



## Românii nu au o limită de buget pentru investițiile în imobiliarele din Dubai

(Interviu cu Cristina Stoian, expert real estate & proprietar al agenției imobiliare Simple Choices)

*Simple Choices este o companie specializată în tranzacții imobiliare înființată în urmă cu 12 ani, care s-a focusat pe zona de construcții, property management pentru peste 1000 de persoane, cumpărări, renovări și revânzări de proprietăți.*

*Cristina Stoian este o româncă stabilită în UK, care a deschis agenția în Marea Britanie în 2012, iar până în 2019 a activat doar pe piața imobiliară din Londra și Liverpool. Începând cu 2019, și-a îndreptat atenția spre Orientul Mijlociu și Cipru. În 2022, Simple Choices și-a deschis un sediu în Dubai și și-a axat activitatea pe*

*tranzacții imobiliare, dar și pe rent to rent management, fiind recunoscută guvernamental și autorizată RERA (Real Estate Regulatory Agency) - autoritatea ce reglementează activitatea agențiilor imobiliare din Emiratele Arabe Unite (EAU). În acest moment, Simple Choices are două birouri (unul în Londra și unul în Dubai), patru colaboratori externi, 14 angajați (fiecare expert în activități precum contabilitate, construcții, proiect management, consultanță financiară și ipotecară, juridic). Cifra de afaceri raportată în Dubai a atins, anul trecut, valoarea de 3 milioane de dolari.*

**Reporter:** Care sunt planurile agenției imobiliare Simple Choices?

**Cristina Stoian:** În acest moment, suntem determinați să rămânem o agenție în regim

boutique, să nu ne extindem sau să devenim corporate, chiar dacă avem în vedere să devenim din ce în ce mai relevanți pe piața din Dubai și să ne creștem echipa. Deși avem în vedere toa-

te acestea, vom păstra conceptul de la început, și anume acela al serviciilor personalizate care vor avea ca principal fir roșu prezentarea reală a proprietății către potențialul cumpărător.

Dubaiul este prezentat uneori ca un miraj, se vând proprietăți la nivel de planuri, informațiile sunt trunchiate în așa manieră

(continuare în pagina 10)

(urmare din pagina 9)

încât clienții să cumpere. Noi milităm pentru o transparență a actului de vânzare și o prezentare reală cu puncte tari și puncte slabe ale imobilelor, ale prețului, ale zonei în care se află proprietatea, ale avantajelor și posibilităților de risc pe care proprietarul trebuie să și le asume în cunoștință de cauză. Acesta zic eu că este avantajul competitiv cu care Simple Choices vine pe piața din România.

**Reporter:** Este piața imobiliară din Dubai așa cum este prezentată în România - un Rai imobiliar? Sau există și lucruri de care românii ar trebui să țină cont?

**Cristina Stoian:** Din 2019 când a fost reglementat sistemul de rate din acest loc, cu alte cuvinte toți banii investiți în proprietăți au fost asigurați guvernamental, de atunci nu a mai existat posibilitatea ca un investitor să nu mai construiască sau să amâne o construcție, acest lucru fiind amendat corespunzător. De asemenea, dacă investi-

torul nu poate să termine o construcție, aceasta va fi scoasă la licitație și va fi finalizată. Această siguranță este cea care generează un apetit crescut pentru cetățenii din toată lumea să cumpere proprietăți în Dubai.

Un alt avantaj al acestei țări este faptul că, în ultimii ani, s-a ridicat, aproape în totalitate, cu mici excepții, restricția aplicată cetățenilor străini de a deveni proprietari cu drepturi integrale asupra pământului. Acest lucru este extrem de ofertant pentru cumpărătorii din toată lumea care primesc acum un titlu de proprietate pe viață. Dacă vorbim despre piața din Dubai, aceasta este un Paradis, dar acest lucru nu exclude și partea mai puțin atractivă. Din păcate, există investitori care nu își țin promisiunile, există imobile de proastă calitate, există clădiri gata construite care au o reputație proastă fie din modul în care au fost construite, fie datorită celor care o ocupă, dar există și proiecte superbe în zone mai puțin reputabile. Aceste informații trebuie știute atunci

când achiziționezi o proprietate, să îți faci o imagine despre avantajele investiției, despre sistemul de școli, de transport, de retail conectat proprietății. Din păcate, în România informația corectă asupra acestor proprietăți este de 10-20%.

**Reporter:** Sunt interesați românii să achiziționeze proprietăți în UK, Cipru și Dubai? Care este topul preferințelor?

**Cristina Stoian:** Românii sunt prin ADN proprietari, au un potențial financiar interesant pentru orice dezvoltator, dar nu au ajuns încă la nivelul cumpărătorilor tradiționali din Occident. Cu toate acestea, interesul românilor a crescut cu aproximativ 35%, comparativ cu anii trecuți. Din experiența noastră, în acest moment românii caută în principal proprietăți în Dubai, pe locul al doilea se vor orienta către Cipru, pentru că au un sistem lejer de impozitare. Când vine vorba despre UK, românii cu cash sunt cei care pot deveni proprietari în această țară.

**Reporter:** Cum arată cumpărătorul român de proprietăți din

Dubai și ce bugete investește acesta?

**Cristina Stoian:** Când vorbim despre conașionalii noștri, aceștia nu au o limită de buget de investit în imobiliare în Dubai. Românii care sunt cu adevărat interesați în a achiziționa proprietăți aici caută imobile scumpe la bani mai puțini, plătesc cu bani cash, se feresc să plătească în rate și vor proprietăți finalizate. De asemenea, există categoria de persoane cu bugete medii, care vor un apartament cu vedere la mare. Nu în ultimul rând există și categoria de lux, cea a persoanelor care investesc chiar și milioane de dolari pentru o proprietate. În contextul unei palete foarte vaste de clienți, echipa Simple Choices trebuie să găsească soluții pentru fiecare posibil cumpărător. Unora le căutăm alternative, pe alții îi sfătuim să se rezoneze sau să acceseze o ipotecă bancară.

**Reporter:** Ce aduceți nou în piață?

**Cristina Stoian:** În acest moment dorim să creăm un serviciu prin care să oferim, direct prin compania noastră, ipotecă bancară potențialilor cumpărători, fapt care va face diferența în mod real în piață și printre jucătorii din real estate.

Compania noastră face o simbioză perfectă între acordarea serviciului de ipotecă bancară, precum și în crearea documentației necesare accesării acestuia. De asemenea, facilitează clientului accesul la viză și la rezidență și pune la dispoziția acestuia proprietăți tailored, servicii de renovare, apartamente și case la cheie, toate inhouse, lucru de care vor beneficia atât clienții străini, cât și cei din România, persoane juridice sau companii.

**Reporter:** Mulțumesc!

