

"Proiectul de la Cluj"

Adrian Vascu

Ce înseamnă de fapt "Proiectul de la Cluj"

Este singurul studiu din România care este bazat pe date reale înregistrate în contractele de vânzare-cumpărare din Cluj-Napoca. Studiul pieței imobiliare din Cluj-Napoca este realizat anual de către echipa Veridio pe baza datelor furnizate de primăria municipală (începând din 2014), având ca obiectiv transparentizarea și reprezentarea segmentată a prețurilor imobiliare pentru cumpărători, dezvoltatori și evaluatori deopotrivă. Astfel, încurajăm creșterea economică sustenabilă în industria imobiliară și atragerea de cumpărători și investitori mai bine informați în piețele locale.

De ce este nevoie de un asemenea proiect

Informațiile privind tranzacțiile imobiliare și mai ales prețurile de vânzare ale acestora sunt încă greu accesibile pentru publicul larg. Pe de altă parte, a existat întotdeauna temerea că sumele înscrise în contractele de vânzare-cumpărare nu sunt reale, denaturarea acestora fiind făcută din rațiuni fiscale. Prin studiul Veridio se poate observa, comparativ cu alte surse de informații locale, că ecartul dintre prețurile declarate și ofertele de vânzare-cumpărare s-a redus semnificativ.

Analizând ce se întâmplă și în alte țări și continuând pe firul instituțiilor unde ajung contractele de vânzare-cumpărare, am identificat primăriile ca fiind locul în care ajung aceste contracte, în vederea înregistrării transferului proprietății de la vânzător la cumpărător.

Pe scurt, nevoia acestui proiect a fost generată de dorința de informații strict necesare a actorilor unei piețe imobiliare, respectiv: vânzătorii, cumpărătorii, agenții imobiliare, evaluatorii și, nu în ultimul rând, autoritățile statului.

Ca argumente suplimentare putem spune:



- Ajută dezvoltatorii imobiliari să identifice corect nișele de cerere activă care nu sunt deservite de oferta existentă;
- Ajută agenții de vânzări imobiliare să reducă numărul clienților sceptici (menținând cererea activă chiar și în perioade mai tulburi);
- Ajută agenții de vânzări imobiliare să gestioneze așteptările proprietarilor la un nivel vandabil;
- Ajută industria să aducă/atragă mari investitori care evită piețe imobiliare volatile (transparentiz-

area face posibilă tranziția spre o piață matură, credibilă, abordabilă);

- Ajută cumpărătorii să ia decizii informate cu privire la achizițiile imobiliare și, prin urmare, să facă tranziția de la cumpărare de nevoie la investiție de viitor;
- Un asemenea ghid nu rezolvă integral problema, în sensul că el nu prezintă detaliile fiecărei tranzacții din oraș, dar contribuie semnificativ la creșterea transparenței pieței imobiliare locale, alături de informa-

ții publicate de agențiile imobiliare, precum și de siturile de specialitate.

Cum a început

Trebuie spus că este în primul rând meritul administrației municipale, căci în lipsa informațiilor corecte și complete, această premieră din România nu ar fi fost posibilă.

Totul a plecat de la o întâlnire consultativă organizată cu primarul Mu-

(continuare în pagina 20)



Nevoia acestui proiect a fost generată de dorința de informații strict necesare a actorilor unei piețe imobiliare, respectiv: vânzătorii, cumpărătorii, agenții imobiliari, evaluatorii și, nu în ultimul rând, autoritățile statului.

urmare din pagina 18

nicipiului Cluj-Napoca, în 2011, la care au fost invitați profesioniști din mai multe domenii, pentru a identifica modalități de creștere economică locală. Propunerea noastră de a folosi informațiile deținute de primărie pentru transparentizarea pieței imobiliare a fost acceptată și, astfel, a luat naștere acest proiect.

De ce a durat atât de mult timp până la apariția primei ediții

Am găsit în specialiștii primăriei Cluj-Napoca parteneri de încredere, cu ajutorul cărora am reușit să depășim cu succes impedimentele inițiale. Cea mai importantă acomodare a colaborării a fost adăugarea câmpului preț în baza de date, având în vedere că în evidențele primăriei erau preluate foarte multe informații din contractele de vânzare-cumpărare (numele vânzătorului, cumpărătorului, adresa imobilului, suprafețe etc.), dar nu erau preluate prețurile. Până la urmă nimic nu este prea greu atunci când ambele părți înțeleg importanța schimbării. Sunt convins că, dincolo de utilitatea pentru acest studiu, primăria Cluj-Napoca s-a putut folosi de această schimbare minoră în multe alte activități specifice municipalității.

De ce nu îl fac și alte primării din România

Primul motiv este că primării nu au cunoștință sau nu au conștientizat utilitatea unui asemenea studiu. Al doilea motiv este legat de (in)existența informației "preț" în evidențele primăriilor. Cred că o mare parte dintre primăriile din România în continuare nu "culeg" această informație din contractele de vânzare-cumpărare. În opinia mea, un asemenea exercițiu realizat de către toate primăriile din România ar transforma atât populația locală, cât și actualii investitori în actori informați și ar atrage noi investitori, crescând volumul tranzacțiilor într-o manieră sustenabilă.

Ce informații conține

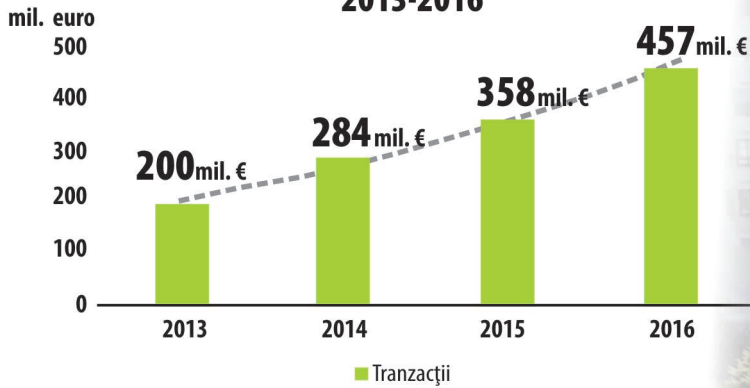
Ghidul conține o mulțime de informații și, de aceea, îi invit pe cititori să acceseze siturile veridio.ro sau primariaclužnapoca.ro pentru a vedea

	2013*	2014	2015	2016
Total tranzacții (mil. Euro)	156	284	358	457
Număr apartamente vândute	2.455	3.749	4.536	4.920
Preț mediu (euro/mp)	823	832	873	1.000
Finanțare bancară (%)	20,00%	15,50%	25,70%	17,00%
* mai-decembrie 2013				

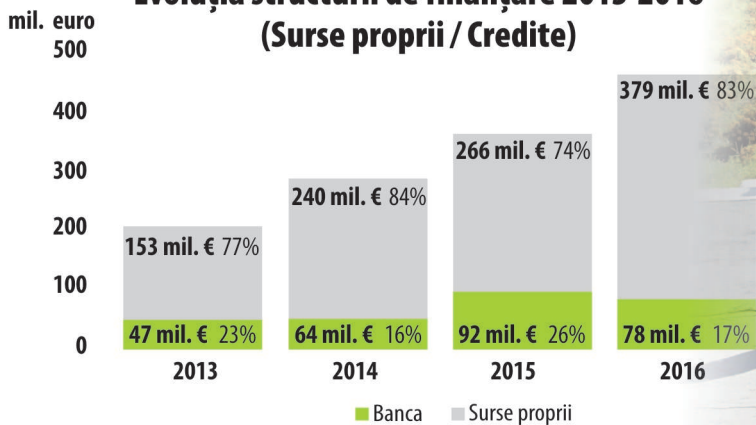


Evoluția pieței imobiliare Cluj-Napoca 2013-2016

Evoluția tranzacțiilor imobiliare Cluj-Napoca 2013-2016



Evoluția structurii de finanțare 2013-2016 (Surse proprii / Credite)



cele patru ediții publicate până în prezent.

Structura studiului a pornit de la prezentarea hărții municipiului Cluj-Napoca cu evidențierea fiecărui cartier, așa cum sunt ele cunoscute de către actorii pieței imobiliare. Apoi am alocat fiecărei zone, astfel delimitate, străzile care îi aparțin. Ulterior, am atribuit fiecărei zone informațiile culese de primărie referitoare la tranzacțiile din anul anterior.

Găsiți în tabelul alăturat o sinteză a principalelor informații comparative din cele patru studii realizate până în prezent. La data realizării acestui interviu este în curs de finalizare ediția din acest an (a V-a).

Totodată, în studiu se mai găsesc prețurile medii ale apartamentelor pe fiecare cartier, numărul de tranzacții, tranzațiile cu terenuri pe fiecare zonă, rubrica "știați că..." în care sunt informații legate de luna din an cu cele mai multe tranzacții, strada cu cele mai multe tranzacții, cea mai

scumpă casă, cel mai scump teren și multe alte informații.

Odată ce acest tip de studiu este pornit, pot fi extrase o multitudine de informații și analize, în funcție de interesele fiecărui cititor. De aceea, vă invit să studiați edițiile de până acum și sunt convins că veți găsi lucruri care să vă fie utile.

Ce urmează

Invităm primăriile care doresc creșterea volumului de tranzacții și atragerea de noi investitori să ne contacteze la dezvoltamromania@veridio.ro pentru orice informații privind realizarea acestui studiu.

În ceea ce ne privește, Veridio va continua să realizeze anual acest studiu pentru Cluj. Ne dorim foarte mult ca și alte primării din România să facă același lucru, prin contaminare de la exemplul existent. Nu este exclus ca acesta să poată fi realizat și generalizat pe baza unei reglementări izvo-

râte de la Ministerul Dezvoltării.

Aș mai dori să extindem studiul și cu informațiile legate de chiriile practicate pe piața imobiliară locală, doar că aceste informații nu există la primărie, ci la Administrația Financiară.

Sper ca sistemul informatic să fie unificat între cele două instituții locale, astfel încât toate informațiile legate de un contribuabil să se regăsească în același loc.

Și tot pentru viitor mă mai gândesc că ar fi util ca declararea imobilelor să poată fi realizată de către contribuabili și online sau utilizând unele terminale amplasate în sediul primăriilor, astfel încât să mai degrevez personalul existent care trebuie să culegă informații de pe suport de hârtie în varianta electronică. Ar crește și productivitatea și acuratețea informațiilor și ar reduce înghesuiala de la ghișee.

Nu în ultimul rând, odată ce primăriile dețin aceste informații, să existe o posibilitate de fructificare a ace-

Veridio este o companie de consultanță cu sediul în București, cu experiență în realizarea de evaluări și verificări ale evaluatorilor.

tora, chiar contra cost, de către persoanele interesate. Desigur, respectând cerințele de protecție a datelor personale și poate chiar pe baza unui act normativ specific. Nu aș neglija această variantă, pentru că poate reprezenta inclusiv o sursă de finanțare a autorităților locale.

În concluzie, transparentizarea aduce credibilitate, încrederea crește volumul tranzacțiilor, predictibilitatea face investițiile mai probabile, cererea crește - epuizarea stocurilor, prin urmare toate părțile au de câștigat.