



Majoritatea proprietarilor care au apartamente de vânzare sunt deschiși să facă vizionări în urma relaxării restricțiilor de circulație, iar 70% dintre ei au în vedere o scădere de preț, pe fondul pandemiei. În opinia participanților la studiu, pe primul loc în rândul motivelor care împiedică, în momentul de față, încheierea unor tranzacții se situează starea de urgență și restrângerea liberei circulații impuse pe fondul pandemiei de COVID-19.

În strânsă corelație se află, desigur, atmosfera de nesiguranță creată de situația din domeniul sanitar, care a afectat disponibilitatea clienților de a face vizionări. Dintre cei care au răspuns chestionarului, 75% au o proprietate de vânzare, iar 25% de închiriat.

Astfel, 75,5% dintre vânzători au declarat că vor primi clienți în vizită după încheierea situației de urgență, 23% au precizat că vor face asta doar dacă se vor folosi materiale de protecție și doar 1,5% au spus că nu sunt dispuși să primească potențiali cumpărători.

În rândul celor care au imobile de închiriat, 98% au declarat că vor primi clienți la vizionare după relaxarea condițiilor de deplasare, în vreme ce doar 2% au spus că nu; dintre proprietarii deschiși la vizionări, 88% au precizat că vor face acest lucru doar dacă se va folosi echipament de protecție.

Cum vor evolua prețurile pe piața imobiliară

Dintre potențialii vânzători, 14% se așteaptă să vândă în maximum o lună, 36% în una până la trei luni, 27% în trei până la șase luni, iar 23% în peste șase luni. Totodată, 30% au declarat că nu au scăzut prețul pentru a putea vinde, în vreme ce 31% au aplicat o scădere de până la 5%, 26% și-au redus pretențiile cu 5%-10%, iar 13% cu un procent cuprins între 10%-20%.

Dintre cei care vor să închirieze, 21% se așteaptă să încheie o tranzacție într-o săptămână, 41% într-o lună, 25% în una până la trei luni, iar 13% în trei luni. Dintre proprietarii din această categorie, 30% au declarat că nu au scăzut prețul pentru a putea vinde, în vreme ce 19% și-au redus așteptările cu până la 5%, 30% cu 5%-10%, 16% cu 10%-20%, iar 7% cu peste 20%.

Cât despre așteptările privind evoluția prețurilor, 52% dintre proprietarii-vânzători sunt de părere că prețurile vor rămâne la fel în perioada următoare, în vreme ce 22% se așteaptă la scăderi de până la 5%, 18% la un minus de 5%-10%, 3% la un declin de 10%-20%, iar restul estimează că vor avea loc scăderi de peste 20%. Dintre cei care vor să închirieze, 39% cred că prețurile vor rămâne la fel în perioada următoare, 17% cred că acestea vor scădea cu până la 5%, în vreme ce 23% se așteaptă la un recul de 5%-10%, 11% la un minus de 10%-20%, iar aproximativ 10%

estimează că vor avea loc scăderi de peste 20%.

70% dintre vânzători ar fi dispuși să colaboreze cu o agenție

Dintre cei care au o proprietate disponibilă spre vânzare, 70% ar fi deschiși la o colaborare cu o agenție în schimbul unui comision, în vreme ce 30% au declarat că nu. Totodată, 46% dintre respondenți consideră că vor avea nevoie de promovare plătită pentru a putea vinde mai repede, iar 54% consideră că nu. Ca modalități de promovare, 32% dintre vânzători ar fi interesați de realizarea unor materiale video, 32% de tururi virtuale, 15% de vizionări video live, iar 21% de încheierea unui contract online. 21% au declarat că ar fi dispuși să plătească pentru realizarea unui material video, 29% pentru un tur virtual, 11% pentru realizarea unei vizionări video live, 23% pentru antecontractul online, 5% pentru echipamentul de protecție (restul nefiind dispuși să plătească pentru niciuna dintre aceste facilități).

Dintre proprietarii dornici să închirieze, 66% ar fi deschiși la o colaborare cu o agenție în schimbul unui comision, în vreme ce 34% au declarat că nu. Pe de altă parte, 48% dintre respondenții din această categorie sunt de părere că vor avea nevoie de promovare plătită pentru a putea vinde mai repede, iar 52% cred că nu.

În ceea ce privește modalitățile de promovare, 42% dintre respondenții din această categorie s-au arătat interesați de realizarea unor materiale video, 30% de realizarea unor tururi virtuale, 11% de vizionările video live, iar 17% de încheierea unui contract online. Pe de altă parte, 12% au declarat că ar fi dispuși să plătească pentru video, 10% pentru turul virtual, 2% pentru vizionarea video live, 4% pentru antecontractul online, 6% pentru echipamentele de protecție – în vreme ce restul nu ar fi dispuși să plătească pentru aceste facilități.

*

*

*--- imobiliare.ro