



În construcții, costul incertitudinii ajunge direct în preț final

(Interviu cu Cătălin Chimir, managing director Senaria)

- "Investitorii pot să accepte taxe mai mari, dar nu lipsa de predictibilitate"
- "Profesionalizarea antreprenoriatului general devine noua miză a pieței"

Industria construcțiilor traversează o perioadă în care presiunea fiscală, instabilitatea legislativă și contextul geopolitic schimbă atât modul în care sunt calculate costurile, cât și ritmul investițiilor.

Cătălin Chimir, managing director al SENARIA, ne-a vorbit, în

cadrul unui interviu, despre impactul real al modificărilor fiscale asupra proiectelor, despre transformările din piața industrială și logistică, dar și despre criza forței de muncă din domeniu, caracterizând tendințele care vor redefini antreprenoriatul general în următorii ani.

Reporter: În ultimul an și jumătate am avut o succesiune de modificări fiscale. Cumulat, cum se resimt aceste schimbări în costul real al unui proiect de construcții?

Cătălin Chimir: În construcții, impactul modificărilor fiscale nu este niciodată punctual și nici imediat vizibil într-un singur indicator. El se propagă în întreg lanțul de producție - de la furnizori de materiale, la subcontractori și până la beneficiarul final. Pe de o parte, avem efecte directe: creșterea TVA influențează

capacitatea de finanțare și cashflow-ul investitorilor, iar ajustările contribuțiilor sociale cresc costul total al forței de muncă, chiar și în condițiile în care sectorul a beneficiat de facilități în ultimii ani. Pe de altă parte, există efecte indirecte, poate mai importante: modificările de regim fiscal pentru microîntreprinderi au pus presiune pe un segment foarte larg de subcontractori, care reprezintă coloana vertebrală a execu-

(continuare în pagina 5)



(urmăre din pagina 4)

ției în construcții. Cumulat, într-un interval de 12-18 luni, impactul real într-un deviz poate ajunge ușor în zona de 8-12%, fără să includem fluctuațiile de preț ale materialelor. Dar dincolo de cifre, ceea ce crește semnificativ este costul de risc și costul financiar. Într-un sector în care marjele sunt deja relativ controlate, orice nouă incertitudine se reflectă direct în prețul final.

Reporter: Dincolo de cifre, instabilitatea fiscală afectea-

ză deciziile de investiții?

Cătălin Chimir: Categorical! În practică, investitorii pot absorbi un nivel mai ridicat de taxare dacă acesta este predictibil. Ceea ce afectează cu adevărat deciziile nu este neapărat nivelul taxelor, ci frecvența și lipsa de predictibilitate a modificărilor. Un proiect de construcții are un ciclu de viață de minimum 18-36 de luni, iar uneori mult mai mult. În momentul în care regulile jocului se schimbă în timpul execuției, toate ipotezele inițiale de rentabilitate sunt

puse sub semnul întrebării. Din acest motiv, vedem tot mai des investiții făcute, proiecte lansate în etape mai mici sau decizii amânate. Nu este o blocare a pieței, dar este o schimbare de comportament: mai multă prudență, mai multă analiză și o cerință mai mare de marjă de siguranță.

Reporter: Ce se întâmplă, concret, pe șantiere și în relația cu investitorii într-un context politic impredictibil?

Cătălin Chimir: În primul rând, apar întârzieri în proce-

sele administrative - autorizații, avize, decontări pe proiecte publice sau pe fonduri europene. În al doilea rând, ritmul de implementare a proiectelor finanțate public devine mai lent, ceea ce afectează întreg ecosistemul de execuție. În relația cu investitorii, discuțiile se mută frecvent din zona tehnică în zona de timing și risc. O întrebare care apare tot mai des este dacă este momentul potrivit pentru a începe un proiect sau dacă este mai prudent să se aștepte câteva luni. Pe șantier, această incertitudine se traduce în primul rând prin presiune pe cashflow. Execuția poate fi bine organizată tehnic, dar dacă fluxul financiar nu este constant, ritmul lucrărilor este inevitabil afectat.

Reporter: Cum se reflectă contextul geopolitic actual într-un deviz de construcție?

Cătălin Chimir: Comparativ cu perioada 2021-2022, când am avut fluctuații extreme de preț, în prezent piața este mai stabilă. Totuși, această stabilitate vine la un nivel de cost semnificativ mai ridicat. Lanțurile de aprovizionare s-au reconfigurat și sunt mai robuste, dar și mai costisitoare. Transportul, logistica și timpii de livrare sunt mai predictibili, însă includ un cost de siguranță care nu exista anterior. Materiale precum oțelul sau anumite componente tehnice nu mai au volatilitatea de atunci, dar nici nu mai revin la nivelurile de preț din trecut. În esență, devizul de astăzi este mai stabil, dar include o componentă de risc structurată diferit - mai puțin volatilă, dar mai ridicată.

Reporter: Relocarea capacităților de producție în România este o oportunitate reală?

Cătălin Chimir: Este o tendință reală, dar nu trebuie supraestimată. Nu asistăm la un boom spectaculos, ci la un proces gradual, dar consistent. În segmentul industrial



(continuare în pagina 6)

(urmare din pagina 5)

și logistic, cererea este clar în creștere. Vedem investiții noi, extinderi și un interes constant din partea companiilor vest-europene pentru poziționarea în România, fie din motive de cost, fie de proximitate față de piețele de desfacere. Această dinamică este mai vizibilă în anumite zone - în jurul Bucureștiului, în vestul țării și de-a lungul principalelor coridoare logistice. România are avantajul poziției geografice și al costurilor competitive încă, dar dezvoltarea infrastructurii rămâne un factor critic pentru accelerarea acestui proces.

Reporter: Cum arată raportul cerere-ofertă în principalele segmente?

Cătălin Chimir: Segmentul industrial și logistic este, în acest moment, cel mai dinamic, iar acest lucru îl vedem reflectat și în proiectele SENARIA. Există o cerere susținută pentru spații moderne, versatile, iar oferta nu ține întotdeauna pasul, mai ales în anumite zone. În rezidențial, situația este mai



nuanțată. Există zone unde oferta este ridicată, dar cererea este afectată de condițiile de creditare și de scăderea puterii de cumpărare. Cu toate acestea, proiectele bine poziționate și corect dimensionate continuă să performeze. Retailul se află într-o zonă de relativ echilibru, cu dezvoltări punctuale și bine calibrate, fără expansiuni agresive.

Reporter: Cât mai poate

dura creșterea prețurilor locuințelor în contextul actual?

Cătălin Chimir: Această aparentă deconectare între prețuri și puterea de cumpărare nu poate continua la nesfârșit, dar nici nu va duce neapărat la o corecție abruptă. Există câțiva factori care susțin nivelul actual al prețurilor: costurile ridicate de construcție, lipsa unui stoc suficient de locuințe de calitate și o disciplină mai mare a

dezvoltatorilor, care nu mai construiesc speculativ la același nivel ca în trecut. Cel mai probabil, vom vedea o perioadă de stabilizare, în care creșterile vor încetini semnificativ, iar piața se va alinia treptat cu capacitatea reală de cumpărare.

Reporter: Se schimbă ceva în problema forței de muncă din construcții?

Cătălin Chimir: Problema persistă, dar s-a transformat. Nu mai vorbim doar despre lipsa forței de muncă, ci despre calitatea și productivitatea acesteia. Există o dependență tot mai mare de echipe subcontractate, iar controlul calității și al ritmului de execuție devine mai dificil. În același timp, costurile au crescut, fără ca productivitatea să crească în același ritm. Industria s-a adaptat - prin automatizări, prin optimizarea proceselor și printr-un management mai strict al subcontractorilor -, dar nu putem spune că problema este rezolvată.

În România, competențele rare nu sunt neapărat "meseriile" din șantier, ci rolurile care fac proiectul predictibil. În zona industrială, cel mai greu de găsit sunt oameni care înțeleg real partea de cost engineering (control can-



(continuare în pagina 7)

(urmare din pagina 6)

tități, variații, buget, cash-flow), administrare de contract (revendicări, ordine de schimbare, trasabilitate, mecanisme contractuale), planificare aplicată, nu doar să elaboreze un grafic de execuție, testarea și punerea în funcțiune organizată a clădirii.

Dacă ești beneficiar și vrei să îți riscul sub control, ai nevoie de o echipă care să îți apere bugetul și termenul în fiecare săptămână, nu doar la final. SENARIA are acești specialiști și nu numai, ca parte din echipă, o echipă integrată, care știe cum funcționează procesele și are experiența proiectelor de toate dimensiunile. Dar da, nu putem nega o criză a forței de muncă, atât în șantier, cât și în ceea ce privește experții, iar aceasta doar s-a accentuat în ultimii ani.

Reporter: Cum arată anul 2026 pentru SENARIA?

Cătălin Chimir: Ca tipologie, cele mai frecvente proiecte din portofoliul nostru de oportunități au fost în ultimul an cele de depozitare și logistică, urmate de spații de producție ușoară, iar tendința continuă și anul acesta. S-au văzut predominant depozite



de mari dimensiuni, destinate operatorilor mari și investitorilor instituționali, dar și o creștere vizibilă a halelor mici și medii - în special în plaja de 600-3.000 mp - cerute de companii locale, distribuitori și producători care își extind capacitatea sau își reorganizează operațiunile. Proiectele specializate - depozitare cu temperatură controlată, unități cu cerințe tehnologice stricte - apar, dar nu domină încă volumul.

Pentru SENARIA, 2026 este un an de consolidare și de creștere controlată. Avem în derulare proiecte în zona industrială, rezidențială și proiecte publice, dar continuăm să dezvoltăm și segmentul de construction management. Modelul nostru de antreprenariat general ne permite o flexibilitate mai mare, dar implică și un control foarte riguros al costurilor și al subcontractorilor. Ce observăm în acest an este o presiune mai

mare pe cashflow în fazele inițiale ale proiectelor, dar și o maturizare a beneficiarilor, care înțeleg mai bine structura costurilor și riscurile asociate.

Reporter: Ce tendință credeți că este subestimată pentru următorii ani?

Cătălin Chimir: Una dintre cele mai subestimate tendințe este profesionalizarea antreprenariatului general. Piața evoluează către un model în care nu mai este suficient să execuți lucrări. Devine esențial să ai control financiar, capacitate de management, procese bine definite și o abordare integrată a proiectului. În paralel, proiectele devin din ce în ce mai complexe, atât din punct de vedere tehnic, cât și din perspectiva cerințelor de sustenabilitate și eficiență energetică. În următorii ani, diferența nu o va face doar prețul, ci capacitatea de a gestiona proiecte complexe într-un mod predictibil și controlat, iar aceasta este direcția pe care se axează, de altfel, SENARIA.

Reporter: Mulțumesc!

