Iași

Achizițiile de locuințe sunt amânate, iar clienții se reorientează către închiriere



Anton Iulian Galu, agenția Destine Imobiliare

O prudență mai mare în piața imobiliară și o recalibrare a așteptărilor sunt consecințe ale situației economice actuale și costurilor mari de creditare, însă nu putem vorbi despre o scădere generalizată sau drastică a prețurilor de tranzacționare a locuințelor, este de părere Anton Iulian Galu, de la agenția Destine Imobiliare din Iași.

El spune că a avut loc ”mai degrabă o stagnare și o corecție selectivă: proprietățile vechi sau cele cu prețuri de listare nerealiste au suferit ajustări treptate în jos pentru a rămâne competitive”.

În schimb, locuințele noi, bine poziționate și construite la standarde energetice ridicate (nZEB de exemplu), și-au menținut valoarea, ba chiar au înregistrat ușoare creșteri din cauza costurilor ridicate ale materialelor de construcție și ale forței de muncă.

În acest context, cumpărătorii sunt mult mai atenți la raportul calitate-preț și la costul total de achiziție, ceea ce a crescut marja de negociere - proprietarii deschiși la adaptare reușind să închidă tranzacțiile mai rapid sau într-o perioadă relativ scurtă.

Tranzacționarea după redeschiderea platformelor ANCPI

Imediat după deblocarea sistemelor ANCPI, piața imobiliară a înregistrat un val rapid de recuperare, determinat în principal de finalizarea și procesarea dosarelor de cadastru și intabulare care rămăseseră suspendate în perioada blocajului.

Această etapă de recuperare tehnică a permis fluidizarea activității notariale și reluarea circuitului firesc al tranzacțiilor deja agreate.

”În prezent, deși funcționarea sistemelor de cadastru s-a normalizat, iar volumul total al dosarelor procesate a revenit la parametri relativ comparabili cu cei de dinaintea blocajului, observăm o nuanțare la nivelul tranzacțiilor noi. Ritmul de semnare a noilor antecontracte este ceva mai temperat și mai calculat”, spune domnul Galu.

Cumpărătorii au devenit mult mai analitici, analizează mai atent opțiunile de finanțare și evaluează cu mai multă prudență raportul calitate-preț înainte de a lua o decizie finală, ceea ce oferă pieței un caracter mai așezat și mai predictibil.

Antreprenorii aleg tot mai des să achiziționeze proprietăți pe firmă

Agentul imobiliar spune că se observă o prezență constantă a cumpărătorilor persoane juridice pe piața imobiliară.

Antreprenorii aleg tot mai des să achiziționeze proprietăți pe firmă, impulsionați în primul rând de rațiuni economice și fiscale clare: optimizarea taxelor, posibilitatea deducerii TVA-ului (în condițiile permise de cadrul legal) și redistribuirea profitului companiei în active sigure, rezistente la inflație.

Această tendință este vizibilă cu precădere pe anumite segmente strategice. Companiile sunt active mai ales în achiziția de spații comerciale cu vad bun, precum și pe segmentul apartamentelor premium sau ultracentrale, ideale pentru închiriere pe termen lung ori în regim hotelier.

Pentru un antreprenor, o astfel de achiziție îndeplinește un dublu rol: protejează capitalul firmei împotriva devalorizării și generează totodată un flux constant de venituri pasive (randamente din chirie), consolidând pe termen lung portofoliul de active al societății.

Decuplare clară între piața închirierilor și cea a achizițiilor de locuințe

Există o decuplare clară între piața închirierilor și cea a achizițiilor de locuințe, apreciază Anton Iulian Galu. Piața închirierilor înregistrează o dinamică mult mai accelerată și o lichiditate net superioară celei a cumpărărilor. În timp ce piața vânzărilor se caracterizează printr-un proces de decizie mai lung și mai chibzuit din partea cumpărătorilor, piața chiriilor este extrem de rapidă. Această diferență este alimentată în principal de condițiile actuale de creditare și de nivelul dobânzilor, care au determinat o parte din potențialii cumpărători să amâne achiziția unei locuințe și să se reorienteze temporar către chirie.

Această mutare a cererii menține gradul de ocupare la un nivel foarte ridicat, punând o presiune constantă pe prețuri, care au înregistrat creșteri susținute, cu precădere în marile centre universitare și economice. În acest context, proprietățile moderne, complet mobilate, utilate și bine poziționate își găsesc chiriași într-un interval extrem de scurt, adesea chiar și în câteva zile de la lansarea pe piață.

Prețuri de tranzacționare

Pentru a oferi o imagine clară asupra dinamicii reale din piață, domnul Galu amintește câteva dintre tranzacțiile încheiate recent de agenția Destine Imobiliare:

Case/Vile

- case în Rediu: tranzacții la prețul de 195.500 euro (proprietate din categoria medie-upper) și la prețul de 169.500 euro (proprietate din prima centură a orașului).

Apartamente

- apartament cu două camere în Podu de Fier: tranzacționat la prețul de 84.000 euro
- apartament două camere de cămin în Bularga: tranzacționat la prețul de 58.500 euro

Terenuri

- teren în Mogoșești (2.225 mp): tranzacționat la prețul de 31.000 euro.

”Aceste exemple arată că piața rămâne activă și diversificată, existând lichiditate pe toate nivelurile de buget, de la segmentul entry-level până la proprietăți individuale care depășesc prețuri de sute de mii de euro”, conchide Anton Iulian Galu. ■