

## Volumul tranzactiilor cu apartamente din Bucuresti s-a diminuat cu 1,7%, în primul semestru (analiza)

**Tranzactiile cu apartamente din Bucuresti au scazut cu 1,7%, în primele sase luni ale anului, comparativ cu aceeași perioada din 2025, cu un al doilea trimestru care a adus o revigorare vizibila a cererii, releva o analiza de piata, publicata luni.**

Conform datelor centralizate de Crosspoint Real Estate, Asociat International al Savills în România, numărul tranzactiilor cu unitati individuale din Bucuresti s-a majorat cu 2,2% în aprilie, cu aproape 16% în mai și cu peste 26% în iunie, comparativ cu perioadele similare din anul anterior. Per ansamblu, aceasta revenire a temperat scaderea de la nivelul întregului semestru la doar 1,7% fata de S1 2025, puțin peste 21.000 de unitati tranzactionate.

La nivelul întregii zone metropolitane, ce include și judetul Ilfov, declinul este și mai mic, de doar 1,3%, cu 25.634 de locuinte vândute.

Cele mai multe tranzactii din prima jumătate a anului au avut loc în sectoarele 3 și 1, cu 12.726, respectiv 9.573 de unitati. În acest context, Sectorul 3 conduce și la livrari de locuinte noi, cu 11.447 de unitati finalizate, între 2022 și 2025, în timp ce Sectorul 1 este sectorul cu cele mai puține locuinte noi livrate din oras în același interval, doar 4.627.

"Cererea din zona ramâne, cu toate acestea, una dintre cele mai ridicate din Bucuresti. Restrictiile de autorizare, pretul ridicat al terenurilor și standardele arhitecturale și urbanistice din Sectorul 1 limiteaza numărul dezvoltatorilor capabili să livreze aici, în timp ce apetitul cumparatorilor se mentine constant. Tiparul se regaseste la nivelul întregului oras. Cererea este mai puternica în zone precum Theodor Pallady, în Sectorul 3 (segmentul mediu) sau în nordul Bucurestiului (segmentele mediu-superior și premium) decât în zonele mai accesibile din sud și vest. Explicatia tine tot mai mult de infrastructura. Cumparatorii resimt diferenta de calitate nu neaparat în proiectele rezidentiale în sine, cât în caracterul deficitar al transportului public, al accesului la scoli și spitale, precum și al parcurilor din zonele periferice. Preferinta pentru locatie în detrimentul celui mai mic pret sustine, la rândul ei, nivelul actual al preturilor în interiorul orasului, atât la locuintele noi, cât și la cele vechi", se mentioneaza în analiza de specialitate.

La nivel de piata, după o crestere de 20%, în 2025, preturile locuintelor noi au încetinit vizibil, în primul semestru din 2026.

Astfel, pretul mediu pe metru patrat net în Bucuresti a depasit 2.600 de euro, cu un avans de 5% fata de decembrie 2025. De asemenea, un semnal de stabilizare vine din partea costurilor de constructie din segmentul rezidential, care au crescut cu doar 1% în primul trimestru, în linie cu media europeana.

Din punct de vedere geografic, vestul și sudul ramân cele mai accesibile (cu preturi în intervalul 1.850 - 2.200 de euro/mp), estul se mentine pe segmentul mediu (2.600 - 2.900 euro/mp), iar nordul continua să fie cel mai scump, cu preturi de peste 3.650 de euro/mp.

"Media de 5% ascunde însa diferente importante între zone. În cartierele cu oferta limitata și cerere ridicata, cresterile de pret ramân cu mult peste medie, în timp ce în zonele cu stoc mai generos ritmul de crestere s-a temperat considerabil", noteaza consultantii.

Potrivit sursei citate, comportamentul de cumparare pragmatic și selectiv este determinat, în buna masura, de o

serie de evolutii macroeconomice si de reglementare din ultima perioada: inflatia anuala cea mai ridicata din UE (9,7%, în mai 2026), piata muncii tot mai tensionata, cresterea TVA pentru locuinte si intrarea în vigoare a Legii 207/2025, care introduce cerinte mai stricte de protectie a cumparatorilor si complica finantarea proiectelor bazate pe vânzari off-plan.

"Cu cât efortul financiar si birocratic al achizitiei creste, cu atât mai putini cumparatori sunt dispusi sa si-l asume pentru o varianta medie, preferând sa directioneze acest efort spre o locuinta care le ofera certitudine pe termen lung prin locatie, infrastructura si calitatea proiectului. Acest comportament este un semnal tipic al unei pietei aflate într-o etapa avansata de maturizare, în care cumparatorii devin mai informati si mai atenti la raportul risc-beneficiu al fiecărei achizitii", sustin specialistii.

Fondata în anul 2005, Crosspoint Real Estate ofera atât servicii de tranzactionare si consultanta pentru domeniul imobiliar, cât si solutii financiare necesare marilor investitori, pentru toate tipurile de proprietati: birouri, retail, industrial, terenuri, hoteluri si rezidential.