



Accesibilitatea locuințelor - o problemă în mare parte a lumii

- Raportul preț al locuințelor/venit variază de la 3,0 pe piețele cele mai accesibile până la 86,7 pe cele mai puțin accesibile
- SUA se clasează pe locul al șaptelea la nivel global, înaintea multor alte economii avansate
- Accesibilitatea depinde de cât de strâns este raportul dintre prețurile locuințelor și veniturile locale, nu doar de bogăția generală a unei țări

Accesibilitatea locuințelor a devenit o problemă economică definitorie în mare parte a lumii, dar relația dintre prețurile locuințelor și venituri diferă mai mult decât ne putem imagina.

Visualcapitalist.com, folosind date din Raportul ONU Habitat pe 2026 privind orașele lumii, compară prețurile medii ale locuințelor cu veniturile anuale medii ale gospodăriilor din peste 180 de țări, arătând unde cumpărarea unei locuințe

este relativ accesibilă și unde rămâne departe de a fi accesibilă.

Cele mai accesibile piețe imobiliare din lume

Arabia Saudită și Emiratele Arabe Unite au cele mai mici raporturi preț al locuințelor/venit din setul de date prezentat, de 3,0. SUA se clasează pe locul al șaptelea, cu 4,5, sub Canada (9,4), Australia (7,5) și Regatul Unit (8,3).

Raportul arată câți ani de venit mediu al gospodăriilor ar fi necesari pentru a acoperi prețul mediu al locuinței. O cifră mai mică indică o accesibilitate mai mare, deși măsura nu ia în considerare ratele ipotecare sau alte costuri ale proprietății unei locuințe. În țările din Golf, veniturile relativ mari și inițiativele guvernamentale în domeniul imobiliar contribuie la menținerea accesibilității locuințelor pentru mulți cetățeni.

(continuare în pagina 23)

(urmare din pagina 22)

În SUA, creșterea ratelor ipotecare și oferta limitată de locuințe au slăbit accesibilitatea în ultimii ani. Chiar și așa, valorile locuințelor rămân relativ scăzute în comparație cu veniturile gospodăriilor la nivel internațional. Aproximativ trei miliarde de persoane din întreaga lume rămân defavorizate de piața imobiliară, deoarece prețurile locuințelor continuă să depășească veniturile în multe țări, menționează sursa citată.

Unde este cel mai dificil să cumperi o casă

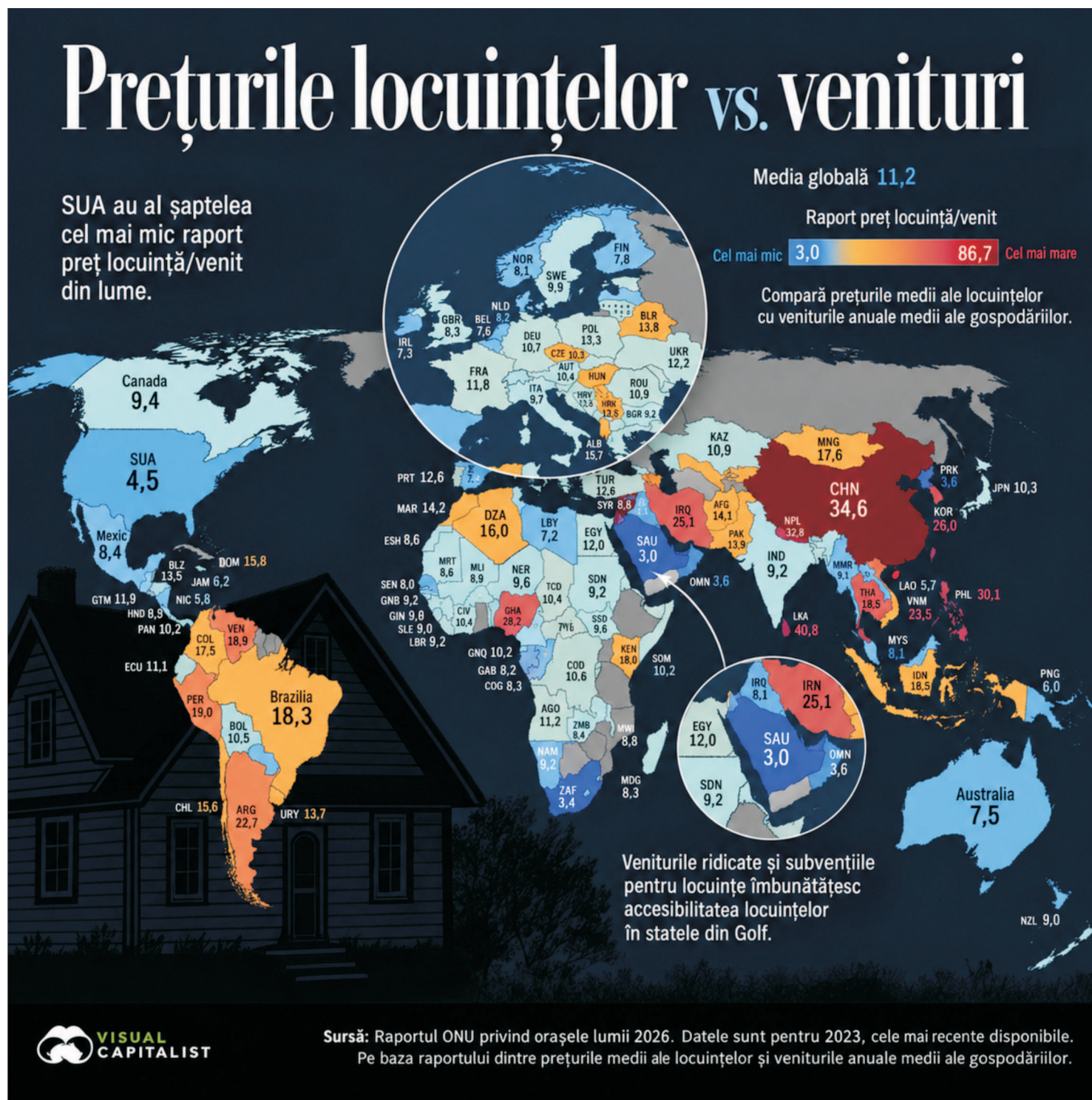
La celălalt capăt al clasamentului, Siria înregistrează cel mai mare raport preț al locuințelor/venit al gospodăriilor din lume, de 86,7, urmată de Sri Lanka (40,8) și China (34,6). Coreea de Sud, Thailanda, Vietnam și Filipine se clasează, de asemenea, printre cele mai puțin accesibile piețe imobiliare din lume.

Deși piața imobiliară din China s-a răcit în ultimii ani, prețurile locuințelor rămân

ridicate în raport cu veniturile gospodăriilor după decenii de apreciere rapidă alimentată de urbanizare și de cererea de investiții.

Mai multe țări europene înregistrează, de asemenea, un raport relativ ridicat. Portugalia (12,6), Franța (11,8), Luxemburg (11,5) și Germania (10,7) se clasează, toate, mult peste SUA (4,5), reflectând presiunile asupra accesibilității în multe economii avansate, în ciuda ve-

(continuare în pagina 24)





(urmare din pagina 23)

niturilor în general mai mari.

De ce accesibilitatea locuințelor este o provocare globală

Datele prezentate arată că accesibilitatea locuințelor depinde mai puțin de bogăția generală a unei țări și mai mult de cât de strâns este raportul dintre prețurile locuințelor și veniturile locale ale gospodăriilor. Chiar și economiile bogate pot deveni locuri dificile pentru achiziția unei case atunci când prețurile cresc mai repede decât salariile, în timp ce unele piețe emergente rămân relativ accesibile în ciuda veniturilor mai mici.

Semne de slăbiciune în sectorul imobiliar din Dubai, din cauza conflictului din Orient

Piața imobiliară din Dubai începea să dea semne de slăbiciune în primăvara acestui an, la câteva săptămâni de la atacurile SUA-Israel asupra Iranului, datele analiștilor arătând declinul tranzacțiilor, iar unii agenți imobiliari semnalând reduceri de preț, conform Reuters.

Atacurile Teheranului împotriva Israe-

lului, a bazelor SUA și statelor din Golf, inclusiv a Emiratelor Arabe Unite (EAU), au afectat imaginea Dubaiului de loc de refugiu pentru bogații lumii. Volumul tranzacțiilor imobiliare în EAU a scăzut în ritm anual cu 37% în primele 12 zile din martie și cu 49% în ritm lunar, estimau, la acel moment, analiștii băncii de investiții Goldman Sachs. Unele proprietăți erau deja oferite la discounturi semnificative, cu reduceri de preț de 12% - 15%, conform unor agenți imobiliari și mesajelor de pe social media analizate de Reuters, notează Agerpres.

De exemplu, un vânzător căuta "vânzarea rapidă" a unei proprietăți aproape de Burj Khalifa - cea mai înaltă clădire din lume - conform unui mesaj citit de un agent. Vânzătorul voia să obțină 650.000 de dolari, un declin de aproximativ 12% față de prețul precedent, de 735.000 de dolari.

Un apartament în stadiu de proiect în celebra zonă Palm Jumeirah din Dubai era, de asemenea, oferit cu un discount de 15% față de prețul original, la aproximativ două milioane de dolari.

Boom-ul imobiliar din Emiratele Arabe Unite s-a reflectat în creșterile din Dubai, dar există temeri că piața se îndreaptă spre o încetinire, după cinci ani de creștere a prețurilor. Conflictul este cel mai mare test de până acum pentru piață, cererea fiind alimentată de un aflux de migranți bogați, atrași de scutirile de impozit din EAU.

Analiștii de la Citi spun că războiul a introdus "un risc considerabil" la adresa așteptărilor viitoare privind creșterea populației din Dubai, investitorii imobiliari și cumpărătorii de locuințe fiind descurajați de evoluțiile geopolitice. Analiștii se așteaptă acum la o creștere de numai 1% a populației din Dubai anul acesta, și de 2% - 2,5% anual în perioada 2027 - 2031, față de un nivel de 4% în ultimii ani. Ei spun că, în scenariul pesimist pentru Dubai, prețurile proprietăților ar scădea în medie cu 7% anual, în perioada 2026 - 2028.

Totuși, directorii din domeniu spun că nu există motive de panică, iar activitatea pe piață nu s-a oprit.

"Cred că oricine evaluează diferit riscul și modul în care este perceput riscul. Dar datele ne spun o poveste clară, nu? Tranzacțiile nu s-au oprit", spunea Imran Sheikh, fondatorul și președintele firmei de investiții imobiliare BlackOak.

"Există mulți investitori care ne sună să ne întrebe dacă avem clienți care vor vândă, fiind strâmtorați, sau dacă cineva vrea să vândă cu discount, și spun că sunt pregătiți să cumpere", afirma, pentru Reuters, Himanshu Khandelwal, director general al firmei de investiții Asas Capital din Dubai, citând clienți din EAU și India.