



# Buy back-ul imobiliar la microscop

Un instrument de vânzare des folosit de țările occidentale, buy back-ul imobiliar, a apărut și în România în urmă cu doi ani

Cel mai sensibil aspect pe care îl prezintă acest sistem este subevaluarea cu până la 20% a vechii proprietăți.

de Alexandru Urzică  
alexandru.urzica@mediaon.ro

**C**hiar dacă la nivelul Capitalei compania Stein Construct a fost prima care a introdus în oferta de vânzare a propriilor apartamente și această metodă, o agenție imobiliară din Brașov practică acest sistem încă din 2005. „Este un produs nou care în ultimii doi ani a început să fie apreciat de către clienți. Cei care doresc să achiziționeze o casă prin noi în una dintre zonele pe care le dezvoltăm și dispun de o proprietate în Brașov pot să opteze pentru buy back”, explică Zoltan Haller, directorul Zoltim Trading. Potrivit acestuia, piața apartamentelor vechi din Brașov nu va fi destabilizată de acest sistem, întrucât există o cerere de

aproximativ 10.000 de apartamente de cumpărat. Până când cererea va fi mai mare decât oferta, prețurile nu vor scădea. Firma din Brașov a vândut prin buy back 20 de proprietăți.

## 25% din piață vândut prin buy back

Jucătorii de pe piața românească sunt de acord că acest sistem va prinde avânt datorită scepticismului pe care îl au românii față de cumpărarea unei locuințe în proiect. „Este greu de estimat cât se va dezvolta acest sistem însă pe termen scurt și mediu credem că va avea 25% din piață”, este de părere Sorin Lăcustă, director proiecte rezidențiale în cadrul Regatta. De același tradiționalism al autohtonilor se plânge și Karina Kraft, directorul de PR al Neocasa: „Cumpărătorii sunt încă reticenti în ceea ce privește această procedură de cumpărare. Depinde de cât de bine va fi explicat acest proces, cu accent pe avantajele sale, dacă oamenii vor fi atrași sau nu de buy back-ul imobi-

liar pentru achiziționarea unui apartament nou”.

## Cine e atras de buy back?

Serviciul buy back imobiliar se adresează unui număr ridicat de persoane și asta datorită valorii mici a creditului necesar, diferența fiind achitată de apartamentul vechi. Vizate sunt persoanele „cu venituri medii care au deja un apartament, dar își doresc mai mult confort. Prin clasa de mijloc înțelegem acele persoane/familii care dețin deja o locuință și au venituri lunare de cel puțin 1.000 de euro”, subliniază Răzvan Stroescu, manager Residential Brokerage Coldwell Banker.

„Constituie în primă fază o soluție pentru clasa medie, însă începe să fie folosit în orice tranzacție, inclusiv de către segmentul de lux, care investește în mai multe facilități, renunțând la apartamentul vechi”, completează Irina Petrescu, directorul Departamentului rezidențial din cadrul Esop Consulting.



„Buy back-ul imobiliar funcționează pe piața locală după aceleași reguli ca și în alte țări care au abordat această soluție cu mai mulți ani în urmă.”

**Răzvan Stroescu,**  
manager  
Residential Brokerage  
Coldwell Banker

## Dezavantajul schimbului de case

„Dezavantajele sunt reprezentate de riscul subevaluării, estimată chiar și până la 20% din valoarea reală a apartamentului. Totodată apartamentul vechi folosit pentru buy back poate atinge o valoare mai crescută până la finalizarea construcției apartamentului nou, prin urmare valoarea la care se evaluează inițial apartamentul vechi poate fi infe-

rioră celei la care poate fi evaluat în final”, evidențiază reprezentatul Neocasa. Fiecare parte își va urmări propriul interes: developerul să evalueze vechea locuință la un preț mai mic ca mai apoi să îl poată revinde la un preț mai bun, iar clientul să obțină o evaluare cât mai mare, astfel încât diferența de preț pe care trebuie să o achite să fie cât mai mică. „Dacă cele două părți nu se înțeleg, tranzacția nu se realizează”, conchide Stroescu. ■