

Dezvoltatorii imobiliari se așteaptă ca prețurile pe metru patrat să atingă maxime istorice. Cererea în imobiliare depășește cu mult oferta de pe piață



Specialiștii din imobiliare prevad un 2022 dominat de maxime istorice ale prețurilor apartamentelor de vânzare. Nevoia de spațiu mai generos, dar și costurile ridicate îi determina tot mai frecvent pe cumparatori să migreze spre periferii și în rural.

Prețurile în imobiliare continua trendul ascendent. Ce orașe conduc în topul scumpirilor

Dupa ce, pe tot parcursul lui 2021, creșterile au fost importante și progresive, de la luna la luna, trendul crescator se va intensifica anul viitor la nivelul întregii industrii imobiliare.

În luna decembrie, prețurile la apartamentele de vânzare în Cluj-Napoca au atins 1.960 de euro/mp, o creștere de aproape 9% față de aceeași perioadă a anului trecut.

În București prețurile s-au situat la nivelul de 1.630 de euro/mp, cu 13,2% mai mult față de decembrie 2020, în timp ce la Brașov, prețul mediu a atins 1.380 euro/mp, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, creșterea fiind de aproape 15%.

În Timișoara prețurile au avut o evoluție mai lentă. În orașul de pe Bega, prețul mediu este de 1.320 euro/ metru patrat, cu o variație de sub 5% față de 2020.

”Pe sfârșit de an, vorbim de o ușoară stagnare în dinamica tranzacțională, ca urmare a perioadei apropiate de Sarbatori, însă, începând cu luna ianuarie 2022, trendul va fi din nou unul crescator și, potrivit analizelor noastre, prețurile pe metru patrat vor atinge maxime istorice, a spus **Catalin Priscornita**, CEO Blitz.

”Cauzele creșterii prețurilor sunt inflația și banii din piața ușor de accesat. În plus, criza materiei prime a generat scumpirea materialelor de construcție, ceea ce a dus, în cele din urmă, la creșterea costurilor dezvoltatorilor imobiliari.”

Cererea în imobiliare depășește cu mult oferta de pe piață

Prețurile din imobiliare sunt dictate de jocul cererii și a ofertei de imobile, iar în prezent, cererea depășește cu mult oferta. În marile orașe din România se acorda foarte greu autorizațiile de construcție și acest lucru va influența dinamica cererii și a ofertei imobiliare din viitor.

”Sunt mii de dosare depuse la primarii, dar neautorizate, pe fondul birocrăției autorităților și al procesului îngreunat de actualizare a Planurilor Urbanistice Generale. Consecința este creșterea prețului per metru patrat la vânzare”, a explicat Catalin Priscornîța.

Criza forței de muncă în construcții scumpește metrul patrat de spațiu nou construit

Nu doar autorizațiile de construcție încetinesc avântul pieței, ci și alți factori economici. Marea provocare a anului 2021 din imobiliare a fost lipsa forței de muncă. Se estimează ca, în acest moment, deficitul este de peste 500.000 de muncitori în domeniu.

”Criza forței de muncă, precum și prețurile la materia prima pun în dificultate noile proiecte imobiliare. Pentru a atinge o marja de profit între 30%-50%, aceștia trebuie să crească prețurile la construcțiile noi. În Cluj-Napoca, asta ar însemna costuri de până la 2.500-2.800 euro/mp, ceea ce îi face să fie sceptici ca vor putea vinde și îi determină să rămână în expectativă”, a spus CEO-ul Blitz.

Preferințele cumpărătorilor s-au schimbat în ultimii doi ani. Ce locuințe caută românii

Odata cu pandemia, cumpărătorii și-au schimbat preferințele și au migrat către suprafețe locative mai mari. Oamenii au început să gândească distanțele în minute și nu în kilometri și, din nevoia de spațiu, s-au orientat către case cu grădina, terasa sau curte, situate la periferia orașelor.

”Cuplurile tinere, cu copii în special, aleg siguranța cartierelor liniștite limitrofe în defavoarea facilităților oferite de zonele consacrate sau centrale. Migrarea spre spațiile mai mari și deschise vine și din dorința oamenilor de a se simți mai liberi și de a se implica inclusiv în activități de agricultură. Această tendință se poate observa la periferiile marilor orașe, unde apar cartiere rezidențiale de case pe suprafețe tot mai mari”, a explicat Catalin Priscornîța.

Pentru mulți români, marile centre economice - Cluj, București, Timișoara - rămân în topul preferințelor, datorită potențialului lor de dezvoltare, însă apar noi trenduri pe piață.

”Există o categorie tot mai numeroasă care alege să migreze către orașele mai mici, mulți angajați având încă avantajul muncii remote. Nu e un val foarte puternic, unii vin, alții pleacă, dar e o migrație cu dublu sens și asta ne dă speranța să repopulăm România rurală”, a spus Catalin Priscornîța.

Pentru a urma această tendință, compania imobiliară Blitz își propune să se extindă inclusiv în orașele mici ale țării, pentru a satisface cererea de imobiliare ale oamenilor în cautarea unei vieți mai simple și să ajungă, astfel, în 2022, la 1000 de angajați și parteneri și 100 de birouri - puncte de lucru și francize - la nivel național.

Blitz este o companie antreprenorială în imobiliare din Cluj-Napoca, prezenta pe piața de 11 ani, fiind înființată de Catalin Priscornîța, cu o largă experiență în imobiliare.

Compania a crescut an de an, fiind în prezent cea mai mare din Cluj-Napoca și din Transilvania, având în 2020 peste 2.5 milioane de euro cifra de afaceri, și peste 150 de angajați și colaboratori, care au realizat peste 1000 de tranzacții totalizând mai mult de 65 milioane euro.

Blitz este membru fondator al Comunității Elitelor în Imobiliare din România (CEIR) și un reper de bune practici în industria imobiliarilor.

În 2020, Catalin Priscornîța a primit premiul ”Leadership-ul anului în imobiliare”, iar în 2021 a fost desemnat ”Antreprenorul anului” în cadrul Galei Profesioniștilor în Imobiliare. La același eveniment, Blitz a câștigat distincțiile ”Agenția anului 2020” și ”Brandul anului 2020”.