

Pierderi de 416 milioane de lei

24 de companii de asigurare au înregistrat pierderi în 2007, față de 21 în urmă cu un an, nivelul cumulat al acestora ridicându-se la 416,02 milioane de lei, în creștere cu 70,5% comparativ cu 2006, potrivit datelor Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor. Primele cinci companii au consemnat pierderi de 288,2 milioane de lei, reprezentând 69,3% din total.



229 milioane de euro pentru brokeri

Valoarea primelor brute intermediare din asigurări auto (CASCO, RCA și Carte Verde, însumate), în primul semestru al anului, de companiile de brokeraj care activează pe piața de profil s-a ridicat la 228,85 milioane de euro, o creștere de peste 50% față de intermedierile din primul trimestru.

OBOR TOWERS

vine la TIMON, din 16 octombrie, cu ultimele apartamente disponibile în complex

Între 16 și 19 octombrie, la World Trade Center, în cadrul TIMON, Obor Towers și-a propus să vândă ultimele apartamente ale acestui complex, datorită unor modalități noi de plată.

Dezvoltatorul imobiliar OBOR TOWERS, susținut de banca Volksbank, a găsit o soluție care să evite panica ultimelor luni din sistemul vechi de creditare: „Oricine dorește să cumpere o locuință în noul complex imobiliar Obor Towers trebuie doar să obțină aprobarea de la bancă până la data de 6 octombrie și scapă de aplicarea noilor norme BNR. Clientul va plăti, de fapt, respectiva suma de bani în decembrie 2009, atunci când se va muta în noua locuință. Astfel, tot ce îi rămâne de făcut acum este să plătească un avans de 25% și să depună cererea de creditare”, a declarat George Dimitriu, șeful departamentului de vânzări de la Obor Towers.

Nu vindeți încă apartamentul vechi!

Dacă s-au făcut speculații că blocajul din piața apartamentelor vechi a afectat, implicit, și un procent considerabil din vânzările la cele noi, investitorii și băncile au lucrat atent și la această problemă și au venit cu o soluție. De această dată, nu numai că soluția este în avantajul cumpărătorilor, dar ea reflectă și o excelentă colaborare între bănci, dezvoltatori și agenți imobiliari, care nu poate avea alt efect decât o trecere cât mai ușoară peste această perioadă de criză.

Situații posibile:

1. Oamenii vor un apartament nou, dar evită să-l vândă pe cel vechi pentru că prețurile au scăzut

2. Oamenii vor un apartament nou, dar nu-l pot vinde pe cel vechi pentru că nu au unde locui între timp sau nu-și pot permite să plătească și chiria, și rata la bancă

Situația ideală ar fi una în care poți cumpăra apartamentul nou atunci când este gata și te poți muta, dar la prețul de la începutul construcției. Soluția găsită după o analiză atentă a pieței este una ingenioasă: cei care

construiesc blocul nou îi găsesc proprietarul chirie pentru apartamentul vechi sau chiar pentru cel nou, în cazul în care îl achiziționează ca investiție. Mai mult decât atât, dacă nu se găsește un chirie, dezvoltatorul se obligă con-

tractual să-i plătească el însuși chiria clientului, astfel încât acesta să beneficieze în mod constant de o sumă de bani din care să își poată plăti ratele bancare. „În cazul în care un client interesat de achiziționarea unui apartament în OBOR TOWERS are un avans de plată și nu are diferența de preț, își poate folosi apartamentul vechi pentru creditare. Acesta poate merge la bancă să facă un credit cu ipotecă pe apartamentul vechi, urmând să își achite o parte din rată folosind chiria apartamentului. Cum îl putem ajuta noi? Noi îi garantăm chiria pentru următorii doi ani. În cazul în care într-o lună nu găsim sau nu găsește și el chiria, noi îi plătim chiria pe luna respectivă la valoarea chiriei din zonă la data respectivă”, a explicat reprezentantul Obor Towers.

Investiția în apartamente noi - soluția perfectă dacă tu cumperi apartamentul și dezvoltatorul îți plătește chiria

Dacă piața românească tarversează o perioadă fluctuantă în ceea ce privește prețurile, închirierile și vânzările, un dezvoltator de proiect imobiliar își asigură clienții că, dacă nu găsește chiriaș pentru apartamentul nou achiziționat, el se obligă să îi plătească suma pentru chirie, adică să îi plătească, practic, rata la bancă pentru apartamentul achiziționat.

„Obor Towers se obligă prin contract să găsească un chirieș sau să-i plătească noului proprietar chiria la prețul pieței și al zonei. În cazul în care un client dorește să cumpere un apartament pentru investiție în complexul nostru, dar nu are încredere că va găsi chiriaș, oferim chiriaș sau chirie garantat pentru doi ani.”

Pentru ultimele apartamente din Obor Towers puteți contacta biroul de vânzări la numerele de telefon 021.252.37.77; 021.252.37.76.

