

ZF Office și Rezidențial Summit II. Piața imobiliară din București intră într-o nouă etapă: deficitul de locuințe și presiunea pe infrastructură aduc investiții integrate, în timp ce estul orașului devine tot mai atractiv. Dezvoltatorii cer colaborare cu autoritățile pentru a susține ritmul de creștere

Autori: Bogdan Alecu , Roxana Rosu , Cristina Bellu , Mirabela Tiron 23.09.2025





Adriana Dobre, partener, Băncilă, Diaconu și Asociații SPRL

- ▶ Au fost peste 6 ani în care nu s-au eliberat autorizații de construire, nu s-au eliberat PUZ-uri.
- ▶ PUZ-ul este necesar când vrei să edifice pe o parcelă mai mare de 3.000 de metri pătrați sau când vrei să schimbi funcțiunea zonei - de la industrial la mixt sau rezidențial. Toate aceste hopuri, evident, au stopat lucrurile și ne-au adus în punctul în care suntem astăzi.
- ▶ Există o lipsă de comunicare și de susținere din partea autorităților publice.
- ▶ Sunt de acord că au existat proiecte care nu au fost neapărat benefice sau care nu au respectat toate rigorile legale și că uneori e bine să privești cu lupa anumite proiecte, dar nu pot fi de acord cu fenomenul din ultimii ani - abținerea generală de la emiterea actelor necesare pentru edificare.
- ▶ Am remarcat situații în care autoritățile publice nu au eliberat autorizații sau PUZ-uri nici măcar după ce au fost obligate prin instanță să le emită, nici după ce au fost amendate și obligate la plata de penalități.
- ▶ Avem un PUG foarte învechit, prelungit de mai multe ori, ultima dată în 2018, până la adoptarea unui nou PUG. Dar noul PUG nu există și nici nu știm când va apărea sau cum va arăta.
- ▶ La un moment dat s-a accelerat ideea cu noul PUG, dar din păcate multe zone din Capitală apar cu regimuri care nu corespund realității.
- ▶ Procedura de adoptare a PUG-ului este viciată în ansamblul său. În plus, există neconcordanțe între partea scrisă și partea desenată.



Corneliu Pop, technical director, Parapet

- ▶ Construim parcuri fotovoltaice în regim EPC - Engineering, Procurement, Construction - și acestea merg on-grid.
- ▶ Pe partea de rooftopuri, unde vrem să fim parteneri în sustenabilitate, soluțiile sunt de regulă off-grid, ținând cont de consumul necesar pentru linia de producție.
- ▶ Dacă se implementează și baterii, se merge pe stocare, astfel încât energia produsă ziua să fie disponibilă și când panourile nu produc.
- ▶ Mergem pe unități de producție, cu expertiză și implementare pentru sisteme de energie regenerabilă.
- ▶ Lucrăm pe proiecte de tip large scale la acest nivel - nu comparabile cu parcurile fotovoltaice mari, dar totuși de anvergură.
- ▶ Sunt fabrici care și-au re tehnologizat liniile și nu mai sunt consumatoare atât de mari ca înainte, dar există și fabrici cu linii mai vechi, unde consumul este mare.
- ▶ Acolo poți acoperi cu panouri fotovoltaice o parte din necesar, însă rar se trece la injecție în rețea.
- ▶ În unele zone panourile fotovoltaice nu sunt eficiente, dar există și varianta turbinelor eoliene, care pot funcționa foarte bine.
- ▶ Ne-am consolidat businessul, am evoluat mult și nu doar organic, ci organizat, cu o strategie clară. Ne pregătim pentru anul viitor pentru a merge mai departe.



Mădălin Tomescu, founder & CEO, Kuziini Romania

- ▶ Kuziini susține de câțiva ani integrarea componentei smart în mobilier.
- ▶ Un exemplu concret este proiectul smart food cabinet, pe care l-am și patentat și pentru care avem un brevet la nivel internațional.
- ▶ Este un dulap inteligent, care știe să gestioneze stocul de alimente. Poate să facă singur comenzi către supermarket și ne ajută să avem un lifestyle, o viață mult mai controlată din punctul de vedere al alimentației.
- ▶ Se pot seta tot felul de restricții alimentare, iar dulapul poate să interogheze în locul nostru etichetele și ingredientele alimentelor.
- ▶ Este similar cu un sistem pe care îl cunoaștem de la frigidere, dar aici discutăm despre alimentele care nu se țin în frigider și care ar trebui gestionate separat.
- ▶ În urmă cu șapte ani am început acest demers, iar anul acesta am reușit să obținem avizarea la forurile internaționale pentru acest proiect.
- ▶ Am încheiat partea de cercetare și de avizare, iar acum urmează faza de construcție și producție a echipamentelor.
- ▶ În 2025, am investit în extinderea unui showroom, într-un parteneriat strategic pe care îl avem la nivel global cu Samsung, prin care încercăm să tehnologizăm cât mai mult și să integrăm cât mai mult partea de

componentă smart în zona de mobilier.



Bogdan Bălașa, general manager al HILS Development

- ▶ Am investit într-o nouă zonă de 18 hectare, tot în zona de est a Capitalei, în zona Industriilor-Republica, unde vrem să facem cel mai mare proiect de regenerare urbană și credem că această zonă se va dezvolta după modelul zonei Pallady.
- ▶ Urmărim zone cu infrastructură, cu densitate urbană foarte mare, bine conectate la mijloacele de transport și la facilități de care oamenii au nevoie pentru a putea locui la un standard ridicat de calitate, servicii comerciale, zone de agrement, spații verzi.
- ▶ Am observat că dacă ești la mai puțin de 1 km de o stație de metrou, acea zonă este extrem de tentantă din punctul de vedere al dezvoltării rezidențiale. Deci astfel de zone vizăm noi, zone extinse, cumpărăm terenuri mari pe care putem să facem o dezvoltare integrată. Proiecte mixed used în care să încorporăm și alte facilități, pentru că eu cred că a trecut era în care construiai doar niște blocuri și lăsași undeva separat tot ceea ce înseamnă facilități.
- ▶ Cred că Polonia poate fi un model de urmat și pentru România, iar Varșovia cu siguranță este un model de dezvoltare pentru București și cred că avem potențialul să ajungem la nivelul la care sunt ei acum.
- ▶ Am finalizat până acum aproximativ 12.000 de unități rezidențiale. Terenurile pe care le avem ne asigură un pipeline de mii de apartamente pentru următorii 20 de ani de acum încolo. Credem în dezvoltarea pieței rezidențiale din București. Avem la momentul de față cred că un preț de 2.200 de euro pe metru pătrat util la apartamentele noi în București.



Didier Balcaen, CEO & partner, Speedwell Development

► Infrastructura este principalul motor, totul începe cu a defini ce este infrastructura: ne gândim mereu la drumuri, la transport public, dar este vorba și despre utilități și facilități. Ne alegem proiectele în centrele orașelor, unde creăm infrastructura pe care zona publică nu o oferă astăzi. Vrem să limităm traficul de mașini, să dăm străzile înapoi copiilor să se joace. Asta lipsește în centrele orașelor mari ca București. Împreună cu autoritățile trebuie să dezvoltăm aceste facilități nu doar la proiectele noastre dar și în jurul lor. Asta facem în Timișora, Cluj, Brașov, există dialog și dorință ca aceste lucruri să se întâmple.

► Cuvântul dialog este esențial aici. Cu toții putem învăța unii de la alții. Cu toții avem experiență în diferite țări. Spania este un exemplu în care toată infrastructura rutieră trebuie construită înainte de a putea construi primul apartament. Există multe exemple de urmat, dar cineva ar trebui să le urmeze. Ne lipsește dialogul pentru a avea contribuția necesară.

► În prezent, avem nouă proiecte în curs de dezvoltare în România și trei deja în Polonia. Începem săptămâna aceasta vânzările pentru proiectul nostru din cartierul Queens. Suntem, de asemenea, foarte avansați în semnarea unui contract de închiriere principal pentru chiriaș, pentru că este un proiect cu utilizare mixtă, cu 250 de apartamente, 23.000 m2 de birouri și, de asemenea, spitalul Regina Maria, cel mai mare spital privat din București. Suntem foarte încântați să vedem startup-ul.



Alex Skouras, managing partner, Alesonor Real Estate Development

- ▶ În ceea ce privește alegerea amplasamentului, trebuie să spun că Bucureștiul are ceva cu adevărat specific. Nu are limite fizice. Multe alte orașe, orașe similare și alte orașe din Europa din jur au limite fizice, cum ar fi marea sau munții. Și, în consecință, orașul este dezvoltat în direcția respectivă. Și există un punct de oprire.
- ▶ Dacă vedeți harta Bucureștiului, dacă mergeți pe Google Map și faceți zoom out, există teren peste tot din toate direcțiile și terenul este infinit, dacă putem spune cumva în glumă. Asta înseamnă că este foarte important să se selecteze o bucată de teren foarte potrivită pentru a realiza dezvoltarea.
- ▶ În mod ideal, infrastructura realizată de autorități, împreună cu viziunea, infrastructura și proiectul realizat și conceput de noi, ca dezvoltatori, ar trebui să meargă mână în mână. Din păcate, acest lucru nu se întâmplă foarte des.
- ▶ Sunt de 22 de ani în România. În ceea ce privește economia, România a fost o țară în care am crezut cu tărie de la bun început și trebuie să spun că și astăzi credem cu tărie în ea. Cred că există un potențial real foarte puternic pe piața actuală.
- ▶ Până la urmă, autoritățile vor vedea potențialul pe care îl au, în special în comunități mai mici, cum ar fi cele din afara orașului, cu buget redus, și vor vedea dezvoltarea bună care aduce mulți oameni și locuri de muncă, pentru că este un proiect cu utilizare mixtă.



Răzvan Brasla, CEO, Cloud9 Residence

- ▶ Prețurile în ultimul an au avut o creștere în București. Putem să ne uităm pe indicatori și pe prețul mediu. În luna mai a fost de peste 2.000 de euro pe metru pătrat în București. Față de când am lansat noi proiectul, am avut două creșteri de preț.
- ▶ Când am pornit noi, acum un an, cred că vecinii noștri deja făcuseră achiziția terenului Speedway cu Regina Maria. Deci proiectele erau anunțate, iar vecinii noștri de peste drum construiesc alert și ajută la o dezvoltare frumoasă a zonei.
- ▶ Noi avem în faza 2, în Cloud Evolution, 612 apartamente. Avem 21 de tipologii de apartamente, pornind de la apartamente de o cameră, studiouri, apartamente de 2 camere, de 3 camere de 4 camere și avem un produs de două camere și jumătate, o cameră cu birou, pentru că după pandemie am văzut că mulți vor să lucreze și de acasă și am creat un spațiu în apartament. Un birou în locuință. La începutul lunii septembrie am pornit și construcția fazei 3, unde o să dezvoltăm încă 560 de apartamente, deci dorința noastră este să terminăm construcția efectivă în doi ani de zile de acum încolo.
- ▶ Noi țintim userul, consumatorul final, adică utilizatorul final. Avem și investitori în proiect, dar investitori nu mari. Ținta noastră este să vindem consumatorului final, ca să beneficieze să se bucure de tot.
- ▶ Avem o școală cu grădiniță, avem o sală de fitness, avem toate serviciile din faza 1 supermarket, caofor, clinica. O construim în faza a treia, o brutărie, spălătorie de haine și mai avem un spațiu.



Bogdan Iliescu, director comercial, Nusco Imobiliara

- ▶ Prețul a crescut la toată lumea, nu numai la noi. Este tendința actuală în piață datorită stocului redus de apartamente, a calității înalte pe care fiecare dezvoltator vrea să o aducă în proiectele lui.
- ▶ Pe măsură ce investești mai mult și vrei să ai un produs cât mai bun și mai atractiv pentru clienți, automat prețul crește. Pe perioada de dezvoltare a unui proiect, doi ani de zile cel puțin, prețurile suferă creșteri destul de mari. Automat că începi cu o ofertă tentantă, fiindcă vinzi offline, vrei să atragi cât mai mulți clienți. La început ai nevoie de cel puțin 25% vânzări pentru refinanțare la bancă, deci automat trebuie să ai o strategie de pricing cât mai competitivă pentru a atrage acești clienți. După aceea, pe măsură ce proiectul se dezvoltă, crești prețul ușor, în funcție de cererea din piață.
- ▶ Suntem foarte atenți la tot ce se întâmplă și cu concurența, și cu situația economică, fiindcă nu poți să crești prețurile de la început la un maxim și să aștepți să vinzi în fază de proiect. Trebuie să existe o creștere naturală, astfel încât să ai o plajă de clienți cât mai mare. Ne dorim foarte mult oameni care să locuiască în proiecte, să facă upgrade de la fază la fază, automat. Ne dorim și investitori, astfel încât să existe un mix sănătos în proiectele noastre.
- ▶ Media proiectului în faza a treia este la 3.050 euro plus TVA pe metru pătrat util total. În 2020, când am început prima fază din Nusco City, eram la 1800 de euro. Acum e aproape dublu, în funcție de apartament. Sunt anumite variații, nu putem să luăm practic doar la un total absolut, fiindcă avem un pricing diferit, în funcție de etaj, de orientare, de tipul apartamentului.



Valentin Creața, co-head, Real Estate Practice, Popovici, Nițu, Stoica & Asociații

- ▶ Ne confruntăm, de regulă, cu provocările care tind să strice principiile elementare ale dezvoltării. Provocările cele mai mari pe care le avem sunt provocările care afectează stabilitatea și predictibilitatea unui proiect. Din perspectiva juridică, predictibilitatea este afectată ori de câte ori intervin lucruri.
- ▶ Implicarea este mai degrabă în aspectul relației dintre dezvoltator și autoritate. De cele mai multe ori, acolo se rupe lanțul de predictibilitate și de stabilitate, pentru că se întâmplă de cele mai multe ori o sincopă. Ori în procesul de avizare și de autorizare a unui proiect, ori după avizarea unui proiect, când apare o situație în care fie un terț, fie chiar autoritatea contestă un proiect. De cele mai multe ori, această contestare a unui proiect are loc.
- ▶ Această afectare a stabilității prin contestațiile asupra autorizațiilor de construire și documentațiilor de urbanism a fost unul dintre elementele care au întârziat foarte multe proiecte de dezvoltare, care în sine nu aveau niciun motiv să fie întârziate.
- ▶ Ca de fiecare dată, autoritățile publice, deși ar fi trebuit, poate să susțină mai mult dezvoltările, deși ar fi trebuit să aibă o poziție mai coerentă, ele sunt cele care au acționat de cele mai multe ori, în direcția lipirii de coerență a unor elemente.



Mihai Păduroiu, CEO Office and Commercial Division, One United Properties

- ▶ Anul acesta am finalizat întreg procesul de închiriere pentru toate spațiile pe care le mai aveam disponibile, care erau în cadrul One Cotroceni Park, restul clădirilor fiind deja închiriate 100%. Practic încheiem un ciclu de dezvoltare de cinci ani și analizăm oportunități noi pentru noi proiecte.
- ▶ Din punctul de vedere al cererii în continuare avem o diversitate mare din punctul de vedere al sectoarelor economice care caută spații de birouri moderne, ceea ce e întotdeauna o veste foarte bună, pentru că piața nu trebuie să depindă de un sector anume.
- ▶ Cu siguranță resimțim lipsa unui sector foarte important, și anume sectorul public. Am susținut acest principiu dintotdeauna. Toate țările din jurul nostru au urmat această direcție de modernizare, inclusiv a infrastructurii de birouri din sectorul public. În România s-au făcut pași timizi, dar încă nu a început acest proces.
- ▶ Există milioane de angajați în sectorul public care au nevoie pentru a face performanță de o infrastructură ultramodernă de birouri, la fel ca multinaționalele, la fel ca toate celelalte companii.
- ▶ În rest, am încheiat recent tranzacțiile companiei din zona de servicii medicale din zona de tehnologie și vom anunța inclusiv o companie care a intrat pe piața din România, ceea ce iarăși e un semnal extrem de pozitiv.
- ▶ Cu siguranță simțim că angajații se întorc la birou și că vor continua să se întoarcă mai multe zile pe săptămână, inclusiv cei care deja sunt într-un regim hibrid. Va crește numărul de zile de prezență la birou, ceea ce iarăși e un factor pozitiv, care susține inclusiv operatorii de retail și toată dinamica din jurul dezvoltărilor moderne de birouri.



Adinel Tudor, CEO, EVO Properties

- ▶ Noi suntem un nume nou, am preluat la începutul lui 2024 două clădiri de birouri de la dezvoltatorul de atunci. Sunt în zona Politehnicii, în zona Sema Parc, zonă de altfel Center West, care e a doua zonă ca număr de metri pătrați de birouri.
- ▶ London și Oslo sunt primele clădiri de birouri de clasa A livrate în funcțiune, care nu folosesc combustibili fosili. Totul este electric 100%, surse regenerabile. Iarăși, dacă vorbim de Forest, suntem printre puținele clădiri de birouri care găzduiesc o autoritate publică, un departament responsabil de fondurile europene al Ministerului Transporturilor.
- ▶ Cred că toți angajații din sectorul public merită un birou decent, merită un birou la același nivel cu colegii lor din sectorul privat. Confirm faptul că angajații acestui departament sunt printre chiriașii fericiți cu prezența în London Office Building și, într-adevăr, poate fi o oportunitate de creștere pe viitor.
- ▶ Suntem primul dezvoltator de birouri, din câte știu eu, care oferă facilități precum sală de fitness în clădire cu circuit închis și gratuită pentru toți chiriașii, pentru toți angajații chiriașilor prezenți în clădire. Dincolo de alte funcționalități, cum ar fi retail food, servicii medicale care cred eu că sunt absolut necesare pentru wellbeing, pentru fericirea angajaților care vin la birou.
- ▶ Negocierea unui contract de închiriere depinde de mulți factori. Depinde de suprafață, depinde de durată, depinde de contribuția proprietarului. Sunt destul de multe variabile care determină prețul, care sunt distincte în chiria finală.

