

# STUDIU DE PIAȚĂ: **CELE MAI IMPORTANTE PROVOCĂRI DIN DOMENIUL IMOBILIAR ÎN ROMÂNIA, 2018**

Studiu de piață realizat de **RE/MAX** în parteneriat cu **Imobiliare.ro**



Acest studiu de piață a fost efectuat de RE/MAX în parteneriat cu Imobiliare.ro și își propune să pună în evidență atât cele mai importante tendințe și provocări care s-au făcut remarcate în piața imobiliară în perioada decembrie 2017 - octombrie 2018, cât și așteptările pe care clienții le au în relația cu agenții imobiliari sau agențiile imobiliare, modul de comunicare preferat de aceștia și instrumentele pe care aleg să le folosească pentru a verifica și compara prețurile.

**300**

de respondenți

**86**

de întrebări

**30**

orașe din  
România

**166**

specialiști în  
imobiliare

Studiul este un reper important pentru agenți, brokeri, proprietari de agenții și clienți ai acestora (vânzători/ cumpărători).

“*RE/MAX România se preocupă activ de îmbunătățirea imaginii agenților imobiliari în România, motiv pentru care astfel de studii sunt mai mult decât necesare.*”

*Răzvan Cuc - Președinte RE/MAX România*



“*Piața imobiliară este în continuare într-o etapă de dezvoltare și orice acțiune menită să aducă un plus de transparență este mai mult decât binevenită. Susținem acest studiu și orice acțiune care contribuie la formarea unei piețe profesionale.*”

*Daniel Crainic, CMO imobiliare.ro*



# Ce vei găsi în acest studiu?

Concluzii ale datelor statistice rezultate din aplicarea sondajului de opinie, noutăți venite direct din piața imobiliară, analize comparative cu alte piețe din Europa și opiniile experților în imobiliare (RE/MAX și Imobiliare.ro).

**Acest studiu prezintă astfel, sintetizat, cele mai importante informații cu privire la:**



[Așteptările clienților](#)



[Principalele provocări](#)



[Tipurile de finanțare pentru care s-a optat în 2018](#)



[Factorii care influențează piața la ora actuală](#)



[Tendențe și așteptări pentru 2019](#)



[Analiza comparativă cu alte piețe europene](#)



# Care sunt așteptările clienților în relația cu agenții imobiliari?

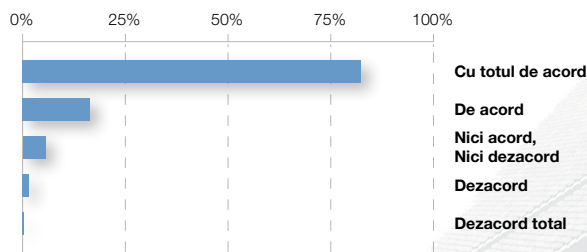
Brokerii, agenții imobiliari și proprietarii de agenții investesc anual sume generoase pentru promovarea serviciilor și atragerea unui număr cât mai mare și mai valoros de clienți. Deși aparent această etapă este cea mai importantă pentru procesul de vânzare, experiența și datele statistice dovedesc faptul că, de calitatea relației pe care o construiesc, depinde, în realitate, succesul real al unei tranzacționări.

Studiul nostru de piață vine să confirme această ipoteză:

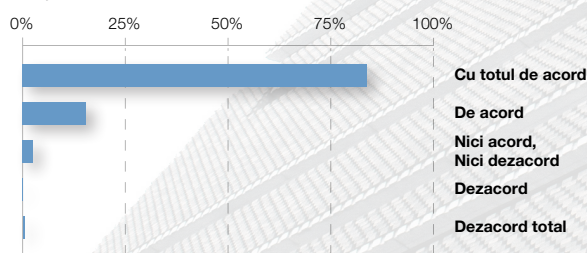
Întrebați care sunt cele mai importante “garanții profesionale” pe care clienții le așteaptă de la o agenție / un agent imobiliar, respondenții noștri au indicat 3 elemente cheie:

- **evaluare corectă a imobilului;**
- **înțelegerea nevoilor reale ale clientului;**
- **transparență în derularea etapelor de tranzacționare.**

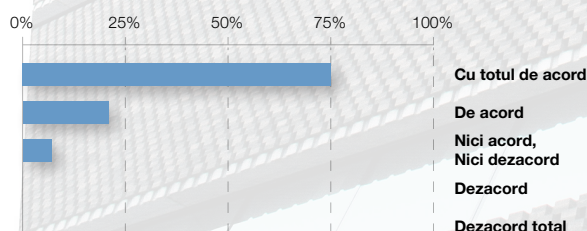
## Evaluarea corectă a imobilului



## Înțelegerea nevoilor clientului



## Transparență în derularea etapelor de tranzacționare



“Cunoașterea în detaliu a nevoilor reale ale clienților fac diferența dintre agenții de succes și cei care fac “turism imobiliar”.

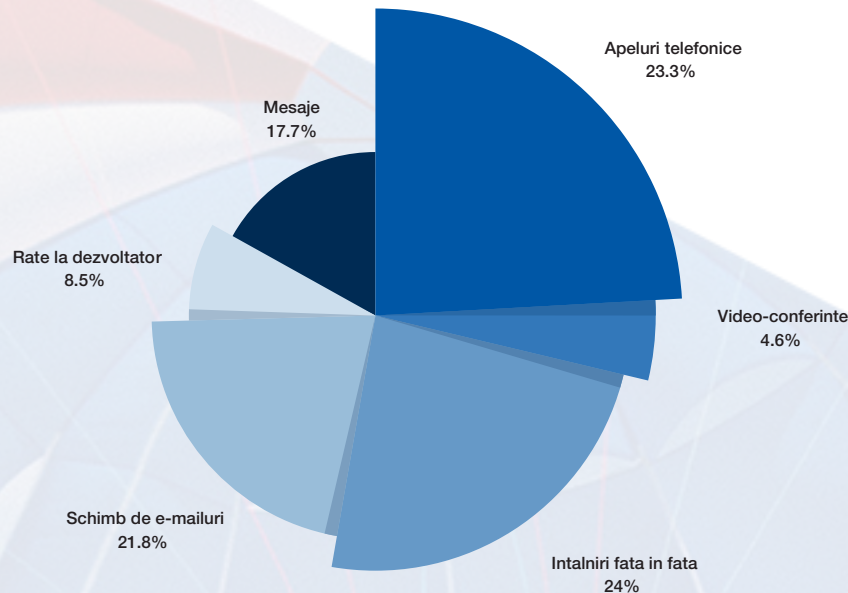
Când cunoaștem în detaliu cererea clientului înseamnă că are încredere în noi și simte că putem să-i aducem plus valoare în procesul de achiziție/închiriere.

De asemenea este foarte important să ținem aproape de client indiferent de comisionul rezultat, deoarece clientul simte că-ți pasă de el și chiar îți dorești să-i bifezi toate nevoile imobiliare.”

Arpad Farkas, Broker Owner - RE/MAX Infinity

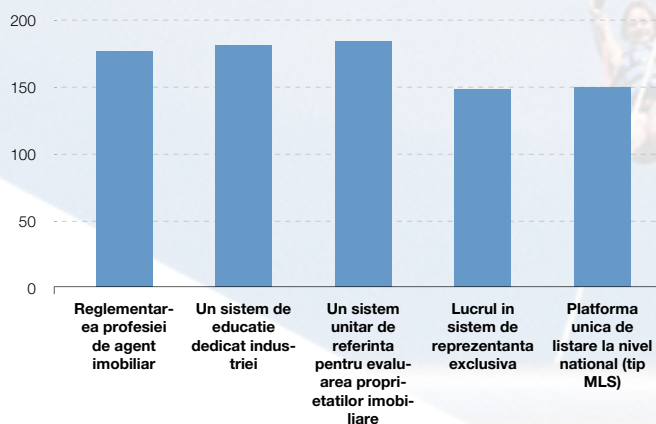


Într-o lume puternic digitalizată în care comunicarea formală și informală se desfășoară din ce în ce mai mult în spațiul virtual, domeniul imobiliar contrazice orice așteptare. Atunci când vine vorba de tipul de comunicare preferat de clienți pentru a fi la curent cu stadiul unei tranzacționări imobiliare, respondenții studiului nostru consideră că a comunica “față-în-față” cu agentul imobiliar rămâne cea mai clară, sigură și credibilă variantă.



Totodată, interesantă este percepția respondenților cu privire la factorii care determină nivelul de servicii în sectorul imobiliar, adoptarea unui sistem unitar de referință pentru evaluarea proprietăților imobiliare fiind cel mai important element, conform rezultatelor studiului de piață. O astfel de abordare poate deveni viabilă prin intrarea într-un sistem de tip umbrelă care să asigure suport și formare atât pentru agenți cât și pentru brokeri (prin academie sau franciză).

#### Creșterea nivelului de servicii în sectorul imobiliar depinde de:



“Căutând un job am ajuns în echipa RE/MAX Trend. Sunt mândru și recunoscător pentru rezultatele financiare cât și profesionale pe care le-am obținut într-un an de zile.

Rezultatele au fost obținute cu sprijinul Remax, cu perseverență, dedicație și multă muncă.”

Ionuț Bostan, Sales Associate  
RE/MAX Trend



# Cele mai importante provocări pentru clienți și agenți în 2018

Așa cum era de așteptat, cele mai importante provocări pentru tranzacționările în domeniul imobiliar sunt generate de preț. Comparativ cu anul trecut în piața imobiliară se remarcă o serie de schimbări la nivel financiar care sunt influențate atât de nivelul de cerere din piață, cât și de sursele de finanțare disponibile prin sistemele de creditare.

Așa cum arată raportul de piață realizat de Analize Imobiliare (platforma de date și studii de piață Imobiliare.ro), prețurile solicitate pentru locuințele disponibile spre vânzare în România în T2 2018 (atât apartamente, cât și case) s-au majorat, per ansamblu, cu 1,4% față de cele trei luni anterioare (avans similar cu cel consemnat în primul trimestru din 2018), iar în cel de-al

treilea trimestru al anului în curs, proprietățile rezidențiale din România s-au apreciat cu 0,7% față de cele trei luni anterioare, potrivit datelor centralizate de Analize Imobiliare. (sursa: Analize Imobiliare, platforma de date și studii de piață Imobiliare.ro).

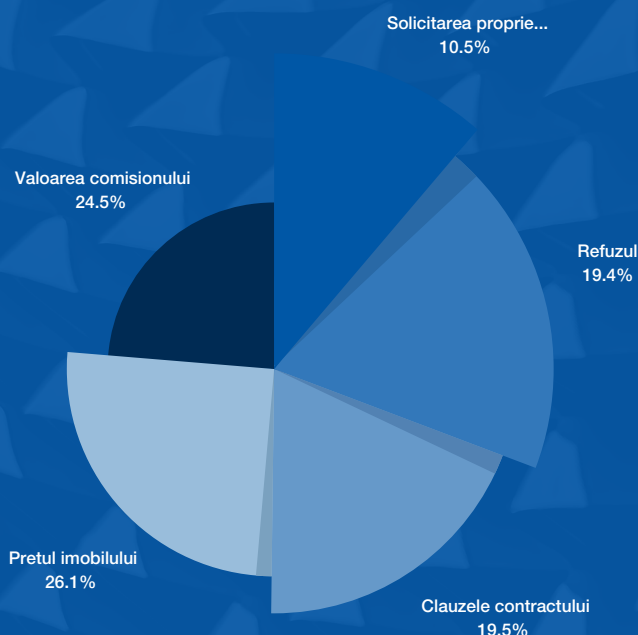
“Începând din a doua jumătate a anului trecut, ritmul de creștere a prețurilor proprietăților rezidențiale a încetinit din cauza volatilității cererii pe segmentul Prima Casă, din cauza scăderii ofertei de proprietăți existente, precum și numărului insuficient de locuințe nou-construite.”

Dorel Niță, Head of Data and Research în cadrul Imobiliare.ro și Project Manager al AnalizeImobiliare.ro



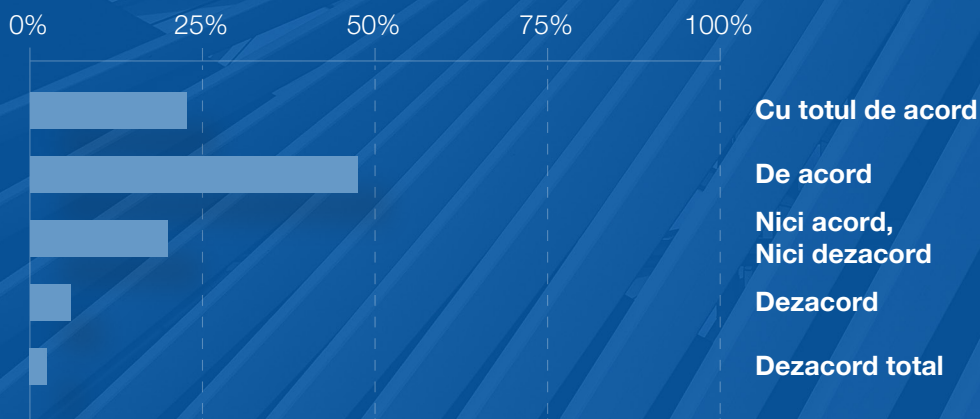
O tendință interesantă din piața imobiliară în ultimele 12 luni se remarcă în orașele mari unde cele mai multe proiecte cu potențial au fost dezvoltate în jurul unor centre de business - corporații. Proximitatea față de locul de muncă este unul dintre cele mai puternice argumente ale clienților interesați de achiziția unui imobil, iar dezvoltatorii au înțeles foarte bine acest interes.

Nu este, astfel, surprinzător că, la ora actuală, pentru București, de exemplu, vorbim deja de majorări la prețurile locuințelor din zona Pipera sau în zona Centru-Nord - cu aproximativ 15%.

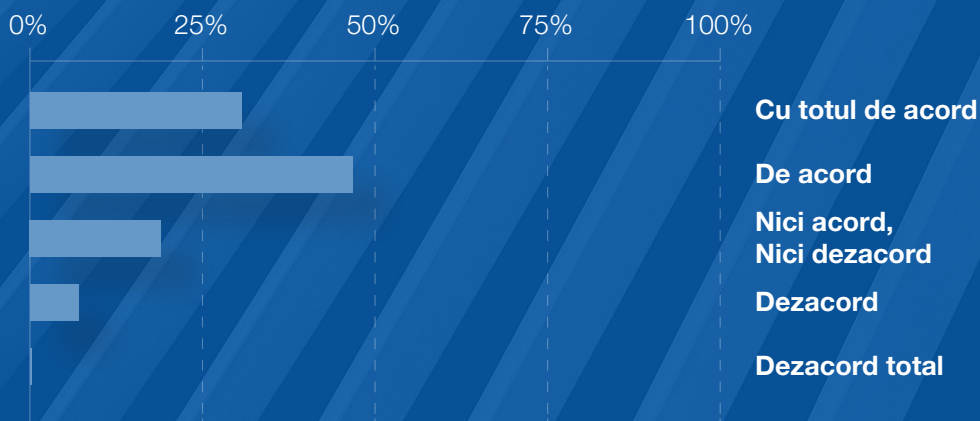


Ca element central al unei tranzacții imobiliare, prețul reprezintă principala preocupare a clienților, aceștia fiind direct interesați să îl analizeze corect și să îl compare pentru a ști la ce rezultate să se aștepte în urma negocierilor și să caute variantele optime de finanțare. Cele două metode indicate de respondenții studiului nostru pentru verificarea prețurilor sunt:

### Comparațiile online pe website-uri dedicate (portaluri imobiliare, agenții imobiliare, ex: Imobiliare.ro, etc.)



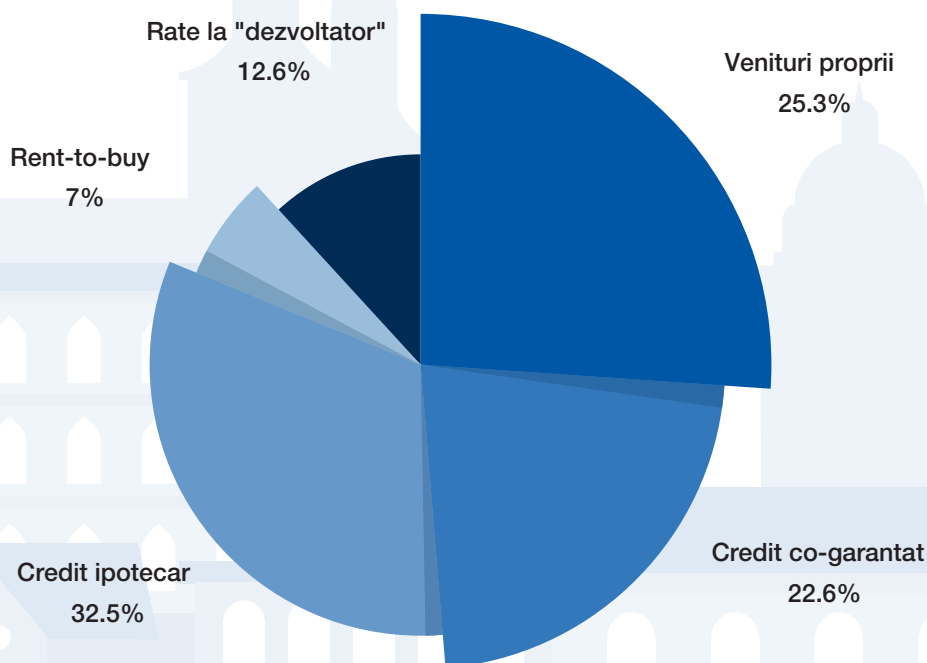
### Propria experiență sau experiența altor agenți din piață





## Tipuri de finanțare folosite în ultimele 12 luni pentru tranzacțiile imobiliare

În 2017 nucleul creditărilor ipotecare a fost definit în continuare de programul guvernamental „Prima casă”, specialiștii așteptându-se la menținerea unui interes major pentru acest sistem de creditare. În ciuda sincopelor economice care anunțau blocaje pe piața creditării ipotecare standard, în anul precedent a fost înregistrată o cerere foarte mare pentru acest tip de creditare - comparabil cu cel pentru programul guvernamental „Prima casă”.



Programul „Prima casă” rămâne totuși cel mai important pilon de finanțare - pentru anul în curs mai bine de jumătate din plafonul alocat fiind epuizat încă din primele 6 luni ale lui 2018. În prezent, fondurile disponibile pentru programul „Prima casă” sunt sub 25%, în ciuda faptului că, la ora actuală, există o serie de programe care implică în cea mai mare parte condiții similare. Beneficiarii acestui program sunt tinerii - aproape 70% cu vârste între 25 și 35 de ani, iar 12% au mai puțin de 25 de ani.



# Principali factori care au influențat piața imobiliară în 2018

Întrebați care consideră că au fost în ultimele 12 luni principalii factori cu influență majoră asupra pieței imobiliare, respondenții noștri ne-au indicat 3 fenomene economice definitorii pentru anul în curs:

## \*Evoluția indicelui ROBOR

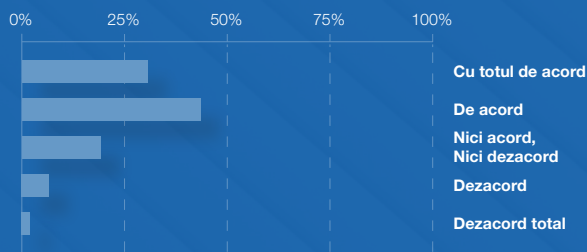
Analiștii din piață și logica economică susțin că majorarea ROBOR, cel puțin în cazul indicelui la 3 luni, nu poate depăși nivelul de 3,5%, care este la ora actuală nivelul ratei Lombard.

În ultimele luni în piață s-au remarcat următoarele tendințe:

ROBOR la trei luni a scăzut la 3,18%, față de 3,21% - remarcându-se cea mai scăzută valoare a indicelui ROBOR 3M din 29 iunie 2018;

ROBOR la șase luni a scăzut la 3,38%, de la 3,40% - cea mai mică valoare pentru indicele ROBOR 6M din 3 iulie 2018. [sursa: economica.net]

Evoluția indicelui ROBOR



## \*Cererea de achiziții în creștere

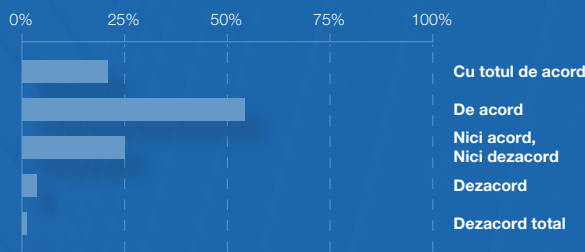
În perioada ianuarie-septembrie 2018 numărul locuințelor vândute a ajuns la 427.960.

- București (59.851);
- Ilfov (30.621);
- Timiș (26.088);
- Cluj (24.854);
- Brașov (20.180).

[\*sursa: Imobiliare.ro]

Cererea de locuințe este însă în continuă creștere, un indiciu important fiind dat de solicitările pentru autorizațiile de construcție din primele 7 luni ale anului - s-au eliberat 24.950 de autorizații de construire pentru clădiri rezidențiale, în creștere cu 7,6% față de primele șapte luni ale anului precedent [conform datelor de la Institutului Național de Statistică (INS) prezentate de Imobiliare.ro].

Cererea de achiziții în creștere



### \*Creșterea prețurilor proprietăților

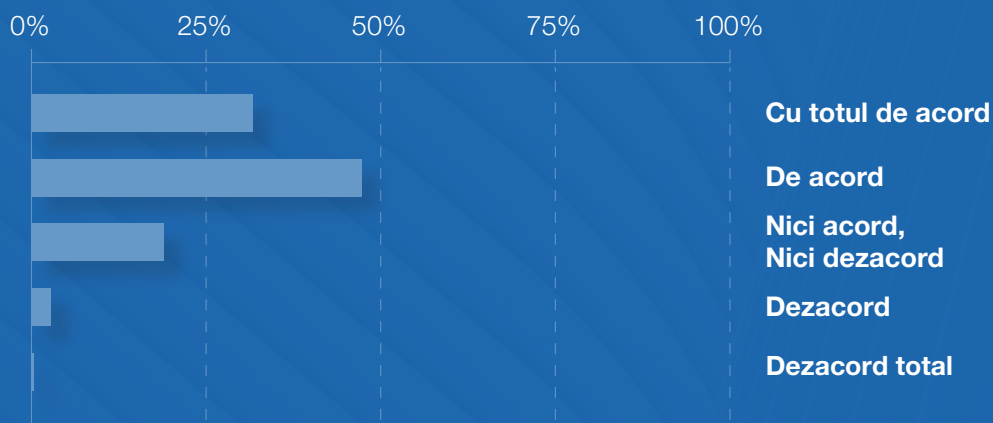
Odată cu creșterea cererii pe piața imobiliară, în acest an s-a remarcat și o creștere a prețurilor pentru locuințe. Este atât cazul Bucureștiului cât și cel al centrelor regionale - Cluj, Iași, Timișoara, etc.

La finalul lunii august în Cluj-Napoca s-a înregistrat o creștere de sub 1% într-o lună - media prețurilor cerute în Cluj trecând de 1.500 euro/mp.

Lucrurile au arătat similar și în Iași unde s-a înregistrat cea mai mare creștere a prețului mediu solicitat de către vânzătorii de apartamente care s-a majorat cu 2,9%, de la 1.016 la 1.045 de euro pe metru pătrat.

Despre o evoluție mult mai temperată putem vorbi în Timișoara unde, în aceeași perioadă, a avut loc o ușoară creștere a prețului mediu solicitat de către vânzători, respectiv un plus de 0,3%, de la 1.200 la 1.204 euro pe metru pătrat util.

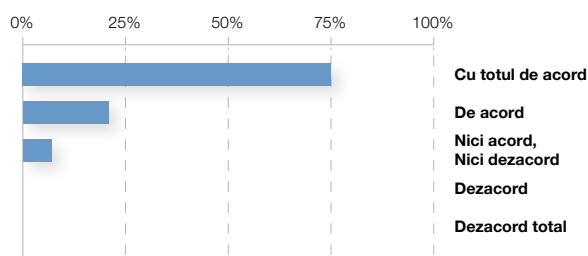
### Creșterea prețurilor proprietăților



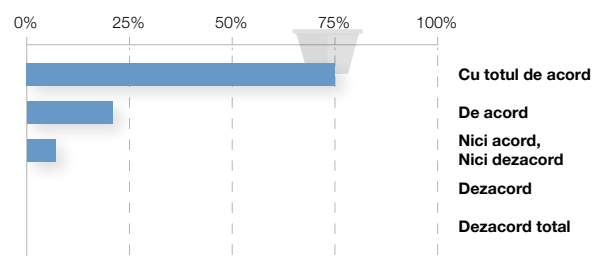
# Tendențe și așteptări pentru 2019

Clienții și agenții din piața imobiliară - respondenți ai acestui studiu - au demonstrat un optimism moderat atunci când au fost întrebați ce preconizează că urmează să se întâmple cu piața imobiliară anul viitor. Mai puțin de 10% dintre aceștia cred că în 2019 piața imobiliară va cunoaște o îmbunătățire semnificativă, în timp ce peste 35% cred că prețurile pentru imobile vor crește cu până la 10%.

Transparența în derularea etapelor de tranzacționare  
Raspunsuri: 281 / Ezitari: 0



Transparența în derularea etapelor de tranzacționare  
Raspunsuri: 281 / Ezitari: 0



**Tabloul pieței imobiliare estimat pentru anul viitor de către analiști este, însă, mult mai complex și vine cu atât cu vești bune cât și cu avertizări pentru agenți și clienți pentru a fi mai precauți în tranzacționări:**

- ✓ În perioada 2009 - 2017 aproximativ 80% dintre creditele ipotecare acordate au fost prin Programul „Prima Casă”, cel care, cel puțin la nivel psihologic, este cel mai atractiv sistem de finanțare pentru locuințe și care permite cel mai mare grad de îndatorare de pe piața creditelor ipotecare. Veștile pentru anul următor ar putea fi mai puțin bune pentru cei interesați să acceseze acest program. Acesta ar putea fi încetinit ca urmare a analizelor și avertizărilor venite de la Fondul Monetar Internațional - în 2019 urmând să fie alocate fonduri cu 25% mai mici;
- ✓ Majorarea ROBOR, cel puțin în cazul indicelui la 3 luni, nu va depăși nivelul de 3,5%. În 2018 ROBOR la trei luni a scăzut la 3,18%, față de 3,21%, ROBOR la șase luni a scăzut la 3,38%, de la 3,40%;
- ✓ În 2018 s-a remarcat tendința de încetinire a scumpirilor de pe piața locuințelor. Aceasta este atestată și de faptul că ritmul anual de creștere a prețurilor (T3 2018 față de T3 2017) se află, în momentul de față, la 5,6% – în condițiile în care, în perioada similară din 2017, același indicator se situa aproape de pragul de 10%. (conform raportului Q3 2018 realizat de Analize Imobiliare și Imobiliare.ro)
- ✓ Analiștii estimează că în 2019 prețurile locuințelor vor stagna sau înregistra cel mult ușoare creșteri, urmând ca până în 2022, în marile orașe, prețurile să ajungă la valori mai mari în special în zonele cu cel mai mare potențial de dezvoltare economică.

“

La nivel general 2018 a adus după sine o ușoară apreciere a prețurilor locuințelor și un număr total de tranzacții mai mic față de 2017, cel puțin până la acest moment. Mărirea gradului de îndatorare, creșterea ROBOR, mediul politic și economic instabil, zvonurile privitoare la o viitoare criză imobiliară au influențat percepția cumpărătorilor și a micilor investitori, care au amânat în multe cazuri decizia de cumpărare sau inițiativa de a porni proiecte noi. Asta a făcut ca în a doua jumătate a anului să crească numărul de zile petrecute pe piața a unei proprietăți și să scadă numărul de tranzacții față de aceeași perioadă a anului trecut. În plus proprietarii, atât cei de locuințe vechi cât și dezvoltatorii, au continuat să mărească prețurile de raft ale proprietăților neținând cont de tendința pieței de a-și încetini ritmul de tranzacționare. Dezvoltatorii au setat ritmul acestor creșteri de preț încă din primul trimestru al anului fundamentându-și decizia pe costurile crescute cu mâna de lucru, pe dificultatea identificării de personal angajat, costuri majorate ale materialelor de construcție.

Piața însă arată încă bine, personal nu cred că există motive reale de îngrijorare, perspectivele pentru 2019 fiind pozitive. Suntem în continuare o piață atractivă pentru investitori, o piață în plină dezvoltare economică, piață ce oferă randamente interesante, iar pentru 2019 mă aștept la o reaşezare, stabilizare a pieței, eventuale corecții de preț sau ușoare blocaje pe acele segmente de piață ce cuprind bunuri imobile ce sunt actualmente supraevaluate sau care nu au caracteristici de piață interesante și viabile pentru consumatori, nicidecum la o criză pe piața imobiliară. “

Mădălina Vasile, Broker/Owner RE/MAX Properties



“

Ne așteptăm la un 2019 bun, cu o cerere sănătoasă și prețuri în curs de stabilizare. Cumpărătorii vor fi din ce în ce mai pretențioși, iar atribute precum localizarea, seriozitatea și prestigiul dezvoltatorului sau conceptul de locuință propus vor conta din ce în ce mai mult. Vom vedea în marile orașe primele livrări de locuințe din noua generație, conceptele pregătite după criză. Bineînțeles, vor exista diferențe de la un oraș la altul și probabil că cel mai bine vor performa centrele regionale precum Timișoara, Cluj sau Iași, dar și orașe de dimensiuni medii care trec printr-o perioadă bună - Sibiu, Oradea, Arad.

Daniel Crainic, CMO imobiliare.ro



# Analiza comparativă cu alte piețe europene

## Contexte economice și percepții cu influență directă asupra pieței imobiliare din Europa:

- ✓ Brexit-ul continuă să fie o problemă de actualitate care afectează industria imobiliară din Europa cu efecte vizibile pe piața tranzacțională din Anglia. În acest context tumultuos există, desigur, și piețe câștigătoare - cum este cazul Germaniei - către care migrează atenția investitorilor și cumpărătorilor;
- ✓ Densificarea zonelor urbane a generat și continuă să genereze - pentru principalele orașe din Europa - o cerere mai mare pe piața imobiliară. Fenomenul este vizibil și în România unde, în perioada ianuarie-septembrie 2018, cele mai multe locuințe au fost vândute în București (59.851), Ilfov (30.621), Timiș (26.088), Cluj (24.854), Brașov (20.180);
- ✓ Preocuparea majoră a principalilor actori din piața imobiliară europeană (investitori și brokeri/proprietari de agenții imobiliare) se raportează la riscul latent generat de neconcordanța dintre presiunea/nevoia de a investi și teama că prețurile vor putea crește exponențial.
- ✓ Topul celor mai căutate orașe europene pentru tranzacționările imobiliare:
- ✓ Berlinul rămâne cel mai căutat oraș pentru tranzacționările imobiliare;
- ✓ Frankfurtul, centrul financiar al Germaniei, începe să resimtă beneficii concrete în urma deciziilor luate de Anglia cu privire la UE;
- ✓ Copenhaga se remarcă printr-o infuzie de populație generată de creșterea și calitatea locurilor de muncă de aici. Odată cu acest fenomen, așa cum era de așteptat, interesul investitorilor în imobiliare a crescut proporțional;
- ✓ Munchen se remarcă prin interes investițional major dar și prețuri foarte ridicate pe piața imobiliară;
- ✓ Hamburg se menține încă în topul celor mai căutate orașe pentru tranzacțiile imobiliare dar începe să piardă, încet dar sigur, teren în fața altor orașe ca efect al prețurilor foarte ridicate din piață.

## Costurile pentru închirierea sau cumpărarea de locuințe:

- ✓ Românii sunt printre cei mai norocoși europeni. Cheltuielile aferente locuințelor lor sunt unele dintre cele mai mici din UE. Singurele țări unde locuitorii plătesc mai puțin sunt doar Bulgaria (69% sub media UE) și Polonia (63% sub media UE), potrivit datelor biroului de statistică Eurostat;
- ✓ La polul opus se află Luxemburg, unde prețurile sunt la acest capitol cu 63% peste media înregistrată la nivelul Uniunii. Acest stat este urmat în top de Marea Britanie (59% peste medie UE) și Danemarca (53% peste media UE).

# Concluzii

- ✓ Atunci când vine vorba de tipul de comunicare preferat de clienți pentru a fi la curent cu stadiul unei tranzacționări imobiliare, respondenții studiului nostru consideră că a comunica “față-în-față” cu agentul imobiliar rămâne cea mai clară, sigură și credibilă variantă.
- ✓ Cele mai importante provocări pentru tranzacționările în domeniul imobiliar sunt generate de preț.
- ✓ O tendință interesantă din piața imobiliară în ultimele 12 luni se remarcă în orașele mari unde cele mai multe proiecte cu potențial au fost dezvoltate în jurul unor centre de business - corporații.
- ✓ Programul „Prima casă” rămâne cel mai important pilon de finanțare și în 2018.
- ✓ Cu toate acestea, în 2019 Programul „Prima casă” ar putea fi încetinit ca urmare a analizelor și avertizărilor venite de la Fondul Monetar Internațional - urmând să fie alocate fonduri cu 25% mai mici.
- ✓ Întrebați care consideră că au fost în ultimele 12 luni principalii factori cu influență majoră asupra pieței imobiliare, respondenții noștri ne-au indicat 3 fenomene economice definitorii pentru anul în curs: evoluția indicelui ROBOR, cererea de achiziții în creștere și creșterea prețurilor proprietăților.
- ✓ Tabloul pieței imobiliare estimat pentru anul viitor de către analiști este destul de complex și vine cu estimări negative și pozitive deopotrivă.
- ✓ Mai puțin de 10% dintre respondenții studiului cred că în 2019 piața imobiliară va cunoaște o îmbunătățire semnificativă, în timp ce peste 35% cred că prețurile pentru imobile vor crește cu până la 10%.
- ✓ Brexit-ul continuă să fie o problemă de actualitate care afectează industria imobiliară din Europa. În acest context tumultuos există, desigur, și piețe câștigătoare - cum este cazul Germaniei, către care migrează atenția investitorilor și cumpărătorilor;
- ✓ Densificarea zonelor urbane generează - pentru principalele orașe din Europa - o cerere mai mare pe piața imobiliară.
- ✓ Fenomenul este vizibil și în România unde, în perioada ianuarie-septembrie 2018, cele mai multe locuințe au fost vândute în București, Ilfov, Timiș, Cluj, Brașov;
- ✓ Preocuparea majoră a principalilor actori din piața imobiliară europeană (investitori și brokeri/proprietari de agenții imobiliare) se raportează la riscul latent generat de neconcordanța dintre presiunea/nevoia de a investi și teama că prețurilor vor putea crește exponențial.

# Ești interesat să te dezvolți pe piața imobiliară sub umbrela unui brand puternic?

Ești deja agent imobiliar, dar nu ești mulțumit de rezultate?

Lucrezi în vânzări, dar vrei să îți crești veniturile considerabil?

Vrei să obții venituri mari chiar de la primul job?



**AFLĂ CUM POȚI DEVENI AGENT RE/MAX**

**AFLĂ CUM POȚI DEȚINE O FRANCIZĂ RE/MAX**

## Despre RE/MAX

RE/MAX a ajuns lider mondial în imobiliare cu peste 100.000 de agenți afiliați în 100 de țări, după 42 de ani de creștere continuă, de la un singur birou deschis în 1973, în Denver, Colorado. Agenții noștri constituie cea mai puternică forță de vânzări imobiliare din lume. Prin eforturile lor, am făcut posibil să spunem că nimeni în lume nu vinde mai multe imobiliare decât RE/MAX.

În România, RE/MAX este franciza din domeniul imobiliar cu cea mai mare extindere, fiind prezenți în 12 orașe din întreaga țară, cu peste 20 de birouri.

Strategia RE/MAX este perfect adaptată pentru a dezvolta aici o rețea puternică de agenți și birouri - la fel ca în zeci de alte țări din Europa și din întreaga lume.

Birourile brokerilor RE/MAX sunt adevărate "real estate factories", iar antreprenorii își dezvoltă afacerile într-un ritm ascendent de la un an la altul.

Pentru un antreprenor, franciza RE/MAX este o adevărată oportunitate - o afacere "la cheie" cu o investiție minimă, fără a fi necesare stocuri ce pot atinge valori uriașe, fără costuri salariale, având un potențial rapid de creștere.

Planul nostru de dezvoltare pentru România vizează 110 birouri francizate și peste 1.000 de agenți afiliați RE/MAX până în anul 2023 și este bazat pe acordarea unui suport total pentru agenții și francizații noștri, în educație, tehnologie, promovare și branding, generând cel mai performant și antreprenorial mediu de business în această industrie.



## Despre Imobiliare.ro

IMOBILIARE.RO este cel mai mare portal de imobiliare din România; aici își pot publica ofertele atât agențiile imobiliare, cât și persoanele particulare. www.imobiliare.ro a fost lansat în anul 2000.

Astăzi, peste 1000 de agenții imobiliare beneficiază de serviciile noastre, înregistram peste 1 milion de vizitatori unici lunar, promovăm cele mai noi ansambluri rezidențiale și comerciale, dezvoltăm parteneriate cu publicații și portaluri prestigioase, avem numeroase apariții în presă și sprijinim cele mai importante târguri și evenimente imobiliare.

