

### Dezvoltatori

Bogdan Olar, director executiv Revolution Residence

# ”Pregătim lansarea Revolution District, un complex rezidențial cu 750 de apartamente și spații comerciale”

Cu un portofoliu de peste 82 de proiecte dezvoltate în Baia Mare, Cluj-Napoca, București, Pitești și Craiova, compania Revolution Residence se află, în 2026, într-una dintre cele mai active etape din istoria sa, cu proiecte aflate simultan în faze de execuție structurală, finisaje, comercializare activă și pregătire pentru lansare.

Bogdan Olar, director executiv Revolution Residence, ne-a declarat că cel mai curând va fi lansat proiectul Revolution District, un complex rezidențial cu 750 de apartamente și spații comerciale, poziționat pe unul dintre cele mai reprezentative bulevarde din municipiul Baia Mare.

În paralel, grupul pregătește o nouă etapă de dezvoltare, analizând și avansând proiecte rezidențiale și mixed-use de anvergură în unele dintre cele mai dinamice piețe din România, inclusiv Sibiu și Iași.

Tipologiile ansamblurilor Revolution acoperă o gamă relevantă pentru locuirea urbană contemporană: studiouri, apartamente cu două, trei și patru camere, dar și spații comerciale, parcuri și facilități complementare integrate în conceptul fiecărui ansamblu. Proiectele integrează sisteme moderne de fațade ventilate, compartimentări proiectate cu atenție la confortul fonic și soluțiile eficiente de încălzire, care contribuie direct la calitatea locuirii și la conservarea valorii proprietății pe termen lung.

În cadrul dezvoltărilor recente sunt implementate panouri fotovoltaice și pompe de căldură.



O atenție similară este acordată infrastructurii complementare și spațiilor comune. Soluțiile de parcare, sistemele de securitate, zonele verzi amenajate și facilitățile dedicate comunității sunt integrate încă din etapa de proiectare.

### Prețurile sunt accesibile mai multor segmente de beneficiari

Portofoliul Revolution Residence acoperă un spectru larg de prețuri, tocmai pentru că proiectele sunt concepute să răspundă mai multor segmente de piață, de la achizițiile orientate spre accesibilitate și raport calitate-preț optim, până la produsele premium cu poziționare centrală și dotare superioară.

În prezent, prețurile locuințelor din portofoliul activ pornesc de la aproximativ 1.000 euro/mpc plus TVA, în cazul proiectelor de segment accesibil-mediu, și diferă în funcție de oraș până la 2.800 euro/mpc plus TVA în cazul produselor premium, situate în zone cu valoare arhitecturală și urbană ridicată. Diferențele de preț reflectă în mod transparent: localizarea în cadrul orașului, tipologia unității, etajul și orientarea apartamentului, stadiul de execuție a proiectului și nivelul de finisare și dotare a ansamblului.

### ”Nu anticipăm scăderi ale prețurilor de vânzare”

Bogdan Olar, director executiv Revolution Residence, este de părere că piața rezidențială din România traversează în 2026 o perioadă de consolidare, nu de corecție.

”Nu anticipăm scăderi ale prețurilor de vânzare în segmentul locuințelor noi dezvoltate responsabil, iar argumentele sunt structurale, nu conjuncturale”, afirmă domnul Olar.

Pe partea costurilor de producție, presiunea rămâne ridicată: materialele de construcție s-au scumpit considerabil în ultimii ani și nu există semnale clare de revenire la nivelurile anterioare. Costurile cu forța de muncă calificată continuă să crească, pe fondul unui deficit structural în construcții. La acestea se



Bogdan Olar, director executiv

adaugă cerințele din ce în ce mai stricte privind eficiența energetică impuse de directivele europene, cerințe care implică investiții suplimentare în etapa de proiectare și execuție, dar care adaugă valoare reală produsului final. Modificările fiscale recente, inclusiv schimbările de TVA și ajustările la pragurile de impozitare pentru tranzacțiile imobiliare, au contribuit suplimentar la recalibrarea prețurilor de listare în numeroase segmente.

Pe partea cererii, se observă o maturizare semnificativă a cumpărătorului. Dacă în urmă cu un deceniu decizia de cumpărare era influențată în mare măsură de preț și localizare, astăzi cumpărătorul analizează cu atenție: reputația și istoricul de livrare al dezvoltatorului, calitatea efectivă a construcției (nu cea prezentată în apartamentul de showroom), costurile de exploatare pe termen lung și potențialul de apreciere al activului. Această schimbare de comportament îi favorizează pe dezvoltatorii cu experiență și penalizează proiectele de calitate îndoielnică, indiferent de prețul de listare.

”Calitatea, odată livrată și confirmată de locatarii care trăiesc zi de zi în apartamentele noastre, este cel mai solid argument de piață pe care îl avem”, subliniază Bogdan Olar. ■