ar fi o lipsă de cumpărători, ci pentru că au nevoie să își evalueze corect proprietatea în contextul actual", a explicat Andreea Chira.

Există reduceri de preț, dar acestea apar în special atunci când proprietarul pornește cu un preț nerealist sau când proprietatea are anumite minusuri.

În schimb, locuințele bune, aflate în zone bune și poziționate corect ca preț continuă să atragă cumpărători.

Practic, piața are două direcții: proprietățile bune se tranzacționează, iar cele supraevaluate stau pe piață. Însă, pentru că au un preț nerealist, își pierd valoarea percepută de potențialii cumpărători.

De exemplu, o proprietate cu o valoare reală de 100.000 de euro, listată inițial la 120.000 de euro, poate ajunge să se vândă sub prețul pieței dacă rămâne fără oferte timp de șase luni. În momentul în care proprietarul începe să reducă prețul, potențialii cumpărători ar putea considera că locuința are și alte probleme, tocmai pentru că nu a fost vândută.

După blocajul provocat de căderea sistemelor informatice ANCPI din iulie, activitatea pe piața imobiliară s-a reluat cu o ușoară accelerare datorită tranzacțiilor în lucru, însă ritmul ulterior a rămas similar cu cel de dinaintea întreruperii serviciului.

„Totuși, faptul că piața a absorbit relativ repede acest stoc de tranzacții amânate arată că cererea pentru locuințe în București rămâne solidă. În continuare există cerere în piață, tranzacționarea se face mai precaut, cu verificarea mai atentă a documentelor înaintea cumpărării", a mai spus Andreea Chira.

Investitorii imobiliari analizează mai atent prețurile și randamentele

Există cumpărători persoane juridice și un interes accentuat din partea antreprenorilor și investitorilor, însă aceștia nu reprezintă majoritatea cumpărătorilor de locuințe.

„În activitatea mea, cumpărătorul persoană fizică rămâne foarte important. Persoanele juridice apar mai ales în anumite tipuri de achiziții: proprietăți cumpărate pentru investiție, portofolii, locuințe destinate închirierii sau situații în care structura fiscală și financiară a cumpărătorului justifică achiziția prin firmă. De exemplu, apartamentele de la dezvoltatori, care au TVA, sunt mai atractive pentru persoane juridice decât pentru persoane fizice", subliniază agenta imobiliară.

În plus, în ultima perioadă investitorii sunt mai calculați. Nu mai este suficient ca o proprietate să fie în centru. Aceștia se uită mult mai atent la prețul de achiziție, chiria realistă, randament, costurile de întreținere și potențialul de revânzare.

Cu alte cuvinte, investitorul de astăzi este mai puțin dispus să cumpere doar pentru că imobiliarele cresc, iar analiza juridică pe care și-o face este mai amănunțită.

Piața închirierilor are o dinamică mai bună decât cea a vânzărilor

Piața închirierilor are o dinamică diferită și, în anumite segmente, chiar mai bună decât piața vânzărilor.

Motivul este unul simplu: o parte din persoanele care și-ar dori să cumpere amână achiziția atunci când consideră că prețul locuinței este prea mare raportat la veniturile lor sau când finanțarea nu este suficient de confortabilă.

Aceste persoane rămân în piața de închirieri.

Nivelul cererii de închiriere în această perioadă a fost crescut și de valul de studenți, ca în fiecare an.

La fel ca la vânzări, potențialii chiriași sunt mai informați și mai precauți, verifică documentele înainte de a semna contractul și de a plăti, pentru a se asigura că nu sunt păcăliți.

„Observ o cerere foarte bună pentru apartamentele corect poziționate ca preț, bine întreținute și cu dotări bune. În schimb, proprietățile care încearcă să profite excesiv de perioada de vârf a cererii pot rămâne în piață", mai spune Andreea Chira.

Astfel, piața de închirieri este susținută atât de cererea clasică, unde clienții sunt familii, profesioniști care se mută din provincie, angajați care își schimbă locul de muncă în altă zonă, cât și de cea sezonieră, respectiv cei care vin la studii. Liceele și universitățile cu renume sunt în continuare poli de atracție pentru chiriași.

Prețuri de tranzacționare

Agenția imobiliară Remax Klass a intermediat recent mai multe tranzacții pe piața imobiliară din București, de la apartamente cu două camere, vândute cu prețuri cuprinse între 82.000 și 137.000 de euro, până la proprietăți cu valori de până la 340.000 de euro.

Exemplele de tranzacții includ:

- apartament 2 camere, Pajura, 1968 –82.000 euro;
- apartament 3 camere+ grădină, Sisești, 2019 –250.000 euro;
- apartament 2 camere, Bucureștii Noi, 2010 – 106.000 euro;
- apartament 3 camere+grădină, Parc Bazilescu, 2014 –237.500 euro;
- spațiu birou, Piața Victoriei, 1992 – 235.000 euro;
- apartament 2 camere, Pipera, 2008 – 137.000 euro;
- teren 500 mp, zona Clăbucet – 340.000 euro. ■