

RAPORT DE ANALIZA II PIATA IMOBILIARA VALEA PRAHOVEI *** CERERE ***

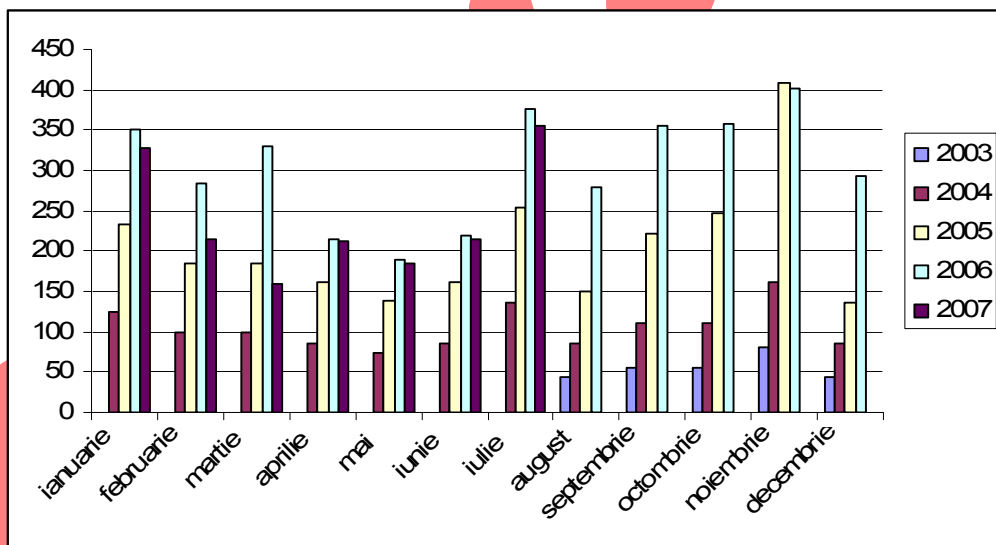
Studiul este realizat pe baza inregistrarilor si centralizatoarelor cumulate din cadrul activitatii Agentiei Imobiliare Mervani in perioada 2003 – 2007.

Raportul analizeaza toate datele referitoare la activitatea de prezentare a ofertelor, cererea si tranzactionarea inregistrata in perioada analizata fiind structurata in trei categorii:

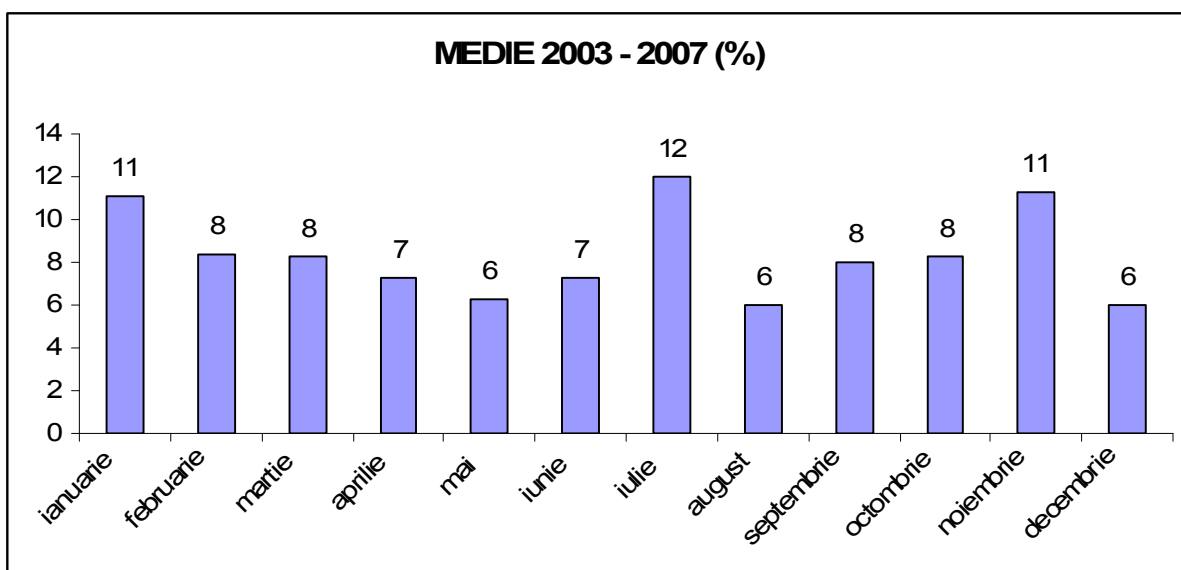
1. **Suspecti cumparatori**
2. **Prospecti cumparatori**
3. **Cienti cumparatori**

Suspectii au fost identificati pe baza vizitelor la sediu, telefoanelor si a e-mail-urilor inregistrate, prospectii au fost analizati pe baza fiselor de prospect si a contractelor de vizionare iar clientii au fost centralizati pe baza dosarelor de tranzactii precum si a facturilor si chitantelor aferente.

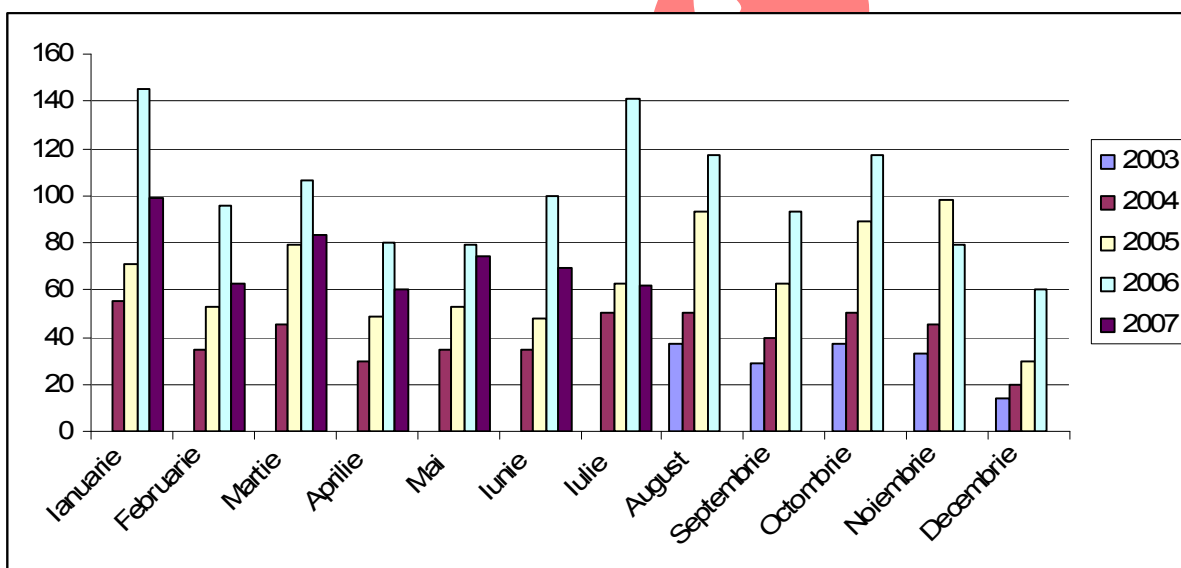
Suspecti cumparatori (respectiv persoane care au contactat agentia direct sau fie telefonic fie prin e-mail si care si-au manifestat interesul in achizitionarea unui imobil in zona) au fost inregistrati **9.338** pers.



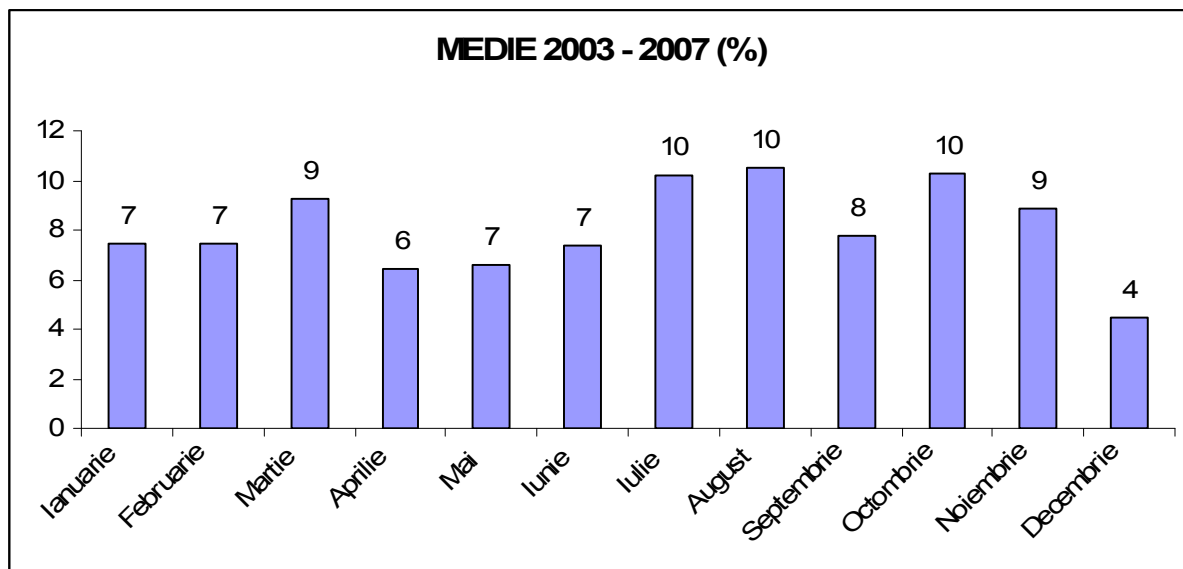
LUNA	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL
ianuarie		124	232	351	328	1035
februarie		99	185	283	214	781
martie		99	185	329	160	773
aprilie		86	162	215	213	676
mai		74	139	189	184	586
iunie		86	162	219	214	681
iulie		136	255	376	356	1123
august	44	86	149	279		558
septembrie	56	111	221	355		743
octombrie	56	111	246	357		770
noiembrie	81	161	409	402		1053
decembrie	44	86	136	293		559
TOTAL	281	1259	2481	3648	1669	9338



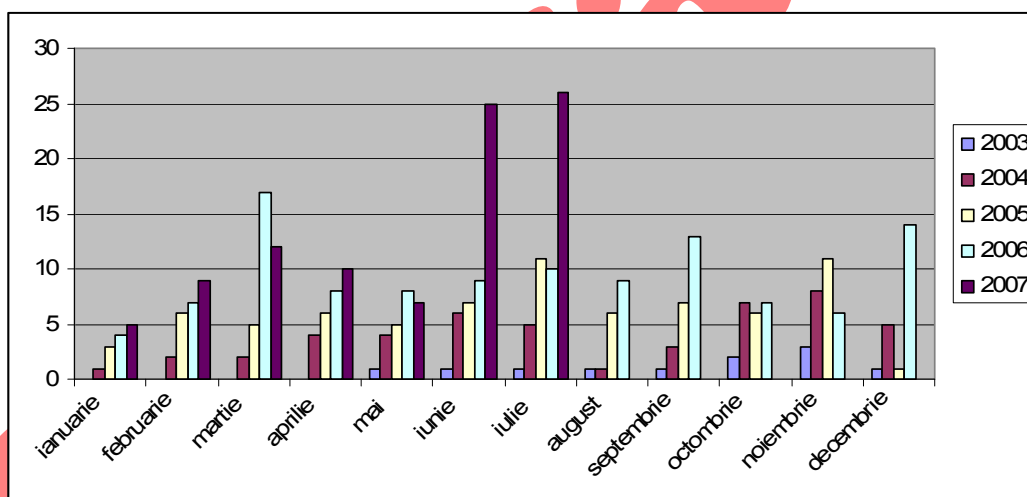
Prospecti comparatori (respectiv persoane care au fost la cel puțin o vizionare cu agentii firmei in zona) au fost identificati in numar de **3.152** pers.



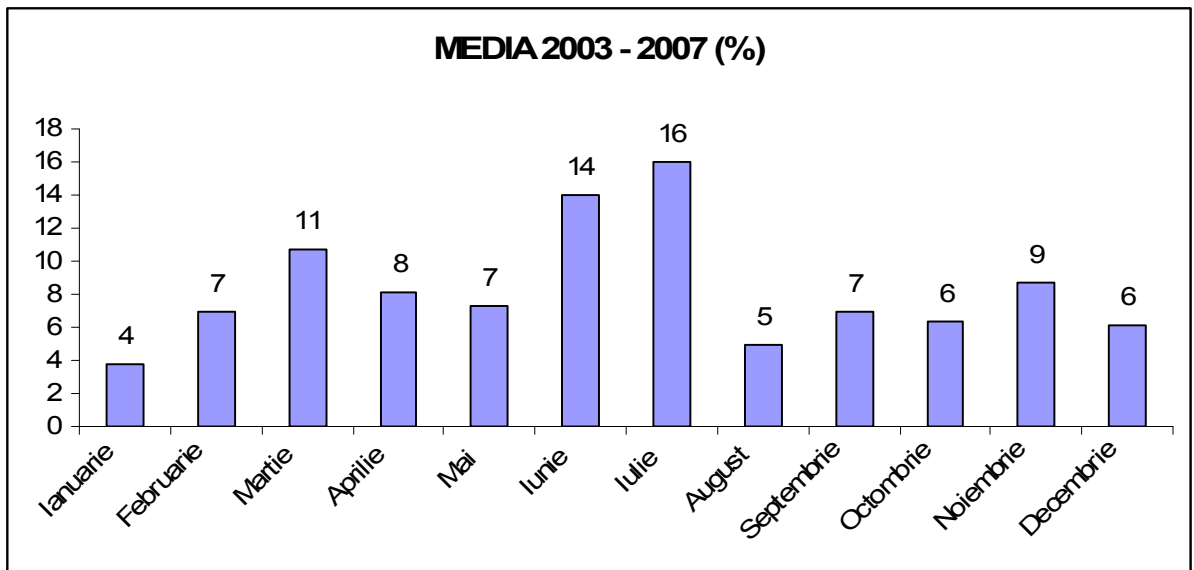
LUNA	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL
ianuarie		55	71	145	99	370
februarie		35	53	96	63	247
Martie		45	79	106	83	313
Aprilie		30	49	80	60	219
Mai		35	53	79	74	241
iunie		35	48	100	69	252
iulie		50	63	141	62	316
August	37	50	93	117		297
Septembrie	29	40	63	93		225
Octombrie	37	50	89	117		293
Noiembrie	33	45	98	79		255
Decembrie	14	20	30	60		124
TOTAL	150	490	789	1213	510	3152



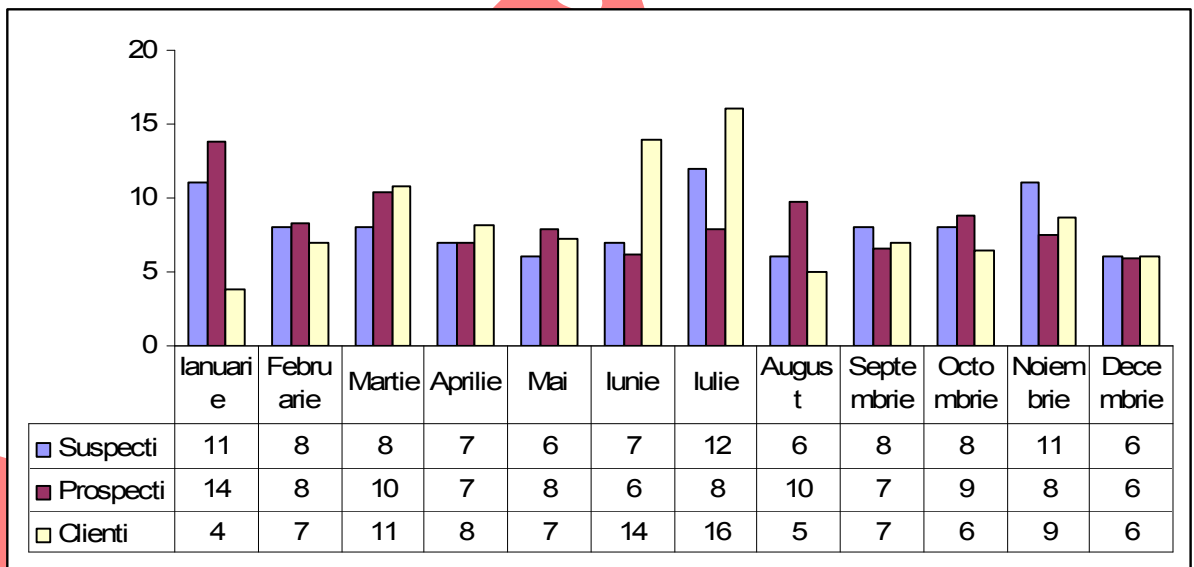
Clientsi cumparatori (respectiv persoane care au facut minim o achizitie in zona prin intermediul agentiei noastre) au fost **344** pers. (vanzari si inchirieri).



LUNA	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL
ianuarie		1	3	4	5	13
februarie		2	6	7	9	24
martie		2	5	18	12	37
aprilie		4	6	8	10	28
mai		4	5	8	7	24
iunie		6	7	9	25	47
iulie		5	12	10	27	54
august	2	1	6	9		18
septembrie	2	3	7	13		25
octombrie	3	7	6	7		23
noiembrie	4	9	11	6		30
decembrie	1	5	1	14		21
TOTAL	12	49	75	113	95	344



O situatie procentuala cumulativa poate fi observata si in graficul de mai jos, unde se poate observa situatia comparativa si raporturile dintre suspecti, prospecti si clienti. Astfel, daca in primele luni ale anului avem cel mai mare procent ocupat de suspecti si prospecti, la jumatatea anului ponderea cea mai importanta este ocupata de clienti. Daca in ianuarie, februarie, august si octombrie media suspectilor si prospectilor depaseste procentul ocupat de clienti in lunile martie, aprilie, iunie si iulie situatia se inverseaza.



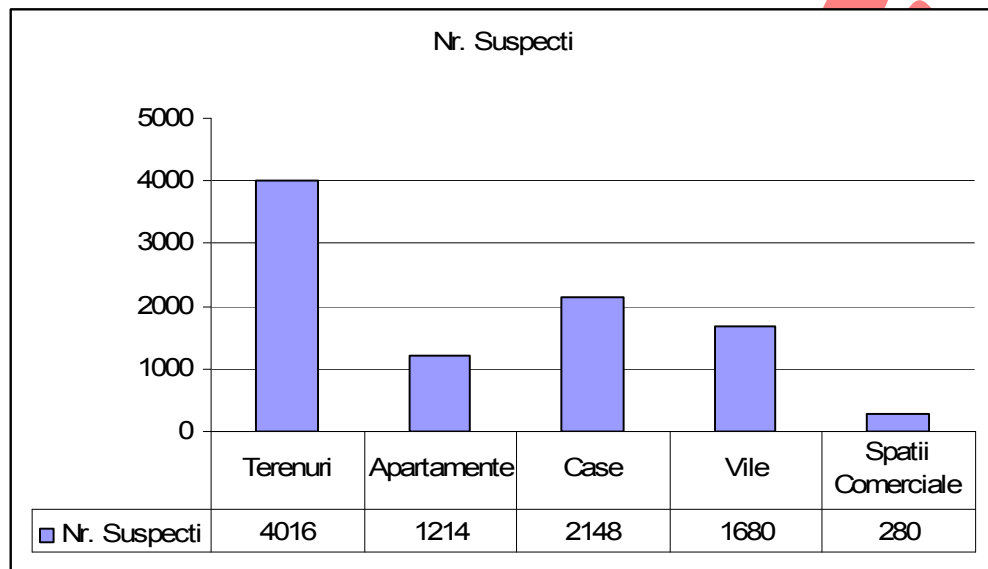
Este de remarcat faptul ca din totalul suspectilor doar 34% devin prospecti si aproximativ 4% din ei devin clienti. Raportat la numarul de prospecti, cei care devin clienti ocupa un procent de 11%. Daca ne raportam la "teorema probabilitatii din activitatea imobiliara", respectiv "... la 1000 suspecti, rezulta 100 prospecti si un client...", in cazul nostru la 10.000 suspecti (9338), rezulta 3000 prospecti (3152) si 300 de clienti (344). Mai exact la 3 suspecti rezulta un prospect si la 9 prospecti rezulta un client.

Randamentul rezultat in aceasta situatie este foarte bun si presupune, pe o logica matematica simpla, realizarea unei tranzactii imobiliare dupa identificarea a doar 27 de suspecti sau prezentarea ofertelor catre 9 prospecti cumparatori.

a). SUSPECTI CUMPARATORI

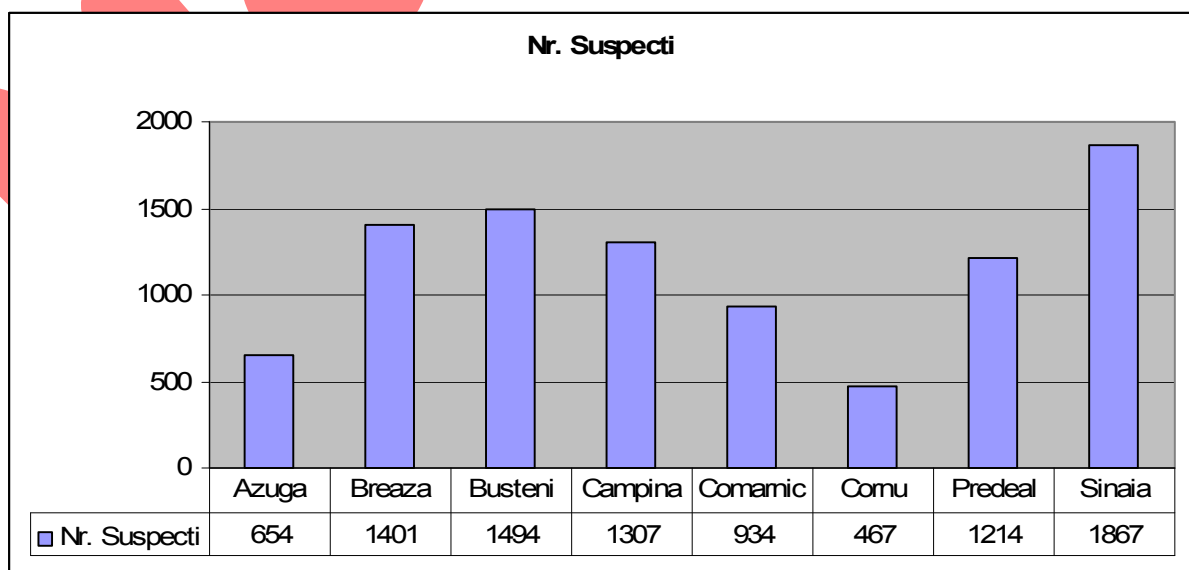
In ceea ce priveste categoria suspecti cumparatori putem analiza pornind de la numarul total al acestora, respectiv 9.338 de persoane. Daca ne raportam la perioada august 2004 – iulie 2007 (36 luni) putem identifica o medie generala de 259 de suspecti pe luna.

Daca dorim sa facem o clasificare a suspectilor cumparatori pe categorii de imobile solicitate identificam o pondere de 43% a cererilor pe terenuri, 41% pentru case si vile, 13% apartamente si doar 3% pentru spatii comerciale.



In ceea ce priveste repartizarea solicitarilor pe cele doua Zone de activitate putem identifica un procent de 66% (respectiv 6163 pers.) pentru Zona 1 si 34% (respectiv 3175 pers.) suspecti cumparatori cu solicitari pe Zona 2.

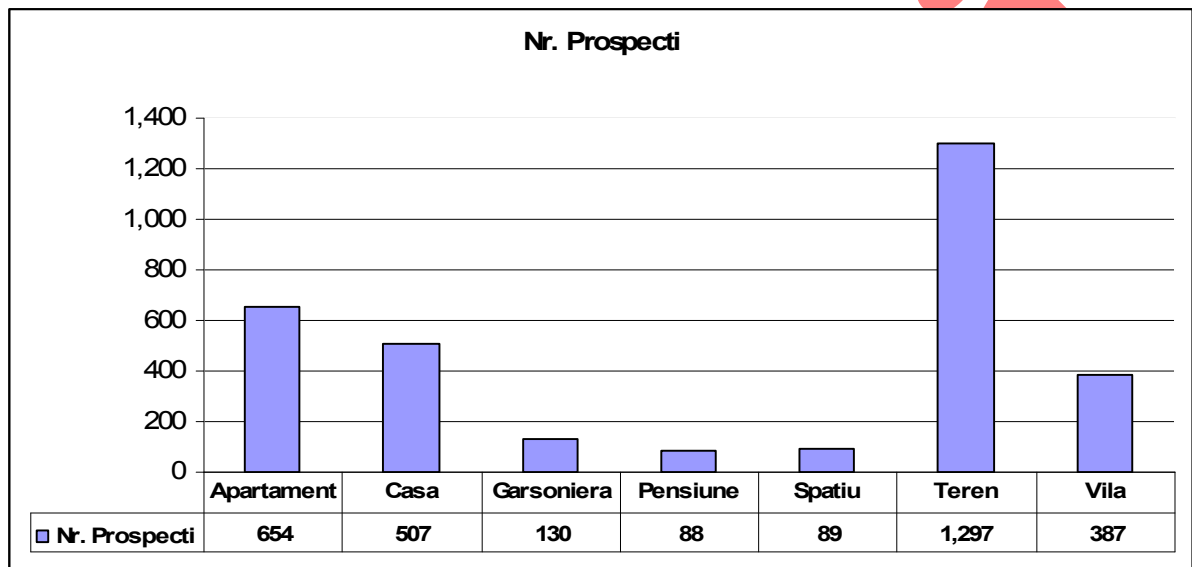
- **Zona 1** – Comarnic, Sinaia, Busteni, Azuga si Predeal
- **Zona 2** – Campina, Cornu, Breaza, Brebu si Provita



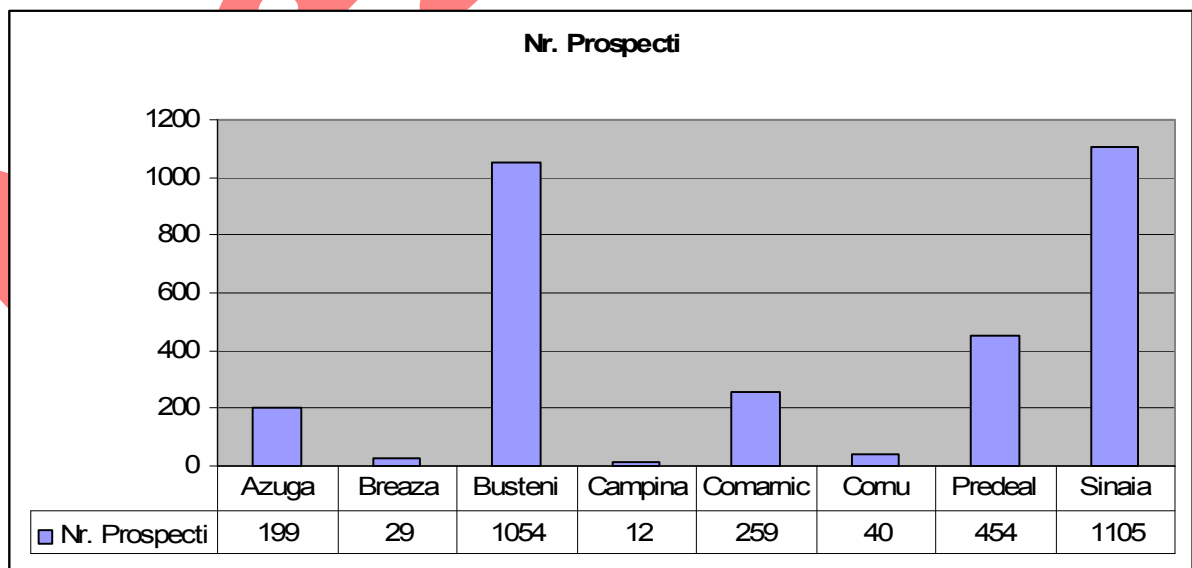
b). PROSPECTI CUMPARATORI

Pentru categoria prospecti cumparatori analiza porneste tot de la numarul total de potentiali cumparatori respectiv 3.152 de persoane. Raportat la perioada august 2004 – iulie 2007 (36 luni) putem identifica o medie generala de 88 de prospecti pe luna.

Clasificarea prospectilor cumparatori pe categorii de imobile solicitate remarca o pondere de 41% a cererilor pe terenuri, 28% pentru case si vile, 25% pentru apartamente si garsoniere si doar 6% pentru spatii comerciale si pensiuni.



Repartizarea solicitarilor din categoria prospecti cumparatori pe cele doua Zone de activitate putem scoate in evidenta un procent de 97% (respectiv 3071 pers.) pentru Zona 1 si doar 3% (respectiv 81 pers.) prospecti cumparatori cu solicitari pe Zona 2.

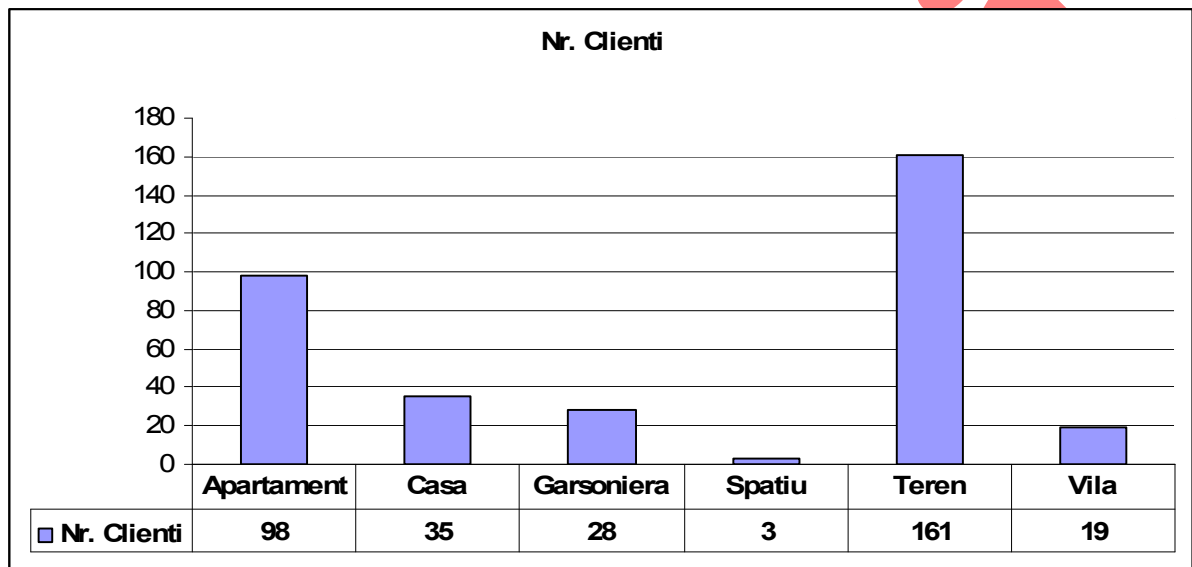


De remarcat diferenta mare intre suspectii transformati in prospecti din Zona 1 (aproximativ 50%) si cei din Zona 2 care ocupa un procent de doar 2,5%.

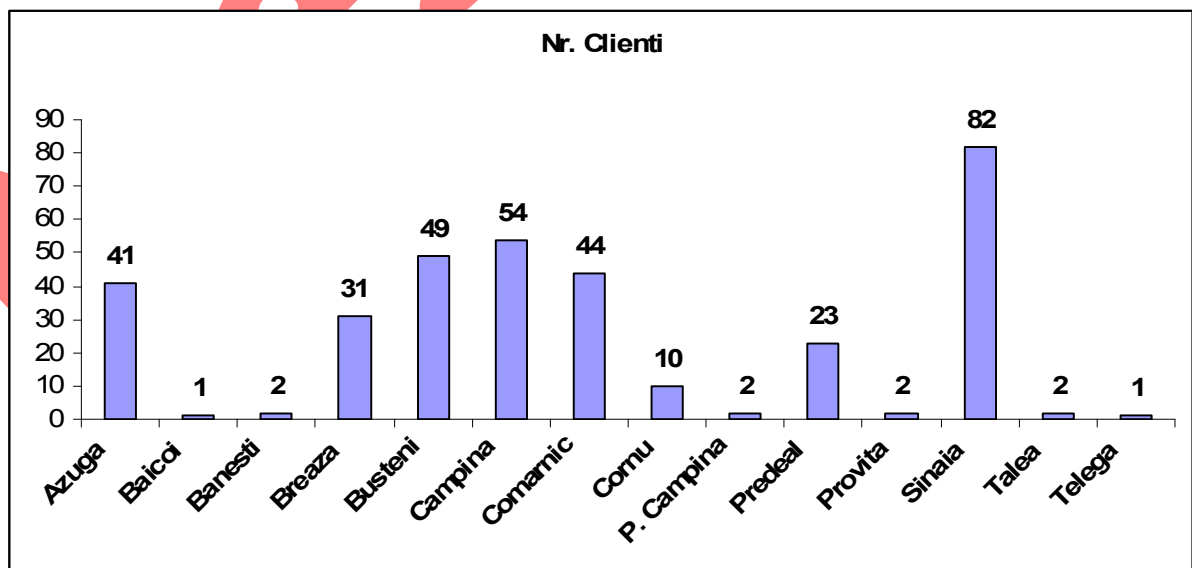
c). CLIENTI CUMPARATORI

Analiza clientilor cumparatori este raportata tot la numarul total al acestora respectiv 344 de persoane. Daca impartim la cele 36 de luni, luate ca referinta (perioada august 2004 – iulie 2007), identificam o medie generala de 9 clienti pe luna.

Clasificarea pe categorii de imobile evidentiaza o pondere a vanzarilor de terenuri de 47%, un procent de 36% pentru apartamente si garsoniere ,16% pentru case si vile, si doar 1% pentru spatii comerciale si pensiuni.



Cele doua Zone isi impart procentul de 100%, in cazul tranzactiilor efectuate, astfel: 69% (respectiv 239 pers.) realizate cu imobile din Zona 1 si restul de 31% (respectiv 105 pers.) clienti cumparatori cu tranzactii pe Zona 2.



De remarcat faptul ca in Zona 2 o mare parte din suspecti trec direct in faza de client fara a mai trece prin faza intermediara de prospect cumparator.

O situatie interesanta este cea a localitatilor de provenienta a clientilor care au achizitionat imobile in perioada analizata (96% romani si 4% straini):

Locatie provenienta clienti	Nr. tranzactii	Procent din 100%
SUA	2	0.58
Anglia	3	0.87
Australia	2	0.58
Franta	1	0.29
Italia	2	0.58
Belgia	1	0.29
Irlanda	2	0.58
Alba Iulia	1	0.29
Alexandria	1	0.29
Azuga	3	0.87
Banesti	2	0.58
Braila	5	1.45
Breaza	2	0.58
Bucuresti	203	59.01
Buhusi	1	0.29
Busteni	6	1.74
Calarasi	4	1.16
Campina	30	8.72
Cluj	2	0.58
Comarnic	1	0.29
Constanta	6	1.74
Craioava	3	0.87
Galati	3	0.87
Giurgiu	3	0.87
Gorj	1	0.29
Hunedoara	1	0.29
Mangalia	1	0.29
Miercurea Ciuc	1	0.29
Moreni	1	0.29
Otopeni	1	0.29
Petrosani	2	0.58
Pitesti	1	0.29
Ploiesti	17	4.94
Popesti L.	1	0.29
Sinaia	12	3.49
Slobozia	2	0.58
Strejnicu	1	0.29
Sotriile	1	0.29
Targoviste	2	0.58
Teleorman	1	0.29
Tg. Mures	1	0.29
Tiganesti	1	0.29
Tulcea	1	0.29
Urziceni	1	0.29
Videle	2	0.58
Voluntari	3	0.87
TOTAL	344	100%

Clientii din Bucuresti, Campina, Ploiesti si Sinaia reprezinta 76% din totalul tranzactiilor.

Daca analizam impreuna cele trei categorii de cumparatori (supecti, prospecti si clienti) putem prezenta 4 situatii centralizatoare care evidentiaza date statistice comparative pe localitati, ani si tip imobil:

O prima situatie prezinta cererea (suspecta, prospecta sau tranzactionata) pe timpuri de imobile raportata la localitatile ofertante.

Localitati	Apartament	Casa	Garsoniera	Spatiu	Teren	Vila	%
Azuga	17.35	37.14	14.29	0.00	3.11	10.53	11.92
Baicoi	0.00	0.00	0.00	0.00	0.62	0.00	0.29
Banesti	0.00	2.86	0.00	0.00	0.62	0.00	0.58
Breaza	2.04	11.43	0.00	0.00	14.29	10.53	9.01
Busteni	17.35	17.14	3.57	0.00	11.80	31.58	14.24
Campina	30.61	11.43	25.00	33.33	6.83	5.26	15.70
Comarnic	0.00	5.71	0.00	0.00	26.71	0.00	13.08
Cornu	0.00	2.86	0.00	0.00	5.59	0.00	2.91
P. Campina	0.00	0.00	0.00	0.00	1.24	0.00	0.58
Predeal	7.14	5.71	3.57	0.00	7.45	5.26	6.69
Provita	0.00	0.00	0.00	0.00	1.24	0.00	0.58
Sinaia	25.51	5.71	53.57	66.67	18.63	36.84	23.55
Talea	0.00	0.00	0.00	0.00	1.24	0.00	0.58
Telega	0.00	0.00	0.00	0.00	0.62	0.00	0.29
TOTAL	28.49%	10.17%	8.14%	0.87%	46.80%	5.52%	100%

Se poate observa o cerere insemnata de spatii comerciale si vile in Sinaia, case in Azuga, apartamente in Campina si terenuri in Comarnic. Din punct de vedere al tipului de imobil terenurile raman in continuare cele mai solicitate iar ca localitate Sinaia este cea mai cautata. Pe locurile secunde in categoria imobile sunt clasate apartamentele iar ca localitati cu procentaje apropiate avem Campina si Busteniul.

Localitati	2003	2004	2005	2006	2007	%
Azuga	7.14	28.57	19.77	7.20	2.60	11.92
Baicoi	0.00	0.00	1.16	0.00	0.00	0.29
Banesti	0.00	0.00	0.00	0.80	0.00	0.29
Breaza	0.00	0.00	13.95	9.60	9.09	9.01
Busteni	7.14	16.67	15.12	8.00	23.38	14.24
Campina	0.00	0.00	6.98	32.80	10.39	15.99
Comarnic	0.00	2.38	12.79	12.00	22.08	12.79
Cornu	0.00	2.38	1.16	4.80	2.60	2.91
P. Campina	0.00	4.76	0.00	0.00	0.00	0.58
Predeal	0.00	9.52	9.30	4.80	6.49	6.69
Provita	0.00	0.00	0.00	0.80	1.30	0.58
Sinaia	85.71	33.33	18.60	18.40	22.08	23.84
Talea	0.00	0.00	1.16	0.80	0.00	0.58
Telega	0.00	2.38	0.00	0.00	0.00	0.29
TOTAL	4.07%	12.21%	25.00%	36.34%	22.38%	100%

In tabelul de mai sus putem observa rezultatele analizei dintre cererea inregistrata pe ani raportata la localitatile ofertante. Astfel, in 2003 – 2004 cererea cea mai mare a fost inregistrata pe Sinaia, in 2005 pe Azuga, in 2006 pe Campina pentru ca in 2007 sa avem o cerere insemnata pentru localitatea Busteni. Deasemenea putem observa o crestere constata a cererii de la un an la altul: 300% - 2004 fata de 2003, 204% - 2005 fata de 2004, 145% - 2006 fata de 2005 si 123% - 2007(calculat la jumatarea anului – 6 luni) fata de 2006.

Privind tabelul de mai jos identificam o a treia centralizare a cererii, de aceasta data facand o paralela intre tipurile de imobile si perioada de timp analizata:

Tip imobil	2003	2004	2005	2006	2007	%
Apartament	21.43	30.95	22.35	29.37	33.77	28.49
Casa	0.00	0.00	12.94	13.49	9.09	10.17
Garsoniera	28.57	9.52	7.06	8.73	3.90	8.14
Spatiu	7.14	0.00	0.00	0.79	1.30	0.87
Teren	35.71	47.62	51.76	42.86	49.35	46.80
Vila	7.14	11.90	5.88	4.76	2.60	5.52
TOTAL	4.07%	12.21%	24.71%	36.63%	22.38%	100%

Se poate observa, in centralizatorul de mai sus, o pondere evidenta a cererii inregistrate pe terenuri in fiecare an a perioadei analizate. Cu exceptia anului 2003 cand pe locul secund se afla cererea de garsoniere in toti ceilalti ani avem un procent semnificativ ocupat de categoria apartamente. Odata cu cresterea anuala a preturilor la case & vile cererea pentru aceasta categorie de imobile a inceput sa scada. In ceea ce priveste spatiile comerciale acestea nu au reprezentat niciodata o categorie foarte solicitata fiind o zona cu specific majoritar de case de vacanta si mai putin comercial sau industrial.

O ultima clasificare a cererii se poate face in functie de categoria imobilelor si lunile anului. Aceasta clasificare poate evidenta o sezonalitate a cererii pe diverse categorii de imobile.

Luna	Apartam.	Casa	Gars.	Spatiu	Teren	Vila	%
Ianuarie	2.04	2.86	10.71	0.00	4.35	15.79	4.65
Februarie	8.16	2.86	10.71	0.00	6.83	26.32	8.14
Martie	10.20	2.86	10.71	66.67	9.32	0.00	9.01
Aprilie	12.24	11.43	3.57	0.00	7.45	0.00	8.43
Mai	7.14	14.29	17.86	0.00	7.45	0.00	8.43
Iunie	17.35	20.00	7.14	0.00	9.94	0.00	12.21
Iulie	12.24	2.86	3.57	0.00	13.66	5.26	10.76
August	6.12	14.29	7.14	0.00	6.21	10.53	7.27
Septembrie	5.10	5.71	7.14	0.00	6.21	15.79	6.40
Octombrie	7.14	0.00	0.00	0.00	7.45	10.53	6.10
Noiembrie	8.16	17.14	7.14	33.33	12.42	5.26	11.05
Decembrie	4.08	5.71	14.29	0.00	8.70	10.53	7.56
TOTAL	28.49%	10.17%	8.14%	0.87%	46.80%	5.52%	100%

Luand in considerare procentajele rezultate putem spune ca cererea cea mai mare este inregistrata in lunile iunie, iulie si noiembrie in raport cu ianuarie, septembrie si octombrie cand se inregistreaza cel mai mic procent de cerere. Ca si sezonalitate putem afirma ca luna iunie este luna apartamentelor si caselor, luna mai este luna garsonierelor, luna martie este alocata cererii pe spatii comerciale, in luna iulie sunt inregistrate cele mai multe cereri de terenuri in timp ce luna februarie este dedicata cu precadere cererilor de vile. De remarcat faptul ca in luna octombrie nu exista deloc cerere de case si garsoniere si in lunile martie, aprilie, mai si iunie nu exista cerere de vile.

Anotimp	Apartam.	Casa	Gars.	Spatiu	Teren	Vila	TOTAL
primavara	29.59	28.57	32.14	66.67	24.22	0.00	25.87
vara	35.71	37.14	17.86	0.00	29.81	15.79	30.23
toamna	20.41	22.86	14.29	33.33	26.09	31.58	23.55
iarna	14.29	11.43	35.71	0.00	19.88	52.63	20.35

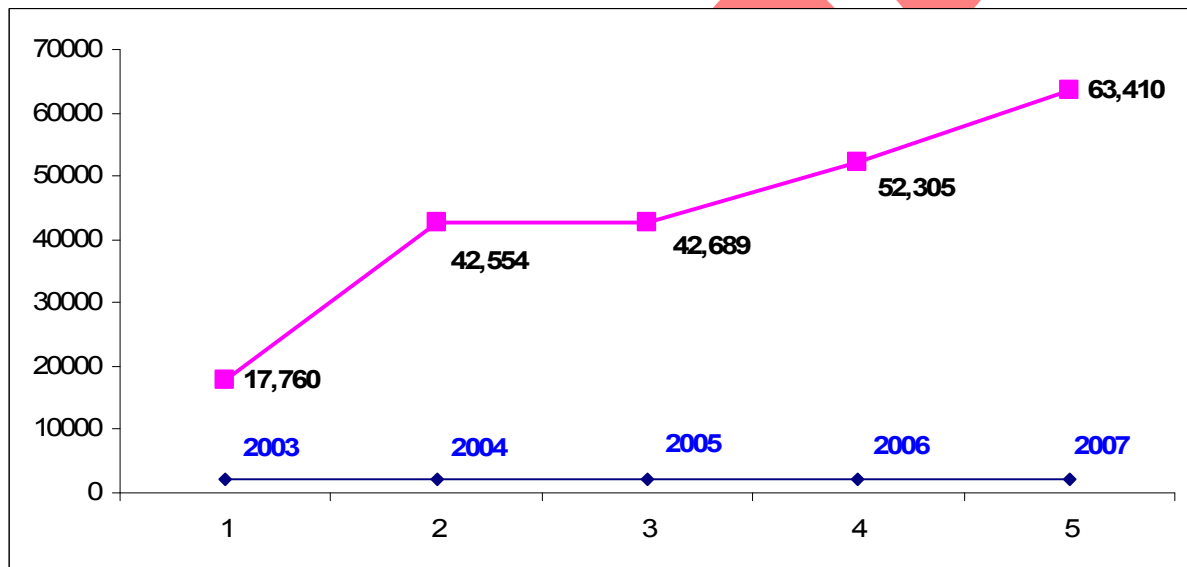
Repartizat pe cele patru anotimpuri putem observa ca vara se vand apartamentele, casele si terenurile, primavara si toamna spatiile comerciale si iarna se vand mai bine garsoniere si vile.

O clasificare interesanta in ceea ce priveste cererea de imobile pe Valea Prahovei este bazata pe evolutia preturilor de tranzactionare si coeficientul de negociere. In acest sens situatia analitica este axata pe trei criterii: anul tranzactiei, localitate de origine a ofertei si categoria de imobil.

In plan general situatia se prezinta astfel:

AN	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIE	52,585	49,112	-3,473	-6
2003	17,960	17,560	-400	-2
2004	43,146	41,962	-1,184	-3
2005	44,581	40,797	-3,784	-7
2006	53,681	50,929	-2,752	-4
2007	66,310	60,510	-5,800	-9

De remarcat in tabelul de mai sus situatia privind negocierile obtinute care prezinta o crestere constanta direct proportionala cu evolutia valorilor de tranzactionare.

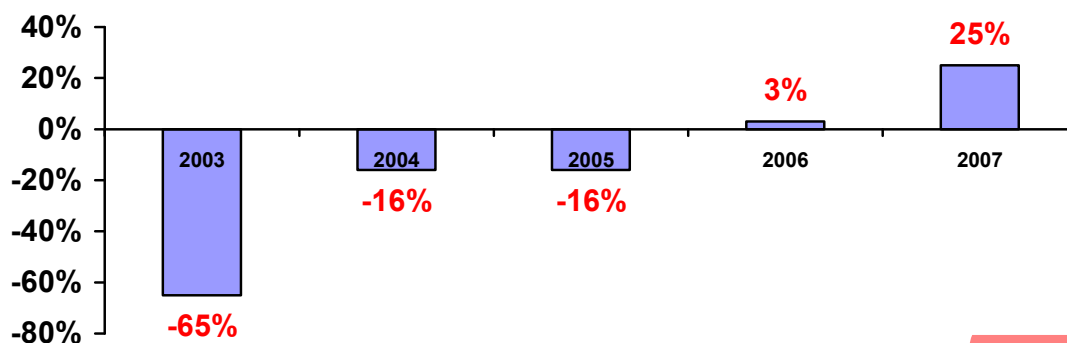


Graficul de mai sus scoate in evidenta o crestere constanta a valorilor tranzactionate de la un an la altul ceea ce implica automat si o crestere a preturilor la ofertele tranzactionate. Astfel, anul 2004 in raport cu anul 2003 prevede o crestere de 140% in timp ce anul 2005 in raport cu 2004 prezinta o extrem de mica crestere (~1%). Anul 2006 aduce un plus de 3% in ceea ce priveste preturile la ofertele tranzactionate pentru ca in anul 2007 sa observam din nou o crestere semnificativa de peste 25% in raport cu anul precedent.

Daca ne referim la ponderea numarului de tranzactii esalonat pe cei 5 ani de analiza identificam urmatoarea situatie:

- 2003 – 4%
- 2004 – 10%
- 2005 – 18%
- 2006 – 30%
- 2007 – 38%

Grafic evolutie preturi de tranzactionare



Pret mediu 52.373 Euro

Tot in plan general, dar bazat pe o clasificare din punct de vedere al localitatilor de provenienta a ofertelor, putem identifica urmatoarea situatie:

LOCALITATE	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIE	50,460	46,936	-3,523	-6
Comarnic	20,110	18,345	-1,764	-7
Cornu	32,095	29,226	-2,869	-6
Campina	37,478	36,282	-1,196	-2
Breaza	40,151	37,407	-2,743	-5
Azuga	44,086	39,767	-4,320	-8
Sinaia	68,000	63,639	-4,360	-7
Predeal	75,008	69,387	-5,621	-8
Busteni	86,748	81,436	-5,312	-4

Se poate observa astfel o erarhizare a localitatilor din punct de vedere al valorilor tranzactionate in decursul celor 5 ani de activitate. Procentele din total valoare tranzactionata ocupate de fiecare localitate sunt urmatoarele: Sinaia – 21%, Campina – 18%, Busteni – 15%, Comarnic – 14%, Azuga – 12%, Breaza - 10%, Predeal – 7 % si Cornu - 3%.

Centralizarea datelor privind clasificarea pe categorii de imobile arata situatia medie a preturilor de tranzactionare fara sa tina cont de alte criterii.

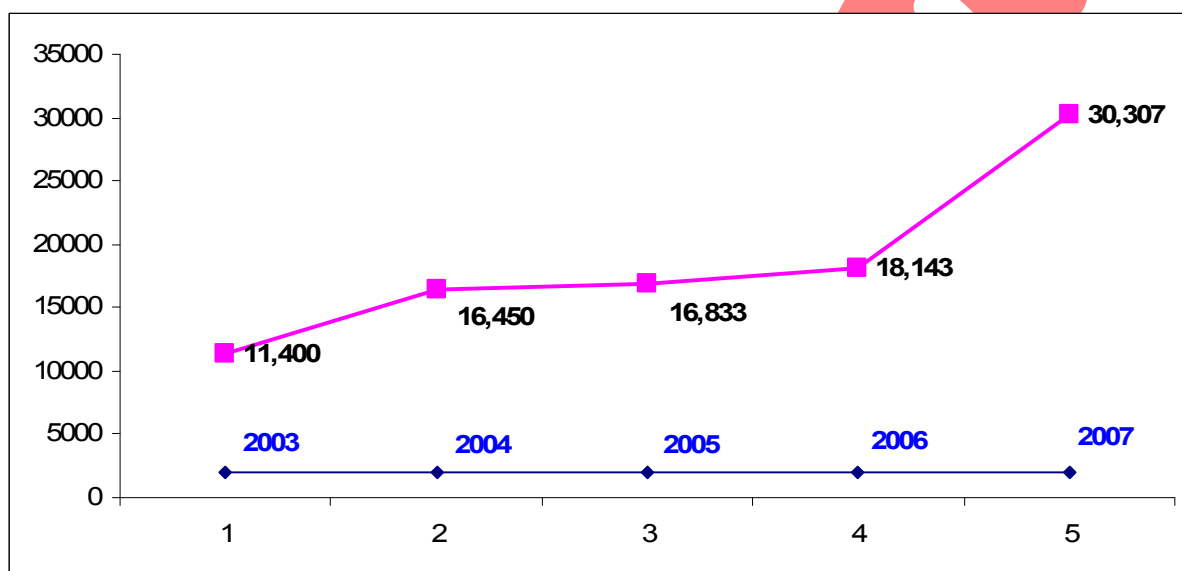
TIP IMOBIL	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIE	66,500	62,645	-3,855	-6
Garsoniera	19,165	18,676	-489	-3
Teren	42,654	39,359	-3,295	-7
Apartament	45,682	43,623	-2,059	-5
Spatiu com.	56,950	56,950	0	0
Casa	69,214	64,229	-4,986	-6
Vila	165,333	153,031	-12,302	-6

Din totalul tranzactiilor efectuate un procent de 48% este ocupat de terenuri, 37% - apartamente si garsoniere, 14% - case & vile si doar 1% spatii comerciale. In ceea ce priveste indicele de negociere acesta este cel mai crescut la terenuri urmat de categoria case & vile.

a). Garsoniere

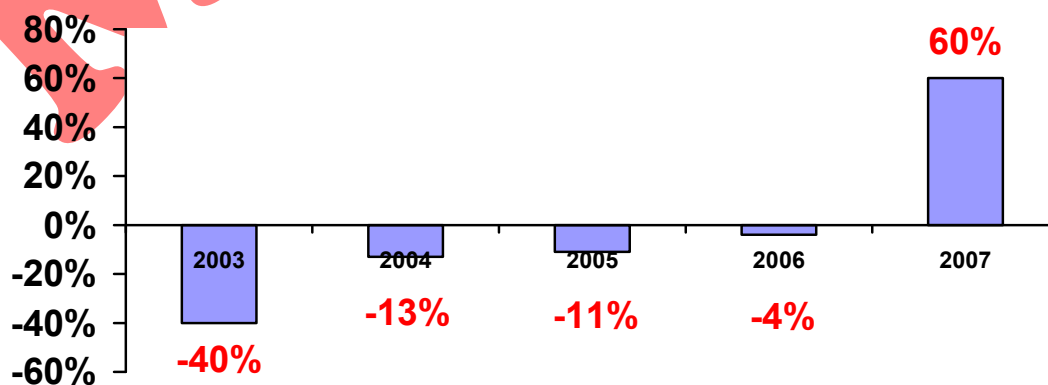
AN	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
	19,165	18,676	-489	-3
2003	11,400	11,400	0	0
2004	16,667	16,233	-433	-3
2005	16,833	16,833	0	0
2006	18,500	17,786	-714	-3
2007	30,724	29,891	-833	-5

De remarcat cresterea preturilor cu 44% in anul 2004 fata de 2003, 2% si 8% in urmatoorii doi ani si 67% in anul 2007 fata de 2006. Indicele de negociere rezultat este foarte mic, doar -3% in raport cu cel mediu rezultat de -6%.



Procentul de repartizare a tranzactiilor de garsoniere pe ani este alocat in mod egal pe anii 2004, 2005 si 2007 (fiecare cu 17%) in timp ce 2006 detine 37% si 2003 doar 12%.

Grafic evolutie preturi de tranzactionare garsoniere



Pret mediu 18.164 Euro

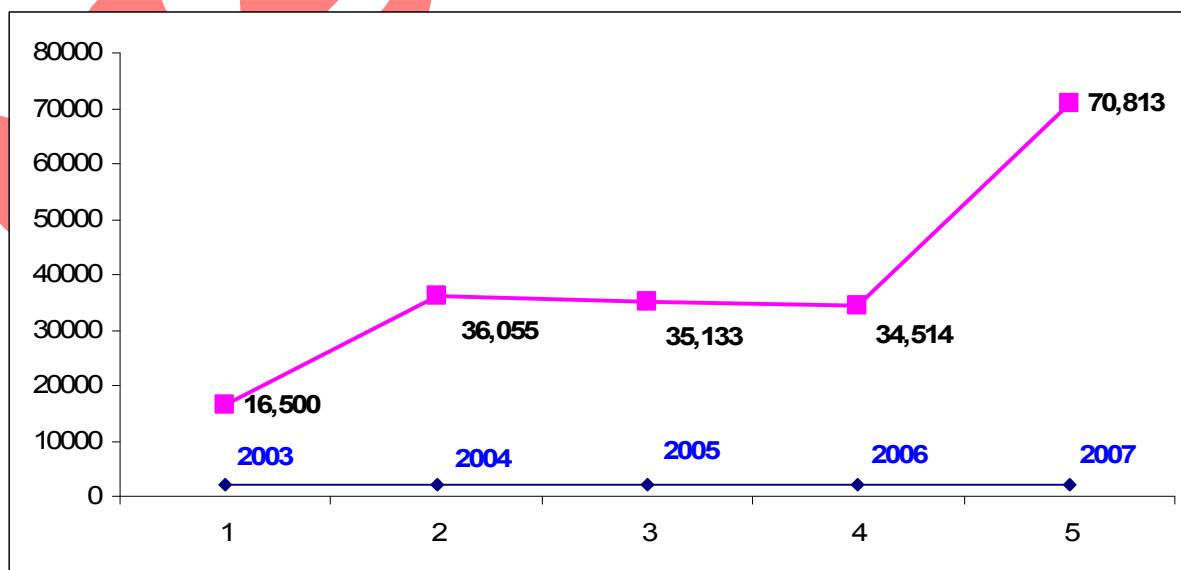
LOCALITATI	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIE	15,856	15,610	-246	-1
Comarnic	0	0	0	0
Cornu	0	0	0	0
Breaza	0	0	0	0
Campina	15,417	15,250	-167	-2
Azuga	17,060	16,560	-500	-3
Sinaia	18,200	17,200	-1,000	-5
Predeal	20,000	19,700	-300	-2
Busteni	56,172	56,172	0	0

Localitatea Busteni are pretul mediu rezultat cel mai mare deoarece tranzactiile efectuate pe aceasta categorie de imobil, in aceasta localitate, sunt cele mai recente (2007) atunci cand valoarea de tranzactionare este mult mai mare in raport cu anii precedenti.

b). Apartamente

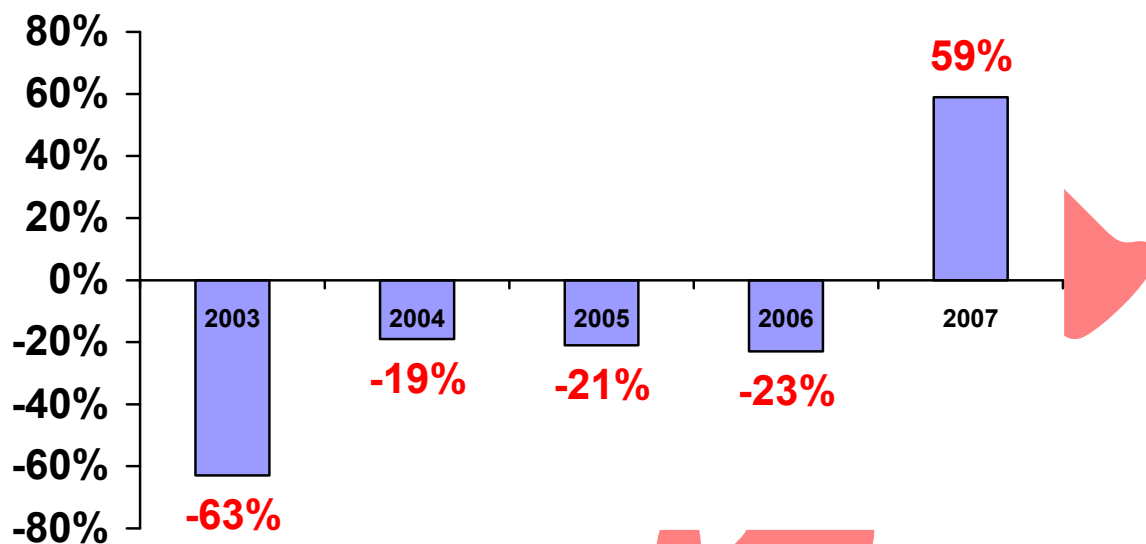
AN	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIE	45,682	43,623	-2,059	-5
2003	17,000	16,000	-1,000	-6
2004	36,327	35,782	-545	-1
2005	36,367	33,900	-2,467	-7
2006	36,112	32,916	-3,196	-7
2007	71,361	70,266	-1,095	-2

Situatia prezentata in tabel prezinta evolutia valorilor de tranzactionare in cazul apartamentelor si indicele de negociere rezultat, foarte apropiat de cel general (-5% fara de -6% mediu).



Repartizarea tranzactiilor pe ani se face procentual respectiv: 36% in anul 2006, 28% in anul 2007, 20% in anul 2005, 15% in 2004 si doar 1% in 2003.

Grafic evolutie preturi de tranzactionare apartamente



Pret mediu 44.205 Euro

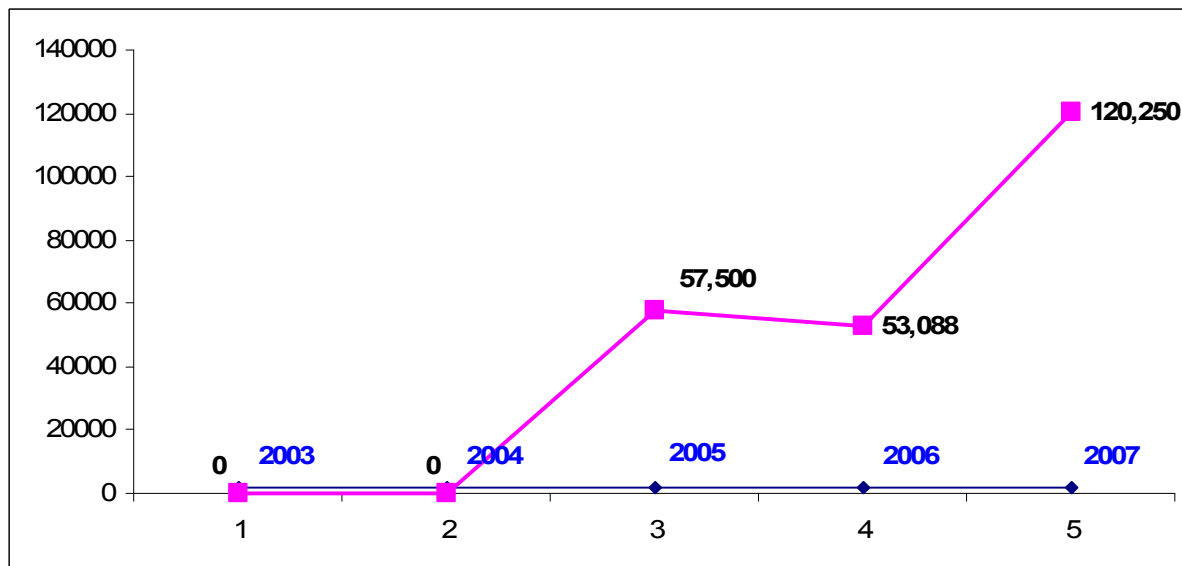
LOCALITATE	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIE	33,855	32,062	-1,793	-4
Azuga	37,615	33,077	-4,538	-9
Breaza	39,000	38,250	-750	-2
Busteni	70,428	69,894	-533	-1
Campina	33,014	32,105	-909	-3
Comarnic	0	0	0	0
Cornu	0	0	0	0
Predeal	42,667	36,917	-5,750	-15
Sinaia	48,117	46,256	-1,861	-3

Cele mai mici preturi de tranzactionare se regasesc in Campina si Azuga in timp ce apartamentele din Busteni, Sinaia si Predeal au valori rezultate mai mari pentru ca aici oferta contine si apartamente in blocuri nou construite cu finisaje moderne spre lux.

c). Case

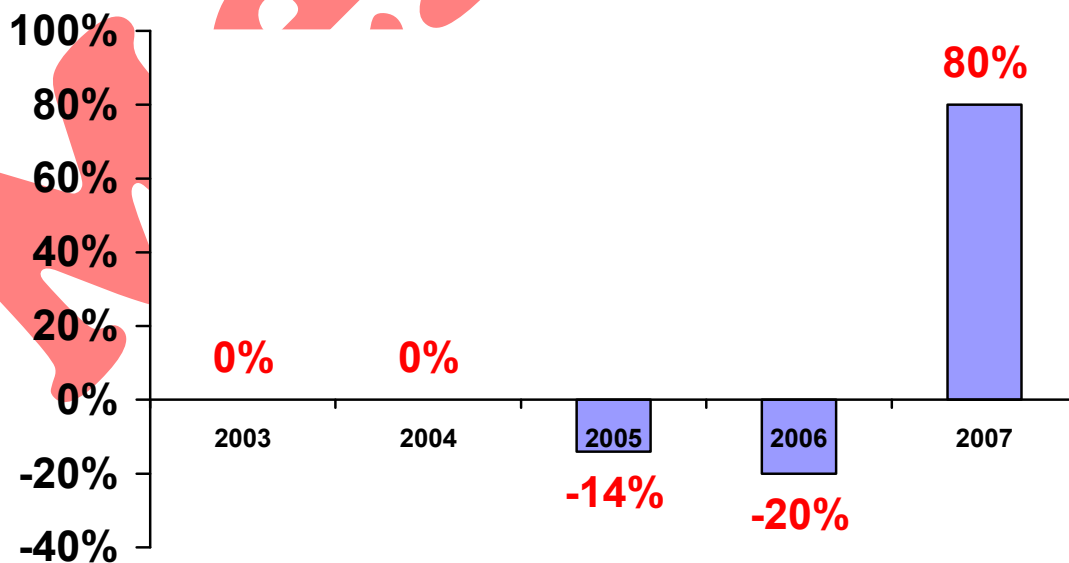
AN	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
	69,214	64,229	-4,986	-6
2003	0	0	0	0
2004	0	0	0	0
2005	59,000	56,000	-3,000	-4
2006	54,500	51,677	-2,823	-4
2007	127,250	113,250	-14,000	-11

Vanzarea de case si vile in cadrul Agentiei a inceput efectiv odata cu anul 2005 si de aceea situatia analitica prezinta date doar dupa aceasta perioada. Si in acest caz se poate observa evolutia pozitiva a preturilor de vanzare de la un an la altul. Procentul mediu de negociere rezultat este egal cu cel general insa se poate observa cresterea lui proportionala cu valoarea tranzactionata.



In cazul apartamentelor procentul de tranzactionare raportat este de 18% in 2005 si 2007 in timp ce 64% din aceasta categorie de imobile au fost tranzactionate in 2006.

Grafic evolutie preturi de tranzactionare case



Pret mediu 57.380 Euro

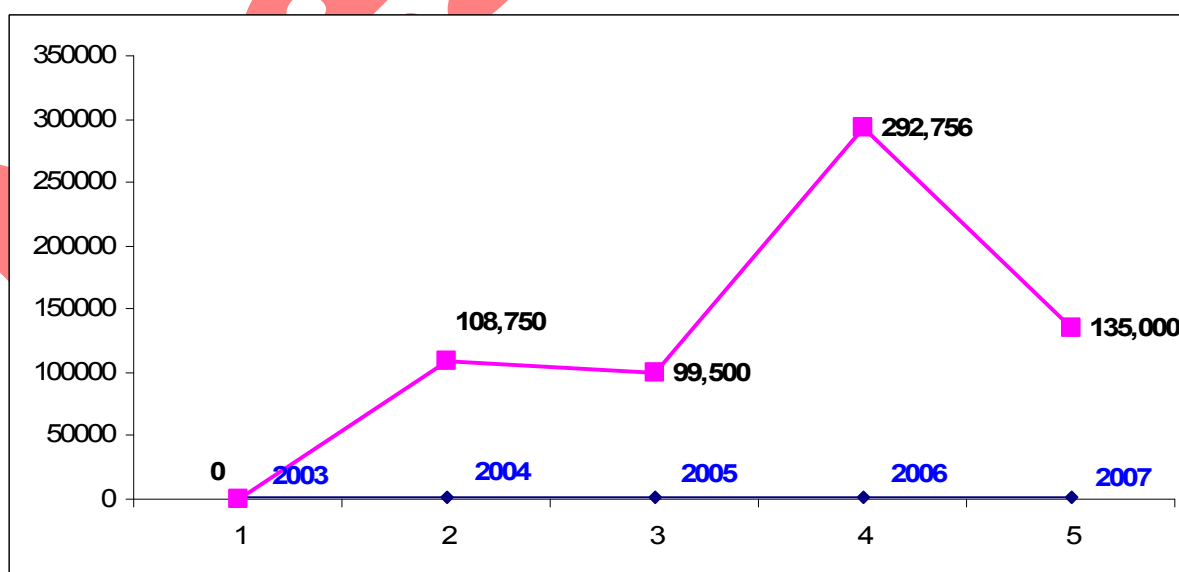
LOCALITATE	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIA	69,729	65,055	-4,674	-6
Azuga	84,500	80,375	-4,125	-4
Breaza	95,500	89,000	-6,500	-6
Busteni	71,583	64,917	-6,667	-6
Campina	51,250	47,000	-4,250	-5
Comarnic	35,000	32,650	-2,350	-7
Cornu	60,000	51,500	-8,500	-15
Predeal	90,000	85,000	-5,000	-6
Sinaia	70,000	70,000	0	0

Se poate observa, in tabelul de mai sus, ca cele mai mari valori tranzactionate au fost in Breaza, Predeal, Azuga si Busteni iar cele mai mici se regasesc in Comarnic.

c). Vile

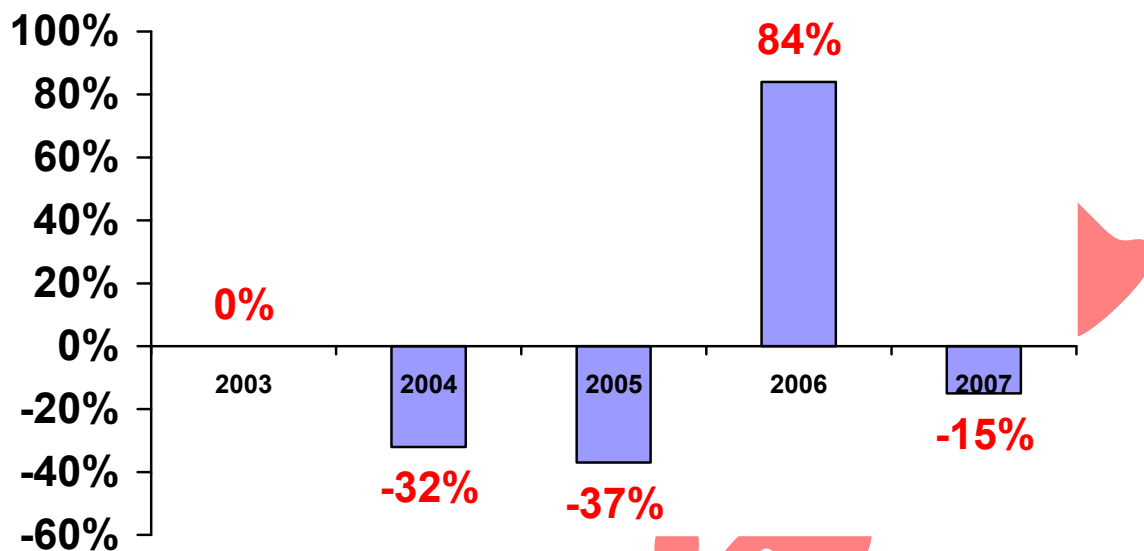
AN	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIA	165,333	153,031	-12,302	-6
2003	0	0	0	0
2004	111,250	106,250	-5,000	-3
2005	105,143	93,857	-11,286	-9
2006	304,000	281,511	-22,489	-6
2007	137,500	132,500	-5,000	-4

Spre deosebire de case, vilele, au inceput sa se vanda inca din 2004 cu valori cuprinse intre 93.000 Euro si 305.000 Euro. Indicele de negociere este acelasi (6%).



Raportul procentual este de 39% pentru anul 2005, 27% in 2006, 22% in 2004 si 12% in 2007 (doar jumatate din acest an).

Grafic evolutie preturi de tranzactionare vile



Pret mediu 135.304 Euro

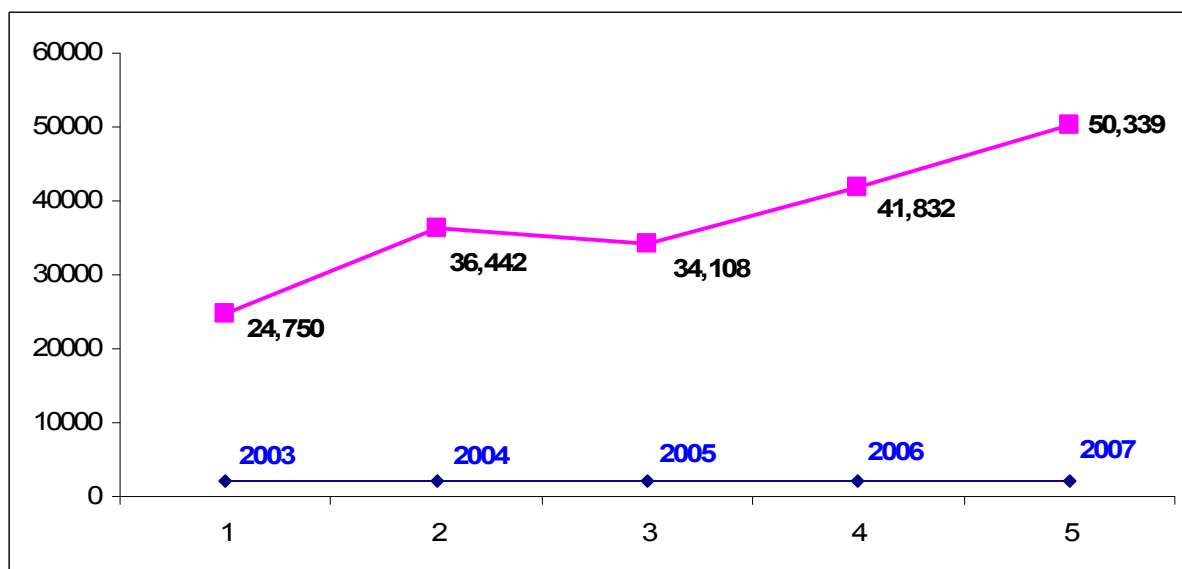
LOCALITATE	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIE	122,313	113,939	-8,374	-4
Azuga	84,000	71,500	-12,500	-9
Breaza	112,500	108,000	-4,500	-6
Busteni	232,000	214,511	-17,489	-5
Campina	230,000	215,000	-15,000	-7
Comarnic	0	0	0	0
Cornu	0	0	0	0
Predeal	127,500	122,500	-5,000	-3
Sinaia	192,500	180,000	-12,500	-5

Localitatile Comarnic si Cornu nu au inregistrat pana in prezent nici o tranzactie de vila in timp ce localitatile Busteni, Sinaia si Azuga au cel mai mare procent ocupat.

d). Terenuri

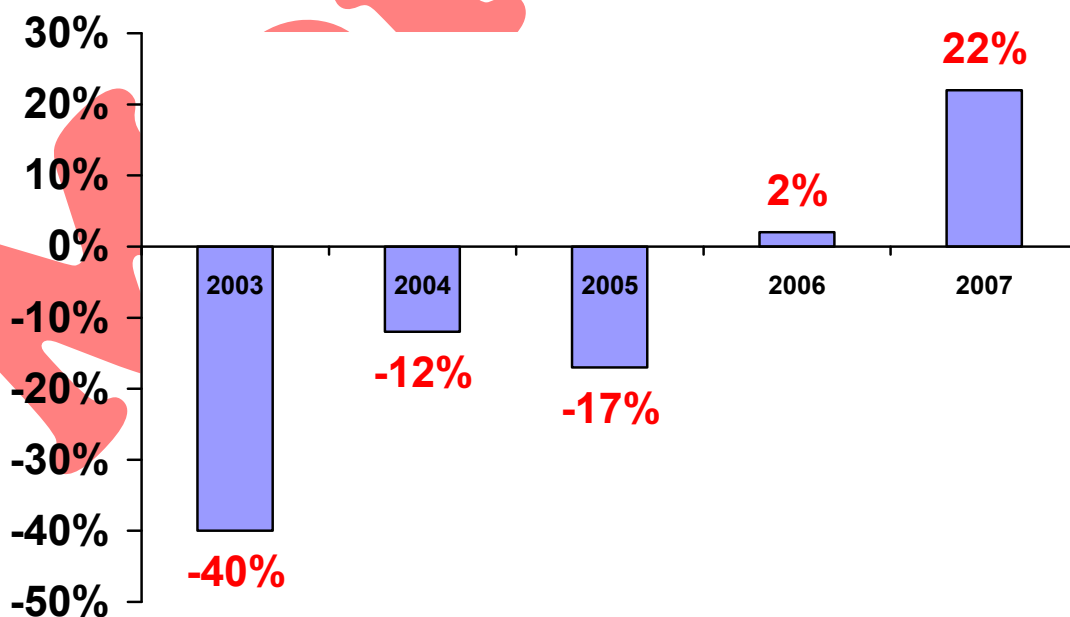
AN	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIA	42,834	39,525	-3,309	-7
2003	25,000	24,500	-500	-2
2004	36,823	36,060	-763	-3
2005	35,706	32,511	-3,195	-8
2006	42,175	41,488	-687	-2
2007	54,619	46,059	-8,560	-14

Valoarea medie de tranzactionare rezultata la terenuri este relativ mica datorita procentului mare de tranzactii in zone unde preturile sunt foarte mici. Se poate observa aici si cel mai mare coeficient de negiciere in raport cu toate celelalte categorii de imobile.



Cele mai multe terenuri au fost tranzactionate in 2006 (32%), urmat de anii 2007 cu 25% si 2005 cu 24%. Cu doar 6% din total vanzari avem anul 2003, si 13% in anul 2004.

Grafic evolutie preturi de tranzactionare vile



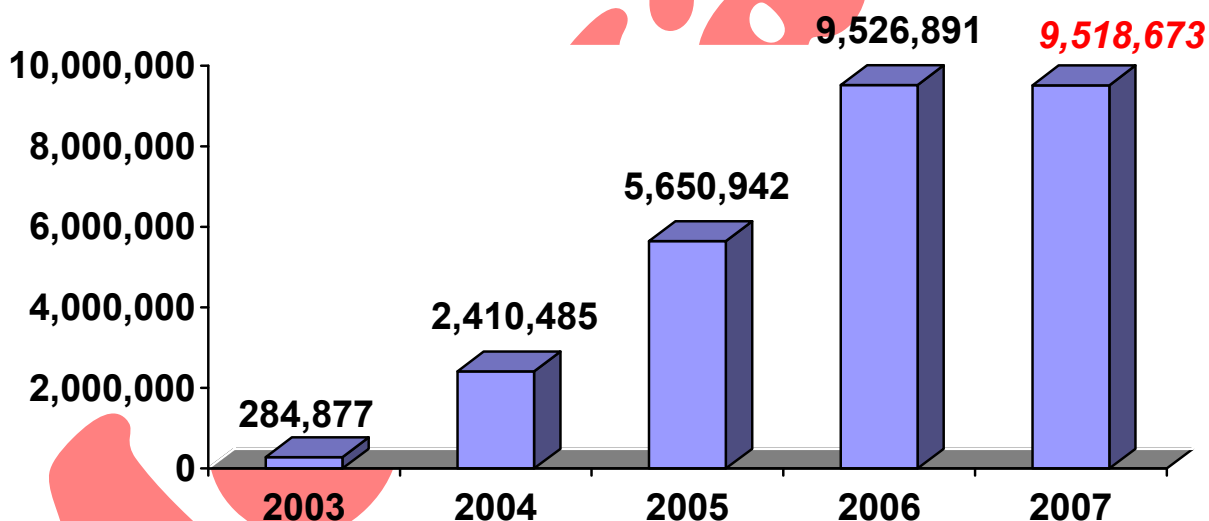
Pret mediu 42.002 Euro

LOCALITATE	Suma medie ceruta	Suma medie oferita	Suma medie negociata	Procent Negociere (%)
MEDIE	45,171	41,864	-3,307	-6
Azuga	29,506	27,429	-2,078	-11
Breaza	27,496	25,105	-2,391	-5
Busteni	61,042	55,160	-5,882	-6
Campina	34,272	34,106	-167	-1
Comarnic	19,259	17,528	-1,731	-7
Cornu	27,444	25,513	-1,931	-5
Predeal	89,350	83,017	-6,333	-5
Sinaia	72,995	67,053	-5,942	-10

Se poate observa, in tabelul de mai sus, faptul ca cele mai mari negocieri s-au facut in localitatile Azuga si Sinaia iar cele mai mari preturi de tranzactionare s-au obtinut in Predeal, Sinaia si Busteni.

In incheiere prezentam grafic situatia tranzactiilor si valorilor tranzactionate pentru fiecare an analizat.

GRAFIC TOTAL VALORI TRANZACTIONATE / ANI



CRESTERI INREGISTRATE:

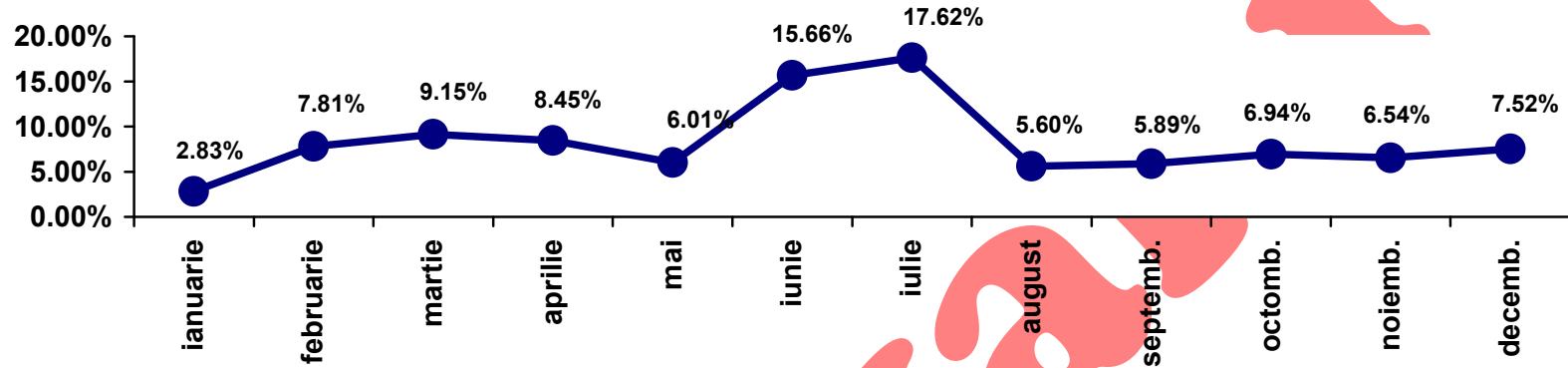
2003 – 2004 = 847%

2004 – 2005 = 234%

2005 – 2006 = 168 %

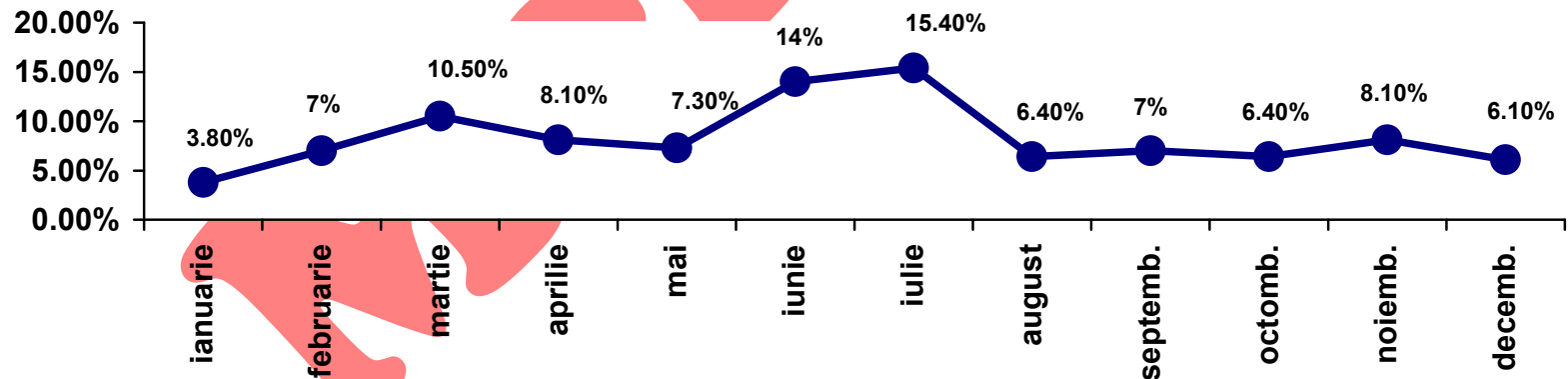
ian. – aug. / 2006 – 2007 = 213% (↑)

GRAFIC EVOLUTIE VALORI TRANZACTIONATE 2003 - 2007



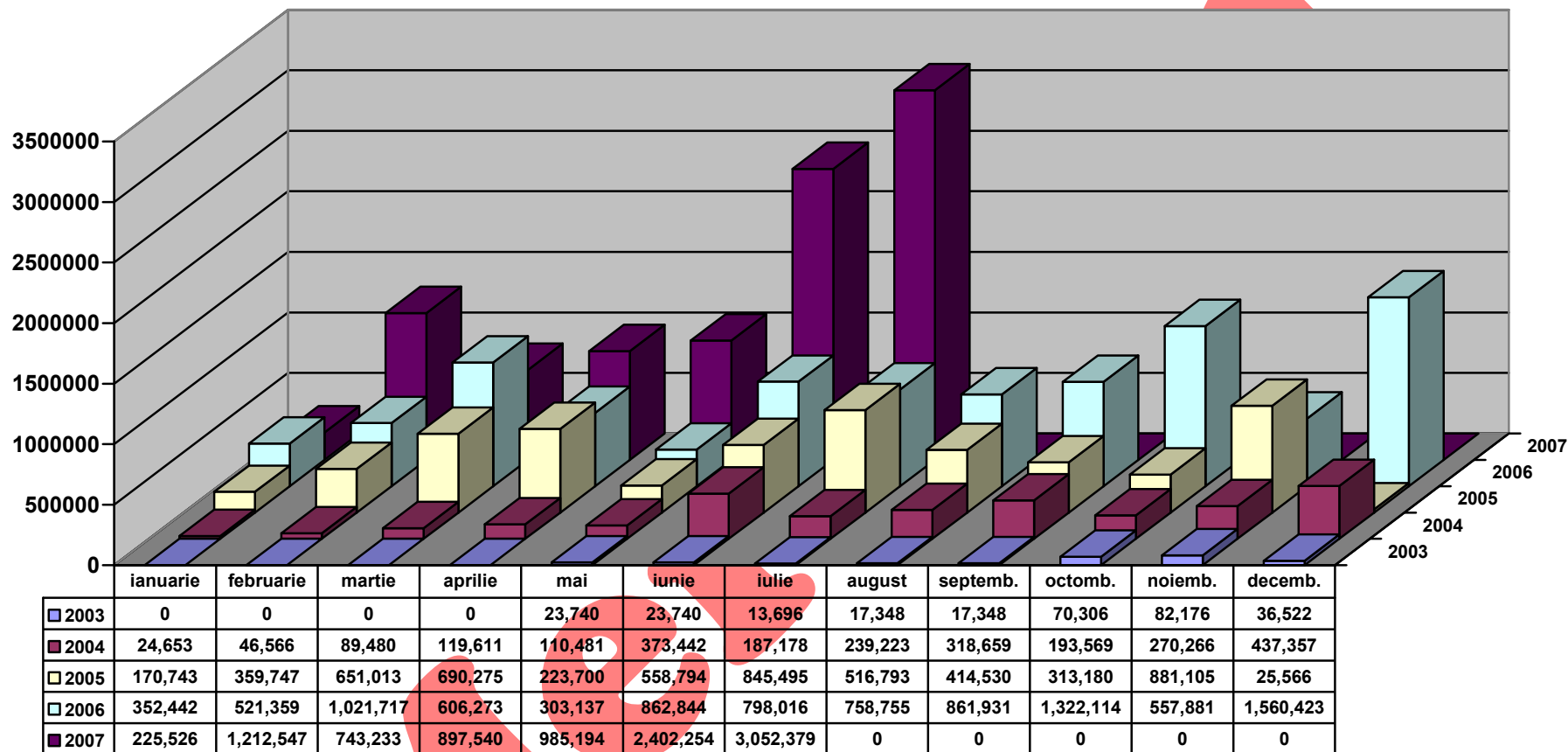
LUNA	ianuarie	februarie	martie	aprilie	mai	iunie	iulie	august	septemb.	octomb.	noiemb.	decemb.
TOTAL	773,364	2,140,218	2,505,443	2,313,700	1,646,251	4,221,074	4,896,765	1,532,120	1,612,468	1,899,169	1,791,428	2,059,868
MEDIA	193,341	535,055	626,361	578,425	329,250	844,215	979,353	383,030	403,117	474,792	447,857	514,967

GRAFIC EVOLUTIE NR. TRANZACTII 2003 - 2007



LUNA	ianuarie	februarie	martie	aprilie	mai	iunie	iulie	august	septemb.	octomb.	noiemb.	decemb.
Tranzactii	13	24	36	28	25	48	53	22	24	22	28	21
MEDIA	3	6	9	7	5	10	13	6	6	6	7	5

GRAFIC VALORI TRANZACTIONATE / LUNI



VALOARE TRANZACTIONATA
NUMAR TRANZACTII

TOTAL
- 27,391,867 Euro
- 344 tranzactii

MEDIA
- 537,095 Euro/luna
- 7 tranzactii/luna