



ADRIAN STĂNESCU, PROJECT MANAGER IMOBILIARIUM:

# "Cumpărătorii cântăresc tot mai mult decizia de a achiziționa o casă"

Gradul de atenție, de pregătire și de informare al dezvoltatorilor imobiliari și al cumpărătorilor prezenți la târgul Imobiliarium a crescut de la prima ediție și până în prezent, este de părere Adrian Stănescu, Project Manager Imobiliarium.

Domnia sa ne-a declarat, în cadrul unui interviu: "De la prima ediție și până acum, pot spune că pregătirea dezvoltatorilor a crescut semnificativ, exponențial, iar asta se observă și din cum își amenajează standurile și cu ce vin pregătiți la eveniment, dar și în rândul vizitatorilor, care devin mult mai curioși și răbdători, nu se grăbesc în a lua o decizie. Preferă să intre în cât mai multe detalii, să observe cât mai mult, să afle cât mai multe despre ansamblul sau imobilul pe care îl pot achiziționa până să

ia decizia finală".

Deși agențiile care monitorizează piața de real estate spun că în momentul acesta este o stagnare, cel puțin pe partea de preț și cerere, domnul Stănescu consideră că, în prezent, sunt cele mai multe locuințe noi date spre vânzare, iar dezvoltatorii fac tot posibilul ca să îi atragă pe cei interesați să cumpere.

Reprezentantul Imobiliarium ne-a mai spus, la momentul realizării interviului: "Piața imobiliară este în dezvoltare, mai ales pe partea de rezidențial, dacă vorbim de numărul ofertelor și al vânzărilor. S-au lansat proiecte noi și se vor mai lansa, fiind câteva foarte mari în plan pentru anul viitor. În rândul cumpărătorilor, este o oarecare tendință de a observa mai mult și de a prelungi termenul

în care iau decizia de a cumpăra. Am observat că cer mai multe detalii, dar acesta este un termen pe care eu îl consider corect și precaut, mai ales că noi nu de mult am trecut printr-o perioadă mai puțin fastă și din cauza mișcărilor socio-economice de pe plan local și a evoluției ROBOR și a majorării ratei inflației ori a diferitelor declarații din presă. Automat, toate acestea îl fac pe cumpărător sau pe vizitator să se gândească de două ori înainte să-și achiziționeze o casă. Este natural și e bine să existe această tendință și este bine că dezvoltatorii reacționează la ea".

Cumpărătorii sunt dispuși să plătească puțin mai mult dacă este vorba nu neapărat despre o calitate mai bună, dar, de cele mai multe ori, față de punctul de start de la care pleacă

o persoană atunci când își propune să facă o asemenea achiziție, financiar vorbind, bugetul setat inițial crește tocmai pentru că ceea ce și-a propus ba este puțin mai scump, ba este amplasat undeva într-o zonă mai bună etc., a explicat domnia sa.

Adrian Stănescu a precizat că sunt, însă, și situații, mult mai puține la număr, în care oamenii preferă să facă rabat pe locația cu care a plecat în minte din start sau de la numărul de camere, etaj etc., pentru a nu depăși suma pe care și-au propus-o, explicând: "În general, oamenii mai adaugă puțin ca să își ia ce își doresc".