Studiu Romanian.Realestate: 41% dintre românii care tranzacționează pe piața rezidențială nu își doresc intermedierea unui agent

BUCURESTI - 2 iulie 2020 ora 17:51
Comunicat tip General in Arhitectura / Design, Afaceri, Imobiliare

București, 14.04.2020.
Aproape jumătate (41%) dintre români nu își doresc implicarea unui agent într-o tranzacție imobiliară, relevă un studiu efectuat, în luna martie 2020, de către portalul Romanian.Realestate, detinut de catre Freedom Group, companie de consultanță imobiliară fondată de către antreprenorul Octavian Bădescu. Desfășurată online, cercetarea a vizat identificarea principalelor nevoi ale clienților români implicați în tranzacționări pe piața rezidențială, iar aceasta a fost identificata ca principal obiectiv.



În ceea ce privește aspectele determinante într-o tranzacție imobiliară, amplasarea proprietății contează în cazul a 84% dintre respondenți, prețul - pentru 69%, suprafața - pentru 57%, iar apropierea față de diferite puncte de interes cum sunt supermarketuri, farmacii, restaurante etc. contează - pentru 50% dintre clienți. În ceea ce privește evoluția pieței rezidențiale până la finalul lui 2020, din punct de vedere al numărului de tranzacționări și al prețului imobilelor, Octavian Bădescu

estimează că numarul de tranzactionari va fi mai mic cu cca 15-20% comparativ cu 2019. In privinta pretului imobilelor nu poate fi anticipata evolutia, aceasta depinzand de mai multi factori necunoscuti la acest moment, insa - ca medie - o usoara scadere fiind un scenariu probabil.

„Segmentul tranzacționărilor rezidențiale a fost puternic lovit de această problema sanitara si de reactiile administratiei la ea, așa cum era de așteptat. Dat fiind specificul activității Freedom Group, trebuie să păstrăm în permanență un canal de comunicare deschis cu publicul căruia ne adresăm, adică cu toți oamenii implicați în tranzacții imobiliare pe cont propriu, precum și cu agenții imobiliari. Acesta a fost motivul pentru care am derulat în luna martie două studii: unul dedicat agenților și unul clienților, ambele categorii fiind active în București. Din rezultatele cercetării de piață care s-a adresat clienților, a reieșit că nivelul de educare al românilor in tranzactia imobiliara este relativ redus, pe de-o parte inca nu se percepe pe deplin valoarea pe care un consultant imobiliar bun o poate aduce in tranzactie pentru clientul pe care il reprezinta, iar pe de alta nu intotdeauna agentii ofera realmente respectiva valoare. Există implicit încă mulți oameni care nu vor să ia în calcul beneficiile tranzacționării prin intermediul unui profesionist și valorizează mai mult viteza cu care vând o proprietate, de exemplu, decât menținerea unui preț corect, aliniat valorii reale a imobilului. Rezultatele studiului confirma perspectivele de dezvoltare pe care le are site-ul Faracomision.ro, adresat celor care vor sa-si vanda singuri proprietatea, site prin care grupul nostru isi va intregi portofoliul de proiecte adresate pietei serviciilor de tranzactionare imobiliara, indiferent ca aceasta are loc cu sau fara ajutorul unui agent imobiliar”, a declarat Octavian Bădescu, fondatorul Freedom Group.

Printre cele mai importante așteptări pe care le au într-un proces de tranzacționare, clienții au menționat și: (1) un agent care să le înțeleagă exact nevoile și astfel să îi ajute să economisească resurse - 36%; (2) promovarea proprietății pe cât mai multe canale offline și online - circa 35%; (3) promptitudine - aproximativ 31%; (4) experiența agentului - 21%; (5) o evaluare corectă a proprietății - circa 19%; (6) ajutorul oferit de agent în procesul de negociere - 18%; (7) o ședință foto profesionistă - doar 8%; (8) brand-ul agenției imobiliare - sub 3%.

Conform studiului, doar 19% dintre respondenți își doresc să cumpere o proprietate ca investiție, și nu pentru uz personal. De asemenea, 70% dintre persoanele care au fost incluse în cercetare își doresc să cumpere imobile în centrul Capitalei sau în nord, inclusiv în zonele limitrofe, 74% sunt în căutarea unor spații mai mici de 120 mp, 77% doresc să achiziționeze apartamente, nu case, iar 82% vizează apartamente cu două sau trei camere. În ceea ce privește preferințele pentru anul de construcție, circa 20% sunt interesați de imobile construite înainte de cutremurul din 1977, iar aproximativ 20% tranzacționează doar imobile nou-construite.

Un alt rezultat al cercetării relevă și o putere de cumpărare destul de scăzută, cu 61% dintre respondenți care au declarat că țintesc unități cu o valoare sub 100.000 euro,

în timp ce numai 7% tranzacționează imobile de peste 250.000 euro.
Studiul a fost realizat în martie 2020 pe un număr de circa 150de persoane active in piata, dintre care 61% au tranzacționat proprietăți rezidențiale de cel puțin două ori în viață, iar 88% intenționează să o facă în următorul an. Din punct de vedere al veniturilor, 38% obtineau venituri sub 1.000 euro lunar, iar 19% peste 2.500 euro.
Despre Freedom Group
Freedom Group este brandul sub care se derulează activitățile de servicii de tranzactionare prin intermediul agenților imobiliari, proiectul fiind înființat de Octavian Bădescu, în 2017. Specializarea principală a companiei este pe segmentul de rezidențial. Compania s-a diferențiat prin specializarea pe reprezentarea exclusivă (a unei singure părți) într-o tranzacție imobiliară și are la acest moment 8 consultanți în echipă. Octavian Bădescu mai are in portofoliu portalul Romanian.Realestate si va lansa in curand site-ul FaraComision.ro, cele 3 proiecte complementare acoperind intreaga paleta de nevoi de servicii din piata de tranzactionare imobiliara.
Octavian Bădescu, fondatorul companiei, are o experiență de aproape 20 de ani în sectorul serviciilor, a fondat și condus companii relevante pe anumite nișe de piață, precum Retailplus Eastern Europe, achiziționată în 2012 de o companie aparținând grupului AC Nielsen, unul dintre liderii mondiali ai pieței de cercetare sau Sameday Courier- prima companie românească listată pe piața AeRO a Bursei de Valori București (BVB), achiziționată în 2017, de eMAG.

COMUNICATEDEPRESA.RO