

Iași

Pragul de preț la care există cerere reală s-a redus

Atitudinea potențialilor cumpărători de locuințe a devenit și mai prudentă, după perioada de blocaj al tranzacțiilor imobiliare cauzat de căderea platformei e-Terra a ANCP. În acest moment, piața este caracterizată mai degrabă de așteptare și de prudență.

”Clienții au devenit mai sceptici și analizează mult mai atent o posibilă achiziție înainte de a lua o decizie. Dacă înainte exista o disponibilitate mai mare de a merge rapid mai departe atunci când găseau o proprietate potrivită, în prezent procesul de decizie este mai lung, iar oamenii sunt mult mai atenți la toate aspectele tranzacției”, spune Lorena Acasandrei, director de vânzări la agenția imobiliară Fidelia Casa din Iași.

Pe lângă această prudență, o problemă importantă este reprezentată de bugetele disponibile. Prețurile locuințelor au crescut, în timp ce veniturile și puterea de cumpărare nu au ținut același ritm. În consecință, pragul de preț la care există cerere reală s-a redus.

”Sunt clienți care își doresc anumite tipuri de proprietăți, însă bugetul lor nu mai este suficient pentru ceea ce își doresc”, spune doamna Acasandrei.

Cumpărătorii așteaptă să găsească un preț pe care să îl considere justificat, iar proprietarii așteaptă, la rândul lor, să obțină prețul pe care îl consideră corect pentru imobilul lor.

Crește diferența dintre așteptările vânzătorilor și posibilitățile reale ale cumpărătorilor

În ultimele luni, principala problemă pe care o observă agenții imobiliare nu este neapărat lipsa proprietăților, ci diferența dintre așteptările vânzătorilor și posibilitățile reale ale cumpărătorilor.

”Există o așteptare de ambele părți.

Vânzătorii solicită prețuri ridicate, raportându-se în multe cazuri la ceea ce văd în piață și la prețurile altor proprietăți similare. Pe de altă parte, cumpărătorii au bugete limitate și nu sunt dispuși să plătească orice preț doar pentru a încheia o tranzacție. Practic, cererea și oferta nu se mai întâlnesc la fel de ușor”, spune Lorena Acasandrei.

Pe piață sunt proprietăți corect poziționate din punct de vedere al raportului dintre preț,

zonă, suprafață și calitate și care atrag interese într-un timp relativ scurt. În schimb, atunci când prețul este prea ridicat în raport cu ceea ce oferă proprietatea, cumpărătorii devin mult mai reticenți, iar perioada de promovare și de așteptare se prelungește.

Negocierea pot ajunge până la aproximativ 10 % față de prețul cerut

În majoritatea cazurilor, prețul afișat în anunț nu este și prețul final al tranzacției. Există aproape întotdeauna o marjă de negociere, însă aceasta diferă foarte mult în funcție de proprietate, zonă, prețul inițial și cât de realist a fost stabilit acesta.

În momentul de față, putem vorbi, în general, de o negociere care poate ajunge până la aproximativ 10 % față de prețul afișat, în funcție de situație. Nu toate proprietățile se negociază la același nivel. În cazul unei proprietăți bine poziționate ca preț și care are caracteristici bune, negocierea poate fi mult mai redusă. În schimb, acolo unde prețul solicitat de proprietar este peste nivelul pe care piața îl poate susține, cumpărătorii folosesc acest lucru în negociere.

”De aceea, considerăm că stabilirea corectă a prețului de promovare este una dintre cele mai importante condiții pentru ca o proprietate să se vândă într-un timp rezonabil”, subliniază Lorena Acasandrei.

Cumpărătorii își calculează mult mai atent bugetul și gradul de îndatorare

Dobânzile și costul creditării influențează în mod direct decizia cumpărătorilor, în special în cazul celor care depind de un credit ipotecar pentru achiziție.

În primul rând, există o anumită nesiguranță privind evoluția costurilor. Clienții se tem că ratele ar putea crește și că, pe termen lung, nu vor mai putea susține cu aceeași ușurință costurile unui credit. În același timp, salariile nu au crescut întotdeauna proporțional cu prețurile locuințelor și cu celelalte costuri ale vieții. Din acest motiv, cumpărătorii își calculează mult mai atent bugetul și gradul de îndatorare. Mulți preferă să aștepte sau să caute proprietăți mai ieftine, chiar dacă acestea nu



Lorena Acasandrei, director de vânzări Fidelia Casa

corespund în totalitate cerințelor inițiale. Practic, pentru client contează foarte mult să știe că poate susține rata și celelalte cheltuieli și peste câțiva ani, nu doar în momentul achiziției.

Perspective pentru următoarele 6–12 luni

Lorena Acasandrei consideră că, în următoarele 6–12 luni, piața va continua să fie una selectivă: ”Nu credem că toate proprietățile se vor vinde la fel de ușor, iar diferența dintre o proprietate bine evaluată și una supraevaluată va deveni și mai vizibilă”.

Imobilele care au un preț corect în raport cu zona, suprafața, starea și caracteristicile oferite vor continua să se vândă. Cumpărătorii există în piață, însă sunt mai atenți și mai calculați înainte de a lua o decizie”.

În schimb, proprietățile pentru care proprietarii au așteptări foarte ridicate, fără ca acestea să fie susținute de caracteristicile imobilului sau de nivelul real al cererii, vor avea nevoie de mai mult timp pentru a găsi un cumpărător.

”Din perspectiva noastră, următoarea perioadă nu va fi neapărat despre o piață în care nu se mai fac tranzacții, ci despre o piață în care prețul corect va face diferența. Proprietățile bune, poziționate realist și promovate corespunzător vor continua să atragă cumpărători, în timp ce proprietățile supraevaluate vor rămâne mai mult timp în piață”, mai spune Lorena Acasandrei. ■