

Bucurestenii gasesc cel mai repede cumparatori pentru apartamentele pe care le vând; clujenii, la polul opus (raport)

Proprietarii din Bucuresti gasesc cel mai rapid cumparatori pentru apartamentele scoase la vânzare, la polul opus situându-se locuitorii din Cluj-Napoca, unde timpul de asteptare pâna la gasirea de cumparatori este, în medie, de doua luni, reiese dintr-un raport al unei platforme imobiliare.

Conform datelor centralizate în cercetarea intitulata Market 360 "Piata imobiliara rezidentiala, T2 2025", clujenii sunt "campioni" atunci când vine vorba despre flexibilitatea de care dau dovada în negocierea preturilor, în timp ce, la polul opus, se afla timisoreni care tin cu dintii de pret, când vând sau cumpara o locuinta.

"Proprietarii din Bucuresti gasesc cel mai rapid cumparatori pentru apartamentele scoase la vânzare. Mai mult, perioada medie de timp necesara identificarii cumparatorilor a scazut de la începutul lui 2025 si se mentine considerabil sub cea înregistrata în urma cu un an. Tranzactia este finalizata în doar 47 de zile. Marja de negociere practicata pe plan local a crescut, însa, usor. Astfel, diferenta dintre pretul de listare si cel declarat de tranzactionare a ajuns la 4,1% în intervalul aprilie-iunie de la 3,5% în primele trei luni ale acestui an. Doar în Cluj-Napoca proprietarii sunt mai flexibili când vine vorba despre negocierea pretului", se arata în analiza Imobiliare.ro.

Potrivit sursei citate, apartamentele din Brasov, Iasi si Constanta se vând în aproximativ doua luni. Astfel, în orasul de la poalele Tâmppei, de exemplu, proprietarii si dezvoltatorii au avut nevoie, în medie, de 62 de zile pentru a gasi cumparatori pentru locuintele scoase la vânzare, în trimestrul II. Durata necesara finalizarii tranzactiei a scazut usor fata de începutul lui 2025, dar se mentine peste cea înregistrata în urma cu un an.

În Iasi, unul dintre cele mai accesibile orase mari din România pentru cei care își doresc sa devina proprietari, apartamentele se vindeau în urma cu un an în doar 44 de zile, perioada ce rivaliza cu cea înregistrata pe piata rezidentiala bucuresteană.

Totodata, în cazul apartamentelor din Constanta se poate observa o usoara urgentare a tranzactiilor. Anul trecut, locuintele petreceau în piata în medie 69 de zile, la începutul lui 2025 perioada de vânzare se mentinea la un nivel similar pentru ca în trimestrul II aceasta sa scada la 64 de zile.

Pe ansamblu, în ceea ce priveste cele trei orase, preturile s-au majorat în ultimul an, între 12% si 16%, iar marja de negociere a crescut în Brasov si în Iasi, de la 2,1% la 3,1%, respectiv de la 2,6% la 4,1%.

"Mai mult, în cazul principalului centru urban al Moldovei, flexibilitatea proprietarilor în negocieri a ajuns sa fie similara cu cea înregistrata pe piata bucuresteană. Pe de alta parte, pe piata constanteană preturile se negociaza în ultimul an tot mai puțin, în contextul unei cereri puternice", noteaza realizatorii raportului.