

Luxul devine selectiv - calitatea și sustenabilitatea dictează noile achiziții imobiliare

(Interviu cu Andrei Cantaragiu, CEO City Garden Residence)

Piața rezidențială de lux traversează o etapă de maturizare, în care creșterea continuă, dar devine mai selectivă, iar cumpărătorii pun accent pe calitate, eficiență energetică și valoare pe termen lung. În

un context marcat de costuri ridicate de construcție și prudență macroeconomică, proiectele bine amplasate,

sustenabile și orientate spre experiența de locuire fac diferența. În cadrul unui interviu, Andrei Cantaragiu, CEO City Garden Residence, explică tendințele care modelează segmentul premium, noile exigențe ale clienților și poziționarea proiectului Bonton Luxury Villas pe o piață tot mai competitivă.

Reporter: Cum caracterizați evoluția pieței imobiliare de lux din 2025?

Andrei Cantaragiu: În 2025,

piața rezidențială de lux din România și-a continuat evoluția pozitivă, susținută de o cerere stabilă, însă într-un ritm

mai echilibrat față de anii anteriori. Prețurile s-au menținut la niveluri ridicate, mai ales în zonele premium din marile orașe, unde oferta a fost restrânsă. În plus, creșterea costurilor de construcție, a infrastructurii și a terenurilor a pus în continuare presiune asupra valorilor de piață.

Totodată, mediul macroeconomic, caracterizat printr-o creștere economică moderată, incertitudine politică și majorarea TVA, a determinat o atitudine mai prudentă în rândul cumpărătorilor. Interesul pentru proprietăți premium a rămas ridicat, însă deciziile de achiziție au fost luate mai atent, în urma unor analize mai riguroase.

Reporter: Ce așteptări aveți

de la acest sector în 2026?

Andrei Cantaragiu: În 2026, mă aștept ca segmentul rezidențial de lux să își păstreze trendul de creștere, însă într-un ritm mai așezat și mai selectiv, cu accent clar pe calitatea produsului. Prețurile vor tinde să se stabilizeze, dar sunt posibile creșteri punctuale, în special pentru proiectele situate în zone rare și foarte bine amplasate. Cererea va rămâne constantă, însă cumpărătorii vor fi mai exigenți și mai prudenți, orientându-se către valoare pe termen lung, eficiență, finisaje și un potențial bun de revânzare, astfel că 2026 va arăta mai degrabă ca un an de stabilizare și recalibrare.

(continuare în pagina 24)



ANDREI CANTARAGIU:

"Tendințele actuale din domeniul rezidențial - în special în segmentul premium - arată o aliniere tot mai clară la modelele internaționale, care schimbă modul în care sunt gândite și livrate spațiile de locuit. Proiectele noi includ încă din faza de concept facilități moderne precum spații verzi ample, zone dedicate de coworking, infrastructură pentru mobilitate electrică și soluții smart pentru eficiență energetică, confort și automatizare".



(urmăre din pagina 22)

brare decât de accelerare. În paralel, contextul macroeconomic și condițiile de finanțare vor influența ritmul tranzațiilor. Per ansamblu, estimăm că piața de lux va performa peste media rezidențialului, însă corectitudinea prețului și standardul de calitate vor deveni decisive.

Reporter: Care sunt tendințele actuale din domeniu?

Andrei Cantaragiu: Tendințele actuale din domeniul rezidențial - în special în segmentul premium - arată o aliniere tot mai clară la modelele internaționale, care schimbă modul în care sunt gândite și livrate spațiile de locuit. Proiectele noi includ încă din faza de concept facilități moderne precum spații verzi ample, zone dedicate de coworking, infrastructură pentru mobilitate electrică și soluții smart pentru eficiență energetică, confort și automatizare.

În paralel, sustenabilitatea a devenit un element central, nu doar un "bonus": standarde precum LEED, BREEAM sau WELL sunt adoptate tot mai des, iar certificările verzi contează din ce în ce mai mult în decizia investitorilor și a cumpărătorilor. Dezvoltatorii integrează treptat principii de economie circulară și soluții pentru reducerea amprente de carbon, în linie cu cerințele ESG promovate la nivel european.

În ansamblu, conceptul de "acasă" se extinde dincolo de suprafață și compartimentare, către o experiență completă de locuire: mai multă calitate, funcționalitate, confort și responsabilitate față de mediu, cu accent pe impactul pe termen lung.

Reporter: Care sunt cerințele cumpărătorilor și cum și-au modificat structura în ultimul an?

Andrei Cantaragiu: Cerințele cumpărătorilor din segmentul rezidențial de lux au rămas ancorate în aceleași repere principale - locație foarte bună, calitate a construcției și un grad ridicat de confort -, însă, în ultimul an, structura

acestor cerințe s-a rafinat vizibil. Clienții au devenit mai prudenți și mai analitici, astfel că nu mai e suficient ca o proprietate să fie "premium" prin preț sau poziționare: contează tot mai mult calitatea verificabilă a execuției, compartimentarea eficientă și reputația dezvoltatorului, dar și elementele care țin de siguranță, intimitate și funcționalitate, precum accesul controlat, parcare subterană, spațiile de depozitare sau terasele generoase. În același timp, a crescut semnificativ importanța eficienței energetice și a confortului tehnic, deoarece cumpărătorii se uită mai atent la costul total de deținere, nu doar la prețul de achiziție. Se observă și o orientare mai puternică spre proprietăți gata de mutare, precum și o preferință pentru spații flexibile, care pot integra ușor un home office sau o zonă multifuncțională.

Reporter: Ce caută, concret, familiile tinere și profesioniștii care investesc pe termen lung?

Andrei Cantaragiu: Familiile tinere caută, în primul rând, proprietăți care îmbină confortul de zi cu zi cu siguranța investiției pe termen lung. Pentru ele, locația rămâne esențială, dar nu neapărat ultra-centrală, ci mai degrabă într-o zonă liniștită și bine conectată, aproape de școli bune, servicii, parcuri și facilități care simplifică viața. Contează mult și comunitatea din proiect, intimitatea, precum și un nivel ridicat de securitate.

Din perspectiva investiției, acești cumpărători sunt foarte atenți la calitatea construcției, eficiența energetică și costurile de întreținere, deoarece urmăresc predictibilitate pe termen lung. Analizează cu grijă reputația dezvoltatorului, documentația, standardele tehnice și potențialul de revânzare sau închiriere. Pe scurt, caută proprietăți "corecte" ca produs: bine amplasate, bine construite, eficiente și ușor de valorificat în timp, nu doar locuințe care arată bine la prima vedere.

Reporter: Ce oferă proiectele dumneavoastră? Cu ce vin



în fața celorlalte ansambluri rezidențiale din domeniu?

Andrei Cantaragiu: Bonton Luxury Villas, proiectul nostru din Pipera, a fost gândit pentru un stil de viață echilibrat, activ și rafinat, aliniat cerințelor actuale ale cumpărătorilor. Ansamblul reunește 66 de vile exclusiviste, cu suprafețe între 353 și 404 mp, potrivite atât pentru familii extinse, cât și pentru cei care își doresc spațiu suplimentar pentru personal rezident, precum bone interne.

Fiecare vilă dispune de până la șapte camere și oferă un mix complet de funcționalitate și confort: living generos, zonă de dining, dormitoare cu băi și dressinguri proprii, spațiu de home office, două sau trei terase și grădini private. Pentru un plus de comoditate, există și opțiunea instalării unui lift interior.

În plus, proiectul se diferențiază prin facilități dedicate rezidenților, precum club privat și piscină, dar și prin amplasarea excelentă: aproape de pădurea Băneasa, ideală pentru sport și timp petrecut în aer liber, și cu acces rapid către cele mai bune școli internaționale, inclusiv Școala Americană, precum și către restaurante, zone de business și centre comerciale din nordul Bucureștiului.

Reporter: Ce tipuri de proiecte vor performa în următoarea perioadă?

Andrei Cantaragiu: În următoarea perioadă vor performa, cel mai probabil, proiectele care oferă valoare reală și un produs bine gândit, nu doar un preț "premium". Piața se va orienta tot mai mult către dezvoltări amplasate în

zone solide, cu acces bun și cerere constantă, unde oferta este limitată și produsul rămâne relevant în timp. În același timp, vor câștiga proiectele care pun accent pe calitatea execuției și pe eficiența energetică, pentru că acestea aduc confort și costuri de întreținere mai predictibile - un criteriu tot mai important pentru cumpărători.

De asemenea, ansamblurile care propun un stil de viață complet, prin spații verzi, facilități pentru rezidenți și administrare profesionistă, vor avea un avantaj clar. Per ansamblu, vor performa proiectele care combină o locație bună cu standarde ridicate de calitate, funcționalitate și sustenabilitate, fiind cele mai ușor de locuit, de revândut și de valorizat pe termen lung.

Reporter: Ce strategie aveți pentru perioada care urmează, având în vedere contextul macroeconomic și geostrategic actual?

Andrei Cantaragiu: Momentan, nu avem planificate investiții rezidențiale noi în România, însă, pe termen lung, strategia noastră de dezvoltare rămâne concentrată pe zona centrală și de nord a Capitalei - arii în care am acumulat o experiență solidă de peste zece ani. Ne propunem să valorificăm această expertiză pentru a livra proiecte rezidențiale de înaltă calitate, bine ancorate în realitățile pieței și în acord cu așteptările tot mai sofisticate ale cumpărătorilor.

Reporter: Mulțumesc!