Rezidențial

Tranzacțiile au încetinit, dar nu este o scădere generalizată și amplă a prețurilor

Datele disponibile indică o încetinire a tranzacțiilor și evoluții diferite între orașe, fără a confirmă o scădere generalizată și amplă a prețurilor, apreciază Bogdan Cosmin Ivan, secretar general al Asociației Dezvoltatorilor Imobiliari din România - Urbanis (ADIRU).

În ciuda dificultăților economice actuale, care își au originea în special în climatul de instabilitate politică, în mare parte din marile orașe din România prețurile au rămas relativ stabile sau ușor pe plus față de anul trecut, deși există indicatori locali diferiți.

În general, în astfel de situații economice mai dificile, cea mai afectată piață este cea a locuințelor accesibile sau ”mass market” pentru că impactul economic este mult puternic în zona aceasta, fiind mult mai dificilă găsirea banilor pentru achiziție sau identificare de soluții de creditare.

”Am văzut acest lucru pe tot parcursul anului 2026, la acest moment fiind foarte multe persoane tinere care doresc să își cumpere o locuință, dar care pur și simplu din cauza creșterii cursului leu-euro și a inflației ridicate au amânat această decizie, până la revenirea unor momente economice mai bune”, afirmă Bogdan Cosmin Ivan.

Soluția care s-a generalizat în anul 2026, și care probabil va urma și în anii următori, a fost aceea de a diminua suprafața locativă, în medie cu 3–5 metri pătrați la apartamentele cu două și trei camere pentru a putea păstra un preț competitiv pentru cumpărători.

”Pe termen mediu și lung prețurile locuințelor nu vor scădea, ci vor crește anual așa cum s-a întâmplat și în ultimii 10 ani în care prețurile imobilelor s-au dublat”, este de părere Bogdan Cosmin Ivan.

Persoane juridice, cumpărători de locuințe

Segmentul cumpărătorilor persoane juridice există și este din ce în ce mai relevant, dar nu domină piața rezidențială.

”Nu există o statistică oficială privind ponderea cumpărătorilor persoane juridice, așa că vorbesc din experiența dezvoltatorilor: achizițiile pe firmă se concentrează pe unități destinate investiției și închirierii și pe tranzacții de valoare mai mare, acolo unde antreprenorul are lichiditate în companie. Este o decizie de structurare a investiției, care trebuie analizată de fiecare dată cu un consultant imobiliar, nu o soluție general valabilă”, spune domnul Ivan.

Cumpărătorul tipic rămâne persoană fizică: creditul ipotecar a depășit 57% din tranzacțiile rezidențiale din primul semestru al anului 2026 și aproape 59% în București-Ilfov, ceea ce arată că piața este susținută de cererea reală de locuire.

În schimb, pe segmentul terenurilor pentru dezvoltare imobiliară, cumpărătorii sunt aproape exclusiv persoane juridice.

Când creditul este scump și achizițiile se amână, parte din cerere trece în zona închirierilor

Piața închirierilor merge într-o direcție diferită față de piața achizițiilor și ”este firesc să fie așa”. Când creditul este scump și decizia de cumpărare se amână, o parte din cerere se mută în zona închirierilor.

În primul semestru al anului 2026 oferta de apartamente de închiriat din București a scăzut cu 9%, în timp ce chiria medie solicitată a crescut cu 4%, la 675 euro/lună. În septembrie, un apartament cu două camere era oferit spre închiriere în medie cu 600 euro/lună, o garsonieră cu 400 euro/lună, iar unul cu trei camere cu 890 euro/lună.

”Așadar, la vânzări avem volume mai mici și prețuri stabile, iar la închirieri cerere constantă, ofertă în scădere și chirii în creștere”, subliniază domnul Ivan.

Pe termen mediu, acest lucru întărește argumentul pentru achiziție: chiriile mai mari îmbunătățesc randamentul investiției și reduc diferența dintre rată la bancă și chirie.

Bogdan Cosmin Ivan spune: ”Dacă mai punem și aprecierea în timp a prețurilor, cred că nu este niciodată prea târziu să investești în domeniul imobiliar, din contra acest moment mai dificil al pieței, reprezintă o perioada foarte bună pentru a investi în domeniul imobiliar. Chiar dacă prețurile nu au scăzut, apar acum proprietăți pe care nimeni nu le-ar fi vândut într-un climat economic favorabil, deci sfatul meu este categoric pentru investiții”.



Bogdan Cosmin Ivan, secretar general ADIRU

Prin urmare, domnul Ivan consideră că sectorul rezidențial are în continuare capacitatea de a susține investițiile și activitatea economică. Pentru valorificarea acestui potențial, sunt necesare reguli fiscale stabile, autorizări predictibile și acces la finanțare. Reziliența demonstrată până acum oferă o bază pentru relansare, iar calitatea deciziilor publice va influența ritmul acesteia.

Piața rezidențială din România continuă să demonstreze reziliență într-un context economic dificil. Presiunile fiscale, costul finanțării, evoluția cursului euro și blocajele administrative influențează deciziile cumpărătorilor și investițiile dezvoltatorilor.

Această capacitate de adaptare trebuie înțeleasă prin raportare la nevoia de locuințe moderne și la oferta disponibilă. Reziliența pieței nu înseamnă că fiecare proiect performează la fel sau că dificultățile pot fi ignorate. Ea se manifestă prin continuarea tranzacțiilor și investițiilor, chiar într-un mediu în care cumpărătorii sunt mai prudenți, iar dezvoltatorii își selectează mai atent proiectele. ■