

CIPRIAN NEAGU, BROKER IMOBILIAR PITEȘTI:

"Tranzacțiile imobiliare sunt într-un relativ blocaj"

În primele șapte luni ale anului 2020 au fost eliberate de către Primăria Municipiului Pitești 98 de Autorizații de Construire pentru clădiri noi (nu au fost luate în calcul anexe, modificări, extinderi etc., ci doar clădirile noi, principale), după cum ne-a transmis Ciprian Neagu, broker imobiliar. Domnia sa ne-a spus că, anul trecut, în aceeași pe-

rioadă, au fost eliberate 99 de Autorizații de Construire: "Diferența poate pare infimă, dar trebuie avut în vedere faptul că în luna Ianuarie 2020 numărul autorizațiilor emise a reprezentat 167% față de luna Ianuarie 2019. De asemenea, comparând lună cu lună, se observă clar descendența începând cu luna martie 2020.

Tot în primele șapte luni ale

anilor 2019 versus 2020, INSSE (Institutul Național de Statistică) a declarat faptul că în zona Sud-Muntenia numărul Autorizațiilor de Construire eliberate pentru clădiri a avut o dinamică puternic descendentă în lunile aprilie-mai 2020, de peste 30%".

Statisticile Agenției Naționale de Cadastru și Publicitate Imobiliară (ANCPPI) arată că luna aprilie 2020 a înregistrat o scădere a

tranzacțiilor (contracte de vânzare-cumpărare finalizate) de 57%, raportat la luna similară a anului trecut. Acest trend descendent este încă în desfășurare, inclusiv în luna iulie 2020.

Ciprian Neagu ne-a declarat: "Din punct de vedere al percepției participanților la piața imobiliară (vânzători, cumpărători), edificator în acest aspect este numărul de anunțuri de vânzare postate de către ofertanți persoane fizice și/sau juridice, direct proprietari (nu intermediari, agenții imobiliare etc). Astfel, conform bazelor de date cu anunțuri, scăderea ajunge aici până la procentul de 81% pentru luna mai 2020. În anul 2020, singura lună cu creștere din acest punct de vedere este ianuarie.

Același sentiment se regăsește și în cadrul profesioniștilor în intermediere imobiliară. Excepționând câteva cazuri punctuale, piața tranzacțiilor încă este apatică, aflându-se în acest moment într-o zonă de "retragere" a intențiilor de a cumpăra sau a vinde. Toată lumea așteaptă "să vadă ce se mai întâmplă".

Lăsând la o parte aspectul medical (referitor la efectuarea fizică a vizionărilor imobilelor), tranzacțiile sunt într-un relativ blocaj din cauza unor așteptări nejustificate cu privire la viitorul



Ciprian Neagu ne-a povestit cum a ales să lucreze pentru Remax: "Istoria, statisticile și chiar poezii au ajuns la aceeași concluzie: Unde-i unul, nu-i putere, unde-s doi, puterea crește!". Am ajuns în cariera aleasă acum 18 ani, domeniul imobiliar, la un anumit nivel la care servisem clienții bine și foarte bine, dar nu excepțional! Mi-am dat seama că a fi parte dintr-o echipă, iar acea echipă să fie parte dintr-o rețea, este cea mai bună soluție pentru argeșeni să beneficieze de serviciile noastre de excepție.

Oficial, sunt economist licențiat cu master în Administrarea Afacerilor. Neoficial, sunt pasionat 100% de domeniul imobiliar încă de la începutul carierei. În 2001 am avut primul job ca agent imobiliar în ca-

drul unei agenții din Pitești. Ulterior, am trecut prin mai multe domenii, toate având un numitor comun: oamenii. Trecerea de la statutul de «one-man-show» la Broker/Owner cu echipa consider că a fost una normală în plan profesional. Am simțit că am atins nivelul maxim de customer-service pe care l-aș putea acorda, la standarde ridicate, tuturor clienților actuali și potențiali, astfel că apariția unei echipe care să împărtășească valorile și viziunea mea a fost un pas clar în beneficiul argeșenilor".



CIPRIAN NEAGU:

"În municipiul Pitești și în jurul acestuia există multe șantiere în desfășurare, unele începute înainte de martie 2020, altele după acest moment. Acest aspect ne transmite încrederea dezvoltatorilor în faptul că prețurile nu vor scădea și că cererea puternică existentă înainte se va întoarce".

prețurilor, de ambele părți ale baricadei. Astfel, cumpărătorii așteaptă să scadă prețurile ca să achiziționeze la preț mai mic, iar vânzătorii așteaptă să crească prețurile, bazându-se pe programul Nouă Casă. În concluzie, piața la acest moment nu se află în echilibru, iar discrepanțele așteptărilor nefondate fac că cererea să se întâlnească cu oferta doar în anumite cazuri excepțio-

nale. Da, există și excepții, acolo unde ofertanții sunt nevoiți să vândă, sau înțeleg situația și se re poziționează cu prețul, sau acolo unde cumpărătorii au nevoie stringentă de un nou spațiu locativ pentru familie. Solicitări există, cumpărători există, bani sunt în piață. Doar că aceștia caută chilipiruri".

Cu privire la tipul imobilului căutat, specialistul ne-a spus că,

încă de la începutul anului 2020, și mult mai acut în perioada post-martie 2020, sunt la mare căutare imobilele de tip "duplex" sau case unifamiliale de dimensiuni mici. Reversul medaliei îl vedem la terenurile libere, care au prețuri de ofertă mult peste cele din 2019, însă acest aspect reprezintă un paradox și o capcană, în același timp. Datorită dezvoltărilor rapide din 2019 pe segmentul "duplex", terenurile libere au căpătat, în ochii proprietarilor, plus-valoare, pentru că "se construiește", ne-a transmis domnul Neagu, apreciind: "Problema este că terenurile pe care s-au construit și vândut duplexurile s-au achiziționat la prețuri mult mai mici decât în prezent. Cel mai probabil, dacă un dezvoltator imobiliar dorește astăzi să construiască

că un mic cartier residential, la prețurile de astăzi ale terenurilor din zonele respective și la costurile de astăzi ale materialelor de construcție, nu ar mai avea un profit care să îl motiveze în acest demers. Astfel că se orientează către alte zone, nedezvoltate încă edilitar, dar cu preț de investiție atractiv".

Ciprian Neagu: "În Pitești și în jurul orașului sunt multe șantiere în desfășurare"

În municipiul Pitești și în jurul acestuia există multe șantiere în desfășurare, unele începute înainte de martie 2020, altele după acest moment, subliniază brokerul imobiliar: "Acest aspect ne

Ciprian Neagu: "Lăsând la o parte aspectul medical (referitor la efectuarea fizică a vizionărilor imobilelor), tranzacțiile sunt într-un relativ blocaj din cauza unor așteptări nejustificate cu privire la viitorul prețurilor, de ambele părți ale baricadei. Astfel, cumpărătorii așteaptă să scadă prețurile ca să achiziționeze la preț mai mic, iar vânzătorii așteaptă să crească prețurile, bazându-se pe programul Nouă Casă".





Autorizații eliberate de primăria Pitești

Lu na	An	An
	2019	2020
1	257	339
2	662	404
3	589	309
4	414	218
5	189	36
6	203	111
7	214	143

transmite încrederea dezvoltatorilor în faptul că prețurile nu vor scădea și că cererea puternică existentă înainte se va întoarce. Până la urmă, indiferent de situația socio-economică, segmentul rezidențial de mici di-

mensiuni va exista. Fiecare om trebuie să locuiască undeva. Total contrastant cu segmentul comercial-administrativ, unde utilizatorii, în speță chiriași, au regândit din temelii fundamentele serviciilor prestate și au descoperit munca de la domiciliu.

Din acest punct de vedere, ținând cont că municipiul Pitești nu se află la nivelul altor orașe mari din țară din punct de vedere al industriei sau altor servicii conexe, piața spațiilor de birouri nu a fost foarte mult afectată".

În prezent, prețurile de ofertă pe rezidențial comportă un recul de aproximativ 5%, piața încercând să își găsească echilibrul. Acolo unde se dorește cu adevărat vânzarea, pot fi identificate și re poziționări de 10% ale prețurilor față de oferta ini-

țială, de la începutul lui 2020. Totuși, în linii mari, prețurile de acum sunt comparabile cu cele din 2019, dacă discutăm de apartamente și case, subliniază specialistul, adăugând: "Așa cum spuneam, prețurile la terenuri sunt pe creștere, din considerentele explicate deja. Spațiile comerciale și administrative sunt în relativă stagnare din acest punct de vedere, cu o ușoară scădere probabilă în viitor, ținând cont de cum au fost afectate multe dintre afacerile mici, majoritar utilizatori ai acestora spații".

Prețul mediu de ofertă la apartamente în municipiul Pitești este de aproximativ 1.000 euro/mp (800 - 1.200), variind în funcție de vechimea imobilului, localizarea acestuia, gradul de finisaj, etaj, dotări. Aici chiriile

sunt aproximativ 4-6 euro/mp/lună.

Prețurile pentru spațiile de birouri se învârt în jurul intervalului de 950 - 1.500 euro/mp. Aici, chiriile sunt de circa 5-10 euro/mp/lună.

Prețurile pentru spațiile comerciale sunt mult mai heterogene, aici întâlnind cel mai mare ecart, de la 1.300 la 4.000 euro/mp. Pe această zonă, chiriile ajung în jurul valorii de 8-35 euro/mp/lună.