

## EY-Parthenon: Piața imobiliară din România: motor strategic pentru dinamica fuziunilor și achizițiilor 2026



Sectorul imobiliar continua sa reprezinte un pilon esențial al activității de fuziuni și achiziții din România, susținut de fundamente robuste și de interesul constant al investitorilor. [Datele aferente anului 2025](#) confirma faptul ca, în pofida unui climat investițional european mai precaut, România ramâne o piață atractiva atât pentru investitorii locali, cât și pentru cei internaționali. Relevanța strategică a sectorului este de așteptat sa se mențină în 2026, chiar și într-un context caracterizat de selectivitate sporita și accent pe execuție.

**Bogdan Mitroi**, *Manager, Transactions and Corporate Finance, EY-Parthenon*: „Datele aferente anului 2025 confirma faptul ca România continua sa atraga atât capital local, cât și internațional, sectoarele imobiliar, ospitalitate și construcții conducând activitatea de fuziuni și achiziții pentru al treilea an consecutiv. Randamentele stabile, oferta limitata de spații noi de birouri și apetitul susținut al investitorilor pentru active generatoare de venituri consolideaza relevanța strategică a sectorului.

Deși activele rezidențiale determina dimensiunea totală a pieței, segmentul imobiliar comercial concentreaza valoarea tranzacțiilor, logistica, parcurile de retail și ospitalitatea conturându-se drept cele mai atractive subsectoare. Investitorii acorda prioritate activelor dominante, fluxurilor de numerar indexate la inflație și oportunităților din orașele secundare, unde diferențialele de randament ramân atractive.

Pe fondul temperării creșterii în segmentul imobiliar comercial și al intrării pe piața a unor noi proiecte de retail, investitorii se confrunta cu un nivel mai ridicat de complexitate în execuție și structurare. Disciplina în stabilirea prețurilor, alinierea la criteriile ESG, calitatea activelor și accesul la finanțare vor deveni factori decisivi, în special în cazul achizițiilor de platforme, al dezvoltărilor mixte și al repoziționării portofoliilor”.

### Ce arata datele din 2025

În 2025, piața imobiliară din România a fost estimata la aproximativ 1,16 trilioane EUR, înregistrând o creștere anuală de 2,2%, determinata în principal de evoluția prețurilor rezidențiale. Proprietățile rezidențiale au reprezentat

aproximativ 75% din valoarea totala a pieței, în timp ce segmentul imobiliar comercial (cladiri de birouri, spații de retail, depozite și proprietăți industriale) a acoperit restul de 25%. Deși creșterea rezidențiala a ramas principalul motor pentru volum, activele comerciale au continuat sa susțină activitatea investiționala și valoarea tranzacțiilor.

La finalul anului 2025, România dispunea de aproximativ 8 milioane mp de spații industriale, 4,7 milioane mp de spații moderne de retail și 3,4 milioane mp de spații moderne de birouri în București. Un aspect notabil îl reprezinta lipsa livrarilor de noi spații de birouri în 2025 – o premiera pentru capitala – fapt care a consolidat stabilitatea chiriilor și a limitat presiunea descendenta asupra valorilor.

Chiriile de nivel „prime” pentru retail în București s-au stabilizat la de 80–85 EUR/mp/luna, reflectând cererea solida a chiriașilor pentru centre comerciale dominante. Chiriile industriale au scazut ușor la 3,8–4,8 EUR/mp/luna, pe fondul creșterii ofertei și al unei atitudini mai prudente din partea ocupanților. La nivelul tuturor segmentelor, randamentele au ramas, în general, stabile, semnalând încrederea continua a investitorilor în activele românești generatoare de venituri.

### **Sectorul imobiliar în centrul activității M&A din România**

Sectorul HORECA și construcții (REH&C) s-a clasat din nou pe primul loc ca numar de tranzacții în România, conducând activitatea de fuziuni și achiziții pentru al treilea an consecutiv. În 2025, sectorul a înregistrat 56 de tranzacții, însă cu un nivel redus de transparența, având în vedere ca aproximativ 70% dintre tranzacțiile M&A din România nu au avut valoarea comunicata public.

În consecința, valoarea agregata a tranzacțiilor raportate public pentru sectorul REH&C nu poate fi confirmata cu un grad ridicat de acuratețe, iar evoluțiile anuale ale valorii trebuie interpretate cu prudența.

Sursele de capital au ramas diversificate, Marea Britanie situându-se pe primul loc în clasamentul investitorilor straini, urmat de România și Cehia. Deși capitalul local a reprezentat 27% din investițiile totale, investitorii internaționali au continuat sa domine tranzacțiile de dimensiuni mari, intensificând competiția pentru active și portofolii de înalta calitate. Jucatori importanți, precum M Core (sectorul de retail), CPI Property Group (sectorul logistic) sau Granit (sectorul de birouri), și-au menținut interesul pentru piața imobiliara din România, alaturi de investitori locali precum Paval Holding (sectorul de birouri).

Din perspectiva subsectoarelor, logistica, parcurile de retail și ospitalitatea s-au evidențiat drept cele mai atractive segmente. Investitorii au manifestat o preferința clara pentru platforme scalabile, active regionale dominante și proprietăți cu fluxuri de numerar stabile, corelate cu inflația. Activitatea din orașele secundare a câștigat tracțiune, susținuta de diferențiale de randament favorabile și de o intensitate competitiva mai redusa comparativ cu Bucureștiul.

### **Perspective pentru 2026**

Perspectivile pentru 2026 ramân favorabile, însă într-un context din ce în ce mai selectiv.

Segmentul **comercial** este estimat sa creasca cu aproximativ 1,2% pe an în urmatorii 3–5 ani, un ritm mai moderat comparativ cu cel rezidențial, dar care reflecta maturizarea pieței și o disciplina investiționala sporita.

Activele din sectorul **industrial-logistic** sunt așteptate sa ramâna în centrul interesului investitorilor, susținute de tendințele de nearshoring, extinderea capacitaților de producție și investițiile în infrastructura finanțate din fonduri europene.

Sectorul de **retail** intra într-un nou ciclu de dezvoltare, cu aproximativ 700.000 mp de spații moderne de retail preconizați sa fie livrați în urmatorii cinci ani, în principal în afara Bucureștiului. Aceste evoluții genereaza oportunitați, dar cresc și riscurile de execuție, în special în ceea ce privește selecția locațiilor, mixul de chiriași și structura de finanțare.

Pentru investitori și companii, succesul va depinde de disciplina în stabilirea prețurilor, diferențierea prin calitatea activelor, alinierea la criteriile ESG și accesul la finanțare. Durata tranzacțiilor este de așteptat sa ramâna extinsa, iar complexitatea acestora sa creasca, în special în cazul achizițiilor de platforme, al dezvoltarilor mixte și al restructurarilor de portofolii.