

Piata terenurilor s-a miscat mai lent în primul semestru, pe fondul incertitudinilor (consultanti imobiliari)

Piata terenurilor a ramas activa în prima jumatate din 2026, cu numeroase tranzactii aflate în negociere sau în faza de precontractare, dar cu putine înțelegeri importante efectiv închise, pe fondul incertitudinilor legate de costurile energiei, bugetele de constructie si contextul politic intern, arata datele dintr-un raport al consultantilor imobiliari de la Colliers.

Potrivit sursei citate, terenurile foarte bune, cu parametri clari si interes direct din partea dezvoltatorilor, pot înregistra cresteri punctuale de 5-10% fata de anul precedent, în timp ce terenurile fara documentatii urbanistice valide sau cu acces dificil sunt mai expuse la ajustari.

Retailul ramâne cel mai activ segment al pietei, rezidentialul continua sa atraga interes, desi trece printr-o etapa de recalibrare, iar industrialul este mai degraba într-o zona de asteptare.

În conditiile în care un proiect imobiliar cumparat sau pregatit acum ar putea ajunge pe piata peste aproximativ un an si jumatate - doi ani, evolutia din primul semestru arata ca dezvoltatorii se pozitioneaza deja pentru urmatorul ciclu de livrari, vizibil mai ales din 2027.

În retail, cererea pentru terenuri ramâne sustinuta la nivel national, chiar daca numarul tranzactiilor semnate a fost mai moderat în prima parte a anului. Procesul de securizare a terenurilor continua într-un ritm bun, iar cererea vine în continuare din partea operatorilor FMCG, a retailerilor si a dezvoltatorilor, inclusiv a multor jucatori locali care pregatesc proiecte de dimensiuni mai mici în orase din întreaga tara. Dinamica este sustinuta de extinderea retelelor comerciale si de consumul de proximitate, mai ales în orasele unde proiectele de retail mici si medii pot acoperi mai rapid cererea locala.

Rezidentialul ramâne a doua zona importanta de interes, iar cererea pentru terenuri a crescut vizibil în ultimul an, atragând cumparatori noi, inclusiv investitori internationali. Unii dezvoltatori mari încep sa se uite mai atent dincolo de Bucuresti, catre orasele regionale, pe fondul concurentei tot mai ridicate din Capitala, în timp ce o parte dintre dezvoltatorii locali din marile orase întâmpina dificultati, ceea ce poate crea oportunitati pentru parteneriate sau pentru intrarea unor jucatori noi. În acelasi timp, ramâne valabila si tendinta inversa, prin care dezvoltatori din orasele regionale cauta oportunitati pe piata din Bucuresti.

Piata rezidentiala trece însa printr-o perioada de reasezare, influentata inclusiv de schimbarile legislative care au modificat accesul la finantare si favorizeaza dezvoltatorii mari, cu o pozitie financiara mai solida. Astfel, cumparatorii au mai multa putere în negocieri, mai ales ca numarul lor este mai redus, însa interesul pentru achizitii ramâne prezent.

"Piata terenurilor trece printr-o etapa de repositionare, nu este nicidecum blocata. Vedem multe discutii, negocieri si tranzactii în lucru, chiar daca numarul deal-urilor mari închise în prima jumatate a anului a fost mai redus. Retailul ramâne cel mai activ segment, iar rezidentialul continua sa atraga interes, inclusiv din partea unor jucatori noi. Diferenta fata de anii anteriori este ca deciziile se iau mai atent, cu mai multa presiune pe pret, pe termenele de plata si pe siguranta procesului de autorizare", explica Sînziana Oprea, director Land Agency la Colliers România.

În zona industrială, cererea este moderata, iar investitorii prefera sa astepte oportunitati mai clare. Jucatorii mari au deja rezerve importante de terenuri si nu se grabesc sa cumpere, decât daca apare un teren foarte bine pozitionat sau potrivit pentru planurile lor. În schimb, se observa un interes mai mare pentru proiecte speciale, precum

locuinte pentru studenti, centre medicale, scoli si proiecte educationale.

Conform specialistilor, infrastructura continua sa conteze mult în alegerea terenurilor, dar efectele difera de la o zona la alta. În Bucuresti, extinderile planificate ale metroului au un anumit impact, însa mai redus decât se asteptau unii investitori, în timp ce autostrada de centura A0 atrage mai vizibil interesul cumparatorilor. În piata sunt activi si cumparatori oportunisti, fie investitori care cauta terenuri cu potential de crestere în timp, fie proprietari care vor sa cumpere parcele învecinate pentru consolidari si extinderi viitoare.

Pe zona de oferta, numarul terenurilor scoase la vânzare continua sa creasca. Printre vânzatori apar tot mai multi investitori institutionali si straini, unii dintre ei interesati sa iasa din piata pe fondul incertitudinilor politice. Alti proprietari vor sa elibereze capital sau profita de faptul ca preturile au crescut considerabil în ultimii ani, iar unele terenuri au devenit mai atractive datorita noilor proiecte de infrastructura din apropiere.

La nivelul preturilor, nu exista o directie clara pentru întreaga piata. Pot aparea crestere în cazuri punctuale, de obicei atunci când un cumparator are un interes strategic pentru un anumit teren. În astfel de situatii, preturile pot creste cu 5-10%, iar acest lucru se aplica terenurilor bune, cu documentatii urbanistice în stadiu avansat si sanse reale de autorizare.

Si structura tranzactiilor arata ca puterea de negociere s-a mutat mai mult la cumparatori.

Colliers observa tot mai multe tranzactii cu plati esalonate, multe dintre ele legate de obtinerea autorizatiei de construire, ceea ce le ofera cumparatorilor mai multa protectie. Exista însa si investitori cu bani disponibili imediat, care pot actiona rapid atunci când apare o oportunitate buna. În acelasi timp, capitalul românesc este mult mai prezent în piata decât în trecut, contribuind la o baza mai diversa de cumparatori.

În zona de autorizare, investitorii din Bucuresti privesc cu un anumit grad de optimism posibilitatea ca aprobarea unor proiecte sa devina mai flexibila, însa evolutia pietei depinde în continuare de noul Plan Urbanistic General, care va influenta puternic directia dezvoltarilor viitoare. În alte orase mari, procesul de aprobare a proiectelor a devenit mai dificil, pe fondul presiunilor sociale si politice tot mai vizibile.

Per ansamblu, 2026 nu pare sa fie un an spectaculos prin numarul tranzactiilor închise, dar piata are în continuare multa activitate în spate. Un numar important de tranzactii se afla în negociere sau în faza de precontractare, iar prezenta cumparatorilor noi, rolul tot mai vizibil al capitalului românesc si interesul constant pentru retail si rezidential arata o piata care devine mai diversa. A doua jumatate a anului ar putea aduce mai multe tranzactii finalizate, desi cele mai vizibile efecte s-ar putea observa mai degraba în 2027, daca mediul economic si politic nu se deterioreaza, iar zona de urbanism si autorizare devine mai clara.

Colliers este unul dintre liderii globali în servicii de consultanta imobiliara si de management al investitiilor, având venituri anuale de 5,7 miliarde de dolari, o echipa de 24.000 de profesionisti si active gestionate în valoare de 109 miliarde de dolari.