The demand of lodgings is down by half since the crisis began, compared to the end of 2007, although the prices also dropped by half in this interval. Those interested in purchasing homes are no longer looking for “dream houses,” but for lodgings adapted to their needs and budgets, according to real estate consultants quoted by Mediafax.

“Landlords have released for sale in Bucharest 15% more lodgings than the total offer reported in 2007 and 24% more than in 2006, although the prices demanded today are more than 50% lower than the prices reported at the peak moment at the end of 2007. These figures show that we are in a buyers’ market, with buyers clearly favored in the negotiation and acquisition process,” according to a survey by homefinders.ro portal, released on Thursday at the tIMOn National Real Estate Fair.

The portal is destined to home buyers, helping them purchase a house, for a commission that starts from 980 Euro.

Ion Cătuţoiu, general manager of the company Real Time, says that after a time when Romanians who wanted to buy a house were looking for a “dream home,” now they have adjusted their demands to the current situation.

“People are no longer looking for ‘dreams’ but for good prices, good location, decent surface, they are no longer look for pompous marketing campaigns,” Catutoiu told a press conference.

Cererea şi preţurile locuinţelor, la jumătate faţă de 2007. Românii nu mai caută "vise", ci locuinţe adaptate nevoilor şi bugetului

Cererea de locuinţe s-a înjumătăţit de la declanşarea crizei economice, la sfârşitul anului 2007, deşi preţurile au scăzut cu acelaşi procent în acest interval, iar cei interesaţi nu mai caută "vise", ci locuinţe adaptate nevoilor şi bugetului, spun consultanţii imobiliari, cintati de Mediafax.

"Proprietarii au scos la vânzare în Bucureşti cu 15% mai multe locuinţe decât totalul ofertei promovate în 2007 şi cu 24% mai multe decât anul 2006, deşi preţurile solicitate astăzi sunt cu peste 50% mai mici decât preţurile din momentul de maxim înregistrat la sfârşitul anului 2007. Statistic, volumul cererii este de asemenea la mai puţin de 50% faţă de cel din 2006-2007. Aceste cifre arată că suntem într-o piaţă a cumpărătorilor, care sunt net favorizaţi în procesul de negociere şi achiziţie ", se arată într-un studiu realizat de portalul homefinders.ro, lansat joi la Târgul Imobiliar Naţional - tIMOn.

2012 - anul vanzarilor la jumatate de pret

Portalul, fondat de Matei Maloş, care a înfiinţat şi site-ul magazinuldecase.ro, vândut în 2010 către Sanoma Digital, este destinat cumpărătorilor de locuinţe, pe care îi asistă la achiziţia unei locuinţe, pentru un comision care porneşte de la 980 de euro.

Maloş a arătat că 2012 este anul cu cele mai multe apartamente la vânzare la jumătate de preţ, şi având în vedere că cererea eligibilă este în scădere din cauza normelor de creditare impuse de BNR, iar pe piaţă este supraofertă, acesta este un moment bun pentru achiziţia de locuinţe.

Romanii nu mai cauta "vise"

Pe de altă parte, Ion Cătuţoiu, directorul general al companiei Real Time, spune că după o perioadă în care românii care voiau o locuinţă căutau "vise", acum aceştia şi-au adaptat cerinţele situaţiei actuale.

"După o perioadă în care toată lumea credea că trebuie să se construiască locuinţe, că trebuie să cumpărăm casele de pe hârtie, că avem nevoie de două case, una la munte, una la mare, că

salariile vor creşte, am descoperit că românii trebuie să-şi cumpere o casă în funcţie de nevoi şi de puterea de cumpărare. Oamenii nu mai caută acum «vise», ci caută preţuri bune, locaţie bună, suprafaţă decentă, nu mai caută campanii de marketing pompoase", a spus Cătuţoiu, într-o conferinţă de presă.

În opinia sa, preţul unei locuinţe nu trebuie privit într-un mod independent şi singular, locuirea însemnând rata al bancă, costuri de întreţinere, costuri şi timp de deplasare.

"Românii pot să cheltuie maxim 40-50% din venitul familiei pentru o locuinţă (rata la bancă, întreţinere, utilităţi). Clientul din piaţa rezidenţială a anului 2007 s-a maturizat în 2012. Acum analizează comparativ opţiunile, le califică în funcţie de nevoi şi găseşte decizia optimă pentru el", a adăugat Cătuţoiu.