

Colliers: Oferta de locuințe noi a scăzut la minimul ultimilor opt ani, dar cererea rămâne peste nivelul pre-pandemie

Livrarile de locuințe noi și numărul tranzacțiilor au scăzut în 2025 cu aproximativ 5% față de anul anterior, însă în timp ce livrarile au coborât la cel mai redus nivel din 2017 încoace, volumul vânzării a rămas cu circa 20% peste media perioadei pre-pandemie, potrivit raportului anual publicat de Colliers. În București, scăderea cererii a fost mai pronunțată decât media națională, dar Capitala continuă să concentreze cele mai multe proiecte noi și cea mai mare parte a interesului din piață. Chiar dacă dobânzile sunt ridicate, inflația persistă, iar TVA pentru tranzacțiile rezidențiale a crescut, ponderea achizițiilor prin credit ipotecar a urcat la aproximativ 58% din total, semn că mulți cumpărători s-au adaptat la noile condiții. Cu o ofertă limitată și puține autorizații pentru proiecte noi, diferența dintre cerere și ofertă continuă să susțină o creștere moderată a prețurilor, într-o piață tot mai selectivă, unde contează în principal locația, calitatea proiectului și accesibilitatea financiară.

La nivel național, livrarile totale sunt estimate la sub 58.000 de unități în 2025, cel mai redus volum din ultimii opt ani. Dinamica a fost însă diferită față de anii anteriori: în timp ce majoritatea regiunilor au înregistrat scăderi, Bucureștiul și Ilfovul au consemnat o ușoară creștere a finalizărilor. În prezent, oferta din București-Ilfov este de peste două ori mai mare decât media din deceniul anterior pandemiei, în timp ce în restul țării livrarile sunt ușor sub media istorică. Datele privind autorizațiile de construire indică un pipeline limitat pentru perioada următoare, ceea ce sugerează că oferta nu va crește semnificativ pe termen scurt.

Pe partea de cerere, evoluția a fost neuniformă pe parcursul anului. Bucureștiul a înregistrat o scădere de aproape 10% a tranzacțiilor, mai accentuată decât media națională, însă rămâne cu aproximativ 28% peste nivelul mediu din perioada pre-pandemie. Cluj-Napoca a fost singurul mare oraș care a consemnat o creștere ușoară a tranzacțiilor. În ansamblu, deși contextul economic a fost dificil, piața a arătat reziliență, susținută de o cerere încă solidă în marile centre urbane. Consultanții Colliers explică faptul că această capacitate de adaptare este legată și de evoluția veniturilor din ultimii ani: chiar dacă salariile reale au revenit temporar în teritoriu negativ, situația vine după un deceniu în care puterea de cumpărare a salariului mediu aproape s-a dublat, ceea ce susține în continuare apetitul pentru achiziții rezidențiale.

„Chiar dacă tranzacțiile s-au redus ușor, nivelul general nu indică un an slab pentru piața rezidențială, având în vedere că volumele rămân semnificativ peste media istorică recentă. De fapt, 2025 a fost un an cu ritmuri diferite: a început mai lent, a accelerat în vară - inclusiv pe fondul majorării TVA - și s-a stabilizat spre final. Pe fondul dobânzilor ridicate, al inflației și al presiunilor asupra veniturilor reale, cumpărătorii au început să se adapteze la noile condiții, iar achizițiile prin credit ipotecar au ajuns la aproximativ 58% din total. În plus, indicele Eurostat privind intenția de cumpărare a unei locuințe rămâne peste nivelurile pre-pandemie, ceea ce indică o cerere încă solidă”, explică **Gabriel Blanița**, *Director | Valuation & Advisory Services, Colliers România*.

În marile orașe, prețurile au crescut, în medie, cu aproximativ 5% în 2025, însă diferențele dintre segmente au devenit mai vizibile. Locuințele noi, bine amplasate, cu infrastructura bună, acces facil și standarde ridicate de eficiență energetică, au înregistrat creșteri mai consistente, punctează consultanții Colliers, fiind susținute de o bază stabilă de cumpărători cu putere financiară.

Diferența dintre locuințele noi și cele vechi nu mai este doar una de preț de achiziție, ci și de cheltuieli ulterioare, în special în contextul costurilor mai ridicate cu energia. În același timp, stocul vechi - mai ales clădirile fără reabilitare termică - este analizat tot mai atent de cumpărători, care iau în calcul impactul facturilor și al eficienței energetice asupra bugetului pe termen lung, comparativ cu proiectele noi.

În zonele cu competiție intensă sau în cazul proiectelor lansate într-un moment în care puterea de cumpărare era sub presiune, au apărut ajustări punctuale: reduceri negociate individual, pachete comerciale mai flexibile, locuri de parcare incluse sau condiții de plată adaptate. Aceste ajustări sunt în mare parte negociate individual și nu indică o corecție generalizată a pieței, ci mai degrabă o maturizare, în care prețul final depinde tot mai mult de calitatea proiectului, locație și momentul lansării.

„Pe termen lung, piața rezidențială are baze solide, având în vedere că România se confruntă cu una dintre cele mai ridicate rate de supraaglomerare a locuințelor din Uniunea Europeană. Pentru ca prețurile să scadă semnificativ ar fi nevoie de o înrăutățire clară a situației de pe piața muncii, cu pierderi importante de locuri de muncă și o perioadă prelungită de scădere a veniturilor reale - un scenariu pentru care, în prezent, nu există semnale puternice. În 2026 este mai probabil să vedem o evoluție echilibrată, cu șanse de revenire în a doua parte a anului, dacă economia se stabilizează și costurile creditelor încep să scadă”, conchide Gabriel Blanița.