

# 2025 - anul contrastelor în imobiliare; Creșteri pe industrial și retail, prudență pe birouri

(Interviu cu Silviu Pop, director CEE & Romania Research la Colliers)

*Piața imobiliară locală a înregistrat, anul trecut, evoluții inegale, cu un sector industrial aflat la niveluri record de închiriere, un retail rezilient și o piață de birouri mai prudentă, dar cu o scădere a neocupării pe fondul lipsei livrărilor noi. Rezidențialul rămâne susținut de cerere, în ciuda presiunilor fiscale și*

*a ofertei limitate, iar structura investitorilor se schimbă, cu tot mai mult capital local. Silviu Pop, director CEE & Romania Research la Colliers, analizează principalele tendințe, tranzacțiile relevante și perspectivele pieței imobiliare din România pentru perioada următoare.*



**Reporter:** Care a fost evoluția pieței imobiliare în 2025?

**Silviu Pop:** Piața imobiliară locală a avut un an cu evoluții diferite, în funcție de sector. Pe industrial, a fost un an record. Au fost închiriate aproape un milion de metri pătrați la nivel național, cu peste 60% mai mult față de anul precedent. Este un nivel aproape dublu față de anii buni din perioada pre-pandemie. Intrarea în Schengen și perspectiva unei infrastructuri mult îmbunătățite în următorii ani i-au determinat pe dezvoltatori și chiriași să accelereze proiectele de logistică și producție.

Pe birouri, în București am văzut o scădere importantă a activității de închiriere - cu peste 25% față de anul anterior, la aproape 250.000 de metri pătrați. Chiar și așa, în contextul în care nu s-a livrat

niciun proiect nou (o premieră pentru piața locală în ultimii peste 20 de ani), rata de neocupare a scăzut sub 12% la final de an, cel mai redus nivel din ultimii patru ani. Există însă o diferență clară între clădirile moderne, bine poziționate, și cele mai vechi sau aflate în zone periferice. În proiectele de calitate, rata de neocupare este, în medie, de o singură cifră și, în multe cazuri, discutăm mai degrabă despre o piață a proprietarilor.

Pe retail, a fost un an bun, în ciuda presiunilor resimțite de consumatori. În centrele comerciale performante, ratele de neocupare sunt foarte scăzute. În multe cazuri, nu există spații libere, ci liste de așteptare pentru brandurile care vor să intre. În rezidențial, deși vânzările au

*(continuare în pagina 5)*

(urmărire din pagina 4)

scăzut ușor în 2025 față de 2024, în București și în orașele puternice economic există în continuare o cerere solidă. În același timp, diferența dintre cerere și oferta nouă (livrările de proiecte rezidențiale) este mare, chiar mai mare decât înainte de pandemie, ceea ce continuă să pună presiune pe prețuri.

**Reporter:** Cum se vor reflecta în piața imobiliară noile taxe fiscale?

**Silviu Pop:** Nu vorbim despre un impact favorabil.

Creșterea impozitelor pe proprietate și, în general, taxele care afectează consumatorii pun presiune pe piață și temperează perspectivele pe termen scurt și mediu. În același timp, trebuie să ținem cont că piața imobiliară locală a crescut puternic în ultimii zece ani. A fost o perioadă de expansiune accelerată. Atât timp cât economia evită o ajustare dură, anii 2025-2026 par mai degrabă o perioadă de respiro și de așezare, înaintea unui nou ciclu de creștere.

**Reporter:** Cum au evoluat

anul trecut prețurile imobilelor, atât pe piața rezidențială, cât și în segmentele comercial/industrial/de birouri?

**Silviu Pop:** Dacă ne uităm la prețuri, vedem o ușoară îmbunătățire. Chiar dacă randamentele s-au ajustat puțin, presiunea pe chirii este clar în creștere, mai ales în zona de birouri și spații comerciale. În industrial, creșterea chiriilor nu mai este la fel de accentuată acum, dar trebuie spus că acolo am avut majorări importante în anii anteriori. În rezidențial, vorbim despre o

creștere solidă, de până la 10%. Există însă diferențe evidente între proiectele noi sau cele din zone centrale și restul pieței.

**Reporter:** Ce tranzacții importante au avut loc în 2025 în piața imobiliară și ce mișcări se anunță pentru anul în curs?

**Silviu Pop:** Dacă ne uităm la tranzacțiile imobiliare, 2025 a fost un an interesant nu neapărat prin mărirea tranzacțiilor sau prin prețuri, ci prin tipul de cumpără-

(continuare în pagina 6)

## Volumul tranzacțiilor imobiliare din 2025 - cu circa 30% mai mic decât cel din 2024

*Investitorii români au reprezentat cea mai importantă sursă de capital pe piața imobiliară locală, generând aproximativ 30% din volumul tranzacțiilor realizate în 2025 și acumulând investiții de aproape 1,8 miliarde euro, în ultimii zece ani, peste nivelul înregistrat de capitalul sud-african sau cel austriac în aceeași perioadă, arată raportul anual publicat de Colliers. Volumul total al tranzacțiilor realizate în 2025 a ajuns la aproximativ 525 de milioane de euro, cu aproape 30% sub nivelul din 2024, când piața a atins 750 de milioane de euro. Consultanții Colliers explică faptul că această scădere nu indică o lipsă de interes din partea investitorilor, ci este rezultatul amânării unor tranzacții majore și, în plan secund, al incertitudinilor politice interne de anul trecut.*

*La nivel regional, 2025 a marcat trecerea de la o perioadă de așteptare la una de execuție efectivă a tranzacțiilor. După doi ani în care diferențele dintre așteptările cumpărătorilor și cele ale vânzătorilor au pus piața în dificultate, investitorii au început să închidă din nou acorduri într-un ritm mai susținut, pe baze de evaluare mai realiste.*

*Din perspectiva randamentelor pentru proprietățile de top, piața a rămas stabilă, anul trecut. Spre deosebire de alte piețe din regiune, unde randamentele au evoluat diferit - cu ușoare comprimări în Cehia și ajustări în creștere în Polonia -, în București acestea au rămas constante, ceea ce indică un echilibru între așteptările vânzătorilor și cele ale cumpărătorilor.*

*Pe partea de finanțare, băncile rămân deschise și confortabile cu nivelurile actuale de preț, continuând să susțină activele performante. Pentru proiectele solide, marjele de finanțare se situează în prezent între 200 și 250 de puncte de bază, ușor mai reduse decât în anii anteriori, ceea ce indică o îmbunătățire treptată a condițiilor de creditare, conform surselor citate. La nivel regional, după doi ani*

*marcați de incertitudine, băncile au fost mai deschise să finanțeze active imobiliare, în special pe cele de calitate, care sunt susținute de fluxuri de venituri stabile. Spre finalul anului, sursele de finanțare utilizate în realizarea tranzacțiilor s-au mai diversificat: pe lângă clasicele credite bancare, au reapărut investitori interesați în alocarea de capital către instrumente de datorie garantate de active imobiliare. Această revenire a încrederii s-a reflectat și în volumele înregistrate în regiune. Cele șase piețe majore din Europa Centrală și de Est - Bulgaria, Cehia, Polonia, România, Slovacia și Ungaria - au atras investiții de 11,6 miliarde de euro, cu 31% peste nivelul anului anterior. Volumul se apropie din nou de anii de dinaintea pandemiei, când tranzacțiile anuale se situau între 13 și 14 miliarde de euro, potrivit raportului Colliers. Creșterea a fost susținută în principal de Polonia și Cehia, ambele înregistrând volume de peste 4 miliarde de euro. Investitorii din regiune au generat aproximativ 64% din totalul tranzacțiilor, în timp ce capitalul din vestul Europei a avut o pondere de 17%, iar cel din Statele Unite - de 11%.*

*Într-un context global marcat de volatilitate și tensiuni geopolitice, Europa Centrală și de Est începe, astfel, să fie percepută din nou ca o zonă atractivă pentru investiții, oferind un echilibru între randamente competitive și un nivel de risc considerat gestionabil.*

*Această schimbare de percepție susține și perspectivele pentru anul următor. Pentru 2026, consultanții Colliers anticipează o creștere moderată a investițiilor în regiune, pe fondul stabilizării randamentelor și al revenirii treptate a lichidității în piață. Volumul investițiilor ar putea depăși 750 de milioane de euro și, într-un scenariu optim, chiar pragul de 1 miliard de euro. Evoluția va depinde însă de stabilitatea politică internă și de contextul internațional, factori care influențează direct încrederea investitorilor și ritmul în care se finalizează tranzacțiile.*

(urmăre din pagina 5)

tori care au intrat în piață. Două dintre cele mai importante vânzări de clădiri de birouri - faza 1 din Equilibrium și Victoria Center - sunt relevante pentru că au implicat investitori aflați la prima achiziție în România. Asta arată că baza de cumpărători se lărgiște și este un semnal bun pentru lichiditatea pieței pe termen lung. O altă tranzacție importantă a fost vânzarea hotelului Hilton Garden Inn Bucharest Airport. Este un exemplu de produs investițional dezvoltat de la zero și vândut ca activ matur - un tip de tranzacție pe care nu l-am mai văzut până acum la acest nivel pe piața locală.

**Reporter:** Ce perspective are sectorul imobiliar din România?

**Silviu Pop:** Suntem destul de optimiști în privința pie-

ței imobiliare din România, și nu doar pentru că facem parte din acest ecosistem. Credem că multe dintre segmentele pieței sunt încă sub nivelul lor real de potențial. Cu alte cuvinte, mai este loc pentru proiecte noi și pentru chiriași noi. Avem un decalaj mare între productivitate și salarii - probabil unul dintre cele mai competitive din Uniunea Europeană. Asta ar trebui să încurajeze investițiile în birouri și în zona industrială. În retail, dacă ne uităm la randamentele operaționale medii raportate de Eurostat, România este printre primele din Uniune, peste media europeană. Asta sugerează că piața este încă puțin competitivă - adică avem mai puțini jucători decât ar permite potențialul real al consumului.

(continuare în pagina 7)



## Spațiile de birouri disponibile - posibil să fie ocupate în circa patru ani

Nivelul actual al spațiilor de birouri disponibile ar putea fi ocupat în aproximativ patru ani, dacă rata absorbției nete din ultimii ani se menține, consideră consultanții Colliers. Acesta este un interval mult mai redus decât în majoritatea capitalelor europene, unde orizontul depășește adesea un deceniu, inclusiv în capitale regionale precum Budapesta sau Varșovia.

Pe sectoare, cererea a fost relativ echilibrată, cu serviciile financiare pe primul loc, care au generat 23% din cererea totală de leasing, urmate de IT&C, cu 20%, după o revenire vizibilă în a doua parte a anului, și de serviciile profesionale, cu 17%. Chiar și așa, ponderea IT&C rămâne mult sub nivelurile pre-pandemie, când sectorul reprezenta frecvent 40-50% din cererea totală, semn că piața trece printr-o ajustare mai profundă, nu doar printr-un ciclu temporar.

Dimensiunea medie a unei tranzacții a scăzut la aproximativ 1.400 de metri pătrați, cu circa 11% sub media ultimului deceniu, ceea ce arată o abordare mai prudentă a companiilor în deciziile legate de spațiile de birouri. Această tendință ar putea influența, pe termen mediu, atât modul în care vor fi gândite noile proiecte, cât și strategiile proprietarilor, printr-o diversificare mai mare a bazei de chiriași.

Deși rata medie de neocupare rămâne la nivel de două cifre, diferențele dintre clădiri și zone sunt tot mai evidente, conform surselor citate. În CBD, zona Centrală și

Floreasca-Barbu Văcărescu, spațiile de birouri bine poziționate și de calitate înregistrează niveluri de neocupare apropiate de minimele de dinainte de pandemie, ceea ce le oferă proprietarilor mai multă putere de negociere, pe fondul unui interes constant din partea chiriașilor. În acest context, chiriile sunt sub presiune de creștere. Proiectele aflate în dezvoltare testează deja niveluri de chirie peste cele mai ridicate valori practice în prezent, de aproximativ 22 de euro pe metru pătrat, iar confirmarea acestor niveluri prin tranzacții ar putea susține o creștere graduală a chiriilor în anii următori, în special în zonele bine conectate.

După anul "zero" din 2025, livrările de spații de birouri revin treptat, dar rămân la un nivel redus. Pentru 2026 sunt estimați aproximativ 50.000 de metri pătrați de spații noi, iar pentru 2027 - sub 100.000 de metri pătrați, mult mai puțin decât media anuală de 150.000 de metri pătrați de dinainte de pandemie. Un ritm similar celui din perioada de creștere ar putea fi atins abia în 2028. În același timp, consultanții Colliers observă că tot mai multe companii își cheamă angajații la birou, solicitând prezența fizică cel puțin trei, iar în unele cazuri patru zile pe săptămână. Această tendință, împreună cu discuțiile de leasing inițiate în a doua parte a lui 2025, ar putea susține o creștere treptată a cererii în 2026, în absența unor șocuri economice majore.



(urmare din pagina 6)

**Reporter:** Cum s-au modificat structura și tendințele cumpărătorilor?

**Silviu Pop:** Dacă ne uităm la piața de investiții, se văd două lucruri importante. În primul rând, piața este mult mai echilibrată între marile sectoare - birouri, industrial și retail. În trecut, birourile dominau clar piața, ajungând uneori la peste trei sferturi din volumul total anual. Acum, distribuția este mai uniformă. În al doilea rând, vedem o creștere puternică a capitalului local. Investitorii români au ajuns să fie cei mai activi pe segmentul proprietăților comerciale, din perspectiva tranzacțiilor încheiate. Este o schimbare importantă față de anii anteriori, când capitalul străin era dominant.

**Reporter:** Mulțumesc!

## Record pe segmentul spațiilor industriale

*Cererea pentru spații industriale și logistice a atins un nivel record, în 2025, cu tranzacții de închiriere anunțate public de aproape 1 milion de metri pătrați, volumul fiind mult peste media anuală din perioada 2017-2019 și confirmând maturizarea pieței locale. Consultanții Colliers subliniază că aceste date includ exclusiv tranzacțiile anunțate public, ceea ce înseamnă că volumul real al cererii este, cel mai probabil, mai ridicat, având în vedere numărul semnificativ de tranzacții directe care nu sunt raportate public.*

*Pe termen mediu, România rămâne atractivă ca destinație de producție, susținută de aderarea completă la spațiul Schengen, de îmbunătățirea infrastructurii și de interesul tot mai vizibil al investitorilor asiatici, în*

*special din China. Raportat la nivelul de consum și la intensitatea comerțului exterior, stocul de spații industriale și logistice din România rămâne subdimensionat, comparativ cu alte piețe din Europa Centrală și de Est, ceea ce susține perspectivele de creștere pe termen mediu și lung.*

*În acest context, în 2026, piața spațiilor industriale și logistice din România este așteptată să depășească pragul de 8 milioane de metri pătrați. Consultanții Colliers sunt de părere că, pe termen mediu, atingerea unui nivel de peste 10 milioane de metri pătrați este realistă, iar până la finalul următorului deceniu stocul ar putea ajunge la 15 milioane de metri pătrați, în condițiile unui context extern relativ stabil și continuării investițiilor în infrastructură.*

## Consolidare pe piața comercială

*După un deceniu de creștere rapidă, piața comercială a intrat în 2026 într-o etapă de consolidare, dar cu livrări estimate la aproximativ 240.000 de metri pătrați, arată raportul anual Colliers. Piața de retail modern din țara noastră a depășit pragul de 5 milioane de metri pătrați în 2025, după livrări de aproximativ 190.000 de metri pătrați de spații comerciale noi, cu aproximativ 20% peste media ultimilor cinci ani. În continuare, România are mai puține spații de retail modern raportat la populație decât alte piețe din regiune, ceea ce indică un potențial suplimentar de dezvoltare pe termen mediu, mai ales în orașele regionale.*

*Deși parcurile de retail de mici dimensiuni continuă să apară pe piață, totuși acestea nu sunt incluse în statisticile oficiale, care urmăresc doar proiecte cu o suprafață închiriabilă de minimum 4.000-5.000 de metri pătrați. Chiar și așa, aceste proiecte arată interesul investitorilor pentru extinderea rețelei de retail în orașele mici și medii, unde cererea rămâne activă.*

*Anul trecut, mai multe branduri noi au intrat sau au început să se extindă pe piața din România. Printre cele mai*

*vizibile se numără Sports Direct, Action sau Wendy's, care și-au deschis primele magazine în 2025, iar acest an va aduce pe piața românească noi branduri precum BIPA, Lululemon sau Mr. D.I.Y. În același timp, magazinele fizice au performat ușor mai bine decât comerțul online: vânzările non-alimentare au crescut cu 3,5% în primele 11 luni din 2025, comparativ cu un avans de doar 0,3% în online. Pe fondul inflației și al incertitudinilor economice, consumatorii au devenit mai atenți la preț, ceea ce a favorizat concepțiile de tip "discount", într-un context de competiție tot mai puternică, inclusiv din partea retailerilor online internaționali.*

*Pentru 2026, consultanții Colliers se așteaptă la un ritm mai așezat al pieței, cu decizii mai prudente din partea dezvoltatorilor și a retailerilor. Chiar și așa, sunt estimate livrări de aproximativ 240.000 de metri pătrați de spații comerciale noi, ceea ce ar putea face din 2026 cel mai activ an din acest punct de vedere, din 2011 încoace. Deși costurile de construcție rămân ridicate, perspectiva pe termen lung a pieței de retail din România rămâne favorabilă.*