



Silviu Pop



Gabriel Blăniță

Noile taxe vor lovi și în piața imobiliară; Cât de grav?

(Interviu cu Silviu Pop, Director CEE & Romania Research și Gabriel Blăniță, Associate Director Valuation & Advisory Services la Colliers)

Noile măsuri fiscale vor avea un impact negativ asupra puterii de cumpărare a oamenilor, ceea ce va lovi, mai departe, și în anumite sectoare ale zonei imobiliare comerciale, dincolo de dezvoltatorii de proiecte rezidențiale, sunt de părere reprezentanții Colliers.

Silviu Pop, Director CEE & Romania Research și Gabriel Blăniță, Associate Director Valuation & Advisory Services la Colliers ne-au vorbit, printre altele, despre evoluția sectorului imobiliar și despre riscul ca piața de profil să treacă printr-un colaps.

Reporter: Cum apreciați că a evoluat sectorul imobiliar în primele șase luni ale anului în curs?

Colliers: Piața imobiliară din România a început anul 2025 cu evoluții solide, în special în sectoarele industrial și retail, care au înregistrat cerere de închirieri ridicată și activitate intensă în zona proiectelor în construcție. Chiriile se mențin stabile

sau în ușoară creștere, iar proiectele noi de retail continuă să se dezvolte; un mare impuls pentru dezvoltarea economică regională a țării, cu impact special pentru proiectele de spații de depozitare, vine grație îmbunătățirii infrastructurii, evoluție care potențează atractivitatea anumitor zone ale țării.

Segmentul birourilor a avut o cerere relativ slabă dacă privim

un ciclu mai larg de închiriere (inclusiv perioada pre-pandemie), însă oferta limitată ajută la menținerea unui echilibru și a nivelurilor de chirie constante. Pe piața de terenuri, interesul este în creștere, mai ales pentru proiecte rezidențiale și comerciale. Piața de investiții a rămas activă, cu tranzacții importante în retail și industrial, iar randamentele s-au menținut stabile, ceea ce

atrage noi investitori și menține interesul pentru toate segmentele pieței.

Piața rezidențială a fost una cu evoluții mixte. În București, tranzacțiile cu apartamente au scăzut cu 10% în primele șase luni ale anului, în timp ce la nivel național au scăzut cu 3%. Există diferențe notabile între orașe: în

(continuare în pagina 13)

(urmare din pagina 12)

Cluj-Napoca s-a înregistrat o creștere de 13% față de anul trecut, dar în Iași scăderea a fost abruptă, de 32%. În același timp, oferta de apartamente noi rămâne sub presiune, pe fondul scăderii suprafețelor autorizate în ultimii ani, ceea ce începe să se resimtă în livrările din 2025.

Reporter: Cum resimte piața de profil noile măsuri fiscale?

Colliers: Cea mai vizibilă măsură este eliminarea cotei reduse de TVA și creșterea cotei standard la 21%, începând cu 1 august. Aceasta a generat o accelerare a tranzacțiilor în luna iulie, care a devenit o lună record pentru piața rezidențială, cu peste 5.000 de apartamente vândute în București și peste 1.000 în Cluj. Pe termen scurt, efectul va fi o creștere

a prețurilor de listare, dar echilibrul dintre cerere și ofertă va determina cât din această creștere va fi suportată de dezvoltatori și cât de cumpărători. În paralel, creșterea accizelor și a altor taxe reduce venitul disponibil al gospodăriilor, ceea ce va tempera cererea.

Într-un context mai larg, măsurile vor avea un impact negativ asupra puterii de cumpărare a oamenilor, ceea ce va lovi, mai departe, și în anumite sectoare ale zonei imobiliare comerciale, dincolo de dezvoltatorii de proiecte rezidențiale. Astfel, oamenii vor deveni mai selectivi cu felul în care cheltuiesc banii, ceea ce va avea un efect negativ asupra sectorului de retail. Iar dacă retailerii devin mai pesimiști, s-ar putea să închirieze mai puține spații de depozitare.

Reporter: Vă așteptați să

fie dezvoltatori care vor renunța să mai investească în acest segment din cauza noilor măsuri fiscale?

Colliers: Nu ne așteptăm la un val de renunțări, dar contextul fiscal și economic îi face pe dezvoltatori mult mai prudenți. Cei aflați în stadii incipiente de proiect sunt mai dispuși să reducă marja și să suporte o parte din creșterea TVA pentru a păstra ritmul vânzărilor. În schimb, este posibil ca unele investiții noi să fie amânate, mai ales în zone unde cererea este mai slabă sau concurența ridicată.

Reporter: Considerați că urmează un colaps imobiliar?

Colliers: Nu putem să vorbim despre un colaps, ci despre o ajustare. Piața se află într-un punct de inflexiune: cererea rămâne prezentă, dar devine mai selectivă și mai sensibilă la prețul final și

la costul total al locuirii (inclusiv energie și impozite). În același timp, oferta de locuințe noi se va reduce în următorii ani, pe măsură ce scăderea autorizațiilor de construire din 2022-2023 se va reflecta în livrări. Contextul este mai degrabă unul de stabilizare și diferențiere, nu de colaps.

Reporter: Cum au evoluat prețurile din piață?

Colliers: Piața birourilor din România a început anul 2025 cu stabilitate, chiriile menținându-se la aproximativ 22 de euro/mp/lună, în București, pentru spațiile prime (și în jurul a 14 euro/mp/lună la nivel agregat de piață), în contextul în care cererea moderată a fost echilibrată de livrările aproape inexistente. Sectorul industrial a continuat să atra-

(continuare în pagina 14)





(urmare din pagina 13)

gă interes puternic, cu 417.100 mp închiriați în prima jumătate a anului, chiriile rămânând stabile ușor sub sau lângă 5 euro/mp/lună în București, pentru un proiect built-to-suit de 5.000 de metri pătrați, de exemplu; în marile orașe, chiriile sunt ușor mai mici decât atât. Retailul a înregistrat o ușoară creștere a chiriilor, influențată de cererea ridicată și de costurile mai mari de construcție, iar noi spații livrate, de 122.000 mp în prima jumătate a anului, mențin prețurile atractive pentru investitori. În ceea ce privește sectorul rezidențial, în prima jumătate a anului, prețurile apartamentelor în marile orașe au crescut, în medie, cu aproximativ 5%. Totuși, evoluția nu a fost uniformă: în ansamblurile din zone centrale și semi-centrale s-au înregistrat creșteri mai mari, pe când în zonele periferice sau foarte competitive prețurile au stagnat. O altă tendință vizibilă este lărgirea ecartului între locuințe-

le eficiente energetic, tot mai căutate, și cele vechi sau ne-reabilitate.

Reporter: Care a fost evoluția cererii în această perioadă, pe segmente?

Colliers: În prima jumătate a anului 2025, piața birourilor din București a înregistrat o cerere mai moderată, cu aproximativ 102.200 mp închiriați, sub nivelul din aceeași perioadă a anului trecut. Sectorul industrial a continuat să atragă interes ridicat, cu o creștere de 22% a spațiilor închiriate, susținută de dezvoltarea logisticii și a comerțului. Retailul și-a păstrat atractivitatea, în special în centrele comerciale mari, unde cererea a rămas puternică, iar livrările de noi spații de 122.000 mp au menținut piața dinamică și competitivă.

În ceea ce privește sectorul rezidențial, în prima jumătate de an, cererea a fost oscilantă: în București scădere de 10%, la nivel național scădere de 3%, dar cu diferențe mari între orașe (Cluj în creștere, Iași în scădere puternică). Luna iulie a fost ex-

cepțională, cu vârfuri de tranzacții înainte de creșterea TVA, însă aceste recorduri se vor opri aici. Din august încolo, ne așteptăm la o temperatură vizibilă a cererii, mai ales pe segmentele de preț mai accesibile.

Reporter: Cum caracterizați oferta din prima parte a acestui an?

Colliers: Pe parcursul primei jumătăți a anului 2025, piața birourilor s-a menținut compactă, cu zero livări noi și un singur proiect relativ mic la orizont pentru a doua parte a anului, ceea ce a păstrat atenția asupra clădirilor existente. Sectorul industrial continuă să fie atractiv, însă spațiile disponibile sunt concentrate în zonele cu infrastructură bine dezvoltată; observăm însă că atenția se mută și în funcție de proiectele de infrastructură, ceea ce va deschide noi regiuni sau zone (vom vedea ușor-ușor mai multă atenție pentru Moldova, de pildă, și deja observăm ceva interes pentru sudul Capitalei, odată cu finalizarea inelului de sud al A0). Retailul a benefi-

ciat de livrările de noi centre comerciale, care au completat portofoliul existent și au oferit mai multe opțiuni pentru chiriași și investitori. Din prisma activității de construcție, piața de retail este la valori destul de ridicate.

Pe piața rezidențială, oferta a rămas limitată în zonele centrale și semi-centrale, unde se concentrează o mare parte din cerere, ceea ce alimentează creșterea prețurilor. În schimb, în zonele periferice există mai multă competiție între dezvoltatori, iar ritmul vânzărilor este mai sensibil la preț și la facilități. Un element important este că în anii următori vom vedea o scădere a livrărilor, ca efect al scăderii accentuate a suprafețelor autorizate în ultimii doi ani.

Reporter: Ce tendințe sunt în piață?

Colliers: Tendințele actuale pe piața imobiliară din România evidențiază câteva direcții clare: cererea se concentrează pe spații bine poziționate și eficiente din punct de vedere energetic,

(continuare în pagina 15)

(urmăre din pagina 14)

iar livrările de proiecte noi rămân moderate, ceea ce menține presiunea asupra prețurilor și chiriilor. Dezvoltatorii și investitorii acordă atenție calității și poziționării proiectelor, iar zonele centrale și semi-centrale rămân în continuare cele mai căutate. În plus, se observă o orientare tot mai mare către soluții sustenabile și spații adaptate nevoilor moderne ale utilizatorilor.

Tendențele cheie din piața rezidențială de astăzi sunt:

- Diferențierea tot mai accentuată între locuințe noi, eficiente energetic, și cele vechi sau nereabilitate;
- Creșterea importanței facilităților (proximitatea față de transport public, supermarket, școli, dar și elemente de confort precum spații verzi, locuri de parcare, zone comune);
- Cerere mai selectivă și mai sensibilă la costul total al locuirii;
- Prudență în lansarea de

noi proiecte, dar o concentrare mai mare pe calitate și poziționare competitivă.

Reporter: Ce perspective are sectorul imobiliar din România?

Colliers: Perspectivele pentru piața rezidențială din România sunt de ajustare și diferențiere, mai degrabă decât de creștere accelerată. În perioada imediat următoare, tranzacțiile vor înregistra o scădere, după vârful conjunctural din iulie, ca urmare a creșterii TVA și a altor măsuri fiscale. În plus, contextul macroeconomic, caracterizat prin încetinirea creșterii economice și presiunea suplimentară asupra bugetelor gospodăriilor, va pune presiune pe cerere.

Pe termen mediu, oferta de locuințe noi va continua să scadă, ca efect al diminuării suprafețelor autorizate din ultimii ani, ceea ce va menține presiunea pe prețuri, în special în zonele cu cerere solidă. Astfel, echilibrul dintre cerere și ofertă va determina în ce măsură creșterea

costurilor de construcție și a taxelor se va reflecta integral în prețurile finale sau va fi absorbită parțial de dezvoltatori. Pe termen lung, perspectivele rămân pozitive, având în vedere decalajul de locuire față de media europeană, nivelul relativ redus al suprafeței locative per capita și nevoia de locuințe mai eficiente energetic. Totodată, proiectele care pun accent pe calitate, localizare bună, eficiență energetică și facilități integrate vor rămâne competitive și căutate, chiar într-un context economic mai dificil.

La nivelul general al pieței imobiliare, putem diferenția între o situație mai nuanțată pe termen scurt și mediu și perspectivele foarte favorabile pe termen mai lung. Cum piața imobiliară reflectă într-o măsură destul de mare mersul economiei în general, lucrurile nu au cum să meargă prea bine în clipa de față. Remarcăm o prudență crescută a dezvoltatorilor și a chiriașilor deopotrivă în anu-

mite sectoare (cum ar fi cel de birouri) și, deși există ceva mai mult entuziasm în anumite zone (cum ar fi sectorul de retail), piața nu poate fi decuplată de la mersul economiei. Cu alte cuvinte, pe termen scurt și mediu există o stare de expectativă pentru a vedea dacă economia își va reveni ușor-ușor începând cu 2026, dacă urmează o ajustare mai dură la orizont sau, de ce nu, dacă ne putem trezi într-o criză mai profundă (eventual suprapusă și pe un blocaj politic).

Pe termen lung, însă, având în vedere că România încă are resurse de creștere economică (în special ecartul foarte favorabil dintre productivitatea muncii și costurile salariale, precum și poziția geopolitică interesantă), putem să ne așteptăm la evoluții foarte bune în zona imobiliară în următorii ani.

Reporter: Mulțumesc!



Spațiile flexibile se remarcă tot mai mult pe piața birourilor

Într-un context care continuă să fie caracterizat de tranziția către munca hibridă, presiunea pe costuri și nevoia de a atrage și păstra talente, spațiile de lucru flexibile reprezintă o soluție care poate rezolva o mare parte din aceste provocări. Cu o cotă de doar 2,3% din stocul total de birouri moderne din Capitală, la un nivel comparabil cu Dublin sau Praga, Bucureștiul se află sub media din piețele mature europene. În prezent, Bucureștiul numără peste 50 de locații operate de aproape 30 de furnizori, potrivit raportului Colliers Flexpansion: The Architecture of Agility.

Daniela Popescu, Director | Tenant Services & Workplace Advisory în cadrul departamentului Office al Colliers, subliniază: "Nu mai vorbim despre o opoziție între birourile clasice și cele flexibile, ci despre o complementaritate strategică între două modele cu funcții diferite, dar importante. Birourile tradiționale oferă stabilitate, predictibilitate și spațiu personalizat pe termen lung, asemenea membrilor unei orchestre care țin ritmul constant. În același timp, spațiile flexibile aduc dinamism, adaptabilitate și ușurință în mobilizare, la fel ca niște soliști agili care pot improviza rapid în funcție de context. Împreună, creează un ecosistem armonios, în care stabilitatea și flexibilitatea nu se exclud, ci se potențează reciproc".

Această nouă realitate de lucru, adaugă directorul Colliers, pune presiune inclusiv pe segmentul birourilor tradiționale, care se transformă pentru a răspunde așteptărilor moderne ale angajaților - mai mult confort, spații comune atractive, servicii integrate și o experiență de lucru care contează. Proprietarii de spații tradiționale investesc tot mai mult în zone comune prietenoase și design centrat pe starea de bine a angajaților, transformând spațiile clasice în adevărate platforme de conectare și eficiență.

Unul dintre avantajele semnificative ale pieței de birouri flexibile din București rămâne, în continuare, nivelul competitiv al costurilor. Potrivit datelor Colliers, chiria medie pentru un birou privat într-un spațiu flexibil din Capitală este de aproximativ 300 de euro pe lună - semnificativ mai mică decât în alte orașe europene comparabile, unde prețurile urcă la 500 de euro în Amsterdam, 625 de euro în Dublin sau chiar 850 de euro în Londra. Acest avantaj de cost, corelat cu o piață office stabilă și în dezvoltare, poate deveni un element-cheie pentru operatorii internaționali care vizează extinderea strategică în Europa Centrală și de Est.



Transformarea pieței de birouri flexibile nu este doar cantitativă, ci și calitativă. Dacă în trecut aceste spații erau asociate mai ales cu freelanceri, antreprenori la început de drum sau echipe creative, astăzi ele sunt integrate în strategiile corporative ale companiilor mijlocii și mari, care folosesc spațiile flexibile pentru echipe aflate în tranziție, puncte de lucru satelit sau testarea unor piețe noi, într-un mod care maximizează adaptabilitatea și minimizează riscurile.

Pe lângă București, orașe precum Cluj-Napoca, Iași și Timișoara atrag tot mai mult atenția operatorilor de spații flexibile, susținute de ecosisteme IT&C dinamice, un bazin solid de talente și de deschiderea către modele de muncă moderne. Această extindere dincolo de Capitală susține un trend regional amplu, documentat și de raportul Colliers: în 2024, cele mai dinamice piețe au fost Riga, Ljubljana, Tallinn și Sofia, orașe care și-au dublat aproape capacitatea de spații flexibile într-un singur an.

La nivelul regiunii EMEA, piața spațiilor de birouri flexibile a înregistrat o expansiune semnificativă în ultimii ani, ajungând la un stoc total de aproximativ 8,3 milioane de metri pătrați la finalul lui 2024, comparativ cu doar 2 milioane de metri pătrați în 2010. În paralel, numărul operatorilor activi s-a triplat, depășind 1.850, iar peste 80 de jucători noi au intrat pe piață doar în 2024, conform surselor citate. Această efervescență vine la pachet cu o diversificare a modelelor - de la spațiile flexibile cu accent pe comunitate la spații corporative complet personalizate, cu servicii integrate și standarde WELL sau ESG.

Potrivit datelor departamentului de administrare a proprietăților din cadrul Colliers, prezența angajaților la birou depășește 50% încă din 2024, dar se află mult sub valorile dinaintea pandemiei.

Vânzări record pe piața rezidențială, în ultima lună cu TVA redusă

Piața rezidențială din România a accelerat puternic în iulie, înregistrând vânzări record de apartamente atât în București, cât și în marile orașe. Graba cumpărătorilor a fost determinată de eliminarea cotei reduse de TVA și de creșterea TVA standard de la 19% la 21%, aplicată din 1 august. În Capitală s-au vândut puțin peste 5.000 de apartamente, marcând a treia cea mai bună performanță din ultimii doi ani și jumătate, iar aproape jumătate dintre tranzacții au fost în Sectoarele 3 și 6, confirmând aceste zone ca principalele centre de dezvoltare rezidențială, conform datelor Colliers.

În Cluj-Napoca, luna iulie a adus peste 1.000 de tranzacții, cel mai mare nivel din ultimii trei ani și jumătate, confirmând trendul ascendent al pieței locale. În schimb, Timișoara a avut doar o creștere ușoară față de luna precedentă, iar în Iași vânzările au încetinit vizibil. Analizând primele șapte luni din 2025, diferențele dintre marile orașe sunt evidente: Bucureștiul înregistrează o scădere de 7% față de aceeași perioadă din 2024, Timișoara de 3%, iar Iașiul de 25%, în timp ce Cluj-Napoca marchează o creștere solidă de 14%. La nivel național, piața rămâne aproape la același nivel ca anul trecut.

Pe lângă tranzacțiile efectiv înregistrate în luna iulie, la aceste volume se adaugă și numeroase precontracte semnate până la data de 1 august, prin care cumpărătorii și-au asigurat aplicarea cotei reduse de TVA. Conform reglementărilor în vigoare, aceste tranzacții vor putea beneficia de facilitatea fiscală dacă livrarea locuinței se face până la 1 august 2026.

Gabriel Blăniță, Associate Director | Valuation & Advisory Services, Colliers România, transmite: "Acest mecanism a generat o fereastră de oportunitate pentru cumpărători și dezvoltatori, accelerând negocierile și încheierea acordurilor

înainte de termenul limită, în încercarea de a evita costurile suplimentare generate de majorarea TVA. În mod tradițional, vânfurile de vânzări se înregistrau în luna decembrie, când cumpărătorii și dezvoltatorii încercau să încheie tranzacțiile înainte ca noile modificări legislative să intre în vigoare la 1 ianuarie. De această dată însă, regulile jocului s-au schimbat pe parcursul anului, iar piața a fost nevoită să se adapteze pe loc. Această schimbare de calendar a creat un val brusc de interes și a accelerat semnificativ ritmul tranzacțiilor, demonstrând capacitatea pieței de a reacționa prompt în fața unor condiții fiscale noi".

În iulie, cei mai mulți cumpărători au fost persoane care au achiziționat locuința pentru uz propriu, nu investitori, având în vedere că, din 2023, legea permite cumpărarea unei singure proprietăți cu TVA redus. Cei care au beneficiat deja de această facilitate nu au avut un motiv real să accelereze o nouă tranzacție înainte de 1 august. Creșterea TVA standard va pune presiune pe prețuri în perioada următoare, însă impactul real va depinde de raportul dintre cerere și ofertă. În final, piața va decide cât din costul suplimentar va fi suportat de dezvoltatori, prin reducerea marjelor de profit, și cât va fi transferat către cumpărători, prin prețuri mai mari arată sursele citate.

Unii dezvoltatori au anunțat că vor acoperi parțial sau chiar integral creșterea de TVA, cel puțin până la sfârșitul anului, pentru a menține atractivitatea proiectelor și ritmul vânzărilor. Cu toate acestea, specialiștii avertizează că vârful spectaculos din iulie ar putea fi ultimul pe termen scurt. Noile taxe, majorarea impozitelor și încetinirea economiei vor pune presiune pe cerere. În aceste condiții, prețul final al locuinței și costurile totale de întreținere, influențate și de facturile la energie sau de impozitele

mai mari pe proprietate, vor cântări tot mai mult în decizia dintre cumpărare și închiriere, ceea ce ar putea face cumpărătorii mai prudenți.

"În acest context, diferențierea nu mai este doar un atu, ci devine esențială pentru a atrage atât cumpărătorii, cât și chiriașii. Piața rezidențială trece într-o etapă mai matură, în care vor performa proiectele cu o poziționare clară, eficiență energetică ridicată și facilități adaptate nevoilor actuale. Într-un climat economic mai precaut, succesul va aparține dezvoltatorilor care reușesc să combine calitatea construcției cu sustenabilitatea și valoarea pe termen lung a investiției", subliniază Gabriel Blăniță.





Mai mult dinamism pe piața terenurilor, cu precădere în retail și rezidențial

După un an marcat de incertitudini politice, un context general de expectativă și, în consecință, o cerere relativ scăzută, piața terenurilor a devenit mai activă în prima jumătate din 2025. Potrivit celui mai recent raport Colliers, interesul unui număr semnificativ de cumpărători s-a reactivat, iar noi investitori au intrat pe piață. Valoarea estimată a tranzacțiilor cu terenuri pentru proiecte imobiliare comerciale (cu excepția celor industriale) s-a apropiat de 200 de milioane de euro, sub nivelul din perioada similară a anului trecut, dar cu perspective mai bune pentru a doua jumătate a anului și pentru 2026, potrivit Colliers. Totodată, interesul pentru terenuri de birouri rămâne foarte scăzut, în timp ce segmentul rezidențial și cel destinat unor proiecte speciale - din zona medicală, educație, cazare pentru studenți, centre de date, showroom-uri etc. - câștigă teren. Și cererea pentru terenuri industriale este în creștere, mai ales în apropierea marilor orașe și unde sunt în curs proiecte importante de infrastructură, unde se conturează investiții atât în segmentul logistic, cât și în producție/construcția de fabrici.

Retailul și rezidențialul rămân cele mai active segmente pe piața terenurilor, la fel ca în anii anteriori. În zona de retail, interesul este susținut atât de dezvoltatori deja prezenți pe piață, cât și de cumpărători noi care caută terenuri pentru proiecte viitoare. Cele mai multe tranzacții se înregistrează în orașele mici și medii, unde valorile sunt moderate, dar

numărul de achiziții este ridicat. Dezvoltatorii, atât locali, cât și internaționali, și marile rețele de magazine continuă să se extindă în apropierea zonelor cu densitate de populație, mizând pe potențialul consumului de proximitate, prin achiziția de terenuri pentru proiecte built-to-suit pentru anumiți retaileri sau galerii comerciale de dimensiuni variate.

Piața rezidențială atrage interes, mai ales în marile orașe și în București, unde numărul tranzacțiilor este mai mic, dar valorile sunt mai ridicate. Dezvoltatorii cu tradiție caută să își extindă portofoliul de proiecte, mizând pe potențialul economic al zonelor urbane, chiar și în contextul unei economii mai lente și al schimbărilor fiscale recente. În zona metropolitană a Capitalei - mai ales în partea de nord - tot mai mulți investitori caută terenuri mari pentru proiecte de locuințe sau ansambluri de vile, semnalând o tendință clară spre proiecte cu densitate redusă.

Sînziana Oprea, Director Land Agency la Colliers România, subliniază: "Activitatea pe piața terenurilor este susținută în continuare de operatorii mari și dezvoltatorii de retail - fie prin proiecte individuale, fie prin dezvoltarea de parcuri comerciale de diferite dimensiuni - și este completată de un interes în creștere din partea capitalului local pentru proiecte speciale. De asemenea, vedem cumpărători noi, semn că piața confirmă potențialul pe termen mediu și lung, se

(continuare în pagina 19)

(urmare din pagina 18)

diversifică și se maturizează. În rezidențial, sunt în continuare dezvoltatori care își extind portofoliile fără a fi descurajați de încetinirea temporară a pieței sau de schimbările fiscale, ceea ce ne arată că apetitul pentru proiecte bine localizate rămâne ridicat, în special în marile orașe și în București".

Interesul pentru terenuri destinate birourilor rămâne scăzut, în contextul schimbărilor de pe piața muncii și al preferinței pentru formule de lucru flexibile. Multe dintre terenurile gândite inițial pentru clădiri de birouri sunt acum direcționate către locuințe colective sau spații de cazare pentru studenți - soluții care corespund mai bine nevoilor actuale din piață.

Deși aceste tranzacții nu sunt incluse de Colliers notează că segmentul terenurilor industriale devine tot mai activ, cu o cerere în creștere vizibilă. Cele mai multe tranzacții au loc în apropierea marilor orașe și a infrastructurii recent finalizate sau în curs de finalizare, unde dezvoltatorii logistici consacrați și companiile interesate să construiască fabrici caută terenuri potrivite. Pe fondul schimbărilor din regiune, această evoluție indică o re poziționare strategică a lanțurilor de aprovizionare, dar și o oportunitate reală pentru România de a atrage investiții industriale cu impact direct asupra dezvoltării economice locale și a pieței terenurilor.

"Observăm un interes constant și un număr destul de mare de proiecte în pregătire, ceea ce ne oferă motive să fim moderat optimiști pentru următoarele 12 -18 luni. Piața de terenuri devine mai diversificată, dar rămâne de văzut cum va absorbi economia schimbările fiscale care vin într-un moment când mediul local de afaceri era deja puțin slăbit, iar

consumatorii oricum deveniseră mai puțin optimiști. Totuși, în ciuda incertitudinilor, majoritatea analiștilor anticipează că începând cu 2026, vom începe să ne revenim - o prognoză care se aliniază și cu sentimentul general din piața de terenuri", spune Sînziana Oprea.

Experții Colliers notează că zona ofertei rămâne solidă și chiar există destul de frecvent terenuri strategice noi care intră la vânzare. Deși există vânzătorii "obișnuiți", o mare parte din ofertă e generată de investitorii care caută să se concentreze pe activitatea de bază. Există și foști cumpărători oportuniști care văd acum o oportunitate să elibereze capitalul deținut în terenuri pentru a se concentra pe alte domenii mai atrăgătoare. În acest context, prețurile evoluează destul de eterogen: pentru terenurile fără documentații de urbanism valide sau care sunt poziționate în zone cu accesibilitate complicată pot exista scăderi de prețuri, în timp ce pentru terenurile foarte bune, urbanizate și cu concurență (eventual, din partea mai multor tipuri de dezvoltatori) pot exista creșteri punctuale.

"Dacă ținem cont de ciclul de dezvoltare a unui proiect imobiliar, chit că discutăm despre un centru comercial, o clădire de birouri sau un complex rezidențial, putem spune că un proiect imobiliar conceput acum ar ajunge pe piață, la vânzare sau închiriere, cel mai devreme într-un an și jumătate. Dar mai degrabă ar fi vorba de peste 2 ani, deci ar intra pe piață în 2027 sau 2028, când economia deja va fi re intrat pe o pantă ascendentă. Efervescența relativă din piața terenurilor ne dă de înțeles că mulți dezvoltatori sunt conștienți de acest aspect și din acest motiv, piața terenurilor ar trebui să rămână destul de dinamică", conchide sur sa citată.

