

Proprietarii si dezvoltatorii din Bucuresti au avut nevoie, în medie, de 49 de zile pentru a identifica cumparatorii potriviti (analiza)

Proprietarii si dezvoltatorii imobiliari din Bucuresti au avut nevoie, în medie, de 49 de zile pentru a identifica acei cumparatori potriviti pentru apartamentele scoase la vânzare, acesta fiind cel mai scurt interval de timp înregistrat în principalele centre regionale din tara, arata o analiza realizata de un site de profil.

Conform cercetarii Imobiliare.ro, perioada medie în piata aferenta apartamentelor din Capitala a scazut usor fata de cea înregistrata la începutul acestui an. Astfel, în primele trei luni, proprietarii aveau nevoie de 51 de zile pentru identificarea cumparatorilor.

"Proprietarii din Bucuresti sunt, totodata, mai dispusi sa negocieze pretul fata de cei din alte orase mari. Marja de negociere, care reprezinta diferenta dintre ultimul pret de listare si pretul declarat de tranzactionare, a fost în trimestrul III de 4%. Cumparatorii au gasit doar în Timisoara proprietari dispusi sa negocieze preturile mai mult", arata raportul Market 360 "Piata imobiliara rezidentiala, T3 2024".

În general, apartamentele se vând mai repede odata cu apropierea finalului de an fata de începutul lui 2024, sustin autorii studiului.

"Semnele de stabilitate, în special scaderea indicelui inflatiei si stabilizarea dobânzilor, au dat un imbold cumparatorilor, astfel încât nu doar ca avem un interes major pentru piata rezidentiala, ci vorbim de o cerere foarte activa. Timpul de cautare scade. În conditiile unei oferte limitate, avem o presiune pe pret. Totusi, în continuare ne aflam într-o perioada propice pentru achizitii. Atât în Bucuresti, cât si în majoritatea centrelor urbane locuintele ramân accesibile", a declarat Daniel Crainic, director de marketing Imobiliare.ro, citata în comunicat.

Potrivit aceluiasi studiu, pe piata din Brasov cererea se mentine la un nivel ridicat, fiind sustinuta inclusiv de micii investitori care fac achizitii cu scopul închirierii ulterioare a locuintelor în regim hotelier.

"Numarul tot mai mic de proprietati disponibile îi determina pe cumparatori sa ia decizii rapide. Astfel, pe plan local se înregistreaza a doua cea mai scurta perioada medie în piata, de 51 de zile", releva cercetarea.

Analiza mai arata ca marja de negociere s-a mentinut, în schimb, în mare parte constanta si a ramas cea mai mica înregistrata în cele sase centre regionale din tara monitorizate în cadrul raportului, fiind de doar 2,5%.

Pe de alta parte, proprietarii si dezvoltatorii din Iasi au nevoie, în medie, de 60 de zile pentru a gasi cumparatori pentru apartamentele scoase la vânzare.

"Oferta s-a contractat puternic la nivel local. Daca în trimestrul I se cautau cumparatori pentru 7.400 de locuinte, în trimestrul III existau în piata doar 5.800 de locuinte. În ciuda scaderilor, ieseni au la dispozitie a doua cea mai variata oferta de proprietati noi din tara, dupa cea din Capitala. Preturile sunt negociate mai mult decât în primele luni ale acestui an. Marja de negociere a crescut de la 2,4% la 3,1%", mai arata studiul.

Totodata, cumparatorii din Cluj-Napoca au ajuns sa fie identificati, în medie, în 61 de zile, iar marja de negociere a crescut usor fata de începutul lui 2024 si a ajuns sa fie aproape similara cu cea din Capitala, de 3,9%.

"Pentru apartamentele scoase la vânzare se solicita, în medie, suma de 2.780 euro/mp util, cu 11% mai mult decât

acum un an. Pretul practicat este, astfel, cu 67% mai mare decât cel de pe piata bucuresteana si cu 45% peste cel din Brasov. Mai mult, chiar si în cele mai ieftine zone ale orasului cumparatorii achita mai bine de 2.000 de euro/mp util", sustin autorii studiului.

Perioada medie necesara proprietarilor si dezvoltatorilor din Constanta pentru identificarea cumparatorilor a scazut la 64 zile, în intervalul iulie-septembrie. "Chiar si în aceste conditii, durata de timp necesara vânzarii unui apartament este în Constanta a doua cea mai îndelungata înregistrata în rândul marilor orase din tara monitorizare de Imobiliare.ro", mai arata raportul.

Astfel, marja de negociere practicata pe piata rezidentiala de la malul Marii Negre a scazut de la 4,2% în trimestrul I la 3,6% în trimestrul III.

În Banat se întâlnește o exceptie la tendinta generala înregistrata în marile orase ale tarii. Perioada medie petrecuta de apartamente în piata a crescut în Timisoara fata de începutul acestui an cu circa doua saptamâni si a ajuns la 65 de zile.

"Acest lucru poate fi o consecinta a faptului ca pe plan local au fost anuntate în ultimele luni proiecte rezidentiale noi, iar potentialii cumparatori înca analizeaza si compara propunerile dezvoltatorilor înainte de a lua o decizie finala. Doar pe segmentul nou al pietei au existat, în trimestrul III, circa 1.700 de locuinte la vânzare, cu 31% mai multe decât în perioada similara a anului trecut. Aceasta este a treia cea mai variata oferta de locuinte noi disponibila cumparatorilor din marile orase, dupa cea din Bucuresti si cea din Iasi", sustin autorii studiului.

Marja de negociere înregistrata în Timisoara, de 4,4%, este cea mai mare din principalele centre regionale din România. La începutul acestui an aceasta era de 3,5%.