Cluj-Napoca

Tranzacțiile imobiliare sunt mai puține, dar prețurile locuințelor nu scad

Deocamdată nu putem vorbi despre o scădere generalizată a prețurilor locuințelor din Cluj-Napoca, spune Eduard Emanuel Fărcaș, managerul agenției Transilvania Imobiliare.
În schimb, se resimte o încetinire a pieței: cererea este mai redusă, numărul de potențiali clienți (lead-uri) a scăzut. Acest lucru se reflectă direct și în volumul tranzacțiilor, în prezent mai mic decât în perioadele anterioare.
Cumpărătorii sunt mai prudenți și își iau mai mult timp pentru a lua o decizie. În același timp, negocierile sunt mai ferme, iar diferența dintre prețul cerut și cel la care poate fi încheiată efectiv o tranzacție este mai mare decât în anii anteriori.
Ceea ce s-a schimbat este viteza cu care poate fi vândută o proprietate. Un apartament poziționat corect ca preț, bine prezentat și cu documentație clară își găsește cumpărător, în timp ce proprietățile supraevaluate pot rămâne mult mai mult timp în piață.
Repornirea sistemului e-Terra a fost foarte importantă pentru deblocarea fluxului de tranzacții, însă revenirea nu putea fi instantanee. Au existat acte și cereri acumulate în perioada indisponibilității, iar acest lucru s-a reflectat în întârzieri și printr-o perioadă de readaptare a fluxului notarial și cadastral.

Scade numărul antreprenorilor care cumpără locuințe pe firmă

În ultima perioadă agentul imobiliar a remarcat o scădere a numărului de clienți persoane juridice care cumpără proprietăți pe firmă.
Pentru companii a devenit tot mai dificil să țină pasul cu nivelul de taxare și cu costurile de funcționare, iar acest lucru se reflectă și în deciziile de investiții. Asta nu înseamnă că persoanele juridice au dispărut din piață, ci există în continuare antreprenori care cumpără pentru închiriere, pentru diversificarea portofoliului sau pentru a utiliza proprietatea în cadrul activității companiei.
De asemenea, există și un comportament mai calculat din partea investitorilor.
Eduard Fărcaș afirmă: "Nu mai este suficient ca o proprietate să fie «în Cluj»; contează randamentul estimat, nivelul chiriei, costurile de amenajare, lichiditatea zonei și posibilitatea de revânzare. Investitorii sunt mai atenți la cifre și negociază mai ferm. Pe segmentul proprietăților foarte bune, însă, capitalul privat rămâne prezent."

Comportamentul chiriașilor s-a schimbat, iar procesul de decizie este mai lung

De asemenea, piața închirierilor a fost în acest an atipică față de cea din anii anteriori și mai greu de anticipat.
A existat, astfel, o scădere a eficienței lead-urilor și o dificultate mai mare în a transforma cererea în contracte de închiriere.
Practic, deși există în continuare cerere, comportamentul chiriașilor s-a schimbat, iar procesul de decizie este mai lung.
Pentru agenții imobiliari, acest lucru s-a tradus într-un volum mai redus de închirieri finalizate.
Un factor important este și nivelul ridicat al chiriilor.
Bugetele chiriașilor nu au crescut în același ritm, iar diferența dintre ceea ce își permit și ceea ce solicită proprietarii pentru apartamentele bune este tot mai greu de gestionat.
În plus, o schimbare interesantă a avut loc și în ceea ce privește piața studențească. După o perioadă foarte lungă în care numărul studenților din Cluj a susținut puternic piața chiriilor, în acest an se simte o presiune diferită.
Costul vieții în Cluj-Napoca a devenit foarte ridicat. Orașe precum Oradea, Sibiu, Timișoara sau Târgu Mureș pot deveni alternative mai accesibile pentru unii studenți, iar acest lucru poate avea în timp un impact și asupra pieței locale de închirieri.

Prețuri de tranzacționare

Transilvania Imobiliare a avut recent o tranzacție de 298.500 de euro în zona Elite City pentru un apartament de aproximativ 74 mp, cu parcare, mobilat și utilat, finisat și pregătit pentru mutare.
Este un exemplu care arată nivelul la care se poate ajunge pentru o proprietate foarte bună, dar și faptul că în piața actuală contează foarte mult ceea ce primește cumpărătorul pentru prețul respectiv: suprafață, poziționare, finisaje, dotări, parcare și calitatea întregii proprietăți, susține agentul imobiliar.



**Eduard Emanuel Fărcaș,
manager Transilvania Imobiliare**

Un alt exemplu relevant este zona Chinteni, unde firma a intermediat mai multe tranzacții pe segmentul de duplexuri. Pentru duplexurile de o calitate bună, cu finisaje și dotări corespunzătoare, prețurile de tranzacționare s-au situat, în general, într-un interval de aproximativ 200.000–220.000 de euro.
Un avantaj important este accesibilitatea. Odată cu reabilitarea și modernizarea drumului de acces, timpul până în Cluj-Napoca s-a redus considerabil, iar pentru mulți cumpărători zona Chinteni începe să fie percepută tot mai mult ca o extensie firească a orașului, aproape ca un cartier al Clujului.
"Cred că aici apare și un motiv important pentru care nordul Clujului crește ca interes. Vedem tot mai mulți clienți care compară un apartament cu alternativa unei case sau a unui duplex. În anumite situații, pentru un buget apropiat, pot obține o suprafață mai mare, curte și mai multă independență. Aș spune că acesta este unul dintre motivele pentru care observăm o orientare treptată a cumpărătorilor către case și duplexuri, în detrimentul apartamentelor, mai ales atunci când diferența de preț nu mai este atât de mare", consideră Eduard Emanuel Fărcaș. ■