



Real estate 2026 - capitalul românesc ține piața în picioare

Afacurile din domeniul imobiliar nu mai sunt simple tranzacții, ci economie reală, infrastructură, productivitate, energie, talent, consum și, mai nou, inteligență artificială, susțin reprezentanții CBRE. Potrivit raportului lansat luna trecută de compania de consultanță imobiliară, piața de real estate din țara noastră a intrat în anul 2026 cu o încredere mai mare din partea investitorilor români, care au devenit "factor esențial în susținerea lichidității și stabilității pieței", cu strategii orientate spre sustenabilitatea veniturilor și perspectivele pe termen lung, dar și cu o lume în care incertitudinea geopolitică și fiscală apasă pe rit-

mul de creștere.

Răzvan Iorgu, Managing Director, CBRE România, a afirmat: "Noi facem corporate; este atât de pasionant pentru noi, pentru că nu este un business care reprezintă doar o tranzacție. Este un business în care, atunci când vorbim de office, vorbim de design de spațiu de birou, vorbim de modalități de a duce oamenii în clădiri, de a ține spațiile active; vorbim de industrial, în care ne luptăm cu țările din jur să aducem companii de producție în România, ceea ce înseamnă o bătălie pentru mai multe joburi, pentru un Produs Intern Brut mai mare; vorbim de property management, unde vrem să ținem clădirile vii, nu doar funcționale".

Domnia sa a precizat că, în esență, 2026 e anul în care nu mai ajunge să ai spațiu, ci e necesar să ai spațiu bun, eficient, atractiv, iar în spate să ai operaționalul care ține totul în picioare în fiecare zi. Iar pe lângă acestea e nevoie și de un brand puternic, ca argument de forță în negocierea încrederii. În acest punct, Răzvan Iorgu a menționat că firma "CBRE este cea mai mare companie de real estate din lume; avem 130.000 de angajați și venituri de peste 36 miliarde de dolari în 2024" și a adăugat că filiala din România nu se ocupă doar de consultanță în domeniul imobiliar și legal, ci și de servicii integrate, inclusiv

(continuare în pagina 10)



(urmare din pagina 9)

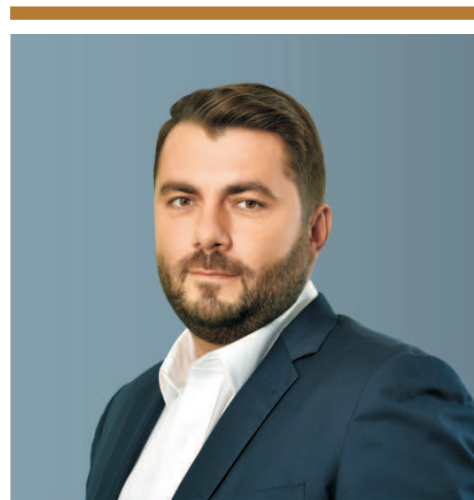
prin "CBRE GWS - despre care se știe că face servicii de facility management, dar nu este complet adevărat, pentru că face mult mai multe, cum ar fi servicii de project management, general contractor etc. - ceea ce a dus la o cifră de afaceri de peste 35 milioane de euro la finalul lui 2024, cu un trend ascendent pentru anii 2025 și 2026".

Provocările pentru real-estate-ul global în 2026

Cu toate acestea, există și provocări, iar Tasos Vezyridis, Head of Research, UK&I and CE în cadrul companiei CBRE, le-a enumerat pe cele care pot răsturna orice plan de afaceri: contextul economic, contextul geopolitic, taxele comerciale ca instrument de presiune și Ucraina ca sursă de incertitudine persistentă. De aceea, companiile din real estate au devenit prudente, iar prudența se vede în spații, bugete și decizii.

Tasos Vezyridis a precizat: "Companiile de pe glob își reduc cheltuielile de capital și planurile de expansiune, con-

centrându-se mai mult pe productivitate și strategii eficiente decât pe expansiune pură. Asta va duce la o creștere lentă și, de aceea, estimăm un alt an de creștere slabă în 2026, o creștere sub media pe termen lung, ușor mai mică față de anul precedent. Vestea bună este că, deși creșterea va fi lentă, va fi totuși o creștere. Ne așteptăm ca inflația să scadă în Europa, ceea ce va stimula venitul disponibil; ne așteptăm ca ratele dobânzilor să se stabilizeze. Nu ne mai așteptăm la tăieri de dobândă de la Banca Centrală Europeană, dar, per ansamblu, va exista o stabilizare care va ajuta venitul disponibil, va ajuta consumatorul și va susține creșterea. Vreau să subliniez acest punct: creștere lentă, dar totuși creștere. În mediul actual trebuie să planificăm, fiindcă este foarte incert. De aceea avem nevoie de scenarii. În CBRE, pe lângă cazul nostru de bază (unde presupunem că taxele rămân la nivelul actual), avem un scenariu negativ, în care taxele cresc, ceea ce înseamnă o creștere mai mică și o inflație mai mare, și un scenariu pozitiv, în care taxele scad, ducând la o creștere mai mare. Deci acesta este mediul: incertitudine, creștere lentă și scenarii. (...) Să ne uităm la sentiment.



Răzvan Iorgu, Managing Director, CBRE România, a afirmat: "Este un business în care, atunci când vorbim de office, vorbim de design de spațiu de birou, vorbim de modalități de a duce oamenii în clădiri, de a ține spațiile active; vorbim de industrial, în care ne luptăm cu țările din jur să aducem companii de producție în România, ceea ce înseamnă o bătălie pentru mai multe joburi, pentru un Produs Intern Brut mai mare; vorbim de property management, unde vrem să ținem clădirile vii, nu doar funcționale".

Indicatorii de sentiment ne pot ajuta să prezicem ce se va întâmpla pe piață. Vestea bună este că sentimentul este acum pozitiv. A fost pozitiv la începutul anului trecut, apoi a scăzut din cauza discuțiilor despre taxe și a volatilității, dar a crescut din nou. Sondajul nostru privind sentimentul investitorilor confirmă acest lucru: investitorii ne spun că se așteaptă la același nivel sau la unul mai ridicat de activitate tranzacțională în Europa. Deci, un sentiment general pozitiv, care va susține o recuperare graduală a pieței de investiții în Eu-

(continuare în pagina 11)

(urmăre din pagina 10)

ropa. Vreau să subliniez termenul "gradual"; nu ne așteptăm la o recuperare bruscă. Estimăm o creștere a volumelor în acest an de aproximativ 15% și o creștere de sub 10% în 2026. Recuperarea este susținută și de piața de creditare; vedem marjele scăzând, deci există un mediu competitiv".

Cu alte cuvinte, e nevoie de scenarii, disciplină și intrări calculate, pentru că "gradual" nu înseamnă "nu se întâmplă", ci "se întâmplă fără artificii", potrivit lui Tasos Vezyridis.

Randamentele rămân în continuare bune pentru investitorii din real estate

Domnia sa a mai spus că, în ceea ce privește strategiile, investitorii vizează în principal "core plus" (n.red. - bază, nucleu mai mare) și "value add" (n.red. - valoare adăugată), dar începem să vedem o mică creștere a interesului și pentru strategiile "core".

"Cele mai atractive sectoare rămân cel rezidențial, urmat de logistică. Însă vedem interes și pentru birouri. În sondajul nostru, mai mulți investitori în acest an sunt dispuși să ofere peste prețul cerut pentru birouri comparativ cu anul trecut, deci birourile revin în forță. Ca

piețe, pentru prima dată în mulți ani, Spania este piața numărul unu vizată. Alte piețe care au câștigat teren sunt Olanda și Italia, iar Polonia este pe locul trei, ceea ce este un vot de încredere pentru regiunea CEE. Vedem un impuls în sudul Europei, dar și în Polonia. Evident, dacă va exista o rezoluție în războiul din Ucraina, regiunea CEE va juca un rol important în reconstrucție. UK rămâne, de asemenea, o piață importantă. Referitor la randamente, vestea bună este că, în medie, în Europa, pentru majoritatea sectoarelor, randamentele așteptate sunt peste cele cerute. Suntem supracompensați pentru riscul asumat.

Două puncte aici: randamentele în acest ciclu vor fi generate de chirii și venituri; nu ne așteptăm la o compresie a yield-urilor. Și, deși media este pozitivă, selecția atentă a activelor și a piețelor ("stock picking") rămâne foarte importantă, deoarece nu toate piețele sunt deasupra liniei roșii. În sectorul de birouri vedem o revenire la birou; oamenii se întorc, chiar și în UK. Creșterea locurilor de muncă în anumite piețe este susținută și de AI. În Londra și Paris, oferta de spații premium este limitată, ceea ce susține creșterea chiriilor. În logistică, ne așteptăm ca ocuparea spațiilor să se normalizeze, chiriașii mutându-se din unități vechi în unități noi, mai prietenoase cu mediul. Nu ne

așteptăm la o creștere a chiriilor de două cifre, ca în anii trecuți. Rezidențialul este cel mai vizat sector din cauza dezechilibrului dintre cerere și ofertă, dar trebuie să fim atenți la accesibilitatea prețurilor și la reglementări", a afirmat Tasos Vezyridis.

Dezvoltarea infrastructurii de transport, un nou imbold pentru sectorul real-estate din România

În ceea ce privește piața real estate din țara noastră, Laura Dumea-Bencze, Head of Research & Director Investment Properties, CBRE România, a arătat că, deși 2025 a arătat "temperat" în volum, dar activ în număr de tranzacții, diferența dintre percepție și fapt e exact locul în care apar oportunitățile.

"Pe partea de investment și tranzacții de vânzări de clădiri, anul trecut nu a fost un an fantastic. Piața a fost activă ca număr, dar nu au fost tranzacții mari și foarte mari. Volumul total, chiar dacă pare în scădere, nu reflectă pe deplin activitatea reală. Activitatea a însemnat multe tranzacții în zona de retail, unde vorbim despre tranzacții între 2 milioane și 50 milioane de euro. Pe office am

(continuare în pagina 12)



(urmare din pagina 11)

avut, de asemenea, activitate: tranzacționarea clădirii Courtyard, dar și clădiri care au nevoie de refurbishment în Floreasca și Victoriei. Deci interesul a existat. În ceea ce privește sectorul industrial și logistică, vestea cea mai bună a anului trecut este legată de infrastructură și autostrăzi. La final de noiembrie aveam 1.350 de kilometri de autostradă; între timp s-au mai livrat kilometri și continuă să se livreze. Ne îndreptăm spre peste 2.000 de kilometri de autostradă operaționali în România până în

2029. Această schimbare a infrastructurii are un impact real. Intrarea în Schengen, modificările de infrastructură și cererea internă au dus la un volum crescut de tranzacționare: peste 1,1 milioane de metri pătrați tranzacționați anul trecut, o creștere de 130% față de 2019. În ciclurile anterioare aveam cam jumătate de milion de metri pătrați, acum ne-am îndreptat spre un milion; întrebarea este dacă în următorii cinci ani vom dubla din nou volumul spre 1,5 milioane de metri pătrați anual. La cum arată 2025 și 2026, pare că da", susține Laura Dumea-Bencze.

Potrivit domniei sale, ceea ce va domina anul curent va fi cererea, cu o creștere în domeniul spațiilor industriale și logistice. Iar datele prezentate de Laura Dumea-Bencze sunt elocvente: "Proгноzele pentru 2026 indică livrări de 400.000-450.000 de metri pătrați la o cerere de peste un milion, deci rata de neocupare se va stabiliza. Cererea vine în primul rând din România pentru spațiile mici și medii (distribuție, curierat, producție mică). Tranzacțiile mari vin de la companii europene; încă așteptăm efectele "near-shoring-ului", dar momentan ne bazăm pe companiile europene. Tranzacția medie a ajuns la 7.000 de metri pătrați. În regiune, tranzacțiile XXL (peste 50.000 de metri pătrați) au o pondere de 40%, în timp ce în România sunt la 20%, deci mai este loc de creștere aici. Cererea a venit mult din logistică, dar estimăm că în 2026 componenta de producție va crește. Tot ce pleacă din hale ajunge în malluri. Piața de retail a fost activă, cu 187.000 de metri pătrați livrați în 2025 (plus 10% față de 2024). Am avut centre comerciale și retail park-uri; prin livrarea Moldova Mall lucrurile s-au balansat. Pentru 2026 avem 120.000 de metri pătrați în construcție și alți 120.000 în faze de dezvoltare. Vedem multe retail park-uri în orașe mici sau zone rurale. De exemplu, un locuitor din Moinești trebuia să meargă o oră până la Bacău pentru rechizite; acum dezvoltatorii au văzut cererea în aceste zone urbane mici. Am ajuns la un stoc total de 4,8 milioane de metri pătrați în România, un sfert fiind în București. Deși s-a construit mult, România este în continuare la coada listei în regiune la densitatea de spațiu comercial la mia de locuitori. Acum 10 ani aveam 130 de metri pătrați la mia de locuitori, acum suntem la 260 de metri pătrați; Polonia, între timp, a dublat și ea, deci încă mai avem loc de creștere".

Retailul, motor de creștere al pieței real-estate

Reprezentanții CBRE au menționat că, într-un asemenea context, 2026 este un an în care stăpânirea lanțurilor de aprovizionare, extinderea e-commerce și consolidarea distribuției vor ține ridi-



(continuare în pagina 13)

(urmăre din pagina 12)

cată piața real estate, dar au precizat că o parte semnificativă din tranzacții înseamnă relocări și modernizări către facilități mai bune, mai eficiente, nu doar extinderi brute.

Specialiștii companiei mai susțin că, în zona de retail industrial, dezvoltarea inteligenței artificiale și necesitatea construirii centrelor de date, precum și consumul de energie ridicat pentru acestea, care va pune presiune pe rețelele electrice, reprezintă oportunități pentru întregul ecosistem de real estate din țara noastră.

Răzvan Iorgu a formulat direct această tranziție: "Într-o nouă eră dominată de inteligența artificială și dezvoltarea accelerată a centrelor de date la nivel global, cu implicații majore în consumul de energie. Ecosistemul conex care se conturează, de la infrastructură și logistică la producție și distribuție de energie, va genera noi oportunități economice pentru sectorul industrial din România, care nu mai înseamnă doar hale; înseamnă energie, rețele, locații, teren, conectivitate, oameni și capacitatea țării de a transforma un val tehnologic într-un avantaj competitiv".

Retailul, pe de altă parte, va rămâne motorul tranzațiilor, afirmă experții CBRE, mai ales că țara noastră are încă densitate sub medie, iar asta alimentează expansiunea, mai ales în formate de proximitate. Raportul prezentat recent notează un stoc modern care "se apropie de 4,77 milioane de metri pătrați" și subliniază potențialul de creștere structural, care ține interesul dezvoltatorilor și retailerilor. Interesant este cum se construiește: în 2025, centrele comerciale au reprezentat aproximativ două treimi din livrările noi, venite exclusiv din extinderi și renovări ale proiectelor existente, în timp ce retail park-urile și galeriile comerciale au continuat să crească în orașe mici și mijlocii, unde cererea există, iar formatul mare de tip mall e mai greu de susținut.

Carmen Ravon, Head of Retail CEE & România, CBRE, a precizat: "Numărul record de tranzacții în 2025 (850 de tranzacții în total, lease-uri noi și extensii, din care 320 pentru minimum 5 ani și 530 sub 5 ani) arată interesul retailerilor. Într-un climat economic mai prudent, decizia retailerilor de a continua investițiile reprezintă un semnal clar de



maturitate și de încredere în potențialul pe termen lung al României".

În ceea ce privește spațiile office (birouri), Capitala a cunoscut anul trecut o cerere relativ rezistentă, dar livrări zero și scădere de disponibilitate în zonele bune. Raportul CBRE punctează limpede: 2025 a fost "primul an cu zero livrări noi", iar activitatea totală de închiriere a atins "280.000 de metri pătrați", în scădere cu 27% față de anul precedent, însă mai degrabă pe fondul "volumelor reduse de dezvoltare" și al "disponibilității centrale limitate", nu pentru că cererea s-ar fi evaporat. Cererea netă are "o bază stabilă", la "166.000 de metri pătrați", împinsă de noi contracte, relocări și extinderi, cu sectoare precum financiar, IT, producție și energie.

Legat de gradul de neocupare, raportul citat menționează că, în zonele centrale, s-a ajuns la "aproximativ 4%", în timp ce rata la nivelul Capitalei a fost "11,1%" la final de an, cu probabilitate de continuare a scăderii și potențial de a ajunge la o "valoare cu o singură cifră" pe ansamblu, dacă cererea rămâne similară și oferta liberă crește limitat.

Noi clădiri în 2026

În acest context, Tudor Ionescu, Head of Leasing Office, CBRE România, a legat direct lipsa livrărilor de comprimarea neocupării și de încrederea dezvoltatorilor:

"Primul an fără livrări de birouri moderne în București a condus la scăderea ratei de neocupare sub 5% atât în locațiile centrale, cât și în Floreasca-Barbu Văcărescu. Cererea constantă pe care noi o avem pentru clădiri de calitate, bine poziționate și cu acces facil la metrou a consolidat încrederea dezvoltatorilor, iar în acest moment se construiesc peste 200.000 de metri pătrați de birouri în București". Cu alte cuvinte, potrivit reprezentantului CBRE, trenul livrărilor pornește din nou, dar până când noul stoc intră efectiv în piață, spațiul bun rămâne rar și scump.

Iar aici intră în scenă subiectul pe care mulți îl tratează ca anexă, deși e, în practică, o a doua chirie: costul de operare, service charge-ul. Valeriu Toma, Head of Property Management la CBRE România, a precizat: "50% din service charge este reprezentat de taxe, de impozite sau de alte contribuții reglementate de stat, dar, dacă ne uităm la clădirile industriale, procentul ăsta se duce undeva spre 60%. În componența service charge intră property tax, adică impozitul pe proprietate, a cărui cotă a crescut de la 30-33% la aproape 40%; mai intră și salariul mediu, care, în ultimii ani, a beneficiat de cinci majorări. În aceste condiții, din cei 4 euro pentru service charge aduși, 2 euro sunt contribuții reglementate de stat. Asta

(continuare în pagina 14)



(urmare din pagina 13)

schimbă discuția despre eficiență: când jumătate din cost este dat și nu-l controlezi, diferența dintre o clădire competitivă și una împinsă în afara jocului o face managementul profesionist al procentelor rămase, tehnologia și modul în care creezi experiență, nu doar funcțiune".

El a mai menționat că, în 2026, în privința sistemelor hibride, se observă că mallurile au început să concureze clădirile office. Valeriu Toma a precizat: "Din administrarea centrelor comerciale, am sesizat că, în intervalul orar 9-11, un interval care istoric era extrem de liniștit, astăzi centrele comerciale înregistrează trafic mai mare pe internet decât în perioada de pandemie. Asta înseamnă că, în sistemul hibrid de lucru, oamenii se duc și muncesc din centrele comerciale. Ce reclamă practic constatarea asta? Faptul că ai nevoie de un property manager care să schimbe modelul de operare al clădirii de birou, pentru că nu mai e despre program, este despre alegeri și despre experiență, ceea ce trebuie să ducă la o suplimentare a eficienței operaționale a clădirilor de birouri".

Domnul Toma a mai arătat că este nevoie ca în anul în curs să fie adoptată

cât mai rapid tehnologia în administrarea clădirilor, deoarece aproximativ 35% din activitatea unui property manager într-o clădire, indiferent de natura clădirii, are legătură cu activitățile și procesele repetitive.

În ceea ce privește investițiile în real estate, specialiștii CBRE afirmă că 2026 va fi anul redresării, în condițiile în care anul trecut volumul investițiilor s-a ridicat la aproape 535 milioane de euro, mult sub media anuală pe cinci ani, iar piața a fost dominată de strategii bazate pe venit, pe active defensive și fluxuri de numerar stabile.

Diferența majoră este dată de rolul capitalului local, care a reprezentat "31% din volumul total anual al investițiilor", ceea ce confirmă pivotarea spre un model mai rezilient, în care nu așteptăm mereu validarea din afară ca să miști piața.

Mihai Pătrulescu, Head of Investment Properties, CBRE România, pune exact această miză în centrul redresării: "În această perioadă de tranziție, rolul capitalului românesc este deosebit de important, pentru că el aduce stabilitate și continuitate. Privind înainte, vedem două motoare clare ale redresării: pe de o parte, scăderea ratelor de dobândă; pe de altă parte, dezvoltarea surselor locale de capital".

El a mai menționat că anul trecut au fost tranzacționate peste 136 de hectare de terenuri construibile, ceea ce reprezintă o creștere de 41% față de 2024, iar din totalul tranzacțiilor 55% sunt în zona București-Ilfov și 45% în restul țării, într-o piață caracterizată de "achiziții bine informate și strategii foarte bine documentate".

Dacă ar fi să comprimăm totul într-o singură concluzie, ea ar suna așa: piața real estate din țara noastră a intrat în 2026 cu cerere puternică în zona industrial-logistică (un milion de metri pătrați închiriați în 2025 și un T4 care a explodat), cu retailul rămas motorul tranzacțiilor și cu potențial structural de creștere, cu o cerere în creștere pentru spațiile office, cu noi spații care vor fi livrate în cursul acestui an, cu o realitate fiscal-operațională care urcă service charge-ul și mută competiția în zona de eficiență, tehnologie și management, și cu o piață investițională care încă se recuperează în volum, dar care își construiește stabilitatea prin capital local și printr-un apetit tot mai clar pentru venituri sustenabile.