

COLEX IMOBILIARE:

"Numeroase unități de cazare - scoase la vânzare, pe Valea Prahovei"

Numeroase unități de cazare au fost scoase la vânzare pe Valea Prahovei, după cum ne-a spus domnul Ciprian Kore, reprezentantul Colex Imobiliare. Domnia sa ne-a precizat că aceste unități sunt cele care nu au funcționat foarte bine, din diverse motive: "sunt destul de multe pe piață, au fost construite în perioada de boom de către diverse persoane care nu știau cum să facă «turism», nu au atâtea facilități ca altele, poate sunt prea departe de zonele de interes etc".

Prețurile, în această zonă, s-au menținut la nivelul anului trecut, potrivit domnului Kore, care ne-a precizat că există posibilitatea ca acestea să fi

scăzut, foarte puțin, din dorința de a se vinde.

Proiecte imobiliare în derulare sunt mai ales în Bușteni.

Ciprian Kore ne-a mai spus: "Urmează încă cel puțin două proiecte în Bușteni, care, în acest moment sunt la stadiul de avize și autorizații, urmând ca, în toamnă cel târziu, investitorii să înceapă construcția efectivă".

Prețul de vânzare a locuințelor solicitat de investitori este situat între 750 de euro și 900 de euro, în funcție de calitatea finisajelor și de facilitățile oferite de imobil (parcare, boxă, lift, spațiu verde etc).

Cererea pentru unitățile de cazare

este destul de mică față de ofertă, "deoarece cumpărătorii fac parte din categoria celor care ar trebui să se ocupe personal de afacerea lor, să se mute, practic, în oraș până își pun afacerea pe picioare și mai ales să aibă cunoștințe în domeniul turistic".

În prezent, cel mai activ oraș de pe Valea Prahovei este Bușteni, acesta fiind urmat de Sinaia.

Investitorii care activează pe Valea Prahovei sunt aceiași de ani buni, cei care deja cunosc piața din zonă, au mai construit etc.

Cea mai mare cerere de locuințe vine din București, solicitările îndreptându-se mai ales către case

de vacanță, urmați de cei care ar dori să se mute în zonă ca urmare a unor probleme de sănătate sau a faptului că au ieșit la pensie și își doresc liniște și aer curat.

Conform lui Ciprian Kore, clienții cumpărători de astăzi sunt mult mai informați sau cer mult mai multe detalii față de ce li se oferă la început, compară mai multe oferte și caută imobilul care să le ofere cât mai multe avantaje față de ceea ce își doresc inițial.



Foto COLEX

