

București

Interes crescut pentru proprietățile second-hand și în scădere pentru locuințele noi

Temerile legate de o posibilă scădere a vânzărilor sunt recurente în sectorul imobiliar, însă piața rezidențială funcționează, în esență, pe baza unei nevoi constante: nevoia de locuire. Studenți, tineri aflați la început de drum, familii care își schimbă planurile de viață sau care au nevoie de mai mult spațiu – toate aceste categorii generează cerere indiferent de ciclurile economice.

Chiar și în perioade de ajustare a prețurilor sau de modificare a stocului disponibil, piața tinde să se autoregleze, este de părere Andreea Chira, consultant imobiliar în cadrul agenției RE/MAX Klass.

În prezent, segmentul proprietăților second-hand se dovedește cel mai dinamic. Analizii imobiliare anticipează o creștere a numărului de proprietăți scoase la vânzare, inclusiv pe fondul majorării impozitelor. Bucureștiul dispune de un stoc semnificativ de apartamente nelocuite, deținute fie de proprietari în vârstă, care nu mai pot întreține locuințe mari, fie de moștenitori care nu mai locuiesc în România.

În paralel, eliminarea TVA-ului redus pentru persoanele fizice a afectat vizibil vânzările dezvoltatorilor, iar interesul pentru locuințele noi s-a diminuat, o parte importantă a cererii orientându-se către alternative mai accesibile. Activitatea din prima lună a anului confirmă aceste tendințe. În primele două săptămâni efective de lucru au fost încheiate tranzacții, incluzând atât vânzări, cât și închirieri. Se observă o combinație de achiziții prin credit și din surse proprii, precum și o mobilitate crescută pe segmentul de închirieri, generată inclusiv de vânzarea locuințelor ocupate anterior de chiriași.

Piața rezidențială second-hand a început anul peste așteptări

Debutul anului 2026 a fost mai bun decât anticipările generale ale pieței, chiar dacă activitatea a fost reluată relativ târziu după sărbători. Intervalul dintre 19 decembrie și mijlocul lunii ianuarie a fost caracterizat de o pauză prelungită, însă acest lucru nu a afectat negativ dinamica de început de an.

Din contră, luna decembrie 2025 s-a dovedit a fi cea mai bună din întreg anul, cu tranzacții



Andreea Chira, consultant imobiliar RE/MAX Klass

încheiate inclusiv în ultimele zile ale anului, ceea ce a creat un efect de continuitate și un start solid pentru 2026, ne-a declarat Andreea Chira.

Chiar din primele zile lucrătoare ale anului au fost semnate tranzacții, atât rezervări făcute la final de 2025 și formalizate ulterior, cât și achiziții rapide, decise după una sau două vizionări. Perioada sărbătorilor a oferit potențialilor cumpărători timp suplimentar pentru analiză: au urmărit ofertele din piață, s-au consultat cu familia, au evaluat contextul economic și au ajuns la decizii mai bine fundamentate.

”Experiența din teren confirmă constant că interesul real se manifestă pe proprietățile cu preț corect. Indiferent de sezon, există cumpărători pregătiți să acționeze atunci când oferta este bine ancorată în piață”, subliniază Andreea Chira.

Deși lunile ianuarie și februarie sunt considerate, în mod tradițional, mai slabe, începutul acestui an a adus cereri de vizionare pe majoritatea proprietăților din portofoliu, în special pe segmentul apartamentelor second-hand. Comparativ cu perioada premergătoare sărbătorilor, numărul solicitărilor a crescut, iar cumpărătorii vin mai hotărâți. Scăderea

dobânzilor a contribuit la această tendință, oferind mai multă flexibilitate în structurarea bugetelor și în alegerea locuinței.

”Beneficiarii caută agenți care să îi asculte, să le înțeleagă nevoile și să gestioneze eficient un proces care, în majoritatea cazurilor, presupune obstacole. Problemele de documentație, diferențele de așteptări între părți sau dificultățile de negociere sunt frecvente, iar rolul agentului este de a media, de a clarifica și de a proteja interesele clientului.

Recomandările ulterioare vin din această capacitate de a construi încredere, nu din volumul tranzacțiilor”, subliniază Andreea Chira. Cumpărătorii sunt, în prezent, mult mai atenți și mai prudenți. Una dintre principalele îngrijorări este siguranța avansului plătit, în special teama că proprietatea ar putea fi promisă mai multor cumpărători. Înscrierea anteacontractului în cartea funciară oferă stabilitate și predictibilitate. Decizia de achiziție rămâne una profund asumată, iar procesul de căutare poate dura, în multe cazuri, chiar și doi ani.

Proprietățile supraevaluate tind să rămână mai mult timp pe piață

În piață există și ajustări de preț, în special acolo unde vânzătorii au înțeles necesitatea alinierii la realitatea cererii. Diferența dintre prețul cerut și oferta cumpărătorilor este, în general, de până la 5%, atunci când prețul de listare este corect.

Proprietățile supraevaluate tind să rămână mai mult timp pe piață și să atragă oferte semnificativ mai mici. Experiența arată că un apartament evaluat realist se vinde, de regulă, în două – trei luni, uneori chiar la prețul cerut sau peste acesta, în situații particulare. Ultimul an a adus creșteri vizibile ale prețurilor, în special în zonele centrale, unde locuințele noi au ajuns la niveluri de până la 4.000 euro/mp. În zone precum Bucureștii Noi, în blocurile vechi, prețul mediu a urcat spre 2.000 euro/mp, cu aproximativ 15% peste nivelul anului anterior. Pipera rămâne una dintre cele mai căutate zone, în special de către expați și angajați din corporații, cu creșteri similare atât pe segmentul de vânzări, cât și pe cel de închirieri. ■