

# Procese de valorizare și devalorizare a spațiului urban în Cluj

Norbert Petrovici  
Facultatea de Sociologie și Asistență Socială  
Universitatea Babeș-Bolyai

## *Structura analizei*

*Despre date*

*Evoluție prețuri m<sup>2</sup> între 2008-2011*

*Structura ofertei imobiliare*

*Gradient spațial prețuri m<sup>2</sup>*

*Două imagini diferite: valoarea terenului vs. valoarea construcției*

## **Despre date**

Revista săptămânală *Piața de la A la Z* joacă în orașul Cluj, de aproape două decenii, rolul de agregator al ofertei imobiliare, pentru toate tipurile de oferte și cereri imobiliare. Toate ofertele publicate în această revistă sunt indexate de cele mai multe agenții imobiliare în baze de date proprii. Doar o foarte mică parte din oferta agențiilor imobiliare este specifică doar unei agenții, cea mai mare parte din ofertă fiind comună. Concurența este mai degrabă legată de capacitatea de a oferi servicii de intermediere de calitate care permit reducerea costurilor de tranzacție pentru client (vezi și Petrovici, 2004). Edil Imobiliare este cea mai mare agenție imobiliară din Cluj ca număr de angajați și un jucător de două decenii pe piața locală. În ultimii ani s-a rescalat ca un jucător regional prin extinderea treptată către alte comune conexe Clujului și alte orașe din zonă. Analiza de mai jos pornește de la baza de date cu cele mai multe ofertele de pe piața imobiliară din Cluj centralizate de către firma Edil, atât cele din revista *Piața de la A la Z* (*variante tipărită și online*), cât și toate ofertele făcute doar de firma Edil.

Datorită logicii de alcătuire a bazei de date, avem înregistrate majoritatea ofertelor pentru apartamente. De asemenea avem o mare parte din ofertele pentru case, însă nu sunt aproape toate, ca în cazul apartamentelor. O parte din tranzacțiile caselor mai scumpe se realizează prin contracte de exclusivitate cu o agenție și care deseori nu mai ajung să fie anunțate în revista *Piața*, ci doar pe siteurile agențiilor. Aceste oferte exclusive nu mai se regăsesc în baza de date, dar în cazul caselor ele nu sunt foarte multe. În cazul spațiilor pentru alte activități decât cele de locuire, precum și a terenurilor această distorsiune poate fi semnificativă. Baza de date nu conține aproape toate sau majoritatea acestor tipuri de oferte pentru că, valorile de tranzacționare fiind foarte mari și pentru că transferul de drepturi de proprietate sau folosință presupune consultață juridică suplimentară, o fracțiune importantă din tranzacții se face prin contracte de exclusivitate. Nu putem estima natura distorsiunilor, însă putem presupune că să nu sunt sistematice din cel puțin din două motive: (a) pentru că decizia contractelor de exclusivitate cu agențiile credem că nu variază sistematic după anumite variabile tocmai pentru că în baza de date avem înregistrate cazuri foarte variate și nu avem diferențe semnificative comparat cu ofertele de apartamente; și (b) pentru că Edil este cea mai mare agenție și foarte multe din tranzacțiile majore sunt realizate de această agenție.

**Tabel 1. Volumul ofertelor și tranzacțiilor lunare chirii și vânzări locuințe, spații, terenuri**

Luna	2008	2009	2010	2011	Total
Ianuarie		7.6%	8.0%	7.5%	7.1%
Februarie		9.1%	8.5%	7.0%	7.6%
Martie		10.3%	9.9%	7.7%	8.7%
Aprilie		9.2%	7.4%	6.9%	7.3%
Mai		9.3%	8.1%	7.5%	7.8%
Iunie		7.5%	9.0%	7.9%	7.5%
Iulie		10.6%	8.9%	9.2%	8.9%
August		9.2%	9.7%	11.1%	9.2%
Septembrie		5.2%	10.4%	11.9%	8.3%
Octombrie	1120	10.6%	7.9%	9.9%	12.1%
Noiembrie	736	7.1%	7.4%	9.1%	9.5%
Decembrie	599	4.4%	4.8%	4.2%	5.9%
<b>Total</b>	<b>2455</b> <b>(11576)</b>	<b>11545</b>	<b>9868</b>	<b>10003</b>	<b>33871</b>

*Sursa: DateEdil. În paranteze estimări*

Prima înregistrare în bază este din octombrie 2008, iar ultima este din decembrie 2011. Trei ani sunt compleți (2009, 2010, 2011), iar anul 2008 are date pentru octombrie, noiembrie și decembrie. Datele sunt relativ stabile pentru cei trei ani în ceea ce privește numărul de oferte lunare și volumul total de oferte. Ceea ce indică o piață imobiliară relativ stabilă în ceea ce privește dinamica sociale care par a o structura. Luna Octombrie este luna cu cele mai multe oferte (Tabel 1), și în mod particular este luna cu cele mai multe oferte de închiriere. Lucru acesta se datorează faptului că cei o mare parte din cei aproape 90 de mii de studenți din Cluj locuiesc în chirie.

**Tabel 2. Distribuția ofertelor de locuințe per lună de-a lungul 2009-2011 (reziduri ajustate standardizate)**

Luna	2009			2010			2011		
	Închiriere	Vânzare	Total	Închiriere	Vânzare	Total	Închiriere	Vânzare	Total
Ianuarie	4.13	-4.13	748	0.17	-0.17	700	-2.48	2.48	696
Februarie	0.62	-0.62	863	-4.10	4.10	756	-2.75	2.75	657
Martie	-4.04	4.04	1035	-2.42	2.42	859	-3.68	3.68	696
Aprilie	2.05	-2.05	930	-2.39	2.39	674	-3.77	3.77	638
Mai	-1.30	1.30	969	-3.26	3.26	739	-3.26	3.26	708
Iunie	-2.19	2.19	775	1.53	-1.53	851	0.14	-0.14	741
Iulie	0.95	-0.95	1166	1.11	-1.11	831	3.36	-3.36	864
August	2.86	-2.86	1017	5.24	-5.24	924	5.88	-5.88	1004
Septembrie	3.10	-3.10	573	7.78	-7.78	977	6.17	-6.17	1109
Octombrie	2.50	-2.50	1110	-0.15	0.15	734	-0.27	0.27	810
Noiembrie	-5.53	5.53	711	-3.88	3.88	669	-1.24	1.24	738
Decembrie	-4.48	4.48	432	-1.84	1.84	433	-1.45	1.45	358
<b>Total cazuri</b>	<b>5534</b>	<b>4795</b>	<b>10329</b>	<b>4598</b>	<b>4549</b>	<b>9147</b>	<b>3837</b>	<b>5182</b>	<b>9019</b>

*Datele din tabel reprezintă reziduri ajustate standardizate, un indicator care indică dacă există mai multe (+) sau mai puține (-) cazuri în fiecare celulă a tabelului raportat la scenariu în care nu ar exista nici un fel de asociere între datele din tabel ținând cont de numărul total de cazuri de pe margini (ingrosat). Dacă valoarea depășește 1.89 sau este mai mică de -1.89 în acel caz avem o asociere*

semnificativă statistic, care nu se datorează șanseii. Cu **albastru** sunt marcate celulele cu valori supra-reprezentate și cu **portocaliu** celulele supra-reprezentate.

De fapt, lunile lunie-Octombrie concentrează un număr semnificativ mai mare de oferte de închiriere, în timp ce restul lunilor din an concentrează un număr semnificativ mai mare de oferte de vânzare (Tabel 2). Acest lucru indică, că baza de date este o aproximare foarte bună pentru tranzacțiile propriu-zise, dinamica ofertei arată că este puternic modelată de ritmurile cererii din oraș și că mai degrabă în bază avem înregistrată oferta solvabilă. Cu toate acestea nu înseamnă că prețurile înregistrate sunt chiar prețurile de tranzacționare, dar numărul însuși de cazuri este o garanție că vor fi oferte care vor supraestima prețul și altele vor subreprezenta prețul la care a avut loc tranzacția, în cazul în care ea a avut loc - mediana fiind o estimare relativ bună a prețului tranzacționat. De asemenea însăși dinamica închirierilor și vânzărilor de-a lungul anului ne sugerează că prețurile din baza de date sunt probabil apropiate de prețurile de tranzacționare.

Analiza folosește ca unitate de distribuție spațială secțiile de recenzare din 2011. Pentru că ofertele sunt înregistrate cu o adresă aceste oferte au fost agregate la nivel de secție de recenzare. În total în Cluj sunt 208 secții de recenzare în 2011. În unele hărți realizate secțiile sunt suplimentate cu platforma industrială din Cluj împărțită pe adresele poștale, ceea ce produce încă peste 60 de locații suplimentare. Această hartă completată este foarte utilă pentru distribuția ofertelor de spații pentru firme și terenuri pentru închiriere sau vânzare.

### Evoluție prețuri m<sup>2</sup> între 2008-2011

Prețurile în euro pe m<sup>2</sup> au scăzut constat din 2008 până în 2011, cel puțin cu o pătrime dacă avem în vedere mediana. Prețul pe m<sup>2</sup> median la încirierea locuințe a scăzut cu 28%, în timp ce la vânzare a scăzut cu 22%. Chiria spațiilor care nu sunt destinate locuirii au scăzut în același ritm, cu 28%, ca cele destinate locuirii, însă prețurile pe m<sup>2</sup> a scăzut cu 38%. Dincolo de criza financiară globală scăderea aceasta la prețurile de vânzare a spațiilor probabil se datorează și faptului că deschiderea celor două malluri, Iulius Mall și Polus Mall, a avut un impact semnificativ asupra ofertei de spații comerciale, iar deschiderea clădirilor de birouri din zona adiacent centrală Dorobanților-21 Decembrie-Titulescu a avut un impact semnificativ asupra spațiilor de birouri. La terenuri scăderea prețului de vânzare este dramatică de peste 65%. Dacă prețul median pe m<sup>2</sup> în 2008 pentru cele trei luni înregistrate era de 362 de euro în 2011 ajunge să fie de 129 de euro.

**Tabelul 3. Variația anuală a prețurilor pe m<sup>2</sup> în Cluj 2008-2011**

Preț euro/m <sup>2</sup> median la nivel de secție		Mediana	Medie	Ab.Std.	Max-Min
Locuință	ofertă închiriere 2008	6.7	15.6	191.3	5769
	ofertă închiriere 2009	5.6	8.7	62.7	2885
	ofertă închiriere 2010	5.0	7.0	40.9	1378
	ofertă închiriere 2011	5.0	7.0	39.9	1303
Locuință	oferta vânzare 2008	1285.7	1396.8	1890.2	60000
	oferta vânzare 2009	1095.2	1237.2	2380.4	125000
	oferta vânzare 2010	1000.0	1054.1	604.3	24000
	oferta vânzare 2011	1000.0	1020.9	479.3	15000
Spațiu	ofertă închiriere 2008	9.0	18.9	79.5	1125
	ofertă închiriere 2009	7.3	12.7	46.9	1471
	ofertă închiriere 2010	6.4	11.0	22.4	400
	ofertă închiriere 2011	6.4	8.9	8.2	55
Spațiu	oferta vânzare 2008	1623.0	1767.1	1267.2	6250
	oferta vânzare 2009	1212.5	1447.5	1027.1	5556

	oferta vânzare 2010	1084.8	1134.9	843.7	4999
	oferta vânzare 2011	1000.0	1078.1	754.8	5000
Teren	oferta vânzare 2008	250.0	362.8	485.5	2475
	oferta vânzare 2009	95.0	314.2	983.3	5714
	oferta vânzare 2010	95.0	117.6	183.8	1220
	oferta vânzare 2011	85.1	128.8	174.5	1800

Aceste variații foarte mari atrag atenția că prețurile sunt puternic dependente de dimensiune profund speculativă a valorizării spațiului, deseori legată de însăși surplusul de capital care nu își găsește alt sector economic pentru investiții profitabile. Spațiul urban, deseori, reprezintă însăși forma cea mai profitabilă de absorbi capitalul de investiții din alte circuite, prevalând în momentele de boom, precum perioada 2004-2008 în Cluj.

Diferențele dintre mediană și medie sunt foarte mari, însă sunt în scădere după criza financiară. Mediana este valoarea prețului care împarte în două șirul prețurilor pe m<sup>2</sup> dacă ar fi ordonate crescător. Spre deosebire de medie, mediana nu este sensibilă la valori foarte mari. Acest lucru este foarte important, pentru că deseori unele locații pot fi puternic valorizate comparativ cu alte locații. Însă diferența în sine ne arată că în ultimii ani avem o apropiere tot mai mare între mediană și media prețului pe m<sup>2</sup>, tocmai pentru că nu mai avem locații supravalorizate; adică valorile devin similare în funcție de locație și funcție. În momentele de boom imobiliar efectele speculative produc decuplări între valoarea unei locații și vecinătățile acesteia. Trendul este de scădere în ultimii patru ani a diferenței dintre cel mai mic preț și cel mai mare preț pentru toate tipurile de funcții, fie că e vorba de închiriere sau de vânzare.

**Tabel 4. Gruparea cartierelor în funcție de prețurile pe m<sup>2</sup> mediane în 2008-2009**

Grupa 1	Andrei Mureșanu, Buna Ziua, Gheorgheni, Grigorescu, Mănăștur, Mărăști, Plopilor, Zorilor
Grupa 2	Baciu, Dâmbu Rotund, Iris, Someșeni
Grupa 3	Bulgaria, Gruia
Grupa 4	Centrul
Grupa 5	Europa

*Gruparea s-a făcut printr-o analiză ierarhică, Metoda Ward, distanțe euclidiene pătrate, scoruri Z: prețuri mediane m<sup>2</sup> închiriere și vânzare 2008-2011.*

Chiar dacă avem variații foarte mari între prețuri în boom economic versus criză economică, în funcție de logica valorizării surplusului de capital destinat investițiilor, diferențele relative dintre prețurile locațiilor rămân stabile. Adică la nivel de oraș avem spații care sistematic sunt mai scumpe și altele sunt sistematic mai ieftine indiferent de efectele de ciclul de acumulare. Anumite cartiere și zone din oraș sunt sistematic mai scumpe decât alte zone. Indiferent de an, cartierele se grupează în mod consistent în cinci zone de prețuri (vezi Tabel 4).

- Prima grupă este reprezentată de Mariile cartiere socialiste ale orașului, la care se adaugă cartierul presocialist Andrei Mureșanu și cartierul postsocialist Buna Ziua. Declinul economic a afectat prețurile mediane aici, însă ele au rămas relativ stabile o dată devalorizate din 2009 (Tabel 5).
- A doua grupă este reprezentată de cartierele presocialiste muncitorești presocialiste formate din case. Aici prețurile pe m<sup>2</sup> au scăzut constant, însă prețurile au fost, inclusiv pentru momentul de boom economic, mult mai scăzute decât în toate celelalte zone, fiind adiacente zonelor industriale și arterelor rutiere intens circulate care le deserveșc.

- A treia grupă este formată din cartierele presocialiste de case Bulgaria și Gruia, adiacente centrului, în zone ușor accesibile și care au fost în moment de boom locații intens folosite pentru construcția de case unifamiliale sau, alternativ, în funcție de poziția la arterele mari rutiere, locații reconvertite pentru funcții logistice sau spații de birouri. Prețul median pe m<sup>2</sup> a scăzut în mod dramatic în aceste zone după 2009.
- A patra grupă este formată din zona Centrală a orașului, în mod constant cea mai scumpă arie, indiferent de efectele de ciclu. Însă aici devalorizarea este mult mai intensă decât în celelalte locații ale orașului, tocmai pentru că prețurile speculative au valorizat intens zona, deseori producând efecte de gentrificare intensă și mai ales au produs foarte multe reconversii din funcții de locuire în funcții de birouri și comerciale.
- A cincea grupă este constituită dintr-un singur caz, cartierul Europa, situat în sudul orașului. Spre deosebire de Bună Ziua, amândouă cartiere postsocialiste, aici sunt dominante casele unifamiliale și nu blocurile de locuințe, de obicei ocupate de conducătorii de unități și ocupații intelectuale (Fig 1). De aceea, această zonă este în continuare, în termeni relativ, după centru, cea mai scumpă zonă din oraș, chiar dacă s-a devalorizat în ultimii patru ani.

**Tabel 5. Variația anuală a prețurilor mediane pentru locuințe între 2008-2009 în cele cinci mari grupe de cartiere din Cluj**

Preț euro/m <sup>2</sup> median la nivel de cartier	Grup 1	Grup 2	Grup 3	Grup 4	Grup 5
ofertă închiriere 2008	7.0	6.5	5.5	9.0	6.0
ofertă închiriere 2009	5.5	4.0	5.0	7.0	6.0
ofertă închiriere 2010	5.0	4.0	4.5	6.0	7.0
ofertă închiriere 2011	5.0	4.0	4.5	6.0	5.0
oferta vânzare 2008	1282	1116	1737	1500	1257
oferta vânzare 2009	1104	1000	1053	1231	1122
oferta vânzare 2010	1030	896	1023	1076	941
oferta vânzare 2011	1000	829	919	1056	991

Această structură de valorizare imobiliară a orașului Cluj este vizibilă în Figurile 2 și 3 care reprezintă distribuția prețurilor pe m<sup>2</sup> în euro mediane la nivel de secție de recensare. În ciuda faptului că nivelurile prețurilor diferă în cele două momente, totuși variația este similară. Un alt efect de ciclu este faptul că în boom imobiliar unele zone devin supra-valorizate, în defavoarea altora, iar în criză valorizarea tinde să fie mult mai uniformă pentru locații similare. De exemplu centrul în 2011 este mult mai uniform valorizat decât în 2009, când anumite zone centrale și adiacent centrale reprezentau vârful de valorizare.

### Structura ofertei imobiliare

Zona de sud a orașului a fost în ultima decadă cea mai dinamică parte a orașului din punct de vedere imobiliar. Atât în termeni de oferte de locuințe oferite spre închiriere (Fig. 4), vânzare (Fig.5) sau terenuri vândute (Fig. 6). Zona Câmpului, Europa, Bună ziua, Sudul Andrei Mureșanu au concentrat un număr mult mai mare de oferte imobiliare decât oricare altă zonă din oraș. Totodată aici a fost cea mai mare suprafață utilă în m<sup>2</sup> totală ofertată (Fig 7 și 8). Acestea au fost zonele cu cele mai multe construcții noi în ultima decadă.

În afara zonei de sud o zonă intens tranzacționată a fost cartierul Gruia, în special în ceea ce privește vânzarea de locuințe, dar și închirierea a fost foarte importantă în această zonă. Lucru acesta s-a reflectat inclusiv în prețul zonei. Totuși nu întreg cartierul a reprezentat obiectul valorizării, ci doar versantul sudic al dealului Gruia, în zona parcului Cetățuia. Acest trend nu face decât să accentueze o tendință care are mai bine de un secol. Cartierul este adiacent zonei centrale, iar versantul din sud orientat spre incinta medievală a fost folosit de către burghezia locală pentru vile care capitalizau asupra panoramei asupra centrului orașului. Versantul Nordic a fost locația primului cartier muncitoresc din Cluj pentru angajații căilor ferate, fiind adiacent gării. Zona era relativ indezirabilă datorita trenului cu aburi foarte poluant. Acest lucru este adevărat cu întreaga zonă de nord care în mod tradițional a fost zona cartierelor modeste muncitorești, cu case relativ mici, cu multe camere și familii mai extinse. Iar acum este zona adiacentă stadionului CFR foarte zgomotos și care produce mari aglomerări în timpul meciurilor.

Acest lucru este vizibil și în trendurile de investiții în cadru orașului, orașul postsocialist nefăcând decât să accentueze orientarea tot mai puternică spre sud a orașului. Motorul extinderii spațiale din ultimii doi ani a fost noua clasă de mijloc compusă din ocupațiile intelectuale, tehnicieni și conducătorii noilor firme care au beneficiat de rescalarea orașului Cluj. Acest lucru este vizibil și în logica de a construi zone rezidențiale pe versanții din sud orientați ca panoramă spre centrul orașului. Concentrarea spațială a numărului terenurilor vândute (Fig.4) nu face decât să confirme acest pattern. O dată cu Planul Urbanistic General din 1999, este introdusă în intravilanul orașului, în partea de sud-est, o zonă echivalentă ca suprafață cu mărimea construită a texturii orașului Cluj. Astfel se explică zona de fugă din Borhanci, ca zona cea mai intensă din punct de vedere al vânzării de terenuri. În Cluj nu avem o piață a închirierilor de terenuri, acest tip de tranzacție fiind mai degrabă o excepție. Terenurile tranzacționate sunt însă în mod dominant sunt legate de zona de sud a orașului, una din direcțiile de urbanizare planificate.

Spațiile pentru închiriere de firme se concentrează în trei zone (Fig. 9). Prima este zona centrală compusă din trei arii majore: orașul medieval și cele două extensii spre vest până la Ursus și est până la începutul cartierului Mărăști. A doua zonă este cea legată de sudul rezidențial str. Câmpului, Europa, Calea Turzii. Iar a treia zonă este legată de Platforma Nord-Est și extensia spre aeroport spre Someșeni. Cele trei zone de închiriere corespundă celor trei mari arii de specializare funcțională economică a orașului (Fig.10). În care zona centrului medieval este puternic dominată de firme care activează în special în informații, comunicații, educație, iar zonele adiacente sunt reconvertite treptat din industrii prelucrătoare în activități de servicii financiare, asigurări, administrative și similare. Zona are funcții economice mixte. Dacă str. Câmpului avem firme în servicii, str. Câmpului are funcții de logistică, retailing sau sedii de birouri. Zona de Nord este puternic industrială. Dinamica spațiilor de închiriere se pliază pe această logică economică, aceste zone concentrând cea mai mare suprafață ofertată de spații pentru firme.

### **Gradient spațial prețuri m<sup>2</sup>**

Orașul este structurat puternic într-un centru cu prețuri pe m<sup>2</sup> mari care descreșc pe măsură ce crește distanța față de centru. Probabil harta prețurilor mediane pe m<sup>2</sup> la nivel de secție la ofertele de vânzare a locuințelor este foarte grăitoare (Fig.12). Zona centrală este foarte scumpă, m<sup>2</sup> construit costă între 1100 și 1300 de euro m<sup>2</sup>. În această zonă doar în urmă cu 3 ani prețul median la nivel de secție de recensare între 1700 de și 3300 de euro m<sup>2</sup>. Zona sudică adiacentă centrului este la fel de puternic valorizată. Sunt zonele de case unifamiliale:

construcțiile postsocialiste de pe str. Cireșilor în vecinătatea Grădini Botanice, construcțiile presocialiste din Andrei Mureșanu și vilele din ultima decadă de pe strada Titulescu. Toate aceste arii sunt dominate puternic la recensământul din 2002 de conducători de unități. La acestea se adaugă str. Baciului și dealul Lombului din Nord-Vestul orașului, una din cele mai dinamice zone de construcție de locuințe ale boomului imobiliar 2004-2008. Și totodată zona din nord-estul orașului, în zona de case de la capătul zonei industriale.

Harta prețului m<sup>2</sup> închiriat la locuințe relevă o imagine similară a descreșterii gradientului de preț din centru spre periferie, cu câteva mici excepții cum ar fi zonele din jurul Facultății de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Universitatea Babeș-Bolyai în Măraști sau zona de garsoniere de pe str. Pasteur, din Cartierul Zorilor în apropierea Universității de Medicină sau în spatele Platformei Industriale Centrale o zonă dinamică pentru reconversii de retailing și birouri.

Prețurile pe m<sup>2</sup> la vânzarea de terenuri indică faptul că cele mai cerute prețuri din oraș sunt cele din apropierea platformei industriale, în mod particular de-a lungul căii ferate (Fig.13). Prețurile variază aici între 603 și 2500 Euro în cei patru ani 2008-2009 pentru care avem date. Foarte probabil variațiile sunt mari datorită efectului de ciclul economic, însă imaginea trasată de această hartă este consonantă cu dinamica trasată de analizele tendințelor economice din oraș. Platforma industrială este un spațiu foarte dinamic imobiliar în cadrul orașului confirmând logica de gradient al valorii terenurilor. Valoarea rentei funciare este cea mai scumpă în centru și descrește treptat dar valoarea terenurilor în zona de nord și sud se datorează unor procese diferite de valorizare. Renta funciară în sud este legată de valorizările produse de funcțiile rezidențiale pentru cei care beneficiază în cea mai mare parte de creșterea economică, conducătorii de unități și ocupațiile intelectuale, iar în zona din nord adiacentă centrului valorizarea se produce datorită funcțiilor economice productive.

Rezultatele sunt ușor contraintuitive știind că o parte importantă din centru este ocupată de persoane cu venituri modeste, terenuri neconstruite și fabrici părăsite precum în zona Abator. Am putea să tratăm aceste zone ca și puncte moarte, goluri în harta de valorizare rentei funciare urbane. De asemenea, pare contraintuitiv hiper-valorizarea căii de ieșire din Nord-Vest pe calea Baciului și ieșirea din Nord-Est în Someșeni. O altă informație care pare în opoziție cu gradientul prețurilor este hiper-valorizarea cartierelor muncitorești din nord Dâmbu Rotund, Iris ca apoi să devină zonele cu cel mai mic preț pe m<sup>2</sup>, fie că vorbim de vânzări sau închirieri de locuințe sau de spații pentru firme. Aceste anomalii toate indică că harta gradientelor de prețuri glisează imagini diferite produse de procese sociale distincte. Pentru a înțelege dinamica imobiliară a orașului, va fi nevoie să încercăm să încercăm să vedem dacă putem distinge între aspectele distincte care par să se suprapună.

### **Două imagini diferite: valoarea terenului vs. valoarea construcției**

Analiza datelor sociale din 2002 indică că avem mai multe paternuri spațiale care se suprapun, însă ele sunt distincte. Analiza componentelor principale a variabilelor educaționale, demografice și etnice (Tabelul 6) indică existența a trei dimensiuni independente de structurare a orașului.

- Primul trend (componenta 1) surprinde gradientul educațional și demografic dinspre centru spre periferie, gradient similar perioadei socialiste. Pe măsură ce ne depărtăm de centru scade nivelul de educație, populația întinerește, iar numărul de membrii din gospodărie cresc. În același timp, pe măsură ce mergem din centru spre periferia orașului numărul de etnici maghiari scad și cresc numărul

de etnici români. Acest trend s-a atenuat foarte mult comparativ cu recensământul din 2002 și foarte probabil acest gradient etnic nu va mai fi vizibil în datele de la recensământul din 2011.

- Al doilea trend (componenta 2) surprinde o opoziție spațială foarte importantă în oraș între zonele locuite de cei cu educație până în opt clase, peste 60 de ani, maghiari versus absolvenții de liceu și postliceală, români. Este opoziția dintre vechea spațiile clasei muncitoare presocialiste și spațiile clasei muncitoare construite în perioada socialistă. Ceea ce este interesant aici că avem o corelație pozitivă între spațiile clasei muncitoare presocialiste și cei cu educație superioară. Acest trend s-a accentuat, și chiar dacă nu avem date de recensământ din informațiile etnografice asupra orașului, vechile cartiere muncitorești au fost în tot mai mare măsură colonizate de cei cu educație superioară, într-o cheie gentrificatoare fie producând tot mai multe persoane fără adăpost, dar în special persoane care au părăsit orașul, conducând la o creștere tot mai accentuată a nivelului de educației la nivelul orașului.
- Al treilea trend (componenta 3) indică spații zonele urbane treptat ocupate de cei cu educație superioară, poziții de conducători de unități, gospodării cu copii, care au căutat o casă pentru a întemeia o familie. Avem aici o corelație cu ariile locuite de cei cu educație primară, arii periferiale orașului, vechile zone rurale anexate Clujului. La acestea se adaugă și vechile zone ocupate de burghezia interbelică românească și categoriile profesionale aduse să româneze orașul (cartierul Andrei Mureșeanu). Acest trend spațial nu putea fi regăsit în datele de la recensământul din 1992 și foarte probabil se va accentua în datele din 2011.

**Tabelul 6. Tendințe de structurare a orașului Cluj pornind de la educație, demografie și etnicitate în 2002. Frecvențe și analiza componentelor principală a variabilelor sociale la nivel de secție**

	Frecvențe		Componenta		
	Absolut	%	1	2	3
<b>Educație</b>					
%Absolvenți institutii de invatamant superior	51.776	16,28%	-.619	.399	.541
%Absolvenți licee si scoli postliceale	116.457	36,63%	-.593	-.681	-.291
%Absolvenți scoli profesionale, complementare, sau de ucenici	41.909	13,18%	.782	.020	-.353
%Absolvenți gimnazii, scoli generale si prima treapta de liceu	50.219	15,79%	.780	.334	-.235
%Absolvenți scoli primare	27.614	8,68%	.649	.406	.334
<b>Caracteristici demografice</b>					
%Populatia de 0-15 ani	41.787	13,14%	.780	.291	.331
%Populatia de 60 ani si peste	46.880	14,74%	-.476	.767	.173
%Gospodarii alcatuite din 4 persoane si peste	29.691	26,84%	.714	-.170	
<b>Etnie</b>					
%Romani	252.433	79,39%	.229	-.846	.394
%Maghiari	60.287	18,96%	-.299	.814	-.439
<b>Total</b>	<b>317.953</b>	<b>100%</b>	<b>38.62% din var.</b>	<b>28.79% din var.</b>	<b>11.55% din var.</b>

*Sursă date: Recensământul populației 2002. Metodă de extracție a componentelor: Analiza componentelor principale; Testul KMO: 0.329; Testul Bartlett de Sfericitate: 3092.976, df=45, Sig. 0.000. Soluția inițială, nerotată. Metoda de salvare a scorurilor: regresie.*

*Componenta 1. Gradient educațional, demografic. Contrast: educație vocatională, gimnazială sau primară, tineri, cu copii (+) vs. educație superioară sau liceală, în vârstă (-).*

*Componenta 2. Noua clasă exclusă. Contrast: români, educație medie(-)vs.maghiari,educație primară și gimnazială (+)*

*Componenta 3. Noile zone suburbane. Contrast: maghiari (-) vs. educație superioară (+)*



Având în vedere distribuția socială a orașului este puțin probabil ca harta gradientelor de prețuri de vânzare și închiriere să surprindă aceste tensiunile socio-spațiale și efectele de gentrificare. De aceea am descompus prețurile la nivel de secție în percentile de prețuri de vânzare de locuințe. Adică am construit șapte variabile care înregistrează prețul ofertei care desparte șirul prețurilor la nivel de secție de recenzare: (a) între primii 05% și restul, (b) primii 10% și restul, (b) primii 25% - quartila 1 - și restul, (c) primii 50% - mediana - și restul, (d) primii 75% - quartila 3 - și restul, (e) primii 90% și restul, (f) primii 95% și restul. Această partajare a prețurilor oferă posibilitatea să vede să surprindem prin intermediul corelațiilor simultane care sunt zonele care conțin mai multe nivele de prețuri, adică proprietăți care se vând ieftin și proprietăți care se vând scump. Asumpția de la care am pornit este că s-ar putea să avem patternuri diferite în ceea ce privește zonele care au un limbaj dublu spațial. Pe de o parte să permită sub-valorizare proprietăților și în același timp supra-valorizarea lor. Să coexiste cocioabe și vile și în același timp să fie diferite de zonele în care avem doar cocioabe și zone care avem doar vile. Aceste variabile, la fel ca și în cazul datelor sociale le-am factorializat pentru a vedea dacă avem corelații care variază sistematic în funcție de schemă. Rezultatele indică două patternuri spațiale puternice.

- Primul trend (Fig. 17) surprinde zonele în care prețurile mari pe secție se suprapun și sunt în opoziție cu prețurile mici. Mediana se corelează pozitiv cu quartila trei și ultima decilă indicând faptul că acestea sunt zonele scumpe din oraș și se opun zonelor ieftine.
- Al doilea trend (Fig.18) surprinde zonele în care prețurile mici pe secție se suprapun și sunt în opoziție cu prețurile mari. Mediana se corelează pozitiv cu quartila unu și prima decilă indicând faptul că acestea sunt zonele ieftine din oraș și se opun zonelor scumpe.

**Tabelul 7. Tendințe de structurare a orașului Cluj pornind de la percentilele prețurilor pe m<sup>2</sup> la vânzarea de locuințe în 2008-2011. Analiza componentelor principale a percentilelor la nivel de secție**

Pret euro/m <sup>2</sup> la vânzare. Percentile la nivel de secție...	Componenta	
	1	2
Percentila: 05	-.322	.686
Percentila: 10 [Prima decilă]	-.153	.930
Percentila: 25 [Quartila 1]	.229	.906
Percentila: 50 [Mediana]	.764	.525
Percentila: 75 [Quartila]	.958	.013
Percentila: 90 [Ultimea decilă]	.954	-.169
Percentila: 95	.866	-.269

*Sursă date: DateImobiliareEdil. Metoda de extracție: analiza componentelor principale. KMO=0.731. Metodă de rotație: varimax cu normalizare Kaiser. Soluția nerotată și cea rotată sunt foarte similare, soluția rotată accentuează doar trendul observabil de diferențiere. Am păstrat soluția rotată, în ciuda faptului că am folosit o metodă de sumarizare a variației și nu una de modelare a datelor (precum de ex. analiza factorială) - asumția implicit matematică pentru rotație.*

*Componenta 1. Zonele dominat cu prețuri mari (+) vs. zonele cu prețuri mici (-).*

*Componenta 2. Zonele dominant cu prețuri mici (+) vs. zonele cu prețuri mari (+)*

Cele două trenduri par construite în oglindă, ceea ce indică o posibilă corelație însăși a componentelor, chiar o suprapunere. Însă cei doi factori sunt independenți. Putem pune ordine în rezultate dacă urmărim o distincție deja clasică în literatura de economie urbană dintre prețul terenului și prețul construcției (Smith, 1982, 2002). Tensiunea dintre cele două prețuri este structurantă pentru dinamica orașului. Putem construi o tipologie la intersecția celor două feluri de prețuri:

**Tabel 9. Posibile dinamici de valorizării imobiliare**

Preț teren	Preț construcție	
	Mic	Mare
Mic	Zone ieftine	Supra-valorizare (Bulă imobiliară)
Mare	Sub-valorizare (Efecte de gentrificare)	Zone Scumpe

În centrul medieval al orașului precum și în cartierele muncitorești adiacente centrului din nord prețul terenului este foarte scump, însă multe construcții sunt de proastă calitate. Aceste lucruri oferă posibilitatea de a specula asupra diferențelor de prețuri și oferă promisiunea unui profit în cazul unei investiții. Deseori calitatea proastă a clădirii se datorează aspectelor sociale, precum populații îmbătrânite în centru sau populații muncitorești în cartierele presocialiste în poziții precare. Astfel în acest tip de zone avem două regimuri de prețuri ale locuințelor în același timp: locuințe ieftine de proastă calitate și locuințe scumpe care au beneficiat de investiții. Aceste zone sunt cele mai puternic legate de efectele de ciclu de acumulare. Prețurile au scăzut, în special în cartierele muncitorești cel mai puternic. În 2010 au fost vizibile, inclusiv mediatic, situații în care persoane sărace, precum cele de pe strada Inochențiu Micu Kelin, au fost nevoite să se mute datorită dezvoltării cafenelelor destinate clasei de mijloc și unele case au devenit locuințe date spre închiriere la prețuri foarte mari.

În zona Baciului locația este relativ departe de centru, însă aici avem investiții foarte importante imobiliare. Prețul terenului este relativ mic, oferind posibilitatea unor investiții, însă fiind clădiri noi, în intravilanul orașului, prețul locuințelor a fost mai mare, în special că locuințele în medie au fost mai mari. Astfel investitorii au oferit locuințe la m<sup>2</sup> mai ieftine decât în zona de sud, însă spații mai generoase. Efectul de ciclu a fost că o dată cu criza financiară globală această zonă s-a devalorizat puternic.

Evident avem zonele nord periferiale care sunt constant mai ieftine și zonele din sud care sunt constant mai scumpe. Aceste tipuri de tensiuni sunt foarte bine surprinse de opoziția dintre Fig 17 și Fig 18, când zonele centrale din prima figură indică percentilele de prețuri mari, iar în a doua percentilele de prețuri mici.

Această tensiune este surprinsă și de hărțile tranzacțiilor legate de chirii. Cele mai multe oferte de chirii de-a lungul anului se concentrează pe zona de sud (Fig.19). Cele mai multe oferte din lunile iunie-octombrie, lunile puternic dominate de cererea studenților (vezi Tabel 1) cele mai multe oferte sunt în cartierele socialiste Mărăști și Mănăștur și zonele nordice ale orașului. Studenții iau în chirie multe din spațiile cu clădiri improprii tocmai pentru că sunt ieftine, acest lucru ducând deseori la primele reconsiderări a valorii terenurilor și oportunităților de investiții - jucând și în orașul Cluj, rolul de pioneri ai gentrificării. De asemenea în această perioadă se închiriază mai degrabă apartamente cu două camere. Avem astfel, un indicator util legat de modul probabil de utilizare a spațiului de locuire. Chiriile din sud sunt destinate în mai mare măsură ocupațiilor intelectuale și conducătorilor de unități, iar chiriile din cartierele socialiste și nord de studenți. În Tabelul 10 sunt surprinse patternurile spațiale de cumpărare și închiriere de apartamente în funcție de numărul de camere.

Pe de o parte avem opoziția între apartamentele cu trei și patru camere și apartamentele cu una sau două camere. Această opoziție se suprapune destul de bine asupra opoziției dintre locuințele familiale și respectiv non-familiale de la recensământul din 2002. Centrul și zona din nord este în mai mare măsură folosită de gospodării non-familiale, în timp ce cartierele socialiste, în special Mănășturul este folosit de gospodării familiale.

Pe de altă parte avem opoziția dintre cei care folosesc apartamente cu o cameră și cei care folosesc apartamente cu două camere. Aici acest trend sumarizează faptul că, deseori, categoriile de tineri profesioniști, care locuiesc în apartamente cu o cameră sunt diferite ca locație de zonele în care locuiesc gospodăriile nefamiliale formate de studenți, în general în apartamente cu două camere.

Și în sfârșit avem opoziția spațială dintre casele familiale cu trei camere și cele cu patru camere, familiile mult mai extinse. Aceste opoziții nu se suprapun pe cele sociale foarte clare și este evident că avem mai multe procese sociale indexate în aceeași imagine, în care familiile sărace care caută locuințe ieftine în cartierele socialiste sau nordul orașului se suprapun cu familiile de clasă de mijloc sus și conducătorii de unități care au tendința de a suburbaniza sau a căuta case în zonele scumpe ale orașului

Tabelul 10.

Procent număr apartamente la nivel secție oferitate spre...	CP1	CP2	CP3
vânzare cu 4 camera	0.663	0.194	0.512
inchiriere cu 4 camere	0.569	0.220	0.651
vânzare cu 3 camera	0.856	0.057	-0.321
inchiriere cu 3 camere	0.797	0.166	-0.468
vânzare cu 2 camera	-0.189	-0.862	0.050
inchiriere cu 2 camera	-0.271	-0.861	0.138
vânzare cu 1 camera	-0.697	0.611	0.011
inchiriere cu 1 camera	-0.608	0.667	0.013

Extragere: Componente principale, fără rotație, KMO=0.278; Varianță totală sintetizată = 81.78%

## Referințe

- Smith, Neil, 1982. Gentrification and Uneven Development, *Economic Geography*, 58(2):139-155.
- Smith, Neil, 2002. New Globalism, New Urbanism: Gentrification as Global Urban Strategy, *Antipode*, 34(3):427-450.
- Petrovici, Norbert, 2004. „[Acumularea de capital și organizarea piețelor în emergență din Europa de Est: Agenții imobiliari din Cluj-Napoca](#)”, în *Sociologie Romaneasca*. II (4): 256-267.