

## Deciziile de cumparare a caselor s-au mutat puternic în online (analiza)

**Rețelele sociale și alte canale digitale au devenit, pentru mulți beneficiari, primul loc în care caută constructori, oferte și modele de case, iar specialiștii avertizează că au apărut practici comerciale care pot crea confuzie și îi pot determina pe aceștia să ia decizii fără să înțeleagă exact ce cumpără, cât vor plăti în final și pentru ce plătesc fiecare tranșă.**

Potrivit unei analize de specialitate, piața construcțiilor din România trece printr-o schimbare accelerată. După doi ani de presiune pe sectorul rezidențial, costuri ridicate și o concurență tot mai mare pentru fiecare client, modul în care românii aleg constructorii și ofertele s-a modificat radical.

"Datele actuale arată o piață paradoxală. Pe de o parte, volumul lucrărilor de construcții a crescut cu 11,7% în primele patru luni din 2026 față de aceeași perioadă din 2025, iar în aprilie 2026 avansul anual a fost de 20,7%, potrivit INS. Pe de altă parte, zona rezidențială rămâne sub presiune: analizele Colliers arată că tranzacțiile cu locuințe au scăzut cu aproximativ 20% în primele două luni din 2026, atât la nivel național, cât și în București. Aceasta diferență arată că piața construcțiilor nu este blocată, dar beneficiarii sunt mai atenți, iar concurența pentru fiecare client este tot mai mare. Într-un astfel de context, ofertele foarte atractive, prețurile prezentate simplificat și deciziile luate rapid din online pot deveni riscante dacă nu sunt însoțite de documente clare și transparență contractuală", afirmă Cosmin Raileanu, fondatorul Depozitului Virtual ([vindem-ieftin.ro](http://vindem-ieftin.ro)).

Acesta atrage atenția că, în același timp, deciziile de cumpărare s-au mutat puternic în online. România avea la finalul anului 2025 aproximativ 12,9 milioane de identități active pe rețelele sociale, echivalentul a peste 68% din populație. Facebook, TikTok, OLX, WhatsApp și alte canale digitale au devenit, pentru mulți beneficiari, primul loc în care caută constructori, oferte și modele de case.

În acest context, specialiștii avertizează că au apărut practici comerciale care pot crea confuzie și îi pot determina pe beneficiari să ia decizii fără să înțeleagă exact ce cumpără, cât vor plăti în final și pentru ce plătesc fiecare tranșă.

"Piața s-a schimbat foarte mult. Astăzi, mulți oameni aleg constructorul după ce vad un videoclip pe TikTok, o postare pe Facebook sau un anunț pe diverse site-uri de publicitate. Digitalizarea este un lucru bun, dar o casă nu se cumpără ca un telefon. Dacă nu înțelegi exact ce include oferta, poți descoperi adevăratul cost mult prea târziu", susține Raileanu.

Una dintre cele mai întâlnite situații este promovarea unui preț exprimat în euro pe metru pătrat. De exemplu, un beneficiar vede o ofertă de 445 euro/mp pentru o casă de 120 mp și face un calcul care indică un preț de 53.400 euro.

Problema este că, în multe cazuri, acel preț nu reprezintă costul final al casei, ci doar o etapă: structura, închiderile, partea 'la roșu' sau o altă fază de execuție. Dacă ulterior se adaugă fundația, acoperișul, tâmplăria, termoizolația, instalațiile, finisajele, transportul și alte costuri, investiția finală poate ajunge la 80.000, 90.000 sau chiar peste 100.000 de euro, în funcție de proiect, materiale și nivelul de finisare, explică specialiștii.

"Prima întrebare pe care trebuie să o pună orice beneficiar este foarte simplă: acest preț este pentru casa completă sau doar pentru o etapă? Diferența poate însemna zeci de mii de euro. Un preț pe metru pătrat nu este suficient dacă nu știi exact ce include", avertizează Cosmin Raileanu.

O altă situație frecventă este aceea în care beneficiarul primește o ofertă globală, fără să știe cât reprezintă materialele și cât reprezintă manopera. De exemplu, la o lucrare estimată la 80.000 de euro, materialele pot

reprezenta 40.000 - 50.000 de euro, iar manopera restul sumei, în functie de proiect. Daca aceste costuri sunt amestecate într-o singura oferta, beneficiarul nu poate verifica ce materiale au fost comandate, la ce pret, de unde provin si cât plateste efectiv pentru executie.

De asemenea, se pune problema avansului în constructii. Constructorul trebuie sa mobilizeze echipa, iar unele materiale trebuie comandate din timp. Problema apare atunci când avansul este mare si nu este legat de documente clare, facturi, deviz sau etape verificabile.

Conform cercetarii, în piata, avansurile pot varia semnificativ. În unele cazuri, beneficiarii platesc 10%, 20%, 30% sau chiar mai mult din valoarea estimata a lucrarii. La o casa cu un buget de 100.000 de euro, un avans de 30% înseamna 30.000 de euro transferati înainte ca beneficiarul sa vada o parte semnificativa a constructiei executata.

Daca banii sunt platiti "la pachet", fara separarea materialelor de manopera si fara documente justificative, beneficiarul poate pierde rapid controlul asupra proiectului.

"Avansul nu este problema. Problema apare atunci când banii pleaca înainte sa existe documente clare, facturi si o etapizare a platilor. Fiecare transa trebuie sa aiba o justificare si sa corespunda unei etape concrete din santier", atentioneaza Raileanu.

În plus, o fotografie frumoasa nu înseamna si un proiect care poate fi construit. Astfel, tot mai multi beneficiari aleg un model de casa dupa fotografii, randari sau videoclipuri publicate online. Însa o imagine nu înlocuieste proiectul tehnic, documentatia de arhitectura si autorizatia de construire.

O casa vazuta pe internet trebuie adaptata terenului, regimului urbanistic, conditiilor tehnice si cerintelor legale. În lipsa acestor verificari, beneficiarul poate descoperi ulterior ca proiectul trebuie modificat, completat sau refacut, ceea ce poate aduce costuri suplimentare si întârzieri.

Lipsa de transparenta este cea mai mare problema. Potrivit Depozit Virtual, tot mai multi beneficiari solicita sprijin dupa aparitia unor neînțelegeri privind costurile, documentele, materialele sau etapele de executie.

În cele mai multe cazuri, problemele nu pornesc de la calitatea constructiei în sine, ci de la faptul ca oferta initiala nu a fost suficient de clara, iar platile si responsabilitatile nu au fost definite în detaliu.

Astfel, înainte de a începe constructia unei case, beneficiarii ar trebui sa verifice: daca pretul este pentru întreaga casa sau doar pentru o etapa; daca oferta separa clar costul materialelor de costul manoperei; daca fiecare avans este justificat prin documente si legat de o etapa de executie; daca exista un proiect tehnic complet si toate documentele necesare obtinerii autorizatiei de construire; daca firma poate emite facturi, contracte si documente justificative pentru fiecare suma platita.