

INFLUENȚA INTERMEDIARILOR ASUPRA TRANZACȚIILOR PE PIAȚA IMOBILIARĂ

Autor: Ilinca PĂCURARU
Conducător științific: conf.univ.dr. Ion ALBU
Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract: *Intermediaries have a key role in collecting, processing, storage and deliver the information provided by the market. Thus, they are experts who create information for businesses. They specialize in this area, because they have comparative advantage in creating information in this field. Whatever their motivation is, they provide valuable services and businesses depend on these services as intermediaries smooth the way to achieve efficient transactions, ensuring the coordination of supply and demand in space for thousands of buyers and sellers who do not know each other.*

Cuvinte cheie: Piață imobiliară, intermediari, preț, cumpărător, vânzător, informație, avantaj, dezavantaj.

Febra imobiliară a trecut. A fost o vreme când prețurile la imobile creșteau., cererea era mult mai mare decât oferta., creditul era ieftin și accesibil, se vindea aproape orice imobil și la orice preț.

Toată lumea știe că lucrurile s-au schimbat. Vânzarea – cumpărarea unei proprietăți ridică probleme mari: de accesare a unui credit, de durată, de preț. Acum piața reacționează la cu totul alți stimuli, și lucrurile se judecă altfel. Cererea de imobile nu mai este influențată de zvonurile de creștere de prețuri. Toată lumea a înțeles că pînă și investiția imobiliară prezintă riscuri financiare – la fel ca orice altă investiție. Comportamentul în piață, atât al cumpărătorilor cît și al vânzătorilor, s-a schimbat. Cumpărătorii sunt mult mai precauți, pun mai multe întrebări, dau termene de gîndire mult mai lungi, se răzgîndesc mult mai des, compară cît mai multe oferte și caută să cumpere doar acele proprietăți care mai prezintă un potențial de creștere. Care este prețul unei proprietăți? Aceasta este marea problemă a pieței imobiliare.

Evident prețul unei proprietăți ar trebui să se stabilească în urma comparării cu celelalte oferte care se găsesc pe piață, ceea ce în situația în care se găsește piața acum reprezintă o dificultate. Piața imobiliară se lovește de problema lipsei de transparență, de fapt de lipsa de informații necesare pentru formarea unui preț corect al unei proprietăți. Pentru orice vânzător este foarte greu să-și formeze un preț neavînd posibilitatea de a-și compara proprietatea cu celelalte proprietăți aflate la vânzare.[1]

Intermediarii – Agențiile imobiliare – care sunt cei mai puternici deținători de informații din piața imobiliară - caută să fructifice aceste informații numai în interes strict personal, și rareori duc cumpărătorii către proprietățile de unde nu pot trage un profit substanțial.

De aceea nu este în interesul lor să ofere informații exacte despre piață, căutînd să profite de pe orice vânzător neinformați care-și oferă proprietatea sub prețul pieței sau de pe orice cumpărător neinformați sau grăbiți. Au fost vânzători, și probabil vor mai fi, care neavînd informații corecte și bazîndu-se doar pe informațiile oferite de astfel de intermediari și-au vîndut proprietățile cu pierderi considerabile. Au fost, și probabil vor mai fi, suficient de mulți cumpărători neinformați și grăbiți, care au cumpărat la prețuri duble proprietăți care nu meritau nici măcar un sfert.[3]

Costurile și beneficiile care influențează deciziile de cerere și ofertă sunt întotdeauna costuri și beneficii așteptate, viitoare. Dar viitorul este incert și astfel, unele calcule pot fi contrazise de evenimentele ce vor avea loc în realitate. În aceste cazuri, deciziile se dovedesc a fi eronate și conduc la pierderi.

Orice greșală are un cost, deci încercăm să o evităm. Din păcate însă și evitarea greșelii costă. O modalitate de evitare a greșelii este culegerea prealabilă a cât mai multor informații. Dar informația este o resursă rară, deci obținerea ei cere întotdeauna un sacrificiu, adică are un cost. În unele situații poate fi mai puțin costisitoare greșeala decît culegerea informațiilor necesare pentru evitarea acesteia

Să presupunem că două persoane (unul suspicios, care nu agreează intermediarii și altul modern, cu cultură economică) au apartamente identice, pe care doresc să le vîndă.

Putem economisi comisionul agentului imobiliar, dar acest lucru are un cost, iar în cazul de mai sus acest cost a fost destul de mare.

Tabelul 1. Tipuri de vânzatori de bunuri imobiliare

Suspiciosul (vinde singur)	Modernul (vinde printr-un agent imobiliar)
• Vinde la 100.000 \$	• Vinde la 120.000 \$
• Economisește comisionul agentului imobiliar: 10.000 \$	• Platește comisionul agentului imobiliar: 10.000 \$
• Pierde 20.000 \$, deoarece nu a găsit cumpărătorul cel mai bun	• Castiga 10.000 \$, deoarece agentul i-a gasit cumpărătorul cel mai bun

Agentul imobiliar nu este un oarecare, ci un profesionist în domeniu, care știe mai bine ca oricine cât valorează un apartament și ce preț se poate obține pe piață. Suspiciosul din exemplu l-a evitat deoarece, în general, oamenii nu agreează intermediarii, fiind convinși că ei castigă "necinstit" de pe urma angajatorilor lor. O asemenea atitudine izvorăște din faptul că suntem tentați să uităm ca informația este o resursă rară și că putem să avem acces la ea numai dacă sacrificăm o altă resursă valoroasă (timp, bani).[2]

Daca cineva dorește să-și vîndă apartamentul la cel mai mare preț posibil, atunci trebuie să găsească acea persoană care este dispusă să platească cel mai mare preț posibil. Dar nimic nu-i garantează că va gasi această persoană. Nu suntem atotștiutori, deci nu putem cunoaște toți cumpărătorii posibili. Ca urmare, aproape cu certitudine că nu vom vinde apartamentul celui mai bun cumparator.

Atît vanzătorul, cît și cumpărătorul unui apartament pot cîstiga dacă recurg la serviciile unui agent imobiliar, deoarece acest intermediar face posibil ca ambii să ajungă la informațiile necesare cu cele mai mici costuri. Agentul imobiliar are un avantaj comparativ în punerea în contact a vânzătorului cu toți cumpărătorii potențiali, deci poate realiza tranzacția cu costuri mai reduse decît ar reuși părțile interesate fără el. În felul acesta, intermediarul mărește bunăstarea oamenilor, prin faptul că le furnizează informații cu costuri reduse, adică le oferă servicii valoroase, facilitîndu-le accesul la o resursă rară.

Prețurile ce se formează ca urmare a mecanismului pieței libere reprezintă indicatori valorici prețiosi pentru procesele decizionale ale protagoniștilor economici. Fiecare preț este un element informațional pretios privind posibilitățile existente. Cu cît aceste prețuri sunt cunoscute mai larg, cu atît oamenii știu mai mult despre posibilitățile ce li se oferă.

Deoarece însă oamenii uită ușor că informația este o resursă rară, nu apreciază suficient serviciile economice ale intermediarilor și-i etichetează cu calificativul peiorativ de speculanți.

Faima proastă a intermediarilor își are originea în faptul că oamenii compară situația reală cu o situație mai bună, dar inexistentă. Tranzacțiile efectiv realizate sunt întotdeauna mai puțin eficiente decît cele ce s-ar realiza în posesia tuturor informațiilor posibile. Din această cauză, ajungem la concluzia că intermediarii profită de pe urma neștiinței noastre.

Tot de aici apare și problema cumpărătorilor. Aceea că, tot datorită lipsei de transparență a pieței și posibilităților reduse de a vedea întreaga ofertă de pe piață și de a compara ofertele, sau de a găsi direct proprietarul și de a negocia direct cu el, cumpărătorii sunt puși în situația de a alege doar între proprietățile care le sunt prezentate de intermediari... sunt tocmai acele proprietăți de pe care intermediarul are cel mai mult de câștigat. Există situații în care intermediarii au refuzat să prezinte anumite proprietăți cumpărătorilor – proprietăți mult mai avantajoase și poate doar un pic mai scumpe – doar pentru simplul motiv că nu erau siguri că pot obține comisionul maxim.

În concluzie, consultanța de specialitate la preluarea bunului imobil poate evita problemele ulterioare, dar cu prețul unei facturi mai încărcate. Riscul este că nu toți sunt tocmai profesioniști. Din ce în ce mai multe bunuri imobiliare noi sau vechi pot fi cumpărate prin intermediari. Pe lângă cunoștii agenți imobiliari, noii vânzatori sunt fie persoane fizice, care au cumpărat câteva bunuri imobile în scop investițional, fie fonduri de investiții. Cei care optează pentru colaborarea cu aceștia din urmă pot beneficia de unele avantaje, care vor necesita însă investiții suplimentare. Un intermediar ar trebui să însemne garanția unui contract mai sigur.

Bibliografie:

1. Trandafir, T. *Case noi prin intermediari- avantaje și dezavantaje*, Evz.ro, București 2010
2. Gehrig, T. *Intermediation in Search Markets*, Journal of Economics and Management Strategy, vol. 2(1),1993, p. 97-120.
3. Levitt S.D., Syverson C., *Market Distortions When Agents Are Better Informed: The Value of Information in Real Estate Transactions*, The Review of Economics and Statistics, MIT Press, vol. 90(4), 2008, p. 599-611, 08