

Colliers: Bucureștiul a înregistrat în decembrie cele mai multe vânzări de apartamente din ultimii 15 ani



România rămâne ținara europeană cu cei mai mulți proprietari de case și apartamente, potrivit statisticilor oficiale, și cu toate că interesul pentru achiziționarea unei proprietăți rămâne ridicat, o parte importantă continuă să locuiască cu chirie. 13% dintre românii cu vârsta cuprinsă între 18 și 55 de ani din mediul urban sunt chiriași, iar aproximativ 18% împart o locuință pe care nu o dețin în proprietate cu părinții, rudele sau prietenii, arată un studiu recent realizat de *Unlock Market Research pentru Colliers*, pe un eșantion de circa 1.000 de respondenți din mediul urban. Tendința de achiziție a unei proprietăți a accelerat în ultimele luni din 2023, în contextul propunerilor de modificare a legislației fiscale, în special creșterea cotei minime de TVA pentru locuințe de la 5% la 9% pentru proprietățile de până la aproximativ 120.000 de euro, împreună cu majorările taxelor notariale, arată raportul anual publicat de Colliers. Astfel, mulți cumpărători s-au grabit să încheie tranzacțiile până la finalul anului și, cel puțin în București, decembrie a fost o lună record, înregistrând cel mai mare număr de vânzări de apartamente din ultimii 15 ani.

„Statisticile Eurostat spun că circa 95% la sută dintre români au case pe numele lor, iar acest procent ne face să fim țara cu cei mai mulți proprietari din toată Europa. Cu toate acestea, multe apartamente sunt de fapt închiriate, în special în marile orașe. Aceasta realitate este mai evidentă în cazul blocurilor noi, mai ales în zonele apropiate de centrele de afaceri, unde procentul chiriașilor este semnificativ mai mare. Mulți dintre cei care, conform statisticilor oficiale, sunt înregistrați ca proprietari, de fapt locuiesc în locuințe închiriate în alte localități”, spune **Gabriel Blanița**, *Associate Director Valuation & Advisory Services la Colliers România*, explicând că pentru a avea o imagine cât mai realistă a pieței de închirieri din România, Colliers a inițiat pentru al doilea an consecutiv un studiu la nivel național, în mediul urban, cu focus pe categoria de vârstă 18-55 ani. Rezultatele oferă o imagine mai aproape de realitate a situației decât datele statistice oficiale, sugerând că 69% dintre rezidenții cu vârste cuprinse între 18 și 55 de ani din mediul urban din România locuiesc într-o locuință deținută în proprietate personală.

În general, cei mai mulți dintre cei care închiriază sunt tineri cu vârste cuprinse între 18 și 24 de ani (25%), care au locuri de muncă flexibile sau studiază și nu își permit să investească încă într-o locuință, chiria fiind practic singura opțiune. Aproximativ 40% dintre acești tineri locuiesc împreună cu familia sau cu prietenii. București, Cluj-Napoca, Iași, Timișoara și Brașov sunt principalele beneficiare ale migrației interne, devenind centrele urbane și zonele metropolitane cu cea mai rapidă creștere economică din Europa în ultimii 20 de ani.

În paralel, a crescut și numărul străinilor care aleg România în căutarea unui viitor mai bun. Astfel, anul 2022 a marcat două premiere: populația rezidentă a crescut pentru prima dată după 1989, iar numărul celor care au sosit în

România a depășit numărul celor care au plecat (cu 85.000 de persoane în plus). În general, strainii sunt angajați în domeniul construcțiilor, în industria hoteliera și în alte joburi tip entry level, care nu necesită experiență. În ceea ce privește locuința, cei care nu primesc cazare din partea angajatorului preferă să împartă chiria cu mai multe persoane pentru a reduce cheltuielile.

În urma cu câțiva ani, piața locuințelor era favorabilă mai degrabă cumpărătorilor, deoarece, odată ce reușeau să strângă suma necesară pentru avans, rata creditului era considerabil mai mică decât chiria pentru o proprietate similară. Însă, în prezent, această dinamică s-a schimbat în București și în alte orașe mari, mai ales în zonele centrale, unde chiriile pentru apartamentele noi sunt chiar cu 30% mai mici decât ratele la credit. Deși chiriile au înregistrat o creștere medie de 10% în București în ultimul an, închirierea unei locuințe rămâne o opțiune mai avantajoasă decât achiziționarea, potrivit consultanților Colliers. Pentru comparație, în Varșovia și Praga, de exemplu, chiriile au înregistrat creșteri între 25 și 40%. Altfel spus, în toate capitalele regionale importante, cu excepția Sofiei, chiria este acum mai avantajoasă decât rata la creditele bancare.

În prezent, oferta de locuințe în ansamblurile destinate exclusiv închirierii din București este de aproape 1.000 de unități, iar alte peste 3.000 de unități sunt în diferite stadii de construcție, însă specialiștii Colliers estimează că, în următorii 2-3 ani, segmentul proiectelor rezidențiale destinate exclusiv închirierii are potențial să ajungă la 5.000 de locuințe.

Chiar dacă interesul românilor pentru o locuință închiriată este ridicat, dorința de a deveni proprietari români în continuare puternică. Comparativ cu alte țări est-europene, România este totuși mai accesibilă pentru cumpărători. Datele Colliers arată că, în București, un român are nevoie în medie de echivalentul a 8 salarii anuale nete pentru a cumpăra o locuință de 60 metri pătrați, o cifră care nu s-a schimbat prea mult de mai bine de un deceniu, deși este ușor mai mare decât înainte de pandemie, când se situa în jurul a 7 ani de salarii. În 2008, la apogeul bulei imobiliare din România, aceeași locuință ar fi costat aproximativ echivalentul a 25 de ani de salariu mediu anual.

Analizând evoluția pieței imobiliare și perspectivele viitoare ale prețurilor, consultanții Colliers consideră că este esențial de observat modul în care cererea și oferta interacționează. Datele Institutului Național de Statistică privind oferta, alături de tranzacțiile raportate la Agenția Națională de Cadastru și Carte Funciara, care acoperă o gamă largă de tranzacții de la achizițiile de locuințe noi la cele de pe piața secundară și chiar și tranzacțiile rezultate din moșteniri, arată că în al patrulea trimestru al anului trecut diferența dintre cerere și oferta a atins niveluri semnificative, mult mai mari decât înainte de pandemie.

„Menținerea unui decalaj atât de mare pe perioade de timp îndelungate ar putea duce la creșterea presiunilor asupra prețurilor, însă începutul anului ar putea fi din nou mai calm, deoarece factorii excepționali care au stimulat trimestrul al patrulea s-au atenuat. În rest, prețurile rezidențiale sunt greu de evaluat, având în vedere cât de segmentată este aceasta, atât între diferitele orașe, cât și între tipurile de produse, locația și altele. Totuși, ca medie, prețurile rezidențiale arată o creștere cu o singură cifră, produsele de top înregistrând o creștere ceva mai mare (puțin peste 10%) în zonele cu concurență redusă. În condițiile în care creșterea salariului mediu a accelerat spre 15% până la sfârșitul anului, înseamnă că accesibilitatea locuințelor s-a îmbunătățit din nou în cursul lui 2023, schimbând tendința negativă din anii precedenți. De menționat și că achizițiile cu credit ipotecar, care reprezentau 60% sau chiar mai mult din totalul tranzacțiilor în unele regiuni ale țării, au scăzut la aproximativ 50% la începutul lui 2023”, explică Gabriel Blanița.

În timp ce 2022 a stabilit un nivel record în ceea ce privește livrările rezidențiale, depășind ușor recordurile anterioare din ultimii 3 ani, 2023 a înregistrat un ușor recul. În primele trei trimestre ale anului, volumul de livrări de locuințe a scăzut cu peste 5%, iar în trimestrul al treilea declinul de la un an la altul a fost de peste 11%, conform celor mai recente date ale Institutului Național de Statistică. Astfel spus, chiar și cu o scădere de aproximativ 5-10% pentru întregul an, oferta de anul trecut rămâne în continuare destul de consistentă în comparație cu media anuală înregistrată în deceniul anterior. Un alt factor important remarcat de consultanții

Colliers este scaderea mare a livrarilor de unitați rezidențiale în zonele rurale, dublata de o ușoara creștere în zonele urbane. Aceasta tendința ar putea fi asociata cu încheierea pandemiei și reîntoarcerea oamenilor în marile orașe pentru a-și relua activitățile zilnice, inclusiv cele educaționale și legate de serviciu.

În ceea ce privește cererea, anul 2023 a fost marcat de o creștere semnificativa în sectorul imobiliar din București, cu o intensificare a activității în luna decembrie, când s-a înregistrat cel mai mare numar de tranzacții lunare din 2007-2008 încoace. Chiar și într-un context provocator, volumul anual de vânzari a fost cu doar 16% mai mic decât cel înregistrat în anul record 2022. Aceasta rezistența subliniază soliditatea pieței imobiliare din capitala și capacitatea sa de a menține un ritm constant, chiar și în condiții dificile. Și în Cluj-Napoca s-au tranzacționat în 2023 cu 6% mai puține apartamente comparativ cu 2022, în Iași scaderea a fost de 4%, iar în Timișoara s-au vândut cu 10% mai puține apartamente, comparativ cu anul anterior.

„Exista în continuare premisele unei creșteri pe termen lung. Orașele din România sunt deja supraaglomerate în comparație cu cele din regiune, iar tendința de migrație dinspre zonele rurale și orașele mai mici către marile zone metropolitane persista. În plus, și perspectivele pe termen scurt și mediu sunt promițătoare, având în vedere ca salariile cresc din nou suficient de mult pentru a depăși creșterea prețurilor de consum și ne așteptam ca și ratele dobânzilor sa scada în acest an. Dacă piața forței de munca se menține puternica, perspectivele pentru piața rezidențială în 2024 sunt optimiste. Cu toate acestea, anticipam o prima jumătate de an mai puțin activa în comparație cu sfârșitul anului trecut, dar acest lucru nu ar trebui sa fie interpretat ca o tendința de scadere pe termen lung a pieței. În ceea ce privește creșterea prețurilor, este probabil sa vedem o continuare a trendului din 2023, cu o creștere ușoara de o singura cifra, sub nivelul creșterii salariale, indicând totodata o îmbunătățire a accesibilității. O incertitudine majora în acest scenariu este daca oferta poate crește în ritmul cererii sau daca va întâmpina obstacole administrative care sa încetineasca acest proces”, conchide Gabriel Blanița, Associate Director Valuation & Advisory Services la Colliers România.