

□ □



1 / 4

Studiul analizeaza perioada medie de vanzare, preturile minime si medii de tranzactionare ale imobilelor din Capitala, raportul cerere-oferta si arata ca Bucurestiul s-a impartit in doua segmente, care functioneaza diferit: piata "mediu si premium" (central, semicentral si nord) si cea "populara" (cartiere periferice). Principalul factor de diferentiere nu mai este reprezentat de conditiile de creditare sau lipsa de incredere in piata, ci de stocurile disponibile si de cerere.

Dupa o scadere medie a preturilor la nivelul intregii pieti rezidentiale, in zona mediu si premium a Capitalei perioada de tranzactionare a unei proprietati a scazut cu 40% fata de anul 2012, pana la 18 zile in unele cazuri, ca urmare a diminuarii raportului ofertei disponibile, comparativ cu volumul total al cererii.

De la o medie de 53 de zile necesare pentru vanzarea unei proprietati in zonele analizate, s-a ajuns in prezent la o medie generala de 32 de zile. Matei Malos, Managing Partner HomeFinders.ro, explica impactul stocului disponibil raportat la cererea solvabila existenta asupra pietei imobiliare: "Fenomenul pe care l-am identificat tine de **reducerea drastica a ofertei din zonele centrale, semicentrale si de nord**

. Informatiile extrase de HomeFinders.ro arata ca in aceste zone, adresate clientilor cu venituri medii si mari, numarul ofertelor promovate de proprietari a ramas constant, insa nu a fost demarat niciun proiect rezidential cu peste 100 de unitati in perioada 2009 - 2012, comparativ cu zonele periferice, unde s-au construit zeci de proiecte de dimensiuni medii si mari". "Proiectele lansate pe piata in perioada 2006 - 2008 au fost aproape epuizate, inclusiv prin vanzari in stadiu de insolventa, care au crescut substantial incepand cu anul 2013.

Incepand cu anul acesta, **in segmentul mediu si premium piata rezidentiala a redevenit timid dominata de vanzatori**, din cauza lipsei de oferte", mai spune Malos.

Efectul intrarii intr-o piata a vanzatorilor este vizibil nu numai prin prisma perioadei de tranzactionare. In zonele "fierbinti" ale Bucurestiului este mai dificil de realizat o tranzactie sub pretul pietei. "Daca in cel de-al doilea semestru al anului 2013, in zona Victoriei - Mihalache au fost tranzactionate 7 unitati, cu un discount mai mare de 10% fata de media nivelului minim de tranzactionare, in semestrul I al anului 2014 doar doua apartamente au fost tranzactionate cu un discount similar, la nivelul intregului segment de piata monitorizat din aceeaasi zona", precizeaza Matei Malos.

Studiul HomeFinders.ro mai arata ca **zona populara a Bucurestiului (cartiere periferice) trece printr-un moment diametral opus**

Raportul cerere-oferta a ramas subunitar, similar cu perioada 2008 - 2012, iar preturile sunt dictate de cumparatori, in contextul in care stocul de proprietati disponibile spre vanzare a crescut permanent, atat pentru ofertele vechi, cat si pentru ofertele in blocuri noi.

Astfel, in zone precum Colentina, Fundeni, Militari, Pantelimon sau Berceni, abundenta de oferte scoase pe piata face ca perioada de tranzactionare sa ajunga si la 120 de zile de la prima listare, iar **presiunea exercitata de cumparatori pe preturi sa fie una semnificativa**. Intrarea intr-o piata a vanzatorului nu implica neaparat o crestere a preturilor, in contextul in care stocul de oferta va fi suplimentat.

Datele furnizate de INS care arata cresterea numarului de proiecte din rezidential cu 46% la nivel national in primele 7 luni ale anului indica un trend ascendent. Segmentul mediu si premium, chiar daca prezinta o tendinta poate numai temporara de dominatie a vanzatorilor, cu siguranta marcheaza sfarsitul unei etape pentru piata rezidentiala din Bucuresti.

In Capitala s-au format astfel doua segmente ale pietei rezidentiale, care au un comportament diferit, cu tendinte aproape opuse. In zonele centrale, semicentrale si de nord, stocul de oferte disponibile la vanzare este mai mic, iar cumparatorii sunt mai multi.

De cealalta parte, in zonele periferice stocul este mai mare, iar cumparatorii sunt mai putini in raport cu oferta disponibila. Astfel, un segment rezidential ramane intr-o piata a cumparatorilor, in timp ce al doilea segment a intrat intr-o piata a vanzatorilor. In piata vanzatorilor, perioada rapida de vanzare, cererea sustenabila ridicata si disparitia stocului de oferte noi acumulat dupa 2008 incep sa alimenteze un numar semnificativ de noi dezvoltari rezidentiale.

Pentru o piata echilibrata, predictibila, este nevoie de asemenea de un stoc de unitati locative noi si care, conform datelor existente, acestea sunt programate sa apara. In acest context, desi

exista o presiune evidenta asupra ofertei si vanzatorii fac astazi regulile, iar marginile de negociere au devenit mai mici, **nu inseamna obligatoriu ca preturile vor creste**. Dezvoltatorii imobiliari par sa raspunda imediat, pregatind cel mai probabil un stoc nou, suficient.

** sursa : -- <http://www.dailybusiness.ro/stiri-real-estate/piata-rezidentiala-din-bucuresti-intr-o-noua-etapa-unde-dicteaza-vanzatorii-si-unde-se-impun-cumparatorii-103411/>