

### București–zona centrală

# Start bun, comparativ cu anii anteriori

Debutul din acest an al pieței imobiliare a fost într-un ritm mai bun decât se anticipa. Activitatea pe piața imobiliară din București a început efectiv după a doua jumătate a lunii ianuarie, însă, comparativ cu anii anteriori, startul a fost unul bun, apreciază Nicolae Ciprian Ghelasa, agent imobiliar la GLS Imob. Telefoanele au sunat chiar și în condiții de vreme geroasă, iar clienții s-au arătat motivați să vadă proprietăți nou listate.

## Contextul îi determină pe mulți să își deblocheze economiile și să le direcționeze către active imobiliare

Raportat strict la zona centrală a Bucureștiului, agentul imobiliar se declară optimist și nu anticipează scăderi ale volumului de vânzări.

Din contră, consideră că în 2026 numărul apartamentelor tranzacționate va crește față de ultimii doi ani.

După o perioadă de așteptare, în care cumpărătorii au fost reticenți și au urmărit evoluția economiei și efectele reformelor bugetare, în prezent există mai multă claritate în ceea ce privește taxele și costurile recurente. Acest context îi determină pe mulți să își deblocheze economiile și să le direcționeze către active imobiliare, percepute ca instrumente de protecție a capitalului.

## Diferență semnificativă între prețul dorit de proprietar și prețul de tranzacționare

Ofertele speciale cu reduceri consistente de preț sunt rare. Există, desigur, situații punctuale în care anumiți vânzători au nevoie rapidă de lichidități și acceptă să tranzacționeze cu 10–15% sub prețul pieței, însă aceste proprietăți ajung foarte rar pe site-urile de specialitate. Ele se tranzacționează, de regulă, prin circuite închise, în baza colaborărilor dintre agenții imobiliari și clienții pregătiți financiar să cumpere imediat, mai ales atunci când prețul este competitiv.

În mod uzual, diferența dintre prețul de listare și cel de tranzacționare este de până la 7%. La aceasta se adaugă diferența dintre așteptarea inițială a proprietarului și prețul final

acceptat în piață, care ajunge frecvent la 10–15%.

Proprietarii tind să își supraevalueze locuința la începutul procesului de vânzare, iar intervenția agentului imobiliar, printr-o analiză comparativă de piață bazată pe tranzacții reale, este esențială pentru poziționarea corectă a proprietății și pentru fluidizarea vânzării. În prezent, valoarea unei locuințe nu mai este calculată strict pe baza unui preț pe metru pătrat, ci la nivel de unitate locativă. Pot exista diferențe majore între două apartamente cu aceeași suprafață, chiar în același imobil, în funcție de starea generală, calitatea finisajelor și conceptul de amenajare. Costurile de renovare au crescut semnificativ, iar apartamentele amenajate coerent, sub îndrumarea unui designer, care oferă unicitate și funcționalitate, sunt mult mai atractive. În final, cumpărătorii nu mai plătesc doar suprafața și “cei patru pereți”, ci produsul complet, gata de locuit sau de exploatat ca investiție.

## Interes real, dar multă precauție din partea potențialilor cumpărători de locuințe

Potențialii cumpărători sunt ancorați în piața imobiliară, urmăresc constant anunțurile din zonele de interes și reacționează rapid atunci când apare o ofertă nouă, ceea ce indică un nivel ridicat de atenție și o disponibilitate reală de achiziție.

În același timp, anul acesta au existat numeroase solicitări din partea cumpărătorilor interesați de gradul de negociere a prețului,



Nicolae Ciprian Ghelasa,  
agent imobiliar GLS Imob

mai ales în cazul apartamentelor listate încă din luna noiembrie 2025. Acest comportament confirmă existența unui interes real, dar și faptul că publicul este precaut, bine informat și orientat spre obținerea unui raport corect între preț și valoare. Cumpărătorii analizează atent istoricul proprietăților, durata de expunere în piață și compară ofertele disponibile înainte de a face un pas concret. Tranzacțiile nu au întârziat să apară. Telefonul a început să sune chiar din a doua zi a anului, iar activitatea a fost intensă atât pe segmentul de închirieri, cât și pe cel de vânzări. Beneficiarii caută, în principal, investiții sigure, stabile și cu randamente bune, fiind mult mai atenți la localizare, accesibilitate și potențialul pe termen mediu și lung. Proprietățile bine poziționate, cu acces facil la transportul public, parcuri, școli sau zone cu activitate economică relevantă rămân cele mai căutate. În ceea ce privește factorii care întârzie decizia de cumpărare, Ciprian Ghelasa consideră că unul dintre principalele obstacole rămâne influența discursurilor alarmiste din mediul online. De ani de zile apar predicții legate de prăbușirea pieței imobiliare, însă de cele mai multe ori acestea nu sunt susținute de analize sau studii relevante. Astfel de mesaje induc neîncredere și pot bloca decizii raționale, deși datele reale din piață arată o stabilitate relativă și o cerere constantă în zonele bune. ■

