

# AGENDA<sup>®</sup> CONSTRUCTIILOR

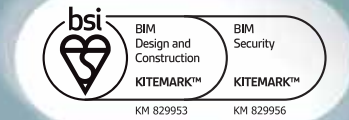


Subscribe  
here!

January/February 2026, Vol 196 (1) - Investment projects, sites, products and technologies for construction/installation market

[www.agendaconstructiilor.ro](http://www.agendaconstructiilor.ro)

**Leviatan**  
GROUP



Prima organizație din  
Europa de Est triplu certificată

**BSI Kitemark<sup>™</sup>** pentru BIM

de către:  
British Standards  
Institution





# Maria Văsi

Director Operațional și  
Transformare Leviatan Group

Leviatan Group, prima organizație din Europa de Est triplu certificată  
**Kitemark™ pentru BIM** de către British Standards Institution

*„Certificarea BSI Kitemark confirmă maturitatea digitală pe care Leviatan Group a construit-o consecvent în ultimii ani, atât în proiectare, cât și în execuție. Aceasta nu reprezintă doar o validare a conformității cu standardele ISO 19650, ci o recunoaștere a modului în care gestionăm informația pe întreg ciclul de viață al proiectelor – de la proiectare la execuție, livrare și punere în funcțiune. Pentru clienții noștri, certificarea înseamnă procese transparente, informații securizate și certitudinea că lucrează cu un partener validat internațional, capabil să livreze proiecte complexe la cele mai înalte standarde”.*



**Cătălin  
Podaru**

fondator și  
CEO Leviatan Group

**Certificarea BSI Kitemark™,**  
o validare internațională a nivelului de excelență pe care l-am atins

*„Pe parcursul a 14 ani de activitate în domeniul construcțiilor, am creat, pas cu pas, un grup de companii care îmbină profesionalismul, responsabilitatea și inovația, capabil să livreze proiecte dintre cele mai complexe, la standarde globale. Această certificare confirmă nu doar nivelul tehnic pe care l-am atins, ci și maturitatea organizațională, capacitatea de a gestiona informațiile și de a livra proiecte complexe într-un mod predictibil și sigur. Certificarea BSI nu este un trofeu, ci un pașaport care ne deschide accesul la cele mai exigente proiecte internaționale”.*



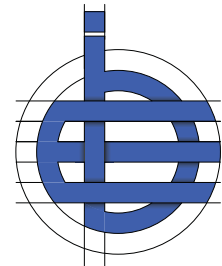


**VEGO™**

**NOARK**  
DEFINITION OF RELIABILITY



**FDP**  
FILL THE EMPTINESS



**BRECHT**



Agenda Construcțiilor topics include detailed information about the ongoing or planned building works, profiles of companies in the business, listings of producers and importers of construction materials and technologies, latest news about the raw materials and products prices, analyses / market research and data concerning specialised exhibitions and the attending companies. The distribution of the magazine is directed to the executive staff of contractors and officials within construction, installations and joinery companies, and also to architects, designers, investment groups etc.

Agenda Construcțiilor is available free of charge on request to anyone who falls within the controlled circulation criteria. There are 8 issues of the magazine per year, including a top of local construction companies.

It is available to anyone who does not meet the criteria at a subscription rate of €192 for 12 issues. Magazine subscription:

For international delivery: 192 euro for 12 issues  
For delivery to Romania: 960 lei for 12 issues

Please pay through payment order on  
RAMP A Invest SRL București;  
CIF (VAT): RO 13506167,  
Account (Euro)  
RO73 BACX 0000 0000 3649 6320,  
SWIFT: BACXROBU, Unicredit Bank - CDG Branch  
(for international payment)

or Account (Lei)  
RO23 BACX 0000 0000 3649 6250  
Unicredit Bank, branch Charles de Gaulle  
(for domestic payment)

Send the order with a copy of P.O. by e-mail:  
abonamente@agendaconstrucțiilor.ro  
ISSN 1582-876X

### SUBSCRIBE HERE



**Rampa Invest SRL**

4<sup>th</sup> District, Bucharest - 040157  
17th, Enăchiță Văcărescu Street  
Phone/Fax: +4021-336.04.16,  
+4021-336.04.17  
office@agendaconstrucțiilor.ro  
www.agendaconstrucțiilor.ro

## STAFF LIST

### Editor-in-chief

Elena Mitea

### Senior Editor

Ovidiu-Victor Ștefănescu

### Editorial Team

Camelia Pantel

Răzvan-Eugen Popa

Ioan-Cosmin Dincu

Florin Mitea

Adriana-Luiza Horșovschi

Teodora Miriță

Mihaela-Raluca Cristea

Gheorghică Mariniciu

### Desktop publishing

Eugen Butuc-Cerchez

### Sales Department

Marius-Cătălin Manea

Ana Ștefănescu

Roxana Așachi

Viorica Șoșea

### Project Manager

Hermína Mareș

### Chief Financial Officer

Vasile Diaconu

### Administrator

Valeriu Mariniciu

Tipar executat la:

EVEREST  
TIPOGRAFIA

## SUMAR | INSIDE

**Leviatan Group - Prima organizație din Europa de Est triplu certificată BSI Kitermak™ pentru BIM de către: British Standards Institution**



## ANALIZĂ | ANALYSIS

**Dezvoltatorii se pregătesc pentru noul ciclu de creștere pe piața rezidențială | Developers prepare for the new growth cycle in the residential market**

## AGENDA INVESTIȚIILOR | BUILDING SITES

**2026 - an de ajustare și re poziționare pe piața dezvoltărilor imobiliare  
2026, a year of adjustment and repositioning in the real estate sector**

**Tecnic Consulting Engineering: două decenii de excelență în contract management pentru infrastructură feroviară și rutieră  
Tecnic Consulting Engineering: two decades of excellence in contract management for infrastructure**



## OPINII | INTERVIEW

**FIDES: Polarizare și nevoie de predictibilitate pe piața rezidențială | FIDES: Polarization and the need for predictability in the residential market**

**RCBB Gruppe: Afaceri de 40 milioane euro în 2025 și creștere moderată în 2026 | RCBB Gruppe: 40 million euro turnover in 2025 and moderate growth in 2026**

**Mușat & Asociații: De la ofertă la performanță în proiecte de infrastructură | Mușat & Asociații: From bid to performance in infrastructure projects**

**KNAUF Insulation: Dinamică pozitivă în 2026, bazată pe investiții și renovări | KNAUF Insulation: Positive momentum in 2026, driven by investment and renovation**

**BK Technik: Prudență operațională într-un an dificil pentru construcții | BK Technik: Caution in operations, in a challenging year for construction**

**AKZONOBEL mizează pe inovație și automatizare pe o piață aflată în recalibrare | AKZONOBEL relies on innovation and automation in a recalibrating market**

**Rebuilding Ukraine, punte de afaceri între România și reconstrucția Ucrainei | Rebuilding Ukraine: Business bridge between Romania and post-war reconstruction**

**STRACO: Afaceri de 124 milioane lei în 2025 și noi perspective de creștere | STRACO: 124 million lei turnover in 2025 and new growth prospects**

**VASTINT: Orientare către livrări și consolidarea portofoliului de spații office | VASTINT: Focus on deliveries and consolidation of the office portfolio**

**Dico și Țigănaș: Focus pe proiecte complexe și gestionarea riscului, în 2026 | Dico and Țigănaș: Emphasis on complex projects and risk management in 2026**

**BIM în România, între intenție și realitate: unde ne aflăm la început de 2026 | BIM in Romania, between intention and reality: where do we stand in 2026**

**PLAST DU IV accelerează investițiile în producție după un an 2025 în creștere | PLAST DU IV accelerates production investments after the growth in 2025**

**ELUX RODIT: Dirigenția de șantier - filtru tehnic într-un mediu tot mai exigent | ELUX RODIT: Site supervision, a technical filter in a demanding environment**

**BERG BANAT: Afaceri de 25 milioane euro în 2025 și planuri de extindere | BERG BANAT: 25 million euro turnover in 2025 and new expansion plans**

## EVENIMENT | EVENT

**FPSC: Gala Star Construct 2025, un prilej de sărbătoare pentru constructori | Star Construct Gala 2025, a celebration of Romania's construction industry**



## CONSULTANȚĂ | TECHNICAL FEATURE

**Revoluție în proiectare: arhitectură inteligentă pentru orașe reziliente | Revolution in design: intelligent architecture for resilient cities**

**Roboți umanoizi în industria construcțiilor: o viziune de viitor | Humanoid robots in the construction industry: a vision of the future**

**Amprenta de carbon a sectorului de construcții se va dubla până în 2050 | The carbon footprint of the construction sector will double by 2050**

**Materiale de construcție: Înțelegerea factorilor pentru performanță superioară | Key drivers of financial performance in the building products industry**

## OAMENI ȘI CONSTRUCȚII | PEOPLE & BUILDINGS

**Paul Louis Albert Galeron, un vizionar al arhitecturii franceze | Galeron's work exemplifies the timeless nature of great architecture**

## TOP 500 | TOP 500

**Firme de Inginerie, Arhitectură și Consultanță din România 2025 | Engineering, Architecture and Consulting Companies in Romania, 2025**

**Antreprenori și Firme de Construcții din România 2025 | Contractors and Construction Companies in Romania, 2025**

## INDEX TOP 500 | INDEX TOP 500

**Inginerie, Arhitectură și Consultanță | Engineering, Architecture and Consulting**

## INDEX TOP 500 | INDEX TOP 500

**Antreprenori și Firme de Construcții | Contractors and Construction Companies**

## INDEX FURNIZORI | SUPPLIERS INDEX

**Furnizori de Sisteme pentru Industria de Construcții și Instalații | Suppliers of Systems for the Construction and Installation Industry**

6

32

40

54

58

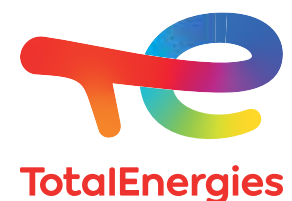
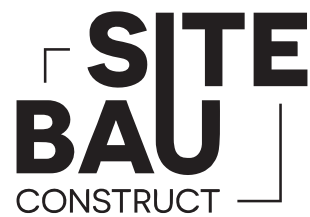
66

68

72

78

80



# Dezvoltatorii se pregătesc pentru noul ciclu de creștere pe piața rezidențială



*Piața rezidențială din România intră într-o nouă etapă de consolidare, după un an 2025 marcat de creșteri accelerate ale prețurilor, schimbări fiscale și o reducere semnificativă a ofertei de locuințe noi. În marile orașe, valorile au avansat cu până la 20%, pe fondul costurilor ridicate de dezvoltare, al accesului mai dificil la finanțare și al blocajelor urbanistice, în timp ce cererea s-a recalibrat și a devenit mai selectivă, orientându-se către proiecte sigure și bine poziționate. În paralel, adoptarea Legii nr. 207/2025, cunoscută drept "Legea Nordis", introduce un nou cadru de transparență și disciplină financiară, care protejează cumpărătorii, dar crește presiunea asupra dezvoltatorilor. În acest context, 2026 se conturează ca un an al selecției naturale, în care companiile solide, cu acces la finanțare și proiecte sustenabile, vor avea un avantaj competitiv, iar piața va evolua într-un ritm mai moderat, susținut de deficitul structural de locuințe moderne și de cererea reală din marile centre urbane.*



## Prețurile locuințelor au crescut cu până la 20% în marile orașe

Anul 2025 a confirmat trendul ascendent al prețurilor, susținut de costurile mai ridicate ale materialelor de construcție, manoperei și finanțării, dar și de restrângerea ofertei noi. La nivel național, creșterile au variat între 10% și 15%, iar în marile orașe evoluțiile au fost chiar mai accentuate. În București, prețurile apartamentelor noi au avansat cu aproximativ 20%, ajungând la circa 2.500 euro/mp util la finalul anului, în timp ce indicatorii de piață arată valori medii de 2.485 euro/mp la începutul lui 2026, cu circa 22% peste nivelul din anul anterior.

Datele confirmă o tendință generală de apreciere: indicii prețurilor locuințelor (Eurostat HPI) a urcat cu aproximativ 6,6% în trimestrul al treilea din 2025, iar în orașe precum București, Cluj-Napoca sau Brașov, valorile au depășit frecvent pragul de 3.000 euro/mp, atingând chiar 4.500-5.000 euro/mp în zonele premium din nordul Capitalei. Această evoluție a fost alimentată în principal de oferta limitată. Numărul locuințelor livrate a scăzut semnificativ în ultimii ani, de la peste 71.000 de unități în 2023 la aproximativ 60.000 în 2024 și circa 40.000 în primele trei trimestre din 2025. În paralel, autorizațiile de construire au scăzut puternic, în special în București, unde suprafața autorizată a coborât la sub un milion de metri pătrați anual, comparativ cu două milioane în 2022.

## Majorarea TVA și costurile ridicate au temperat cererea

Creșterea TVA la 21% pentru locuințele noi, aplicată din august 2025, a avut un impact direct asupra cererii, în special pe segmentul mass-market. Majorarea taxei a determinat un număr record de tranzații în luna iulie 2025, pe fondul grabei cumpărătorilor de a finaliza achizițiile înainte de schimbarea regimului fiscal, urmată de o încetinire temporară a vânzărilor. La nivel național, tranzațiile rezidențiale au scăzut moderat, cu aproximativ 5,3% față de 2024, în timp ce în București declinul a fost mai accentuat, cu circa 9%, iar în Ilfov de 6,3%. Cu toate acestea, cererea nu a dispărut, ci s-a

recalibrat. Interesul s-a concentrat în special pe proiecte finalizate sau aflate în stadii avansate de construcție, care oferă mai multă siguranță și predictibilitate.

În același timp, accesul mai dificil la finanțare a influențat comportamentul cumpărătorilor. Indicele IRCC a ajuns la 6,06% în ultimul trimestru din 2025, ceea ce a crescut costul creditelor ipotecare și a determinat o amânare a unor decizii de achiziție. Totuși, segmentele middle și premium au rămas active, investiții și cumpărătorii continuând să finalizeze tranzații pentru proiecte bine poziționate.

Una dintre principalele caracteristici ale pieței rezidențiale actuale este deficitul de ofertă, determinat de blocaje urbanistice, costuri ridicate și acces mai restrictiv la finanțare. În București, oferta de locuințe noi a scăzut cu aproape 30%, în timp ce la nivel național reducerea a depășit 18%. Acest dezechilibru între cerere și ofertă menține presiunea asupra prețurilor și reduce marja de negociere pentru cumpărători. În paralel, cererea s-a maturizat, devenind mai selectivă și mai bine informată. Cumpărătorii analizează mai atent calitatea construcției, eficiența energetică, infrastructura și reputația dezvoltatorului, orientându-se către proiecte cu valoare pe termen lung.

În acest context, dezvoltările bine poziționate, cu funcțiuni integrate, acces la infrastructură și standarde ridicate de execuție, continuă să performeze peste media pieței, în timp ce proiectele mai slab poziționate întâmpină dificultăți mai mari în atragerea clienților.

## 2026, un an al stabilizării și al selecției naturale

Pentru 2026, majoritatea dezvoltatorilor și consultanților estimează o stabilizare a pieței, cu o creștere mai temperată a prețurilor, situată, în medie, între 4% și 8%. Scăderile semnificative de preț sunt considerate puțin probabile, având în vedere costurile ridicate de dezvoltare și oferta limitată. Cererea reală de locuințe rămâne solidă, susținută de nevoia structurală de locuire și de dinamica demografică din marile orașe, în special în București, Cluj-Napoca și alte centre regionale. În același timp, o eventuală scădere a inflației și a dobânzilor în a doua parte a anului ar putea

contribui la relansarea creditării și la o creștere graduală a tranzațiilor.

Pe termen mediu, evoluția pieței va depinde în mare măsură de stabilitatea fiscală, de accesul la finanțare și de capacitatea autorităților de a debloca procesul de autorizare. În lipsa unei creșteri semnificative a ofertei, deficitul de locuințe noi va continua să susțină prețurile și să favorizeze dezvoltările de calitate.

Astfel, piața rezidențială din România intră într-o nouă etapă, caracterizată prin consolidare, selecție și orientare către proiecte sustenabile, bine integrate urban, care răspund cerințelor tot mai exigente ale cumpărătorilor moderni.

Majoritatea reprezentanților pieței confirmă aceste tendințe. Beatrice Dumitrașcu, CEO Residential Division One United Properties, consideră că "va fi un an în care vor conta disciplina și seriozitatea în planificare, controlul costurilor și transparența". Aceeași perspectivă este împărtășită de Yannick Van de Parre, Country Manager SPEEDWELL, care afirmă că actualul context favorizează proiectele bine fundamentate și capitalul orientat spre stabilitate și reziliență.

Alin Popa, CEO Novum Business Invest, avertizează că impactul va fi resimțit mai ales de dezvoltatorii cu resurse limitate. "Companiile solide, cu experiență și cu o structură financiară sănătoasă, vor naviga mai bine acest context", a explicat acesta. De asemenea, Adrian Stoichină, co-CEO Prima Development, consideră că avantajul competitiv va aparține dezvoltatorilor disciplinați, cu procese bine organizate și control asupra costurilor.

## Prețurile locuințelor vor continua să crească, dar într-un ritm moderat

Potrivit lui Ivan Bogdan Cosmin, Managing Partner ADIRU, piața rezidențială va rămâne pe o traiectorie ascendentă, însă ritmul de creștere se va tempera. "Pentru 2026, estimările din piață sugerează o creștere mai moderată a prețurilor, în general între 5% și 8%, reflectând o ajustare a ritmului de apreciere pe fondul condițiilor macroeconomice și al unei oferte relativ restrânse", a explicat acesta.

Factorii principali care vor susține această evoluție sunt creșterea costurilor de construcție, majorarea costurilor cu forța de muncă și materialele, precum și reducerea numărului de autorizații emise în anii anteriori. În acest context, scăderi semnificative ale prețurilor sunt considerate puțin probabile, mai ales în marile orașe, unde deficitul de locuințe noi continuă să fie pronunțat. Veaceslav Vlas, CEO Ecovillas, anticipează o tendință similară, în care prețurile vor rămâne pe un trend ascendent, chiar dacă numărul tranzacțiilor ar putea scădea. "Cei care vor amâna excesiv decizia de achiziție riscă să suporte un cost suplimentar al așteptării, în contextul creșterii continue a costurilor de dezvoltare", a precizat acesta.

### Cererea rămâne solidă, susținută de nevoia structurală de locuire

În ciuda climatului economic incert, majoritatea dezvoltatorilor consideră că cererea fundamentală pentru locuințe va continua să susțină piața. Cristian Stanciu, CEO al proiectului Horizon City, subliniază că sectorul rezidențial beneficiază de o cerere structurală constantă. "Piața rezidențială are un avantaj important, deoarece răspunde unei nevoi permanente de locuire, confort și siguranță", a afirmat managerul. O opinie similară este exprimată și de Bogdan Iliescu, director comercial Nusco, care consideră că piața rămâne "fundamental sănătoasă, susținută de un deficit structural de locuințe moderne și de nevoia reală de modernizare a fondului locativ".

În același timp, Daniel Tudor, CEO The Concept, arată că accesul la finanțare ar putea deveni mai favorabil, pe fondul scăderii dobânzilor. Acesta subliniază că piața imobiliară generează efecte economice extinse, în condițiile în care aproximativ 60% dintre tranzacții sunt realizate prin credite ipotecare.

### "Legea Nordis": mai multă protecție pentru cumpărători, costuri mai mari pentru dezvoltatori

Adoptarea Legii nr. 207/2025, cunoscută în piață drept "Legea Nordis", marchează una dintre cele mai importante schimbări legislative din ultimii ani pentru sectorul rezidențial din România. Noua reglementare introduce cerințe mai stricte privind utilizarea avansurilor, transparența contractelor și procedurile de vânzare, având ca obiectiv principal protejarea cumpărătorilor și creșterea disciplinei în piață. În același timp, implementarea sa generează provocări operaționale, costuri suplimentare și incertitudini, în lipsa unor norme clare de aplicare.

Principala miză a legii este reducerea riscurilor pentru cumpărători, prin introducerea unor mecanisme care limitează utilizarea avansurilor și asigură trasabilitatea fondurilor. Ivan Bogdan Cosmin, Managing Partner ADIRU, subliniază că legea "pune accent pe transparență, protecția cumpărătorilor și utilizarea controlată a avansurilor", contribuind la profesionalizarea pieței și la creșterea încrederii.

Printre măsurile esențiale se numără separarea conturilor bancare pentru avansuri, corelarea plăților cu progresul lucrărilor și obligativitatea înscrierii autorizațiilor și a unităților viitoare în cartea funciară, ceea ce permite notarea antecontractelor. Aceste schimbări reduc riscul unor practici precum vânzarea multiplă a aceluiași apartament sau utilizarea avansurilor în alte proiecte.

"Legea introduce reguli mai stricte privind utilizarea avansurilor și semnarea promisiunilor de vânzare, ceea ce crește nivelul de siguranță pentru cumpărători", afirmă Beatrice Dumitrașcu, CEO Residential Division One United Properties. În mod similar, Adrian Stoichină, co-CEO Prima Development, consideră că reglementarea corectează vulnerabilități importante și reprezintă "un pas bun și necesar pentru protecția cumpărătorului".

Despina Ponomarenco, președinta Bucharest Real Estate Club (BREC), confirmă că percepția consumatorilor s-a îmbunătățit, însă atrage atenția că este esențial ca aceștia să verifice istoricul dezvoltatorilor și să înțeleagă clauzele contractuale înainte de achiziție.

Deși direcția este considerată pozitivă, lipsa unor norme detaliate de aplicare a generat blocaje temporare și interpretări diferite în piață. Victor Vremera, COO SVN România, descrie situația drept "un haos cauzat de numeroase necunoscuturi și incertitudini", care a dus la întârzieri în procesele de vânzare.

Veaceslav Vlas, CEO Ecovillas, confirmă că, într-o primă etapă, semnarea promisiunilor de vânzare-cumpărare a fost temporar suspendată, fiind posibilă doar încheierea contractelor de rezervare, până la clarificarea procedurilor. În lipsa unor sancțiuni din cauza interpretărilor diferite, nu neapărat a unor practici abuzive.

Și reprezentanții dezvoltatorilor atrag atenția asupra ambiguităților. Potrivit lui Ivan Bogdan Cosmin, legea este "redactată lacunar, cu multiple erori", ceea ce conduce la practici neunitare între notari, dezvoltatori și instituții bancare.

### Costuri mai mari și schimbarea modelului de finanțare

Una dintre cele mai importante consecințe ale "Legii Nordis" este limitarea utilizării avansurilor ca sursă de finanțare. Acest lucru obligă dezvoltatorii să se bazeze mai mult pe capital propriu sau pe finanțare bancară. "Legea marchează tranziția de la modelul tradițional de autofinanțare prin capitalul clienților către o structură bazată pe finanțare externă", explică Dan Crăciunescu, fondator West Group.

Aceste schimbări pot avea impact direct asupra prețurilor și volumului de dezvoltări. Victor Vremera, COO SVN România, avertizează că "costurile de finanțare mai mari se vor reflecta în prețul final al locuințelor", în timp ce Beatrice Dumitrașcu consideră că limitarea avansurilor ar putea reduce oferta, în special în cazul dezvoltatorilor cu resurse financiare limitate. Claudia Negru, CEO The List Estates, anticipează o "selecție naturală a pieței", în care vor rămâne activi dezvoltatorii bancabili sau cei cu capital propriu suficient.

Pentru companiile cu modele financiare solide și practici transparente, impactul Legii Nordis este limitat. Ozan Tuncer, CEO Cosmopolis, afirmă că legea nu afectează semnificativ compania, deoarece modelul său a fost construit pe investiții proprii și o strategie etapizată. În mod similar, Yannick Van de Parre, Country Manager SPEEDWELL, consideră că legea reprezintă mai degrabă "o formalizare a unor practici deja existente", iar Mauricio Mesa Gomez, președinte Cordia România & Spania, subliniază că echipele au demarat deja procesele de aliniere pentru consolidarea transparenței. Cristian Stanciu, CEO Horizon City,

evidențiază că noile cerințe au crescut disciplina în piață și au eliminat proiectele care nu pot susține standarde juridice și financiare stricte.

În ansamblu, majoritatea actorilor din industrie consideră Legea Nordis un pas necesar pentru maturizarea pieței rezidențiale din România. Bogdan Gubandru, COO REDPORT, afirmă că reglementarea reprezintă "un accelerator al profesionalizării pieței", în timp ce Daniel Tudor, CEO The Concept, subliniază că legea crește responsabilitatea dezvoltatorilor și siguranța tranzacțiilor.

Pe termen mediu și lung, noul cadru legislativ este așteptat să crească încrederea cumpărătorilor și să favorizeze dezvoltatorii cu modele sustenabile și practici transparente. Totuși, pentru atingerea acestor obiective, industria subliniază necesitatea clarificării normelor de aplicare și a consolidării mecanismelor de control.

Legea Nordis reprezintă, astfel, un moment de inflexiune pentru piața rezidențială, accelerând tranziția către un model mai matur, mai transparent și mai sigur pentru cumpărători, dar și mai exigent pentru dezvoltatori.

### Modificările legislative schimbă procesul de dezvoltare a proiectelor

Legea Nordis este numai o parte dintr-un val de schimbări legislative care influențează atât fazele de proiectare, cât și calendarul și costurile de implementare a proiectelor rezidențiale. Noile reglementări privind securitatea la incendiu, eficiența energetică, urbanismul și trasabilitatea financiară a proiectelor determină o creștere a complexității proceselor și o recalibrare a modului în care sunt planificate și dezvoltate investițiile imobiliare.

Potrivit arh. Răzvan Bârsan, fondatorul Răzvan Bârsan + Partners (RB+P), anul 2025 a fost marcat de impactul direct al modificărilor legislative asupra activității de proiectare, în special prin introducerea noului normativ privind securitatea la incendiu. Acesta a impus ajustări tehnice încă din fazele incipiente ale proiectelor, cu efect asupra soluțiilor de circulație, evacuare și compartimentare, crescând nivelul de detaliere necesar și extinzând durata etapelor de implementare. "În 2025, activitatea de proiectare a fost influențată direct de mai multe schimbări legislative, care au crescut complexitatea procesului și au prelungit timpurile de implementare", subliniază arhitectul. Aceste ajustări reflectă o tendință mai amplă de consolidare a standardelor de siguranță și conformitate, care implică o coordonare mai riguroasă între proiectanți, dezvoltatori și autorități.

În 2026, una dintre cele mai importante schimbări așteptate este intrarea în vigoare a Codului Amenajării Teritoriului, Urbanismului și Construcțiilor, un demers legislativ menit să unifice și să simplifice cadrul normativ existent. Deși obiectivul este crearea unui sistem mai coerent și predictibil, perioada inițială de implementare este așteptată să aducă timpuri mai mari de avarizare, pe măsură ce autoritățile și actorii din piață se adaptează noilor proceduri.

În ansamblu, modificările legislative aflate în curs de implementare marchează o etapă de maturizare a pieței imobiliare și a sectorului construcțiilor din România. Deși, pe termen scurt, acestea determină creșterea complexității administrative și extinderea duratei de implementare a proiectelor, pe termen

mediu și lung contribuie la consolidarea transparenței, creșterea siguranței și alinierea la standardele europene. Adaptarea la noul cadru normativ devine astfel un factor esențial pentru succesul proiectelor imobiliare, într-un context în care conformitatea legislativă, eficiența energetică și predictibilitatea financiară capătă o importanță tot mai mare în procesul de dezvoltare.

### **Autorizările și instabilitatea legislativă frânează dezvoltarea imobiliară în 2026**

Piața imobiliară din România continuă să se confrunte în 2026 cu o serie de obstacole structurale, care afectează ritmul dezvoltărilor și capacitatea investitorilor de a planifica pe termen lung. Birocrația, incertitudinea urbanistică și schimbările fiscale frecvente rămân principalele provocări semnalate de dezvoltatori, într-un context în care cererea de locuințe se menține, dar oferta este limitată de blocaje administrative și de lipsa predictibilității.

Potrivit lui Ivan Bogdan Cosmin, Managing Partner ADIRU, procesul de autorizare reprezintă principalul obstacol pentru dezvoltatori, iar situația este deosebit de dificilă în Capitală. "Principalul obstacol rămâne birocrăția din procesul de autorizare, cu termene care variază semnificativ între localități și proiecte. Bucureștiul este «repetent» la capitolul autorizărilor, deoarece a pierdut mai mulți ani de dezvoltare economico-imobiliară", afirmă reprezentantul dezvoltatorilor.

În prezent, Bucureștiul se confruntă cu o stare prelungită de incertitudine urbanistică, pe fondul anulării unor Planuri Urbanistice Zonale (PUZ) de sector și al întâzierii elaborării unui nou Plan Urbanistic General (PUG). În lipsa unor reglementări actualizate, dezvoltatorii întâmpină dificultăți majore în obținerea autorizațiilor de construire, fiind nevoiți să opereze în baza unui PUG aprobat în anul 2000, considerat depășit și neadaptat realităților urbane actuale. Această situație generează blocaje în autorizare, limitează dezvoltarea coerentă a orașului și contribuie la apariția unor probleme structurale, precum degradarea spațiilor urbane, supraaglomerarea și presiunea asupra infrastructurii existente.

În afara Capitalei, marile centre urbane au început să înregistreze o accelerare a proceselor de autorizare, însă ritmul rămâne sub potențialul pieței. Orașe precum Cluj-Napoca, Timișoara, Iași, Craiova, Constanța sau Brașov au făcut pași înainte, însă dezvoltatorii continuă să se confrunte cu provocări legate de predictibilitate și capacitatea instituțională a autorităților locale. În paralel, sectorul resimte presiuni suplimentare generate de costurile ridicate ale materialelor de construcție, de deficitul de forță de muncă și de condițiile mai stricte de finanțare. Aceste constrângeri afectează fezabilitatea unor proiecte și contribuie la amânarea sau redimensionarea investițiilor.

Lipsa stabilității legislative este considerată unul dintre principalii factori care limitează intrarea unor investitori noi pe piața românească. Despina Ponomarenco, președinta Bucharest Real Estate Club (BREC), atrage atenția că schimbările frecvente de reglementare afectează în mod direct atractivitatea pieței. "Lipsa de predictibilitate, numeroasele modificări fiscale și legislative sunt provocările cele mai mari. Acestea sunt și motivul principal pentru care nu am

văzut investitori noi, de calibrul, de mai bine de 5 ani", afirmă reprezentanta BREC.

În cazul Bucureștiului, reprezentanții industriei își exprimă speranța că dialogul dintre administrația locală și mediul privat va deveni mai transparent și mai constructiv, facilitând identificarea unor soluții pe termen lung. Adoptarea unui nou PUG este considerată o prioritate strategică, esențială pentru alinierea reglementărilor urbanistice la realitățile actuale și pentru relansarea investițiilor.

Situația diferă de la un oraș la altul. La Cluj-Napoca, procesul de autorizare rămâne lent, în timp ce la Timișoara accentul este pus pe proiecte de regenerare urbană. În Iași și Constanța, provocările țin în special de strategiile de dezvoltare urbană pe termen lung și de capacitatea de implementare a acestora.

### **Cum răspund dezvoltatorii presiunilor din piață: eficiență, integrare și disciplină financiară**

Creșterea costurilor de construcție, condițiile mai stricte de finanțare și maturizarea cererii determină dezvoltatorii imobiliari din România să adopte strategii tot mai sofisticate pentru a-și menține competitivitatea și stabilitatea. În noul context de piață, caracterizat de volatilitate și o atenție sporită asupra predictibilității, companiile își recalibrează modelele de business, punând accent pe eficiența operațională, control financiar și optimizarea proiectelor încă din faza de concept.

Una dintre cele mai importante direcții este planificarea detaliată și monitorizarea atentă a execuției. Victor Terheș, Chief Commercial Officer al Bellemonde, subliniază că abordarea companiei include contractarea lucrărilor în etape, monitorizarea consumurilor și optimizarea suprafețelor pentru a elimina risipa. "Acest lucru contează enorm atunci când costurile cresc și trebuie să păstrezi un echilibru între prețul final și calitatea livrată", explică managerul. Aceeași disciplină este reflectată și în strategia Nusco, unde bugetele sunt atent controlate, partenerii sunt selectați pe termen mediu și lung, iar soluțiile tehnice sunt optimizate încă din faza de proiectare. Potrivit lui Bogdan Iliescu, director comercial al companiei, standardizarea și eficiența proceselor contribuie la menținerea stabilității în derularea proiectelor.

Pentru a limita impactul fluctuațiilor de preț, tot mai mulți dezvoltatori adoptă modele integrate. Dan Sebastian Câmpeanu, CEO Impact Developer & Contractor, arată că integrarea verticală permite reducerea dependenței de furnizori externi și o mai bună gestionare a costurilor. Un model similar este aplicat și de Prima Development, care integrează proiectarea, arhitectura și execuția în cadrul companiei. Potrivit co-CEO-ului Adrian Stoichină, această abordare permite un control mai bun al costurilor și eliminarea riscurilor generate de variațiile de preț.

Standardizarea soluțiilor tehnice este, de asemenea, o direcție cheie. Romeo Ghica, manager de operațiuni al Hercesa România, afirmă că digitalizarea proceselor contribuie la creșterea productivității și reducerea pierderilor, cu efect direct asupra bugetelor și termenelor de execuție.

Securizarea timpurie a resurselor și consolidarea relațiilor cu furnizorii reprezintă un alt pilon important. Dan Crăciunescu, fondatorul West Group, explică faptul că modelul de achiziții anticipate pentru

materialele critice reduce expunerea la creșteri bruște de preț și asigură continuitatea proiectelor. Și alte companii mari, precum Novum Business Invest și REDPORT, mizează pe planificare pe termen lung și negocieri strategice cu furnizorii, obținând condiții mai avantajoase și un control mai bun asupra costurilor. Structurile de finanțare flexibile și etapizarea atentă a investițiilor permit, de asemenea, alinierea dezvoltărilor la cererea reală din piață.

Digitalizarea joacă un rol tot mai important în creșterea eficienței. Marii dezvoltatori investesc în tehnologii care permit monitorizarea în timp real a costurilor și a progresului lucrărilor, reducând riscurile și optimizând procesele. De asemenea, aceștia explorează inclusiv utilizarea inteligenței artificiale în fazele incipiente de proiectare, pentru a identifica soluții mai eficiente din punct de vedere tehnic și economic.

### **Eficiența energetică, flexibilitatea și sustenabilitatea definesc locuințele viitorului**

Arhitectura rezidențială traversează o transformare profundă, determinată de standardele energetice tot mai stricte, de schimbarea comportamentului cumpărătorilor și de maturizarea pieței imobiliare. Standardul nZEB (nearly Zero Energy Building) a devenit deja o cerință de bază, iar trecerea la standardul ZEB, obligatoriu începând cu 2030, va accelera această evoluție, influențând atât designul, cât și soluțiile tehnice utilizate în noile proiecte.

Potrivit lui Marius Moga, director de vânzări și marketing al Zăcarea, eliminarea completă a combustibililor fosili din soluțiile tehnice va genera costuri suplimentare de dezvoltare, însă impactul pozitiv asupra calității locuirii va fi semnificativ. "Pe termen mediu și lung, toate aceste schimbări vor contribui la creșterea standardului de calitate a vieții și la maturizarea pieței rezidențiale. În viitor, diferențele de valoare între locuințele construite conform noilor standarde și cele mai vechi vor deveni tot mai evidente", explică managerul.

Implementarea standardului nZEB a determinat o schimbare de paradigmă în arhitectura rezidențială, eficiența energetică devenind un criteriu central încă din faza de concept. Andrei Ologeanu și Dragoș Panfir, fondatori AOV, subliniază că performanța energetică nu mai este tratată doar formal, ci integrată real în proiectare, prin anvelope continue, ferestre performante, eliminarea punților termice, sisteme de ventilație cu recuperare de căldură și utilizarea pompelor de căldură sau a infrastructurii pentru panouri fotovoltaice. În paralel, soluțiile constructive sunt orientate către optimizarea consumului de energie și creșterea confortului interior. Volumele compacte, orientarea atentă față de punctele cardinale și utilizarea materialelor performante contribuie la reducerea pierderilor energetice și la stabilitatea termică a locuințelor. Fațadele ventilate, termoizolațiile de înaltă calitate și finisajele durabile devin tot mai frecvente, reflectând o orientare clară către performanță pe termen lung și costuri reduse de exploatare.

Standardele energetice mai stricte au influențat și procesul de proiectare, care presupune o colaborare mai strânsă între arhitecți, proiectanți de instalații și consultanți energetici. Integrarea soluțiilor tehnice încă din fazele incipiente a devenit esențială pentru

respectarea cerințelor legislative și pentru optimizarea costurilor și a calendarului de execuție.

### Confortul, flexibilitatea și relația cu exteriorul câștigă teren

Dincolo de performanța energetică, arhitectura rezidențială evoluează către spații mai flexibile și mai bine adaptate stilului de viață contemporan. Compartimentările includ tot mai frecvent zone dedicate lucrului de acasă, spații multifuncționale și soluții care permit reconfigurarea locuinței în timp. Designul contemporan pune accent pe volume curate, proporții echilibrate și o relație mai puternică între interior și exterior. Terasele bine protejate, vitrajele eficiente și orientarea optimă către lumina naturală contribuie la crearea unor spații mai confortabile și mai eficiente energetic.

Crîstina Căpitanu, CEO Lemon Interior Design, subliniază că sustenabilitatea nu mai este un simplu concept, ci o disciplină integrată în procesul de proiectare. "Confortul nu mai înseamnă doar estetică, ci stabilitate termică, aer de calitate, liniște și o funcționare corectă pe termen lung. Materialele durabile, proveniența controlată și soluțiile eficiente energetic devin elemente esențiale în proiectele rezidențiale moderne", afirmă designerul.

Un alt aspect tot mai important este izolarea fonică între unități, care contribuie la creșterea calității locuirii. Victor Mihăilescu, arhitect și manager general al Archdesign, arată că utilizarea materialelor adecvate și a detaliilor corecte de execuție este esențială pentru asigurarea confortului acustic, un criteriu tot mai apreciat de cumpărători.

În ansamblu, arhitectura rezidențială se îndepărtează de modelul bazat exclusiv pe maximizarea suprafeței construite și se apropie de o abordare centrată pe calitatea locuirii. Designul, eficiența energetică, confortul și durabilitatea devin elemente esențiale în diferențierea proiectelor și în crearea valorii pe termen lung. Pe măsură ce standardele energetice evoluează și cerințele cumpărătorilor devin mai sofisticate, locuințele viitorului vor fi definite nu doar de estetică, ci și de performanța tehnică și capacitatea de a oferi un mediu sănătos, eficient și adaptabil. Această tranziție marchează un proces de maturizare a pieței rezidențiale, în care arhitectura joacă un rol central în definirea noilor standarde de locuire.

### Piața rezidențială în 2026 este mai matură, dar și mai selectivă

În ansamblu, piața rezidențială din România intră într-o etapă de maturizare, caracterizată de o creștere mai lentă, dar stabilă, și de o selecție mai strictă a proiectelor și dezvoltatorilor. Deși incertitudinile economice și geopolitice vor continua să influențeze deciziile de investiții, cererea structurală, deficitul de locuințe moderne și investițiile în infrastructură oferă premise solide pentru o evoluție stabilă pe termen mediu.

Astfel, anul 2026 se conturează ca o perioadă de consolidare, în care disciplina financiară, calitatea proiectelor și capacitatea de adaptare vor face diferența între dezvoltatorii care vor reuși să crească și cei care vor fi nevoiți să își reducă expunerea pe piață.



### Constantin Sebeșanu, președintele Federației Investitorilor și Dezvoltatorilor pentru o Economie Sustenabilă (FIDES):

"Condiția-cheie pentru o piață rezidențială sănătoasă este predictibilitatea, în două sensuri: administrativă și legislativ-fiscală. Administrația trebuie să aibă termene, proceduri și un traseu coerent de avizare. Legislativul trebuie să evite schimbările bruște care rescriu regulile în mijlocul jocului. O piață sănătoasă nu înseamnă lipsă de reguli, ci reguli clare, aplicate uniform, cu sancțiuni proporționale, astfel încât investițiile conforme să nu fie blocate artificial. În momentul în care blochezi proiectele bune, nu pedepsești dezvoltatorii, ci cumpărătorii, pentru că oferta scade și costurile cresc. O piață imobiliară sănătoasă susține bunăstarea generală a societății, într-un cadru sustenabil pe termen lung. În ceea ce privește prețurile, nu mă aștept la ieftiniri miraculoase în acest an, ci la o evoluție diferențiată, pentru că presiunile sunt tot acolo: manopera, energia, terenurile în zonele bune și cerințele de sustenabilitate, care cresc costul inițial,

**Komatsu HB365LC-3**

Reduce your carbon footprint and fuel consumption by 20% compared to a conventional excavator. With a total hybrid power of 235 kW / 315 HP these 36-tonnes-class hybrid excavators have logged millions of fuel-saving hours for our customers around the world. This 3rd generation Komatsu hybrid equipment helps you benefit from the most reliable and advanced technology in the industry today.

**KUHN** GRUPPE **KUHN Romania**

Strada Drumul Odaii nr. 14A, Otopeni / 021-352.21.64 / office@kuhn-romania.ro / www.kuhn-romania.ro

dar și calitatea produsului. Factorul pe care conversația publică îl ignoră constant este costul timpului. Întârzierile administrative nu sunt doar frustrante, sunt scumpe. Orice întârziere duce la o finanțare mai scumpă, un management suplimentar și un risc comercial mai mare, care se traduce inevitabil, în final, în preț. Dacă ne dorim stabilizarea prețurilor, trebuie să vorbim mai puțin despre inovații și mai mult despre mecanisme: predictibilitate, termene, procese. Acolo este robinetul. «Legea Nordis», aprobată către finalul anului 2025, introduce un nou set de reguli și, în mod natural, generează o perioadă de adaptare în piață, în care actorii implicați își evaluează practicile și procesele interne. Din perspectiva FIDES, este esențial ca această lege să fie aplicată coerent și predictibil, iar dialogul cu toate autoritățile cu atribuții în domeniu și cu asociațiile profesionale relevante are un rol central. Suntem interesați de o colaborare deschisă și urmărim cu atenție modul în care prevederile sunt implementate în practică. Pe măsură ce apar evoluții relevante, FIDES va reveni cu observații și, acolo unde este cazul, cu propuneri, astfel încât obiectivul comun, protejarea cumpărătorilor și funcționarea sănătoasă a pieței, să fie atins fără blocaje inutile. Ca provocări pentru 2026 pe piața rezidențială, ne confruntăm cu probleme structurale de locuire, care împing piața spre un deficit calitativ: locuințe bune, în zone bine conectate, cu infrastructură și servicii. Nu vorbim doar de mai multe locuințe, ci de locuințe potrivite nevoilor actuale, într-un context în care stocul vechi este dificil de adus la standarde moderne sau implică costuri foarte mari. În același timp, în anumite segmente sau zone fără cerere solidă, pot apărea stocuri care se mișcă mai lent. Asta înseamnă polarizare: nu o singură piață, ci piețe diferite în interiorul aceleiași țări. De aceea, una dintre prioritățile noastre în acest an este continuarea politicilor publice ce vizează implementarea Strategiei Naționale a Locuirii pentru perioada 2022-2050. Această strategie are un pilon dedicat locuirii accesibile și ne dorim să fim un partener de referință pentru Ministerul Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Administrației, pentru primării și alte autorități publice".



**Ivan Bogdan Cosmin, Managing Partner în cadrul Asociației Dezvoltatorilor Imobiliari din România - Urbanis (ADIRU):** "Piața rezidențială din România a traversat în anul 2025 o perioadă dificilă, marcată de creșteri majore de taxe și impozite și de noi prevederi legislative, în special cele privind «Legea Nordis», care au schimbat radical evoluția pieței. Pe termen scurt urmează o etapă de recalibrare, influențată de factori macroeconomici, de modificările legislative enunțate și

de schimbări în comportamentul cumpărătorilor, care sunt mult mai rezervați în luarea deciziei de achiziție. În 2025, cererea de locuințe a rămas activă, însă s-a manifestat într-un ritm moderat, mai scăzut comparativ cu anul 2024. La nivel național, tranzacțiile cu unități individuale au scăzut cu aproximativ 6% față de 2024, ceea ce indică o temperare a volumului de vânzări, în special în regiuni precum București-Ilfov, unde reducerea a fost de aproape 8,5%. Pe termen scurt, în principal în primul semestru al anului 2026, anticipăm o menținere a unei cereri prudente, influențată, pe de o parte, de creșterea accelerată a prețurilor din ultimii doi ani, iar, pe de altă parte, de sentimentul generalizat de neîncredere în evoluția economiei, cu impact direct asupra veniturilor populației. Pe termen mediu însă, deficitul structural de locuințe moderne și migrația internă spre orașele mari sugerează o redresare graduală a cererii. Deși contextul general rămâne extrem de provocator, sectorul imobiliar continuă să arate semne de maturizare și adaptare. Pentru 2026, estimările din piață sugerează o creștere mai moderată a prețurilor, în general între 5% și 8%, reflectând o ajustare a ritmului de apreciere pe fondul condițiilor macroeconomice și al unei oferte relativ restrânse. În ceea ce privește apetitul dezvoltatorilor imobiliari, observăm deja o selecție mult mai atentă a proiectelor. Aceștia se concentrează pe proiecte bine poziționate, cu infrastructură existentă sau în curs de dezvoltare, și pe locuințe eficiente energetic, aceasta fiind atât cerința cumpărătorilor, cât și consecința noilor reglementări privind standardul nZEB. Creșterea prețurilor va fi generată, în principal, de majorarea costurilor de construcție, a forței de muncă și a materialelor. Scăderi semnificative sunt puțin probabile, în special în orașele mari, motiv pentru care «zvornurile alarmiste» privind prăbușirea prețurilor nu ar trebui să fie determinante în luarea deciziei de achiziție. Aceste scenarii au mai fost vehiculate și în alți ani, însă piața s-a dovedit rezilientă, în condițiile în care există o dorință importantă de achiziție, iar stocul de locuințe noi oferite la vânzare este extrem de redus și chiar în scădere. Numărul autorizațiilor emise în anii anteriori a scăzut, fapt care va pune presiune pe prețul de vânzare, nu invers. În acest context, ADIRU va continua dialogul cu autoritățile publice și locale pentru îmbunătățirea legislației actuale și pentru clarificarea sau modificarea prevederilor neadecvate condițiilor actuale. Lucrăm îndeaproape cu ANPC pentru standardizarea contractelor și pentru elaborarea unor bune practici în vederea protecției cumpărătorilor. Ne dorim un dialog instituțional mai eficient pentru optimizarea proceselor de autorizare la nivel local și central și vom încerca să contribuim la îmbunătățirea imaginii industriei dezvoltării imobiliare, afectată adesea de generalizări care pun semnul egal între comportamentele incorecte ale unor dezvoltatori și majoritatea industriei, care respectă atât cadrul legal, cât și standardele de construire".

**Despina Ponomarenco, președinta Bucharest Real Estate Club (BREC):** "Cererea pentru locuințe noi în centrele urbane mari a rămas puternică, în ciuda dificultăților cu care s-a confruntat piața. Schimbarea cotei de TVA a adus un număr semnificativ de tranzacții în vară, iar spre final de an numărul acestora a încetinit. Vedem o legătură clară între cele mai active piețe - București și Cluj-Napoca - și creșterea



numărului turiștilor din aceste orașe. În 2025, peste 17 milioane de pasageri au tranzitat aeroportul Otopeni, în timp ce la Cluj numărul acestora a depășit 3 milioane. Există o cotă semnificativă de investitori care achiziționează apartamente, pe care ulterior le oferă la închiriat în regim «short-term rental». În Cluj-Napoca, de exemplu, paritatea numărului de camere de hotel/apartamente de închiriat este aproape de 1/1. Pe fondul creșterii accelerate a prețurilor din ultimii ani, consumatorii finali merg spre periferie și astfel se creează presiune pe trafic și poluare. Considerăm că cererea va rămâne constantă în marile centre urbane, care devin puncte de interes regionale, atrăgând studenți, oameni de afaceri, persoane cu nevoi medicale etc. Astfel, proiectele bine localizate, în imediata vecinătate a nodurilor de transport în comun, rămân cele mai ușor vandabile. În București, metroul face clar diferența. Interesul rămâne ridicat pentru locuințele situate în proiecte sau zone ce pot oferi conceptul de «15 minute»: birouri, magazine, servicii și școli în limita a 15 minute de mers pe jos. Vedem o stabilizare a prețurilor în următoarea perioadă, urmată de o tendință de creștere, având în vedere că România este una dintre țările UE cu cele mai accesibile locuințe. Să nu uităm că evoluția prețurilor depinde, esențial, de raportul cerere-ofertă, iar la București, din cauza blocajului, avem un deficit de locuințe noi. Un alt factor important este reprezentat de costurile de construcție în creștere - ne referim aici la materialele de construcție, costurile cu forța de muncă și altele, care împing prețurile în sus. În toate orașele mari (București, Cluj-Napoca, Brașov, Iași, Timișoara și Constanța) sunt anunțate proiecte mari rezidențiale, aflate în diverse stadii de autorizare. Ne așteptăm la o perioadă de tip «wait and see» din partea cumpărătorilor la început de an, cu o reluare mai activă a tranzacțiilor din trimestrul al doilea. Considerăm că piața rezidențială din marile centre urbane va rămâne una lichidă. Sub umbrela BREC-RPC se află cele mai active asociații la nivel național din domeniul imobiliar, cu peste 10 evenimente și campanii în București, Brașov, Cluj-Napoca, Iași, Timișoara și Constanța și singurul program educațional integral privat, Real Estate Academy. Activitatea noastră se concentrează pe îmbunătățirea standardelor și promovarea bunelor practici în piața imobiliară, pe menținerea unui dialog permanent între actorii pieței și autorități și, nu în ultimul rând, pe educația atât a profesioniștilor, cât și a consumatorilor".

**Gabriel Blăniță, Associate Director | Valuation & Advisory Services la Colliers România:** "În 2025 am observat o piață mai «împărțită» între o cerere mai prudentă (pe fondul inflației și al costului de finanțare încă ridicat) și o ofertă care începe să fie vizibil constrânsă de blocajele din autorizare. Pe partea



de livrări, în primele trei trimestre din 2025 s-au dat în folosință mai puține locuințe la nivel național (aproximativ -5%), în timp ce regiunea București-Ilfov a fost una dintre puținele zone cu evoluție pozitivă, însă aceasta este mai degrabă conjuncturală. Pe termen scurt și mediu, ne așteptăm ca numărul de locuințe noi livrate să scadă, mai ales în București, unde suprafețele autorizate au fost în declin puternic în ultimii ani, ceea ce va pune presiune pe disponibilitatea produsului nou. Din perspectiva cererii, 2025 a însemnat o temperare a volumelor de tranzacții (aproximativ -5% la nivel național și -9% în București), în principal din cauza scăderii puterii de cumpărare, a incertitudinilor fiscale și a dobânzilor încă ridicate. În același timp, prețurile au continuat să crească în multe piețe mari, dar cu diferențe importante între zone și proiecte: acolo unde oferta este limitată și produsul este bine poziționat (localizare, mix, calitate, eficiență energetică), prețurile s-au menținut ferme, iar marjele de negociere au fost mai mici. Pentru 2026, ne așteptăm la o evoluție mai degrabă de stabilizare/ creștere moderată, cu volatilitate în prima parte a anului și o posibilă îmbunătățire în a doua jumătate, dacă vedem o relaxare graduală a condițiilor de finanțare și mai multă claritate fiscală. Presiunea din partea ofertei (mai puține autorizații care duc la mai puține livrări) va susține prețurile în proiectele competitive, dar capacitatea de plată și accesul la credit vor limita ritmul de creștere. Astfel, în 2026 anticipăm, în general, mai multă prudență. În prima parte a anului ne așteptăm la o cerere mai redusă și la o durată mai mare de perfectare a tranzacțiilor, pe fondul aceleiași combinații de factori: presiune pe venituri reale, costuri de finanțare și o atenție mai mare la riscurile macro și geopolitice. În scenariul nostru de bază, din a doua jumătate a anului este posibilă o ameliorare treptată: dacă măsurile de ajustare fiscală încep să producă efecte, iar colectarea mai eficientă reduce presiunea pentru noi creșteri de taxe, încrederea consumatorilor și disponibilitatea de creditare pot reveni gradual. Pentru piața rezidențială, aceasta s-ar traduce printr-o cerere încă selectivă, dar rezilientă: cumpărătorii vor prioritiza proiecte solide (dezvoltatori credibili, execuție, garanții, eficiență energetică) și vor penaliza proiectele cu risc perceput mai mare. În acest context, direcțiile strategice pentru 2026 la Colliers rămân cele urmărite consecvent în ultimii ani: consolidarea echipei și creșterea nivelului de expertiză pentru a deservi clienții instituționali (dezvoltatori, finanțatori, investitori) în identificarea și maximizarea oportunităților de piață. În paralel, accelerăm integrarea tehnologiei și a automatizării în procesele interne, astfel încât să livrăm mai rapid și mai precis analize avansate, prin abordări care combină componenta cantitativă cu validarea directă din piață, pentru un product-market fit mai bun al viitoarelor dezvoltări".

**Oana Popescu, Partner, Head of Residential, Crosspoint Real Estate:** "Dacă în anii anteriori creșterea anuală a prețurilor se situa, în medie, între 7% și 10%, în 2025 piața rezidențială din București a înregistrat o accelerare semnificativă, prețurile medii ale apartamentelor noi avansând cu aproximativ 20%, până la un nivel de circa 2.500 euro/mp util la finalul anului. Această evoluție a fost determinată în principal de majorarea costurilor de construcție și de stocul limitat din ultimii ani, rezultat al blocajelor administrative, la care s-a adăugat, începând cu luna august, creșterea cotei de TVA. Toate acestea au determinat o scădere anuală a vânzărilor de apartamente cu 9% în București și cu 6,3% în Ilfov. Pentru 2026, anticipăm menținerea unei tendințe de creștere a prețurilor, dar ne așteptăm ca ritmul acestora să fie mai temperat comparativ cu cel de anul trecut, pe fondul scăderii inflației și, implicit, a dobânzilor, evoluții prognozate pentru a doua jumătate a anului, care ar putea contribui la o relaxare a dinamicii prețurilor. În ansamblu, pentru 2026 anticipăm un an dominat de prudență, atât din perspectivă economică și fiscală, cât și geopolitică. Contextul general va continua să influențeze comportamentul de cumpărare printr-o scădere a cererii efective, orientarea către locuințe cu suprafețe mai bine optimizate și un proces decizional mai lent. În paralel, presiunea costurilor de construcție, a finanțării și a fiscalității va menține tendința de creștere a prețurilor, accentuând nevoia de alegeri bine fundamentate și de produse cu valoare reală. În plus, observăm deja că o parte dintre potențialii cumpărători aleg să intre într-o zonă de «stand by», amânând decizia de achiziție și orientându-se temporar către piața de închiriere, pentru un orizont de 6-12 luni, până când direcția pieței va deveni mai clară. Acest comportament susține cererea pe segmentul de închiriere, în special în zona premium și executive, și reflectă o strategie de a păstra flexibilitatea într-un climat economic și geopolitic imprevizibil. La nivel geopolitic, gradul ridicat de incertitudine va consolida această atitudine precaută, cu tendința de a amâna deciziile majore de achiziție până la apariția unor semnale de stabilitate, ceea ce va face ca piața să fie mai selectivă, mai analitică și mult mai orientată către siguranța investiției și protejarea capitalului. În acest context de piață, în 2025, activitatea noastră a fost solidă. Am lucrat într-un ritm mai calculat, cu un accent clar pe proiecte bine poziționate, dezvoltări cu livrare predictibilă și proprietăți care oferă un raport corect între preț și calitate. Am observat o creștere a interesului pentru achiziții cu logică de investiție, chiar și din partea cumpărătorilor finali, ceea ce a consolidat rolul nostru de consultant, nu doar de intermediar. O provocare importantă pentru 2026 va fi prelungirea timpului de vânzare pe fiecare unitate, deoarece deciziile se vor lua mai greu, iar ciclul de tranzacționare va fi mai lung.

Acest lucru va pune presiune atât pe cashflow, cât și pe planificarea operațională și pe relația cu dezvoltatorii. Presiunea pe marje va fi mai mare, întrucât negocierile vor fi mai ferme, iar așteptările de discount vor crește, atât din partea cumpărătorilor, cât și a investitorilor. La nivel intern, va exista o presiune mai mare asupra echipelor, pentru că performanța nu va mai veni din volum, ci din competență, reziliență și capacitatea de a oferi consultanță reală. Totodată, alinierea așteptărilor cu dezvoltatorii și proprietarii va fi esențială, deoarece menținerea unor prețuri ancorate în vârfurile din anii anteriori poate bloca tranzacțiile. Oportunitățile pot veni din piața de închiriere premium, corporate, care continuă să ofere un fundament solid. Ajustările de strategie din partea dezvoltatorilor și proprietarilor creează contexte favorabile pentru achiziții bine calibrate, în care cumpărătorii pot accesa oportunități reale de valoare. Pentru 2026, ne propunem să ne consolidăm poziția de consultant strategic în rezidențial, printr-o abordare bazată pe analiză, transparență și valoare reală pentru client, nu doar pe intermediere. Focusul va fi pe menținerea calității portofoliului, prin proiecte bine poziționate, cu livrare predictibilă și produse care răspund atât cererii de locuire, cât și celei investiționale. Un obiectiv esențial este optimizarea conversiei și a eficienței operaționale, printr-o poziționare corectă a prețurilor și un proces de vânzare solid fundamentat financiar. În paralel, vom dezvolta segmentul de închiriere premium și executive, ca pilon strategic într-o piață în care mulți cumpărători aleg temporar chiria. Totodată, ne dorim o implicare mai profundă alături de dezvoltatori încă din fazele incipiente ale proiectelor, pentru a contribui la configurarea produsului și la strategia de vânzare. 2026 trebuie să fie un an al calității, al poziționării corecte și al maturizării businessului".



**Victor Vremera, COO SVN România:** "Vânzările rezidențiale au scăzut cu doar 5,3% în România în 2025 comparativ cu rezultatul din 2024, în ciuda a numeroase «părerii alarmiste» și estimări puternic negative. Piața rezidențială este stabilă în acest moment și consider că statisticile nu reflectă realitatea din teren. Cererea pentru locuințe noi a rămas constantă și va exista în continuare. Creșterea TVA la cumpărarea unei noi locuințe a afectat o componentă a cererii existente pe segmentul mass market. Pe de altă parte, cererea pentru locuințe ce pot fi încadrate pe segmentele middle market și de lux este cât se poate de activă și se încheie tranzacții în continuare - doar noi, spre exemplu, am pre-contractat aproximativ 200 de unități locative, în mai puțin de două luni, în proiecte recent lansate și aflate în portofoliul nostru exclusiv. Concomitent, piața rezidențială secundară, adică cea a revânzărilor de locuințe, indiferent de anul finalizării,

este în creștere. SVN Residentialist, divizia specializată pe acest segment, are rezultate bune, o parte din cererea pentru locuințe noi redirectionându-se către segmentul de revânzări. Oferta nouă este, în continuare, redusă. Numărul locuințelor finalizate în București și Ilfov în primele nouă luni din 2025 a fost cu doar 3,7% peste nivelul din aceeași perioadă a anului 2024 - an care a adus cel mai mic nivel de livrări din ultimii ani. Acesta a fost principalul motiv pentru care prețurile au crescut în ultimii ani. Iar 2025, dar și 2026 au venit cu majorări de taxe și costuri mai mari, toate acestea reflectându-se, normal, și în prețuri. Datele noastre arată că 2025 s-a încheiat cu o creștere medie de prețuri de aproximativ 18% pe piața rezidențială din București și 2026 va aduce noi scumpiri, având în vedere noile taxe și costuri mai ridicate. România este o țară în plină dezvoltare și este absolut normal ca și prețurile proprietăților imobiliare să crească. Indiferent de motiv și explicații, acestea vor evolua mereu, cu scurte perioade de ajustări transpuse prin stagnări. Dezvoltarea economică este sinonimă cu creșterea prețurilor proprietăților imobiliare, iar o ieftinire ar fi sinonimă cu o recesiune și o criză economică ce ar afecta fiecare potențial cumpărător și întreaga societate. În acest context de piață, SVN România a închis 2025 cu vânzări rezidențiale de peste 280 de milioane de euro și peste 1.700 de locuințe tranzacționate. Dincolo de componenta rezidențială, suntem o companie de tip one-stop-shop, care pune la dispoziție, integrat, toate serviciile esențiale pentru dezvoltarea completă a unui proiect imobiliar: facem studii de fezabilitate, avem o divizie de finanțări corporative integrată în companie - care este și unul dintre cei mai mari brokeri de credite ipotecare din țară, SVN Credit România - avem o divizie care oferă servicii de antrepriză în construcții și proiect management, oferim consultanță pentru creionarea celui mai optim produs, suntem activi și pe segmentul comercial - tranzacții de investiții sau închirieri de birouri. Cumulat, suntem una dintre cele mai importante companii de consultanță imobiliară la nivel național. SVN România are câteva obiective clare tratate pentru 2026: ne vom extinde în țară printr-o rețea de birouri menite să ducă la nivel local expertiza noastră de cel mai mare consultant activ pe segmentul rezidențial nou și unul dintre cei mai mari vânzători de locuințe. Credem că putem aduce o creștere de business atât pentru noii parteneri, cât și pentru cei care vor lucra cu noi. De asemenea, dorim să identificăm parteneri noi și în regiune pentru a deschide birouri în alte țări din Europa Centrală și de Est. Concomitent, dorim să ne dezvoltăm activitatea desfășurată prin intermediul diviziei SVN Construct, care oferă antrepriză în construcții și proiect management. Putem administra integral dezvoltarea oricărui proiect imobiliar și suntem singurul consultant imobiliar care oferim aceste servicii. Pe segmentul rezidențial nou avem un pipeline de proiecte care urmează să fie lansate și care au un potențial de dezvoltare de peste 8.000 de locuințe. Și vom continua să ne diversificăm serviciile oferite pe segmentele de investiții, spații de birouri și retail".

**Attila Ivacson, CEO Ananda Group:** "Cu un istoric de peste 8 ani în dezvoltare rezidențială, mai mult de 3.800 de locuințe livrate și o cifră de afaceri cumulată de 228 milioane de euro în perioada 2018 - 2025, Ananda Group se impune ca un actor relevant în transformarea



urbană a sudului Capitalei. În anul 2025, odată cu lansarea brandului Ananda, grupul a intrat într-o nouă etapă de scalare și consolidare, prin integrarea mai multor companii sub o identitate comună. Astfel, sub brandul Ananda au fost dezvoltate o serie de entități specializate: Ananda Architecture & Design, Ananda Marketing & Sales, Ananda Mob, Ananda Resource Umane, Ananda Cleaning, Ananda Electric, Ananda Residence Biruinței 9, cu roluri esențiale în susținerea activităților operaționale ale grupului.

În paralel, în cadrul ecosistemului Ananda și-au continuat activitatea și s-au dezvoltat o serie de afaceri distincte, inițiate de asociații grupului, menite să ofere servicii și funcționalități dedicate comunității: Armada Steel - fabrică de fier fasonat, Siena Fitness & SPA (sală de fitness cu piscină interioară) și Centrul Vieții (cu servicii de wellness și yoga). Alături de entitățile fondatoare ale grupului, toate aceste companii au contribuit, în anul 2025, la realizarea unei cifre de afaceri anuale consolidate a Grupului Ananda, estimată la aproximativ 265,69 milioane lei, echivalentul a 53,1 milioane euro, aferentă exercițiului financiar precedent, în creștere cu 48% față de anul anterior. Pe segmentul rezidențial, Ananda Group a înregistrat vânzări de peste 350 de unități locative în 2025. Ritmul constant de vânzări, de aproximativ 30 de apartamente lunar, reflectă stabilitatea cererii, atractivitatea produselor imobiliare și încrederea cumpărătorilor într-un dezvoltator care livrează conform angajamentelor asumate. Rezultatele din 2025 nu sunt întâmplătoare. Ele sunt consecința unui model de business construit pe disciplină, predictibilitate și o înțelegere profundă a segmentului middle-market. Ne adresăm cumpărătorilor care caută un raport corect calitate-preț, dar și investitorilor care analizează randamentele pe termen mediu și lung. Unul dintre pilonii performanței comerciale este proiectul 81 Residence, un ansamblu de aproximativ 1.500 de apartamente, dezvoltat de companiile Siena Residence și Unik Residence în trei faze succesive. Până la finalul anului 2025, proiectul a fost vândut în proporție de 99%, iar peste 1.000 de locuințe din fazele 1 și 2 sunt deja predate și locuite. Ultimele 500 de unități din faza a treia se află în curs de finalizare. Pentru perioada următoare, grupul Ananda are în plan dezvoltarea a aproximativ 2.500 de unități locative, în cadrul unor ansambluri rezidențiale majore din sudul Capitalei. Planurile vizează trei proiecte distincte: unul de amploare pe Strada Biruinței 75 din Popești Leordei, extinderea 81 Residence - Faza 4 și un ansamblu rezidențial mixt în vecinătatea stației de metrou Berceni. Proiectele rezidențiale în curs de dezvoltare și un pipeline investițional solid sunt elemente care susțin strategia de creștere pe termen mediu și lung".



**Victor Terheș, Chief Commercial Officer al Bellemonde:** "Din perspectiva Bellemonde, 2025 a fost anul în care clienții au devenit mult mai atenți la ce cumpără, nu doar la cât costă. Vedem o cerere clară pentru proiecte cu densitate controlată, spații aerisite, construcție solidă și comunități bine gândite, completate de facilități. Oamenii întreabă despre materiale, despre cum este organizat șantierul, despre termene reale de livrare și costuri de întreținere. În 2026 ne așteptăm în continuare la creșterea de prețuri, iar acestea nu sunt determinate exclusiv de cerere. Scumpirile sunt influențate semnificativ de costurile mai mari ale materialelor de construcții, generate de inflație, energie, taxe suplimentare și presiuni din lanțurile de aprovizionare. 2026 va fi un an în care dezvoltatorii vor trebui să fie mult mai atenți la ritm și la structura financiară a proiectelor. Costurile și finanțarea rămân sensibile, iar cumpărătorii sunt mai precauți decât în anii de creștere accelerată. În prezent, avem în stadiu de construcție două proiecte majore. Bellemonde Residences este o comunitate dezvoltată pe o suprafață de peste 41.000 mp, cu 93 de case și 71 de apartamente, organizată low-rise, cu facilități integrate și spații verzi ample. Lucrările sunt într-un stadiu avansat, iar investiția totală depășește 40 de milioane de euro. Bellemonde Privée, pentru care am demarat construcția în ianuarie 2026, este un proiect de 52 de vile pe un teren de 25.000 mp, cu o investiție totală de 25 de milioane de euro. Include case individuale, duplex și unități înșiruite, cu facilități comune precum piscină exterioară, spații verzi și zonă de sport. Structura este realizată de Confrasilvas, iar finanțarea este susținută de Vista Bank. Conceptul arhitectural și de proiectare pentru ambele proiecte este semnat de studioul Răzvan Bărsan + Partners. Pentru 2026, obiectivele noastre sunt începerea livrării Bellemonde Residences către clienți și menținerea unui ritm constant de execuție pentru Bellemonde Privée, proiect cu un termen de finalizare estimat la aproximativ 18 luni de la data începerii lucrărilor. Investim în construirea unei comunități sustenabile, cu spații comune funcționale, siguranță, servicii de proximitate și un mediu potrivit pentru familii. Credem că în următorii ani vor rezista și se vor dezvolta sănătos doar proiectele bine gândite urbanistic și construite responsabil. Aceasta este direcția în care Bellemonde își propune să rămână".

**Mauricio Mesa Gomez, Președinte al Consiliilor de Administrație Cordia România & Spania:** "Pentru grupul Cordia, 2025 a fost caracterizat de creștere. În România, cel mai potrivit cuvânt este realiniere. În timp ce alte piețe au lansat proiecte și s-au extins, în România ne-am concentrat pe adaptarea la un context în schimbare, identificarea de noi oportunități și pregătirea următoarei etape de dezvoltare în București. O



oportunitate importantă s-a concretizat prin achiziția unui teren situat central în București, unde lucrările de construcție au început deja la Centropolitan, un proiect premium care marchează următorul reper în strategia noastră pe termen lung pentru România și susține o regenerare urbană sănătoasă. Pentru 2026, provocările vor rămâne legate de predictibilitate, condițiile de finanțare și presiunea pe costuri. Oportunitatea este că proiectele bine poziționate, bine proiectate și cu fundamente solide pot ieși în evidență, mai ales cele aliniate cu modul în care rezidenții își doresc tot mai mult să trăiască și să lucreze în oraș. În acest context, schimbările legislative sunt un factor important. Orice nouă reglementare privind procesul de achiziție rezidențială are un impact direct asupra modului în care dezvoltatorii structurează vânzările, contractarea și mecanismele de protecție a cumpărătorilor. Din perspectiva noastră, direcția corectă este aceea care crește încrederea, transparența și predictibilitatea pentru cumpărătorii finali. Echipele noastre au demarat deja pregătirile de conformare prin revizuirii interne de

natură juridică și procedurală, cu accent pe consolidarea transparenței și a fluxurilor de documentare către cumpărători, alinierea procedurilor de vânzare și contractare la cadrul actualizat și întărirea controalelor interne și a guvernantei pentru procesele orientate către clienți. Centropolitan este proiectul nostru fanion aflat în prezent în construcție în București. Este dezvoltat pe un teren de 8.179 mp, achiziționat în proximitatea București Mall, aproape de Piața Alba Iulia, cu autorizație de construire deja emisă și lucrări demarate. Proiectul va include 274 de apartamente și 3.345 mp de spații comerciale integrate, alături de facilități precum lounge pentru rezidenți, gastro bar, Kids Corner, Arcade Room, hub de coworking și zone de fitness/yoga. În plus, Cordia are un palmares solid pe plan local prin Parcului20, un proiect rezidențial de referință livrat în București, iar în continuare lucrăm la identificarea de noi oportunități și la pregătirea următoarelor etape ale prezenței noastre în România. Obiectivul nostru principal pentru 2026 este să recăștigăm ritmul și să consolidăm prezența Cordia pe piața din România prin livrarea planurilor noastre și inițierea unui nou ciclu de dezvoltare în București. Concret, acest lucru înseamnă să avansăm cu etapele de construcție și livrare pentru Centropolitan și să îl poziționăm ca reper pentru locuirea premium, orientată către comunitate, într-o locație centrală, să continuăm să contribuim la o regenerare urbană sănătoasă și la crearea de comunități sustenabile, în linie cu valorile Grupului Cordia, și să menținem o planificare disciplinată și un management riguros al riscurilor într-un context în care predictibilitatea rămâne esențială

pentru ca sectorul rezidențial să evite golurile de ofertă și creșterile abrupte de preț pentru utilizatorii finali".



**Ozan Tuncer, CEO Cosmopolis:** "Pentru Cosmopolis, anul 2025 a avut o dublă semnificație. Pe de o parte, a marcat 18 ani de dezvoltare continuă a celui mai mare cartier privat din România, iar pe de altă parte, a fost anul în care am anunțat lansarea Cosmopolis Evolia, un proiect care nu doar extinde comunitatea existentă, ci propune o nouă direcție pentru modul în care am decis să construim urbanismul rezidențial în România. Evolia a atras un interes peste așteptări. Mai mult de 60% dintre vilele din prima fază a proiectului au fost deja contractate, cu o valoare totală a vânzărilor de peste 15 milioane de euro. La nivel de piață, considerăm că 2026 va fi un an al consolidării și al maturizării cererii. Evolia va accentua această tendință prin primele livrări din 2026, care vor transforma proiectul din promisiune în realitate, consolidând poziția Cosmopolis ca reper de stabilitate pe piața rezidențială. Evolia este dezvoltat ca o evoluție a standardului de



**RAP Development**  
General Contractor  
A company of RAP Group





**Antreprenor General specializat în construcții industriale**

Parte a Grupului RAP de peste 20 de ani, RAP Development îmbină experiența, performanța și responsabilitatea pentru a livra proiecte durabile. Cu peste 55 de proiecte finalizate ca Antreprenor General și peste 400.000 m<sup>2</sup> realizați, compania demonstrează excelență în fiecare etapă a construcției.

**General Contractor specialized in industrial construction**

Part of the RAP Group for over 20 years, RAP Development combines experience, performance, and responsibility to deliver sustainable projects. With more than 55 projects completed as a General Contractor and over 400,000 m<sup>2</sup> built, the company demonstrates excellence at every stage of construction.

•40 720 011 144 | [development.office@rap-group.ro](mailto:development.office@rap-group.ro) | [rap-development.ro](http://rap-development.ro)

viață din comunitate și își propune să redefinească urbanismul modern din România. Este gândit ca un masterplan, având semnătura celebrei case de arhitectură britanică Studio Wild 15 și conceput pentru o perioadă de dezvoltare de aproximativ 10 ani, cu un ritm de livrare de circa 350 de unități anual. Investiția totală estimată pentru acest proiect depășește 200 de milioane de euro. Ansamblul este dezvoltat pe o suprafață de aproximativ 270.000 mp, pe un teren adiacent cartierului Cosmopolis, și a demarat deja cu prima fază de construcție, care include aproximativ 250 de vile și 200 de apartamente. Evolia oferă un portofoliu de locuințe divers, de la apartamente de tip studio și unități cu două sau trei camere, până la penthouse-uri și vile, pentru a răspunde unui spectru larg de nevoi și stiluri de viață. În Evolia, rezidenții vor regăsi elementele-semnătură ale cartierului Cosmopolis, precum piscinele exterioare, care s-au dovedit a fi nu doar spații de relaxare, ci și puncte de socializare și coeziune în comunitate. Totodată, locuitorii vor avea acces la toate facilitățile din complex, demonstrând valoarea unui proiect construit în jurul comunității. În paralel, proiectul principal Cosmopolis este dezvoltat în continuare prin construirea unor noi unități, această nouă etapă beneficiind, la rândul său, de extinderea utilităților și a facilităților specifice cartierului-mamă. Pentru 2026, ne propunem să aducem un plus de inovație pe piața rezidențială din România, prin dezvoltarea urbanismului integrat, un model care depășește simpla construcție de locuințe și oferă predictibilitate, coerență și un stil de viață complet, având ca puncte centrale coeziunea și siguranța. Vorbim despre comunități în care accesul la educație, retail, restaurante, servicii medicale, sport și spații verzi este gândit unitar, încă din faza de planificare. Evolia este expresia acestei viziuni. Alături de arhitecții britanici de la Studio Wild 15, transformăm conceptul de urbanism integrat într-o realitate funcțională, cu ambiția de a seta un nou reper pentru dezvoltările rezidențiale din România. În acest context, obiectivul nostru principal pentru 2026 este consolidarea și promovarea proiectului Cosmopolis Evolia, a cărui primă fază urmează să fie livrată în lunile următoare. Interesul pieței confirmă deja direcția aleasă, fapt reflectat și de vânzările preliminare de peste 60% din unitățile din această etapă".



**Veaceslav Vlas, CEO Ecovillas:** "La Ecovillas, fiecare proiect este gândit ca un ecosistem complet, care aduce beneficii reale locatarilor pe termen lung, nu doar la momentul achiziției. Punem accent pe eficiența energetică, integrarea tehnologiilor verzi, soluții constructive care reduc costurile de utilizare și, mai ales, pe elemente care contribuie la creșterea valorii proprietății în timp. Toate locuințele livrate de companie până în prezent

au înregistrat creșteri de valoare de 25-35% la 1-2 ani de la vânzare, ceea ce confirmă standardul ridicat de construcție. În plus, oferim flexibilitate comercială în funcție de etapa de achiziție. De exemplu, în faze incipiente, precum cea de fundații, putem acorda discounturi de aproximativ 4% sau putem negocia condiții mai flexibile în antecontracte, fără a compromite calitatea construcției. Anul 2025 a fost un provocator, în special din perspectiva schimbărilor legislative și fiscale. Creșterea TVA-ului a generat presiune suplimentară, mai ales în contextul existenței unor promisiuni de vânzare deja semnate, ceea ce a dus la creșterea costului final pentru o parte dintre clienți. În același timp, 2025 a fost un an de consolidare. Compania a demarat un nou proiect rezidențial - Nouvert - care marchează o nouă etapă în strategia Ecovillas, printr-un concept de locuire centrat pe stare de bine, confort și echilibru pe termen lung. Totodată, au fost finalizate și vândute integral celelalte două proiecte de case din portofoliu: Epique Home din Pipera și Ecovillas Otopeni. Pentru 2026, anticipăm un an dificil din perspectiva ritmului de vânzări, însă suntem încrezători că proiectul Nouvert, un produs unic pe piață - vile individuale la liziera pădurii din Mogoșoaia - va performa foarte bine. În prezent, acesta este principalul proiect aflat în dezvoltare, un ansamblu de 16 vile individuale care se află în faza de construcție, cu lucrări demarate conform calendarului asumat. Bugetul de investiție este dimensionat în raport cu standardele ridicate de construcție și este susținut printr-o combinație de capital propriu și finanțare bancară. Abordarea companiei rămâne una prudentă, cu accent pe calitate și execuție riguroasă, mai degrabă decât pe extinderea rapidă a portofoliului. Astfel, pentru 2026, obiectivul principal este livrarea și vânzarea proiectului Nouvert, menținând standardele ridicate care definesc compania. Nu urmărim creșterea volumelor cu orice preț, ci consolidarea poziției ca dezvoltator de proiecte rezidențiale premium, cu valoare pe termen lung. Un alt obiectiv important este adaptarea completă la noul cadru legislativ și financiar, astfel încât procesele să fie transparente, solide și alinate cu așteptările clienților și ale partenerilor instituționali".



**Romeo Ghica, manager de operațiuni al Herculina România:** "În 2025, compania a urmărit strategie diversificarea portofoliului și a reușit, prin Vivenda Prime, lansarea unui produs adresat unei categorii de clienți orientate spre zona premium, care a fost bine primit de piață. Totodată, anul 2025 a venit cu provocări semnificative pe zona de costuri, inclusiv creșteri consistente ale manoperei pe anumite articole, ceea ce a pus presiune pe bugete și pe planificarea proiectelor. În acest context, ne-am concentrat pe adaptare continuă și pe menținerea parametrilor previzionați de vânzare și livrare, astfel încât să ne putem continua direcția

strategică și să păstrăm ritmul de implementare. Pentru 2026, vedem oportunități generate de maturizarea treptată a pieței, unde accentul pus pe calitate devine tot mai important, de clarificări mai bune în zona urbanistică, care pot sprijini o dezvoltare mai coerentă și un produs mai bun pentru client, precum și de dinamica tehnologiilor verzi, care devin mai accesibile și mai ușor de implementat. În același timp, provocările rămân în special în zona predictibilității legislative și fiscale, unde perioadele de incertitudine influențează deciziile și planificarea. Ne așteptăm ca piața să devină mai predictibilă în a doua parte a anului, însă abordarea noastră pentru 2026 rămâne una prudentă și flexibilă. Portofoliul nostru include investiții de amploare, pe care alegem să le dezvoltăm etapizat, tocmai pentru a reduce riscurile într-o piață dinamică. Stellaris este un proiect de mari dimensiuni, cu peste 4.500 de unități la nivel de master-plan. Am livrat prima etapă, anul acesta o vom livra pe a doua, iar a treia și a patra sunt în construcție. Aceste prime patru etape, care constituie prima fază a proiectului, cuprind aproximativ 500 de unități, iar următoarele sunt în pregătire, menținând aceeași abordare bazată pe etapizare, atenție la calitatea produsului și capacitatea de a răspunde rapid nevoilor clientului. Vivenda Residencias a ajuns la ultima etapă, cu rezultate foarte bune și o comunitate consolidată. În perioada următoare, compania analizează mai multe posibilități pentru un nou proiect de anvergură, iar în privința Hotelului Cișmigiu, avem în analiză o serie de ajustări și îmbunătățiri, inclusiv la nivelul zonelor comune și al spațiilor de cazare, într-un context pozitiv susținut și de activarea zonei de parter prin noul restaurant DeSoi. Obiectivul principal pentru 2026 este lansarea unui nou proiect și continuarea planificării strategice pe termen lung. Astfel, avem în vedere realizarea unei noi achiziții care să permită demararea unui nou proiect în condiții prudente și sustenabile, cu accent pe controlul riscurilor și pe menținerea echilibrului financiar. Rămânem fideli unei strategii de termen lung, care combină flexibilitatea în execuție, necesară într-un mediu volatil, cu consecvența în calitate și încredere, astfel încât să putem construi și livra responsabil pe piața din România. Din punct de vedere operațional, ne concentrăm pe livrările planificate în proiectele curente, inclusiv unități programate pentru prima parte a anului, în linie cu etapele discutate, precum și pe pregătirea următoarelor faze din proiectele de mari dimensiuni".



**Cristian Stanciu, CEO al proiectului Horizon City:** "Pentru Horizon City, anul trecut a fost anul lansării. Proiectul a intrat oficial în piață în luna octombrie, într-un moment în care clienții cereau mai multă claritate și dovadă de seriozitate, nu doar promisiuni. Acesta este motivul pentru care am decis lansarea

proiectului Horizon City după finalizarea lucrărilor până la cota 0 și după adoptarea ajustărilor fiscale, ceea ce ne-a poziționat încă de la început pe o linie de predictibilitate și calcule asumate. Astfel, am putut pregăti o documentație clară și transparentă, o structură de prețuri bine fundamentată și un ritm de dezvoltare adaptat noilor condiții din piață. În acest context, am evoluat într-un ritm sănătos, susținut și stabil, fără presiuni artificiale de vânzare, concentrându-ne pe construcția unui proiect solid și credibil pe termen lung. Cumpărătorii au apreciat atât structura financiară a proiectului, cât și transparența procesului de vânzare, ceea ce ne-a permis să construim încredere încă din primele luni. Oportunitatea majoră pentru 2026 vine din faptul că piața devine mai selectivă, iar proiectele care bifează simultan amplasare, concept, finanțare solidă și conformare legală rapidă pot câștiga cotă de încredere. Horizon City este exact acest tip de proiect, care răspunde criteriilor menționate și în plus aduce clienților o serie de facilități extrem de importante pentru viitor, printre care eficiență energetică, infrastructură pregătită pentru stații de încărcare pentru vehicule electrice, fațadă ventilată și suprafețe vitrate mari. Legat de provocările din piață, aici suntem și noi în aceeași barcă în care se află toți dezvoltatorii și toate proiectele în dezvoltare. Presiunea pe costuri pare că nu se va reduce nici în 2026, nici pentru materii prime și nici pentru forța de muncă. La aceste presiuni se mai adaugă disponibilitatea de forță de muncă și posibilele schimbări fiscale care pot apărea în acest an și care forțează întreaga piață imobiliară la noi calcule și readaptări la mediul economic. Pentru 2026, obiectivele Horizon City țin de consolidarea proiectului ca reper al zonei de nord a Capitalei, atât prin dezvoltare pe fundamente solide, cu model de finanțare și execuție care reduce vulnerabilitatea la șocuri externe, cât și prin calitate crescută și sustenabilitate în soluțiile și materialele integrate în proiect. Aici vorbim și de eficiență energetică, dar și de infrastructură pentru mobilitate electrică. România continuă să fie o piață atractivă pentru investiții rezidențiale datorită cererii constante pentru locuințe noi, moderne și eficiente din toate punctele de vedere. Segmentul de care aparține și proiectul nostru Horizon City s-a dovedit în ultimii ani a fi cel mai stabil, în condițiile în care cumpărătorul țintă este mai bine informat, dar și mai exigent. În același timp, provocările rămân pregnante, iar obiectivele noastre sunt menite să se plieze pe tot ce ar putea apărea. Strategia noastră de dezvoltare a proiectului Horizon City pune accent pe o finanțare solidă și pe valorificarea amplasării noastre strategice în această zonă care beneficiază deja de proiecte majore de infrastructură, precum extinderea Magistralei M2 și viitorul pasaj Petricani".

**Dan Sebastian Câmpeanu, CEO Impact Developer & Contractor:** "În 2025 am înregistrat o serie de rezultate importante, care ne-au făcut să intrăm cu încredere în noul an. Primele trei trimestre din 2025 s-au încheiat pentru noi cu o cifră de afaceri consolidată de 55,8 milioane de euro și cu un profit net consolidat de 11,4 milioane de euro. În același interval, vânzările de locuințe ale grupului IMPACT au crescut cu 152% față de perioada similară din 2024. Concret, am vândut 227 de unități în valoare de 31,5 milioane de euro, majoritatea în Greenfield Băneasa, proiectul nostru



de referință. În același timp, anul trecut am început să dezvoltăm noi proiecte, am obținut noi autorizații de construire și am pus accent pe îmbunătățirea și consolidarea situației financiare a grupului, prin reducerea datoriilor și creșterea nivelului lichidităților. Sunt măsuri gândite pentru a ne păstra competitivitatea pe fondul inflației, al creșterii costurilor de finanțare, al lipsei forței de muncă și al tensiunilor regionale. Adoptarea «Legii Nordis» nu are un efect major asupra activității companiei noastre, în condițiile în care ne-am bazat întotdeauna pe o disciplină financiară menită să evite eventualele riscuri atât pentru clienți, cât și pentru noi, ca dezvoltator. Din punctul meu de vedere, noua lege va aduce mai multă transparență și siguranță în relația dintre cumpărători și dezvoltatorii imobiliari și, în general, în piață. În activitatea noastră ne bazăm pe capitalul propriu, precum și pe un mix de finanțare care să susțină dezvoltarea proiectelor și să asigure, totodată, protecția clienților conform legii. Pentru perioada 2026-2034, strategia noastră prevede construcția a 7.870 de unități în cinci proiecte rezidențiale, cu o valoare brută de dezvoltare estimată la 1,6 miliarde euro. Printre proiectele de anvergură pe care le vom începe în acest an se numără ARIA Verdi, în zona Barbu Văcărescu din București, și GREENFIELD Copou în Iași. De asemenea, avem în construcție 250 de unități în GREENFIELD Băneasa și urmează să construim alte 185 de unități în acest ansamblu, precum și faza 2 din proiectul rezidențial Boreal Plus de la Constanța. În același timp, vom construi trei noi căi de acces în GREENFIELD Băneasa, un proiect de dezvoltare pentru care, în 2025, am obținut certificatele de urbanism. Este vorba despre o investiție de peste două milioane euro, termenul de finalizare fiind stabilit pentru acest an. În 2026 împlinim 30 de ani de prezență continuă la Bursa de Valori București, un moment în care ne dorim să ne concentrăm pe stabilitate și pe angajamentul nostru față de creșterea durabilă a sectorului în care activăm, precum și față de piața locală de capital. Obiectivele noastre concrete pentru acest an sunt legate de lansarea unor noi proiecte, în paralel cu extinderea și îmbunătățirea ansamblurilor rezidențiale existente. Vom miza în continuare pe inovații, soluții sustenabile și pe crearea de comunități urbane moderne, care să se bucure de confort și de toate facilitățile necesare, aproape de casă. În același timp, fiecare decizie de investiție este menită să ofere valoare acționarilor care ne-au dovedit de atâția ani că au încredere în compania noastră".

**Michael Topolinski IV, Partner and Head of Sales, InteRo Property Development:** "Piața rezidențială din București se află în prezent într-o etapă de maturizare. Adoptarea «Legii Nordis» reprezintă un pas pozitiv în acest sens. Cu toate acestea, deși este un demers benefic,



vorbim despre un nou normal, cu sisteme și proceduri noi, care necesită timp pentru a fi pe deplin înțelese de întregul ecosistem al pieței, în special de către cumpărătorii de locuințe. În același timp, modificările aduse mai multor coduri fiscale au exercitat cu siguranță presiuni asupra puterii de cumpărare a consumatorilor. Totuși, România continuă să aibă niveluri de taxare mai reduse comparativ cu un număr semnificativ de țări europene, iar în ultimii zece ani salariile reale și veniturile disponibile nete au crescut într-un ritm superior atât inflației, cât și prețurilor imobiliare. În esență, asistăm la o piață care face pași importanți în direcția maturizării conform standardelor UE, în special ale unei capitale europene. Considerăm că acest parcurs va continua și va aduce multiple beneficii pieței, inclusiv, dar fără a se limita la creșterea bancabilității, protecția consumatorilor și îmbunătățirea calității construcțiilor. În ceea ce privește performanța pieței din anul trecut, am observat efecte diferite asupra cererii, ofertei și prețurilor. Acestea au crescut semnificativ, cu peste 15% în medie, în timp ce numărul tranzacțiilor a scăzut ușor de la un an la altul. Lipsa ofertei a exercitat o presiune considerabilă asupra prețurilor, având în vedere că suprafața autorizată pentru construcții a scăzut cu peste 50% în ultimii trei ani. Totodată, procentul cumpărătorilor care au apelat la finanțare bancară a crescut de la un an la altul, ceea ce indică un cost al capitalului atractiv. În prezent, sentimentul consumatorilor este mai precaut, dar interesat, ceea ce înseamnă că potențialii cumpărători sunt mai atenți în luarea deciziilor, dar rămân foarte activi în solicitarea ofertelor. Există, de asemenea, o lichiditate semnificativă pe piață, cu rate ale dobânzilor gestionabile și pe fondul unui deceniu de creștere a veniturilor disponibile nete. În același timp, lipsa ofertei continuă să pună presiune asupra prețurilor, care rămân, din perspectivă istorică, accesibile atunci când sunt raportate la nivelul veniturilor. În plus, în perioadele de incertitudine, activele imobiliare au avut, în mod tradițional, performanțe de tip «refugiul sigur» comparativ cu alte clase de active. Având în vedere acești factori, ne așteptăm ca prețurile să continue să crească și în 2026, însă într-un ritm mai moderat comparativ cu 2025. Într-un an 2026 dintr-o poziție solidă, susținută de rezultatele obținute în 2025. Avem două dezvoltări programate pentru livrare pe parcursul anului, respectiv Pajurei 3 Residence și SunLight Residence - Faza 1. Dezvoltarea noastră emblematică, SkyLight Residence, continuă conform graficului inițial de execuție. Vânzările din portofoliul nostru s-au menținut la un nivel bun, cu 70% din SkyLight Residence - Faza 1, 62% din Pajurei 3 Residence și 50% din SunLight Residence - Faza 1 deja vândute. În acest context, pregătim lansarea unui nou proiect și vom continua dezvoltarea portofoliului existent. În toate modelele noastre de business, includem un buget de contingență

semnificativ pentru cheltuieli neprevăzute. Acest buget nu a fost utilizat integral nici în proiectele finalizate, nici în cele aflate în prezent în construcție. Dincolo de mecanismele financiare de protecție, am construit un model operațional care pune accent pe dezvoltarea de calitate și optimizarea capitalului. Am dezvoltat echipe interne cu competențe în construcții, inginerie, autorizare, reglementare, juridic, vânzări, marketing și finanțe. Acest lucru ne-a permis să menținem controlul asupra calității dezvoltărilor noastre și, în același timp, să asigurăm reziliență prin structuri de cost optimizate".



**Tyler Topolinski, Partner & Head of Construction & Engineering, InteRo Property Development:** "Activitatea companiei a înregistrat o creștere semnificativă în anul 2025. În cursul anului, am lansat două noi proiecte rezidențiale: SkyLight Residence, situat în zona Piața Obor, Sector 2, și SunLight Residence, în Tunari. Totodată, ne-am consolidat capacitatea internă prin creșterea echipei cu peste 25%. Anul 2025 a fost dedicat aprofundării competențelor interne în toate departamentele companiei, ceea ce ne-a permis să livrăm rezultate mai bune și să ne pregătim pentru provocările și oportunitățile anului 2026. Privim anul în curs ca pe o perioadă a oportunităților pe piața imobiliară din București. În contextul noilor legi și reglementări, al schimbărilor guvernamentale și al creșterii nivelului de informare și așteptărilor investitorilor și clienților, 2026 va favoriza companiile cu structuri interne solide și bine organizate. Dezvoltatorii care nu dispun încă de o fundație operațională puternică vor întâmpina, cel mai probabil, dificultăți semnificative în adaptarea la noul mediu de dezvoltare. Adoptarea noii Legi Nordis reprezintă un semnal pozitiv pentru evoluția pieței imobiliare din România. Așa cum se întâmplă în toate piețele mature, existența unor reguli și reglementări clare este esențială pentru a asigura un mediu de investiții sigur și predictibil pentru cumpărătorii de locuințe. Noile reglementări vor ridica barierele de intrare în acest sector, ceea ce va favoriza dezvoltatorii cu fundamente solide de business. În același timp, este de așteptat o reducere a numărului de proiecte mici, orientate exclusiv spre bugete minime, ceea ce va contribui la creșterea calității generale a stocului rezidențial disponibil pe piață. În prezent, avem trei proiecte aflate în diferite stadii de construcție: SkyLight Residence - Faza 1, SunLight Residence - Faza 1 și Pajurei 3 - Faza 1. Pentru anul 2026, ne propunem lansarea unui nou proiect de tip mixed-use în zona Otopeni. Bugetul total de construcție pentru cele trei proiecte aflate în derulare depășește 100 de milioane de euro, fără TVA. Anul 2026 va fi unul axat în mod clar pe execuție, fiind primul an din istoria InteRo Property Development în care vom avea patru proiecte derulate simultan. Totodată, în 2026 vom finaliza și livra două

proiecte importante: Pajurei 3 - Faza 1 și SunLight Residence - Faza 1. Datorită modului în care compania este structurată intern, cu experiență proprie în toate arile-cheie ale businessului - autorizare, vânzări, marketing, juridic, inginerie, arhitectură și finanțe - estimăm o creștere accelerată și rezultate excepționale în anul 2026".



**Alin Popa, CEO Novum Business Invest:** "2025 a fost un an de consolidare și de livrare. Am finalizat integral Faza 1 a proiectului Novum Viilor și suntem foarte aproape de livrarea ultimului bloc din cadrul proiectului, însumând 168 de apartamente construite la standarde nZEB, cu centrală de bloc, încălzire în pardoseală și posibilitatea de reglare a temperaturii de la distanță. Este primul nostru proiect realizat integral la standard nZEB cu acest sistem centralizat, o decizie strategică prin care am eliminat riscurile asociate centralelor individuale și am oferit cumpărătorilor un produs superior. Provocările pentru 2026 țin de contextul macroeconomic și fiscal, dar și de menținerea ritmului de vânzări într-o piață mai prudentă. Oportunitățile vin din poziționarea pe segmentul familiilor tinere și din potențialul zonelor în care dezvoltăm, zone care beneficiază de investiții în infrastructură, precum magistrala de metrou și parcurile publice. La Novum, avem un portofoliu diversificat de proiecte aflate în diferite stadii de dezvoltare. La Novum Viilor, București, Faza 1 este finalizată integral, iar Faza 2, cu 315 apartamente planificate, se află în analiză pentru demarare, decizia finală depinzând de evoluțiile macroeconomice și fiscale. Proiectul Aquapark Sinaia este aproximativ 80% finalizat. Continuăm lucrările în 2026, amenajările speciale de interior necesitând un efort suplimentar de implementare. La Novum Splai - blocul C13 - recepția este programată pentru primul trimestru din 2026, începând cu 15 februarie. Acesta este ultimul bloc din proiectul fanion de lângă Universitatea Politehnică din București. La Novum Timișoara 56 am finalizat construcția Blocului I, cu peste 100 de apartamente; spațiile comune sunt amenajate, urmând decizia privind recepționarea. Tot aici, Blocul U este vândut integral, termenul-limită pentru semnarea contractelor cu TVA de 9% fiind 31 iulie. Am început și planificarea Fazei 3 - Blocul U2 - cea mai mare etapă a proiectului, cu aproximativ 500 de apartamente. Toate fazele sunt autorizate, iar proiectul înregistrează deja vânzări înainte de livrare. Zona a crescut semnificativ ca atractivitate datorită locurilor de joacă, Parcului Liniei și investițiilor în infrastructură. Obiectivul principal pentru 2026 este finalizarea proiectelor aflate în derulare. Într-un an cu predictibilitate redusă, livrarea la termenele și la standardele asumate este esențială. În paralel, analizăm diversificarea investițiilor către industrii strategice, pentru a reduce dependența exclusivă de sectorul rezidențial și

pentru a construi reziliență pe termen lung. Va fi un an care va testa întreaga piață, însă stabilitatea grupului, experiența acumulată în aproape 14 ani de activitate și relațiile de încredere cu clienții și partenerii ne dau certitudinea că vom traversa această perioadă cu succes".



**Bogdan Iliescu, directorul comercial al Nusco:** "Anul trecut a fost unul de consolidare pentru compania noastră, în care am avansat semnificativ, atât din punct de vedere al dezvoltărilor aflate în execuție, cât și al structurării proiectelor viitoare. Am pus accent pe livrări, pe relația cu clienții și pe întărirea echipelor interne. În 2026, provocările țin de contextul extern, dar oportunitățile vin din capacitatea noastră de a livra proiecte integrate, cu funcțiuni multiple și o viziune pe termen lung asupra comunităților pe care le dezvoltăm. Pentru noi, impactul «Legii Nordis» este limitat, deoarece practicăm de mult timp principiile de transparență pe care această lege le formalizează. Practic, pentru noi singura schimbare în modul de operare a fost adusă de înscrierea promisiunilor în Cartea Funciară a terenului. Toate promisiunile și contractele de vânzare-cumpărare includ documentații clare, iar «Anexa de finisaje» este parte integrantă din contract, oferind clienților informații complete despre modul de livrare a locuinței. Analizăm în detaliu noile cerințe și ne vom alinia procedural acolo unde este necesar, însă din punct de vedere al substanței, aceste practici sunt deja implementate în cadrul companiei. Principalele noastre dezvoltări sunt concentrate în jurul proiectelor Nusco City și Nusco Homes, ambele gândite ca investiții pe termen lung, cu un accent puternic pe calitatea execuției și pe dezvoltarea de comunități sustenabile. În cadrul Nusco City, ne aflăm, în prezent, în proces de livrare a primelor trei blocuri, iar în trimestrul al doilea al acestui an urmează să finalizăm următoarele patru clădiri, marcând încheierea Fazei a II-a a proiectului. În paralel, am demarat deja lucrările de construcție pentru Faza a III-a, continuând dezvoltarea etapizată a ansamblului, conform masterplanului. Tot în Nusco City, pentru vara acestui an, avem programată începerea lucrărilor de construcție pentru Hotelul Hyatt, proiect strategic care completează componenta mixtă a dezvoltării și contribuie la funcționarea zonei ca pol urban integrat. În ceea ce privește fazele viitoare de rezidențial, Fazele IV și V se află în etapa de analiză arhitecturală și avizare, în vederea obținerii autorizațiilor de construire. În cadrul Nusco Homes, prima etapă a proiectului este finalizată și include 61 de vile, parcul central și grădinița amplasată la intrarea în ansamblu. În cursul acestui an, ne propunem să demarăm dezvoltarea zonei comerciale din fața proiectului, unde suntem în discuții avansate cu un operator pentru realizarea unui magazin de peste 800 mp, destinat atât comunității Nusco Homes, cât și locuitorilor din zona

adiacentă. Pentru 2026, obiectivul nostru principal este să continuăm livrarea proiectelor asumate, să menținem un nivel ridicat de încredere în relația cu clienții și partenerii și să consolidăm poziția companiei ca dezvoltator responsabil și predictibil. Ne propunem să creștem nu neapărat prin volum, ci prin calitatea proiectelor, prin profesionalizarea proceselor și prin contribuția reală la dezvoltarea urbană sustenabilă".



**Beatrice Dumitrașcu, CEO Residential Division One United Properties:**

"2025 a fost un an cu volum mare de lucru și cu accent pe execuție, o etapă definitorie în evoluția companiei noastre. Această etapă nu doar că ne va permite să depășim pragul de un milion de metri pătrați livrați în 2026, ci și să aducem în piață un volum semnificativ de apartamente într-un moment în care oferta totală de locuințe din București este în scădere. În primele nouă luni ale anului 2025, One United Properties a raportat o cifră de afaceri consolidată de 1,2 miliarde lei și un profit brut de 426 milioane de lei, cu creșteri susținute de segmentul

rezidențial și de progresul în șantier. Noutatea anului 2025 a fost expansiunea regională a ONE, în orașe precum Sibiu și Constanța, cu achiziții strategice care ne vor permite să aducem pe piața locală standardele de calitate care au consacrat brandul nostru. Ca oportunitate pentru anul în curs, văd o consolidare a cererii pentru proiectele «complete», unde locuirea e gândită împreună cu servicii, mobilitate, spații comune și calitate. Ca provocare, contextul geopolitic cu siguranță va continua să influențeze agenda tuturor businessurilor, deoarece volatilitatea se va transfera imediat în costuri și, până la urmă, în decizia clientului final. Pe zona rezidențială, proiectele majore aflate în construcție includ masterplanurile One Lake District, One High District și One Lake Club, unde vom continua livrările noilor faze pe parcursul acestui an. În primele nouă luni ale anului 2025, am livrat 138 de unități la One Lake Club (Faza 2) și 86 de unități la One Mamaia Nord 2. One Herăstrău Vista, One Floreasca Towers și One North Lofts sunt planificate pentru finalizare până la sfârșitul anului. De asemenea, avem în pregătire One Academy Club, dezvoltare care include și o componentă educațională, cu finalizare estimată în ultimul trimestru al anului 2027. La 30 septembrie 2025, compania noastră avea în construcție un total de 3.817 unități, 22.000 mp de spații de birouri și 21.000 mp de spații comerciale, cu o valoare brută de dezvoltare totală de peste 1,4 miliarde euro. În plus, avem în proprietate sau am încheiat pre-contracte de cumpărare pentru 467.500 mp pentru dezvoltarea ulterioară, cu drepturi de construire supraterane brute totale de peste 1,2 milioane mp. Pe aceste parcele,

estimăm construirea în viitor a aproximativ 9.650 de apartamente, servicii destinate comunităților și 151.000 mp de clădiri comerciale destinate închirierii, cu o valoare brută de dezvoltare suplimentară estimată de 2,35 miliarde euro. În continuare, obiectivele noastre vizează consolidarea poziției de lider în dezvoltarea sustenabilă și analizarea oportunităților de extindere în noi piețe. Vom continua investițiile în regenerare urbană și crearea de comunități complete, prin livrarea unor concepte care includ atât componentă rezidențială, cât și de birouri, comercială, precum și infrastructură educațională și rutieră. Odată cu lansarea celor două dezvoltări din Sectorul 2, One Lake Club și One Lake District, care vor include unități de învățământ, educația devine un obiectiv major pentru companie. Ne propunem să oferim acces la educație pentru rezidenții și comunitățile din proximitate și cu siguranță această direcție se va păstra în strategia noastră pe termen lung. Continuăm așadar să construim comunități funcționale, unde experiența de locuire e gândită complet, de la eficiență energetică la servicii și spații comune. Totodată, la nivel de business ne propunem să rămânem disciplinați financiar și operațional, într-o piață care va recompensa proiectele bine planificate".

**Adrian Stoichină, co-CEO al Prima Development:**

"În 2025 am continuat să ne consolidăm poziția. Am depășit pragul de 5.500 de locuințe livrate la nivel de grup și avem peste 3.500 de unități în lucru sau în autorizare. În București am vândut aproximativ 300 de apartamente și avem în derulare proiecte care

**THERMOTOP®**  
insulation system

**IZOLEAZĂ MAI BINE.**

Soluție de termoizolare pentru construcții civile și industriale

Coeficient de conductivitate termică: 0,021 W/mK  
Rezistență la compresiune: 130 kPa - 170 kPa  
Stabilitate dimensională  
Grosimi: 20 mm - 200 mm  
Dimensiuni: 2400 mm x 1200 mm  
1200 mm x 1200 mm



însurează circa 2.000 de unități. În 2025 am finalizat PRIMA Vista și am predat toate apartamentele, deja aici s-a format o comunitate tânără, care confirmă ideea de locuire fiabilă pe care o urmărim. În același timp, am început lucrările la PRIMA Solis, cel mai amplu proiect al nostru din Capitală, și am avansat cu PRIMA Astera în vestul orașului. Aceste proiecte marchează trecerea de la dezvoltări boutique la proiecte cu impact major în cartiere bucureștene tradiționale. Provocările pentru 2026 țin în primul rând de contextul macroeconomic, de costuri de construcție, inflație și dobânzi. Oportunitatea vine din faptul că cererea pentru locuințe noi de calitate rămâne solidă, iar piața se maturizează. Pentru un dezvoltator care își respectă standardele, aceasta este o fereastră bună de consolidare. În București, proiectele noastre principale sunt PRIMA Solis și PRIMA Astera, două obiective de amploare prin care marcăm trecerea către un tip de dezvoltare la scară mare, adevărate mici cartiere care contribuie la modernizarea comunităților din proximitate. PRIMA Solis, pe fosta platformă Antrefrig din estul orașului, este gândit ca un mic cartier cu circa 1.600 de apartamente, spații comerciale, facilități și o grădiniță. Lucrările pentru faza I au început în 2025, iar vânzările au debutat la începutul lui 2026. Faza a II-a este programată să intre în lucru în vara anului acesta. PRIMA Astera, în vestul Bucureștiului, continuă un model similar: un ansamblu cu mai multe faze, cu standard nZEB și focus pe confort urban. Faza a II-a se află în construcție, iar faza I are ca orizont de finalizare sfârșitul lui 2026. Astăzi avem în lucru în București 2.000 de apartamente, ceea ce ne asigură consolidarea ca dezvoltator cu reputație solidă și perspective de creștere. În paralel, în Oradea continuăm dezvoltările care ne-au consacrat pe piața locală, unde am devenit un reper prin numărul de locuințe livrate și prin modul în care am contribuit la regenerarea și modernizarea orașului. Pentru 2026 ne uităm la două obiective principale. Pe de o parte, vrem să consolidăm prezența în București și să creștem gradual către un ritm de aproximativ 1.000 de apartamente livrate anual în Capitală, într-o piață în care există cerere reală pentru locuințe noi și loc pentru diferențiere prin calitate. Pe de altă parte, vrem să ne păstrăm rolul de reper în Oradea, unde suntem deja de foarte mulți ani prima opțiune a clienților. Operațional, vom continua să ne concentrăm pe livrarea în bune condiții a fazelor din PRIMA Solis și PRIMA Astera, pe digitalizarea proceselor și pe selecția atentă a noilor terenuri, astfel încât fiecare proiect nou să fie aliniat cu modelul nostru de locuire urbană responsabilă. Nu urmărim doar creșterea cantitativă, ci și întărirea a ceea ce ne definește: locuințe fiabile, proiecte bine integrate urban și un standard de lucru pe care îl respectăm, indiferent de ciclul economic".



**Bogdan Gubandru, COO REDPORT:** "Piața noilor dezvoltări rezidențiale a intrat într-o fază de maturizare accelerată. Cererea s-a recalibrat, dar rămâne solidă pentru proiectele bine poziționate, cu infrastructură, un mix de facilități echilibrat și dezvoltatori credibili. Clienții sunt mai atenți, mai informați și mult mai selectivi, aspect care facilitează profesionalizarea pieței de real estate. În 2025, prețurile au continuat să crească moderat, susținute în principal de costurile de construcție, inflație și noile reglementări fiscale. Pentru 2026 nu anticipăm corecții semnificative, ci mai degrabă o stabilizare, cu variații punctuale, în funcție de locație, calitatea proiectului și capacitatea dezvoltatorului de a livra la timp. 2026 va fi un an de ajustare și de consolidare. Contextul economic și cel fiscal au în continuare o pondere importantă în deciziile atât ale dezvoltatorilor, cât și ale cumpărătorilor, iar tensiunile geopolitice din regiune și din afara ei continuă să influențeze costurile, lanțurile de aprovizionare și apetitul pentru investiții. Pentru piața de construcții și investiții, acest context va favoriza jucătorii bine capitalizați, cu proiecte fazate corect și cu relații solide cu finanțatorii. Pentru REDPORT, acest mediu înseamnă o disciplină mai mare în alocarea capitalului, o selecție riguroasă a proiectelor și o abordare prudent-activă, nu defensivă. 2025 a fost un an de consolidare operațională și de livrare. Pentru REDPORT, a fost anul în care am diversificat portofoliul prin lansarea Vitality Est, un proiect upper-medium pe malul lacului Pantelimon. Am avansat proiectele aflate în construcție conform planurilor, faza a treia din The Level Apartments având doar câteva unități disponibile, am menținut un ritm constant al vânzărilor și ne-am concentrat pe întărirea structurii organizaționale și financiare. Principalele provocări au fost legate de costuri și de volatilitatea mediului extern, dar acestea au venit la pachet cu oportunități: mai puțină competiție oportunistă și o piață care începe să diferențieze clar între dezvoltarea serioasă și proiectele speculative. În prezent, avem în derulare mai multe proiecte rezidențiale de amploare. Cele trei mari proiecte din portofoliul REDPORT - Infinity Nord, The Level Apartments și Vitality Est - însurează peste 2.000 de apartamente și se află în diverse stadii de dezvoltare. Acestea presupun bugete de investiții semnificative și sunt gândite etapizat, tocmai pentru a asigura controlul riscurilor și o livrare predictibilă. În cadrul REDPORT, ne propunem să fim o platformă de dezvoltare imobiliară care să atragă plasamente de capital privat prin structura de portofoliu, demonstrând că proiectele noastre reprezintă investiții sigure. Strategia noastră rămâne axată pe proiecte de mari dimensiuni, cu viziune pe termen lung și integrare urbană reală. Pentru 2026, obiectivul principal este consolidarea poziției noastre ca dezvoltator rezidențial de referință, recunoscut pentru consistență, calitatea

livrării și seriozitate. Ne propunem să avansăm proiectele existente conform calendarului, să pregătim următoarele etape de dezvoltare și să rămânem selectivi în lansarea de noi investiții, într-un mod care să susțină o creștere sănătoasă".



**Yannick Van de Parre, Country Manager SPEEDWELL:** "Activitatea SPEEDWELL s-a desfășurat în limitele scenariilor anticipate. În 2025 am continuat lucrările de construcție pentru GLENWOOD ESTATE, ansamblul rezidențial exclusivist de pe malul lacului Ostratu, în care primele case din cele 50 ale Fazei 1 vor fi finalizate în această primăvară. De asemenea, am finalizat construcția primei etape pentru proiectul THE MEADOWS, cartierul rezidențial premium situat la doar zece minute de mers pe jos de stația de metrou Laminorului. În zona Băneasa am continuat extinderea ansamblului THE IVY, unde am finalizat clădirea C5 cu 128 de apartamente, iar în septembrie am demarat lucrările pentru noua clădire, C8, care va livra la finalul anului 2027 încă 64 de unități rezidențiale cu două, trei și patru camere. Tot anul trecut am lansat vânzările pentru componenta rezidențială a proiectului QUEENS District, care pune pe piață 237 de unități locale, de la studiouri până la apartamente de 4 camere. Toate aceste evoluții confirmă cererea constantă pentru locuințe premium, bine poziționate și accesibile din punct de vedere al mobilității. Pe segmentul industrial, SPACEPLUS, conceptul unic de spații modulare ce oferă chiriașilor flexibilitatea de a configura suprafețele în funcție de nevoile specifice, prin închirierea unor unități multiple și configurabile, a continuat să performeze constant, cererea fiind susținută de interesul companiilor pentru spații modulare, eficiente din punct de vedere energetic, care dețin certificări ISU complete. Un al doilea SPACEPLUS se află în pregătire în zona Popești-Leordeni, fiind foarte bine conectat la infrastructura rutieră din zonă (A0, Centura Bucureștiului, Șoseaua Olteniței). Nu în ultimul rând, 2025 a marcat și debutul puternic pe piața din Polonia, acolo unde dezvoltăm primul proiect de tip student housing, Tribra Mokotow Warsawa, care se află acum în plin proces de construcție în Varșovia, fiind deja remarcat și apreciat atât la nivel local cât și la nivelul regiunii CEE. Tot în Polonia, de această dată în Gdańsk, dezvoltăm primul nostru ansamblu rezidențial premium din acest oraș. Acesta se află în prezent în faza de prelanșare, urmând să începem construcția pentru aproximativ 500 de unități locale. Pentru 2026, avem 3 direcții ferme: consolidare, progres și diversificare. Ne concentrăm pe consolidarea proiectelor deja în derulare, optimizarea costurilor operaționale și menținerea standardelor ridicate de calitate. În condițiile unui cadru fiscal încă neclar, cu

posibile ajustări suplimentare, analizăm atent evoluțiile pieței în prima parte a anului înainte de a accelera noile lansări. Avem deja un portofoliu diversificat, iar prioritatea este să îl dezvoltăm într-un ritm sustenabil, menținând flexibilitatea necesară într-o piață cu presiuni fiscale crescute. În această etapă, viteza va fi dictată de clarificările care vor apărea în primul semestru privind impozitarea și noile reglementări".



**Roxana Steiner, Partner & COO STC Partners:**

"Compania a continuat, în 2025, planurile de dezvoltare a ansamblului rezidențial Quartier Azuga, prima fază fiind deja livrată la sfârșitul anului 2024 și urmează să finalizeze a doua fază în prima jumătate a anului 2026. Ritmul de vânzări a fost unul bun considerând condițiile din piață. În ultimul trimestru al anului 2024 am început lucrările proiectului rezidențial Quartier Ferdinand, situat pe Bulevardul Ferdinand I din București, ansamblu care oferă 170 de apartamente și 211 locuri de parcare subterane, urmând ca în prima jumătate a anului 2027 să fie finalizat. De asemenea, pe lângă aceste două proiecte, în trimestrul al doilea din 2025, am achiziționat un teren pentru un nou proiect rezidențial - Quartier Pipera - cu 540 de apartamente și a cărui dezvoltare va începe în a doua jumătate a acestui an. STC Partners a înregistrat progrese semnificative și în zona sustenabilității: după implementarea standardului nZEB în proiectul Quartier Azuga, am ridicat nivelul de performanță în Quartier Ferdinand, unde am integrat conceptul ZEB - Net Zero Emissions. Acesta este primul proiect din România care aplică acest nivel de sustenabilitate. Este limpede că noul an continuă cu diverse provocări socio-economice, dar privind în perspectivă, România - ca economie și piață rezidențială - și-a demonstrat reziliența. Și noi odată cu ea. Contextul României este încurajator pe termen mediu și lung, creșterea economică și dezvoltarea orașelor principale urmând să aducă, în continuare, oportunități bune pentru dezvoltatorii rezidențiali responsabili și cu viziune pe termen lung. În ceea ce privește bugetele proiectelor aflate în construcție, Quartier Azuga Faza 2 (136 de apartamente), ce urmează să fie livrată în prima jumătate a anului 2026, implică o investiție de peste 15 milioane de euro, iar Quartier Ferdinand (170 de apartamente) beneficiază de un buget total de peste 30 de milioane de euro. În faza de dezvoltare avem Quartier Pipera (540 de apartamente), a cărui construcție urmează să înceapă în a doua jumătate a lui 2026 și care implică o investiție ce va depăși 65 milioane de euro. Noi am dezvoltat și dezvoltăm, în continuare, toate proiectele noastre rezidențiale prin accesarea finanțării acestora de la bănci de renume din România, astfel că nu ne-am bazat pe fondurile clienților noștri pentru dezvoltarea proiectelor și, în consecință, putem spune că «Legea

Nordis» nu a avut impact asupra activității companiei noastre. Însă, acțiuni de conformare am demarat pe partea de Oficiu de Cadastru și Publicitate Imobiliară, în sensul că suntem în proces de pre-apartamentare pentru a îndeplini condiția tranzitorie din această lege după publicarea ei în Monitorul Oficial în decembrie 2025. În continuare, ne menținem atitudinea pozitivă cu privire la fundamentele economice pentru România și potențialul de creștere a pieței rezidențiale în orașele principale din țară, ne extindem constant activitatea și am devenit un punct de referință pe piața de locuințe noi din București, cu privire la proiectele pe care le livrăm, dezvoltări caracterizate de principii sustenabile și formarea de comunități prospere pe termen lung. Nu avem ținte de tip număr unități de locuințe livrate pe an, dar pentru noi este important să identificăm terenuri unde ne putem lăsa amprenta și să continuăm să dezvoltăm proiecte eficiente energetic, cât mai multe clădiri Net Zero Emissions, cu materiale durabile, și să formăm comunități de calitate pe termen lung, totodată căutând și alte sectoare din piața de real estate în care să ne putem extinde".



**Dan Crăciunescu, fondatorul West Group:**

"În 2025, West Group a avut o evoluție de creștere și diversificare, susținută de activitățile din Germania și România și de faptul că operăm pe mai multe linii de business. În primele nouă luni, am depășit obiectivul anual stabilit la începutul lui 2025 și am înregistrat venituri consolidate de peste 65 milioane de euro, cu peste 800 de angajați angrenați în 25 de proiecte. La nivelul structurii de business, aproximativ 50% din cifra de afaceri a provenit din Divizia de Construcții Civile și Industriale, 32% din Divizia de Producție Beton, iar 18% din Divizia de Dezvoltare Imobiliară și Logistică, ceea ce confirmă echilibrul și reziliența modelului nostru într-un context de piață dificil. Pentru 2026, principalele provocări rămân presiunea pe costurile cu personalul și materialele, precum și nevoia de predictibilitate fiscală și legislativă, iar oportunitățile vin din proiectele complexe, parteneriatele pe termen lung și din creșterea cererii pentru soluții sustenabile și eficiente energetic, pe care le abordăm prin disciplină operațională, optimizarea proceselor și investiții în calitate. Pentru acest an, estimăm o cifră de afaceri consolidată la nivel de grup în valoare de 75 de milioane de euro. În România, portofoliul include proiectul rezidențial iResidence, preluat integral în august 2025, cu un total de 547 de unități locative, iar divizia de producție de beton, West Beton, a produs și livrat peste 200.000 de metri cubi în 2025 prin cele trei locații de producție, cu livrări majoritar către proiecte rezidențiale, dar și către proiecte de infrastructură precum Magistrala 6 a metroului din București și tronsoane ale autostrăzii A0. Investițiile realizate în 2025 în West Beton au depășit 2,5

milioane de euro și au vizat flota și tehnologizarea, iar pentru 2026 avem în plan un buget investițional similar, de peste 2,5 milioane de euro, corelat cu extinderea către alte regiuni și cu o creștere sustenabilă a producției. În 2026, obiectivele noastre în România sunt să menținem un ritm accelerat și predictibil de execuție la iResidence, cu focus pe calitate, termene și transparență, într-o piață în care decizia de achiziție este tot mai mult influențată de încrederea în dezvoltator și de stadiul real al lucrărilor. În același timp, continuăm consolidarea și extinderea diviziei de producție beton, unde planificăm investiții de peste 2,5 milioane de euro și extinderea către alte regiuni, cu o țintă de creștere sustenabilă a producției, susținută de modernizarea capacităților, adaptarea gamei de produse și direcția de sustenabilitate. Complementar, dezvoltăm inițiative B2B conexe care ne ajută să creștem controlul pe lanțul de aprovizionare și capacitatea de livrare, astfel încât să oferim clienților predictibilitate și un standard de execuție aliniat cerințelor actuale ale pieței".



**Marius Moga, directorul de vânzări și marketing al Zacaria:**

"La nivel național pare că intrăm într-o perioadă cu perspective mai bune decât anul trecut, indiferent dacă vorbim de inflație, deficit, dobânzi sau rating de țară. Deși avem încă niște indici mult prea ridicați față de alte țări europene, pare că am trecut de vârful muntelui și, cel puțin astăzi, discutăm de un trend de scădere. Sperăm ca Guvernul să realizeze cu adevărat reformele aparatului de stat și să reducă povara fiscală a companiilor private, dacă nu anul acesta, măcar începând din 2027, așa cum și-a asumat. Dacă ne raportăm la nivel internațional, cred că investitorii deja s-au adaptat vremurilor tensionate pe care le trăim. Un element care poate avea un impact semnificativ în piața construcțiilor de la noi îl reprezintă un posibil final de război în Ucraina, pe care toți ni-l dorim cât mai rapid. Trebuie să fim conștienți că acest lucru va duce, probabil, la un cost crescut al unor materiale de construcție, măcar pentru o perioadă. Totodată, dacă vom vedea angrenați în planul de reconstrucție și contractori români, atunci este de așteptat ca și ofertele pentru manoperă să fie ajustate. În consecință, pot apărea alte elemente care vor pune presiune pe prețurile finale. Noi, la Zacaria, am demarat proiectele conform planificării, fiindcă avem un landbank consistent în momentul de față și orice proiect autorizat e important să fie demarat în timp rezonabil. Având în vedere oferta tot mai redusă de unități noi din piață, credem că dezvoltatorii care vin cu livrări pe termen scurt vor fi favorizați. E clar că provocările pot apărea pe partea de creșteri de costuri; avem chiar exemple recente, precum taxa de carbon, care va afecta etapizat costurile unor materii prime de bază în construcție. Privind însă și din

perspectiva oportunităților, este la fel de clar că România oferă, încă, o piață rezidențială interesantă pentru dezvoltatori și accesibilă pentru cumpărători, în special dacă ne raportăm la indicii din domeniu ai țărilor central și vest-europene. Probabil că acest lucru nu va dura la nesfârșit, fiindcă, în final, tindem să urmăm trendurile europene, chiar dacă există un decalaj de timp semnificativ. Pe lângă proiectul premium pe care îl avem în construcție în Craiova, Valletta Towers, cu 190 de apartamente (vândut deja în proporție de 65%), în urmă cu câteva luni am demarat două noi proiecte în Sibiu - Valletta Lane 2.0, care înseamnă 100 de case individuale și duplexuri, și Valletta Park 2.0, cu 200 de apartamente. Valoarea însumată a investițiilor pentru acestea se ridică la peste 60 de milioane de euro. Totodată, avem alte trei proiecte care totalizează aproximativ 1.000 de apartamente și case, la care lucrăm momentan și care sunt în diferite stadii de autorizare; cu siguranță, acestea vor vedea lumina zilei în următoarele 12-24 de luni. Așadar, suntem într-o perioadă cu investiții multiple și ne concentrăm pentru a pune pe piață proiecte sănătoase, care să contribuie la un standard ridicat de viață. În continuare, 2026 este unul dintre anii cu cele mai multe șantiere deschise simultan pentru noi. Prioritatea este să urmărim îndeaproape evoluția lucrărilor pentru a respecta standardele de calitate așteptate și, totodată, ne concentrăm pe a vinde cât mai multe dintre unități, inclusiv din fazele incipiente de construcție. Cum principalele noastre investiții sunt în zona Sibiului, încercăm să avem suficiente proiecte astfel încât să existe un ritm foarte bun al livrărilor în următorii ani. De ce? Fiindcă perspectivele pentru 2028-2030 sunt din ce în ce mai favorabile pentru această regiune, în special datorită conexiunilor noi de autostradă care sunt în lucru și, de ce nu, datorită atragerii unor investitori care până acum nu au activat pe piața locală".



**Daniel Tudor, CEO The Concept:** "Piața rezidențială din România a continuat în 2025 un trend de creștere susținută a prețurilor, cu o medie de aproximativ 15% la nivel național. Această evoluție este confirmată și de proiectele pe care le reprezentăm prin The Concept, unde cererea a rămas robustă în pofida tensiunilor economice interne și a modificărilor fiscale. Spre finalul anului, însă, o combinație de factori - majorarea TVA, creșterea indicilor de dobândă (IRCC) și așteptările tot mai frecvente ale cumpărătorilor privind o posibilă corecție a pieței - a condus la o ușoară temperare a volumului de tranzacții. Nu vorbim despre o blocare a pieței, ci despre o amânare a deciziilor, într-un context perceput ca fiind mai incert. Din perspectiva ofertei, semnalele sunt mult mai clare. Numărul de locuințe livrate se află pe un trend descendent: de la 71.454 unități finalizate în 2023, la 60.787

în 2024, iar în primele trei trimestre din 2025 doar 40.322 de unități. Chiar și în lipsa datelor finale pentru trimestrul al patrulea, este evident că deficitul de ofertă nu a fost recuperat. Aceeași dinamică se reflectă și în volumul autorizațiilor de construire. Dacă în 2022 au fost autorizați la nivel național aproximativ 11,38 milioane mp utili, în 2023 și 2024 volumul a scăzut la circa 8,7 milioane mp anual. Bucureștiul ilustrează cel mai bine această contracție: de la două milioane mp autorizați în 2022, la sub un milion mp în 2023 și 2024. Tendențe similare se observă în Cluj-Napoca și Timișoara, în timp ce Iași și Brașov prezintă o dinamică ușor diferită. În anul 2026, presiunea asupra pieței va veni din două direcții majore. Pe de o parte, proiectele noi cu poziționare slabă sau calitate discutabilă vor intra în competiție directă cu fondul locativ existent, aflat la a doua vânzare. Pe de altă parte, cumpărătorii se vor confrunta cu o ofertă tot mai limitată, ceea ce va reduce marja de negociere și va menține presiunea pe prețuri. Pentru compania pe care am fondat-o în urmă cu 15 ani, 2025 a fost un an favorabil. Incertitudinea din piață i-a determinat pe dezvoltatori să caute parteneri de vânzare cu procese clare, predictibile și eficiente. Rezultatul a fost o creștere semnificativă a performanței față de anul precedent, nu doar din perspectiva cifrelor, ci mai ales a calității relației cu clienții și partenerii. Piața a început să penalizeze improvizația și să recompenseze profesionalismul. În 2026, obiectivul The Concept este creșterea controlată a activității în sectorul rezidențial, printr-un volum mai mare de tranzacții și prin colaborarea cu proiecte gândite pentru locuire pe termen lung. La nivel de rezultate, vizăm o cifră de afaceri de aproximativ 5 milioane de euro, o creștere cu 50% a numărului de clienți deserviți și depășirea pragului de 500 de milioane de euro Available Portfolio Under Management. Lucrăm cu dezvoltatori care înțeleg că succesul unui proiect nu este dat doar de vânzarea unităților, ci de calitatea locuirii și de comunitatea care se formează ulterior. Proiectele coerente, bine gândite din această perspectivă, se tranzacționează mai eficient și își păstrează valoarea în timp. Educația cumpărătorilor rămâne un instrument operațional. Un client informat ia decizii mai rapide, mai asumate și contribuie la stabilitatea proiectelor pe termen mediu".



**Claudia Negru, CEO The List Estates:** "În 2025 am observat o schimbare clară de preferință în rândul cumpărătorilor, care se îndreaptă tot mai mult către proiecte rezidențiale boutique, cu un număr limitat de unități, regim mic de înălțime și accent pe intimitate, eficiență energetică și calitatea construcției. Cererea există, însă este mai selectivă și mai atentă, comparativ cu anii anteriori. După aplicarea cotei de TVA de 21%, interesul s-a temperat vizibil, iar o parte dintre cumpărători se află într-o fază de așteptare, sperând la

eventuale ajustări de preț. Din perspectiva noastră, nu există premise reale pentru scăderi generalizate, ci doar corecții punctuale, acolo unde dezvoltatorii doresc să își reducă stocurile sau să își optimizeze cash-flow-ul. Pentru 2026 estimăm presiuni de creștere asupra prețurilor, generate de majorarea costurilor de construcție, a manoperei, de noile taxe, dar și de scumpirea terenurilor bine poziționate. În acest context, proiectele care oferă dotări premium, eficiență energetică ridicată și un concept bine definit vor rămâne competitive și vor absorbi cererea existentă. Credem că 2026 va fi un an de maturizare a pieței rezidențiale, nu unul de blocaj. Tranzacțiile vor continua, însă într-un ritm mai temperat, cu un accent mult mai mare pe calitatea produsului imobiliar. Cumpărătorii sunt deja mult mai atenți la materiale, la eficiența energetică, la costurile de întreținere și la reputația dezvoltatorului. Contextul economic și geopolitic va determina o scădere a tranzacțiilor la nivel de volum, raportat la 2025, însă nu anticipăm ajustări semnificative de preț. Mai degrabă, vom vedea o re poziționare a cererii către proprietăți care justifică investiția pe termen lung - locuințe bine construite, sustenabile și corect poziționate. Pentru The List Estates, 2025 a fost un an de expansiune controlată. Ne-am extins echipa și portofoliul de clienți, iar acest lucru s-a reflectat într-o creștere de peste 80% a valorii proprietăților tranzacționate, până la 11,5 milioane de euro. Pentru o agenție boutique, această evoluție confirmă validarea strategiei noastre. Principalele provocări pentru 2026 țin de contextul economic și de schimbarea comportamentului cumpărătorilor, însă vedem și oportunități importante. Clienții caută tot mai mult consultanță reală, nu doar intermediere. Pentru noi, obiectivul rămâne acela de a oferi nu doar o tranzacție, ci o relație pe termen lung, bazată pe încredere, respect și transparență. În 2026, obiectivele noastre vizează extinderea echipei și atragerea de noi proiecte rezidențiale în exclusivitate. Ne pregătim deja pentru lansarea a trei proiecte noi - unul în București și două în Tunari și Voluntari. Ne dorim să menținem standardul ridicat al serviciilor, să facilităm o relație corectă și echilibrată între vânzători și cumpărători și să contribuim activ la profesionalizarea pieței. Creșterea valorii tranzacțiilor este un obiectiv, dar la fel de important este ca în portofoliul nostru să rămână doar proiecte care își dovedesc sustenabilitatea și succesul în piață".



**Andrei Botiș, președinte RoGBC:** "În 2025 am remarcat o creștere constantă a cererii pentru locuințe certificate Green Homes, confirmând transformarea acestui segment dintr-o nișă în mainstream. Deși nu avem o statistică finală referitoare la numărul de tranzacții pentru 2025, semnalele primite de la dezvoltatori scot în evidență faptul că aceste locuințe se vând



# HILTI

TE 3000-22

## DESTINAT DEMOLĂRILOR

Demolator pe acumulatori

### Demolator pe acumulatori TE 3000-22

Puternic și pe acumulatori, acest demolator este destinat aplicațiilor grele de spart și demolat beton. Având o energie de impact ridicată, acest demolator este dotat cu două mănere laterale pentru o manevrabilitate optimă. Unealtă din platforma Nuron, are două compartimente pentru acumulatori, cu protecție la cădere. Este dotat cu mandrină nouă pentru schimbarea rapidă a dălții și cu sistem de vibrații reduse, pentru confort sporit și protejarea utilizatorului.



Mai multe detalii aici

mai rapid și își păstrează mai bine valoarea de piață. Până în prezent am certificat peste 25.000 de locuințe Green Homes, în valoare de peste 7 miliarde euro, majoritatea în orașe precum București, Cluj-Napoca, Oradea, Timișoara și Constanța. Trendul pentru 2026-2028 va fi accelerat de trei factori majori: implementarea deplină a EU Taxonomy și CSRD, care impun băncilor să raporteze performanța de sustenabilitate a portofoliilor lor imobiliare. Noi înșine oferim servicii de verificare independentă EU Taxonomy pentru bănci și instituții financiare, extinderea programelor de creditare verde cu condiții preferențiale de la 10 bănci partenere și creșterea constantă a costurilor energetice, care face ca optimizarea energetică să devină un argument economic major pentru cumpărători. În prezent, observăm o polarizare clară a pieței: dezvoltatorii care investesc în certificări de sustenabilitate reușesc să mențină prețuri premium și viteze bune de vânzare, în timp ce proiectele necertificate se confruntă cu presiuni crescânde pe prețuri. Un fenomen important este că locuințele certificate Green Homes își mențin mai bine valoarea la revânzare - am văzut diferențe de până la 10-15% în prețul de tranzacționare comparativ cu locuințe similare necertificate. Pentru 2026, ne așteptăm ca această diferență să crească, pe măsură ce cumpărătorii devin mai educați privind costurile reale de operare și băncile oferă condiții mai atractive pentru finanțarea acestor achiziții. În 2026, RoGBC împlinește 18 ani de activitate, iar de-a lungul acestei perioade ne-am consolidat rolul de hub al sustenabilității în construcții, conectând dezvoltatori, furnizori de soluții verzi, bănci și autorități publice. În prezent, activitățile noastre majore includ certificări și verificări independente, cum este Green Homes pentru sectorul rezidențial - cu prezență în 17 țări - demonstrând că este un sistem internațional robust, recunoscut și aplicat la scară globală. De asemenea, asigurăm verificare independentă EU Taxonomy pentru toate tipurile de clădiri - serviciu esențial pentru bănci, asigurători și fonduri de investiții în contextul raportării CSRD, iar ECO-Builder este certificarea acordată companiilor de construcții care demonstrează practici sustenabile în execuție. Aceasta este esențială, deoarece execuția corectă a lucrărilor este la fel de importantă ca proiectarea. Un aspect pe care îl considerăm esențial este integritatea și credibilitatea procesului de certificare. De-a lungul anilor, am refuzat certificarea pentru dezvoltatori cu antecedente problematice - fie că este vorba de execuție neglijentă, care lasă zone ale fațadei neizolate sau izolate defectuoase, afectând grav locuitorii prin condens și punți termice, fie că este vorba de agresiuni împotriva mediului, inclusiv tăieri ilegale de păduri pentru a face loc construcțiilor. Certificarea Green Homes nu este doar o etichetă de marketing, ci este o garanție de calitate și responsabilitate. Când cunoaștem din piață că un dezvoltator are un istoric problematic, fie în ceea ce privește calitatea execuției, fie în ceea ce privește respectul față de mediu, răspundem negativ intenției de certificare. Acest lucru poate părea sever, dar credibilitatea sistemului de certificare depinde de consecvența și integritatea cu care aplicăm standardele. Cumpărătorii care aleg o locuință certificată Green Homes trebuie să aibă certitudinea absolută că investesc într-un produs de calitate superioară, executat de dezvoltatori responsabili. În ceea ce privește comunitatea furnizorilor de soluții verzi, am

creat un ecosistem care reunește furnizori de materiale de construcții sustenabile, producători de echipamente eficiente, consultanți de specialitate și dezvoltatori imobiliari responsabili. Această comunitate facilitează schimbul de bune practici și accelerează adoptarea soluțiilor inovatoare. Referitor la advocacy și colaborare instituțională, cooperăm activ cu autoritățile pentru îmbunătățirea cadrului legislativ privind construcțiile sustenabile și economia circulară. Experiența noastră tehnică contribuie la dezvoltarea de politici publice informate și realiste pentru sectorul construcțiilor. De asemenea, în cadrul programului de training Green Building Professional dezvoltăm specialiști certificați care pot implementa și verifica standardele de construcție sustenabilă".



**Andrei Ologeanu și Dragoș Panfir, fondatori AOV:**

"În prezent, biroul nostru lucrează în principal pe proiecte rezidențiale, atât pentru clienți privați, cât și pentru dezvoltatori. Avem în derulare, astfel, mai multe locuințe individuale unifamiliale, aflate în diverse etape, de la concept și studii de amplasament până la faza de proiect tehnic și detalii de execuție. De asemenea, proiectăm ansambluri rezidențiale mici și medii (între 10 și 30 de unități locative), dezvoltate în principal în zona periurbană a Bucureștiului, unde cererea rămâne ridicată. La acestea se adaugă proiecte de locuințe colective (blocuri P+2E - P+4E), unde lucrăm integrat pe arhitectură, structură și instalații, cu accent pe respectarea standardelor nZEB. O parte dintre proiecte sunt în faza de autorizare, cu termene de execuție estimate începând cu trimestrul al II-lea al anului 2026, iar altele se află deja în șantier, cu finalizări programate pentru 2026-2027. Pentru majoritatea, suntem implicați și în faza de asistență tehnică pe parcursul execuției. În 2025, activitatea biroului a continuat trendul de creștere moderată început în ultimii ani. Ne-am concentrat pe creșterea ponderii proiectelor nZEB, aproape exclusiv rezidențiale, unde avem cea mai mare experiență. În plus, urmărim colaborări mai strânse cu dezvoltatori care își asumă proiecte de calitate, nu doar optimizate la cost. Din punct de vedere economic, 2025 a însemnat o cifră de afaceri în creștere față de anul anterior și o profitabilitate menținută la un nivel sănătos, în contextul ajustărilor de preț și al costurilor de operare mai mari. Echipa noastră a rămas stabilă numeric, cu un nucleu de arhitecți și ingineri, la care se adaugă colaboratori pe specialități (structură, instalații, verificatori, consultanți energetici). Pentru 2026 estimăm o menținere sau o creștere ușoară a volumului de lucru, cu o pondere mai mare a proiectelor pentru dezvoltatori și o selecție mai atentă a proiectelor individuale, astfel încât să ne concentrăm pe calitate și pe implementarea corectă în șantier. Privim 2026 cu prudență, dar și cu un anumit optimism.

Contextul economic și fiscal rămâne provocator, însă nevoia de locuire de calitate este în continuare prezentă, mai ales în segmentul rezidențial. Tensiunile geopolitice și volatilitatea piețelor pot influența prețurile materialelor și ritmul investițiilor, dar proiectele bine pregătite, cu finanțare solidă și concept clar merg mai departe chiar și în contexte dificile. Estimăm o menținere a cererii pentru locuințe eficiente energetic, o selecție mai strictă a proiectelor și o creștere a importanței celor în care arhitectura, tehnologia și sustenabilitatea sunt integrate coerent. Pentru 2026, la nivel de birou, ne-am propus să consolidăm zona de proiectare integrată (arhitectură - structură - instalații), cu accent pe proiecte nZEB și soluții eficiente energetic, să dezvoltăm colaborările cu dezvoltatori rezidențiali care își doresc ansambluri coerente și să investim în digitalizare și instrumente de lucru, precum BIM, simulări energetice și coordonare online de șantier. Obiectivul nostru rămâne același: să livrăm proiecte rezidențiale bine desenate, corect detaliate și adaptate contextului actual de eficiență energetică, astfel încât beneficiarii să simtă, în timp, că au făcut o investiție solidă, nu doar o achiziție de moment".



**Arh. Victor Mihăilescu, General Manager al biroului Archdesign:** "În 2024-2025 am demarat mai multe ansambluri rezidențiale mixte, care au ajuns deja în faze avansate de execuție sau sunt chiar finalizate. Printre cele mai importante se numără ERA Hexagon Roots, Citius, Vitacom Uptown sau Liberty Residential, situate în Cluj-Napoca. Mai avem proiecte rezidențiale în studiu și în Craiova și București. Dintre cele menționate, ERA Hexagon și Citius vor fi dezvoltate în mai multe etape, urmând să genereze zone de locuire ample, cu servicii de proximitate aferente - creșă, grădiniță, servicii medicale, sportive și comerciale - precum și conexiuni cu artere de circulație majore. La nivel de business, în 2025 am avut o evoluție similară cu cea a anilor anteriori, păstrând atât cifra de afaceri, cât și numărul de angajați. 2026 se anunță însă un an atipic, cu mai puțină predictibilitate și mai multe provocări. Sper ca experiența celor 23 de ani de activitate să ne ajute să trecem cu bine peste acestea și să ne păstrăm poziția pe piața proiectării din România. Vom încerca să ne facem treaba la fel de profesionist ca și până acum și să oferim clienților tot suportul necesar pentru implementarea proiectelor. Nu cred că putem influența nici mediul economic, nici situația geopolitică, așa că va trebui să ne adaptăm la ele cât mai eficient. Ceea ce încercăm să le însuflăm clienților este să demareze procesul de proiectare și autorizare indiferent de situația din piață, pentru că riscul financiar este redus în această etapă, comparativ cu riscul de a prinde o piață favorabilă fără un proiect autorizat, gata de

execuție. Încă din 2025 am început să utilizăm inteligența artificială în mod curent, încercând să implementăm protocoale de lucru bine definite. Este clar că IA va face parte din meseria noastră de acum înainte, iar adoptarea ei trebuie să fie rapidă, fără a pierde însă calitatea și controlul. După 23 de ani de activitate, consider că dezvoltarea nu mai trebuie să fie una cantitativă, ci una orientată spre adaptarea la noile cerințe ale industriei".



**Arh. George Cristescu, fondatorul Deco Architects:**

"Într-un context în care piața din București rămâne dominată de dezvoltările rezidențiale și în acest an, biroul nostru lucrează în prezent la un ansamblu mixed-use - Queens District, amplasat pe Bulevardul Pipera, care cuprinde o clădire de birouri și trei imobile rezidențiale cu spații comerciale la parter, precum și la două ansambluri rezidențiale 2S+P+10E, situate în zona Fabrica de Glucoză, în nordul Capitalei. Cele trei dezvoltări rezidențiale însumează peste 170.000 mp. Demararea lucrărilor este programată pentru 2026, cu durate de execuție estimate între 24 și 36 de luni. În 2025, activitatea companiei noastre s-a menținut la un nivel apropiat de cel din 2024, cu un volum de lucru comparabil, dominat în principal de proiecte rezidențiale. Pentru 2026 anticipăm o dinamică similară. Spre finalul acestui an și pe parcursul lui 2027 ar putea interveni o ușoară reducere a volumului de activitate, însă fără un impact semnificativ. Ca tendințe pe piața rezidențială, asistăm la un progres semnificativ în ceea ce privește calitatea solicitată și livrată în proiectele rezidențiale, în ultimii ani. Aproape toate vor respecta cerințe ridicate privind consumul de energie, cu certificări verzi RoGBC și standarde nZEB începând cu 2026. De asemenea, se pune un accent tot mai mare pe designul interior al lobby-urilor, al apartamentelor și, în general, al tuturor spațiilor proiectate. Aproape niciun complex nu mai este realizat fără un specialist în amenajare peisajeră, cu atenție dedicată spațiilor verzi și grădinilor. Materialele utilizate sunt, în majoritate, de calitate europeană, aducând valoare adăugată pentru cumpărătorii de locuințe. Activitatea biroului nostru este concentrată în proporție de aproximativ 90% pe proiectarea de locuințe colective și semicolective, reflectând profilul clienților - dezvoltatori de mari dimensiuni care construiesc în zone urbane cu potențial ridicat, în special în nordul Bucureștiului. În acest context, se observă o ușoară creștere a cerințelor privind suprafețele minime ale apartamentelor, precum și o pondere mai mare a cererii pentru unități cu dimensiuni extinse. Totodată, majorarea bugetelor de construire a fost însoțită de un nivel mai ridicat de exigență din partea cumpărătorilor. În continuare, în funcție de evoluția contextului geopolitic regional, ne vom ajusta activitatea și structura internă, fiind pregătiți

să răspundem noilor provocări și schimbări. Principala miză rămâne menținerea unui standard ridicat de calitate a proiectelor, în condițiile în care cerințele clienților devin tot mai complexe și mai specifice, generând nevoia unor resurse suplimentare. Implementarea lucrului în sistem BIM a facilitat semnificativ interacțiunea cu beneficiarii, accelerând totodată ritmul solicitărilor de optimizare și de modificare a temei. Provocarea constă în integrarea acestora în termene adecvate, cu impact direct asupra eficientizării proceselor de construcție și reducerii neconcordanțelor din execuție. În același timp, urmărim cu interes dezvoltarea componentei AI, care ar putea deveni un instrument valoros în anii următori. În acest moment ne dorim să consolidăm echipa, pentru a face față nivelului ridicat de calitate solicitat de clienți în procesul de proiectare. Vrem să ne specializăm tot mai mult pe domeniile în care am devenit performanți, în special în proiectare și coordonare. Obiectivul este să păstrăm calitatea serviciilor cu care ne-am obișnuit clienții și să creștem organic, fără a compromite calitatea actului de proiectare".



**Prof. dr. arh. Șerban Țigănaș, președintele biroului Dico și Țigănaș:**

"Deși echipa noastră nu se ocupă în această perioadă cu proiectele rezidențiale și am motivat de mai multe ori această decizie, care nu este, bineînțeles, definitivă, pot sublinia câteva tendințe pe care le observ în domeniu. Dezvoltatorii imobiliari, entități private motivate serios de profitabilitatea proiectelor, nu onorează suficient, în general, munca arhitecților și a inginerilor care proiectează, pentru a obține proiecte foarte bune, făcând economii drastice la toate capitolele, inclusiv la investiția în gândire. Avem experiențe în alte domenii decât rezidențialul, unde piața de proiectare din România este mai bună decât pentru locuințe. Toate acestea, în condițiile în care biroul nostru a proiectat în timp câteva mii bune de locuințe de toate categoriile, pentru dezvoltatori, pentru clienți persoane fizice și sociale, pentru guvern. În ansamblu, aș spune că tendințele arhitecturale sunt relativ stabile, nu au apărut direcții noi evidente, puternice, semnificative în construcția de locuințe colective sau familiale. Cred că nu vor apărea nici investiții publice remarcabile în domeniul locuințelor sociale, care e extrem de deficitar în România, din motive de strategii sociale și politici bugetare. La ora la care scriu, bugetul țării nu s-a conturat încă, deci și această idee se va putea verifica doar mai târziu. Arhitectura clădirilor de locuințe aduce imagini destul de seci, terne, fără subtilitate și inovație în ceea ce privește partiționarea apartamentelor, soluțiile de finisare interioară sau exterioară sau echipamentele și instalațiile. Obiectivele sunt aceleași, conturate în ultimii ani. Densități cât mai mari, care au drept consecință spații exterioare

aferente cât mai mici; parcări în subteran, tocmai pentru a economisi terenul impus ca minimă suprafață verde; parturi de apartamente fără bucătării în spații dedicate, cu economie la uși și circulații, cât mai comandate pentru a maximiza aria utilă care se vinde; câteva artificii de fațadă, cum ar fi folosirea sticlei pentru parafeți, care pare foarte luxoasă dar nu aduce beneficii reale utilizatorilor, sau placaje cu cărămidă, piatră, ceramică, bond sau chiar lemn, care încearcă să dea o anumită sugestie de sofisticare imaginilor exterioare ale clădirilor, dar nu sunt beneficii reale ale calității locuirii, ținând doar de aspectul ambalajului în care se împachetează produsul vandabil, nici acesta foarte subtil. Designul interior va fi lăsat cât mai mult în seama clienților, cu cei la care vor apela aceștia după achiziția proprietății. Am întâlnit și proiecte mai speciale, care încearcă ceva, inovează sau preiau soluții mai avansate, poate din alte țări, dar sunt atât de puține încât nu contează la caracterizarea pieței. Citeva care privește dinafară producția de locuințe colective realizate de dezvoltatori ar putea crede, la limită, că toți au apelat la același arhitect, care nu e cel mai bun, din păcate. De obicei un proiect se configurează după reglementările urbanistice aferente terenului pe care se intenționează dezvoltarea. Am întâlnit dezvoltatori foarte ambițioși care au început să studieze cu mai mare atenție diferite tehnologii și soluții avansate, aplicate în alte țări și să încerce să aplice astfel de lecții în România. Nu aceștia sunt cei care reprezintă majoritățile covârșitoare ale pieței. Cred că putem vorbi de o ascuțire a concurenței și o scădere a apetitului de cumpărare, care trebuie compensate prin soluții mai atractive și marketing mai bun".



**Andrei Lefter, Managing Partner DRS-Architects:**

"În acest moment avem mai multe proiecte rezidențiale în lucru, în București și în afara lui, aflate în faze diferite. În Capitală lucrăm la mai multe proiecte rezidențiale, cu o suprafață totală de peste 50.000 mp, în Sectorul 6. De asemenea, avem în dezvoltare un cartier de locuințe unifamiliale în vecinătatea Bucureștiului, unde logica de proiectare ține mult de calitatea vieții, relația cu exteriorul și coerența de ansamblu. În afara Capitalei, derulăm un proiect complex de revitalizare urbană la Sfântu Gheorghe, care are o dinamică specifică proiectelor integrate, cu multiple componente. În plus, o direcție clară în portofoliul nostru este reconversia office-rezidențial. Avem mai multe astfel de proiecte în derulare, în diferite stadii, cu o suprafață totală de 60.000 mp, iar aici termenele și ritmul sunt strâns legate de analizele tehnice, de fezabilitatea conversiei și de integrarea soluțiilor care fac tranziția funcțională credibilă și eficientă. În 2025 activitatea biroului a crescut

semnificativ. Am înregistrat o majorare de aproximativ 40% față de 2024, până la 1,4 milioane de euro, și aproape am dublat numărul de angajați. Aceste evoluții vin dintr-un volum mai mare de lucru, dar și dintr-o cerere mai consistentă pentru proiecte care presupun coordonare tehnică, ritm și livrabile standardizate. Pentru 2026 estimarea noastră este de creștere susținută, cu depășirea pragului de două milioane de euro cifră de afaceri. Chiar dacă piața, în ansamblul său, poate fi citită ca fiind mai prudentă sau în ușoară contracție, proiectele de dimensiuni mari au cicluri de derulare mai lungi, iar pentru noi 2026 este un an cu încărcare reală și predictibilitate operațională. În ceea ce privește cererea, în ultimii doi ani, a devenit mai activă și mai diversă. Vedem proiecte de toate dimensiunile și pe toate bugetele, iar piața s-a «dezghețat» față de perioadele anterioare. Există o orientare mai vizibilă către proiecte boutique, dar nu exclusiv. În paralel se dezvoltă și proiecte mari, cu abordare complexă, în care accentul se mută de la simpla livrare de unități locative către definirea unui stil de viață: natură, relaxare, spații ample, zone comune coerente, o experiență de locuire gândită pe termen lung. Localizarea urmează această tipologie mixtă. O parte dintre beneficiari rămân ancorați în oraș, prin natura vieții active și a dependenței de infrastructură, în timp ce alții migrează spre periferie pentru liniște și spațiu. Indiferent de această alegere, pentru noi calitatea vieții beneficiarilor finali rămâne un criteriu central în proiectele rezidențiale DRS-Architects. Pentru 2026 obiectivul nostru este dublu: pe de o parte, eficientizarea operațională, pe de altă parte, păstrarea ADN-ului de birou inovator, creativ și, în același timp, tehnic și riguros. Avem în vedere implementarea unor tool-uri AI care să ne ajute pe zona de automatizări, cu mențiunea clară că tehnologia ne ajută doar acolo unde reduce munca repetitivă. Deciziile de proiectare rămân decizii de arhitectură. Ne interesează proiectele care se anunță pentru 2026 și care sunt creative și relevante, înscrindându-se în linia noastră de diversificare a portofoliului".



**Cristina Căpitanu, CEO Lemon Interior Design:** "În acest moment, lucrăm la mai multe proiecte rezidențiale aflate în etape diferite de dezvoltare, de la faze de concept până la implementare și livrare, atât în România, cât și pe piețe internaționale. Activitatea noastră se desfășoară în contexte diverse, iar fiecare proiect vine cu particularități diferite din punct de vedere tehnic, logistic și de reglementare, ceea ce influențează în mod direct atât ritmul și termenele de execuție, cât și limitările și oportunitățile. Designul interior, așa cum îl înțelegem noi, este o coregrafie în care componenta de design se sincronizează cu realitatea din teren. În proiectele internaționale, această

coregrafie devine și mai dinamică, ne adaptăm permanent la condițiile locale și la specificul fiecărei piețe pentru a asigura coerență, calitate și o implementare corectă a conceptelor propuse. De aceea, termenele și calendarele diferă de la un proiect la altul și sunt ajustate continuu. Ceea ce rămâne constant este controlul: rigoare în etape, decizii asumate și o implementare care respectă conceptul în profunzime, nu doar în imagine. Pentru Lemon, diversitatea acestor contexte este un avantaj real. Lucrând pe piețe diferite, ne rafinăm limbajul de expresie a conceptelor de design interior, ne extindem referințele și învățăm să construim soluții cu adevărat potrivite, nu replici standard. Fiecare proiect este tratat individual, cu un calendar construit pe realitatea locului și cu o atenție foarte mare pentru detaliu, proporție, calitate și coerență. Anul 2025 a fost pentru noi unul de disciplină și consolidare internă. A fost un context marcat de volatilitate ridicată, atât din perspectivă fiscală, cât și economică și geopolitică, cu un nivel scăzut de predictibilitate în piață. În acest context, am ales să ne concentrăm pe un management riguros al proiectelor și pe decizii rapide, calibrate constant. În astfel de ani, nu câștigă cei care accelerează haotic, ci cei care își mențin standardele și își gestionează inteligent energia și resursele. Chiar și în aceste condiții, am avut o evoluție pozitivă. Am livrat proiecte complexe, atât în zona rezidențială, cât și în segmentul comercial, și am demarat execuția unuia dintre cele mai importante proiecte din zona de office din România. Am continuat să ne extindem echipa, dar creșterea nu a fost un obiectiv în sine, ci consecința unui mod de lucru: structură în organizare, rigoare în proiect management, claritate în decizii și consistență în calitatea livrării. Pentru 2026, estimările noastre vizează o creștere mai echilibrată și sustenabilă. Ne propunem să continuăm extinderea echipei prin atragerea de talente, păstrând în același timp atenția pe formarea tinerilor specialiști și pe dezvoltarea competențelor interne. Din punct de vedere al businessului, ne concentrăm pe proiecte cu grad ridicat de complexitate, pe consolidarea poziției Lemon în segmentul de design interior integrat și pe menținerea unei profitabilități sănătoase, adaptate contextului de piață. Pentru noi, succesul rămâne același: spații care funcționează impecabil, arată impecabil și rezistă în timp, cu o structură de business la fel de solidă ca designul".



**Arh. Bogdan Alexandru Pintilie, fondatorul Pintilie+Partners Architecture & Engineering (PPAE):** "Suntem în curs de finalizare a proiectului tehnic pentru un ansamblu de două blocuri 2S+P+10E la Galați, pe bulevardul Siderurgistilor, cu 245 de apartamente și un spațiu comercial într-un corp de clădire

separată. Autorizația de construire este iminentă, iar finalizarea execuției este estimată pentru jumătatea anului 2028. Drumul Taberei Residence 3, situat pe Valea Largă, se pregătește de execuție. Acest ansamblu va avea două blocuri cu un total de 260 de apartamente și un parter comercial spre bulevard, cu finalizare estimată tot pentru jumătatea lui 2028. În centrul orașului, pe strada Icoanei, proiectăm un boutique rezidențial pentru PPI, cu doar șapte apartamente, desfășurat pe Sp+P+2E+E3 retras. Proiectul se află în raza de avizare a unor clădiri monument, iar serviciul de patrimoniu a impus păstrarea fațadei unei clădiri din 1900 existentă pe teren. Procesul de autorizare este aproape finalizat. Din punct de vedere al businessului, 2025 a fost un an contradictoriu pentru PPAAE. Pe de o parte, rezultatele financiare au fost bune, judecate conform așteptărilor noastre, cifra de afaceri crescând cu 20%, iar profitabilitatea revenind la un nivel sănătos de 16%. Numărul de angajați a scăzut ușor, însă productivitatea a crescut. O parte din merit revine implementării software-ului PPAAE de management de proiect, care le permite colegilor să urmărească ușor timpii alocați pentru fiecare proiect și să-și ajusteze efortul în consecință. Pe de altă parte, rezultatele din 2025 se bazează, în cea mai mare parte, pe contractele semnate în 2024. După măsurile fiscale adoptate la jumătatea anului trecut, apetitul pentru investiții al clienților noștri a scăzut considerabil. Pentru a compensa acest lucru, ne-am orientat mai mult decât până acum către piața proiectelor publice, promovând colaborări cu firme mari de execuție. Această abordare nu a dat încă roade, deoarece este nevoie de timp între participarea la procedurile de achiziție pentru proiectare și execuție și momentul atribuirii acestora. În acest context, pentru PPAAE, 2026 se arată a fi un an cu provocări serioase, iar ținta noastră rămâne menținerea nivelului profitului. Ne propunem dezvoltarea relațiilor cu constructorii medii și mari și participarea împreună la proceduri de achiziție publică, o comunicare mai bună a capacităților tehnice substanțiale către cei interesați, reorganizarea internă pentru eficientizare, testarea modurilor în care inteligența artificială poate sprijini activitatea de proiectare și implementarea celor cu rezultate bune, precum și extinderea portofoliului de furnizori".



**Arh. Răzvan Bârsan, fondatorul Răzvan Bârsan + Partners (RB+P):** "În prezent, avem în lucru mai multe proiecte rezidențiale de scară medie și mare, aflate în diferite etape de implementare, de la autorizare și proiectare tehnică până la execuție. Portofoliul include dezvoltări low-density în zona periurbană a Bucureștiului, precum Bellemonde Residence, Bellemonde Privée și Maha Residence, alături de proiecte rezidențiale colective în execuție, cum este

H Pipera Lake. În context urban central, Quartier Ferdinand este în șantier și are pre-certificări nZEB și ZEB. Privind spre perioada următoare, anul 2026 va marca continuarea unor concepte rezidențiale inițiate în 2025, inclusiv Laguna Sevilla, proiect dezvoltat în linie conceptuală cu Laguna București, care propune un mix de funcțiuni rezidențiale, hoteliere și comerciale, organizate în jurul unui nucleu central de agrement, cu piscină de mari dimensiuni și plaje private. Sustenabilitatea nu mai este o opțiune, ci o condiție de bază. Proiectele actuale integrează tot mai des strategii pasive, sisteme eficiente energetice și soluții care reduc consumul pe termen lung. În acest sens, Quartier Ferdinand, pre-certificat ZEB și Green Homes nZEB, este un exemplu relevant pentru modul în care cerințele energetice influențează arhitectura încă din faza de concept. O altă direcție importantă este accentul pus pe comunitate și pe mixul funcțional. Ansamblurile rezidențiale includ tot mai frecvent spații verzi, facilități de proximitate și zone comune care susțin viața de zi cu zi. În paralel, compartimentările devin mai flexibile, iar materialele utilizate sunt alese pentru durabilitate și ușurință în întreținere. Aceste tendințe mută accentul de pe imagine pe performanță și pe capacitatea proiectului de a funcționa bine în timp. La nivel de business, anul 2025 a fost unul intens, marcat de avansarea în șantier a mai multor proiecte începute anterior, dar și de lansarea unor dezvoltări noi. Activitatea biroului a fost concentrată pe livrarea proiectelor aflate în execuție, coordonarea tehnică și gestionarea unor procese complexe de autorizare. Pentru 2026, estimăm

o continuare a acestei direcții, cu accent pe proiecte mature, bine fundamentate economic și tehnic. Ne așteptăm la un ritm mai atent de dezvoltare, cu mai puține proiecte speculative și mai multe investiții asumate pe termen lung. La nivel de companie, obiectivul este consolidarea echipei și extinderea colaborărilor interdisciplinare, inclusiv în zona de arhitectură digitală și metaverse. Pentru 2026, obiectivul principal este consolidarea poziției biroului în zona proiectelor complexe, rezidențiale și de reconversie, precum și continuarea implicării în proiecte de infrastructură și arhitectură publică. Un domeniu în creștere este divizia de arhitectură digitală și metaverse, unde oferim clienților instrumente precum digital twins și medii virtuale utilizate pentru vânzare, marketing și luarea deciziilor înainte de construcție. Aceste soluții sunt deja folosite în proiecte de real estate și contribuie la eficiență și claritatea procesului de decizie".

**Arh. Mihai Chiriac, co-fondatorul Omini Concept:**

"Omini Concept dezvoltă în prezent mai multe proiecte de locuințe individuale cu arhitectură modernă, minimalistă, caracterizate printr-o atenție ridicată la detalii, funcționalitate și coerență estetică. Portofoliul actual include proiecte aflate în diverse stadii - concept, autorizare și execuție pe șantier - iar echipa este implicată activ pe întreaga durată a procesului, de la proiectare până la implementare. Biroul oferă servicii integrate de arhitectură și design interior, asigurând soluții complete, personalizate și coerente, astfel încât beneficiarii să primească proiecte «la cheie», optimizate atât estetic, cât și funcțional.



Observăm o creștere semnificativă a interesului pentru sustenabilitate, însă nu doar la nivel conceptual, ci mai ales ca sustenabilitate funcțională, orientată către reducerea consumului energetic, optimizarea costurilor și creșterea confortului pe termen lung. Proiectele rezidențiale actuale integrează soluții pentru eficiență energetică și performanță termică, materiale durabile și sisteme constructive moderne, compartimentări flexibile și spații optimizate, design interior minimalist, cald și funcțional, o relație mai bună între interior și exterior, cu accent pe lumină naturală și spații verzi. În cadrul Omini Concept, aceste tendințe sunt adaptate fiecărui beneficiar, punând accent pe experiența utilizatorului, confort și valoare pe termen lung. Pentru compania noastră, anul 2025 a reprezentat o perioadă de creștere susținută, marcată de un volum tot mai mare de solicitări și de extinderea echipei. De asemenea, biroul s-a mutat într-un spațiu mai amplu, adaptat ritmului de dezvoltare și ambițiilor pe termen mediu și lung. Pentru 2026, obiectivul principal este consolidarea echipei, optimizarea fluxurilor de lucru și

**Când nu ai nimic,  
nu-ți dorești nimic.**

**Redirecționează  
20% din impozitul pe profit  
și ajută-ne să le construim o casă!**



selectarea atentă a proiectelor și clienților, astfel încât să menținem un standard ridicat de calitate, eficiență și consistență în livrarea proiectelor. În contextul economic și fiscal complex, dar și al incertitudinilor geopolitice regionale, Omini Concept își propune să rămână orientat către calitate, oameni și design responsabil. Ne dorim să continuăm să livrăm proiecte bine gândite și durabile, să rămânem flexibili și adaptați nevoilor clienților să menținem un standard ridicat de execuție și coerență estetică. Filosofia noastră rămâne centrată pe utilizator, experiență și valoare reală pe termen lung. Dorim să continuăm să oferim proiecte premium, coerente, funcționale și orientate către oameni, păstrând identitatea minimalist-modernă a studioului".



**Cosmin Vilcu, director general al Conlan:** "Anul 2025 a adus o temperare a ritmului de dezvoltare a segmentului rezidențial, în special în zona proiectelor speculative. Contextul economic prudent, costurile de finanțare încă ridicate și incertitudinile geopolitice au determinat investitorii să adopte o abordare mai selectivă. Totuși, proiectele bine poziționate, cu finanțare solidă și concepte sustenabile, au continuat să avanseze. Pentru 2026, estimăm o revenire graduală a pieței, însă într-un cadru mai profesionist și mai riguros din punct de vedere financiar. Accentul se va muta tot mai mult pe eficiența energetică, integrarea în infrastructura urbană și calitatea execuției. Nevoia structurală de locuințe moderne în România rămâne ridicată, ceea ce susține o perspectivă favorabilă pe termen mediu și lung. În 2025, costurile materialelor de construcții s-au stabilizat comparativ cu anii anteriori, însă presiunea s-a mutat în zona forței de muncă, unde creșterile salariale au continuat. În paralel, accesul la finanțare a rămas un factor esențial în dinamica investițiilor. Pentru dezvoltatori, acest context s-a tradus prin marje de profit mai comprimate și o nevoie mai mare de optimizare a proiectelor, atât în faza de proiectare, cât și în execuție. În 2026, se anticipează o ușoară relaxare a condițiilor de finanțare și o stabilitate relativă a prețurilor materialelor, însă presiunea pe costurile cu personalul se va menține. În acest mediu, constructorii care pot oferi predictibilitate, control al costurilor și capacitate solidă de execuție vor avea un avantaj competitiv clar. Modificările legislative și fiscale din ultimii ani au contribuit, de asemenea, la creșterea gradului de incertitudine în piață, afectând în special planificarea pe termen lung a proiectelor rezidențiale. În plus, condițiile de creditare mai stricte au redus temporar accesibilitatea pentru o parte dintre cumpărători, influențând ritmul de vânzare al noilor dezvoltări. Pe termen mediu, piața este așteptată să se adapteze, însă dezvoltarea va deveni mai prudentă, mai etapizată și mai bine fundamentată financiar. În acest

context, în 2025, Conlan Grup a depășit pragul de 140 milioane de lei cifră de afaceri. Rezultatul confirmă capacitatea companiei de a menține un ritm susținut de activitate și de a gestiona proiecte diverse, cu grad ridicat de complexitate. Pentru 2026, estimăm o continuare a trendului de creștere, susținută de un portofoliu echilibrat de lucrări, de consolidarea parteneriatelor existente și de poziționarea companiei pe proiecte cu impact semnificativ în comunitățile locale. Ne propunem, astfel, pentru anul în curs, consolidarea poziției pe segmentul rezidențial de calitate, prin colaborări cu dezvoltatori orientați spre proiecte sustenabile și bine fundamentate. În paralel, urmărim creșterea eficienței operaționale prin digitalizare și optimizarea proceselor de șantier, precum și investiții continue în echipă și formare profesională. Un rol important în strategia de poziționare a companiei îl va avea campania de comunicare «Legacy of Tomorrow», axată pe oameni, proiecte și impactul construcțiilor asupra comunităților. Prin această inițiativă, urmărim să aducem în prim-plan nu doar rezultatele tehnice, ci și dimensiunea umană și responsabilitatea pe termen lung a construcțiilor".



**Dan Panciu, fondatorul Fabrica de Profile (FDP):** "În 2025, segmentul rezidențial a rămas unul important, chiar dacă ritmul de dezvoltare a fost influențat de contextul economic și de prudența dezvoltatorilor și a beneficiarilor finali. S-a observat o orientare mai clară către proiecte bine planificate, cu accent pe calitate, durabilitate și optimizarea costurilor pe termen lung. Cele mai solicitate produse din portofoliul nostru au fost detaliile arhitecturale pentru fațade, în special pentru dezvoltatorii imobiliari care au pus accent pe un design mai sofisticat și, de multe ori, customizat. Soluțiile noastre au răspuns acestei nevoi prin flexibilitate, varietate de modele și posibilitatea de adaptare la cerințele fiecărui proiect. Pentru 2026, premisele de dezvoltare ale sectorului rezidențial rămân legate de cererea pentru locuințe de calitate și de interesul tot mai mare pentru eficiență energetică, funcționalitate și confort. Chiar dacă ritmul unor investiții ar putea fi temperat de factori macroeconomici, vedem oportunități în zona proiectelor rezidențiale cu valoare adăugată ridicată, unde designul, calitatea execuției și soluțiile tehnice bine integrate vor face diferența. Din punct de vedere al businessului, în 2025, compania a înregistrat o creștere solidă a cifrei de afaceri, ajungând la aproximativ 22 milioane de lei, față de 18 milioane de lei în anul anterior. Evoluția a fost susținută de consolidarea relațiilor cu partenerii existenți, atragerea de proiecte noi și eficientizarea activității după relocarea într-o unitate de producție modernă și care și-a dublat capacitatea, care ne-a permis să optimizăm procesele și să creștem capacitatea operațională. Pentru

2026, ne propunem o nouă etapă de dezvoltare, cu o țintă de aproximativ 32 milioane de lei cifră de afaceri. Obiectivul nostru nu vizează doar creșterea volumelor, ci o dezvoltare echilibrată, bazată pe extindere regională, produse cu valoare adăugată și mai mare și îmbunătățirea continuă a eficienței operaționale, astfel încât să menținem un ritm sustenabil chiar și într-un context mai volatil. În continuare, ne concentrăm pe consolidarea și dezvoltarea durabilă a companiei, prin investiții care să crească capacitatea operațională și valoarea adăugată pentru clienți. După relocarea într-o unitate nouă, optimizăm fluxurile interne și integrăm tehnologii care să susțină controlul calității și al costurilor. Extinderea portofoliului prin lansarea de produse noi este un pilon important pentru FDP în acest an. Avem în dezvoltare minimum două colecții noi, inclusiv soluții care integrează iluminatul indirect cu LED în profilele decorative și produse pentru interior dedicate plăcării și accesoriilor pereților. Pe plan comercial, lucrăm la consolidarea poziției pe piața locală și accelerarea extinderii regionale, în special în Europa Centrală și de Est. Pentru FDP, fiecare etapă de dezvoltare a fost despre adaptare și consolidare, iar direcția rămâne aceeași: să creștem sănătos, să livrăm valoare reală clienților și să construim durabil".



**Andrei Sulyok, director general Lindab România:** "Anul 2026 se anunță a fi unul de adaptare și consolidare atât în contextul economic și fiscal dificil, cât și în cel geopolitic regional. Ne așteptăm la o abordare mai prudentă a investițiilor, în special în prima parte a anului, precum și la o presiune crescută asupra costurilor și termenelor de livrare. Pentru Lindab, 2026 marchează și o etapă importantă de transformare, prin schimbarea structurii de acționariat și a modelului operațional local. Această tranziție este gândită să aducă un plus de flexibilitate, eficiență decizională și focus pe rețeaua de distribuție, parteneriate solide, păstrând însă serviciile de calitate cu care ne-am obișnuit clienții. Considerăm că aceste schimbări vor avea un impact pozitiv pe termen mediu și lung atât asupra activității companiei, cât și asupra modului în care răspundem cerințelor pieței. În 2025, segmentul rezidențial a avut o evoluție pozitivă în portofoliul Lindab, remarcându-se în special o creștere de două cifre a vânzărilor pentru sistemele de tablă tip click și tablă fâlfuită. Această dinamică reflectă interesul crescut al clienților pentru soluții moderne, durabile și cu un nivel ridicat de estetică. Produsele preferate au fost cele care oferă un echilibru optim între design, performanță tehnică și ușurință în montaj, precum sistemele click, care permit o execuție rapidă și un aspect final premium. Pentru 2026, premisele de dezvoltare a sectorului rezidențial rămân favorabile, susținute de cererea constantă pentru renovări,

modernizări și construcții individuale, precum și de orientarea pieței către soluții eficiente și fiabile. Portofoliul Lindab pentru sectorul rezidențial a fost dezvoltat constant, cu accent pe sisteme de tablă fâlfuită și click, care răspund cerințelor actuale de arhitectură și performanță. Aceste soluții aduc un plus de valoare prin estetica modernă, durabilitatea materialelor, compatibilitatea componentelor și optimizarea procesului de montaj. Noutățile din ofertă sunt orientate către sisteme integrate, ușor de utilizat de către montatori, care reduc riscul de erori în execuție și asigură o calitate constantă a lucrărilor. În același timp, ele oferă beneficiarilor finali siguranță, fiabilitate și un aspect vizual deosebit. Completăm portofoliul de produse cu repere distincte care aduc plus valoare investiției în sine și simplifică alegerea și viața clienților noștri (termoizolație, coșuri de fum, ferestre de mansardă etc.). Printre principalele provocări se numără volatilitatea mediului economic, presiunea asupra prețurilor și lipsa forței de muncă specializate în domeniul montajului. În acest context, planificarea atentă și colaborarea strânsă cu partenerii din distribuție devin esențiale. Pe de altă parte, oportunitățile vin din consolidarea canalelor de distribuție, maturizarea pieței și interesul tot mai mare pentru soluții complete, corect proiectate și montate. Pentru Lindab, 2026 reprezintă un an în care adaptabilitatea, suportul oferit partenerilor și focalizarea pe calitate vor fi elemente-cheie pentru menținerea și dezvoltarea poziției pe piața rezidențială".



**George Anghel, Operations Manager Roca Obiecte Sanitare:** "Anul 2026 se anunță unul complex, marcat inclusiv de tensiuni geopolitice care influențează în mod direct încrederea investitorilor și dinamica piețelor. Ne așteptăm la un climat de prudență în deciziile de investiții, însă considerăm că piața din România are în continuare fundamente solide, mai ales în zona rezidențială și a renovărilor. Pentru noi, impactul se va resimți în principal la nivelul ritmului proiectelor și al comportamentului de consum. Clienții finali și dezvoltatorii sunt mai atenți la bugete, la raportul calitate-preț și la eficiența pe termen lung. Ca răspuns, ne concentrăm pe optimizarea portofoliului de produse, pe eficientizarea operațiunilor și pe menținerea unui nivel ridicat de disponibilitate a stocurilor și a serviciilor oferite partenerilor noștri. Piața obiectelor sanitare este strâns legată de sectorul construcțiilor, dar și de segmentul renovărilor, care rămâne un pilon important. Chiar și în perioade de incertitudine, investițiile în baie sunt percepute ca fiind necesare, nu opționale. Observăm o orientare tot mai clară către produse durabile, ușor de întreținut, eficiente din punct de vedere al consumului de apă și cu un design adaptat spațiilor moderne.

Sustenabilitatea este un element central al strategiei Roca. Produsele care contribuie la reducerea consumului de apă și de energie, care au o durată de viață extinsă și care respectă standarde ridicate de calitate sunt tot mai căutate. În 2026, ne așteptăm ca aceste criterii să devină decisive atât pentru consumatorii finali, cât și pentru dezvoltatori și arhitecți. În 2025, vânzările pentru sectorul rezidențial au urmat îndeaproape dinamica atipică a pieței imobiliare, fiind puternic influențate de modificările fiscale și de schimbarea preferințelor consumatorilor către soluții sustenabile. Clienții s-au orientat către produse care economisesc apa, pe fondul creșterii costurilor la utilități, dar și al dorinței de a proteja mediul. Alegerea sistemelor de instalare încastate, pentru a maximiza spațiul în baie, a continuat să fie una dintre opțiunile preferate, urmând trendul ultimilor ani. În materie de design, bateriile și accesorii de baie în nuanțe de negru mat, auriu periat și rose gold au dominat preferințele, fiind combinate cu mobilier de baie în nuanțe de verde mat, negru mat sau albastru mat, depășind astfel culorile tradiționale în proiectele premium. Pentru 2026, se anticipează o reorientare a portofoliilor către produse care oferă cel mai bun raport calitate-preț, pe măsură ce piața se ajustează la noul regim fiscal, cu TVA de 21% pentru locuințele noi. Anul acesta, Roca România invită publicul să descopere noul său catalog, o colecție de produse care transformă baia într-un spațiu elegant, funcțional și personal. Aducem în prim-plan cele mai recente inovații pentru sectorul rezidențial. Vârful de lance al acestui an îl reprezintă noul vas de WC Avant, o toaletă de ultimă generație cu rezervor integrat în corpul vasului, un concept inovator care eliberează spațiu valoros în baie. Noile colecții Optica și Meridian reflectă standardele actuale de design, combinând estetica modernă cu funcționalitatea inteligentă. Gama este completată de oglinzi cu iluminare integrată, paravane de duș în diverse dimensiuni și finisaje sofisticate, precum și soluții pentru spații publice și pentru persoane cu nevoi speciale. Accesorii de baie în finisaje moderne - gri metallic închis, auriu și inox periat - se integrează armonios cu bateriile, clapetele de acționare ale rezervoarelor încastate și soluțiile de duș. Colecția de lavoare Ohtake a fost extinsă cu noi modele, iar cădițele de duș din Stonex oferă texturi naturale și o durabilitate remarcabilă. Inovația continuă cu bateriile de bucătărie Aquafy dotate cu sistemul de filtrare în cinci etape, care reduce semnificativ utilizarea sticlelor de plastic de unică folosință. De asemenea, toaleta inteligentă In-Wash Vorea și colecția de baterii Kay, semnată de designerul german Stefan Diez, completează oferta premium a companiei. La începutul anului 2026, piața obiectelor sanitare se află la intersecția dintre tradiție și inovație. Succesul va aparține companiilor care combină designul elegant, sustenabilitatea, funcționalitatea smart și produsele inteligente. Provocările principale sunt legate de costuri și competiție, în timp ce oportunitățile vin din tehnologie, personalizare și digitalizare. Un avantaj major pentru Roca România este portofoliul complet, care acoperă toate categoriile de produse din spațiul băii, precum și varietatea largă de soluții disponibile în fiecare segment. Privim anul 2026 cu realism, dar și cu încredere. Este anul în care Roca aniversază 20 de ani pe piața din România,

rămânând un partener stabil și oferind soluții complete pentru baie, adaptate cerințelor actuale și viitoare. Vom continua să investim în calitate, inovație, sustenabilitate și relații pe termen lung, contribuind la dezvoltarea unui sector al construcțiilor modern și responsabil".



**Florin Popescu, Managing Director ROCKWOOL România:** "Vânzările de produse pentru sectorul rezidențial s-au menținut pe un trend ascendent sau stabil, susținute de cererea de soluții termice eficiente și de contextul reglementărilor privind eficiența energetică și siguranța la incendiu. Contextul de piață a fost marcat de prudență și de o atenție sporită asupra criteriilor de performanță ale materialelor utilizate. Cererea a fost susținută atât de proiectele de renovare, cât și de segmentul construcțiilor rezidențiale noi, unde cerințele tehnice au devenit mai clare și mai stricte. Din portofoliul companiei, cele mai solicitate soluții de izolație din vată bazaltică au fost cele pentru pereți exteriori, Frontrock Max Plus, care răspund simultan nevoilor de eficiență energetică și siguranță la incendiu. Tot mai mulți clienți au ales aceste soluții datorită claselor superioare de reacție la foc, stabilității în timp a performanței și contribuției la un nivel mai bun de siguranță a clădirilor, aspecte care au cântărit semnificativ în decizia de achiziție. Am răspuns, de asemenea, solicitărilor pieței pe zona de proiecte cu cerințe ridicate de rezistență mecanică, cu produse precum Hardrock 1000, dedicat acoperișurilor tip terasă pe care se montează instalații fotovoltaice. Intrarea în vigoare a normativului P118 anul trecut a avut un rol important în această evoluție, aducând mai multă claritate asupra cerințelor aplicabile clădirilor rezidențiale și accentuând importanța utilizării materialelor incombustibile. În acest context, soluțiile ROCKWOOL din vată bazaltică, clasificate A1, au devenit o opțiune tot mai frecvent luată în calcul de proiectanți, dezvoltatori și beneficiari finali. Pentru 2026, evoluția sectorului rezidențial va depinde în mare măsură de ritmul renovării clădirilor existente, de impactul costurilor energetice, dar și de atenția tot mai mare acordată siguranței la incendiu. Chiar dacă piața va rămâne volatilă, credem că soluțiile care oferă eficiență energetică, durabilitate și un nivel ridicat de siguranță vor continua să fie alese în proiectele rezidențiale. În acest context, în 2025, cifra de afaceri a companiei a înregistrat o evoluție de aproximativ 21% față de anul anterior. Rezultatele au reflectat capacitatea noastră de a răspunde cererii pentru soluții care oferă performanță pe termen lung, în special în zona de eficiență energetică și siguranță la incendiu. Pentru 2026, estimările rămân optimiste. Ne așteptăm la o evoluție pozitivă, influențată de dinamica pieței construcțiilor și de ritmul investițiilor, în special în

segmentul renovărilor și al clădirilor care trebuie să răspundă unor standarde mai ridicate de performanță și siguranță la incendiu. Chiar și într-un context dificil, considerăm că accentul pus pe eficiență energetică, conformare la reglementări și utilizarea materialelor incombustibile va continua să susțină cererea pentru soluțiile ROCKWOOL. În anii următori, principalele noastre obiective vizează extinderea capacităților de producție și consolidarea rolului României în lanțurile de aprovizionare regionale, în paralel cu accelerarea tranziției către soluții cu amprentă redusă de carbon. Extinderea în derulare a capacității de producție susține reducerea dependenței de importuri, asigură mai bine cererea internă de soluții de izolație din vată bazaltică și întărește rolul României ca hub pentru o parte importantă a regiunii balcanice".



**Irina Tănăsescu, director comercial al Thermotop:** "Pentru 2026, ne așteptăm la o evoluție relativ stabilă a pieței rezidențiale, în ciuda unui context economic și fiscal încă provocator și a tensiunilor geopolitice regionale. Scăderea inflației și o ușoară îmbunătățire a predictibilității economice susțin menținerea investițiilor rezidențiale cel puțin la nivelul anului precedent și sunt semnale pozitive inclusiv pentru investitori străini. Liberalizarea piețelor de energie și gaz are un impact direct în șantier și va orienta piața construcțiilor către materiale cu performanță ridicată. În acest context, pentru 2026 estimăm o creștere semnificativă a utilizării plăcilor PIR în proiectele rezidențiale, pe fondul cerințelor tot mai stricte de eficiență energetică și al creșterii costurilor de exploatare ale locuințelor. Anul trecut, vânzările de plăci termoizolante PIR din portofoliul Thermotop s-au dublat comparativ cu anul anterior, evoluție susținută atât de eforturile echipei noastre comerciale în identificarea de noi oportunități, cât și de rețeaua de parteneri - constructori și distribuitori - care ne permite acoperirea cererii la nivel național. Piața începe să se orienteze spre materiale de termoizolare premium, precum Thermotop, care asigură performanțe termice superioare oricărui tip de construcții. Diferențierea se face printr-un coeficient de conductivitate termică foarte scăzut, de 0,021 W/mK, ceea ce înseamnă o capacitate de izolare termică aproape dublă față de soluțiile clasice existente pe piață. Din punct de vedere al cererii, cele mai vândute au fost plăcile PIR cu strat suport din membrană de difuzie a vaporilor - Thermotop DV - fiind solicitate pentru sisteme de fațadă, pentru că răspund cerințelor actuale de eficiență energetică și normativului de siguranță la incendiu P118. Acest produs a fost certificat în sistem de fațadă cu tencuială decorativă în clasa de reacție la foc B-s1-d0. Foarte solicitate au fost și plăcile PIR cu folie de aluminiu - Thermotop AL - utilizate în

sisteme de acoperiș, pardoseli, dar și în aplicații industriale și comerciale, inclusiv prin sistemul Thermotop Roof System, o soluție mai ușoară și mai eficientă energetic pentru acoperișuri cu distanțe mari între reazeme. Pentru 2026, premisele de dezvoltare sunt favorabile. Suntem optimiști în privința evoluției pieței, întrucât plăcile PIR pot înlocui cu succes soluțiile tradiționale de termoizolare care nu mai răspund cerințelor actuale ale segmentului rezidențial și nu numai. Fabrica Thermotop este o investiție de tip greenfield, inaugurată în 2025, etapă în care ne-am concentrat pe poziționarea pe piață, cu accent pe dezvoltarea rețelei de vânzare și promovarea plăcilor PIR Thermotop în rândul specialiștilor. Pentru 2026, estimăm o evoluție pozitivă a cifrei de afaceri, susținută de creșterea cererii pentru soluții de termoizolare performante și vizăm realizarea unei producții de aproximativ 850.000 mp de plăci termoizolante PIR. Pentru anii următori, avem în vedere o dezvoltare etapizată, axată pe extinderea gamei de produse și creșterea capacităților de producție. Un obiectiv important îl reprezintă diversificarea portofoliului prin introducerea plăcilor PIR de pantă, soluție care completează aplicațiile existente pentru acoperișuri și răspunde cerințelor tot mai complexe ale pieței. Totodată, avem planificate investiții în următorii trei ani în actuala linie de producție, în vederea creșterii capacităților cu peste 20%, pentru a susține cererea în creștere atât pe piața internă, cât și pe cea externă. În ceea ce privește accesarea de noi piețe, vizăm extinderea la nivelul Europei sud-estice, cu obiectivul ca peste 30% din producția realizată să fie destinată exportului. La începutul anului 2026, principala provocare rămâne maturitatea pieței în ceea ce privește alegerea soluțiilor de termoizolare. Deciziile sunt încă influențate în mare măsură de cost, nu de eficiență și durabilitate pe termen lung, ceea ce face necesar un proces continuu de educare a pieței privind beneficiile plăcilor PIR asupra optimizării consumului de resurse pe o perioadă foarte lungă de timp. Însă tot din aceste provocări vin și oportunitățile. După un an de eforturi susținute de informare și poziționare, observăm o triplare a cererii potențiale pentru Thermotop, semn că piața începe să se deschidă și să înțeleagă beneficiile soluțiilor performante și sustenabile".



**Marian Pirvu, directorul general Wetterbest:** "Anul 2026 se conturează ca o perioadă care va continua să testeze reziliența mediului de afaceri, însă, în același timp, aduce și oportunități pentru companiile bine pregătite, cu strategii clare și capacitate de adaptare. Într-un context economic și fiscal încă marcat de presiuni, dar și de tensiuni geopolitice la nivel regional, ne așteptăm la o piață mai atentă la costuri, la eficiență și la decizii de investiții fundamentate pe criterii de

durabilitate și valoare pe termen lung. Pentru noi, 2026 va însemna consolidare și optimizare. Ne așteptăm ca volatilitatea din zona costurilor materialelor prime și a energiei să rămână un factor important, iar modificările fiscale să pună presiune suplimentară pe cash-flow și pe marjele din industrie. Cu toate acestea, considerăm că firmele care investesc în know-how, digitalizare și în procese eficiente vor reuși să transforme aceste provocări într-un avantaj competitiv. În ceea ce privește piața de construcții, segmentul rezidențial va rămâne prudent, fiind influențat direct de măsurile economice și de puterea de cumpărare a beneficiarilor finali. Pentru Wetterbest, impactul acestor factori va fi gestionat printr-o strategie orientată spre parteneriate solide și disciplină operațională. În 2025, trendul crescător al vânzărilor a fost clar influențat, în ultimul trimestru, de măsurile fiscale adoptate de Guvern, care s-au regăsit în bugetele românilor. Din perspectiva preferințelor clienților, observăm o orientare clară către produse cu valoare adăugată mai mare, atât din punct de vedere tehnic, cât și estetic. În portofoliul Wetterbest, au înregistrat creșteri tabla fâlfuită și prefâlfuită, sistemele de tip Click, precum și elementele de închidere și finisaj, cum este Sageacul. De asemenea, finisajele mate câștigă tot mai mult teren, în special gamele Neomat și Supreme, apreciate pentru aspectul modern și comportamentul bun în timp. Nuanțele gri antracit (RAL 7016) și roșu cărămiziu (RAL 3011) rămân favorite, iar grosimea tablei de 0,5 mm este tot mai des preferată, ceea ce indică o maturizare a cererii și o atenție crescută pentru durabilitate și calitate. Pentru 2026, premisele de evoluție a sectorului sunt strâns legate de zona de renovare și de dezvoltarea proiectelor imobiliare. Ne așteptăm ca beneficiarii să continue să caute soluții complete, fiabile și cu durată mare de viață, ceea ce avantajează produsele din portofoliul Wetterbest. Pentru următorii ani, obiectivele noastre sunt construite în jurul unei dezvoltări sustenabile și al creșterii gradului de eficiență operațională, astfel încât să putem răspunde rapid cerințelor pieței și ale partenerilor. Un pilon important îl reprezintă extinderea capacităților de producție și a infrastructurii logistice. Investim în optimizarea fluxurilor și în dezvoltarea unor hub-uri regionale, menite să reducă timpii de livrare, să eficientizeze costurile și să crească flexibilitatea operațională. Aceste inițiative sunt esențiale pentru a susține un nivel ridicat al serviciilor oferite și pentru a gestiona mai bine dinamica cererii din diferite zone. Pe parte de produse, continuăm consolidarea segmentului de țigla metalică și dezvoltarea altor tipuri de profile metalice, adaptate cerințelor tehnice și arhitecturale actuale. Ne concentrăm pe soluții complete cu performanță ridicată, durabilitate și ușurință în montaj, pentru a oferi partenerilor sisteme extrem de competitive. Din punct de vedere geografic, vedem oportunități clare de creștere pe piețele externe. Republica Moldova și Bulgaria rămân piețe în expansiune pentru noi, iar Slovacia reprezintă o direcție strategică de dezvoltare, unde ne propunem să ne dezvoltăm prin parteneriate locale. În ansamblu, strategia noastră urmărește un echilibru între investițiile în capacitate, eficientizarea operațională și extinderea regională, cu scopul de a susține o creștere solidă și de a consolida poziția Wetterbest pe piața sistemelor pentru acoperișuri".

**Elena MITEA**



# Aveți un proiect industrial? Vă invităm să discutăm!



- uși industriale
- uși rezistente la foc
- rampe de egalizare
- burdufuri de etanșare
- uși rapide
- uși metalice
- cortine rezistente la foc

## Adresă fabrică și birouri

Șos. Olteniței nr. 223,  
Popești-Leordeni,  
Ilfov, 077160  
Tel.: 021.457.00.03  
office@mcagrup.ro



**uși rezistente la foc**

**WWW.MCAGRUP.RO**



Leviatan  
GROUP

## Leviatan Group marchează un moment istoric pentru sectorul construcțiilor din România

*Primul grup de companii de construcții din Europa de Est care obține o triplă certificare BSI Kitemark™ pentru BIM și se aliniază standardelor urmate de giganții globali ai industriei*

Într-o industrie a construcțiilor în care performanța este tot mai strâns legată de digitalizare, Leviatan Group atinge un reper fără precedent la nivel regional. Grupul românesc devine prima organizație din Europa de Est care obține o triplă certificare BSI Kitemark™ pentru Building Information Modeling (BIM), conform informațiilor publice disponibile. Această validare internațională vine din partea uneia dintre cele mai prestigioase instituții de standardizare din lume, British Standards Institution (BSI), care a fost fondată în urmă cu 125 de ani și operează în 195 de țări.

Această realizare poziționează Leviatan Group în aceeași categorie cu nume globale precum Skanska, Balfour Beatty sau BAM și confirmă faptul că performanța în construcții nu este determinată

exclusiv de mărimea unei organizații, ci și de viziune, consecvență și investiții strategice în tehnologie și oameni. Cu alte cuvinte, certificarea BSI Kitemark reprezintă pentru industria construcțiilor ceea ce steaua Michelin reprezintă pentru restaurante: o validare independentă, recunoscută global, că procesele sunt la cel mai înalt nivel.

Obținerea certificării vine într-un context deosebit de relevant: România își aliniază sectorul construcțiilor publice la cerințele europene de digitalizare, inclusiv adoptarea obligatorie a metodologiei BIM pentru proiectele publice până în 2028. Așadar, Leviatan Group demonstrează că este gata pentru această tranziție cu 2 ani înainte de termenul oficial.

### Triplă certificare BSI Kitemark™: proiectare, execuție și managementul securității informațiilor

Leviatan Design și Ubitech Construcții, două dintre companiile care fac parte din Leviatan Group, au obținut certificarea BSI Kitemark™ pentru proiectare, execuție și managementul securității informațiilor, în acord cu standardele ISO 19650-1:2018, ISO

19650-2:2018 și ISO 19650-5:2020, fapt ce demonstrează capacitatea grupului de a realiza proiecte de construcții la cele mai înalte standarde internaționale.



„Pe parcursul a 14 ani de activitate în domeniul construcțiilor, am creat, pas cu pas, un grup de companii care îmbină profesionalismul, responsabilitatea și inovația, capabil să livreze proiecte dintre cele mai complexe, la standarde globale. Această certificare confirmă nu doar nivelul tehnic pe care l-am atins, ci și maturitatea organizațională, capacitatea de a gestiona informațiile și de a livra proiecte complexe

într-un mod predictibil și sigur. Certificarea BSI nu este un trofeu, ci un pașaport care ne deschide accesul la cele mai exigente proiecte internaționale”, a declarat **Cătălin Podaru**, fondator și CEO Leviatan Group.



„Certificarea BSI Kitemark confirmă maturitatea digitală pe care Leviatan Group a construit-o consecvent în ultimii ani, atât în proiectare, cât și în execuție. Aceasta nu reprezintă doar o validare a conformității cu standardele ISO 19650, ci o recunoaștere a modului în care gestionăm informația pe întreg ciclul de viață al proiectelor - de la proiectare la execuție, livrare și punere în funcțiune. Pentru clienții noștri, certificarea înseamnă procese

transparente, informații securizate și capacitatea de a lucra cu un partener validat internațional, capabil să livreze proiecte complexe la cele mai înalte standarde”, a explicat **Maria Văsi**, Director Operațional și Transformare la Leviatan Group.

Pentru beneficiarii proiectelor dezvoltate de Leviatan Group, certificarea BSI Kitemark™ se traduce prin beneficii concrete: reducerea timpului de execuție cu până la 30%, eliminarea erorilor costisitoare din șantier și creșterea semnificativă a controlului asupra costurilor și a termenelor.

În plus, Leviatan Group își susține procesele digitale prin utilizarea platformei Autodesk Construction Cloud (ACC), o platformă care, la rândul său, este certificată BSI Kitemark™ pentru conformitatea cu standardele ISO 19650, ceea ce reprezintă o garanție suplimentară că informațiile sunt gestionate consecvent, controlat și eficient pe întreg ciclul de viață al proiectelor.

Procesul de certificare BSI Kitemark™ este unul complex. În cazul Leviatan Group, acesta a durat aproximativ 6 luni și a implicat auditarea detaliată a fluxurilor de lucru, a procedurilor interne, a proiectelor aflate în derulare și a modului în care sunt gestionate informațiile.

„British Standards Institution este mândră să sprijine echipele Leviatan și Ubitech în valorificarea avantajelor pe care le oferă utilizarea corectă a metodologiei BIM. Aș dori să mulțumesc companiilor Leviatan Design și Ubitech Construcții pentru implicarea activă a echipelor lor în procesul de audit realizat de BSI, în cadrul căruia au demonstrat angajament pentru îmbunătățirea continuă a abordării lor privind modelarea informațională a clădirilor”, a declarat Gary Pattison, Certification Team Manager, BSI Group.

Certificarea BSI Kitemark™ pentru BIM este acordată doar organizațiilor care demonstrează implementarea riguroasă a standardelor ISO 19650 pe parcursul întregului ciclu de viață al proiectelor.



## Proiecte de importanță națională, livrate cu succes datorită unei abordări axate pe tehnologie

Leviatan Group, cu un portofoliu în valoare de un miliard de lei și o cifră de afaceri de peste 500 de milioane de lei în 2024, a demonstrat deja valoarea abordării digitale în proiecte de anvergură din sectoare precum Apărare, Medical și Educațional.



Astfel, grupul a livrat cu succes proiecte de importanță națională - de la infrastructura de apărare NATO la infrastructura spitalicească. Printre proiectele cheie se numără extinderea Bazei 71 Aeriene Câmpia Turzii, compatibilă cu F-16 și F-35, finalizată cu 25% înainte de termen; dezvoltarea infrastructurii statice a Corpului Multinațional de Sud-Est din Sibiu, pilon strategic pe Flancul Estic al NATO; modernizarea Bazei 86 Aeriene Borcea, care găzduiește Centrul European de Instruire F-16; dezvoltarea facilităților Bazei 90 Transport Aerian Otopeni, care execută misiuni de transport aerian în folosul Forțelor Aeriene și al celorlalte elemente din Sistemul Național de Apărare; derularea fazei I a Spitalului Regional de Urgență Cluj, cea mai mare investiție în domeniul sănătății din Transilvania; și consolidarea clădirilor cu risc seismic din București, unde specialiștii Leviatan au scanat nu

mai puțin de 33 de clădiri cu o suprafață totală de 97.000 mp în doar 47 de zile.

Ochelarii de realitate mixtă HoloLens 2, scannerul NavVis VLX 2, drona DJI Matrice 300 RTK și supercomputerul NVIDIA DGX Spark sunt doar câteva dintre tehnologiile de ultimă generație care permit grupului să finalizeze proiecte complexe mai rapid și cu o precizie mai mare.

Certificarea BSI Kitemark™ reprezintă o nouă confirmare a evoluției impresionante a grupului, care a obținut în 2025 certificarea Top Employer de la Top Employer Institute, a fost recunoscut de Microsoft drept un „Agent al schimbării” pentru utilizarea inovatoare a inteligenței artificiale și a primit distincția Founders' Honors din partea Bentley Systems pentru inovare.

Prin obținerea certificării BSI Kitemark™, Leviatan Group își consolidează poziția de lider al transformării digitale în domeniul construcțiilor din România și ca partener de încredere pentru proiecte de mare complexitate, inclusiv la nivel internațional.



## Despre Leviatan Group

Leviatan Group, format din companiile Leviatan Design (liderul pieței de arhitectură din România în 2023 și 2024, conform IBC Focus și Agenda Construcțiilor), Ubitech Construcții, eConfaire Immersive Design și Copraag Entrepreneur, oferă soluții integrate de proiectare și execuție, prin intermediul celor mai noi tehnologii. Cu o echipă de peste 280 de specialiști, Leviatan Group este un partener de încredere pentru dezvoltarea și livrarea de proiecte complexe la standarde internaționale.



Leviatan  
Group



Ubitech  
Construcții



eConfaire  
Immersive Design



Copraag  
Entrepreneur

# 2026 - an de ajustare și re poziționare pe piața dezvoltărilor imobiliare



*După câțiva ani de creștere rapidă și ajustări succesive, piața imobiliară din România intră într-o nouă fază, marcată de un ritm mai lent de dezvoltare, în contextul unei nevoi de reforme bugetare susținute și un context geopolitic ce menține un nivel ridicat de incertitudine. Pentru sectorul imobiliar, 2026 se conturează ca un an de ajustare și re poziționare, în care deciziile prudente, alegerea atentă a investițiilor și capacitatea de adaptare vor conta mai mult decât viteza sau volumul dezvoltărilor, anticipează consultanții Colliers. În acest context, 2026 nu este un an al recuperării rapide, ci unul în care reziliența economiei și a participanților din piața imobiliară va fi testată, iar diferențele dintre strategiile bine calibrate și cele reactive vor deveni tot mai vizibile. Chiar dacă economia va fi pusă la încercare, există în continuare oportunități. Investițiile în infrastructură, revenirea treptată a interesului investițional din zona privată și evoluția diferită a unor segmente ale pieței pot crea spațiu de creștere pentru cei care gândesc pe termen mediu. Anul 2026 ar trebui privit mai degrabă ca un an de stabilizare și pregătire pentru următorul ciclu de creștere, nu ca un an de relansare rapidă, deoarece efectele pozitive din economie vor apărea treptat.*

## Alesonor a desemnat Strabag antreprenor general pentru Faza II a Amber Forest

Alesonor a desemnat Strabag România în rolul de antreprenor general pentru construcția Fazei a II-a a suburbiei Amber Forest din Tunari, județul Ilfov. În etapa secundă, constructorul va dezvolta o zonă rezidențială cu 172 de locuințe, dintre care 91 de vile și 81 de apartamente prevăzute cu parcare și cu o suprafață construită totală de peste 23.000 mp. Organizarea șantierului a început în luna februarie, iar lucrările de construcție vor demara imediat după. "Amber Forest este un proiect complex și de mare responsabilitate, care impune standarde riguroase și o coordonare atentă la fiecare etapă. Fiecare fază este concepută ca parte a unui întreg coerent și dezvoltată în conformitate cu certificarea LEED Platinum pe care am obținut-o conform standardului v4.1 pentru comunități: Planificare și Design. Colaborarea noastră cu Strabag România în cadrul unei părți a Fazei a II-a reflectă angajamentul comun pentru excelență în construcții și pentru parteneriate cu companii care înțeleg complexitatea construirii unei comunități, nu doar a unor locuințe individuale. Pe măsură ce piața rezidențială din România continuă să se maturizeze, cererea se îndreaptă tot mai mult către proiecte care oferă infrastructură completă, facilități relevante și o experiență autentică de trai centrată pe



comunitate. Parteneriatul cu Strabag, o companie recunoscută pentru experiența și standardele sale de calitate, ne permite să avansăm într-un mod controlat și previzibil, în deplină concordanță cu viziunea pe termen lung a Amber Forest", a declarat Leonidas Anastasopoulos, co-fondator și Managing Partner al Alesonor.

"În calitate de antreprenor general pentru Faza a II-a a suburbiei Amber Forest, Strabag România aduce experiență în coordonarea tehnică, structurată, planificare riguroasă și execuție precisă într-un proiect amplu și complex. Ne concentrăm pe livrarea proiectului respectând obiectivele de sustenabilitate, standardele de calitate și termenele stabilite. Punem preț pe parteneriate cu așteptări clare și responsabilitate comună pentru performanța pe termen lung. Prin această colaborare cu Alesonor, contribuim cu experiența noastră în construcții la crearea unei comunități armonioase și bine planificate, un mediu de locuire integrat, durabil și funcțional", a precizat Alexandru Popescu, Manager Technical Business Unit al Strabag România.



## Bloom AG coordonează lucrările de structură din etapa a II-a a Cloud9 Evolution

Cloud9, parte a diviziei imobiliare Alfa Group, a subcontractat lucrările de structură aferente etapei a doua a proiectului Cloud9 Evolution. Acestea vor fi realizate de Desa Engineering Construction, în calitate de subantreprenor specializat. Antreprenorul general al proiectului este Bloom AG, companie de construcții specializată în proiecte rezidențiale și office de angajare. Bloom AG reunește o echipă cu peste 20

de ani de experiență și un portofoliu cumulat de peste un milion de metri pătrați construiți în segmentul rezidențial și office. Antreprenorul general coordonează integral execuția proiectului Cloud9 Evolution, asigurând managementul tuturor etapelor de construcție, de la structură și organizare de șantier, până la instalații, fațade și finisaje, într-o abordare integrată, orientată spre calitate și predictibilitate. Desa Engineering Construction, companie cu experiență în livrarea structurilor pentru clădiri cu regim de înălțime variat și cerințe tehnice ridicate, va realiza lucrările de structură în conformitate cu specificațiile tehnice ale proiectului și cu standardele impuse de antreprenorul general. În prezent, compania Bloom AG este implicată în construcția etapei a doua a proiectului Cloud9 Evolution, una dintre cele mai noi dezvoltări rezidențiale din nordul Bucureștiului. Această etapă face parte dintr-un masterplan de 3,2 hectare, cu o investiție totală de peste 170 de milioane de euro, care va livra peste 1.140 de apartamente, peste 1.200 de locuri de parcare, un hectar de spații verzi, zone comerciale și o școală modernă destinată să deservească atât comunitatea Cloud9, cât și zona de nord a Bucureștiului.

"Finalizarea acestei etape de contractare ne oferă claritate și control asupra unei faze-cheie a proiectului. Structura de lucru bine definită și partenerii specializați ne permit să respectăm ritmul de execuție și standardele tehnice stabilite pentru Cloud9 Evolution. Predictibilitatea și calitatea construcției sunt esențiale pentru noi, cu atât mai mult într-un proiect orientat către investiții pe termen lung", a declarat Radu Grigorescu, CCO Cloud9.

## Finanțare BCR de 36 milioane euro pentru depozitul NewCold

Banca Comercială Română (BCR) acordă o finanțare în valoare de 182,8 milioane de lei (circa 36 milioane de euro) companiei NewCold România, parte a grupului olandez NewCold Group, unul dintre liderii globali în soluții de depozitare frigorifică automatizată. Finanțarea va susține dezvoltarea primului depozit frigorific din România complet automatizat, un pas



important în modernizarea infrastructurii logistice și în introducerea pe piața românească a unor tehnologii avansate de automatizare și eficiență energetică. Proiectul este co-finanțat de Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), care participă cu o sumă egală, de 182,8 milioane de lei. Împrumutul acordat de BERD beneficiază de garanția parțială a Uniunii Europene, prin programul BERD InvestEU pentru tranziție durabilă. De asemenea, BCR și BERD vor pune la dispoziție o finanțare de până la 695,6 milioane de lei pentru primele două faze ale proiectului, dar și pentru o extindere viitoare a acestuia. "Parteneriatul reflectă angajamentul BCR de a susține proiectele care contribuie la modernizarea infrastructurii logistice și industriale a României. Alături de BERD, ne bucurăm să fim alături de NewCold în dezvoltarea uneia dintre cele mai avansate platforme automatizate de depozitare frigorifică din Europa, o investiție care stabilește un nou standard în eficiență energetică, digitalizare și performanță operațională. Prin depozitarea verticală, high-bay, care utilizează întreaga înălțime a clădirii, cu

sisteme complet automatizate și emisii reduse, acest proiect contribuie la modernizarea lanțului de aprovizionare alimentară și la creșterea competitivității economiei românești", a declarat Cătălin Jaloba, Head of Real Estate Finance, BCR.

Depozitul va fi amplasat în Ștefăneștii de Jos, județul Ilfov, iar noua facilitate aduce în România un model logistic complet automatizat, conceput pentru utilizarea eficientă a resurselor și reducerea impactului asupra mediului. Lucrările de construcții au început în 2025, antreprenor general fiind compania Wincon, care lucrează la etapa a doua a proiectului. Fundația a fost realizată de Saidel Engineering. Principala construcție din cea de-a doua fază de dezvoltare este un depozit frigorific automat de tip High-Bay, cu o suprafață de circa 10.800 mp, care va asigura o temperatură internă de -28 de grade Celsius. În plus proiectul mai prevede construcția unei clădiri pentru recepția mărfii și a uneia de birouri. În prima etapa a proiectului a fost construit un depozit cu suprafața de circa 5.200 mp.

#### Autorizație de construire pentru Campusul Pediatric "Marie Curie"

Echipa Tesseract Architecture a finalizat și predat Documentația Tehnică pentru obținerea Autorizației de Construire (DTAC) necesare construcției noului Campus Medical Pediatric de la Spitalul "Marie Curie". Acest moment marchează o etapă importantă în avansarea unuia dintre cele mai ambițioase proiecte medicale din România, dezvoltat de Asociația Dăruiește Viață prin donații și implicare civică. "Este rezultatul muncii unei echipe multidisciplinare de arhitecți,



ingineri și specialiști, care au lucrat integrat pentru a traduce o viziune complexă în soluții clare, construite - de la arhitectură și structură, până la instalații și detalii tehnice. Încă de la începutul proiectului, am lucrat îndeaproape cu echipa medicală «Marie Curie», experți internaționali și Dăruiește Viață la un masterplan pe termen lung, gândit ca o infrastructură care să susțină viitorul îngrijirii pediatrice în România. Attingerea acestui moment nu este doar o etapă de proiectare, ci o confirmare că o viziune construită cu responsabilitate, empatie și rigoare poate merge mai departe", au transmis reprezentanții Tesseract Architecture.

Documentația tehnică completă este esențială pentru aprobările oficiale necesare în demararea construcției campusului, care își propune să transforme modelul de îngrijire pediatrică din țară și să ofere servicii integrate într-un mediu modern și prietenos pentru copii și familiile lor. Finalizarea acestei faze evidențiază dedicarea echipei de proiectare Tesseract în a răspunde cerințelor stricte de reglementare și urbanism, pregătind terenul pentru următoarele faze de planificare

# A AVUT TOT, mai puțin UN LŌC DE VINDECARE

Donează pentru un SPITAL DEDICAT  
de PSIHIATRIE PEDIATRICĂ!

**TRIMITE FACEM LA 8864**  
— pentru 4 euro/lună —

**#SPITALE PUBLICE DIN BANI PRIVATI**



și execuție. Proiectul Campusului Medical Pediatric "Marie Curie" se înscrie în continuarea inițiativei #NoiFacemUnSpital, susținând extinderea și modernizarea infrastructurii existente, astfel încât toate secțiile spitalului să funcționeze la standarde europene de tratament. Campusul va reuni servicii de diagnostic, tratament, spitalizare și facilități auxiliare dedicate pacienților pediatrici, personalului medical și studiului medical într-un cadru unit și optimizat.

În această a doua etapă de dezvoltare a campusului, va fi construită o clădire cu o suprafață desfășurată de aproximativ 28.000 mp, în care să fie relocalate și celelalte secții rămase în vechea clădire a Spitalului "Marie Curie", construită la finalul anilor '70. Cea de-a doua clădire (S+Ds+P+6E) va avea circa 28.000 mp și 304 paturi și va putea fi realizată într-una sau două faze de construcție.

Echipa de proiectare a fost inspirată de cele mai bune practici internaționale. IMSAT SA și Tesseract Architecture, partenerii din prima etapă a proiectului #NoiFacemUnSpital, vor sprijini Asociația Dăruiește Viața și în această a doua etapă a inițiativei.



### Progres vizibil pe șantierul noului Spital de Urgență MAI "Dimitrie Gerota"

Pe șantierul din zona de nord a Capitalei, unde se construiește noul Spital de Urgență al Ministerului Afacerilor Interne (MAI) "Prof. Dr. Dimitrie Gerota", lucrările au înaintat vizibil, potrivit imaginilor și observațiilor publicate în luna ianuarie 2026 de firma responsabilă cu supervizarea proiectului, Amfora Construct Promanagement. Deși proiectul spitalicesc, estimat la peste două miliarde de lei, se află într-o fază de execuție dificilă din cauza complexității lucrărilor, noile cadre surprinse confirmă faptul că șantierul "prinde contur" rapid, cu lucrări la structura de fundație și la montarea schelelor metalice. Antreprenor general este asocierea de constructori din Turcia CCN Altyapi Yatirimlari ve İnşaat AŞ (lider) - CCN Hastane Hizmetleri ve İşletme AŞ. Din echipa de constructori mai fac parte, ca subcontractanți și terți, companiile NKY Architects & Engineers, Popaescu & CO, Minimed Solutions și UTI Construction & Facility Management.

Concept Structure asigură servicii de verificare, consultanță și proiectare conform normativelor în vigoare din România, pentru proiectul tehnic, autorizare și detalii de execuție, iar pentru proiectul de excavație și fundații speciale, a asigurat servicii de proiectare detalii de execuție împreună cu antreprenorul de specialitate Terratest Geotehnic. Contractul de supervizare a fost atribuit în august 2024 asocierii Amfora Construct Promanagement (lider) - Koltek Musavirlik - Techno Vision Consulting - Darcom Energy Solutions. Valoarea acestuia este de aproape 7,5 milioane de lei (fără TVA), iar perioada de implementare a acestuia este

de 108 luni, din care 42 de luni pentru supravegherea lucrărilor de proiectare și execuție.

Studiul de fezabilitate al noului spital a fost elaborat de Popp & Asociații (proiectant general), alături de specialiștii de la Square Birou Arhitectură Urbanism (proiectant arhitectură), Addict Invest (proiectant instalații) și Mărgăritescu Anca PFA (proiectant peisagistică).

Conform indicatorilor proiectului, clădirea principală a spitalului va avea un regim de înălțime 3S+P+6E+Eth+Heliport și, adiacent, va mai fi construită o clădire tehnică (3S+P). Deși inițial a fost unul dintre cele mai mari proiecte de spitale finanțate prin PNRR, proiectul a fost transferat recent către Programul Sănătate 2021-2027, după ce s-a constatat că nu poate fi finalizat în termenul limită impus de PNRR (iunie 2026). Anterior, în august 2025, Guvernul a aprobat o ordonanță de urgență prin care MAI alocă din bugetul propriu 250 de milioane de lei (50 de milioane de euro) pentru a asigura continuitatea lucrărilor.



### Terra Gaz Construct va construi Centrul de activități Sfântul Ilie, în Pantelimon

Asocierea Terra Gaz Construct (lider) - Yardman a fost selectată de Patriarhia Română antreprenor general pentru proiectul de modernizare și extindere a Centrului de activități cu tineret - Sfântul Ilie Tesviteanul din orașul Pantelimon, județul Ilfov. Lucrările includ reabilitarea clădirilor existente, realizarea de construcții noi, demolarea unor imobile de pe amplasament și amenajarea exterioară a întregii incinte. Contractul are valoarea de 125,5 milioane de lei (fără TVA) și prevede o perioadă de implementare de 30 de luni. Din asocierea câștigătoare fac parte și subcontractanții Coneco România, Schindler România, Romano Electro, Brenneka Install, CES Consulting Services și Energy Control Solutions. Proiectul, cu o valoare totală de aproape 50 de milioane de euro, beneficiază de finanțare europeană prin Programul de Incluziune și Demnitate Socială 2021-2027. Conform documentației proiectului, pe amplasamentul acestuia, reprezentat de o fostă unitate militară, există 13 corpuri de clădire, din care opt vor fi demolate (C6-C13) și patru vor fi reabilitate (C1-4). Corpul C5, fostă clădire a corpului de gardă a Unității Militare, a fost deja reabilitat și este utilizat în scop administrativ. Pentru demolarea celor 8 corpuri de clădire există deja o autorizație obținută în decembrie 2022.

Noul centru pentru tineret va include o bibliotecă, un amfiteatru, spații pentru cazare și o cantină. Acestea vor fi amenajate în cele patru clădiri care vor fi reabilitate. În locul celorlalte opt corpuri care vor fi demolate, se vor construi o sală de conferințe (D+P+1E), o sală de sport multifuncțională (P), o clădire anexă

(P) pentru vestiare, depozitarea materialelor sportive, spălătorie etc.

Potrivit Patriarhiei Române, în cadrul acestui centru, 5.850 de copii din grupul țintă al proiectului vor participa la tabere educaționale și excursii tematice pe durata cărora vor fi furnizate servicii și realizate activități, precum: ateliere tematice, de creație, lectură, literatură, meșteșuguri, bibliotecă, expoziții, grupuri de lucru, consiliere psihologică/socială, suport școlar suplimentar, schimburi de experiență etc. Toate aceste activități, menite să susțină dezvoltarea armonioasă a copiilor, se vor desfășura în spații special amenajate, săli multifuncționale, săli și terenuri de sport și zone de agrement, care vor contribui în mod substanțial la îmbunătățirea situației copiilor vulnerabili.

Studiul de fezabilitate și documentația DALI aferente proiectului au fost elaborate de compania Albendiego (proiectant general), alături de Tehno-Art Design (proiectant arhitectură), Ralfproiect Com (proiectant structuri) și Paro Star Proiect (proiectant instalații). Planul Urbanistic Zonal a fost elaborat de compania Urban Arte Studio.



### Finanțare de 116 milioane euro pentru extinderea spitalului de ginecologie din Buftea

Consiliul Județean (CJ) Ilfov a obținut o finanțare de 116 milioane de euro pentru extinderea și modernizarea Spitalului de Obstetrică-Ginecologie din Buftea, prin Programul național de investiții în infrastructura unităților spitalicești (PNIIUS). Această reușită deschide calea pentru continuarea proiectului de îngrijire maternă și ginecologică, inițiat încă din 2024, după o perioadă în care planurile anterioare de licitație pentru construcție au întâmpinat dificultăți. Proiectul, în valoare de peste 583 milioane de lei (116 milioane de euro), este finanțat aproape integral din fonduri nerambursabile. "Noul corp va fi construit în cadrul Spitalului Buftea pentru furnizarea serviciilor medicale publice. Va avea șapte niveluri și va include ambulatoriu, centru de primiri urgențe, bloc operator, secții de obstetrică-ginecologie, neonatologie, pediatrie și imagistică modernă. Unitatea va dispune de 162 de paturi pentru spitalizare continuă, alte 45 de paturi pentru spitalizare de zi și chimioterapie și va putea trata peste 130.000 de pacienți anual", potrivit unei comunicări a CJ Ilfov. Lucrările sunt programate să se încheie în octombrie 2029.

Proiectul pentru extinderea spitalului figurează de mai mulți ani pe lista investițiilor strategice în sănătate publică din Ilfov. În februarie 2024, o licitație pentru construirea unei noi structuri spitalicești - ce ar fi înlocuit clădirea existentă - a fost lansată în SEAP, cu o valoare estimată de circa 267,76 milioane lei (aproximativ 42 milioane euro) pentru proiectare și execuție. Acea procedură de achiziție prevedea trei corpuri

principale, inclusiv pavilioane cu aproape 350 de paturi și parcare subterană, dar procedura a fost anulată. Cel mai probabil, proiectul va fi redimensionat la circa 200 de paturi și va fi organizată o nouă licitație. Proiectant general al noii structuri este compania Embryo Projects.

### Construcții Erbașu avansează cu structura Spitalului de Pneumologie din Oradea

Lucrările la viitorul Spital de Boli Infecțioase și Pneumologie din Oradea se desfășoară într-un ritm susținut, cu progrese vizibile la nivelul structurilor, zidărilor și fațadelor pentru toate corpurile clădirii. În etapa următoare, va fi finalizată structura din beton armat, urmând demararea montajului acoperișurilor, a instalațiilor, a compartimentărilor interioare, a sistemelor de ventilație, precum și a lucrărilor de termo și hidroizolații, potrivit datelor transmise de compania Construcții Erbașu, antreprenorul general al proiectului. Spitalul va fi ridicat în urma unei investiții de 135 milioane de euro (inclusiv TVA), valoarea contractului de proiectare și execuție fiind de circa 71,5 milioane de euro (fără TVA).

Proiectarea a fost realizată de Construcții Erbașu alături de Cubicon Invest, Mansart Corporate și Professional Tech Construct Design (PTCD), iar serviciile de supervizare, inginerie, managementul implementării, asistență tehnică - dirigenție de șantier, SSM și verificare atestată sunt asigurate de asocieria formată din companiile Initiative Exclusiv Consulting Management (lider), ETS SpA Engineering and Technical Services și 3TI Progetti Italia - Ingegneria Integrata SpA. Noul spital va fi construit pe un teren cu suprafața de 2,7 hectare și va fi format din 4 corpuri

interconectate, fiecare având înălțimi diferite (corp A - S+P+4E, corp B - S+P+2E, corpurile C și D - S+P+1E), cu un număr total de minimum 218 paturi pentru spitalizarea continuă, extensibile până la 295, la care se adaugă 20 de paturi pentru spitalizarea de zi și alte 11 pentru terapie intensivă. Cumulat, spitalul va avea între 249 și 326 de paturi. De asemenea, unitatea sanitară va mai include compartimente moderne pentru urgențe, bloc operator de dimensiuni reduse, dispensar TBC, spitalizare de zi și ambulatoriu, precum și o serie de facilități educaționale: sală de conferințe, săli de studiu și camere pentru rezidenți.

Beneficiarii proiectului sunt Primăria Oradea și Spitalul Clinic Județean de Urgență Bihor, finanțarea fiind asigurată din PNRR și de la bugetul de stat.



### MIS Grup accelerează lucrările pe șantierul Sălii Polivalente Brașov

Lucrările la Sala Polivalentă din Brașov continuă într-un ritm accelerat sub coordonarea antreprenorului principal, MIS Grup, în asociere cu mai multe

firme partenere, cu intenția de a recupera din întârziere. Pe amplasamentul fostului Stadion Municipal Brașov, unde se ridică noul complex multifuncțional, echipele de muncitori și ingineri lucrează pe mai multe fronturi simultan pentru a accelera execuția lucrărilor. Conform celor mai recente informații disponibile public (inclusiv surse de presă locale și rapoarte de progres din 2026), lucrările sunt susținute intens pe șantier, cu proceduri active de montaj a structurii și finisajelor interioare. Antreprenorul general este asocieria MIS Grup (Bistrița) - Electrogrup SA (Cluj) - Energosteel ART (Brașov), dar din echipa de proiect fac parte și companiile Yenigun Inşaat Sanayi Ve Ticaret AŞ din Turcia (terț susținător), dar și Terratest Geotehnic SA, Loyal Center, Eco Garden Construct, Roland Survey, Saiatest, Generalsting, Dianova Instal, Abcony Serv, Elron Energy CO, KONE Ascensorul SA, ca subcontractanți. Conceptul Sălii Polivalente Brașov poartă semnătura arhitecților Dico și Țigănaș birou de proiectare, din Cluj-Napoca.

Contractul prevede finalizarea construcției principale în cadrul unui termen de 36 de luni de la începerea oficială a execuției. Proiectul, finanțat în parteneriat de Compania Națională de Investiții (CNI) și Primăria Brașov, are o valoare de peste 70 de milioane de euro.

Complexul va include două săli integrale: una principală cu 10.075 de locuri, destinată competițiilor sportive majore, concertelor și evenimentelor culturale, și o sală secundară pentru antrenamente sau evenimente cu până la 1.158 de locuri, însumând peste 11.200 de locuri pentru public. Această capacitate îl plasează printre cele mai importante facilități indoor din țară. Proiectul este gândit pentru o gamă largă

**HOSPICE**  
Casa  
Speranței

**550 DE COPII**  
cu boli incurabile  
și așteaptă rândul pentru  
**UN SINGUR PAT**

În România, peste **22.000** de copii bolnavi incurabili au nevoie de îngrijire paliativă, dar pentru ei există doar **40 de paturi** de spital. Ajută-ne să construim **Spitalul Speranței!**

Redirecționează **20%** din impozitul pe profit pe care compania ta l-a plătit deja statului prin **Formularul 177**.

Intră pe **[hospice.ro/20hospice/](http://hospice.ro/20hospice/)**

\*Ilustrație realizată de către DSBA - Dorin Ștefan, Birou de Arhitectură

de utilizări: competiții sportive de nivel național și internațional (baschet, handbal, volei, tenis, gimnastică etc.), evenimente culturale, conferințe, târguri și spectacole. În plus, vor fi amenajate parcări generoase - inclusiv 888 de locuri pentru autoturisme, plus spații pentru autocare și camioane - și alte facilități conexe menite să facă complexul atractiv pentru vizitatori. Pe lângă componenta sportivă, Sala Polivalentă din Brașov este proiectată să devină un punct central al vieții sociale și culturale din oraș, stimulând turismul și economia locală prin atragerea de evenimente mari și public divers. Prin mixul de facilități și capacități de organizare, ansamblul va amplifica oferta orașului pentru competiții internaționale, spectacole artistice și reuniuni profesionale, contribuind la dezvoltarea urbană și la creșterea vizibilității Brașovului pe harta evenimentelor majore din România și din regiune.

### Concelex va executa lucrări de 50 milioane euro la rețehnologizarea Unității 1 Cernavodă

Concelex, companie aflată în topul constructorilor din România, a fost desemnată câștigătoarea unui contract în valoare de 49,8 milioane de euro de către Korea Hydro & Nuclear Power (KHNP), pentru construcția unor facilități tehnice și clădiri administrative în cadrul proiectului de rețehnologizare a Unității 1 a Centralei Nuclearelectrice Cernavodă, derulat de Nuclearelectrica. Lucrările sunt programate să înceapă în trimestrul I al anului 2026 și vor fi finalizate până la sfârșitul anului 2027. "Faptul că am fost selectați pentru acest proiect reprezintă o confirmare solidă a capacităților noastre în domeniul energiei nucleare și a încrederii pe care KHNP o are în abilitatea Concelex de a livra lucrări complexe la cele mai înalte standarde de calitate și siguranță. După două proiecte la Depozitul Intermediar de Combustibil Ars de la Cernavodă - unul finalizat și unul în derulare - suntem mândri să contribuim în continuare la infrastructura energetică strategică a României. Acest nou contract demonstrează încă o dată că echipa Concelex poate gestiona proiecte ample, la standarde ridicate, în care siguranța, precizia și fiabilitatea sunt critice", a declarat Cătălin Vișan, Director General Adjunct, Concelex.

În cadrul programului de rețehnologizare a Unității 1, Concelex va livra un pachet complex de lucrări la clădiri, platforme și infrastructură pentru KHNP. Acestea includ unități operaționale și administrative, zone logistice, o stație de transformare, servicii de organizare de șantier, drumuri și facilități de control al accesului. De asemenea, proiectul cuprinde rezervoare de apă pentru stingerea incendiilor, echipate cu stații de pompare, soluții pentru relocarea rețelelor existente de utilități și cabluri, instalații pentru monitorizarea apei subterane și amenajarea circuitelor interne pentru personal, echipamente și materiale. În paralel, Concelex va implementa rețele complete de utilități, sisteme de securitate și supraveghere. Aceste lucrări asigură desfășurarea în siguranță, eficiență și fără întreruperi a programului de rețehnologizare, respectând cerințele stricte de operare și siguranță ale unei centrale nucleare.

Rețehnologizarea Unității 1 reprezintă un proiect esențial pentru strategia energetică nucleară a României. Concelex deține certificări emise de Comisia Națională pentru Controlul Activităților Nucleare (CNCAN) pentru activități de construcții, fabricație și aprovizionare în domeniul nuclear. Acestea atestă

conformitatea cu standarde stricte de siguranță și sisteme robuste de management al calității, asigurând realizarea lucrărilor la cele mai înalte niveluri de siguranță și fiabilitate.



### Hanwha Aerospace începe construcția fabricii de obuziere K9 la Petrești, Dâmbovița

Lucrările de construcție pentru Hanwha Armoured Vehicle Centre of Excellence (H-ACE) Europe, prima unitate de producție a grupului sud-corean Hanwha Aerospace în Europa, au fost demarate recent în localitatea Petrești, județul Dâmbovița. Momentul a fost marcat printr-o ceremonie de tip groundbreaking, simbol al intrării în faza concretă de implementare a unei investiții strategice pentru industria de apărare din România și pentru dezvoltarea economico-industrială a regiunii. Facilitatea, ce acoperă o suprafață estimată la circa 181.055 mp, va include linii moderne de asamblare, facilități de testare și validare, un poligon de 1.751 de metri și laboratoare de cercetare-dezvoltare. În prima etapă, noua unitate va produce pe plan local obuzierul autopropulsat K9 Thunder și vehiculele de realimentare cu muniție K10, sisteme militare contractate de Armata României în cadrul unui acord semnat în 2024 pentru furnizarea a 54 de obuziere și 36 de vehicule de sprijin. Potrivit reprezentanților companiei Hanwha, proiectul sprijină ambiția României de a deveni un hub european în producția de echipamente de apărare, contribuind totodată la obiectivele de securitate ale NATO și ale Uniunii Europene. Facilitatea producției locale și a lanțurilor de aprovizionare ar putea conduce la un nivel de localizare de până la 80%, prin implicarea industriei românești în procesele de asamblare, integrare și mentenanță.

### Prime Kapital obține autorizația de construcție pentru prima fază LOOM din cadrul SILK District

Prime Kapital, unul dintre cei mai activi dezvoltatori imobiliari din România, a obținut autorizația de construcție pentru prima fază a noului său proiect rezidențial din Silk District: LOOM. Aceasta reprezintă cea de-a patra etapă a amplului proiect de regenerare urbană din Iași, dezvoltat pe terenul care anterior a găzduit o fabrică de mătase. Lucrările de construcție sunt programate să înceapă în vara acestui an. Prima etapă LOOM va include 314 locuințe, dezvoltate în două clădiri rezidențiale, alături de un corp de parcare dedicat, conceput pentru a oferi un echilibru între funcționalitate, confort și expresie arhitecturală. Procesul de obținere a autorizației a fost parcurs într-un cadru instituțional profesionist, care a permis avansarea proiectului conform calendarului asumat, în deplin acord cu reglementările urbanistice și direcția de dezvoltare a zonei, permițând dezvoltatorului să implementeze procedurile adoptate în

baza Legii nr. 207/2005 ("Legea Nordis"), pe lângă respectarea termenelor asumate în contractele de rezervare. Această etapă de autorizare reflectă un dialog funcțional și constructiv între dezvoltator, administrația locală și instituțiile publice implicate.

LOOM, noua etapă a SILK District, va avea patru faze de dezvoltare, cu un total de 1.254 noi apartamente. Proiectat cu o abordare inovatoare a planificării urbane, LOOM va include șase curți interioare generoase și un spațiu recreațional pe acoperișul parcerii, dezvoltate pe parcursul celor patru etape. O structură de parcare multietajată va conecta toate fazele viitoare, asigurând continuitatea spațiilor verzi "car-free" și oferind, în același timp, soluții de parcare accesibile și convenabile pentru rezidenți. Pe lângă obținerea autorizației de construire pentru prima fază LOOM, planurile de dezvoltare pentru faza a doua sunt deja în pregătire.

"Este important pentru noi să asigurăm continuitatea ritmului de dezvoltare, astfel încât să putem livra anual unități noi în Silk District, subliniind sustenabilitatea și garantând că acest cartier își va atinge întregul potențial. Iași rămâne unul dintre cele mai accesibile dintre marile orașe pentru achiziția unei locuințe noi, iar cumpărătorii nu vor beneficia doar de avantajele unui proiect de excepție, ci și de o investiție foarte bună", a declarat Maggie Kitshoff, Partener Prime Kapital.



### Licitație de 33 milioane euro pentru construcția Terminalului 3 al Aeroportului Suceava

Președintele Consiliului Județean Suceava, Gheorghe Șoldan, a anunțat demararea procedurii de licitație pentru proiectarea și execuția Terminalului 3 de la Aeroportul Internațional "Ștefan cel Mare" Suceava. Noul terminal va avea o suprafață de aproape 11.000 mp, urmând a fi de trei ori mai mare decât cele două unități existente, la un loc. "Valoarea estimată a contractului de proiectare și execuție este de aproximativ 167,5 milioane de lei, fără TVA (circa 33 de milioane de euro). Câștigătorul licitației va avea la dispoziție 24 de luni pentru executarea contractului: 5 luni pentru proiectare și 19 luni pentru execuție", a transmis Gheorghe Șoldan.

Șeful administrației județene a precizat că lucrările se vor desfășura fără blocarea activității aeroportului, astfel încât traficul aerian și fluxul de pasageri să fie asigurate pe toată durata contractului. Odată finalizat, noul terminal va permite deservirea unui trafic de peste două milioane de pasageri pe an și un flux de minimum 500 de pasageri pe oră. Terminalul va avea regim de înălțime P+1E+E2 parțial, o suprafață totală de aproximativ 10.800 mp și va fi conectat de clădirile existente printr-o pasarelă pietonală acoperită, care va asigura fluxul pasagerilor între zona non-Schengen și noua aerogară.

Elena MITEA

Dear Partner,

The editorial plan of Agenda Constructiilor magazine for 2026 - 2027 covers sectorial analysis conducted on the construction and installations market and related areas. Presentations will include statistics, trends, detailed thematic studies, comments from key decision makers / opinion leaders and synthetic information on the results of market research conducted by authorized organizations. Please send us your option until September 30<sup>th</sup> 2026, in order to insert information about your company on topics related to your specific domain of activity in these editions.

### REQUEST TO INCLUDE THE COMPANY IN THE SECTORIAL ANALYSIS 2026 - 2027

We want to include our company in the topic of the magazine and we are interested in sending us the following:

- STANDARD INFORMATION REQUEST for an editorial article;
- ADVERTISING OFFER for inserting advertorials and product presentations.

Select the appropriate issue and theme corresponding to your option:



#### (1) JANUARY - FEBRUARY

##### RESIDENTIAL SECTOR ENGINEERING & ARCHITECTURE

- RESIDENTIAL:** Analysis of the investment market in residential buildings. Developers, investors, contractors.
- Residential buildings: housing projects, block of flats, passive houses & NZEB buildings. Perspectives, trends and current requirements.
- Architecture, urban planning, interior design, structural /façade design, consultancy, engineering and project management.
- Dry mortars, screeds and adhesives for construction; chemical products for construction. Systems and materials for floors, ceramic tiles, marble & natural stone.
- Varnishes, paints and coating systems; plasterboard systems, coffered ceilings and other related elements. Fixing systems & accessories.

##### FINISHING SYSTEMS

#### (2) MARCH - APRIL

##### INFRASTRUCTURE

- INSTALLATIONS & UTILITIES:** Analysis of the construction works market for water/sewage networks, gas&energy distribution, etc. Investments, contractors and execution.

##### ENGINEERING & CONSULTANCY

- Installations infrastructure for water, sewage, gas, energy and HVAC systems. Environmental infrastructure, renewables and recycling.
- Design, consultancy, engineering, feasibility studies and public works monitoring/supervision services. Perspectives, trends and current requirements.

##### HVAC & DISTRIBUTION SYSTEMS

- Thermal plants, boilers, heat pumps, air conditioners; systems for renewable energy (solar / PV, wind etc.) & other equipment.
- Pipes, tubes and fittings for water/gas and drainage systems; pumps and pumping systems; water catchment/treatment.

#### (3) MAY

##### PUBLIC BUILDINGS & HERITAGE

- PUBLIC INVESTMENTS:** Analysis of the public investment market in constructions and development perspectives for 2026 - 2031. Investments, contractors & execution.

##### ENGINEERING & ARCHITECTURE

- Administrative offices, medical infrastructure, education & training units, sports infrastructure, etc.
- HERITAGE: Renovation, restoration and preservation of heritage/historical buildings. Perspectives, trends and current requirements.
- Architecture, urban planning, interior design, structural/façade design, consultancy, engineering and project management.
- Consultancy, studies, design and structural monitoring in the field of geotechnical engineering; geodesy, topographical measurements, 3D scanning and cadastre, etc.

##### GEOTECHNICS & GROUND ENGINEERING

#### (4) JUNE - JULY

##### INFRASTRUCTURE

- ROAD & RAIL TRANSPORTATION:** Analysis of Romanian investment plans in the transportation infrastructure. Investments, contractors & execution.

##### ENGINEERING & ARCHITECTURE

- Road & rail transportation infrastructure: highways, roads, bridges, railways and subway networks.
- Design, consultancy, engineering, feasibility studies and public works monitoring/supervision services. Perspectives & trends.
- Clay and AAC; cement, lime, concrete and mineral aggregates; prefabricated constructions and concrete pavers.
- Chemical products for construction - additives, adhesives, silicones and PU foams. Fixing systems & accessories.

##### MASONRY SYSTEMS

#### (5) AUGUST

##### INFRASTRUCTURE

- DEFENSE/MILITARY FACILITIES, AIRPORTS & PORTS:** Analysis of Romanian investment plans in the transportation infrastructure. Investments, contractors & execution.

##### ENGINEERING & CONSULTANCY

- Special infrastructure works for defense, civil airports, river/sea ports, free trade zones, etc.
- Design, consultancy, engineering, feasibility studies and public works monitoring/supervision services. Perspectives & trends.
- Machines/equipment for constructions and installations; trucks and vans; formwork systems and platforms for construction sites.
- Elevators and escalators; power tools and tools for constructions/installations. Fixing systems & accessories.

##### TECHNICAL EQUIPMENT

#### (6) SEPTEMBER

##### INDUSTRIAL & RETAIL BUILDINGS

- INDUSTRIAL & RETAIL:** Market analysis of industrial constructions and logistics. Developers, investors, contractors and execution.

##### ENGINEERING & ARCHITECTURE

- Industrial buildings, logistics spaces and industrial parks. Perspectives, trends and current requirements.
- Architecture, urban planning, interior design, structural/façade design, consultancy, engineering & project management.
- Metal structure buildings and insulations panels; metal, ceramic and composite coverings and roofs; access and ventilation systems.
- Electrical installations and networks, IT&C infrastructure and data centers. Security solutions, climate control and fire protection.
- Systems, materials and technologies for electrical installations and automation, access control and security systems.

##### METAL CONSTRUCTIONS

##### INSTALLATIONS

##### AND AUTOMATION

#### (7) OCTOBER

##### OFFICE & HOSPITALITY

- OFFICES & HOTELS:** Analysis of the investment market in office buildings and hotel facilities. Developers, investors, contractors and execution.

##### ENGINEERING & ARCHITECTURE

- Office buildings and hotel facilities. Perspectives, trends and current requirements.
- Architecture, urban planning, interior design, structural/façade design, consultancy, engineering and project management.
- Materials, systems & technologies for thermo and acoustic insulation and waterproofing; thermosystems for building renovation. Fixing systems & accessories.
- Sustainable constructions and energy efficiency - news, trends, legislation and perspectives.

##### INSULATING SYSTEMS

##### DIGITIZATION IN

##### CONSTRUCTION

- Design, architecture and activity optimization software; IT solutions for organization, production and distribution.
- Solutions, systems, technologies, news and trends on the IT&C market; applications for digitization in construction and industry.

#### (8) NOVEMBER - DECEMBER

##### CONSTRUCTION CONTRACTORS

- TOP 500** - Contractors and Construction / Installations Companies in Romania 2026.
- Analysis of the construction market, installations and other related segments. Perspectives and development trends for 2027 - 2031.

##### ENGINEERING & ARCHITECTURE

- TOP 500** - Engineering, Architecture and Technical Consulting Companies in Romania 2026.
- Analysis of the engineering, architecture and construction consultancy market. Perspectives and development trends for 2027 - 2031.

##### PRODUCTS &

##### SYSTEMS SUPPLIERS

- TOP 500** - Suppliers of Systems for the Construction and Installation Industry in Romania 2026.
- Market analysis of systems and technologies for constructions, installations and related segments. Perspectives and development trends for 2027 - 2031.

#### PERMANENT SECTIONS

- SECTORIAL ANALYSIS
- OPINIONS & LEADERS
- RELIABLE BRANDS
- SUPPLIERS INDEX
- BUILDING SITES
- ARCHITECTURE & DESIGN
- COVER STORY
- TOP 500 ENGINEERING, ARCHITECTURE & CONSULTANCY
- DIGITIZATION IN CONSTRUCTION
- CONTRACTORS & DEVELOPERS
- TECHNICAL FEATURE
- TOP 500 CONSTRUCTION COMPANIES
- SYSTEMS SUPPLIERS
- PRODUCTS & TECHNOLOGIES
- SUSTAINABILITY
- GEOTECHNICS & GROUND ENGINEERING

Company: \_\_\_\_\_ City: \_\_\_\_\_ County (district): \_\_\_\_\_ Country: \_\_\_\_\_  
Address \_\_\_\_\_ Phone: \_\_\_\_\_

# TECNIC

Consulting Engineering | Romania

**Designing the future.  
Guiding execution with  
expert supervision.**



**Design | Project Management  
Construction Management | Works Supervision**

[www.tecnic.ro](http://www.tecnic.ro)

## Tecnic Consulting Engineering: două decenii de excelență în contract management pentru infrastructură feroviară și rutieră

Pe măsură ce România accelerează modernizarea infrastructurii, rolul contract managementului devine esențial pentru succesul proiectelor majore. Tecnic Consulting Engineering, parte a RCI Holding - unul dintre cele mai dinamice grupuri regionale active în inginerie, energie și consultanță - și clasată printre primele poziții în Top 500 Firme de Inginerie, Arhitectură și Consultanță pentru Construcții, sărbătorește aproape 20 de ani de activitate, consolidându-și statutul de lider în gestionarea proiectelor complexe, atât feroviare, cât și rutiere. Compania s-a remarcat printr-un model integrat, în care proiectarea, supervizarea și managementul sunt coordonate coerent, oferind clienților o perspectivă completă asupra ciclului de viață al investițiilor.

Departamentul de Contracte, condus de Ana Stănescu, Director General Adjunct și Director al Departamentului de Contracte, este unul dintre pilonii operaționali ai companiei. Echipa asigură, în activitatea de proiectare, interpretarea corectă a obligațiilor contractuale, prevenirea și gestionarea riscurilor și menținerea disciplinei procedurale pe întreaga durată a proiectelor. Această funcție este crucială în proiectele feroviare și rutiere finanțate european și național, unde Tecnic acționează ca proiectant.

Ana Stănescu subliniază că eficiența departamentului derivă din înțelegerea multidisciplinară a proiectelor. Activitatea nu se limitează la analiza contractuală, ci include anticiparea disputelor, corelarea prevederilor contractuale cu realitatea tehnică și facilitarea comunicării între proiectanți, autorități și antreprenori. „Un contract nu este doar documentul de pornire al unui proiect, ci structura care definește modul de lucru, parametrii de performanță și responsabilitățile fiecărui actor implicat. O mare parte a disputelor se pot evita prin gestionarea corespunzătoare a perioadei de proiectare”, afirmă Ana Stănescu. În proiectele cu finanțare externă, cum sunt cele derulate de Tecnic, complexitatea tehnică, cerințele financiare precum și așteptările Autorității Contractante impun o gestiune riguroasă, în care departamentul monitorizează modul în care prevederile contractuale influențează soluțiile tehnice, calendarul lucrărilor și bugetele.

Tendențele internaționale subliniază importanța tot mai mare a managementului de contract cu scop preventiv. Proiectele majore migrează către modele integrate, cu transparentă procedurală și mecanisme avansate de evitare a disputelor. Structurile contractuale tind să învețe din experiența contractelor anterioare,



Ana Stănescu, Director General Adjunct și Director al Departamentului de Contracte

iar la nivel reglementativ se pune din ce în ce mai mult accentul pe colaborare și o alocare responsabilă a riscurilor. Tecnic aplică aceste principii în mod uniform, atât pe proiecte feroviare, cât și pe cele de autostrăzi, garantând adecvarea la prevederile contractuale și alinierea cerințelor financiare și tehnice.

Nadia Popescu, Director General al Tecnic Consulting Engineering, evidențiază că departamentul de Contracte a contribuit direct la consolidarea reputației companiei. Succesul Tecnic se bazează pe disciplină tehnică, cultură organizațională orientată către calitate și integrarea expertizei operaționale, juridice și ingineresti. Experiența acumulată în aproape două decenii a permis dezvoltarea unui model de guvernare adaptat proiectelor complexe, care se reflectă în încrederea acordată de clienți publici și privați.

Ana Stănescu adaugă că, într-o piață competitivă, managementul contractelor devine strategic pentru toate părțile implicate: „Pregătirea specialiștilor, digitalizarea proceselor și standardizarea documentațiilor vor modela evoluția industriei. Cu toate acestea, fiecare proiect vine

cu provocările sale, capacitatea de adaptare fiind, într-un final, criteriul esențial și definitoriu pentru performanța în industrie și motivul pentru care la Tecnic preferăm să investim într-o abordare bazată pe gândire critică și anticipativă. Suntem de asemenea foarte conștienți că un astfel de atribut se conturează prin experiență, cu precădere într-un domeniu multidisciplinar complex cum este ingineria infrastructurii”.

Prin poziționarea sa printre liderii pieței, Tecnic Consulting Engineering, clasată pe locul al treilea pentru 2024 în Top 500 Firme de Inginerie, Arhitectură și Consultanță, demonstrează că experiența, expertiza și integrarea disciplinelor tehnice sunt fundamentale pentru un contract management eficient. Compania continuă să își consolideze rolul pe piața serviciilor de proiectare, supervizare și management, pregătindu-se pentru noi provocări în modernizarea infrastructurii României, de la căi ferate strategice și infrastructura de metrou, la drumuri / autostrăzi de interes național.



# FIDES: Polarizare și nevoie de predictibilitate pe piața rezidențială



După un 2025 marcat de prudență, ajustări și un filtru tot mai sever al calității, piața rezidențială din România intră în 2026 sub semnul selecției și al nevoii acute de predictibilitate. Într-un context dominat de presiuni fiscale, costuri ridicate de finanțare și blocaje administrative recurente, dezvoltările rezidențiale se află într-un proces de re poziționare, în care proiectele solide, bine fundamentate economic și urbanistic continuă să atragă interes, în timp ce inițiativele improvizate sunt penalizate de piață. Constantin Sebeșanu, președintele Federației Investitorilor și Dezvoltatorilor pentru o Economie Sustenabilă (FIDES), subliniază că 2026 va accentua polarizarea între zone, orașe și tipuri de proiecte, pe fondul unui deficit structural de locuințe de calitate și al unei cereri tot mai exigente. În acest context, Strategia Națională a Locuirii 2022-2050 devine un instrument-cheie pentru reducerea tensiunilor sociale și pentru stimularea locuirii accesibile, cu un rol mai activ al statului în deblocarea proceselor administrative și în crearea unui cadru coerent de dezvoltare.

**- Cum ați caracteriza anul 2025 pentru piața rezidențială din România?**

- 2025 a fost, mai degrabă, un an de rezistență și re poziționare. Nu a fost euforie, dar nici nu am asistat la prăbușirea acestui segment, ci mai degrabă la o contracție. Piața s-a mișcat mai atent, într-un context în care decizia de cumpărare a devenit mai scumpă și mai prudentă, iar decizia de investiție a devenit dependentă de predictibilitate. Se vede și în dinamica tranzacțiilor: la nivel național au fost tranzacționate aproape 160.000 de apartamente, în scădere față de 2024. Aș mai remarca un lucru foarte important. Anul trecut a pus un filtru pe calitate. Proiectele bine poziționate, cu dezvoltatori de renume, serioși, care oferă produse de calitate, au mers înainte. Alții au tras frâna. A fost un an în care sectorul a început să penalizeze mai rapid improvizatia și să recompenseze disciplina. În ceea ce privește tendințele, aș menționa creșterea presiunii pe predictibilitate: o lună în plus în autorizare sau avizare nu mai este doar o întârziere enervantă, ci un cost real în cashflow și în prețul final. Pe fundal s-a simțit mai puternic decât înainte nevoia de transparență și conformare, inclusiv prin discuțiile legislative care merg spre mai mult control și mai puțină toleranță pentru neconformare.

**- Cât de mult s-a simțit în 2025 presiunea costurilor și a incertitudinilor asupra investițiilor rezidențiale?**

- S-a simțit puternic, iar efectul nu este doar în bilanțul dezvoltatorului, pentru că ne referim la un sector cu impact major în economie. Doar domeniul construcțiilor a reprezentat aproximativ 8% din Produsul Intern Brut al României în 2024, fără a considera celelalte industrii antrenate, în mod direct, pe orizontală, precum furnizorii de materiale, de servicii de finanțare sau vânzări, design interior sau mobilier. Pe toate cele trei segmente - rezidențial, birouri, logistic - contribuția la PIB a depășit o



**Constantin Sebeșanu (60 de ani)**

**Funcția/ Organizația:** președinte, FIDES;

**Experiență profesională:** 30 de ani în dezvoltarea de proiecte imobiliare și managementul activelor.

cincime. În acest context, presiunea costurilor și a incertitudinilor asupra investițiilor rezidențiale, cauzată de modificările fiscale substanțiale care au intrat în vigoare treptat începând cu anul trecut și de la începutul acestui an, a generat un efect negativ în lanț, care se resimte încă. Din acest motiv, impredictibilitatea se taxează, pentru că s-au blocat decizii și s-au amânat investiții, ceea ce a condus la creșterea presiunii în piață. În final, publicul vede rezultatul în două locuri: în preț și în disponibilitatea dezvoltărilor de calitate. De aceea, mesajul FIDES rămâne constant: nu ne dorim lipsa regulilor, ci ca acestea să fie clare și aplicate unitar, pentru ca industria să se poată dezvolta corect, în mod predictibil, iar cumpărătorul să aibă încredere.

**- În ce măsură condițiile de finanțare au influențat tranzacțiile și lansarea de noi proiecte în 2025? Vedeți o piață mai selectivă în 2026?**

- Condițiile de finanțare au influențat semnificativ piața în 2025, fiind afectate de instabilitatea socio-economică și politică din România, dar și de inflația crescută. Indicii de referință și dobânzile au rămas în mod constant ridicate, astfel că cei care au dorit să cumpere o locuință au fost prudenți, iar dezvoltatorii au amânat proiecte sau le-au regândit. Au fost prioritizate proiectele cu logică economică solidă: locație bună, fazare realistă, cashflow disciplinat și capacitate de execuție. Modificările fiscale, inclusiv creșterea TVA-ului, au influențat și ele timingul deciziilor și



comportamentul de cumpărare. Dar esența rămâne aceeași: într-o piață în care capitalul este mai scump, selecția crește. În 2026 ne așteptăm la o piață și mai selectivă, având în vedere climatul economic instabil. Cumpărătorii vor cere mai multă claritate contractuală și siguranță, iar băncile și investitorii vor favoriza dezvoltatorii cu istoric și disciplină financiară. Proiectele fără diferențiator real, fie că vorbim de produs, infrastructură sau poziționare, vor avea o absorbție mai lentă.

**- Din perspectiva FIDES, care sunt principalele blocaje administrative și legislative care frânează dezvoltarea rezidențială? Ce măsuri ar avea cel mai rapid efect pozitiv în piață?**

- Blocajele sunt, din păcate, recurente: planuri de urbanism și autorizare cu termene impredictibile, avize în cascadă, lipsa unui circuit digital coerent și standarde neunitare între administrații. Dacă adăugăm utilitățile și coordonarea interinstituțională, obținem o ecuație simplă: timpul devine cost, iar costul se vede în preț. Ritmul de construcție din ultimele decenii s-a situat mult sub nivelul cererii, ceea ce ar putea conduce în următorii ani la tensiuni sociale greu de gestionat. Media europeană pentru procentul persoanelor care trăiesc în locuințe supraaglomerate era de 16,8% în 2023, în timp ce în România același indicator este de 40%. Majoritatea acestor persoane locuiesc în clădiri care necesită intervenții majore, iar aducerea lor la standarde actuale de calitate și siguranță este aproape imposibilă din cauza costurilor, dar și a problemelor logistice privind relocarea necesară pentru lucrări de consolidare și renovare de asemenea anvergură. Cele mai rapide măsuri sunt cele care reduc arbitrarul și cresc disciplina administrativă. În primul rând, aplicarea reală a termenelor și procedurilor, cu responsabilitate. Apoi, standardizare și interconectare, astfel încât traseul unui proiect să nu mai depindă de modul de lucru al unei administrații sau alteia.

Digitalizarea nu este un moft, ci o necesitate, dar trebuie făcută corect, pentru a aduce beneficii reale utilizatorilor. Când ai un traseu transparent, vezi unde se blochează și de ce. Procesul se eficientizează, timpul se scurtează, iar costurile devin rezonabile.

**- Cum vedeți evoluția prețurilor și a costurilor de construcție în 2026?**

- Nu mă aștept la ieftiniri miraculoase în acest an, ci la o evoluție diferențiată, pentru că presiunile sunt tot acolo: manopera, energia, terenurile în zonele bune și cerințele de sustenabilitate, care cresc costul inițial, dar și calitatea produsului. Factorul pe care conversația publică îl ignoră constant este costul timpului. Întârzierile administrative nu sunt doar frustrante, sunt scumpe. Orice întârziere duce la o finanțare mai scumpă, un management suplimentar și un risc comercial mai mare, care se traduce inevitabil, în final, în preț. Dacă ne dorim stabilizarea prețurilor, trebuie să vorbim mai puțin despre vinovați și mai mult despre mecanisme: predictibilitate, termene, procese. Acolo este robitul. (O.V.Ș.)

# RCBB Gruppe: Afaceri de 40 milioane euro în 2025 și creștere moderată în 2026



*RCBB Gruppe își consolidează poziția pe piața construcțiilor rezidențiale din România și Germania, mizând pe eficiență operațională, livrări predictibile și standarde ridicate de calitate. După un an 2025 dominat de prudență investițională și de accentul pus pe controlul costurilor, compania estimează o cifră de afaceri consolidată de aproximativ 40 de milioane de euro, reflectând adaptarea la un mediu dificil, dar stabil. Portofoliul activ de proiecte rezidențiale depășește 17,5 milioane de euro, cu livrări programate pe parcursul anului, atât pe piața locală, cât și în Germania. Pentru 2026, RCBB Gruppe vizează o creștere de circa 10% a cifrei de afaceri, susținută nu de expansiunea agresivă a volumelor, ci de consolidarea proceselor interne, eficiență în execuție și selecția atentă a proiectelor. Codrin Botezat și Radu Balan, Managing Partners RCBB Gruppe, anticipează menținerea presiunilor asupra costurilor, în special în zona forței de muncă, dar consideră că avantajul competitiv va aparține jucătorilor care livrează constant, controlat și la standarde înalte.*

- Cum a evoluat activitatea de construcții de locuințe în 2025 și cum credeți că se va dezvolta aceasta în 2026 și în perspectivă, având în vedere contextul economic și fiscal provocator, dar și tensiunile geopolitice regionale?

- Anul trecut, sectorul construcțiilor rezidențiale s-a confruntat cu provocări importante, generate de creșterea costurilor materialelor, contextul economic incert și tensiunile geopolitice. În acest climat, mulți dezvoltatori au ales să fie mai prudenți și să amâne lansarea unor proiecte noi. Pentru anul în curs, perspectivele indică o evoluție stabilă, cu posibile creșteri ușoare, dar fără o revenire rapidă. După cum observăm încă din ultimii ani, dezvoltarea pieței va fi susținută în special de proiecte care pun accent pe eficiență energetică, sustenabilitate și optimizarea costurilor pe termen lung. Astfel de proiecte răspund atât reglementărilor în vigoare, cât și interesului tot mai mare al cumpărătorilor pentru locuințe eficiente. Accentul se mută treptat de la volum către calitate.

- În ce măsură costurile materialelor de construcții, forța de muncă și finanțarea proiectelor au influențat deciziile de investiții și marjele de profit în 2025? Ce așteptări aveți pentru 2026?

- Noile constrângeri de cost și finanțare au influențat direct investițiile și marjele din sector. Pentru RCBB Gruppe, modelul de lucru în regim de subantrepriză



Codrin Botezat și Radu Balan, Managing Partners RCBB Gruppe



a redus impactul direct al volatilității prețurilor materialelor, presiunea fiind resimțită mai degrabă indirect. Cea mai mare provocare a rămas însă forța de muncă, unde lipsa personalului calificat și creșterea costurilor salariale au limitat posibilitatea de extindere fără afectarea marjelor. Finanțarea mai strictă a dus la o selecție mai atentă a proiectelor și la o competiție mai intensă pentru cele solide. În acest context, capacitatea de a livra predictibil, cu costuri bine controlate, a devenit un criteriu cheie de selecție. Pentru 2026, ne așteptăm la menținerea presiunii asupra costurilor, în special din zona forței de muncă. Vor avea un avantaj companiile care se concentrează pe eficiență și controlul costurilor, nu doar pe creșterea volumelor.

- Cum apreciați impactul modificărilor legislative, fiscale și al condițiilor de creditare asupra pieței rezidențiale și asupra ritmului de dezvoltare a proiectelor în perioada următoare?

- Modificările legislative și fiscale recente au avut un impact mixt asupra pieței rezidențiale. Pe de o parte, au adus mai multă claritate și transparență pentru dezvoltatori. Pe de altă parte, frecvența schimbărilor și lipsa de predictibilitate fiscală i-au determinat pe investitori să fie mai prudenți în lansarea de proiecte noi. În același timp, condițiile de creditare mai stricte au influențat cererea și ritmul de dezvoltare, determinând dezvoltatorii să își ajusteze strategiile. Prin urmare, au început să opteze tot mai des pentru proiecte etapizate, care le permit să controleze mai eficient fluxul financiar. Experiența ne arată că piața se va adapta treptat. Companiile care își gestionează atent finanțarea, anticipează schimbările de reglementare și mențin disciplina operațională vor putea

continua să se dezvolte, chiar și într-un context mai restrictiv.

- Precizați nivelul cifrei de afaceri realizate de companie în 2025 și estimați evoluția acesteia în 2026.

- Suntem încă în proces de centralizare a datelor financiare consolidate pentru anul 2025 la nivel de grup. Conform estimărilor actuale, cifra de afaceri se situează în jurul valorii de 40 de milioane de euro. Pentru anul în curs, ne propunem o creștere de circa 10%.

- Care sunt principalele proiecte rezidențiale la care lucrați în această perioadă? La ce valoare se ridică portofoliul total de proiecte ale companiei și ce orizont temporar acoperă?

- Portofoliul actual de proiecte rezidențiale al RCBB Gruppe depășește 17,5 milioane de euro, cumulat pentru România și Germania, și toate sunt programate pentru finalizare și livrare în cursul acestui an. În paralel, ne aflăm în discuții avansate pentru noi contracte în segmentul rezidențial. În România, suntem implicați în mai multe asemenea proiecte în județul Iași, inclusiv continuarea complexului Freya Home și dezvoltări realizate alături de parteneri precum Zinan Investment Group și Braus (Braus Confort, Vișani). În Germania, derulăm mai multe proiecte rezidențiale și mixed-use în orașe precum Augsburg, Essen, Offenbach și München, în colaborare cu parteneri consacrați.

- Ce obiective și planuri de dezvoltare v-ați propus pentru anul 2026?

- Pentru 2026, ne-am propus să creștem standardele la toate nivelurile organizației. După o perioadă de dezvoltare accelerată, considerăm că acesta este momentul potrivit pentru a consolida ceea ce am construit și pentru a ridica ștacheta în ceea ce privește calitatea execuției, eficiența operațională, comunicarea și managementul proiectelor. Vrem să putem spune, la finalul acestui an, că echipele noastre funcționează coerent, procesele sunt stabile, iar livrarea este constantă și predictibilă. Obiectivul final pe care ni-l asumăm: beneficiari mulțumiți, care primesc proiecte de calitate, livrate la timp și la standarde ridicate. (O.V.Ș.)



Ansamblu rezidențial Feldafinger Hohe, partener Markgraf



Complex rezidențial WPA Augsburg, partener Zech Bau

# Mușat & Asociații: De la ofertă la performanță în proiecte de infrastructură



*Mușat & Asociații este una dintre cele mai reputeate firme de avocatură din România, active în domeniul achizițiilor publice și al proiectelor de infrastructură, oferind asistență juridică atât antreprenorilor, cât și autorităților în toate fazele procedurale, de la ofertare și adjudecare până la implementarea contractelor și soluționarea eventualelor litigii. Experiența acumulată în proiecte complexe, precum extinderea magistralei de metrou M4 sau Drumul Expres Arad-Oradea, face ca echipa Mușat & Asociații să ofere consultanță integrată, ce combină strategia procedurală, aspectele tehnice și cele juridice. Într-un context marcat de proceduri complexe de achiziție publică, contestații recurente, presiune pe termene și costuri în creștere, diferența dintre un câștig teoretic și unul efectiv este dată de capacitatea de a gestiona riscurile juridice invizibile, de a proteja rezultatul procedurii și de a menține echilibrul contractual în faza de implementare. Experiența recentă a Mușat & Asociații în proiecte strategice de infrastructură - de la extinderea magistralei de metrou M4, până la litigiile majore în proiecte rutiere - arată că cele mai sensibile momente nu sunt întotdeauna cele spectaculoase sau publice. Dimpotrivă, perioada dintre desemnarea câștigătorului și semnarea contractului, gestionarea actelor adiționale, ajustările de preț sau relația cu autoritățile și subcontractanții generează, adesea, cele mai mari vulnerabilități.*

- Mușat & Asociații a asistat asocierea DOĞUŞ în adjudecarea și semnarea contractului de lucrări pentru extinderea magistralei de metrou M4. Care sunt cele mai sensibile momente juridice dintre câștigarea procedurii și semnarea contractului?

**Iulian Popescu:** - Așa este - ne bucurăm că am reușit să asistăm Asocierea DOĞUŞ în câștigarea acestui proiect major și, mai ales, în transformarea unui rezultat procedural într-un contract semnat. Pentru echipa DOĞUŞ, acesta este un câștig pe deplin meritat și un prim pas important, mult așteptat, în implementarea unui proiect de anvergură în România. Din experiența noastră, cele mai sensibile momente juridice nu sunt neapărat cele vizibile din exterior. În realitate, perioada dintre desemnarea câștigătorului și semnarea contractului este una dintre cele mai vulnerabile etape ale întregii proceduri. Aici se joacă, de multe ori, "meciul adevărat". Un aspect pe care clienții nu îl conștientizează întotdeauna este importanța implicării unei echipe de avocați și consultanți specializați încă din faza de intenție de participare la procedură și până la implementarea efectivă a contractului, inclusiv pe parcursul derulării acestuia. În practică, întâlnim frecvent situații în care antreprenorii apelează la noi extrem de târziu, în momente critice, când marja de intervenție este minimă, iar salvarea sau menținerea câștigului devine extrem de dificilă - uneori imposibilă.

- În practică, ce capitole contractuale sunt cele mai disputate în infrastructură și de ce apar aceste puncte de fricțiune?

**Ana Maria Abrudan:** - Răspunsul onest este că aproape toate aceste capitole ajung, mai devreme sau mai târziu, în dispută. Nu există o "ordine de preferință" universal valabilă - depinde de autoritatea contractantă, de



**Iulian Popescu**, Deputy Managing Partner, Mușat & Asociații  
**Ana-Maria Abrudan**, Partner, Mușat & Asociații



beneficiar și de profilul antreprenorului. Totuși, dacă ne uităm la disputele recente, inclusiv la cele care au ajuns în arbitraj sau în instanță, se conturează câteva zone recurente de fricțiune. În practică, cele mai multe conflicte s-au concentrat în jurul ajustărilor de preț, al recepțiilor întârziate sau blocate nejustificat și al termenelor prelungite din cauza întârzierilor de aprobare din partea autorităților sau beneficiarilor. Majoritatea acestor contracte sunt guvernate de HG nr. 1/2018, iar traseul disputelor a început, firesc, cu revendicări (claim-uri) și încercări de soluționare amiabilă. Cu toate acestea, ajustarea de preț rămâne punctul cel mai sensibil și va continua să genereze conflicte și în perioada următoare. Nu doar din cauza dificultății autorităților de a se familiariza cu mecanismele HG nr. 1/2018, ci și pe fondul creșterii constante a costurilor și al volumului tot mai mare de justificări, documente și recalculări solicitate antreprenorilor. De multe ori, mecanismul există în contract, dar aplicarea lui este tratată cu reticență sau excesiv de birocratic.

- În victoria definitivă pentru NUROL, ce a contat cel mai mult?

**Ana Maria Abrudan:** - În mod firesc, punctul de plecare a fost o ofertă corect și solid construită de echipa NUROL, atât din punct de vedere tehnic, cât și financiar. Fără această bază, nici cea mai bună strategie juridică nu ar fi putut suplini eventuale vulnerabilități reale, cu atât mai puțin unele substanțiale ale ofertei. Un al doilea element esențial a fost faptul că echipa NUROL a înțeles importanța lucrului integrat cu o echipă de consultanți și avocați încă din fazele de ofertare și evaluare. Mușat & Asociații a asistat clientul inclusiv în aceste perioade-cheie, înainte ca disputa să existe formal, ceea ce a permis identificarea și anticiparea potențialelor puncte sensibile ale ofertei și consolidarea acestora din timp. În faza contestațiilor, miza a fost dublă. În primul ciclu procesual, obiectivul a fost repunerea ofertei NUROL în procedură și demonstrarea caracterului său admisibil. În cel de-al doilea ciclu procesual, provocarea a fost menținerea ofertei ca admisibilă și câștigătoare, într-un context extrem de competitiv, în care concurentul direct afectat a apelat la toate instrumentele disponibile, inclusiv la trei echipe diferite de avocați. Capacitatea echipei noastre de a construi o argumentație coerentă, de a susține probațiunea și de

a transpune corect elementele tehnice și financiare în argumente juridice a fost decisivă. Strategia procedurală nu a fost un scop în sine, ci un instrument de dublă protecție juridică a unei oferte deja competitive, bine fundamentate și, în final, evaluate corect.

- Cum decideți cea mai eficientă cale de soluționare a litigiilor: contestație, instanță, arbitraj, negociere asistată sau un mix?

**Iulian Popescu:** - Decizia nu este niciodată una abstractă sau pur teoretică. Ea pornește din legea aplicabilă și din jurisdicția stabilită prin contract sau, după caz, impusă încă din etapa de lansare a procedurii și asumată la momentul semnării contractului. În multe situații, opțiunile reale sunt deja delimitate de cadrul legal și contractual, iar rolul avocatului este să valorifice corect aceste opțiuni, nu să le ignore. În cazul contractelor guvernate de HG nr. 1/2018, traseul este unul bine conturat. Se parcurg, cu respectarea strictă a termenelor și formalismului, toate mecanismele contractuale: revendicări, notificări, poziții succesive între antreprenor, supervisor și autoritate/beneficiar, urmate de încercarea soluționării amiabile a disputei. Aceste etape nu sunt simple formalități, ci condiții esențiale pentru a păstra deschisă calea către o soluție judiciară solidă, dacă aceasta devine necesară.

- Care sunt cele mai frecvente riscuri "invizibile" la începutul proiectelor mari?

**Ana Maria Abrudan:** - Riscurile "invizibile" apar, de cele mai multe ori, dintr-un moment pe care antreprenorii îl tratează insuficient de serios: analiza contractului încă din faza publicării documentației și a clarificărilor sau contestațiilor. Acolo se câștigă sau se pierde ani de implementare, nu în șantier.

Lanțul de subcontractare rămâne una dintre cele mai vulnerabile zone. Nu doar din perspectiva conformității formale, ci și a echilibrului economic. În execuție apar frecvent solicitări suplimentare, renegocieri forțate sau chiar abandonarea lucrărilor de către subcontractanți. În aceste situații, antreprenorul principal este prins între obligația de a continua proiectul și imposibilitatea de a transfera rapid costurile sau riscurile. În proiectele mari, riscurile care destabilizează proiectele nu sunt cele evidente, ci cele acceptate tacit la începutul procedurii. (O.V.Ș.)

# KNAUF Insulation: Dinamică pozitivă în 2026, bazată pe investiții și renovări



*Knauf Insulation își consolidează poziția de jucător-cheie pe piața materialelor de izolație din Europa Centrală și de Est, deservind țări precum Bulgaria, Republica Moldova, Serbia, Grecia, Ungaria, Ucraina, Cehia și Slovacia. Compania mizează pe un portofoliu extins de soluții performante pentru acoperișuri, fațade, pereți și aplicații tehnice, dezvoltate cu accent pe siguranța la incendiu, confort acustic și sustenabilitate. Inaugurarea, în 2025, a noii unități de producție de la Târnăveni reprezintă un avantaj operațional major, permițând timpi de livrare mai scurți și o adaptare rapidă la cerințele pieței, într-un moment în care renovarea energetică devine un motor esențial al sectorului construcțiilor. Adrian Garofeanu, directorul general al Knauf Insulation România, Bulgaria și Republica Moldova, vorbește în continuare despre așteptările pentru 2026, evoluția cererii și a vânzărilor, impactul noilor normative privind performanța energetică și protecția la foc, dar și despre investițiile în capacități de producție, produse cu amprentă redusă de carbon și servicii tehnice dedicate profesioniștilor din construcții. Interviuul conturează direcțiile unei piețe aflate într-un proces accelerat de maturizare, în care performanța și responsabilitatea față de mediu devin criterii decisive.*



**Adrian Garofeanu (50 de ani)**

**Funcția/ Firma:** director general, Knauf Insulation România, Bulgaria și Republica Moldova;

**Experiență profesională:** 24 de ani în domeniul materialelor de construcții.

care sunt premisele de dezvoltare pentru acest sector, în 2026?

- În 2025, cererea a fost relativ echilibrată între renovări și construcții noi, cu o orientare clară către soluții cu performanțe superioare în ceea ce privește protecția la foc, confortul acustic și sustenabilitatea. Oricum, portofoliul nostru de produse include soluții realizate cu un conținut de până la 80% materiale reciclate, în conformitate cu standardele internaționale de sustenabilitate ale Knauf Insulation. De asemenea, clienții au manifestat un interes crescut pentru produsele care reduc timpul de execuție și oferă predictibilitate în șantier. Am observat o orientare evidentă către sistemele termoizolante, influențată inclusiv de noile cerințe ale normativului P118 privind performanța la foc și stabilitatea dimensională. Un rol important l-au avut izolațiile pentru acoperișuri înclinate și mansarde, unde vata minerală de sticlă este preferată pentru ușurința montajului și performanța termică. De asemenea, soluțiile pentru acoperișuri tip terasă, fațade ventilate și zone tehnice (HVAC, instalații) au câștigat teren, cu accent pe comportamentul la temperaturi ridicate și rezistența la compresiune. Totodată, se conturează o tendință clară de creștere a interesului pentru produse cu profil sustenabil, susținute de documentații tehnice solide, declarații de performanță transparente și informații privind conținutul reciclat. Pentru 2026, premisele sunt favorabile în special pe zona renovărilor rezidențiale și a clădirilor publice, pentru fațade și acoperișuri, dar și pentru aplicații tehnice, unde cerințele de audit energetic și conformitate la incendiu sunt deja mai stricte.

- Cum a evoluat cifra de afaceri a companiei în 2025, raportat la anul anterior, și cum estimați că va evolua aceasta în 2026?

- Anul 2025 a fost caracterizat de un mix sănătos de vânzări, cu o pondere tot mai mare a produselor cu valoare adăugată - soluții orientate către performanță

la foc, acustică și sustenabilitate. Această direcție reflectă maturizarea pieței și creșterea nivelului de exigență din partea beneficiarilor și proiectanților. Pentru 2026, estimăm o dinamică pozitivă a cifrei de afaceri, susținută de inaugurarea noii unități de producție, care ne oferă capacitate suplimentară și flexibilitate operațională, dar și de programele de reabilitare aflate în derulare. Rămânem însă prudenți în ceea ce privește costurile și calendarul investițiilor, în special în contextul proiectelor finanțate prin PNRR.

- Ce obiective și direcții de dezvoltare aveți planificate pentru anii următori?

- În perioada următoare, ne vom concentra pe optimizarea noii capacități de producție, cu accent pe calitate, eficiență operațională și timpi de livrare. Un obiectiv important îl reprezintă extinderea portofoliului de produse cu performanțe ridicate la foc și acustică, precum și dezvoltarea de soluții cu amprentă de carbon redusă. Investim constant în sustenabilitate, atât la nivel de proces, prin creșterea eficienței energetice, cât și la nivel de produs, prin EPD-uri (Environmental Product Declarations) transparente și inițiative de circularitate. În paralel, dezvoltăm servicii tehnice și digitale dedicate proiectanților și antreprenorilor generali, de la documentație și configurare de sisteme, până la suport direct pe șantier, consolidând în același timp parteneriatele regionale pe canalele-cheie de vânzare.

- Care sunt cele mai noi produse incluse în portofoliul Knauf Insulation și ce aduc acestea nou pe piață?

- Portofoliul nostru include soluții moderne de izolație pentru acoperișuri tip mansardă și acoperișuri înclinate, ușor de montat, cu performanțe termice și acustice îmbunătățite. De asemenea, oferim produse dedicate acoperișurilor tip terasă, cu rezistență ridicată la compresiune și protecție la incendiu, precum și plăci și role din vată minerală pentru fațade, cu stabilitate dimensională sporită, potrivite atât pentru sisteme ETICS, cât și pentru fațade ventilate. Un element distinctiv al portofoliului îl reprezintă gama extinsă de produse din fibre de lemn destinate plafoanelor de parcări și subsoluri, care îmbină protecția termică cu absorbția acustică, răspunzând unor cerințe funcționale tot mai frecvente în proiectele actuale.

- Care sunt principalele provocări și oportunități pe care le întrevedeți la începutul anului 2026?

- Principalele provocări rămân volatilitatea costurilor, în special energia și transportul, imprevizibilitatea calendarului proiectelor și disponibilitatea forței de muncă specializate. În același timp, oportunitățile sunt semnificative: programele de eficiență energetică și reabilitare, cerințele tot mai stricte privind siguranța la incendiu și acustica, preferința pentru materiale incombustibile și cu amprentă redusă de carbon, precum și avantajele operaționale generate de noua capacitate de producție inaugurată în toamnă.

**Ovidiu ȘTEFĂNESCU**

- Ce așteptări aveți de la anul 2026, având în vedere contextul economic și fiscal provocator, dar și tensiunile geopolitice regionale?

- Ne așteptăm la o cerere solidă pe segmentul proiectelor de renovare energetică și reabilitare termică, în timp ce construcțiile noi vor rămâne selective, atent calibrate în funcție de contextul economic și de accesul la finanțare. Factorii fiscali și geopolitici pot influența calendarul investițiilor, însă direcția generală a pieței este susținută de reglementările tot mai stricte privind eficiența energetică și siguranța la incendiu. Aceste cerințe favorizează utilizarea materialelor de izolație incombustibile, cu performanțe ridicate. În acest context, inaugurarea fabricii noastre de la Târnăveni, în toamna anului trecut, reprezintă un avantaj operațional major: o disponibilitate mai bună a produselor, timpi de livrare optimizați și o capacitate sporită de a răspunde rapid cerințelor pieței. În plus, clienții beneficiază de o gamă extinsă de soluții cu ECOSE Technology®, pentru toate tipurile de aplicații: acoperișuri înclinate, mansarde, pereți de compartimentare, fațade ventilate etc. În contextul pieței construcțiilor, fabrica oferă capacitate suplimentară de producție, sprijinind creșterea eficienței energetice a clădirilor și încurajarea renovărilor. Să nu uităm că în România aproximativ 85% din imobile necesită izolație pentru a corespunde cerințelor de performanță energetică. În ansamblu, anticipăm o stabilizare a segmentului rezidențial, o dinamică accelerată în zona renovărilor și a proiectelor publice, precum și un ritm selectiv pe segmentul industrial și comercial.

- Cum au evoluat vânzările de materiale de construcții din portofoliul companiei în 2025 și

# BK Technik: Prudență operațională într-un an dificil pentru construcții



*Într-un moment în care sectorul construcțiilor traversează una dintre cele mai complicate perioade din ultimul deceniu, marcată de volatilitate economică, schimbări fiscale bruste și presiuni pe finanțare, companiile sunt nevoite să își regândească strategiile. BK Technik, jucător activ pe piața instalațiilor pentru construcții, a ales să răspundă acestui context prin prudență operațională și control strict al riscurilor, chiar cu prețul temperării creșterii. Cu o expunere redusă la proiectele publice și un portofoliu concentrat în mediul privat, compania mizează pe clienți solvabili, disciplină de plată și stabilitate. Vlad Niculescu, Managing Partner BK Tehnik, vorbește deschis despre impactul eliminării facilităților fiscale, dificultățile legate de forța de muncă și finanțare, dar și despre modul în care BK Technik își ajustează planurile pentru 2026. Într-un climat dominat de incertitudine, mesajul său este unul realist: adaptarea rapidă și selecția atentă a proiectelor devin condiții esențiale pentru supraviețuire și continuitate în construcții.*



**Vlad Niculescu (42 de ani)**

**Funcția/Firma:** Managing Partner, BK Technik;  
**Experiență profesională:** 22 de ani pe piața de construcții; s-a alăturat echipei BK Technik în 2008.

- Care sunt așteptările pentru anul 2026, în contextul economic și fiscal dificil, dar și al tensiunilor geopolitice regionale?

- Dispariția facilităților fiscale începând cu luna ianuarie 2025, făcută într-o manieră intempestivă și lipsită de orice urmă de predictibilitate, a adus un impact negativ asupra rezultatelor noastre economice și asupra pieței de construcții în anul 2025. Măsura era preconizată a se aplica până în 2029, dar dispariția acesteia într-o manieră bruscă arată încă o dată lipsa de predictibilitate și consecvență a angajamentelor asumate de politicienii noștri. Anii 2025 și 2026 sunt o consecință firească a măsurilor nesustenabile adoptate în anul electoral 2024. Domeniul construcțiilor este unul esențial pentru economia locală, dar, din păcate, este cel mai afectat de lipsa predictibilității fiscale și de deficitul bugetar. Anul 2026 va fi dificil pentru întreaga piață a construcțiilor. Beneficiarii privați se confruntă cu o scădere a cererii și a consumului, proiectele publice nu au finanțări suficiente și, implicit, acumulează întârzieri la plată. Toți vom trebui să ne adaptăm.

- Cum estimați că va evolua piața instalațiilor pentru construcții în 2026, prin raportare la anul 2025?

- Estimăm că piața se va contracta și vor fi din ce în ce mai mari probleme cu încasările. Din acest motiv, noi preferăm prudența, așa că vom fi foarte atenți în contractarea proiectelor și le vom ocoli pe cele unde nu avem certitudinea că există finanțare. La fel ca până acum, ne vom baza pe clienții solvabili și vom acorda atenție sporită pentru încasarea la termen. Orice întârziere va fi tratată cu prioritate, cu riscul de a sacrifica cifra de afaceri în detrimentul certitudinii încasărilor la termen.

În plus, ne așteptăm la o competiție mai agresivă pe preț, pe fondul reducerii volumelor de lucrări și al migrării unor contractori către zona privată. Acest lucru va pune presiune pe marje și va accentua importanța unei selecții riguroase a proiectelor. În

acest context, disciplina financiară și relațiile solide cu beneficiarii vor face diferența între companiile care își mențin stabilitatea și cele care își asumă riscuri excesive.

- Care apreciați că vor fi motoarele pieței, având în vedere încheierea PNRR și apariția unor programe precum NextGeneration EU?

- PNRR a fost de la început un program cu caracter temporar. În ultimii 30 de ani, domeniul construcțiilor s-a bazat pe investițiile private. Chiar dacă unii dintre jucătorii mari externi au redus volumul investițiilor, observăm o creștere a interesului pentru proiecte noi din partea dezvoltatorilor locali, care estimăm că va continua. În istoria companiei noastre, peste 90% din cifra de afaceri a fost generată de mediul privat, așa că, pentru noi, aceste programe nu sunt esențiale în desfășurarea activității.

În continuare, credem că motorul real al pieței va rămâne cererea generată de urbanizare, modernizarea fondului construit și nevoia de eficiență energetică. Investițiile în clădiri verzi, în soluții tehnice performante și în mentenanță vor câștiga tot mai mult teren. Pe termen mediu, dezvoltatorii care au acces la finanțare și proiecte bine fundamentate vor susține dinamica pieței mai mult decât programele cu durată limitată.

- Ce provocări întâmpinați în desfășurarea activității, în prezent?

- În primul rând, modificările fiscale intrate în vigoare de la începutul anului 2025 nu au putut fi absorbite în totalitate până în prezent, având proiecte și contracte în derulare, cu valori fixe. Impactul financiar este foarte ridicat și va mai dura până restabilim echilibrul între veniturii și cheltuieli.

Având în vedere lipsa finanțării din proiectele publice, o mare parte din contractori vor migra înapoi spre mediul privat, așa că va crește și mai mult presiunea pe prețuri. La fel ca până acum, lipsa forței de muncă calificată este o problemă majoră în piață. Până în prezent, noi nu am angajat personal străin,

dar, în ritmul curent, ținând cont de lipsa unor tineri calificați care să fie atrași de acest domeniu, vom ajunge în situația de a atrage și angajați nerezidenți.

- La ce proiecte lucrați în această perioadă?

- În momentul de față, principalele proiecte în care suntem implicați sunt One Technology District, ansamblul rezidențial Green Lake, Școala Verita din cadrul Amber Forest, centrul comercial TM Shops Otopeni. Valoarea cumulată a acestor proiecte este de circa 6,7 milioane de euro.

One Technology District este un proiect major de birouri și cercetare-dezvoltare dezvoltat de One United Properties pentru Infineon Technologies, cu livrare programată în 2026 și o suprafață de peste 20.000 mp, ceea ce îl transformă într-un reper al segmentului office local și regional. Ansamblul rezidențial Green Lake continuă extinderea în zona de nord a Bucureștiului, într-un context urban dinamic, beneficiind de acces facil și infrastructură dezvoltată. În cadrul Amber Forest, proiectul Școala Verita își propune să devină o unitate educațională de referință în comunitate, cu construcția unui campus ce va fi operațional din anul școlar 2026-2027, consolidând oferta educațională integrată a dezvoltării.

Pe lângă acestea, lucrăm la extinderea TM Shops Otopeni, un proiect comercial care răspunde cererii din zona de retail și servicii, completând astfel mixul divers de lucrări în care suntem angajați. Aceste proiecte reflectă atât complexitatea, cât și diversificarea portofoliului nostru în 2026.

- Cum a evoluat cifra de afaceri a companiei în 2025 și care sunt estimările pentru 2026?

- În 2025, cifra de afaceri a fost de 79,3 milioane de lei, cumulată din activitățile de execuție pe proiecte noi și din mentenanța tehnică, cu peste 16% mai mare decât cea din 2025. Pentru 2026 ne-am propus o cifră de afaceri similară. Așa cum am mai precizat, în acest an ne concentrăm mai mult pe calitatea portofoliului decât pe volum, urmărind proiecte sustenabile și clienți stabili.

- Care sunt obiectivele și planurile de dezvoltare stabilite pentru anul 2026? Care sunt principalele direcții de acțiune asumate la începutul acestui an?

- Anul trecut am deschis două centre regionale: Moldova, cu sediul în Iași, și Sud (Craiova și Pitești), ambele pentru activitatea de mentenanță. În 2026, ne focalizăm pe consolidarea acestor centre regionale și pe eficientizarea celor existente, de la București și Cluj. Suntem implicați activ într-un proces de digitalizare continuă, care va fi accelerat în acest an și corelat cu cerințele pieței. În ceea ce privește proiectele noi, vom avea o abordare prudentă, centrată pe stabilitate și certitudinea încasărilor, în detrimentul unei expansiuni accelerate. Sperăm, la fel ca întreg mediul privat, ca măsurile fiscale să dea rezultatele preconizate și să ducă la reducerea deficitului public și a aparatului bugetar și, implicit, la diminuarea inflației. Toate acestea ar trebui să genereze o stabilitate economică ce va crește apetitul investițional. (O.V.Ș.)

# AKZONOBEL mizează pe inovație și automatizare pe o piață aflată în recalibrare



*După un an 2025 marcat de investiții strategice și rezultate peste nivelul pieței, producătorul de vopsele decorative, lacuri, emailuri și mortare AkzoNobel România își consolidează poziția prin inovație, digitalizare și performanță operațională. Implementarea sistemului avansat de colorare ACOMIX, modernizarea proceselor interne și optimizarea portofoliului au susținut evoluția companiei în contextul în care consumul a stagnat. Privind spre 2026, AkzoNobel România își propune accelerarea creșterii prin investiții în automatizarea producției, extinderea soluțiilor sustenabile și lansarea de produse inovatoare, adaptate noilor cerințe ale pieței. Compania deține o fabrică de vopsele în Popești-Leordeni (judetul Ilfov), integrată în urma achiziției Fabryo Corporation, și comercializează în România mărcile Savana, APLA, Hammerite, Sadolin și Rost.*



**Laurențiu Chiriac (46 de ani)**

**Funcția/ Firma:** Director Comercial, AkzoNobel România;

**Experiență profesională:** 21 de ani în domeniul finisajelor.

**- Cum priviți anul 2026, în contextul economic și fiscal provocator, dar și al tensiunilor geopolitice regionale?**

- Intrarea în noul an ne găsește încrezători și pregătiți să răspundem cu responsabilitate schimbărilor din piață. Am consolidat un portofoliu de produse competitiv, adaptat nevoilor actuale ale consumatorilor și orientat către performanță și calitate. Suntem conștienți că noile măsuri fiscale, precum și tensiunile existente în regiune și nu numai pot influența comportamentul de consum. Tocmai de aceea, considerăm esențial să rămănem aproape atât de clienții noștri, cât și de consumatori, oferindu-le sprijin, soluții accesibile și un parteneriat constant într-un context economic în schimbare.

**- Care a fost evoluția pieței de vopsele și performanța vânzărilor Akzonobel în 2025?**

- Pentru AkzoNobel România 2025 a fost un an cu direcții strategice și inițiative care au adus consolidare și inovație în piața locală a materialelor decorative. Implementarea unuia dintre cele mai performante sisteme de colorare din România reprezintă un pas important pentru dezvoltarea segmentului de vopsele colorate și pentru diversificarea opțiunilor disponibile consumatorilor. Noua tehnologie pune la dispoziție o gamă extinsă de culori, cu acuratețe și durabilitate superioare, într-o piață în care vopseaua albă continuă să domine preferințele. Considerăm că demersul de a inspira consumatorii să aleagă culoarea este unul necesar, mai ales într-un context în care paleta cromatică are un impact semnificativ asupra confortului și

stării de bine. De asemenea, ne-am aliniat portofoliul AkzoNobel România la noile comportamente de renovare, cu soluții ce răspund cererii pentru lavabilitate crescută, putere de acoperire și rezistență în timp. Se observă un trend spre calitate, factor esențial în durabilitatea de care au nevoie consumatorii. Aceste direcții sunt esențiale pentru evoluția pieței și pentru crearea unei experiențe superioare pentru consumatorii finali.

Accentul nostru clar pe inovație, realizările noastre în domeniul sustenabilității și performanței, precum și investițiile din anul precedent vor contribui la dezvoltarea continuă a pieței în anii următori.

**- Ce investiții strategice ați derulat în 2025 și ce direcții de dezvoltare aveți în continuare?**

- Așa cum am menționat anterior, 2025 a reprezentat pentru AkzoNobel România un an de consolidare și investiții strategice, cu un accent major pe implementarea noului sistem de colorare ACOMIX. În ciuda unui context de piață caracterizat, din perspectiva noastră, de stagnare la nivel de consum, am reușit să ne atingem obiectivele propuse și să înregistrăm o performanță superioară celei din anul precedent. Anul 2025 a fost marcat de proiecte semnificative, care au vizat modernizarea proceselor interne, optimizarea portofoliului și creșterea calității serviciilor oferite partenerilor și consumatorilor. Implementarea sistemului ACOMIX, una dintre cele mai importante inițiative ale anului, reprezintă un pas esențial în direcția digitalizării și eficientizării operațiilor noastre, oferind un plus de precizie, rapiditate și flexibilitate în soluțiile de colorare. Deși piața locală a materialelor pentru construcții și finisaje decorative nu a prezentat un avans semnificativ, performanța AkzoNobel România s-a situat peste nivelul anului 2024, confirmând soliditatea strategiei noastre și capacitatea echipelor de a transforma provocările în oportunități.

Privind către 2026, suntem încrezători că investițiile realizate în anul precedent, atât în tehnologie, cât și în procesele interne și relația cu partenerii, vor genera o

evoluție pozitivă pentru companie. Ne propunem să accelerăm ritmul de creștere, să continuăm să inovăm și să consolidăm poziția brandurilor noastre pe piața locală.

**- Care sunt principalele obiective pe care le aveți planificate pentru anii următori, în ceea ce privește automatizarea, sustenabilitatea și extinderea capacităților?**

- În continuarea procesului de consolidare derulat în 2025, AkzoNobel România își menține direcția strategică orientată către eficientizare operațională, sustenabilitate și inovație. Pentru anul 2026, compania își propune accelerarea investițiilor în tehnologii moderne și soluții menite să optimizeze atât fluxurile de producție, cât și impactul asupra mediului.

Unul dintre principalele obiective ale acestui an îl reprezintă instalarea unor linii automatizate în producție, proiect care va contribui la reducerea complexității operaționale și la creșterea consistenței calității produselor. Automatizarea reprezintă un pas esențial în transformarea digitală a operațiunilor și în consolidarea capacității de reacție la cerințele unei piețe dinamice. Astfel, prin aceste proiecte, contribuim la realizarea obiectivelor globale de dezvoltare sustenabilă. Totodată, sustenabilitatea rămâne un pilon central al strategiei AkzoNobel România. Compania va continua implementarea ambalajelor realizate din plastic reciclat, un demers deja inițiat cu succes în 2025. De asemenea, vor fi introduse optimizări în paletizare, menite să sporească eficiența logistică, să reducă deșeurile și să susțină obiectivele de reducere a amprentei de carbon.

Inovația face parte din ADN-ul AkzoNobel, iar portofoliul de produse va continua să evolueze pentru a răspunde nevoilor actuale ale consumatorilor și profesioniștilor din domeniu. Pentru 2026, compania pregătește o gamă de soluții care integrează cele mai recente tendințe în materie de culoare, alături de tehnologii performante și durabile, aliniate cerințelor pieței moderne. Prin aceste direcții strategice - automatizare, eficientizare, sustenabilitate și inovație - AkzoNobel România își reafirmă angajamentul de a investi în viitor, de a sprijini partenerii de afaceri și de a contribui pozitiv la dezvoltarea industriei de finisaje decorative.

**- Care sunt principalele provocări și, totodată, oportunități pe care le identificați la începutul anului 2026?**

- În ciuda provocărilor generate de contextul economic, fiscal și geopolitic, ne concentrăm pe oportunitățile legate de complexitatea momentului. Rămănem încrezători în capacitățile și agilitatea echipei noastre, în forța portofoliului de produse și în soluțiile inovatoare pe care le aducem pe piața locală. Credem cu tărie în puterea noastră de adaptare și în capacitatea AkzoNobel de a transforma provocările în oportunități. Experiența echipei, know-how-ul global și investițiile continue în tehnologie și sustenabilitate ne oferă siguranța că putem naviga cu succes orice schimbare și putem susține partenerii și consumatorii cu soluții de cea mai înaltă calitate. **(O.V.Ș.)**



# Rebuilding Ukraine, punte de afaceri între România și reconstrucția Ucrainei



Platforma Rebuilding Ukraine se conturează, în prezent, ca un instrument pragmatic de conectare directă între mediul de afaceri din România și

cel din Ucraina, într-un moment în care reconstrucția devine o temă regională strategică. Misiunea sa este de a facilita parteneriate concrete pentru proiecte de reconstrucție, prin mecanisme de "matchmaking", schimb de informații și dezvoltarea de colaborări bilaterale sau joint-venture-uri, reducând riscurile inerente unui context complex și accelerând accesul la oportunități reale. Implicarea Camerei de Comerț Bilaterale România-Ucraina (CCBRU) oferă companiilor românești un avantaj competitiv esențial: acces la informații locale, expertiză practică și parteneri validați, într-un cadru instituțional structurat. Platforma deschide perspective consistente în domenii-cheie precum infrastructură, energie, construcții, agricultură, industria alimentară, digitalizare și IT, sectoare care vor beneficia de finanțări europene și internaționale pe măsură ce Ucraina va avansa spre stabilizare. Prin evenimente dedicate, rețele de parteneri și coordonare cu autoritățile, Rebuilding Ukraine își propune să transforme interesul economic într-o participare activă și sustenabilă a companiilor românești la procesul de reconstrucție a Ucrainei.

- Ce tipuri de firme vizați să atrageți în platformă și care sunt criteriile-cheie de eligibilitate/validare pentru înscriere?

- Platforma Rebuilding Ukraine urmărește atragerea companiilor care pot contribui direct la reconstrucție, precum firme de construcții și infrastructură, proiectare și inginerie, instalații și utilități, materiale de construcție, energie, logistică și transport, energie, apărare, comerț strategic, cyber security, precum și companii din agricultură, industria alimentară, digitalizare și IT. Criteriile-cheie de eligibilitate vizează înregistrarea legală, experiența relevantă, capacitatea tehnică și financiară, respectarea standardelor de calitate și conformitate și disponibilitatea pentru parteneriate bilaterale sau joint-venture.

- Ce rezultate aveți după 3 ani de la implementarea platformei? Câte companii s-au înscris și ce perspective au acestea?

- Platforma are până în prezent peste 200 de companii înscrise, românești și ucrainene, și continuă să se dezvolte, noi firme înscriindu-se permanent, ceea ce îi asigură continuitate și creștere constantă. Camera de Comerț Bilaterală România-Ucraina a început integrarea companiilor ucrainene în platformă, facilitând colaborarea directă cu firmele românești. Astfel, companiile ucrainene pot identifica parteneri români pentru proiecte comune, iar firmele românești au acces la informații locale și experiență practică. Abordarea prin joint-venture și parteneriate bilaterale sprijină dezvoltarea de proiecte eficiente și sustenabile. Membrii beneficiază de: expunere online prin profilul fiecărei companii pe platformă, vizibil altor potențiali



**Prof. univ. dr. Nasty-Marian Vlădoiu (53 de ani)**  
**Funcția/ Organizația:** președinte, Camera de Comerț Bilaterală România-Ucraina (CCBRU);  
**Experiență profesională:** avocat în cadrul Baroului București de 29 de ani și experiență în sistemul cameral bilateral de 20 de ani.

parteneri; participare gratuită la evenimente și sesiuni de matchmaking; informații actualizate online despre oportunități de afaceri, cereri de proiecte, contacte instituționale și evenimente relevante; oportunitatea de a se implica în parteneriate bilaterale și joint-venture.

- Din perspectiva dumneavoastră, care sunt domeniile "cu pornire rapidă" în reconstrucție, unde companiile românești pot intra mai repede cu know-how și capacitate de execuție?

- Din perspectiva noastră, domeniile cu "pornire rapidă" în procesul de reconstrucție, în care companiile românești pot intra relativ repede cu know-how și capacitate de execuție, sunt: infrastructură și utilități de bază, energie, locuințe și construcții modulare, clădiri publice, logistică și suport tehnic. O parte dintre firmele care au obiect de activitate cum ar fi industrie de apărare, cyber security, comerț strategic, energie etc., deja sunt implicate în procesul de reconstrucție a Ucrainei și nu trebuie să aștepte finalizarea războiului.

- Ce obstacole întâmpină astăzi companiile și ce soluții vedeți pentru reducerea acestor bariere?

- În primul rând, trebuie subliniat faptul că situația actuală, în care Ucraina este încă afectată de conflict, generează un nivel ridicat de incertitudine, care nu permite, în acest moment, o implicare pe scară largă a companiilor în proiecte de reconstrucție de amploare. Acest context influențează direct accesul la finanțare, asigurarea riscurilor, structurarea contractuală și planificarea logistică, precum și disponibilitatea forței de muncă. În acest cadru, soluțiile vizează proiecte etapizate, parteneriate cu firme locale, mecanisme internaționale de garanțare și asigurare, precum și o coordonare strânsă cu autoritățile și instituțiile financiare internaționale, pentru a reduce riscurile și a permite o implicare graduală, pe măsură ce condițiile de securitate și stabilitate se îmbunătățesc.

- Cum se leagă inițiativa Rebuilding Ukraine de dialogul economic bilateral România - Ucraina și ce rol are mediul privat în consolidarea acestui parteneriat pe termen lung?

- Rebuilding Ukraine a devenit, într-un timp foarte scurt, un model de cooperare economică și instituțională, bazat pe un concept modern: diplomația comercială asociativă. Aceasta este o formă evoluată a diplomației economice, desfășurată prin intermediul Uniunii Camerelor de Comerț Bilaterale din România (UCCBR) și al Camerei de Comerț Bilaterale România - Ucraina (CCBRU) - o diplomație care unește forțele mediului privat, ale camerelor bilaterale de comerț și ale partenerilor guvernamentali, pentru a construi punți reale între economii, nu doar protocoale. Diplomația comercială asociativă înseamnă acțiune concretă, cooperare instituțională și încredere reciprocă. Prin acest mecanism, România și Ucraina au reușit să conecteze peste 200 de companii românești și ucrainene, integrate astăzi în Platforma "Rebuilding Ukraine", un instrument economic dedicat reconstrucției durabile și transparente a Ucrainei. Din această perspectivă, ne aflăm deja în cadrul conceptual "De la război, la reconstrucție".

- Care sunt obiectivele pentru 2026: ce ținte aveți în privința numărului de companii înscrise, a tipurilor de proiecte urmărite și a modului în care platforma va evolua (extindere, parteneri internaționali, noi funcționalități, evenimente etc.)?

- Pentru 2026, platforma Rebuilding Ukraine vizează creșterea numărului de companii înscrise din România și Ucraina și extinderea platformei prin noi funcționalități, parteneriate și evenimente de matchmaking. Evenimentul strategic "Secure Rebuild Romania - Ukraine" (programat în luna septembrie 2026) reprezintă un cadru integrat care leagă securitatea, parteneriatele industriale speciale, comerțul strategic, tehnologia și reconstrucția, subliniind rolul României ca hub regional euro-atlantic într-o dimensiune conceptuală bilaterală ÎMPREUNĂ CU UCRAINA. Viziunea CCBRU din perspectiva "România hub logistic" este legată intrinsec de bilateralism.

Tot în 2026 va fi lansată Alianța Internațională a Camerelor de Comerț pentru Reconstrucția Ucrainei (AICCRU), o platformă de diplomație comercială asociativă, care coordonează implicarea camerelor de comerț și a mediului de afaceri internațional, pentru parteneriate industriale speciale, comerț strategic etc., care vor să se implice în reconstrucția Ucrainei. În mod facil se poate observa că proiectul bilateral Rebuilding Ukraine a fost apariția AICCRU, scalat la nivel internațional, iar România trebuie să valorifice raporturile foarte bune de vecinătate cu Ucraina, cu care împarte 605 km de graniță, pentru a sprijini cooperarea economică și participarea în reconstrucția Ucrainei. Împreună, aceste inițiative consolidează platforma ca arhitectură strategică pe termen lung, generând încredere, stabilitate și impact real. (O.V.Ș.)

# STRACO: Afaceri de 124 milioane lei în 2025 și noi perspective de creștere



*Compania de construcții Straco Holding a înregistrat anul trecut o cifră de afaceri de aproximativ 124 milioane de lei, în creștere față de anii anteriori, evoluție*

*susținută de capacitatea de a gestiona contracte de mare anvergură într-un context economic și fiscal dificil. Activă pe întreg spectrul lucrărilor de infrastructură rutieră și urbană, compania își structurează portofoliul pe două direcții: proiecte aflate în execuție și contracte deja semnate, cu impact semnificativ asupra volumului de activitate în următorii ani. Pentru 2026, compania vizează o continuare a creșterii, susținută de proiecte majore de infrastructură, inclusiv contractul realizat în asociere cu ONUR Group pentru construcția drumului expres Arad - Oradea, planificat pentru implementare în intervalul 2026-2027. Strategia Straco pentru anul în curs vizează consolidarea activității, cu accent pe eficiență operațională, investiții în tehnologie și echipamente, dezvoltarea capitalului uman și o selecție atentă a proiectelor asumate. Într-o piață aflată într-un proces de selecție naturală, Straco Holding mizează pe experiență, disciplină contractuală și predictibilitate, poziționându-se ca partener de încredere pentru autorități și investitori și contribuind direct la dezvoltarea infrastructurii naționale.*

- **Ce așteptări aveți de la anul 2026, având în vedere contextul economic și fiscal provocator, dar și tensiunile geopolitice regionale?**

- Pentru Straco Holding, anul 2026 este privit ca o perioadă de consolidare strategică, într-un context economic și fiscal mai exigent, dar în care infrastructura rămâne o prioritate națională și europeană. Deși tensiunile geopolitice și ajustările fiscale pot genera prudență, considerăm că proiectele critice de infrastructură vor continua să fie finanțate și implementate. 2026 va face diferența între operatorii care pot susține ritm, complexitate și disciplină contractuală și cei care au crescut conjunctural. Din acest punct de vedere, ne așteptăm la o selecție naturală a pieței, favorabilă companiilor cu experiență reală în proiecte mari.

- **Care considerați că vor fi motoarele pieței de construcții în 2026, având în vedere încheierea PNRR, dar și noile programe de finanțare precum NextGeneration EU și SAFE?**

- Estimăm că piața construcțiilor din 2026 va înregistra o stabilizare, cu o ușoară temperare față de 2025, însă fără sincope majore în zona infrastructurii de transport. După încheierea PNRR, motoarele pieței vor fi proiectele majore finanțate prin NextGeneration EU,



**Alexandra Horpos**

**Funcția/ Firma:** CEO, Straco Holding;

**Experiență profesională:** 10 ani în domeniul construcțiilor.

programele de infrastructură strategică și noile instrumente europene de securitate și reziliență, inclusiv SAFE. Infrastructura rutieră și feroviară va rămâne principalul vector de investiții, iar proiectele mature, cu finanțare sigură și documentații solide, vor continua să fie lansate.

- **Ce provocări întâmpinați în desfășurarea activității, în prezent?**

- În prezent, activitatea companiei se desfășoară într-un context marcat de o volatilitate ridicată a costurilor, în special în ceea ce privește materialele de construcții, energia și forța de muncă, ceea ce pune o presiune constantă asupra marjelor de execuție și necesită o planificare financiară mult mai riguroasă decât în anii anteriori. La aceasta se adaugă deficitul de personal calificat, resimțit la nivelul întregii piețe, care influențează atât ritmul de execuție pe șantiere, cât și costurile operaționale, impunând investiții suplimentare în retenția și formarea angajaților. Alte provocări sunt legate de întârzierile administrative și de gradul redus de corelare între etapele de proiectare și cele de execuție, situații care pot genera ajustări de soluții tehnice în timpul lucrărilor și, implicit, întârzieri sau costuri neprevăzute. În cazul proiectelor publice, predictibilitatea contractuală rămâne o temă sensibilă, în special în ceea ce privește termenele de plată, mecanismele de actualizare a prețurilor și gestionarea modificărilor apărute pe parcursul execuției. În fața acestor provocări, Straco a adoptat o abordare prudentă și structurată, bazată pe management

strict al costurilor, investiții continue în echipamente și tehnologii care să crească productivitatea, precum și pe o selecție atentă a proiectelor asumate, cu accent pe documentații mature și finanțare sigură. Totodată, compania pune accent pe întărirea capacității interne de planificare și control, astfel încât riscurile operaționale să fie anticipate și gestionate eficient, iar calitatea și predictibilitatea lucrărilor să fie menținute la standarde ridicate.

- **La ce proiecte lucrați în această perioadă și în ce stadii se află acestea?**

- În această perioadă, desfășurăm lucrări de infrastructură rutieră, atât în cadrul unor proiecte de anvergură realizate în asociere, cât și în cadrul unor lucrări de infrastructură urbană. Totodată, Straco are contracte importante semnate pentru perioada următoare, cel mai relevant fiind contractul în asociere cu ONUR Group pentru Autostrada Arad - Oradea, proiect aflat în etapa premergătoare începerii execuției. Acest contract este planificat pentru implementare în intervalul 2026-2027, în funcție de parcurgerea etapelor administrative și tehnice. Portofoliul este structurat astfel pe două paliere: proiecte aflate în execuție, cu orizont pe termen scurt, respectiv proiecte contractate pentru viitor, cu impact semnificativ asupra volumului de activitate în anii următori. Această abordare permite o planificare echilibrată a resurselor și o creștere controlată, în linie cu strategia de consolidare a companiei.

- **Ce evoluție a avut cifra de afaceri a companiei în 2025 și ce estimări aveți pentru 2026?**

- În anul 2025, am înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ 124 milioane de lei, în creștere față de anii precedenți, evoluție care reflectă atât volumul proiectelor aflate în execuție, cât și capacitatea companiei de a gestiona contracte complexe într-un context economic dificil. Pentru 2026, estimarea este de continuare a creșterii, în linie cu obiectivele strategice asumate la nivel de companie. Această evoluție este susținută de portofoliul de proiecte aflate în derulare, de ritmul de execuție planificat și de abordarea prudentă în selecția noilor contracte. Creșterea cifrei de afaceri nu este una conjuncturală, ci rezultatul unei strategii orientate către proiecte mari, bine fundamentate din punct de vedere tehnic și financiar, cu accent pe predictibilitate, control al costurilor și performanță operațională.

- **Ce obiective și planuri de dezvoltare v-ați propus pentru anul 2026? Care sunt principalele direcții de acțiune pe care vi le-ați stabilit la început de an?**

- Pentru 2026, am stabilit câteva direcții clare. Acestea sunt constituite de consolidarea poziției pe segmentul infrastructurii mari de transport, creșterea eficienței operaționale pe șantiere, investiții continue în echipamente, tehnologie și resursa umană, selectivitate sporită în asumarea de noi contracte, întărirea parteneriatelor strategice, inclusiv în cadrul unor asocieri pentru proiecte complexe. Obiectivul principal rămâne acela de a livra proiecte de anvergură, în condiții de calitate, siguranță și predictibilitate, contribuind direct la dezvoltarea infrastructurii României. (O.V.Ș.)



## VASTINT: Orientare către livrări și consolidarea portofoliului de spații office



În 2026, Vastint intră într-o etapă decisivă de dezvoltare, cu miza livrării celui mai mare proiect office aflat în construcție în România: faza a doua a Timpuri Noi Square, programată pentru ultimul trimestru al anului. Extinderea va dubla suprafața complexului până la 112.000 mp inchișurabile și aduce în prim-plan o nouă generație de facilități - de la 690 de locuri de parcare subterane la componente extinse de retail și New Tales, un food hall integrat de aproape 6.000 mp. În paralel, compania își consolidează comunitățile din Business Garden Bucharest și Timpuri Noi Square prin servicii mai flexibile și investiții în "workplace experience", mizând pe eficiență operațională și standarde ESG tot mai ridicate. Într-un climat investițional prudent, dar cu oportunități pentru proiectele prime, strategia pentru 2026 rămâne concentrată pe sustenabilitate, reziliență și creștere construită pe baze solide.



**Antoniu Panait**

**Funcția/ Firma:** Managing Director, Vastint România;

**Experiență profesională:** 18 ani pe piața imobiliară și de construcții.

- Cum ați caracteriza anul 2025 pentru companie din punct de vedere al rezultatelor financiare și al dezvoltărilor?

- Anul 2025 a fost pentru Vastint o perioadă de consolidare și creștere organică, în care am continuat să construim pe fundația solidă a proiectelor noastre din București. Ne-am menținut atractivitatea portofoliului, ceea ce a avut ca rezultat un grad de ocupare ridicat în proiecte, iar interesul constant din partea companiilor a reflectat în continuare relevanța standardelor noastre de calitate, eficiență energetică și sustenabilitate.

În zona de dezvoltare, 2025 a adus progrese importante în extinderea Timpuri Noi Square, unul dintre cele mai ample proiecte urbane din București. Lucrările au ajuns la un stadiu de 95%, cu structura complet finalizată la TNO5, unde se lucrează în prezent la fațadă, instalații și arhitectură, în timp ce la TNO4 a fost turnat ultimul etaj și se finalizează lucrările de beton armat. În paralel, Business Garden Bucharest și-a consolidat statutul de campus modern, cu o comunitate în continuă creștere și un interes constant din partea companiilor care caută clădiri eficiente, bine conectate și adaptate nevoilor actuale. Prin urmare, a fost un an al consistenței: portofoliul și-a menținut atractivitatea, activitatea de leasing a avansat constant, iar proiectele aflate în dezvoltare confirmă că investițiile pe termen lung rămân cea mai potrivită strategie în piețe dinamice.

- Care sunt principalele obiective strategice ale companiei pentru 2026?

- Ne aflăm într-o fază foarte activă de dezvoltare, concentrându-ne pe proiectele-cheie din portofoliu care vor continua să definească transformarea urbană pe care o promovăm în România. În primul rând, faza a doua a Timpuri Noi Square este principalul nostru proiect aflat în curs de dezvoltare, cu o livrare planificată pentru ultimul trimestru din 2026. Noua fază include facilități importante precum 690 de locuri de parcare subterane și componente extinse de retail, inclusiv New Tales - cel mai mare food hall

integrat într-un proiect de birouri din România, de aproape 6.000 mp. Proiectul îndeplinește cele mai înalte standarde de sustenabilitate și va elimina complet utilizarea combustibililor fosili, fiind proiectat conform standardelor nZEB și LEED Platinum.

În paralel, punem un accent puternic pe consolidarea portofoliului existent, în special în Business Garden Bucharest, unde continuăm să atragem chiriași importanți și să îmbunătățim mixul de servicii și facilități pentru comunitatea de companii și profesioniști care operează în proiectul nostru de birouri.

- Cum evaluați climatul investițional pentru sectorul imobiliar la începutul acestui an?

- În 2026, climatul investițional rămâne unul prudent, dar cu oportunități reale pentru investitorii care au o viziune pe termen lung. La nivel european, piața imobiliară pare să iasă treptat din perioada de așteptare și să intre într-o etapă mai pragmatică, în care capitalul începe să revină, chiar dacă într-un ritm moderat. Un factor important va fi evoluția condițiilor de finanțare. Dacă inflația rămâne sub control și politicile monetare se ajustează gradual, este posibil să vedem un mediu mai favorabil atât pentru dezvoltări noi, cât și pentru refinanțări. Asta ar putea debloca o parte din deciziile de investiție amânate în ultimii ani. În același timp, investitorii vor continua să fie selectivi. Interesul se va concentra pe proiecte bine poziționate, eficiente și reziliente, precum și pe piețe care oferă un echilibru sănătos între risc și randament. Din acest punct de vedere, Europa Centrală și de Est rămâne relevantă, iar România continuă să fie urmărită, mai ales în segmentele prime. La nivel local, vedem o cerere care rămâne activă, în special pe rezidențial, susținută de un stoc limitat de locuințe în marile orașe. În același timp, contextul legislativ și fiscal, alături de evoluțiile geopolitice, vor rămâne factori de care investitorii vor ține cont cu atenție. În ansamblu, 2026 nu este despre mișcări speculative,

ci despre decizii bine cântărite și investiții construite pe baze solide.

- Ce provocări majore anticipați pentru 2026 și cum intenționați să le gestionați?

- La nivel global, cea mai mare provocare va fi adaptarea la un ritm accelerat al schimbărilor - fie ele tehnologice, geopolitice sau climatice. Pentru industria imobiliară, provocarea centrală va fi echilibrul între sustenabilitate, eficiență energetică și costuri, într-o perioadă în care companiile sunt mai atente ca oricând la modul în care folosesc spațiul. Mai exact vorbim despre recalibrarea modului de lucru al companiilor și a echilibrului între modelul clasic și cel hibrid. Gestionăm această provocare prin flexibilitate, diversificarea facilităților din proiectele noastre și menținerea unui dialog constant cu chiriașii pentru a anticipa mai bine nevoile lor operaționale, deoarece flexibilitatea și conceptul de "workplace experience" vor rămâne elemente definitorii pentru proiectele competitive.

O altă provocare este legată de presiunea continuă pe zona de construcții, atât din perspectiva costurilor, cât și a capacității de execuție. Gestionăm acest lucru printr-o colaborare strânsă cu partenerii noștri, prin selecția riguroasă a soluțiilor implementate și prin stabilirea unor termeni realiști care să garanteze calitatea finală a proiectelor.

- Privind pe termen mediu, cum vedeți evoluția companiei în următorii 3-5 ani?

- Pe termen mediu, vedem evoluția Vastint România într-o direcție foarte clară: consolidarea poziției noastre ca dezvoltator de referință pentru proiecte sustenabile, scalabile și atent integrate în oraș. În următorii ani, accentul va rămâne pe dezvoltări de mari dimensiuni, livrate etapizat și cu un nivel ridicat de predictibilitate atât în execuție, cât și în operare. Extinderea Timpuri Noi Square va fi, fără îndoială, principalul motor al ciclului următor de creștere, transformând proiectul într-un reper important în peisajul urban din București. Avem și alte proiecte în pipeline și ne dorim să dezvoltăm un portofoliu tot mai divers, în care componentele ESG, accesibilitatea și costurile operaționale optimizate devin factori definitorii. Acest lucru nu înseamnă doar clădiri eficiente, ci și comunități care funcționează natural și sustenabil, cu un mix echilibrat de retail, servicii, spații verzi și facilități. O altă direcție importantă este inovația, în special în zona de tehnologii de management al clădirilor. Sisteme inteligente de monitorizare (BMS) de ultimă generație, digitalizare operațională, soluții pentru reducerea consumului precum implementarea platformelor care urmăresc și optimizează consumurile, impactul asupra resurselor naturale și a mediului. Toate acestea fac parte din strategia noastră de a transforma portofoliul Vastint într-unul dintre cele mai performante din punct de vedere al costurilor și al amprentei de carbon. În concluzie, următorii ani sunt despre consolidare, evoluție controlată și proiecte care aduc valoare reală orașului și comunităților pe care le deservim. (E.M.)

# Dico și Țigănaș: Focus pe proiecte complexe și gestionarea riscului, în 2026



Pentru industria de construcții și arhitectură, anul 2026 începe sub semnul imprecizabilității și al "valurilor de șoc" generate de măsurile guvernamentale de reducere a cheltuielilor publice, avertizează prof. dr. arh. Șerban Țigănaș, fondator al biroului Dico și Țigănaș. Într-un context în care "a spune ce se va întâmpla în România e la noroc", arhitectul vorbește despre riscul destabilizării unor piețe întregi și despre efectele colaterale ale "tăierilor" bugetare: întârzieri generalizate la plată, mai ales din partea clienților publici, fără penalizări reale, deși contractele prevăd clauze clare. Pentru biroul Dico și Țigănaș, 2025 a însemnat o evoluție firească a proiectelor, dar o anomalie în cash-flow, pe fondul blocajelor și al avizărilor greoaie. Cu o echipă de 39 de oameni și focus pe proiecte complexe - spitale, stadioane, săli polivalente, spații comerciale și de producție - arh. Șerban Țigănaș își temperează așteptările și descrie o piață rezidențială dominată de economia la proiectare, densități maxime și soluții "de ambalaj", dar în care tehnologiile energetice noi câștigă teren, cu un impact pozitiv.

- Cum evaluezi perspectivele sectorului construcțiilor și arhitecturii din România în 2026, în contextul măsurilor guvernamentale de reducere a cheltuielilor publice, al imprecizabilității economice și al întârzierilor sistemice la plata contractelor publice?

- Aș începe prin a transmite tuturor celor din domeniul arhitecturii și construcțiilor multă sănătate, ca obiectiv principal pentru 2026, plus reziliență la valurile de șocuri și măsuri pe care le produce guvernul acestei țări, cu bune intenții, dar cu multe, prea multe efecte colaterale lipsite de beneficii pentru cei care produc bunăstarea prin activitățile lor. Asta ca să nu amintesc și de riscurile mari de a destabiliza piețe întregi. Vorbim, ca de mai mulți ani încoace, imediat după schimbarea calendaristică, de predicții pentru anul acesta. Spre deosebire de anii precedenți, care au avut anumite nuanțe mai mult sau mai puțin prevăzute de cei intervievați, printre care m-am numărat și eu, cred că 2026 se caracterizează prin imprecizabilitate, chiar dacă unii sau alții dintre noi, care activăm în domeniu sau îl monitorizăm, vor emite ipoteze.

Cred sincer că a spune ce se va întâmpla în România e la noroc și mai sper să aibă norocul în preziceri cei optimiști. O să și explic de ce: măsurile pe care le ia guvernul pentru reducerea cheltuielilor, bine intenționate în fond, riscă să aibă



**Prof. dr. arh. Șerban Țigănaș (61 de ani)**  
**Funcția/Firma:** președintele Dico și Țigănaș, birou de proiectare;  
**Experiență profesională:** 37 de ani în domeniul arhitecturii.

efecte secundare neprevăzute în diferite pliuri ale economiei, făcând uneori mai mult rău decât bine. Aș putea să dau mai multe exemple din domeniul educației, sănătății, protecției sociale și implicit al construcțiilor și investițiilor în general. Aș putea vorbi și de un fenomen legat de comportamentul în piață, declanșat de măsurile de optimizare a cheltuielilor publice, pe care le numim "tăieri". Este vorba de faptul că toate plățile sunt întârziate, chiar dacă contractele prevăd clauze clare. Să-mi spună totuși oricine, dacă cunoaște cazuri în care un client public a fost penalizat pentru întârzieri la plată? Eu nu am pomenit așa ceva în peste 30 de ani de carieră, iar acum acest comportament s-a agravat și generalizat.

- Cum comentați evoluția activității biroului în 2025, având în vedere imprecizabilitatea fiscală și legislativă?

- Activitatea biroului a evoluat normal, așa spune, la capitolul proiecte și dezvoltarea acestora, dar total anormal la capitolul plăți din partea clienților, mai ales a celor publici, așa cum precizam anterior. Am lucrat cu foarte multă precauție din cauza frânelor trase de guvern în zona investițiilor publice, dar și a proceselor laborioase de avizare a investițiilor private, care au întotdeauna și componente legate de infrastructura publică. Avem o contracție numerică a echipei, ajungând la numărul de 39 de persoane. Aproape jumătate dintre aceștia sunt arhitecți, ceea

ce indică zona din proiectare pe care ne concentrăm, deși firma noastră este multidisciplinară.

Eu cred că 2026 va fi un an dificil din multe motive și nu pot decât să sper că vom fi rezilienți. Mai atrag atenția asupra faptului că un peisaj dezzechilibrat în construcții nu este de bun augur pentru investitori în general, ca să nu mai vorbim de imprecizabilitatea fiscală, normativă și legislativă în care ne situăm. Estimez că multe dintre investițiile care vor apărea pe piață în fazele inițiale de planificare urbană și autorizare vor fi speculative, încercând să crească valoarea posibilelor proiecte pe hârtie, în speranța de a fi tranzacționate cât mai bine.

- Ce așteptări aveți pentru 2026 în domeniul construcțiilor și arhitecturii din România, în acest context?

- Nu am așteptări prea mari, pentru că nu au existat perioade de referință foarte bune la modul general, cu care să compar și care să-mi dea optimismul necesar în acest sens. Totuși, aș spera ca oamenii de creație și decizie să ajungă în pozițiile care li se potrivească cel mai bine, mai ales dacă vedem că e mai mereu vorba de aceiași oameni care își cam schimbă scaunele între ei. Eu mă concentrez acum pe aspectele legate de înțelegerea justă a fenomenelor construirii și a arhitecturii mai ales, pe educația necesară în acest sens și pe critica constructivă din forurile relevante. Sper ca așa să putem progresa, indiferent de jocurile mari, la care nu prea avem multe de spus care să și conteze. Cred că pe de o parte populismul, iar pe de alta practicile războiului hibrid bat, din păcate, rațiunea, viziunea și generozitatea constructivă. E greu de format așteptări formidabile în acest context.

În ceea ce privește energia, sărăcia energetică și noile soluții impactul este vizibil. Piața este deja dominată de tehnologii noi, de pompe de căldură, de sisteme de încălzire prin pardoseală, care erau excepții acum câțiva ani și acum sunt prima opțiune. Parte din aceasta este percepția clientului, care a aflat de aceste soluții și le consideră un atu al achiziției.

- Menționați planurile biroului pentru 2026 și propunerile pentru îmbunătățirea dialogului și a analizei în sectorul construcțiilor și arhitecturii din România, în special în contextul consultărilor anuale și al relevanței liderilor de opinie.

- Cele care sunt cu adevărat importante nu se spun, nu-i așa? Vă pot spune că ne dorim să lucrăm bine, să continuăm și să ducem la finalizare proiectele începute. Ne dorim, în același timp, să începem și alte proiecte noi, în ritmul nostru, în domeniile în care ne-am specializat și am avut reușite. Spitalele, stadioanele, sălile polivalente, marile spații comerciale și cele de producție sunt zona pe care dorim să o consolidăm. Având în vedere că suntem în țara în care sistemul de achiziții publice dominant este proiectare și execuție, depindem la proiectele publice de asocierea cu antreprenorii, a căror viață și obiective nu le pot anticipa. Și ei suferă schimbări, evoluții, au și metehne, dar apar și oameni noi, schimbându-se generațiile, care uneori sunt mai buni, mai inspirați decât cei dinainte, alteori nu. (O.V.Ș.)



Cămin studentesc la Oradea



Noul Stadion CS Dinamo București

# BIM în România, între intenție și realitate: unde ne aflăm la început de 2026



La început de 2026, digitalizarea construcțiilor din România se află într-un punct critic: BIM nu mai este o promisiune exotică, dar nici o practică matură și coerentă. Între inițiative punctuale din mediul privat și o implementare mai degrabă declarativă în sectorul public, piața rămâne marcată de confuzie conceptuală, cerințe neclare și așteptări nerealiste. În acest context, BIMsprint - companie de consultanță și training specializată în managementul informației și implementarea BIM - propune o abordare pragmatică, centrată pe procese, standarde și competențe, nu doar pe software. Într-un interviu amplu, Ilie Drăgan, Team Leader BIMsprint, analizează stadiul real al maturității BIM în România, explică principalele erori din achizițiile publice, barierele din teren și rolul esențial al proiect managementului. De la lipsa de competențe și rezistența la schimbare, până la nevoia de standardizare, roluri clare și cerințe BIM bine definite, dialogul oferă o radiografie lucidă a tranziției către o practică BIM funcțională, capabilă să genereze valoare reală pe întreg ciclul de viață al construcțiilor.

- Cum ați descrie "maturitatea BIM" în România la început de 2026? Suntem în zona de pilotare, implementare parțială sau standardizare?

- La începutul lui 2026, România se află într-o fază de tranziție, pe care am putea-o caracteriza drept implementare parțială cu tendințe de standardizare. Conform foii de parcurs naționale pentru implementarea BIM, ne aflăm teoretic în Etapa a III-a (trimestrul al treilea 2024 - trimestrul al treilea 2026), care vizează lansarea introducerii BIM la nivel național și implementarea de proiecte-pilot. Cu toate acestea, realitatea din teren arată o discrepanță majoră între sectorul privat și cel public. În sectorul privat, în special în proiectele mari, comerciale sau industriale, vedem, punctual, o maturitate în creștere. Aici, beneficiarii înțeleg valoarea adăugată a BIM, de la coordonare interdisciplinară la controlul costurilor, creșterea productivității și performanța în facility management. Există echipe cu experiență, se folosesc Medii Comune de Date (CDE) și încearcă să respecte minimal standarde internaționale precum ISO 19650. În contrast, proiectele publice sunt încă, în majoritatea lor, în faza de pilotare superficială. Deși există cerințe BIM în unele caiete de sarcini, acestea sunt adesea formale, fără o înțelegere a proceselor din spate, nici măcar a celor care au introdus cerința în caietul de sarcini. Administrația publică nu are încă mecanismele necesare pentru a verifica și utiliza livrabilele BIM, ceea ce face ca implementarea să rămână, de cele mai multe ori, la nivel declarativ.

- Unde vedeți cea mai mare "confuzie conceptuală" în piață când vine vorba de BIM?

- Cea mai mare și mai persistentă confuzie este reducerea BIM la un model 3D, ceea ce implică falsă percepție că beneficiul BIM este doar în faza de proiectare și se poate îndeplini prin achiziția unui instrument de tip software. Din păcate, BIM este încă perceput ca un instrument de



Ilie Drăgan - MBA, PMP, PMI-CP

Funcția/ Firma: Senior Trainer & Consultant, BIM Sprint;

Experiență profesională: peste 25 de ani de training și consultanță PM.

vizualizare, nu ca o abordare coerentă și integrată a managementului informației pe întreg ciclul de viață al unei construcții. Această neînțelegere are efecte negative directe asupra proiectelor. Astfel, în licitații cerințele BIM sunt vagi și se rezumă la a solicita "un model BIM", fără a specifica scopul, respectiv de ce se dorește acest lucru (use case) - la nivelul beneficiarului lipsesc cerințele organizaționale privind schimbul de informații (OIR) sau ale obiectivului de investiție (AIR), astfel încât cerințele legate de realizarea proiectului sunt inaplicabile în organizație; nu se specifică nivelul de detaliu informațional (LOIN) sau formatul de livrare și cum acestea vor fi verificate din punct de vedere al calității. Acest lucru duce la oferte necomparabile și, de cele mai multe ori, la un proces de achiziție viciat. În cazul livrabilelor, se livrează modele 3D "frumoase", dar inutile. Acestea nu conțin date structurate, nu pot fi folosite pentru extragerea de cantități, analiză de cost sau pentru faza de operare și mentenanță. Astfel, se pierde cea mai mare parte a valorii pe care BIM o poate aduce.

- În ce tip de proiecte se simte cel mai clar valoarea BIM și digitalizării?

- Valoarea BIM este direct proporțională cu complexitatea proiectului: cu cât un proiect este mai mare, implică mai multe discipline și are o perioadă de utilizare a construcției mai lungă, cu atât beneficiile sunt mai mari. Cele mai evidente avantaje se observă în coordonarea interdisciplinară, unde detectarea automată a greșelilor între specialități (structură, arhitectură, instalații) încă din faza de proiectare reduce erorile de proiectare și execuție cu până la 80%. De asemenea, controlul costurilor este mult îmbunătățit, deoarece extragerea precisă a cantităților din model permite o estimare mult mai exactă și un control riguros al bugetului pe parcursul proiectului. În coordonarea execuției, simularea procesului de construcție în timp ajută la realizarea planificării, a aprovizionării și a optimizării graficului de execuție,

la identificarea din timp a potențialelor probleme logistice și la gestionarea facilă a modificărilor.

- În achizițiile publice, care sunt cele mai frecvente "greșeli de cerințe BIM" pe care le întâlniți?

- Greșelile din caietele de sarcini pentru achizițiile publice sunt, de regulă, o reflexie a confuziei conceptuale menționate anterior. Cele mai frecvente apar atunci când cerințele sunt formulate vag și general, solicitându-se o "livrare BIM" fără a defini clar ce presupune acest lucru, fără precizarea standardelor, obiectivelor, livrabilelor sau formatelor. O altă problemă des întâlnită este utilizarea BIM ca barieră formală, prin introducerea unor cerințe BIM doar pentru a restricționa competiția, fără ca autoritatea contractantă să aibă capacitatea sau intenția reală de a utiliza rezultatele. De asemenea, se observă frecvent lipsa corelării cu legislația, cerințele BIM nefiind alinate cu prevederile legale privind etapele de realizare a investiției sau cu standardele în vigoare, precum ISO 19650. Pentru ca BIM să nu rămână doar un element "bifat", caietele de sarcini ar trebui să includă în mod concret un document de tip EIR (Employer's Information Requirements), aliniat sau derivat din OIR (Organization Information Requirements), PIR (Project Information Requirements) și AIR (Asset Information Requirements). Acest document ar trebui să definească clar scopul utilizării BIM, standardele aplicabile, matricea de responsabilități, nivelul de detaliu informațional (LOIN), capacitățile BIM necesare, instrumentele utilizate pentru fiecare etapă, formatul livrabilelor, precum și modul de asigurare a calității.

- Care sunt cele mai puternice trei bariere pentru adoptarea BIM în România (din teren)?

- Dincolo de discuțiile strategice, în teren ne lovim constant de trei bariere majore. Prima este reprezentată de lipsa de cunoaștere și competențe. Aceasta este, de departe, cea mai mare problemă. Mulți profesioniști (proiectanți, manageri, executați) nu au o înțelegere corectă a metodologiei BIM. Formarea profesională este insuficientă sau superficială, iar programele universitare abia încep să considere BIM ca potențială tematică. Cea de-a doua este rezistența la schimbare. Industria construcțiilor este, prin tradiție, conservatoare. Implementarea BIM presupune o schimbare a modului de lucru, a proceselor și a culturii organizaționale, iar mulți actori importanți se opun acestei schimbări. Perioada, deși pare favorabilă industriei, cu foarte multe șantiere deschise, este una plină de riscuri, în special legate de cash-flow și forță de muncă, ceea ce face ca managementul să fie absorbit de blocajele de zi cu zi, cu diminuarea focusului pe viitor și planificare strategică. În fine, trebuie menționate și costurile percepute și lipsa de standardizare. Deși investiția în BIM se amortizează rapid, costurile inițiale cu software-ul, hardware-ul și trainingul sunt percepute ca fiind o barieră, în special pentru firmele mici și mijlocii. Lipsa unor cerințe standardizate și clare din partea beneficiarilor face ca această investiție să pară riscantă. (O.V.Ș.)

# PLAST DU IV accelerează investițiile în producție după un an 2025 în creștere



*PLAST DU IV este o companie românească fondată în 2017, activă în domeniul materialelor pentru construcții, care și-a construit treptat poziția pe piață ca producător de dibluri și distanțieri, dar și ca distribuitor de materiale de construcții și organe de asamblare de calitate superioară. Compania a apărut din dorința de a oferi clienților un pachet complet de produse și servicii dedicate industriei construcțiilor, adresându-se întregului lanț de aprovizionare, de la subdistribuitori locali și depozite de materiale, până la companii de construcții, utilizatori industriali și retaileri. Portofoliul include producția de dibluri pentru polistiren și vată minerală, distanțieri pentru beton, precum și o gamă extinsă de produse complementare - ciucă, șuruburi, ancore, tije, piulițe, saibe și colțare - concepute pentru a răspunde cerințelor tot mai ridicate ale proiectelor de construcții și reabilitare.*

*De-a lungul ultimilor ani, PLAST DU IV a înregistrat o evoluție constantă a rezultatelor financiare, cu o cifră de afaceri în creștere, care a ajuns la peste 7,5 milioane de lei în 2024, reflectând consolidarea relațiilor comerciale și extinderea bazei de clienți. Compania deservește în prezent peste 250 de clienți constanți și colaborează cu nume relevante din industria construcțiilor și a reabilitărilor, având o acoperire extinsă la nivel regional. În perioada următoare, societatea își propune să își continue dezvoltarea prin investiții în capacități de producție, tehnologii moderne și parteneriate pe termen lung, urmărind să rămână un furnizor de referință pentru soluții durabile în industria construcțiilor.*

*În continuare, Elena Aurelia Cojan, administratorul companiei, oferă detalii despre performanțele din 2025, perspectivele pentru 2026, rolul investițiilor tehnologice, al inovației și al sustenabilității, precum și despre viziunea de dezvoltare pe termen lung.*

**- Cum caracterizați anul 2025 pentru companie din perspectiva rezultatelor financiare și operaționale și cum estimați că vor evolua indicatorii în 2026?**

- Anul 2025 a fost unul foarte bun pentru companie, atât din punct de vedere financiar, cât și operațional. Am încheiat exercițiul financiar cu o cifră de afaceri cu aproximativ 26% mai mare față de 2024, evoluție susținută de creșterea volumelor de vânzări și de consolidarea relațiilor cu clienții existenți. Din perspectivă operațională, am reușit să ne eficientizăm procesele interne, să reducem timpurile de livrare și să răspundem mai rapid cerințelor pieței, într-un context marcat de schimbări legislative și de presiuni asupra costurilor.

Pentru 2026, estimăm o continuare a trendului pozitiv, chiar dacă ritmul de creștere ar putea fi mai temperat. Programele de reabilitare termică finanțate prin POR și PNRR vor rămâne un motor important al cererii pentru materialele destinate termoizolațiilor, iar investițiile noastre în capacități de producție și tehnologie ne vor permite să valorificăm aceste oportunități. Obiectivul nostru este să menținem o creștere sustenabilă, bazată pe eficiență operațională, calitate constantă și parteneriate pe termen lung.



**Elena Aurelia Cojan**

**Funcția/ Firma:** administrator PLAST DU IV.

**- Cum a evoluat piața specifică activității companiei în 2025 și în ce măsură v-au influențat aceste tendințe?**

- Piața specifică activității noastre a avut o evoluție mixtă în 2025. Prima parte a anului a fost marcată de un grad ridicat de incertitudine, generat de modificările legislative, în special eliminarea facilităților din domeniul construcțiilor și creșterea nivelului de taxare, factori care au determinat prudență în rândul beneficiarilor și o temporizare a unor investiții. Acest context a influențat ritmul comenzilor în anumite segmente, în special în zona proiectelor private de dimensiuni medii.

În a doua parte a anului, piața a intrat însă pe un trend de revenire, impulsat de lucrările de reabilitare termică și de cerințele tot mai ridicate privind performanța energetică a clădirilor. În acest context, segmentele de produse destinate plăcilor cu polistiren și vată minerală, în special pentru grosimi de 15 cm, au înregistrat o creștere semnificativă, chiar dublă față de anul precedent, ceea ce a compensat dificultățile din alte zone ale pieței. În 2025, am obținut certificatul Excellent SME, o distincție dedicată companiilor cu bonitate solidă și performanțe financiare de excepție.



**- Ce obiective strategice și investiții aveți planificate pentru 2026? În ce direcții doriți să extindeți activitatea?**

- Pentru 2026, obiectivele noastre strategice vizează în principal extinderea capacității de producție și creșterea eficienței operaționale. Un pas esențial în acest sens îl reprezintă punerea în funcțiune a noii linii de fabricație, comandate anul trecut, care ne va permite să răspundem mai rapid volumelor tot mai mari de comenzi și să diversificăm gama de produse fabricate. În paralel, continuăm optimizarea proceselor operaționale, cu accent pe reducerea timpilor de livrare și pe creșterea predictibilității fluxurilor logistice. Totodată, ne propunem să consolidăm vizibilitatea brandului și relația cu partenerii, prin menținerea unui nivel ridicat de calitate și prin servicii adaptate nevoilor clienților, astfel încât să susținem o dezvoltare sănătoasă și sustenabilă a companiei.

**- Ce rol are inovația în strategia companiei?**

- Inovația joacă un rol esențial în strategia companiei, fiind un instrument prin care reușim să ne adaptăm constant la cerințele și așteptările clienților, într-o piață aflată într-o continuă schimbare. Pentru noi, inovația nu se rezumă la lansarea unor produse revoluționare sau la tehnologii spectaculoase, ci reprezintă o mentalitate aplicată zilnic în optimizarea produselor existente, a proceselor de fabricație și a modului în care interacționăm cu partenerii. Această abordare ne permite să creștem gradual performanța tehnică, să răspundem mai rapid solicitărilor din piață și să construim soluții fiabile, adaptate realităților din șantier și cerințelor actuale de eficiență și calitate.

**- Cum abordați tema sustenabilității și a eficienței energetice în portofoliul de produse și în activitatea de producție și distribuție?**

- Pentru a ne alinia la aceste cerințe, optimizăm consumul de energie în fabrică, monitorizăm procesele de fabricare și reciclăm deșeurile. Pe partea de distribuție, ne concentrăm pe planificarea livrărilor și pe reducerea transporturilor inutile. Diblurile pentru termoizolație au părți fabricate din materiale reciclabile, fără a compromite performanța tehnică a produsului. De asemenea, operăm în conformitate cu sisteme de management certificate ISO 9001, ISO 14001 și ISO 45001.

**- Privind în perspectivă, care este viziunea dumneavoastră asupra evoluției companiei în următorii 3-5 ani?**

- Investițiile în tehnologii moderne de producție sunt pe primul plan, iar la acestea se adaugă extinderea rețelei de parteneri. Dorim să rămânem un producător recunoscut pentru calitatea produselor noastre de către toți partenerii. De asemenea, vom continua să susținem fundațiile non-profit implicate în sprijinirea cazurilor sociale și în construirea de speranță, case și comunități mai puternice.

**Ovidiu ȘTEFĂNESCU**

# ELUX RODIT: Dirigenția de șantier - filtru tehnic într-un mediu tot mai exigent



*Într-un sector al construcțiilor în care presiunea pe termene, costuri și conformitate legală este tot mai ridicată, rolul dirigenței de șantier devine*

*esențial pentru echilibrul dintre execuție și responsabilitate. În domeniul instalațiilor și rețelelor electrice, unde o simplă neconformitate poate genera consecințe tehnice, financiare și juridice majore, activitatea de dirigenție depășește sfera formală a verificărilor și se transformă într-un mecanism critic de control al calității.*

*În interviul acordat, ing. Dan Rodion Pogângeanu, director general al Elux Rodit, analizează schimbările recente din profesie, de la înăsprirea cadrului legislativ și creșterea exigențelor privind documentația tehnică, până la impactul digitalizării și al noilor tendințe, precum utilizarea inteligenței artificiale în rezolvarea problemelor din șantier. Discuția evidențiază neconformitățile frecvente întâlnite în practică, riscurile profesionale și juridice asociate funcției, dar și necesitatea unei colaborări reale între beneficiar, proiectant și executant. Într-un context în care responsabilitatea poate depăși valoarea investiției, dirigențele de șantier rămâne un garant al rigurii tehnice și al disciplinei profesionale.*

**- Cum s-a schimbat rolul dirigenței de șantier în ultimii ani, în contextul înăspririi cadrului legislativ și al creșterii responsabilităților privind calitatea execuției?**

- Având în vedere nivelul de exigențe cu care am activat profesional, chiar și înainte de a deveni dirigenți de șantier, din punct de vedere al abordării personale nu pot spune că au fost schimbări semnificative. Este adevărat că la aceasta contribuie mult și domeniul instalațiilor și rețelelor electrice, care are o căutare limitată în rândul clienților și investitorilor predispuși la abateri relevante. Dacă un perete de beton, cărămidă sau chiar metalic nu prea reușești să-l edifice fără implicarea unui dirigenți de șantier, pentru montarea unui tablou electric rămâne încă atipică apelarea la ceea ce am putea numi întreaga procedură tehnico-legală în centrul căreia se află dirigențele. De aici și candoarea cu care primesc uneori aprecieri din partea unor neavizați vizavi de competențele unor electricieni. Dacă, totuși, este să căutăm schimbări ale rolului dirigenței în ultimii ani, aș putea face apel la ceea ce constat în alte proiecte și domenii, unde se simte creșterea exigențelor.

**- Care sunt cele mai frecvente neconformități de execuție pe care le întâlniți în prezent pe șantierele din România?**

- În primul rând, aș menționa respectul față de ceea ce unii denumesc superficial sau chiar rău-intenționat "hârtii". Pare stupid și scandalos de simplu, însă de aici pleacă cele mai frecvente neconformități. Prin hârtii trebuie să avem în vedere, în primul rând, documentele însoțitoare ale materialelor utilizate, iar aici trebuie să fac o paranteză. Există, într-adevăr, numeroși specialiști care, la un moment dat, s-au documentat individual - la birou sau acasă - pentru



**Ing. Dan Rodion Pogângeanu**

**Funcția/ Firma:** director general, Elux Rodit;  
**Experiență profesională:** 33 de ani în domeniul construcțiilor.

a se convinge că echipamentele utilizate sunt corecte și potrivite, cel puțin din perspectiva lor. S-au interesat, de exemplu, ce funcții îndeplinește un RCBO (Residual Current Breaker with Overcurrent) sau un RCCB (Residual Current Circuit Breaker), care sunt timpii de declanșare ai aparatului oferit de un anumit producător, dacă acesta este prevăzut cu slot SGM sau ce alte caracteristici tehnice sunt relevante pentru aplicația lor. Evident, intră aici și aspectul economic, însă este inerent, așa că-l eludăm în discuție. Problema apare când fie materialele sunt "bune" (urmăre a analizei mai devreme amintite), dar se "uită" înregistrarea documentelor în cartea tehnică, sau nu s-a preocupat chiar nimeni de vreun aspect tehnic deoarece produsul (priză, cablu etc.) a fost cumpărat de la magazinul din colț fără niciun minim demers în ce privește aspectul calitativ.

În al doilea rând și mult mai important, prin "hârtii" nu putem să nu avem în vedere documentația tehnică. Practic vorbind, în lipsa unei documentații tehnice, dirigențele este legat la mâini, iar soarta proiectului respectiv putem spune că va fi precum o frunză în vânt, pentru simplul motiv că nu există niciun element de referință, de comparație.

Nu în ultimul rând, în contextul actualei "febre" legate de inteligența artificială (AI), observ un fenomen tot mai frecvent și surprinzător. Este vorba despre tendința oamenilor de a încerca să își rezolve diverse probleme tehnice - inclusiv aspecte ce țin de calitate - apelând direct la răspunsurile generate de AI.

**- Ce ar trebui să știe tinerii specialiști care doresc să intre în această profesie?**

- În primul rând, aș recomanda celor mai tineri să nu se grăbească spre această profesie. Întâi de toate fiindcă, dincolo de vechimea minim necesară dobândirii calității de dirigenți de șantier conform legii, de cunoștințele teoretice și practice, este nevoie de o anumită experiență în ceea ce altădată se numea "munca cu omul". Nu este necesar ca un dirigenți de șantier să aibă carismă ori prestanță deosebită - nu este un politician-, însă de fermitate și autoritate în mod cert este nevoie. Spun aceasta fiindcă,

pe de o parte, în șantiere dirigențele este constrâns să relaționeze direct cu lucrătorii din șantier, persoane de cele mai multe ori caracterizate de o anumită duritate, aș zice similară celor din mediul militar: simpli, puternici și hotărâți. Dacă adăugăm și situațiile în care unii investitori caută dirigenți "flexibili" și fără experiență, avem încă un argument pentru a amâna debutul unei cariere în acest domeniu. Iar dacă, totuși, aleg să facă acest pas, este esențial să nu ezite să ceară sprijinul și colaborarea colegilor mai experimentați. În proiectele mari, pe de altă parte, se presupune că este cumva protejat prin arhitectura proiectului, existând firme cu manageri, șefi de șantier, căi de comunicație bine stabilite, ceea ce poate crea iluzia unei anumite simplități a sarcinilor.

**- Ce schimbări legislative sau administrative credeți că ar avea cel mai mare impact pozitiv asupra calității construcțiilor din România?**

- Trebuie să admitem că introducerea referatului de bună execuție la finalul lucrărilor a crescut mult decât semnificativ responsabilitatea dirigenților de șantier. A crescut, de asemenea, și responsabilitatea din partea autorităților, anterior acestei obligații existând, din păcate, practica prin care o recepție putea fi făcută și cu ocolirea dirigenței de șantier. În această ordine de idei, găsesc că este de bun simț ca și la părăsirea lucrărilor de către un dirigenți de șantier, indiferent de motivul care a determinat aceasta, expertul să întocmească un referat privind stadiul lucrărilor pe care le-a avut în supervizare. În plus, dat fiind că de multe ori această abandonare a lucrărilor se datorează unor motive litigioase, referatul ar trebui obligatoriu transmis la ISC, astfel încât să se poată interveni în funcție de caz, atât de către Inspectorat, dar mai ales de către următorul dirigenți de șantier.

O altă schimbare ar trebui să rezolve "conflictul" dintre legea 10 și Ordinul 1496, prin reformularea obligației de verificare a autorizației de construire de către dirigenți. Cum s-a discutat în numeroase rânduri și în cadrul CTDS-RTE, sarcina de control al lucrărilor de către dirigenți se desfășoară, conform Legii 10, respectiv Legii 440, pe toată durata de viață a construcției, atât pe perioada construirii (corespunzător autorizației de construire), cât și în exploatare, atunci când survin lucrări relevante. Cu atât mai mult la lucrările de instalații și cu atât mai mult în ziua de astăzi, când orice detaliu analizat și verificat de un dirigenți poate face diferența în performanțele viitoarei investiții. (E.M.)



## BERG BANAT: Afaceri de 25 milioane euro în 2025 și planuri de extindere



*Berg Banat își consolidează poziția pe piața protecției anticorozive într-un context favorabil investițiilor publice majore și al orientării tot mai accentuate către durabilitate. Compania a încheiat anul 2025 cu o cifră de afaceri de aproximativ 25 milioane de euro, iar pentru 2026 estimează o creștere de 10-15%, susținută în principal de dinamica proiectelor de infrastructură rutieră, feroviară și energetică. Cu o capacitate anuală de peste 50.000 de tone de oțel zincat, asigurată prin cele trei secții de zincare termică din Timișoara, Făgăraș și Câmpia Turzii, Berg Banat mizează pe investiții în modernizarea și extinderea liniilor de producție, precum și pe digitalizarea proceselor pentru creșterea eficienței și a trasabilității. Portofoliul de peste 1.000 de proiecte finalizate și orientarea către tehnologii moderne poziționează compania drept furnizor strategic pentru marile proiecte din România și pentru piețele europene, într-o industrie aflată în plin proces de profesionalizare și aliniere la standarde tot mai exigente.*



**Adrian Flucș**

**Funcția/Firma:** director comercial, Berg Banat;

**Experiență profesională:** 18 ani pe piața de construcții și peste 10 ani în domeniul protecției anticorozive.

- **Ce evoluție a avut piața de oțel zincat în 2025?**

- În România, în 2025 piața oțelului zincat a continuat tendința de creștere a anilor trecuți. Cererea a rămas la un nivel bun, în special datorită proiectelor de infrastructură, finanțate prin programe europene și naționale. În același timp, sectorul industrial și cel logistic au generat un volum constant de lucrări. Dacă ne uităm la țările mai dezvoltate, observăm că acolo cultura protecției anticorozive este mult mai bine înrădăcinată: proiectele sunt gândite de la început cu atenție pentru întregul ciclu de viață, zincarea termică nu este privită ca un cost, ci ca investiție în durabilitate. Ca să vă dau câteva exemple, raportate la anul 2024 (datele statistice pentru anul 2025 sunt încă în lucru): în Germania s-au zincat termic aproximativ 22% din totalul oțelului zincat la nivelul UE, în Italia 14%, iar România a atins doar pragul de 1,79%. În țara noastră există multe proiecte în care protecția anticorozivă este privită ca un element secundar, sau chiar negociabil, însă această abordare se traduce în costuri mai mari de mentenanță și durată de viață redusă a structurilor metalice. Decalajul dintre noi și restul Europei nu este generat de tehnologie, ci este mai ales o chestiune de mentalitate și de consecvență în aplicarea standardelor.

- **Cum estimați că va evolua acest sector de activitate în 2026 și în anii următori (2027-2030), având în vedere volumul mare de investiții publice?**

- Ne așteptăm ca 2026 să fie un an activ, cu o cerere în creștere pentru oțelul zincat, pe fondul proiectelor publice deja lansate și al celor aflate în faze avansate de execuție. Pentru perioada 2027-2030 estimăm o evoluție pozitivă, cu o creștere moderată dar constantă. Cele mai dinamice sectoare vor fi infrastructura rutieră și feroviară, prin proiecte de anvergură, cu standarde ridicate de calitate și durabilitate, precum și domeniul energiei și al utilităților, unde se vor accelera modernizarea rețelelor electrice, extinderea capacităților de producție din surse regenerabile și dezvoltarea stațiilor de transformare.

Așa cum am punctat deja la întrebarea anterioară, în România se zincează undeva în jurul a 2% din totalul oțelului zincat în Uniunea Europeană, dar prin investițiile majore sperăm să ajungem la 5%. Riscurile principale sunt legate de costurile de finanțare și de eventualele întârzieri în implementarea proiectelor publice. Totuși, trendul general rămâne unul favorabil, iar companiile care pot oferi stabilitate, predictibilitate și servicii complete vor avea avantaj competitiv.

Alte elemente cu impact asupra industriei în care activăm sunt reprezentate de importuri de material zincat. Chiar dacă în România sunt capacități mari de producție a confecțiilor metalice și de instalații de zincare termică la nivelul oricărei companii din afara țării, avem în continuare o cantitate mare de oțel zincat folosit pe șantierul finanțat prin PNRR care vine din afara granițelor.

- **Ce servicii furnizați pentru domeniul construcțiilor?**

- Tipologia produselor tratate de noi depinde în mod direct de solicitările pieței și de ceea ce confecționează clienții noștri. Prin versatilitatea procesului, noi furnizăm: oțel zincat termic pentru structuri metalice (hale, centre logistice, structuri metalice pentru ferme, silozuri etc.); componente pentru infrastructură (grinzi, stâlpi catenară, stâlpi de iluminat, parapet pentru drumuri, parapet pietonal, armături poduri etc.); produse personalizate, realizate conform specificațiilor tehnice ale arhitecților (mobilier urban, fațade, opere de artă). Suntem alături de partenerii noștri prin calitatea constantă a produselor livrate, prin suportul tehnic pe care îl oferim și prin capacitatea tehnologică de a livra rapid.

- **Ce provocări sunt, în prezent, în industria oțelului zincat?**

- Industria oțelului zincat termic se confruntă cu mai multe provocări majore. În primul rând, există o imprezibilitate accentuată a costurilor

materiilor prime, în special a zincului, care ne obligă la o planificare financiară atentă și la o flexibilitate comercială crescută, pentru a putea adapta rapid ofertele și contractele. Un alt factor de presiune îl reprezintă creșterea costurilor cu energia, care influențează direct costurile de producție și, implicit, competitivitatea companiilor din domeniu. În paralel, deficitul de forță de muncă - mai ales de personal specializat - rămâne o problemă structurală, comună întregului sector industrial. În acest context, educarea continuă și calificarea corectă și unitară a tuturor lucrătorilor din zincarea termică devin esențiale. Este important ca întregul personal să fie bine instruit, să înțeleagă în detaliu etapele tehnologice și să aplice procedurile în mod consecvent, pentru a asigura calitatea și durabilitatea lucrărilor.

O altă provocare ține de nivelul de conștientizare al pieței privind sistemul duplex - zincare termică plus vopsire. Zincarea termică oferă o durabilitate ridicată, fără costuri de întreținere, în timp ce vopsirea permite integrarea elementelor metalice în conceptul arhitectural unitar al proiectului.

La nivel de companie, provocările sunt legate de optimizarea proceselor interne, de creșterea competențelor, de menținerea unui nivel ridicat de calitate și de adaptarea rapidă la cerințele noilor proiecte. Investim constant în modernizarea echipamentelor, în dezvoltarea echipei, pentru a rămâne competitiv și pentru a oferi clienților noștri soluții potrivite proiectelor lor.

- **Ce impact vor avea asupra producției de oțel zincat și a companiei preocupările pentru reducerea emisiilor și o industrie "verde"? Ce acțiuni întreprindeți pentru alinierea la noile tendințe?**

- Berg Banat a adoptat deja o serie de măsuri concrete pentru reducerea emisiilor, ca de exemplu optimizarea consumului de energie și integrarea surselor de energie regenerabilă. În acest sens, două dintre secțiile noastre dispun deja de panouri fotovoltaice instalate care furnizează un procent semnificativ din totalul energiei folosite. De asemenea, investim și modernizăm constant atât instalațiile de producție, cât și sistemele de filtrare pentru reducerea emisiilor și creșterea eficienței proceselor tehnologice. În plus, reciclăm și valorificăm în totalitate deșeurile metalice. Avem propria flotă de peste 20 de camioane, cu vechime de până în 6 ani și cu normă de poluare Euro 6. Optimizăm traseele pentru a avea eficiență maximă la încărcarea acestora și pentru a reduce numărul de kilometri parcurși, ajutând astfel la scăderea consumului de carburant și a emisiilor de noxe. Zincarea termică este o soluție sustenabilă prin definiție: oferă protecție anticorozivă pe termen foarte lung, reduce consumul de resurse, elimină costurile și impactul mentenanței pe toată durata de exploatare și se integrează perfect în direcția europeană de tranziție către construcții verzi. Pentru clienții noștri aceasta înseamnă cost total de exploatare redus, fiabilitate și conformitate cu standardele de mediu. (O.V.Ș.)

# FPSC: Gala Star Construct 2025, un prilej de sărbătoare pentru constructori



Cea de-a șasea ediție a Galei Star Construct, care a fost organizată de Federația Patronatelor Societăților din Construcții (FPSC) și a avut loc în prima decadă a lunii decembrie 2025, s-a desfășurat la complexul bucureștean Face Convention Center și a prilejuit din nou reunirea celor mai relevanți membri ai sectorului de profil din România. La eveniment au fost prezenți, printre alții, o serie de reprezentanți ai Guvernului, printre care Cseke Attila - ministrul Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Administrației, Dragoș Păslaru - ministrul Investițiilor și Proiectelor Europene, Petre-Florin Manole - ministrul Muncii, Familiei, Tineretului și Solidarității Sociale, Bogdan Ivan - ministrul Energiei, precum și mai mulți secretari de stat, respectiv directori de agenții guvernamentale a căror activitate este strâns legată de acest domeniu deosebit de important al economiei naționale. De la manifestare nu au lipsit nici organizațiile sindicale, de asemenea fiind prezenți o serie de oficiali internaționali, printre care reprezentanții federației europene FIEC (European Construction Industry Federation), din care FPSC este parte.

## Star Construct Gala 2025 - a celebration of Romania's construction industry

The sixth edition of the FPSC Star Construct Gala took place in early December 2025 at the Face Convention Center in Bucharest, bringing together the most important stakeholders in Romania's construction sector. Organised by the Federation of Employers' Associations of Construction Companies (FPSC), the event gathered leading contractors, representatives of trade unions and international partners, including delegates from FIEC (European Construction Industry Federation), of which FPSC is a member. The gala was also attended by senior government officials, among them Cseke Attila - Minister of Development, Public Works and Administration, Dragoș Păslaru - Minister of Investments and European Projects, Petre-Florin Manole - Minister of Labor, and Bogdan Ivan - Minister of Energy, alongside state secretaries and heads of public agencies involved in major investment programs. In his address, the FPSC President Cristian Erbașu emphasized the federation's role as the only representative employers' organization in the construction sector and reiterated its guiding motto, "Together we build trust". He described 2025 as a year of record investment activity that strengthened the position of construction as a key engine of the Romanian economy, while also highlighting persistent challenges such as fiscal pressure, rising costs, labor shortages, payment delays and uncertainty in investment flows. Looking ahead, Cristian Erbașu called for better planning, continuity of public investment and stronger cooperation between the industry and authorities in order to sustain long-term development. Government representatives underlined the strategic importance of construction for economic growth. Dragoș Păslaru described the current macroeconomic context as "atypical", combining fiscal adjustment with record levels of investment, largely driven by European funds, and urged a strong focus on implementation to deliver thousands of projects nationwide. The evening concluded with the traditional awards ceremony, recognizing excellence in innovation, sustainability, long-term contribution and leadership across the construction industry.



## Unitate, reprezentativitate și voce comună pentru industria construcțiilor

În alocuțiunea sa, Cristian Erbașu - președinte al FPSC - a subliniat că "acționând sub deviza «Împreună construim încrederea», organizația noastră, care reprezintă și militează pentru drepturile și interesele constructorilor de aproape două decenii, este în prezent singura reprezentativă în sector. Ne dorim ca, prin FPSC, să fim un partener de dialog real și o voce unitară a constructorilor români, într-un context economic și social aflat într-o continuă schimbare. Vocea constructorilor români trebuie să fie auzită și respectată, iar noi vom continua să apărăm drepturile și interesele breslei. Anul care se încheie a adus numeroase provocări, dacă ar fi menționate doar presiunile fiscale, creșterea costurilor, acutizarea lipsei forței de muncă, întârzierile la plăți, reducerea investițiilor, dar și oportunități de inovare, de regenerare a spiritului de unitate a breslei și de colaborare. În fața acestora, FPSC rămâne un pilon de stabilitate și solidaritate, apărând drepturile constructorilor și promovând o industrie modernă, sustenabilă și respectată, în care sectorul vital al economiei rezistă prin unitate și forța viziunii sale".

## Respect reciproc și maturitate într-un an al investițiilor record

În continuare, după mulțumirile adresate celor prezenți pentru efortul de a fi din nou împreună la acest eveniment devenit deja tradițional pentru branșa constructorilor din România, președintele FPSC a afirmat că, în pofida timpului limitat de care dispun managerii la finalul fiecărui an, participarea la Gală demonstrează respectul pe care aceștia îl au unii față de ceilalți. "Cred că acest respect va rămâne în continuare, chiar dacă perioadele se pare că vor fi destul de tulburi în intervalul următor, cel puțin un an-doi. Constructorii, în opinia mea, au ajuns la maturitatea de a privi puțin mai departe și de a se bucura de lucrurile bune. A fost o perioadă de investiții maxime în România,

lucru care, într-adevăr, a ajutat companiile de construcții să evolueze și să crească. Țara noastră a avut bugete din ce în ce mai mari, față de nivelul de referință din 2015, alocate pentru investiții, iar companiile de construcții au crescut de la un an la altul, ajungându-se ca la sfârșitul lui 2025 să fie înregistrat, probabil, un maxim istoric în ceea ce privește aportul constructorilor în economie, precum și volumul de lucrări. Pentru acest lucru, pe de o parte, trebuie să mulțumim tuturor celor care muncesc în industria de profil și, pe de altă parte, celor care au înțeles că, într-adevăr, sectorul pe care îl reprezentăm poate fi un motor și chiar inima economiei românești, mai ales într-o perioadă în care țara are nevoie de investiții și primește extrem de multe fonduri pentru acestea, iar banii respectivi rămân aici și pot contribui în continuare la dezvoltarea pe termen lung". Oficialul federației a adăugat că "este adevărat că se discută, în ultima vreme, despre foarte multe probleme legate de deficit. Cred că se va trece peste acest pas. Probabil că va trebui mai multă acuratețe în planificarea investițiilor și în autorizarea lor, astfel încât să nu avem sincope, iar acest drum de dezvoltare a țării să continue. Toți constructorii prezenți la Gala Star Construct 2025 - peste 400 la număr - la care se adaugă mai mult de 200 de companii, cu care noi colaborăm zilnic, fie la nivel instituțional, între companii și stat, fie la nivel de legislație, între federație și departamentele de profil din fiecare minister, merită aprecierea noastră".

## Prezență guvernamentală și sprijin instituțional de cel mai înalt nivel

Amploarea evenimentului a fost demonstrată atât de participarea unor importanți membri ai Guvernului - miniștri, secretari de stat, senatori și oficiali care gestionează investiții importante derulate la nivel național, cât și reprezentanți ai administrației locale, primari și viceprimari. Din partea Companiei Naționale de Investiții, de exemplu, la Gala FPSC au fost prezenți o serie de directori, iar



din partea agențiilor naționale de dezvoltare și a altor instituții publice implicate în investiții, de asemenea, s-au consemnat prezențe notabile. Totodată, alături de constructori au stat parteneri strategici din zona bancară și financiară, instituții care susțin investițiile din România: Banca de Investiții și Dezvoltare, Banca Europeană de Investiții și alte instituții financiare. În plus, Gala s-a bucurat de participarea unor importante asociații profesionale, ligi, patronate și organizații din diverse domenii conexe - apă, energie, securitate, servicii private, transport și alte sectoare relevante pentru construcții.

"Încercăm să privim anul 2026 cu optimism și să vedem perioada următoare într-o lumină mai bună decât este prezentată uneori în presă sau în alte canale de informare. Să încercăm să trecem cu energie pozitivă peste provocări. Chiar dacă va fi o perioadă în care vom avea probleme, trebuie să le gestionăm cu înțelepciune și curaj. Nu trebuie să abandonăm dorința de a continua investițiile, de a le finaliza și de a le finanța. Constructorii din România, indiferent dacă sunt antreprenori români sau companii străine, pot face din economia

românească o oportunitate în continuare. Este foarte ușor să diminuezi o activitate în perioade dificile, dar este foarte greu să o reiei ulterior. Dacă vom trece peste perioada următoare cu o bună organizare și cu un mod inteligent de acțiune, cred că vom rămâne în continuare un sprijin real pentru economia românească", a încheiat Cristian Erbașu.

#### Mesaj guvernamental: investiții garantate însoțite de predictibilitate financiară

Dintre oficialii guvernamentali invitați, o parte au susținut discursuri extrem de interesante. Astfel, Cseke Attila, deținătorul portofoliului la Ministerul Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Administrației (MDLPA), a subliniat în alocuțiunea sa că le mulțumește, în primul rând, organizatorilor pentru invitație, care se adaugă la cea primită în anteriorul mandat de ministru. "M-au invitat și atunci când nu eram la guvernare și mă invită din nou. Vă mulțumesc tuturor și pentru încrederea acordată și pentru parteneriatul pe care l-am avut din partea autorităților guvernamentale cu organizațiile din domeniul construcțiilor, ce reprezintă un sector important





pentru economia României, o ramură care a atins, la sfârșitul trimestrului al doilea din 2025, peste 8% din PIB, ceea ce este un rezultat remarcabil. În 2025 am fost nevoiți să regândim anumite programe și să prioritizăm investițiile, dar la finalul anului putem spune că am redus cu peste două treimi datoriile pe care le aveam față de constructori și lucrăm în continuare, împreună cu colegii mei miniștri și cu Ministerul Finanțelor, pentru a diminua și mai mult restanțele din această perioadă. Nu a fost ușor, dar apreciem deosebit de mult acest parteneriat și pentru faptul că ați fost alături de noi. Pot să vă spun că în 2026 avem din nou câteva proiecte importante. Sunt asigurate de către Guvernul României toate fondurile pentru investițiile de dezvoltare prin Planul Național de Redresare și Reziliență. Este o preocupare constantă să avem predictibilitate și stabilitate în ceea ce privește finanțarea. Cred că unul dintre cele mai importante lucruri de care avem nevoie este continuitatea investițiilor și capacitatea de a aloca resursele în funcție de posibilitățile bugetare ale statului, până unde se întinde, dacă vreți, «plapuma financiară» a statului român".

**Fondurile europene schimbă paradigma dezvoltării României**

La rândul său, Dragoș Pislaru, ministrul Investițiilor și Proiectelor Europene a transmis un mesaj optimist. "Cred că este un moment important, în care ne uităm la faptul că România investește mai mult decât a făcut-o oricând după 1989. Aș vrea să înțelegem că suntem într-o situație oarecum atipică: din perspectivă economică, avem o tensiune fiscal-bugetară și măsuri care nu au fost ușor de adoptat de către guvern. În același timp, odată cu această ajustare fiscală, avem o creștere record a investițiilor, sectorul construcțiilor ajungând la aproximativ 8% din Produsul Intern Brut, ceea ce ne situează pe primele locuri în Europa din acest punct de vedere. Față de anul 2024, când nivelul era în jur de 5,4%, creșterea este substanțială. Este o schimbare de paradigmă în modul în care România se dezvoltă. Înainte de aderarea la Uniunea Europeană, creșterea economică a fost bazată mai mult pe investiții străine directe. După intrarea în Uniunea Europeană, consumul a devenit predominant. Ceea ce se întâmplă acum este important: pe de o parte, avem o ajustare a consumului, pe de altă parte avem o creștere a investițiilor, în cea mai mare

parte din fonduri europene. În 2026 România are la dispoziție încă o parte semnificativă din PNRR pe care trebuie să o implementeze. Vorbim de o dimensiune totală de aproximativ 31,5 miliarde euro, ceea ce presupune un efort major de responsabilitate și implementare a mii de proiecte. Nu există ceva mai important în perioada următoare decât finalizarea acestor proiecte împreună cu dumneavoastră. Pe partea de politică de coeziune avem chiar mai multe resurse: aproximativ 31 miliarde euro sub formă de fonduri nerambursabile, la care se adaugă circa 12 miliarde cofinanțare națională, în total aproximativ 43 miliarde de euro. În acest moment, la Ministerul Proiectelor Europene, avem în derulare în jur de 7.500 de proiecte, cu o valoare totală de peste 50 de miliarde de euro, incluzând contribuțiile beneficiarilor. Practic, țara întreagă este un șantier. România nu mai are, matematic vorbind, doar economic, cum să intre într-o recesiune severă în anii următori dacă aceste investiții sunt duse la capăt. Dacă 2026 este anul PNRR și al politicii de coeziune, următorii ani vor aduce cheltuieli semnificative pentru investiții, de ordinul miliardelor de euro anual. România se află într-un moment de inflexiune important, un





moment de mare responsabilitate. În acest context, vreau să-mi manifest recunoștința față de dumneavoastră, cei care faceți aceste proiecte să devină realitate".

#### Constructorii de top, premiați în aplauze la Gala Star Construct 2025

Gala Star Construct 2025 a continuat cu momentul dedicat recunoașterii performanței, prin acordarea premiilor companiilor din branșă care s-au remarcat prin rezultate și profesionalism. Trebuie subliniat că, inclusiv la ediția din acest an, Federația a recompensat cele mai dinamice companii din domeniu - indiferent dacă a fost vorba despre antreprenori, subantreprenori, furnizori de materiale sau experți pe diferite segmente operaționale.

Astfel, la categoria "Viziune pentru dezvoltare - inovație, digitalizare, sustenabilitate" au fost acordate premii companiilor:

- Sixense Solution - Mariana Garștea;
- Frasinul;
- Cemacon SA;

- Austrotherm Com - Roxana Ghioca;
- Intertranscom;
- Vesta Investment - Radu Spirea;
- Servland - Gheorghe Pascariu;
- EKY SAM;
- Uniunea Națională a Restauratorilor de Monumente Istorice - Gabriela Carпов.

La categoria "Fundamentele forței colective - tradiție, performanță, stabilitate":

- pentru 10 ani de activitate au fost premiate firmele Med Instalații și Electrical Integration Systems;
- pentru 15 ani de activitate - OVI Architecture & Engineering și Mithras Build;
- pentru 20 de ani de activitate - Eren Cons și Flăkt Group România;
- pentru 25 de ani de activitate - Metigla, AF Consulting și Habau;
- pentru 30 de ani de activitate - Dosetimpex, Asociația Română a Apei, Valras Prod, Direct Line Inox Impex și Tancred;
- pentru 35 de ani de activitate - Con'A Operations și Construcții Erbașu SA;
- pentru 50 de ani de activitate - Socot SA;

- pentru 120 de ani de activitate - European Construction Industry Federation (FIEC) - Domenico Campogrande, director general.

La categoria "Puterea exemplului - viziune, solidaritate, susținerea mișcării patronale" au fost acordate premii următoarelor companii și organizații:

- Concrete & Design Solutions - Alexandru Fulga;
- Bog'Art - Sorin Greu;
- TIAB SA - Liviu Florea;
- Conest SA - Irinel Tofan;
- Casa Socială a Constructorilor - Cristian Ștefănescu;
- DAS Engineering Grup - Alexandra Stoica;
- Danlin XXL;
- Patronatul Producătorilor de Tâmplărie Termoizolantă - Valentin Petrescu.

Apogeul Galei a fost constituit, ca de fiecare dată, de momentul acordării trofeului "Firma anului". În 2025, acesta a fost decernat de Cristian Erbașu grupului Concelex - reprezentat la Gala Star Construct de președintele său executiv, Radu Pițurlea - pentru performanțele deosebite din activitate.

**Ovidiu ȘTEFĂNESCU**



# Revoluție în proiectare: arhitectură inteligentă pentru orașe reziliente



Raportul "Design Forecast 2026", realizat de Gensler - una dintre cele mai mari companii globale de arhitectură și design, marchează un moment de inflexiune pentru mediul construit. Documentul analizează șase tendințe majore care vor redefini proiectarea în următorii ani, de la arhitectura orientată spre experiență și birour ales, nu impus, până la utilizarea inteligenței artificiale, digital twin și reutilizarea adaptivă a clădirilor. Valoarea nu mai este măsurată exclusiv în suprafețe, ci în experiență, adaptabilitate și reziliență climatică. În esență, clădirile și orașele trec de la statutul de active statice la cel de sisteme dinamice, capabile să răspundă rapid la schimbări economice, tehnologice și sociale. Raportul evidențiază rolul datelor, al inteligenței artificiale și al proiectării agile în optimizarea costurilor și în crearea unor medii care stimulează productivitatea și bunăstarea utilizatorilor. Totodată, accentul pus pe reutilizarea clădirilor existente și pe reducerea amprentei de carbon indică o re poziționare clară a arhitecturii ca instrument strategic pentru dezvoltare sustenabilă și competitivitate urbană pe termen lung.

## Revolution in design: intelligent architecture for resilient cities

Gensler's Design Forecast 2026 outlines a fundamental shift in how cities, offices, and buildings are conceived, arguing that the built environment is entering an era of "spatial intelligence". Spaces are no longer designed merely to exist, but to perform economically, socially, and environmentally. Value is moving away from square footage toward experience, adaptability, and climate resilience. Buildings and urban areas are increasingly viewed as dynamic systems capable of responding quickly to technological, economic, and social change, supported by data, artificial intelligence, and agile design processes. One of the key trends identified is the redefinition of real estate value through experience. Successful developments are not necessarily the largest or most expensive, but those that generate emotion, identity, and memorable narratives. A second major shift concerns the workplace. The office is no longer mandatory but chosen, and its quality determines its relevance. Surveys show employees often need more office time than they actually use, yet demand healthier, nature-connected, and collaborative environments rather than purely technological ones. Agility in design represents another strategic direction. Digital-twin models allow buildings to be tested virtually before construction, reducing financial risks and enabling faster, data-driven decisions. Artificial intelligence further expands this capability by acting as a creative partner that accelerates prototyping, analyzes behavioral patterns, and supports socially and environmentally informed planning. Adaptive reuse is also becoming a mainstream expectation rather than an exception, driven by rising construction costs and stricter carbon regulations. Cities like New York illustrate this shift with thousands of office-to-residential conversions supported by advanced analytical tools. Finally, climate resilience emerges as a non-negotiable economic condition. Buildings must be flexible, regenerative, and resistant to extreme weather, as investments that ignore resilience risk rapid obsolescence.



## Experiența devine noua monedă a valorii imobiliare

Prima dintre cele șase mari tendințe identificate de experții Gensler este reprezentată de redefinirea valorii imobiliare prin experiență. Spațiile care atrag oameni în 2026 nu sunt neapărat cele mai mari sau cele mai scumpe, ci cele care generează emoție și narativ. Districtele urbane mixte, cu funcțiuni integrate - locuire, retail, cultură, sport, divertisment și birouri - devin noile centre de gravitație economică. Accentul se mută de la dimensiune la poveste. Un proiect de referință menționat în raport este masterplanul "Baghdad Sustainable Forests", o dezvoltare ecologică de mari dimensiuni care transformă un fost sit militar într-un ecosistem urban pietonal, cu zone comerciale și comunitare integrate într-o vastă suprafață împădurită. Mesajul este clar: emoția și identitatea devin instrumente de competitivitate. Raportul subliniază că succesul acestor spații nu mai este determinat de indicatori tradiționali precum suprafața închirială sau densitatea construcțiilor, ci de capacitatea lor de a crea conexiuni sociale și de a rămâne în memorie. Experiența devine o metrică economică în sine, iar designul este tratat ca un catalizator al loialității utilizatorilor și al revenirii constante a vizitatorilor. În această logică, arhitectura nu mai este doar un fundal funcțional, ci un instrument de poveste urbană, în care materialele, circulațiile pietonale, iluminatul și integrarea naturii contribuie direct la percepția valorii. Experții Gensler evidențiază faptul că spațiile cu utilizări multiple și identitate clară reușesc să absoarbă mai bine șocurile economice și schimbările de comportament ale consumatorilor, deoarece pot adapta rapid funcțiunile fără a-și pierde relevanța. Astfel, investițiile imobiliare orientate spre experiență tind să genereze nu doar trafic mai mare, ci și durată mai lungă de ședere, creșterea consumului local și consolidarea imaginii urbane, transformând designul într-un avantaj competitiv direct pentru orașe și dezvoltatori.

## Birour ales, nu impus - noua arhitectură a muncii hibride

A doua tendință majoră evidențiată de raportul Gensler vizează transformarea profundă a spațiului de lucru, o schimbare structurală care redesenează rolul biroului în ecosistemul profesional. Prezența la sediu nu mai este o obligație implicită, ci o opțiune asumată, iar această mutație modifică fundamental logica de proiectare a clădirilor. Arhitectura nu mai răspunde unei simple necesități funcționale, ci trebuie să convingă, să atragă și să ofere valoare reală experienței profesionale. Datele din Global Workplace Survey 2026 arată că angajații declară că ar avea nevoie, în medie, de mai mult timp petrecut la birou decât folosesc efectiv în prezent pentru a-și maximiza productivitatea individuală și de echipă. Diferența dintre utilizarea actuală și cea ideală se situează frecvent între 10 și 20 de puncte procentuale, în funcție de regiune, semnalând că problema nu este prezența fizică, ci calitatea mediului și relevanța experienței oferite. Topul facilităților dorite în birouri este dominat de elemente legate de sănătatea fizică și mentală, accesul la natură și spații exterioare, zonele de liniște pentru concentrare profundă și spațiile de colaborare creativă. Tehnologia - pereți digitali, realitate augmentată, instrumente inteligente - apare abia pe poziții intermediare, ceea ce indică faptul că dimensiunea umană și confortul psihologic rămân prioritare. Biroul viitorului devine mai apropiat de un spațiu de ospitalitate decât de unul administrativ, iar designul interior capătă rol strategic în retenția talentelor.

Documentul Gensler oferă și cifre relevante privind amprenta imobiliară. Companiile cu peste 10.000 de angajați estimează reduceri semnificative ale suprafețelor în următorii trei ani, multe anticipând scăderi între 10% și 25%, iar o parte chiar peste 30%. În paralel, organizațiile mai mici preconizează creșteri ale spațiilor utilizate, pe fondul consolidării echipelor și al revenirii parțiale la prezența fizică. Această polarizare exercită presiune asupra dezvoltatorilor și investitorilor să livreze clădiri extrem de

flexibile, capabile să își schimbe funcțiunea rapid - birou, laborator, rezidențial sau spațiu mixt - fără costuri majore de reconversie. Conceptul de "activ perpetuu", adică o clădire proiectată pentru transformare continuă fără demolare, începe astfel să se impună ca nou standard al pieței, reflectând o economie în care adaptabilitatea devine mai valoroasă decât permanența.

### Clădiri testate digital înainte de a fi construite

A treia direcție strategică evidențiată este agilitatea în proiectare, concept care devine esențial într-o economie marcată de volatilitate și incertitudine structurală. Politicile comerciale fluctuante, costurile ridicate ale finanțării și instabilitatea lanțurilor de aprovizionare transformă procesul de construcție într-un exercițiu de anticipare continuă, iar proiectele care reușesc să integreze date predictive, analize în timp real și colaborare interdisciplinară obțin un avantaj competitiv clar. Designul nu mai este o etapă liniară, ci un proces iterativ, capabil să răspundă rapid schimbărilor de pe piață, reglementărilor sau variațiilor de costuri ale materialelor. Un instrument central în această transformare este utilizarea modelelor de tip "digital twin", copii virtuale ale clădirilor și infrastructurilor care permit simularea costurilor, a performanței energetice și a fluxurilor de utilizatori înainte de turnarea primei fundații. Practic, clădirea este testată digital înainte de a exista fizic. Această abordare reduce riscurile financiare, optimizează alocarea resurselor și accelerează semnificativ procesul decizional, deoarece dezvoltatorii pot evalua mai multe scenarii fără costuri suplimentare majore. În plus, integrarea datelor proprietare cu baze publice de informații permite identificarea tiparelor de utilizare și a potențialelor disfuncționalități încă din faza de concept. Astfel, agilitatea nu înseamnă doar viteză, ci capacitatea de a pivota strategic atunci când apar perturbări. Echipele de proiectare utilizează tot mai frecvent platforme digitale de colaborare, unde arhitecți, ingineri, consultanți financiari și dezvoltatori lucrează simultan pe aceleași modele, reducând erorile și suprapunerile. Rezultatul este o arhitectură mai precisă, mai adaptabilă și mai rezilientă în fața șocurilor economice. În acest context, agilitatea devine o formă de asigurare împotriva incertitudinii, iar clădirile proiectate astfel nu mai sunt simple obiecte finale, ci sisteme deschise, capabile să evolueze odată cu mediul economic și tehnologic.

### Al este noul partener creativ al arhitecturii și urbanismului

Inteligența artificială (AI) - cea de-a patra mare tendință identificată - nu mai este prezentată ca simplu instrument de automatizare, ci ca partener creativ în procesul de proiectare și planificare urbană. AI permite realizarea rapidă de prototipuri, generarea de variante de design în timp real, identificarea tiparelor ascunse în modul în care oamenii folosesc spațiile și personalizarea experiențelor la o scară imposibilă în urmă cu un deceniu. În loc să înlocuiască arhitectul sau urbanistul, inteligența artificială funcționează ca un amplificator al capacității umane de analiză și imaginație, reducând timpul dintre idei și testare și oferind un volum de informație imposibil de procesat manual. Viteza cu care evoluează

tehnologia deschide o nouă eră a "design intelligence", în care datele despre comportamentul utilizatorilor, fluxurile pietonale sau consumul energetic pot fi integrate direct în fazele incipiente ale conceptului. Instrumentele bazate pe AI permit simularea reacțiilor oamenilor la diferite configurații spațiale, evaluarea impactului emoțional al iluminatului sau al materialelor și adaptarea rapidă a soluțiilor înainte de execuție. Astfel, deciziile nu mai sunt exclusiv intuitive, ci susținute de analize predictive. Un exemplu concret menționat este un proiect din Ciudad de México, unde inteligența artificială a fost utilizată pentru a genera scenarii de captare a apei pluviale la nivel de cartier, integrând infrastructura tehnică în peisajul urban și în viața comunității. AI a permis evaluarea mai multor variante de amplasare și dimensionare a sistemelor de colectare, ținând cont simultan de densitate urbană, relief și tiparele de precipitații. În acest context, inteligența artificială devine o tehnologie de planificare socială și ecologică, nu doar un instrument de optimizare tehnică. Rolul său se extinde de la eficiență la anticipare, contribuind la crearea unor orașe mai adaptabile, mai reziliente și mai centrate pe nevoile reale ale oamenilor.

### Reutilizarea adaptivă de la demolare la "future-fitting" în noua economie imobiliară

Transformarea clădirilor existente reprezintă a cincea direcție, în contextul în care reutilizarea adaptivă trece rapid de la statutul de soluție punctuală la cel de așteptare generalizată în industrie. Presiunea vine simultan din două direcții majore: reglementările tot mai stricte privind carbonul încorporat în materialele de construcție și creșterea accelerată a costurilor pentru proiectele noi. În acest context, demolarea integrală a unei clădiri începe să fie percepută nu doar ca o decizie costisitoare financiar, ci și ca una dificil de susținut din punct de vedere ecologic și al reputației. Accentul se mută de la "a construi din nou" la "a transforma inteligent".

Raportul oferă exemplul orașului New York drept studiu de caz relevant la scară globală. Modificările legislative și stimulentele locale au generat un val de conversii birou-locuire, cu peste 6.500 de unități rezidențiale aflate în prezent în proiectare sau execuție. Această tendință nu este improvizată, ci susținută de instrumente digitale și metodologii riguroase de analiză. Algoritmi dedicați evaluează rapid cinci parametri esențiali ai unei clădiri - contextul urban al sitului, forma și structura volumetrică, placa de etaj, anvelopa și infrastructura tehnică - pentru a determina viabilitatea transformării. Procesul reduce timpul de decizie și oferă dezvoltatorilor o imagine clară asupra potențialului investițional.

Dincolo de componenta tehnică, reutilizarea adaptivă aduce și beneficii sociale și urbane, deoarece menține identitatea arhitecturală și continuitatea peisajului construit. Clădirile devin resurse, nu obstacole, iar expresia "future-fitting" începe să înlocuiască termenul tradițional "retrofitting", sugerând o schimbare de mentalitate: nu este vorba doar despre modernizare, ci despre pregătirea activelor imobiliare pentru funcțiuni viitoare încă necunoscute. În această logică, flexibilitatea structurală și capacitatea de reconversie devin indicatori de valoare la fel de importanți ca localizarea sau suprafața.

### Reziliența climatică devine imperativ economic

În fine, o ultimă tendință majoră prezentată în raport este reziliența climatică, constituind o direcție care mută discuția despre sustenabilitate din zona opționalului în cea a necesității economice. Premisa este directă: dacă orașele nu pot supraviețui climatei de mâine, nu pot performa economic nici astăzi. Evenimentele meteorologice extreme - incendii, inundații, valuri de căldură sau furtuni violente - nu mai sunt excepții statistice, ci factori structurali care influențează valoarea activelor imobiliare, costurile de asigurare și deciziile de investiții. În acest context, clădirile nu mai pot fi gândite doar ca obiecte eficiente energetic, ci ca infrastructuri capabile să absoarbă șocuri și să continue să funcționeze.

Raportul subliniază că reziliența presupune flexibilitate funcțională, materiale durabile și soluții regenerative, precum producerea locală de energie, reutilizarea apei sau integrarea spațiilor verzi cu rol de protecție termică și hidrologică. Strategiile de proiectare includ sisteme de umbrire, fațade ventilate, soluții de protecție la inundații, materiale ignifuge și surse autonome de energie, toate având rolul de a reduce vulnerabilitatea și de a menține continuitatea operațională. Nu este vorba doar despre protejarea mediului, ci despre protejarea investiției. Conceptul "future proof or fail" sintetizează această presiune: investițiile care nu integrează reziliența climatică riscă să devină pasive financiare într-un interval mult mai scurt decât ciclul lor de amortizare. În plus, orașele care adoptă politici proactive de adaptare - infrastructură verde, mobilitate electrică, eficiență energetică și planificare mixtă - devin mai atractive pentru talente și capital. Reziliența nu mai este un element de branding ecologic, ci o condiție de competitivitate urbană și un criteriu central în evaluarea proiectelor imobiliare pe termen lung.

### Viitorul mediului construit, între inteligență, adaptabilitate și reziliență

Pe scurt, raportul Gensler "Design Forecast 2026" conturează o schimbare de paradigmă în modul în care sunt gândite orașele, birourile și clădirile: mediul construit nu mai este un decor pasiv, ci o infrastructură activă de performanță economică și socială. Designul devine un instrument strategic, susținut de date, inteligență artificială și procese agile, iar valoarea se mută de la suprafață la experiență, de la permanență la adaptabilitate și de la eficiență punctuală la reziliență pe termen lung. Spațiile câștigătoare sunt cele care pot genera emoție și identitate, pot susține munca hibridă, pot fi testate digital înainte de construcție și pot integra tehnologia fără a pierde dimensiunea umană. În același timp, reutilizarea clădirilor existente și reziliența climatică transformă arhitectura într-un instrument de sustenabilitate reală, nu doar declarativă. În esență, viitorul mediului construit aparține sistemelor flexibile, capabile să învețe și să evolueze odată cu utilizatorii și cu economia, iar competitivitatea urbană va fi decisă de capacitatea spațiilor de a rămâne relevante într-o lume marcată de schimbare continuă.

Articol realizat pe baza raportului Gensler, intitulat "Design Forecast 2026"

# Roboți umanoizi în industria construcțiilor: o viziune de viitor



*Roboții umanoizi se află încă într-o fază-pilot de implementare, dar ar putea deveni soluția la problema productivității din sectorul construcțiilor.*

Întrebarea cea mai presantă este legată de felul în care se pot pregăti companiile din industrie pentru integrarea acestui nou element în factorul de producție reprezentat de forța de muncă. De zeci de ani, industria construcțiilor se confruntă cu o cerere în creștere și o capacitate de muncă în scădere. Productivitatea a stagnat, iar situația s-ar putea deteriora în curând. Concret, mulți specialiști se apropie de pensionare, iar tot mai puțini tineri intră în acest domeniu, din cauza preocupărilor legate de siguranță, a incertitudinii privind perspectivele și a intensității fizice a activității. Pentru a reduce deficitul existent de personal, unele companii au automatizat deja câteva activități obișnuite, inclusiv zidăria și turnarea betonului, folosind roboți special construiți. Un pas logic ar putea fi utilizarea modelelor de uz general, capabile să realizeze sarcini diverse și necorelate în mai multe tipuri de medii.

## Humanoid robots in the construction industry: a vision of the future

*Humanoid robots remain in early pilot stages of development, but could become a significant lever for improving productivity in the construction sector, which has long struggled with rising demand, labor shortages, and stagnant efficiency. Conventional automation has delivered limited gains, as most current robotic solutions are single-task, specialized systems operating in controlled environments. By contrast, general-purpose humanoid robots could support a wide spectrum of activities, from material handling and basic finishing work to assistance in plumbing, welding, or installation tasks. Their potential lies in adaptability: advances in AI, sensing, mobility, and manipulation are enabling robots to interpret visual cues, follow verbal instructions, and navigate increasingly complex environments. Despite technological progress, construction sites remain unpredictable, with constant changes, safety risks, and limited connectivity. These constraints explain why humanoids are not yet deployed at scale. However, improvements in model-based training, digital twins, and AI-driven perception suggest an accelerated adoption timeline. Early pilots - such as autonomous drywall installation in Japan - show promising results, though broader validation is still required. Over the next decade, humanoid robots may perform repetitive or hazardous tasks, prepare work areas, move materials, support interior finishing, or assist with surveying and installations in confined spaces. Their feasibility is highest in infrastructure projects and high-rise construction, where workflows are more repeatable. Human oversight will remain essential, as operators will supervise, validate, and intervene when contextual judgement is needed. To prepare, companies should identify high-value use cases, invest in site connectivity and sensors, develop robotic competencies through data collection and simulation, and establish collaboration protocols between humans and robots. Firms that adopt a structured, phased integration strategy and monitor technological maturation will be best positioned to capture the productivity and safety benefits offered by humanoid systems.*



## Stagnarea productivității și limitele actuale ale automatizării în construcții

Roboții de uz general ar putea fi utilizați într-o gamă largă de activități din domeniu, de la transportul blocurilor grele de beton, la sudură și instalații sanitare. Deși ei ar putea avea forme variate, alternativa antropomorfă - asemănătoare oamenilor din punct de vedere al dimensiunii și formei - atrage cel mai mult atenția. Roboții umanoizi se află încă într-un stadiu relativ timpuriu de dezvoltare, dar ar putea transforma industria întregi dacă dezvoltatorii și celelalte companii din sector vor avea capacitatea de a depăși obstacolele tehnologice, de reglementare, financiare și operaționale. În construcții, utilizarea pe scară largă a acestei soluții ar putea deveni realitate peste aproximativ un deceniu, în parte pentru că roboții actuali încă au dificultăți în deplasarea în condiții de siguranță pe șantierele aglomerate și insuficient organizate. Totuși, liderii din construcții ar trebui să înceapă de pe acum pregătirile, întrucât progresele tehnologice recente sugerează un calendar foarte accelerat. Prioritatea celor mai relevante companii ar trebui să fie crearea unui mediu de lucru viitor în care acești roboți să îi sprijine pe muncitori, nu să îi înlocuiască, ceea ce ar constitui o soluție benefică pentru managerii care gestionează multiple priorități, pentru personalul suprasolicitat, precum și pentru clienții care vor proiecte finalizate mai rapid.

## Primele inițiative robotice și limitele lor curente

Deși tehnologia din construcții a avansat semnificativ în ultimele două decenii, productivitatea sectorului a înregistrat o rată anuală compusă de creștere de doar 0,4% între 2000 și 2022 - mult mai redusă decât în alte segmente precum producția industrială, unde rata a fost de 3% în aceeași perioadă. Trebuie subliniat că cele mai multe creșteri de productivitate în construcții provin din activitatea desfășurată pe piețele emergente. Companiile de construcții au obținut unele câștiguri de productivitate prin aplicarea instrumentelor digitale, inclusiv modelarea informațiilor în construcții și proiectarea asistată de calculator. În ansamblu, însă, industria a fost mai lentă în digitalizarea sarcinilor

comparativ cu alte sectoare, rămânând dependentă de munca manuală și limitând astfel creșterea eficienței. Angajarea mai multor muncitori a fost dificilă din cauza deficitului de forță de muncă, care s-a perpetuat în ultimele decenii. Agravând problema, cererea globală de locuințe și infrastructură crește în mod constant, alimentată de urbanizare, de sporul populației și de necesitatea înlocuirii sau extinderii activelor învechite. Se estimează că oferta va rămâne în urmă față de cerere cu aproximativ 40.000 miliarde USD. Automatizarea din sectorul construcțiilor a avansat și mai lent decât digitalizarea. Majoritatea aplicațiilor respective sunt utilizate nu pe șantiere, ci în producția off-site de elemente prefabricate, precum pereți, pardoseli și grinzi. Automatizarea pe șantier este dificilă din cauza specificului fiecărui proiect, a modificărilor constante, a mobilității echipamentelor și muncitorilor și a riscurilor ridicate de siguranță. În plus, șantierele au adesea conectivitate redusă și infrastructură digitală limitată. Câteva companii au derulat proiecte-pilot folosind roboți simpli, non-umanoizi, care execută autonom sau semi-autonom o singură sarcină, precum legarea sau montarea armăturilor sau găurirea tavanului pentru instalații mecanice, electrice și sanitare. Aceste soluții nu au atins încă o utilizare la scară largă. În schimb, programele-pilot pentru lucrări de terasamente și drumuri au avut un succes mai mare, în special prin folosirea de roboți specializați, precum finisoarele autonome și compactoarele automate.

## Progresele tehnologice care pot accelera adoptarea roboților umanoizi

Deși variantele robotizate antropomorfe nu reprezintă încă o prezență obișnuită pe șantiere, acestea constituie o posibilă soluție transformatoare la criza de productivitate. Puterea lor vine din AI-ul încorporat - o tehnologie care permite implementarea deciziilor în timp real. În timp ce roboții specializați repetă aceeași sarcină într-un mediu structurat, dezvoltatorii urmăresc să facă roboții umanoizi mai adaptabili, realizând deja progrese importante. Următoarele direcții de cercetare sunt deosebit de relevante. Prima dintre

acestea este cea a modelelor fundamentale de AI tot mai sofisticate. Modelele "vision-language-action" permit roboților humanoizi să interpreteze indicii vizuale și să urmeze instrucțiuni vocale, ceea ce le crește utilitatea. Odată cu noile progrese înregistrate în domeniile AI și al senzorilor, instrumentele antropomorfe ar putea învăța să efectueze sarcini complexe specifice segmentului construcțiilor. Roboții vor putea analiza rapid milioane de videoclipuri, instrucțiuni și demonstrații, necesitând mari volume de date.

Cea de-a doua direcție se referă la mobilitate și dexteritate. Firmele de profil au îmbunătățit mobilitatea humanoizilor, dar sunt necesare noi progrese pentru deplasarea pe șantiere neorganizate. Mulți roboți pot manipula obiecte cu forme neregulate, dar activitățile care cer finețe, cum ar fi operarea unor instrumente mici, necesită progrese suplimentare. Valoarea roboților humanoizi va crește odată ce vor putea urca scări și schele și vor putea traversa un teren accidentat. În fine, cea de-a treia direcție este legată de atenția sporită la siguranță și colaborare. Progresele din domeniul senzorilor și elementelor de percepție au redus riscurile asociate roboților de uz general. Următorul obiectiv este crearea unor funcții de siguranță care să permită operarea fără garduri de protecție. Scopul final este acela ca modelele AI să fie îmbunătățite pentru a asigura o colaborare fluidă cu lucrătorii umani și pentru a oferi un răspuns corect la comenzi vocale.

#### Utilizări actuale și viitoare ale roboților humanoizi în construcții

Investitorii direcționează tot mai multe resurse financiare către segmentul roboților humanoizi, ceea ce determină o intensificare a interesului din partea companiilor de construcții pentru identificarea aplicațiilor în care aceste tehnologii pot aduce un avantaj competitiv real. Logica de adoptare nu se concentrează pe înlocuirea forței de muncă umane, ci pe completarea competențelor existente, reducerea presiunii asupra echipelor și optimizarea execuției unor sarcini repetitive, periculoase sau consumatoare de timp. Primele programe-pilot dezvoltate la nivel global au vizat activități repetitive, cu nivel moderat de complexitate, desfășurate în medii standardizate. Aceste scenarii includ spații comerciale cartografiate, zone de producție sau interiorul clădirilor aflate în stadii avansate de execuție. Rezultatele preliminare sunt promițătoare: în Japonia, un robot humanoid a instalat autonom plăci de gips-carton, demonstrând potențialul unor astfel de sisteme de a executa sarcini cu precizie și consistență. Totuși, tehnologia nu a fost încă validată la scară largă, iar extinderea utilizării depinde de maturizarea componentelor hardware și software. În următorii ani, implementările vor continua să se concentreze pe sarcini simple, repetabile, în spații bine structurate. Roboții humanoizi dotați cu AI ar putea sprijini echipele de dulgheri prin pregătirea uneltelor, organizarea spațiului de lucru sau manipularea materialelor grele. De asemenea, pot fi utilizați pentru vopsirea suprafețelor, curățarea zonelor de lucru sau descărcarea componentelor. Beneficiul principal este eliberarea timpului lucrătorilor calificați, care se pot concentra asupra operațiunilor ce necesită abilități avansate. Într-un orizont de zece ani, progresele în mobilitate, percepție și dexteritate ar putea permite humanoizilor să intervină în sarcini mult mai

complexe. Printre acestea se numără turnarea elementelor structurale la fața locului, instalarea conductelor în spații înguste, montarea senzorilor, tragerea cablurilor sau colectarea datelor topografice în operațiunile de terasament. În zona auxiliară, acești roboți ar putea gestiona sortarea deșeurilor, menținerea curățeniei pe șantier, poziționarea benzilor de mascare sau montarea mobilierului fix. În lucrările interioare, sprijinul lor ar putea include susținerea plăcilor de gips-carton sau manipularea materialelor voluminoase. Fezabilitatea comercială va fi deosebit de ridicată în proiectele mari de infrastructură și în construcțiile cu regim mare de înălțime, unde repetabilitatea și standardizarea sarcinilor sunt mai pronunțate. Umnoizii vor putea accelera și lucrările rutiere, sprijinind operațiuni precum ridicarea, transportul și poziționarea uneltelor sau măsurarea suprafețelor. În mediile industriale, utilizările se vor concentra în principal pe activități de producție sau manipulare a materialelor. Chiar dacă vor dobândi capacități avansate, roboții humanoizi nu vor opera în mod complet autonom în viitorul apropiat. Prezența unui operator uman rămâne esențială pentru supravegherea proceselor, validarea soluțiilor, gestionarea excepțiilor și intervenția în situații care necesită judecată contextuală sau adaptare rapidă. Astfel, modelul de lucru al viitorului va fi unul colaborativ, în care oamenii și roboții vor acționa complementar, crescând eficiența, siguranța și predictibilitatea proiectelor de construcții.

#### Pași concreți pentru companiile care vor să se pregătească din timp

Cele mai mari firme din domeniu ar trebui să analizeze unde asigură roboții antropomorfi cea mai mare valoare: reducerea riscurilor, creșterea productivității sau sprijinirea proiectelor mari de infrastructură. Această evaluare preliminară trebuie să fie una aplicată, bazată pe activități recurente, costuri directe și zonele în care lipsa forței de muncă este cel mai vizibil resimțită. Ulterior, companiile trebuie să decidă ritmul adoptării. Pionierii vor fi cei care vor derula proiecte-pilot cu OEM-uri. Aceștia vor avea o scalare rapidă și vor influența în mod hotărâtor standardele, dar își vor asuma un risc ridicat, rezultate imprevizibile și costuri de integrare semnificative. În ceea ce-i privește pe adoptatorii timpurii, ei vor măsura eficiența modelelor testate și, prin urmare, vor avea un risc moderat și o influență redusă în stabilirea standardelor. Totuși, vor beneficia de lecțiile învățate de pionierii și vor putea ajusta strategiile de integrare pe baza datelor deja validate. Cei din urmă vor fi implementatorii selectivi, care se vor concentra pe scenarii cu profitabilitate ridicată, în cazul lor riscul fiind foarte redus, dar poziția adoptată ducând la pierderea oportunității de leadership tehnologic și diminuarea avantajelor competitive pe termen lung. Indiferent de strategia adoptată, companiile ar trebui să investească în senzori mai buni și în conectivitate pe șantier, pentru a permite roboților să funcționeze în mediile imprevizibile specifice construcțiilor. De asemenea, vor fi nevoite să creeze capacități robotice prin colectarea de date specifice sarcinilor și să folosească simulări și gemeni digitali (digital twins) pentru antrenarea roboților humanoizi. Un exemplu ilustrativ este cel legat de instalarea panourilor. Un robot poate fi "plasat" pe un șantier modelat digital pentru a repeta operațiunea până la

optimizarea rezultatului, reducând astfel erorile în execuția reală. Implementarea practică poate începe cu modele umanoide acționate prin telecomandă, poate continua cu experimente în laboratoare de inovație și se poate finaliza cu operațiuni autonome pe șantiere reale. În paralel, companiile trebuie să creeze proceduri pentru colaborarea om-robot, astfel încât echipele să înțeleagă limitele și punctele forte ale acestor sisteme. Totodată, va fi necesară investiția în recalificarea personalului, pentru a permite operatorilor să gestioneze echipamente avansate, să interpreteze date și să supravegheze procesele automatizate. Parteneriatele posibile includ antreprenori generali, dezvoltatori, subcontractori și furnizori de echipamente, în special cei capabili să ofere suport tehnic extins, actualizări software și servicii de mentenanță predictivă. În final, companiile care vor adopta o strategie structurală, etapizată și susținută de investiții în infrastructură digitală vor fi cele mai bine poziționate pentru a valorifica potențialul roboților humanoizi în anii următori.

#### Privind spre viitor, humanoizii sunt o opțiune viabilă pentru șantiere

Implementarea roboților antropomorfi este strâns legată de o perspectivă pe termen lung a domeniului construcțiilor. Demonstrațiile realizate deja în fabrici arată funcționarea lor în medii structurate, previzibile și controlate, însă șantierele sunt imprevizibile și complexe, marcate de perturbări frecvente și de o variabilitate permanentă a sarcinilor. Această diferență explică de ce roboții humanoizi reprezintă, încă, doar o viziune pentru locul de muncă al viitorului, dar o viziune tot mai plauzibilă, deoarece tehnologia evoluează accelerat. Capacitatea de percepție îmbunătățită, algoritmi avansați de navigație și progresele în stabilitatea locomoției permit roboților să gestioneze medii imprevizibile mai eficient decât în urmă cu doar câțiva ani. Astfel, aceste noi instrumente de lucru ar putea deveni o opțiune viabilă pentru șantierele aglomerate, unde presiunea asupra termenelor și necesitatea reducerii riscurilor sunt constante. Având în vedere provocările structurale legate de forța de muncă, creșterea costurilor și productivitatea stagnantă, liderii ar trebui să analizeze din timp potențialele utilizări și să identifice procesele repetitive sau periculoase în care humanoizii ar putea aduce valoare imediată.

Dacă humanoizii vor deveni o soluție rentabilă, companiile vor dori să avanseze rapid pentru a beneficia de avantajele competitive generate de automatizare. Această tranziție nu va fi însă spontană: va implica testări incrementale, dezvoltarea unor protocoale de colaborare om-robot și investiții în infrastructură digitală capabilă să susțină operarea acestor sisteme. În paralel, organizațiile trebuie să monitorizeze evoluția furnizorilor tehnologici, maturizarea tehnologiei și emergența standardelor industriale, pentru a decide momentul oportun al adoptării. Cei care se pregătesc din timp vor valorifica cel mai bine oportunitățile viitoare, atât din perspectiva reducerii costurilor operaționale, cât și din cea a creșterii capacității de execuție a proiectelor. Astfel, humanoizii nu mai apar doar ca o aspirație, ci ca o direcție strategică în transformarea șantierele moderne.

**Articol realizat pe baza analizei McKinsey intitulată "Humanoid robots in the construction industry: A future vision"**

# Amprenta de carbon a sectorului de construcții se va dubla până în 2050



Sectorul construcțiilor reprezintă unul dintre cei mai mari emițători de dioxid de carbon la nivel global, afectând direct capacitatea statelor semnatare ale Acordului de la Paris de a-și atinge țintele climatice asumate. În contextul unei populații mondiale estimate să atingă 9,7 miliarde de persoane până în 2050 și al urbanizării accelerate, cererea de locuințe și infrastructură crește în mod exponențial. Construirea infrastructurii și a clădirilor implică materiale cu amprentă de carbon ridicată, precum cimentul, oțelul, clincherul, cărămizile și metalele, care în 2022 au reprezentat mai mult de jumătate din emisiile sectorului. Transporturile, serviciile, echipamentele și activitățile de pe șantier contribuie cu 37%, iar alte materiale precum sticla, plasticul și materialele pe bază de biomasă cu doar 6%. Analizele recente arată că amprenta de carbon a sectorului construcțiilor s-a dublat în ultimele trei decenii și se estimează că ritmul de creștere se va accelera până în 2050, amenințând atingerea obiectivelor de limitare a încălzirii globale până la 1,5°C și 2°C. Această situație impune o revoluție a materialelor și o reorganizare a lanțurilor de aprovizionare.

## The carbon footprint of the construction sector will double by 2050

The construction sector is one of the largest global emitters of carbon dioxide, directly affecting the ability of Paris Agreement signatory countries to meet their climate targets. With the global population expected to reach 9.7 billion by 2050 and rapid urbanization accelerating, demand for housing and infrastructure is rising exponentially. The built environment depends heavily on carbon-intensive materials such as cement, steel, clinker, bricks, and metals, which accounted for over half of sector emissions in 2022. Transport, services, equipment, and on-site activities contributed 37%, while materials like glass, plastics, and biomass-based products represented only 6%. Recent analyses indicate that the sector's carbon footprint has doubled over the past three decades, with growth projected to accelerate toward 2050, jeopardizing the 1.5°C and 2°C climate targets. This underscores the urgent need for material innovation and supply chain restructuring. In 2022, construction contributed 33% to global carbon emissions, up from 20% in 1995, reflecting accelerated industrialization and urbanization. Cement alone accounted for 28% of sector emissions, and combined with clinker, bricks, clay, and metals, it represented 55-57% of the total carbon footprint. Absolute emissions from these materials increased 3.8-fold, from 1.8 Gt CO<sub>2</sub> in 1995 to 6.9 Gt CO<sub>2</sub> in 2022. In contrast, biomass-based materials declined nearly to zero in most developed regions and China, though they remain stable or slightly increasing in parts of Africa, reflecting structural and access differences. Transport, services, and on-site activities, while less intensive per unit of activity, accounted for 37% of emissions, highlighting the sector's capital-intensive nature. Regionally, emissions have shifted: in 1995, high-income countries generated 50% of global construction emissions with only 20% of the population. By 2022, China emerged as the dominant contributor (49%), followed by India, while the EU, other European countries, and the US remained stable but with declining global share.



## Structura și evoluția amprentei globale de carbon

În 2022, sectorul construcțiilor a contribuit cu 33% la amprenta de carbon globală, ceea ce constituie o creștere semnificativă față de 20%, cât era în 1995, subliniind trendul accelerat de industrializare și urbanizare instalat în ultimele trei decenii. Această dinamică a fost determinată în principal de amprenta materialelor utilizate în construcții, care a devenit dominantă. De exemplu, doar cimentul - element central al infrastructurii globale - a fost responsabil pentru 28% din emisiile sectorului, iar împreună cu clincherul, cărămizile, argila și metalele, a atins o pondere cuprinsă între 55% și 57% din amprenta totală de carbon, comparativ cu doar 39%, în urmă cu trei decenii. Această concentrație indică o dependență tot mai mare de materiale carbon-intensiv și o tendință de creștere a impactului soluțiilor nesustenabile. În termeni absoluți, emisiile generate de aceste materiale au crescut de 3,8 ori, de la 1,8 Gt CO<sub>2</sub> în 1995 la 6,9 Gt CO<sub>2</sub> în 2022, ceea ce reflectă atât extinderea volumului construcțiilor, cât și intensificarea folosirii materialelor tradiționale precum cimentul și oțelul. Totodată, emisiile generate de materialele pe bază de biomasă au scăzut aproape de zero în majoritatea regiunilor dezvoltate, precum și în China, ca urmare a înlocuirii lemnului, paielor și altor resurse naturale tradiționale cu materiale industriale. În Africa, însă, consumul materialelor pe bază de biomasă a rămas stabil sau chiar a înregistrat o ușoară creștere, sugerând o continuitate a practicilor tradiționale sau limitări ale accesului la alternative industriale. Această diferență vizibilă reflectă variațiile structurale ale sectorului și indică faptul că politicile de decarbonizare și accesul la tehnologie constituie factori determinanți pentru reducerea emisiilor. Trebuie menționat faptul că transportul, serviciile, echipamentele, precum și operațiunile desfășurate pe șantier, deși mai puțin intensive din punct de vedere al emisiilor pe unitatea de activitate, continuau să reprezinte, în 2022, aproximativ 37% din emisiile totale ale sectorului. Acest lucru subliniază caracterul intensiv în capital și investiții al

construcțiilor, caracterizat prin faptul că echipamentele și infrastructura necesare producției și livrării materialelor contribuie semnificativ la amprenta de carbon globală.

## Diferențiere regională și contribuții specifice

Analiza pe regiuni a amprentei de carbon a sectorului construcțiilor evidențiază schimbări structurale semnificative între economiile dezvoltate și cele emergente. În 1995, aproximativ 50% din emisiile globale proveneau din țări cu venituri ridicate, respectiv Europa, SUA, Japonia și Coreea de Sud, în condițiile în care populația acestor regiuni reprezenta doar 20% din totalul global. Această disproporție evidențiază faptul că industrializarea avansată și utilizarea intensivă a materialelor carbon-intensiv, precum cimentul și oțelul, au fost factori determinanți în evoluția amprentei de carbon a construcțiilor din economiile dezvoltate. În aceeași perioadă, regiunile emergente precum China, India, Brazilia sau Africa aveau o contribuție mult mai redusă, iar materialele tradiționale și cele pe bază de biomasă dețineau o pondere mai mare în structura construcțiilor, reflectând nivelul inferior de industrializare și urbanizare.

În 2022, dinamica s-a schimbat radical. China a devenit principalul contribuitor la amprenta globală de carbon în construcții, reprezentând 49% din total, urmată de India. Această creștere spectaculoasă a fost cauzată de industrializarea accelerată, urbanizarea masivă și utilizarea intensivă a materialelor nesustenabile precum cimentul, clincherul, cărămizile și metalele. În ceea ce privește alte regiuni, UE, celelalte state europene și SUA, acestea au menținut un nivel relativ stabil al amprentei de carbon, însă ponderea lor globală a scăzut semnificativ din cauza avansului rapid al emisiilor din economiile emergente. Tendința în cauză reflectă faptul că politica de decarbonizare trebuie să fie diferențiată: economiile dezvoltate pot miza pe circularitate, inovații materiale și proiectare modulară, în timp ce orașele cu creștere rapidă din zona sudului global necesită

soluții accesibile, scalabile și locale, care să echilibreze obiectivele climatice cu dezvoltarea socio-economică. Mai mult, diferențele regionale sunt vizibile și în ceea ce privește structura materialelor utilizate. În China, ponderea cimentului și a metalelor a crescut masiv, în timp ce India se concentrează în principal pe oțel, iar Brazilia menține o contribuție importantă a substanțelor chimice, cauciucului și plasticului. Această diversitate sugerează că strategiile "one-size-fits-all" nu sunt eficiente și că politicile de reducere a emisiilor trebuie adaptate la contextul specific al fiecărei regiuni, ținând cont de infrastructura existentă, disponibilitatea materialelor și necesitățile de dezvoltare urbană.

### Depășirea bugetului de carbon și proiecții 2050

Analiza curentă mai evidențiază un risc major de epuizare a bugetului de carbon global. Conform estimărilor realizate de experți, chiar dacă toate celelalte industrii ar reduce la zero emisiile, sectorul construcțiilor, în scenariul business-as-usual (SSP2), ar fi suficient pentru a consuma integral bugetul rămas pentru limitarea încălzirii globale la 1,5°C până în 2050. Emisiile cumulative estimate pentru perioada 2023-2050 ating 440 Gt CO<sub>2</sub>, ceea ce ar depăși bugetul de carbon corespunzător unei probabilități de 83% pentru 1,5°C până în 2030, respectiv de 50% până în 2040. Evaluările actuale indică un punct critic în care traiectoriile amprentei sectorului construcțiilor se intersectează cu bugetele anuale disponibile. Pentru limita de 1,5°C, această intersecție survine în jurul anului 2025, indicând faptul că, dacă tendințele actuale persistă, sectorul construcțiilor va consuma întreg bugetul anual disponibil chiar și în absența emisiilor din alte industrii. Pentru limita de 2°C, intersecția apare între 2040 și 2045, ceea ce demonstrează că acțiunile de decarbonizare trebuie să fie rapide și structurate, deoarece întârzierile vor compromite obiectivele climatice globale. Aceste prognoze arată nevoia urgentă a unei tranziții în ceea ce privește materialele și tehnologiile, care să se manifeste la scară largă. Reducerea emisiilor va necesita adoptarea soluțiilor cu amprentă redusă de carbon, precum alternativele la cimentul Portland tradițional, a produselor validate pe bază de biomasă, precum și a noilor tehnologii de procesare și transport. De asemenea, este esențială modernizarea infrastructurii de capital, pentru a permite manipularea eficientă a materialelor sustenabile, și stimularea investițiilor pentru a genera efecte de scară, care să reducă costurile de producție.

### Materialele și lanțul de aprovizionare - bariere și oportunități

Transformarea depinde în mare măsură de modificările structurale în lanțul de aprovizionare, precum și de investițiile în activele de capital. În prezent, unul dintre principalii factori limitativi îl constituie infrastructura inadecvată pentru soluțiile alternative cu amprentă redusă de carbon, în special materialele pe bază de biomasă, precum lemnul procesat, bambusul sau alte biocompozite. Această lipsă de infrastructură restrânge capacitatea de producție și distribuție, menținând sectorul dependent de produsele tradiționale. Utilajele clasice concepute pentru manipularea materialelor convenționale nu sunt

compatibile cu bio-materialele, necesitând modificări semnificative în tehnologia de depozitare și transport. Adaptarea echipamentelor și dezvoltarea infrastructurii necesare ar putea produce economii de scară, diminuând costurile unitare și accelerând adoptarea extinsă a soluțiilor cu emisii reduse. Astfel, investițiile în infrastructură și capital devin un element catalizator esențial pentru decarbonizarea sectorului, influențând direct al doilea cel mai mare segment al lanțului de aprovizionare. Substituirea cimentului Portland cu materiale alternative, cum ar fi cimentul activat alcalin, implică evaluări tehnice și economice complexe. Este necesară verificarea durabilității structurale, stabilității în timp, compatibilității cu standardele și codurile locale de construcții, precum și asigurarea unei aprovizionări sustenabile cu materii prime. În plus, orice adoptare la scară largă trebuie să țină cont de impactele secundare asupra mediului, inclusiv defrișările, biodiversitatea și competiția cu producția de alimente. Lanțul de aprovizionare al construcțiilor se confruntă, de asemenea, cu provocări legate de logistică și coordonare între diverși actori: producători de materiale, furnizori, constructori, arhitecți și factori decizionali politici. Colaborarea între aceștia este esențială pentru evaluarea integrată a ciclului de viață al materialelor, standardizarea soluțiilor și dezvoltarea unor politici de stimulare a adoptării tehnologiilor cu emisii reduse.

### Soluții regionale diferențiate și strategii de politică

Tranziția către construcții cu emisii reduse de carbon necesită abordări adaptate la contextul economic și social specific fiecărei regiuni. Economii dezvoltate, cu infrastructură existentă și capacitate tehnologică avansată, pot adopta soluții precum construcții circulare, reutilizarea materialelor, design modular și tehnologii inovatoare de eficientizare a consumului de energie și material. Aceste strategii permit nu doar reducerea emisiilor directe, ci și diminuarea amprentei indirecte generate de lanțul de aprovizionare, deschizând oportunități pentru implementare extinsă și scăderea costurilor unitare. Prin contrast, orașele din economiile emergente și țările cu venituri medii sau scăzute se confruntă cu provocări multiple, cum ar fi creșterea rapidă a populației urbane, lipsa infrastructurii pentru materiale low-carbon și constrângeri economice. În acest caz, soluțiile trebuie să fie scalabile, utilizând materiale locale, accesibile și cu amprentă redusă de carbon, precum lemn local, bambus, argilă sau alte materiale pe bază de biomasă. Adaptarea tehnologiilor este esențială, proces ce include instruirea forței de muncă pentru manipularea și instalarea eficientă a acestora. Politicile publice trebuie să fie diferențiate și să vizeze reducerea utilizării materialelor tradiționale cu amprentă ridicată, precum cimentul, oțelul și cărămizile, dar și gestionarea materialelor chimice, plastice sau de sticlă, după specificul fiecărei regiuni. O soluție ar fi acordarea de stimulente fiscale pentru utilizarea de materiale sustenabile, reglementări stricte pentru eficiența energetică a clădirilor, standarde și coduri de construcții actualizate care să recunoască siguranța și durabilitatea materialelor alternative. Economii mari și piețele emergente cu contribuții semnificative la amprenta

globală trebuie să-și asume un rol de lider al tranziției. Aceste regiuni au capacitatea de a influența lanțul global de aprovizionare, de a susține producția la scară largă și de a reduce costurile prin implementarea rapidă a noilor tehnologii. În plus, inițiativele lor pot genera efecte multiplicative în alte regiuni, stimulând inovația și adoptarea materialelor low-carbon la nivel global. Soluțiile diferențiate implică, de asemenea, evaluarea impactului social și economic. În regiunile emergente, strategia trebuie să echilibreze obiectivele climatice cu dezvoltarea economică, asigurând accesul la locuințe și infrastructură adecvată, fără a compromite obiectivele de sustenabilitate. În regiunile dezvoltate, accentul poate fi pus pe eficiență, digitalizare și circularitate, valorificând avantajele infrastructurii existente și capacității de inovare. Astfel, politica de decarbonizare a sectorului construcțiilor trebuie să fie flexibilă, adaptabilă și coordonată la nivel regional, ținând cont de caracteristicile economice, demografice și tehnologice ale fiecărui teritoriu. Numai printr-o abordare diferențiată și integrată se poate asigura reducerea sustenabilă a amprentei de carbon globale, menținând în același timp accesul la materiale și infrastructură, stimulând inovația și creând un cadru pentru atingerea obiectivelor climatice stabilite prin Acordul de la Paris.

### Recomandări strategice pentru alinierea la țintele stabile

Sintetizând, se poate afirma că sectorul construcțiilor se află în pragul unei crize climatice, cu un impact determinant în direcția depășirii țintelor globale de carbon. Provocările sunt multiple, fiind reprezentate de identificarea materialelor adecvate pentru diverse aplicații - lemn tehnic, cânepă, bambus sau pământ - estimarea proporției de înlocuire și compatibilitatea cu planificarea urbană existentă. Certificarea durabilității bio-materialelor este esențială pentru evitarea defrișărilor, degradării biodiversității și conflictelor cu producția agricolă. Transformarea structurală a sectorului necesită o combinație de politici eficiente, investiții în infrastructura lanțului de aprovizionare pentru bio-materiale, stimulente economice și modificări culturale în practici și comportamente. O revoluție prin înlocuirea cimentului, cărămizilor și metalelor tradiționale cu alternative sustenabile rămâne esențială, iar integrarea acestora în codurile de construcții trebuie să fie rapidă și riguroasă. Strategiile trebuie să fie diferențiate din punct de vedere regional, adaptate specificului economic, demografic și tehnologic al fiecărei zone, și să includă simulări de scenarii SSP și analize de risc pentru atingerea obiectivelor climatice de 1,5°C și 2°C. Fără o acțiune imediată, sectorul construcțiilor va compromite aceste obiective și va accentua riscurile asupra dezvoltării sustenabile globale. Doar printr-un efort integrat - politici coerente, investiții tehnologice și adoptarea materialelor low-carbon la scară largă - se poate asigura o industrie a construcțiilor rezilientă, cu emisii reduse, capabilă să răspundă provocărilor climatice și să contribuie la un viitor sustenabil.

**Articol realizat pe baza analizei "Carbon footprint of the construction sector is projected to double by 2050 globally", publicat pe portalul Nature**

# Materiale de construcție: Înțelegerea factorilor pentru performanță superioară



Industria materialelor de construcții a traversat un deceniu marcat de provocări fără precedent, de la pandemia ce a dezzechilibrat rapid raportul dintre cerere și ofertă, la perturbări complexe ale lanțurilor de aprovizionare, deficit de forță de muncă calificată și volatilitate accentuată a prețurilor materiilor prime. În pofida acestor turbulențe, anumite companii au reușit să depășească în mod constant performanța medie a sectorului, demonstrând că succesul nu depinde strict de segmentul de piață sau de volumul cererii, ci mai degrabă de modul în care sunt gestionate operațiunile, de alocarea capitalului și de capacitatea de a valorifica scara operațiunilor, eficiența proceselor și specializarea pe produse. Analize financiare recente ale unor companii listate la bursele din Europa și America de Nord arată că modelele de excelență operațională, combinate cu strategii de creștere atent calibrate – inclusiv fuziuni și achiziții (M&A), concentrare pe segmente-cheie de produse și expansiune geografică selectivă – au generat diferențe semnificative în randamentele totale ale acționarilor (TSR – Total Shareholder Return).

## Key drivers of financial performance in the building products industry

Over the past decade, the building materials industry has faced unprecedented challenges, including pandemic-driven demand-supply imbalances, supply chain disruptions, labor shortages, and raw material price volatility. Despite these headwinds, certain companies consistently outperformed the sector, demonstrating that success depends less on market segment or demand volume and more on operational management, capital allocation, and the ability to leverage scale, process efficiency, and product specialization. Recent financial analyses of publicly listed firms in Europe and North America indicate that operational excellence, combined with carefully calibrated growth strategies – such as M&A, focus on key product segments, and selective geographic expansion – has significantly influenced Total Shareholder Return (TSR). Superior performance has been driven by modern operational disciplines, digital pricing systems, and enhanced data visibility, turning scale and specialization into real value drivers. Companies that paired internal efficiency with market-specific adaptability not only weathered industry turbulence but converted it into sustainable growth opportunities. From 2015 to 2024, building materials companies showed substantial performance heterogeneity, even as the sector achieved a robust 12-13% compound annual TSR. Top-quartile companies achieved 16 percentage points higher ROIC than bottom-quartile peers (12% vs. -4%) and outpaced competitors in revenue growth and profit margins, highlighting the impact of disciplined capital allocation, cost management, and operational governance. Scale, strategic M&A, and product specialization emerged as critical drivers of performance. Firms exceeding 5 billion USD in annual sales dominated the top quartile, demonstrating that operational leverage, procurement strength, and SG&A efficiency are decisive. Bolt-on acquisitions proved more effective than serial, poorly integrated deals, emphasizing the importance of disciplined integration.



## Excelență financiară și dispersia rezultatelor la nivel de companie

Rezultatele sugerează că performanța superioară a fost determinată de capacitatea de a integra discipline operaționale moderne, sisteme digitale de stabilire a prețurilor și vizibilitate asupra datelor, transformând scara și specializarea în factori reali de creare de valoare. În acest context, firmele care au combinat eficiența internă cu adaptarea la specificul piețelor regionale și globale au reușit nu doar să supraviețuiască turbulențelor, ci să le transforme în oportunități de creștere sustenabilă și consolidare a poziției competitive proprii. Performanța companiilor din industria materialelor de construcții între 2015 și 2024 a arătat o eterogenitate considerabilă, chiar dacă evoluția globală a sectorului a fost una robustă, cu o creștere medie anuală compusă a TSR situată între 12% și 13%. Această constatare sugerează că succesul nu este determinat exclusiv de contextul general al pieței sau de segmentul de produse vizat, ci mai degrabă de calitatea execuției strategice, de modelul operațional adoptat și de modul în care companiile gestionează capitalul și resursele interne. Analiza datelor a evidențiat că dispersia rezultatelor în cadrul fiecărui segment depășește frecvent diferențele dintre acestea, subliniind importanța factorilor interni – disciplina managerială, eficiența operațională și optimizarea proceselor – în crearea de valoare sustenabilă. Companiile situate în prima cuartilă a TSR au demonstrat o performanță semnificativ superioară față de cele din eşaloanele inferioare. Creșterea ROIC (Return on Invested Capital) pentru aceste companii a fost cu 16 puncte procentuale peste nivelul celor din ultima cuartilă, înregistrând un nivel mediu de 12%, față de -4% pentru competitorii slabi. Această diferență accentuează rolul unei alocări eficiente a capitalului și a unei guvernante operaționale solide, capabile să genereze rentabilitate chiar și în perioade de volatilitate economică. În paralel, dinamica vânzărilor pentru liderii industriei a depășit mediana segmentului cu un punct procentual și a fost cu 5% mai mare decât a competitorilor din cuartila inferioară, demonstrând

că strategiile de penetrare a pieței, extinderea portofoliului de clienți și optimizarea canalelor de distribuție contribuie semnificativ la succesul financiar. Marja de profit a companiilor de top a fost cu 6,2 puncte procentuale mai mare decât cea a competitorilor slabi, cu o evoluție anuală de +3,5%, comparativ cu -2,7% în cazul acestora, evidențind impactul managementului costurilor, al controlului cheltuielilor de vânzare, generale și administrative (SG&A) și al disciplinei în politica de prețuri.

## Specializarea și strategia geografică, elemente vitale pentru dezvoltare

Toate acestea subliniază importanța excelenței operaționale și a rigurozității în implementarea strategiilor de afaceri. Companiile care și-au consolidat avantajele competitive au demonstrat capacitatea de a transforma avantajele de scară, integrarea M&A și specializarea pe produse în rezultate financiare superioare. În contrast, societățile care nu au reușit să-și eficientizeze procesele interne sau să integreze eficient achizițiile au fost penalizate, chiar dacă activitatea lor s-a desfășurat pe aceleași piețe sau segmente. Analiza comparativă între sectoarele de materiale grele și ușoare a arătat evoluții distincte, reflectând atât condițiile macroeconomice, cât și specificul financiar al fiecărui domeniu. Materialele ușoare au înregistrat o ușoară scădere a vânzărilor și a ROIC, pe fondul creșterii costurilor de construcție și al impactului unor rate mai ridicate ale dobânzilor, care au influențat în special proiectele rezidențiale, prin creșterea costurilor de finanțare. În schimb, materialele grele au consemnat o creștere a vânzărilor și a ROIC, demonstrând stabilitatea investițiilor publice și infrastructurale, care au susținut cererea și au oferit companiilor oportunități de a-și optimiza performanțele absolute. Această convergență a performanțelor absolute între materialele grele și ușoare subliniază faptul că diferențele de strategie internă și execuție au un efect mai mare asupra rezultatelor financiare decât segmentul propriu-zis de produse. Mai mult, intervalul larg de performanță din interiorul fiecărui

segment - adesea peste 20 de puncte procentuale în variația ROIC între quartilele inferioare și superioare - demonstrează că factorii determinanți ai succesului financiar nu sunt legați doar de tipul de material, ci de modul în care companiile aplică disciplinele de management al costurilor, politicile de preț și strategiile de reinvestire a capitalului. Astfel, execuția riguros aplicată și optimizarea proceselor devin criterii decisive pentru performanța sustenabilă, în timp ce expunerea pe segmente sau categoriile de produse reprezintă un factor secundar, dar nu determinant.

### Scara și activitatea de fuziuni și achiziții

Dimensiunea companiei s-a dovedit un factor esențial în generarea profitabilității și în obținerea unei poziții competitive sustenabile în industria materialelor de construcții. Analiza datelor pentru perioada 2015-2024 arată că firmele cu vânzări anuale de peste 5 miliarde USD au dominat prima quartilă, reprezentând 50% din total, și au înregistrat atât o creștere superioară a ROIC, cu +9,6 puncte procentuale, cât și o marjă EBITDA mai ridicată cu +1,4 puncte procentuale comparativ cu competitorii mai mici. Această performanță nu se datorează exclusiv volumului de vânzări, ci mai degrabă capacității acestor companii de a valorifica scara prin optimizarea proceselor, puterea de negociere în achiziții și eficiența operațională a structurilor SG&A. În paralel, companiile de dimensiuni medii, cu vânzări între 1 și 2,4 miliarde USD, au reușit să depășească competitorii prin creșterea medie a vânzărilor, confirmând că valoarea generată de scară poate fi amplificată și prin disciplinele operaționale corect implementate și prin abordări strategice selective. Fuziunile și achizițiile (M&A) s-au dovedit a fi un catalizator puternic de performanță financiară, dar doar atunci când au fost asociate cu disciplină și integrare strategică. Companiile care au finalizat peste 18 tranzacții în perioada 2015-2024 au obținut un TSR mediu de 13%, cu 3-5 puncte procentuale peste competitorii cu activitate M&A mai redusă. Analiza detaliată arată că tranzacțiile de tip bolt-on (achiziții de mici dimensiuni pentru consolidare), orientate spre consolidarea segmentelor existente și crearea de sinergii operaționale, au fost cele mai eficiente, oferind creșteri susținute ale ROIC și ale marjelor. În contrast, achizițiile seriale, realizate fără integrare disciplinată și fără cadre clare de management post-tranzacție, au condus la subperformanță, chiar și în cazul companiilor mari, evidențiind că succesul în M&A nu depinde doar de numărul de achiziții, ci de calitatea și ritmul implementării acestora.

Alocarea capitalului a reprezentat un alt element critic în diferențierea companiilor de top față de competitorii mai slabi. Liderii industriei au adoptat un model hibrid, combinând investițiile organice cu achiziții țintite, axate pe creșterea rentabilității segmentelor strategice, și returnarea capitalului excedentar către acționari atunci când ROIC incremental scadea sub pragurile predefinite. Această disciplină a permis menținerea unor ritmuri predictibile de reinvestire și a unei gestiuni eficiente a fluxurilor de numerar, maximizând randamentele și reducând riscul asociat expansiunii necontrolate. În practică, combinația dintre scară, M&A disciplinat și alocarea atentă a capitalului a creat un "triunghi de performanță" care a diferențiat clar companiile lider

din industria materialelor de construcții și a oferit o bază solidă pentru sustenabilitate și creștere pe termen lung.

### Concentrarea pe produse și specializarea

Gradul de specializare s-a dovedit a fi un factor determinant în performanța financiară a companiilor din industria materialelor de construcții, influențând atât TSR, cât și reziliența marjelor în perioade de volatilitate economică. Analiza datelor pentru perioada 2015-2024 arată că firmele care și-au concentrat activitatea într-un singur segment, extinzându-se doar în arii adiacente, au obținut un TSR mediu cu aproximativ șase puncte procentuale mai mare decât competitorii cu portofolii dispersate sau care operau pe multiple segmente ce nu aveau legături între ele. Această diferență evidențiază efectul pozitiv al unui model de afaceri focalizat, care permite companiilor să dezvolte competențe aprofundate, să optimizeze fluxurile operaționale și să genereze avantaje competitive durabile. Specializarea creează un adevărat "cerc virtuos" al capacităților: în primul rând, loialitatea partenerilor de canal se intensifică, deoarece colaborarea cu furnizorii, distribuitorii și clienții devine mai predictibilă și mai eficientă; în al doilea rând, raționalizarea SKU-urilor (codurilor pentru gestionarea stocurilor) se realizează mult mai rapid, reducând complexitatea portofoliului și costurile asociate gestionării stocurilor; în al treilea rând, arhitectura preț-pachet poate fi aplicată cu mai multă rigoare, permițând strategii de stabilire a prețurilor mai coerente și protejând marjele brute chiar și în condiții de presiune competitivă.

Diversificarea, în schimb, poate aduce valoare doar atunci când segmentele adiacente împart resurse critice și infrastructură comună. Aceste resurse pot include baze de furnizori comune, platforme de producție interoperabile sau canale de distribuție integrate. În lipsa unei astfel de convergențe, complexitatea managerială crește considerabil, SG&A devine mai dificil de controlat, iar nivelul efectiv al prețurilor este afectat negativ, reducând rentabilitatea globală. Prin urmare, strategiile de extindere trebuie să fie atent calibrate, având în vedere sinergiile posibile și costurile de coordonare. Pentru investitori, evaluarea gradului de specializare poate fi realizată prin verificarea existenței a cel puțin două dintre următoarele trei caracteristici comune între segmentele adiacente: baza de furnizori, procesul de producție și canalul de distribuție. Companiile care îndeplinesc aceste criterii sunt mai susceptibile să transforme specializarea în valoare reală, maximizând rentabilitatea și protejând marjele pe termen mediu și lung. În concluzie, focalizarea strategică și selecția inteligentă a segmentelor reprezintă instrumente critice pentru creșterea performanței financiare în industria materialelor de construcții.

### Distribuția geografică și impactul asupra TSR

Expunerea geografică a vânzărilor s-a dovedit a fi un determinant esențial al performanței financiare în industria materialelor de construcții, influențând atât randamentele totale pentru acționari, cât și reziliența marjelor în perioade de volatilitate economică și schimbări rapide ale cererii. Analiza datelor pentru 102 companii listate între 2015 și 2024 arată

că firmele din prima quartilă aveau, în 2024, aproximativ 76% din vânzări în America de Nord, în timp ce competitorii din quartilele inferioare înregistrau 61% din vânzările lor în Europa. Această diferență subliniază impactul unei expuneri geografice optimizate asupra performanței TSR și evidențiază că alocarea strategică pe piețe cheie poate amplifica rezultatele financiare chiar și în cadrul acelorași segmente de produse.

Extinderea către piețele emergente din Asia și America Latină s-a asociat cu creșteri suplimentare ale TSR, demonstrând că diversificarea geografică, atunci când este selectivă și bine coordonată, poate contribui semnificativ la creșterea pe termen lung. Piețele nord-americane au oferit cerere mai robustă și ajustări mai rapide ale prețurilor, favorizând companiile capabile să capitalizeze pe scară, să implementeze mecanisme moderne de ofertare digitală și să optimizeze mixul de produse. În schimb, în Europa, performanța suboptimală a fost observată acolo unde companiile aveau portofolii prea mici pentru a fi competitive, structuri operaționale fragmentate sau o dispersie prea mare a activităților pe piețe saturate și competitive. Cu toate acestea, liderii europeni care au adoptat poziționări premium sau orientări către export și-au depășit constant competitorii, arătând că avantajul geografic nu este dat doar de regiune, ci și de modul în care amprenta pe piață este dimensionată și segmentată strategic. Companiile de top au combinat prezența în piețe mature cu selectarea atentă a nodurilor de creștere, adaptând modelul operațional la particularitățile locale și menținând discipline stricte de preț și capital de lucru. În concluzie, geografia devine un factor competitiv major nu prin simpla expansiune, ci prin alegerea inteligentă a piețelor și ajustarea corespunzătoare a strategiei operaționale, ceea ce permite obținerea unei performanțe financiare sustenabile pe termen lung și consolidarea avantajului competitiv într-o industrie caracterizată de fragmentare și volatilitate.

### Perspective pentru următorul ciclu industrial

Industria materialelor de construcții a demonstrat că performanța financiară de top nu depinde doar de dimensiunea pieței sau de categoria de produse, ci și de modul în care companiile combină execuția disciplinată, scalabilitatea operațională, specializarea strategică și poziționarea geografică inteligentă. Liderii de succes au valorificat achizițiile bolt-on și investițiile organice complementare, au implementat cadre stricte de alocare a capitalului și au optimizat managementul prețurilor, achizițiilor și capitalului de lucru. În același timp, au știut să raționalizeze portofoliile de produse, să adapteze SKU-urile rapid și să exploateze piețele cu potențial ridicat, inclusiv emergente. Pe măsură ce următorul deceniu aduce provocări și volatilitate suplimentară, aceste principii - excelența operațională, scalabilitatea disciplinată, concentrarea pe produse și diversificarea geografică selectivă - rămân fundamentale pentru companiile care urmăresc creșterea sustenabilă și consolidarea unui avantaj competitiv durabil.

**Articol realizat pe baza cercetării McKinsey intitulat "Building materials: Understanding the keys to outperformance"**

## Paul Louis Albert Galeron, un vizionar al arhitecturii franceze



*Paul Louis Albert Galeron (1866-1938) a fost un arhitect francez proeminent, a cărui operă s-a întins pe parcursul sfârșitului secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea. Renumit pentru proiectele sale inovatoare și pentru măiestria sa stilistică, artistul a avut contribuții semnificative atât la arhitectura publică, cât și la cea privată din țara natală, precum și din străinătate. Proiectele sale reflectă un amestec de elemente arhitecturale franceze tradiționale cu tehnici moderne, întruchipând spiritul epocii sale. Născut la Paris în 1866, Galeron a beneficiat încă de la începutul vieții sale de un mediu cultural bogat, care i-a stimulat înclinațiile artistice. A urmat o educație formală la École des Beaux-Arts, una dintre cele mai prestigioase școli de arhitectură din Franța, renumită pentru pregătirea sa riguroasă și pentru accentul pus pe principiile clasice de proiectare, oferindu-i o bază solidă în teoria și practica arhitecturii.*

### Galeron's work exemplifies the timeless nature of great architecture

*Paul Louis Albert Galeron (1866-1938) was a prominent French architect whose work spanned the late 19<sup>th</sup> and early 20<sup>th</sup> centuries. Renowned for his innovative designs and stylistic mastery, he made significant contributions to both public and private architecture in his native country and abroad. His projects reflect a blend of traditional French architectural elements with modern techniques, embodying the spirit of his era. Galeron's architectural style is characterized by a harmonious blend of classical and modern elements. He often used traditional French motifs such as ornate moldings and monumental staircases, while incorporating modern materials such as steel and reinforced concrete. This approach allowed him to create buildings that were not only visually striking but also structurally sound. His philosophy emphasized the importance of light and space in architectural design. Galeron believed that buildings should enhance the experience of their occupants, which led him to prioritize natural light and open floor plans in his designs. This emphasis on the human experience is evident in many of the public buildings he created that were designed to host large gatherings and promote community interaction. Paul Louis Albert Galeron's influence extended to Romania, where his architectural vision made a significant contribution to shaping the country's urban landscape in the early 20<sup>th</sup> century. At the time, the country was undergoing significant social, economic and political changes. The architectural field was marked by a mixture of traditional styles and emerging modernist trends. Architects were increasingly influenced by Western European styles, and Galeron's works were in line with this progressive movement, helping to shape the architectural identity of Romanian cities. Over a century has passed since the elegant building of the Romanian Athenaeum was built to a design by Galeron. The French architect also designed another imposing building in the capital. This is the Old Palace of the National Bank of Romania, erected on the site of the inn built by Șerban Cantacuzino.*



### Aplicarea tehnicilor moderne fără a neglija respectul pentru istorie

În timpul studiilor, arhitectul Galeron a fost influențat de figuri notabile din arhitectură și artă, deprinzând diverse stiluri și tehnici care aveau să-i influențeze ulterior lucrările. Educația sa a coincis cu o perioadă de mari schimbări în Franța, când țara trecea la epoca modernă, iar acest mediu dinamic i-a modelat viziunea arhitecturală. Cariera lui Galeron a început într-o perioadă în care Franța se confrunta cu o urbanizare și o modernizare rapide. Expertul s-a impus rapid ca un arhitect capabil să îmbine formele tradiționale cu materiale și tehnici moderne. Lucrările sale arătau adesea un respect profund pentru stilurile istorice, împingând în același timp limitele designului. Unul dintre primele sale proiecte a fost Palais des Sports din Paris, construit pentru Expoziția Universală din 1900. Această structură s-a constituit într-un model emblematic pentru experimentele arhitecturale ale epocii, utilizând oțelul și sticla pentru a crea spații extinse, inundate de lumină. Clădirea nu a fost doar un loc de desfășurare a evenimentelor sportive, ci și un simbol al spiritului modernist care apărea în arhitectura franceză. Printre alte clădiri notabile ce reflectă filosofia arhitecturală a lui Galeron se numără Liceul Pierre de Fermat din Toulouse (reprezentând un prim exemplu al capacității de a crea structuri funcționale, dar plăcute din punct de vedere estetic; designul prezintă elemente clasice, cum ar fi coloane

și fronton, integrate perfect cu facilități moderne, răspunzând nevoilor elevilor de la începutul secolului XX) și Biserica Saint-Honoré d'Eylau (cu o fațadă uimitoare, împodobită cu sculpturi complicate, care demonstrează măiestria autorului în domeniul artelor decorative, probată și de interiorul cu vitralii și o organizare spațială atentă, reflectând angajamentul de a crea spații sacre care să inspire contemplarea și comunitatea). Arhitectul francez a proiectat inclusiv numeroase locuințe private, fiecare adaptată la nevoile și gusturile specifice ale clienților săi. Lucrările sale rezidențiale au inclus adesea fațade elaborate și amenajări inovatoare, punând accentul atât pe frumusețe, cât și pe funcționalitate. Aceste locuințe au demonstrat capacitatea sa de a îmbina stilurile arhitecturale, creând spații de locuit confortabile și atrăgătoare în același timp.

### Îmbinare armonioasă între rezistența structurilor și aspectul deosebit

Stilul arhitectural al lui Galeron este caracterizat de un amestec armonios de elemente clasice și moderne. Artistul a folosit adesea motive tradiționale franceze, cum ar fi mulaje ornamentate și scări monumentale, incorporând în același timp materiale moderne precum oțelul și betonul armat. Această abordare i-a permis să creeze clădiri care nu erau doar izbitoare din punct de vedere vizual, ci și solide din punct de vedere structural. Filosofia sa sublinia importanța luminii și a spațiului în proiectarea



arhitecturală. Galeron credea că clădirile ar trebui să îmbunătățească experiența ocupanților lor, ceea ce l-a determinat să acorde prioritate luminii naturale și planurilor deschise în proiectele sale. Acest accent pe experiența umană este evident în multe dintre clădirile publice pe care le-a realizat și care au fost proiectate pentru a găzdui adunări mari și pentru a promova interacțiunea comunitară.

### Centre universitare, clădiri publice și construcții rezidențiale proiectate în România

Influența lui Paul Louis Albert Galeron s-a extins în România, unde viziunea sa arhitecturală a contribuit semnificativ la modelarea peisajului urban al țării la începutul secolului al XX-lea. În perioada respectivă, țara trecea prin schimbări sociale, economice și politice semnificative. Domeniul arhitectural a fost marcat de un amestec de stiluri tradiționale și tendințe moderniste emergente. Arhitecții erau tot mai mult influențați de stilurile vest-europene, iar lucrările lui Galeron s-au aliniat acestei mișcări progresiste, contribuind la conturarea identității arhitecturale a orașelor românești. Galeron a participat la proiectarea mai multor facilități educaționale care au reflectat spiritul modernizator al vremii. Munca sa s-a concentrat pe crearea de spații funcționale care să îmbunătățească experiența de învățare. Clădirile prezentau adesea elemente clasice, armonizându-se cu contextul istoric al orașului. Pe segmentul rezidențial, specialistul francez a proiectat reședințe private în București și în alte centre urbane, demonstrându-și abilitatea de a se adapta la gusturile locale și incorporând în același timp facilități moderne. Dintre lucrările importante, pot fi amintite palatul Ghika Comănești, vila Gheblescu - Craiova, casa doctor Turnescu, casa Eliza Filipescu, casa Costescu Comăneanu sau casa Iacob Negruzzi. Lucrările sale prezentau adesea planuri spațioase, ferestre mari și fațade decorative ce atrăgeau clasa burgheză a vremii. Galeron a lucrat și la proiecte menite să îmbunătățească accesul publicului la cunoaștere și cultură. Aceste construcții au fost concepute pentru a fi primitive și accesibile, încurajând implicarea comunității și schimbul cultural.

### Ateneul Român și Palatul Vechi al Băncii Naționale

A trecut mai bine de un secol de când eleganta clădire a Ateneului Român a fost construită după un proiect al lui Galeron. Clădirea sofisticată din centrul Bucureștiului a devenit un simbol al culturii naționale. Situată în zona aglomerată dintre Piața George Enescu și Calea Victoriei, este genul de construcție care nu poate fi ratată, cupola sa mare și



coloanele impunătoare dându-i un aspect de templu din Grecia antică. Execuția sa a început în 1886 și a fost finalizată aproximativ doi ani mai târziu, în februarie 1888. Lucrările au continuat însă până mai târziu, în 1897. Proiectul a fost finanțat parțial cu bani strânși prin subscripție publică, cu un slogan simplu, dar atrăgător: "Dați un leu pentru Ateneu", pornind de la o idee a lui Constantin Esarcu - fondatorul Societății Ateneul Român. Albert Galeron a semnat și proiectul altei clădiri impunătoare a Capitalei. Este vorba despre Palatul Vechi al Băncii Naționale a României, ridicat pe amplasamentul hanului construit de Șerban Cantacuzino. Designul a aparținut lui Galeron și Cassien Bernard. Construcția a început în iulie 1884 și a fost realizată în stilul eclectic de la sfârșitul secolului al XIX-lea, incluzând elemente neoclasiche. Palatul a rămas unul dintre cele mai sofisticate și impunătoare monumente istorice și de artă din București, Ion Mincu considerându-l "cea mai frumoasă clădire din București".

### Un model de urmat pentru arhitecții din România

Pe scurt, stilul lui Galeron aplicat în România a reflectat filosofia sa arhitecturală mai largă, caracterizată printr-un amestec de elemente neoclasiche și moderniste. Proiectele sale încorporau adesea fațade ornamentate ce reflectau motivele tradiționale românești și integrau în același timp materiale moderne, amenajări funcționale cu accent pe caracterul practic, elemente (ferestre și planuri deschise), ce asigurau un aport masiv de lumină naturală. Influența sa a fost majoră, asigurând, printre altele, crearea de punți între tradițiile arhitecturale ale

Franței și României. Prin introducerea tehnicilor și stilurilor moderne, el a modelat o generație de arhitecți români care au încercat să-și modernizeze propriile practici profesionale. De asemenea, proiectele realizate în acest spațiu geografic au promovat un schimb cultural între cele două țări, subliniind importanța arhitecturii ca mediu de colaborare și influență reciprocă. Abordarea arhitecturii de către Galeron a facilitat viitorilor arhitecți din România explorarea unor proiecte inovatoare, respectându-și în același timp patrimoniul cultural. De altfel, influența sa poate fi observată în mișcările arhitecturale ulterioare din România. Desigur, activitatea a fost uneori afectată de constrângeri economice generate de instabilitatea politică și economică a vremii, care a limitat adesea resursele pentru construcții și de rezistența culturală, deoarece pe măsură ce modernismul începea să prindă rădăcini, existau provocări în reconcilierea esteticii tradiționale românești cu stilurile contemporane, pe care Galeron le-a depășit prin design bine formulat și conturat.

### Opera lui Galeron exemplifică natura atemporală a marii arhitecturi

Contribuțiile lui Paul Louis Albert Galeron la arhitectura românească sunt notabile și importante, mai ales pentru îmbinarea inovatoare a elementelor moderne și tradiționale. Moștenirea sa continuă să rezoneze în arhitectura românească contemporană, inspirând noile generații de specialiști să îmbrățișeze atât patrimoniul, cât și inovația în proiectele proprii. Impactul arhitectului francez se extinde însă dincolo de proiectele sale individuale. Opera sa a contribuit la reducerea decalajului dintre practicile arhitecturale tradiționale și cele moderne în Franța. Prin încorporarea de materiale și tehnici contemporane, respectând în același timp stilurile istorice, Galeron a creat un precedent pentru generațiile viitoare de arhitecți. Se poate afirma că Paul Louis Albert Galeron a fost un arhitect vizionar a cărui operă a încapsulat spiritul epocii sale. Capacitatea de a se adapta vremurilor în schimbare, rămânând în același timp fidel viziunii sale artistice, exemplifică natura atemporală a marii arhitecturi.



Ovidiu ȘTEFĂNESCU

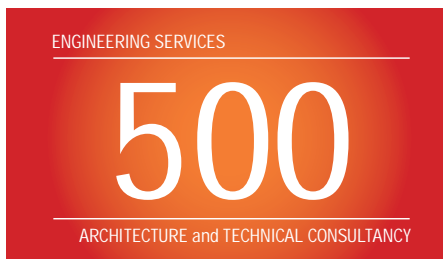
## Firme de Inginerie, Arhitectură și Consultanță din România 2025



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
1	1	LEVIATAN DESIGN	B
2	2	CONCRETE & DESIGN SOLUTIONS	B
3	9	TECNIC CONSULTING ENGINEERING ROMANIA	B
4	3	RAMBOLL SOUTH EAST EUROPE	B
5	4	EPTISA ROMANIA	B
6	8	ARCADIS EXCELLENCE CENTER ROMANIA SA	IS
7	13	EGIS ROMANIA SA	B
8	5	CONSITRANS	B
9	6	QUADRATUM ARCHITECTURE	B
10	10	TPF INGINERIE	B
11	12	AECOM ENGINEERS & CONSTRUCTORS ROMANIA	IF
12	7	ROMAIR CONSULTING	B
13	14	I.S.P.C.F. SA	B
14	11	ASCO CONSTRUCTII	IF
15	15	TRACTEBEL ENGINEERING SA	B
16	17	GEOSTUD	B
17	21	SEARCH CORPORATION	B
18	60	PROGER ENGINEERING ROMANIA	B
19	41	YÜKSEL PROJE ANONIM SİRKETİ ANKARA	B
20	23	TECHNO ENGINEERING & ASSOCIATES	B
21	53	MORPHOZA PROJECT	CJ



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
22	29	MAX - JUNIOR PROJECT	B
23	16	BAICONS IMPEX	B
24	26	METROUL SA	B
25	28	WSP ROMANIA ENGINEERING	B
26	56	LAITOKSET	SM
27	31	EPMC CONSULTING	CJ
28	49	RESOURCING ENVIRONMENTAL CONSULTING	B
29	22	F & R WORLDWIDE	B
30	20	DB ENGINEERING & CONSULTING GMBH	B
31	24	EURO BUILDING IDEEA	B
32	27	TADECO CONSULTING	B
33	36	POPP & ASOCIATII	B
34	54	SEPTEMBRIE CONSULTING	B
35	42	PROTELCO SA	PH
36	39	GEVIS PROTEAM	AB
37	81	GDT CONCRET	BN
38	46	MULTINVEST	MS
39	18	OPTIM PROJECT MANAGEMENT	B
40	37	AQUAPROJECT SA	B
41	34	K-BOX CONSTRUCTION DESIGN	B
42	108	MEGA MÜHENDİSLİK MÜŞAVİRLİK ANONİM SİRKETİ	B
43	25	CORNEL & CORNEL TOPOEXIM	B
44	30	URBAN SCOPE	B



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
45	96	NOMPELET	VS
46	32	HENTZA BUSINESS	IF
47	110	IRD ENGINEERING	B
48	35	BILFINGER ROMANIA	B
49	33	KOMORA ENGINEERING	CL
50	48	PEGASUS ENGINEERING	B
51	66	CUBICON INVEST	MM
52	88	ZSN CARDINAL	SM
53	80	GEODATA SERVICES	B
54	97	ACE PROJECT MANAGEMENT	B
55	51	CONCEPT - STRUCTURE	B
56	70	GEO MYKE	IS
57	50	VENTURO INVESTMENT	B
58	44	VEGO CONCEPT ENGINEERING	B
59	86	COMPLEX DESIGN	B
60	83	KES BUSINESS	BN
61	134	STUDIO CORONA CIVIL ENGINEERING	B
62	67	ROMCAPITAL INVEST SA	B
63	121	TEHNO-EDIL AMF	B
64	43	ELECTROPROIECT SA	B
65	61	ARHIMAR SERV	CJ
66	118	UNBUILT	B
67	59	INGENIERIA ESPECIALIZADA OBRA CIVIL E INDUSTRIAL SA	B
68	40	BERKSAN MÜHENDİSLİK İNŞAAT VE SANAYİ A.Ş.	CT
69	68	VIA DESIGN	B
70	57	MC GENERAL CONSTRUCT ENGINEERING	B
71	65	PRO TOBY	IS
72	92	RHEINBRUCKE	TM
73	38	VEGO DESIGN EXPERTISE	B
74	99	HILL INTERNATIONAL (BUCHAREST)	B
75	197	COMPANIA DE CONSULTANTA IN ENERGIE SI MEDIU SA	B
76	58	1722 STUDIOLAB INC	B
77	71	ARHIPLUS DESIGN	B
78	132	EPCM10	B
79	47	BRISK GROUP CONSULTING & DEVELOPMENT	B
80	45	CONSIG PROIECT	B
81	106	HM CAPITAL CONSULT	B
82	140	QUADRANTE PROIECTARE ŞI CONSULTANȚĂ	B

**TECNIC**  
Consulting Engineering | Romania

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
83	75	METRANS ENGINEERING	B
84	100	KONSENT SA	IS
85	82	SPLENDID DEVELOPMENT	IS
86	55	CCAT SOLUTION GRUP	B
87	123	ECO GEODRUM	B
88	90	SIGM - HOME PROJECTS	IS
89	112	VEST INSTAL	CL
90	107	TEAM TOPOGRAFIC	BZ
91	52	VITALIS CONSULTING	B
92	128	ADD GLOBAL DESIGN	GL
93	181	INNOVA INTEGRATION	B
94	87	CUMULUS ARCHITECTURE	B
95	122	YDA PROIECT CONSULTING	IS
96	115	GLOBEXTERRA	B
97	94	OPTIM ENGINEERS	B
98	64	X ARCHITECTURE & ENGINEERING CONSULT	B
99	161	VANDERLAY ARHEO	HD
100	130	BUILDING STUDIO	CJ
101	62	ALLIED ENGINEERS GRUP	B
102	63	ECOAPA DESIGN	B
103	73	GEOMATICS INTEGRATED SERVICES	B
104	105	GRAPHEIN INTERNATIONAL	B



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
105	79	SPECIALIST CONSULTING	B
106	91	ARCADIA AEN ARCHITECTURE & PM	B
107	93	RINA CONSULTING-EAST EUROPE	B
108	89	TOPO DESIGN SOLUTIONS	B
109	151	MANSART CORPORATE	MS
110	103	CONSTRUCT C.D.P.	MM
111	98	D P CONSULT SA	CJ
112	77	GRAPHEIN TOPO SA	B
113	284	COLASANTI LIMITED DUBLIN SUCURSALA BUCUREȘTI	B
114	109	VENTRA PROJECT MANAGEMENT	TM
115	104	W.K. GROUP	SB
116	156	DANI BUILDING	B
117	155	ART EST CONSTRUCTION 2008	IS
118	176	N.K.Y. MIMARLIK MÜHENDİSLİK İNŞAAT VE TİCARET	B
119	137	ARTEHNIS	IS
120	102	NV CONSTRUCT	CJ
121	95	AQUA PROCIV PROIECT	CJ
122	111	POLIART	BH
123	142	GENERAL SURVEY CORPORATION	TL
124	246	TEDX PRO	SB
125	177	GEOTOP	OT
126	146	TESSERACT ARCHITECTURE	B



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
127	154	SIXENSE SOLUTIONS	B
128	292	ALARKO GROUP CONTRACTING	B
129	171	LIKE CONSULTING	B
130	119	PLAN 31 RO	CJ
131	159	ARCHITECT-SERVICE	B
132	147	CSP PROJECT LINE	CJ
133	85	HB-DESIGN-TEAM ARHITECTURA, CONSTRUCTII, MOBILIER	B
134	141	CONDESIGN	SB
135	136	GEOTESTING C.I.	B
136	19	3TI PROGETTI	B
137	84	PRODESIGN ENGINEERING & CONSTRUCTION	B
138	138	ONE PROJECT & COST MANAGEMENT	IF
139	212	DAVIDE EL BRAVO	MH
140	160	IKEN CONSTRUCT MANAGEMENT	IF
141	144	DINENG DEV	PH
142	189	TRANSCOM CARAIMAN	OT
143	201	ING PROJECT MANAGEMENT	B
144	133	AEDILIS PROIECT	MM
145	326	ACTIV PROIECTARE INFRASTRUCTURĂ	B
146	76	DICO SI TIGANAS BIROU DE PROIECTARE	CJ
147	120	H.V.I.D. CONSULTING GROUP	B
148	78	PRIMUL MERIDIAN	OT
149	263	NEOACTIV	SV
150	139	BLUE PROJECTS DESIGN	BR
151	124	SSF-RO	TM
152	302	QDC ENGINEERING SERVICES	B
153	166	DROMCONS	AR
154	242	GHALLARD SYS	B
155	386	AXV GREEN ARHITECTURE	PH
156	113	TEHNO-CONSULTING SOLUTION	B
157	283	MBK POWER ENERGY	CJ
158	185	SQUARE BIROU ARHITECTURA URBANISM	B
159	167	ANDERSSEN	IS
160	145	SDC PROIECT	CJ
161	182	ALU GLASS TECHNIK	B
162	206	INSTALTEK PROJECT	B
163	258	ALPIN CONSTRUCT	HD
164	117	EAST WATER DRILLINGS	B
165	437	PEYCO PROYECTOS, ESTUDIOS Y CONSTRUCCIONES SA	B
166	224	CONALID	IS



HOME PROJECTS

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
167	129	CRISBO COMPANY	IS
168	152	ADN BIROU DE ARHITECTURA	B
169	168	HELMERT	BC
170	165	IRIMAT CONS	PH
171	311	STRUCTURA ENGINEERING & INNOVATION	BC
172	211	GEO SEARCH	CJ
173	227	PROFESSIONAL TECH CONSTRUCT DESIGN	B
174	116	D&D EUROCCOM	B
175	254	TECH IT SOLUTIONS	IF
176	204	ERAGREAT	B
177	217	GREEN DEVELOPMENT SOLUTIONS AND MANAGEMENT	B
178	274	XPLORATE GROUP	B
179	244	YARDMAN	IF
180	281	EXPERT INFRADESIGN	SV
181	257	LIFE HEALTH ENGINEERING	BV
182	218	INFRA&CIVIL DESIGN	B
183	135	KXL STUDIO	B
184	186	SAFEGE SAS NANTERRE FRANCE	B
185	164	TOTAL MAPINVENT	SV
186	463	GRADEZHEN INSTITUT MAKEDONIJA AD-SKOPJE	B
187	466	NAWASOL RUMANIEN	SB

SDC

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
188	194	TQM MANAGEMENT	IS
189	202	2 GMG CONSTRUCT	CJ
190	229	PROEXCO	BH
191	253	BASELI DRUM CONSULT	CJ
192	198	HEVECO	PH
193	180	ELCARA MANAGEMENT	TM
194	74	TECON	B
195	126	REC IMPULS	B
196	190	RUTIER-CONEX XXI	BC
197	153	BLOM INTERNATIONAL OPERATIONS	DB
198	230	INFRA CONSULTING HUB	IF
199	162	MEDIA MARKETING	MS
200	296	AGORAPOLIS	CT
201	353	HORUS	BH
202	178	AVENTUS DESIGN	B
203	131	BEST PROCUREMENT	B
204	184	STUDIO ART CONSTRUCT	B
205	318	MAGISTRALE RUTIERE CONCEPT	IF
206	169	CALORIA	CJ
207	150	CES CONSULTING SERVICES	IF
208	319	DP PROIECT INSTAL	IF
209	188	BAUPROJEKT	PH
210	233	SIMPA CONSULT	IS

CON  
CEPT  
STRUC  
TURE

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
211	149	WELTBAU CONSULT	BR
212	127	MASTERCAD TOPO	MM
213	195	BUILD GREEN CONSULTING	B
214	192	CREATIV PROIECT	NT
215	203	GRAFIC TENDS	IF
216	193	K&K STUDIO DE PROIECTARE	CJ
217	69	BLUE PROJECTS	B
218	173	AVIZ SPRINT	B
219	221	SIRIUS PROIECTARE STUDII	B
220	215	OOPY ARHITECTURA	B
221	170	PROFESIONAL CONSTRUCT PROIECTARE	B
222	259	PROCON ROADPIPE	CS
223	316	GRS-PROJECT GLOBAL	IS
224	357	EDIT STRUCTURAL	B
225	175	PROIECT CONSULTING	B
226	329	CAPITAL GRUP INSTAL	B
227	239	STEREOGIS PROIECT	IF
228	291	ROMANIAN EXPERT CONSULTING	B
229	196	PINTILIE PARTNERS ARCHITECTURE ENGINEERING	B
230	216	PRIMACONS GROUP	B
231	321	GOODWILL STUDIO	CJ
232	72	A1 DESIGN	SB
233	288	ATELIER DECUMANUS	TM
234	411	TPG NORD VEST	MM
235	279	VILAR MANAGEMENT	B
236	205	RĂZVAN BÂRSAN+PARTNERS	B
237	346	MONITERRA	B
238	208	LOTUS - RESART	B
239	143	MTA STRUCTURAL ENGINEERS	B
240	163	POLARH DESIGN	B
241	209	CARMEN GEOPROIECT	B
242	266	PRO ARHITECTURA	AR
243	228	ALFAVAR HOLDING	B
244	179	COSTIN ȘI VLAD BIROU DE PROIECTARE	CJ
245	226	NEO STRUCTURAL ENGINEERING	B
246	382	ARCHISTUFF STUDIO	BH
247	397	BLACK ROADS	TM
248	441	EXPERT PROIECT 2002	B
249	395	DCONCEPT CREATIVE STUDIO	B



## TOP 500

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
250	405	A STUDIO ARCHITECTURE&MANAGEMENT	B
251	354	DUBLIN ART	IF
252	350	RODELTA POWER INTERNATIONAL	B
253	157	MOLBAK PROIECT	DB
254	477	AQUARIUS GRUP	B
255	487	ACS ENGINEERING	B
256	289	SS ARCHITECTURE AND TEXTURE	B
257	276	XALLO TEHNIC	MM
258	251	ATRIUM DESIGN	B
259	269	MENTOR CONSTRUCT	CJ
260	313	TRISKELE	TM
261	235	TOPO MINIERA	CT
262	280	SIGMA MOBILITY ENGINEERING	AG
263	231	PRO-ACTIV CONSULTING	IS
264	220	ACTUAL TOP CONSULTING	B
265	425	KICKLAND PROIECT CONSULT	B
266	260	URBANO ARHITECT	IS
267	249	ALMA CONSULTING	VN
268	200	TOTAL ROAD	B
269	232	IMPEX ROMCATEL CERCETARE PROIECTARE SA	IS
270	294	OMIKRON KAPPA CONSULTING SA	B
271	252	CONSULTANTA CONSTRUCTII IORDAN	B



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
294	256	RUGBY CONSTRUCT	B
295	268	POPP & ASOCIATII INGINERIE GEOTEHNICA	B
296	433	EDS ENERGY EFFICIENCY	CJ
297	360	TOPGEOSYS	SV
298	237	GEOCON GLOBAL CONSULTING	B
299	471	ARBEIT PROJECT SOLUTION	Olt
300	336	DRS ARCHITECTS	B
301	308	EURODRUM COM	CJ
302	317	AGRICONS TOP SERV	IS
303	236	STRUCT QUALITY AND BUILDING	IF
304	101	GEO ARC	IF
305	264	VIA PRO IT CONSULTING	BT
306	309	ECOPROJECT DESIGN	IS
307	114	GOODWILL ENERGY	CJ
308	271	AQUA PROJECT	NT
309	270	CUSTOM ARCHITECTURE	B
310	295	GAPA-PROJECT-PARTNERS	GL
311	213	PROCAD	TM
312	401	INFRA CONSULTING HOST	B
313	343	CEC SOLUTIONS	B
314	245	MEGAGIS	DB
315	447	MODERN C.M.	B
316	250	GEBES MPROJECT	IS
317	290	ALL SEASONS DESIGN	IF
318	199	INTERGROUP ENGINEERING	B
319	496	MGGP ENGINEERING	B
320	490	ATELIER 3 AU DESIGN	B
321	240	CREATIVE ROAD DESIGN	B
322	262	ALLPLAN PROIECT	CT
323	287	MAXWELL	CJ
324	409	DAIO TOTAL CONSTRUCT	B
325	248	DP PROIECT	CJ
326	338	CONSULTING GRUP EXPERT	BC
327	334	MID INSTALL 2003	B
328	293	EMBRYO PROJECTS	B
329	303	RIVA SYSTEMS	IS
330	148	POPAESCU & CO	B
331	363	CDS PROJECT	DJ
332	372	ZAB TEN CONSULTING	PH
333	234	SUBCONTROL	TM
334	358	ARKIDAVA STUDIO	B
335	396	TERRA GAGE	B
336	422	INTERACTIVE DESIGN	B
337	312	BDP CONSTRUCT	IS
338	243	MULTINVEST PROIECTARE	MS
339	304	STRUCTI PUNCT	IS

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
340	439	CROMO ADVERTISING	CT
341	172	NEW PROIECT CONSTRUCT	NT
342	491	LOGICRAFT	SM
343	390	MAFFEIS ENGINEERING & CONSULTING	B
344	488	CIGA ENERGY EPIC SA	B
345	299	PROIECT EXPERT CONSULT DESIGN	B
346	225	OLT PROIECT - SLATINA	OT
347	282	MASSTUDIO	CT
348	380	STRUCTURAL ENGINEERING AND TECHNOLOGY	B
349	272	ADP ARHITECTURA SI INGINERIE	CJ
350	265	ARTVIS	CJ
351	238	CONCEPT PROJECT MANAGEMENT	B
352	458	DBI TEAM	IS
353	468	OPTIMAL PROJECT	IS
354	434	GENERAL TOP ART	DJ
355	485	DAVCATT MARKET	DJ
356	298	LMT PROIECTINGENIEURE	CJ
357	324	ANARECOM REGIOSERV	GL
358	322	ACTIV TOPO	AB
359	365	ADY GEO TOP	AB
360	497	ATRIA DESIGN	IF

# Gensler

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
272	191	LOUIS BERGER	B
273	125	EGIS INTERNATIONAL SA FRANTA	B
274	300	ECOMARY	IS
275	314	RAY CONSULTING	DJ
276	273	OPTIMATIC SOLUTIONS	PH
277	416	BUILD WAY DESIGN	B
278	373	AMIRAS GREEN PROJECT	B
279	223	SC BEMEL AG	CT
280	183	PENCRAFT	IS
281	366	MHL PROARHIPROD	VN
282	420	GEODOR PROIECT	B
283	307	MONOLIT PROIECT CONSULT	CT
284	379	ARHITECTURES PROJECTS DEVELOPMENT-8	B
285	219	SOMEȘ-TOP-GRUP	CJ
286	222	ARCON PRO-DESIGN	MM
287	361	TISOTI EXIM	BH
288	286	3B CONSTRUCTION PROJECT	IS
289	261	TTL PLANNING	B
290	158	VIO - TOP	B
291	174	BE HOME CONCEPT	B
292	495	DOWNTOWN CONCEPT	AB
293	315	BEST CONSULTING & DESIGN	B



*Passive House  
Institute*

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
361	339	SOCIETATE MIXTA ROMANO-GERMANA DE PROIECTARE SI PRODUCTIE V & K	CV
362	475	EDIL CONS GENERAL	DJ
363	306	GEOLINK	TM
364	325	RONO AQUA	BH
365	364	GEOCAD CONSTRUCT	TR
366	478	PROJECTPRO	IS
367	369	RE-ACT NOW ARCHITECTURE	B
368	187	THEOTOP	B
369	483	GRAPHITECTURA	IS
370	421	ADA CONCEPT ARHITECTURA	B
371	323	CP MED LABORATORY	B
372	384	ONE DESIGN	B
373	406	MAS-ART DESIGN	HR
374	349	ADDICT ENGINEERING	B
375	345	VIADIF CONSULT	CJ
376	255	CASPOL-DESIGN CONCEPT	DB
377	407	INTRALUX CONSULTING	B
378	301	CROSS STRUCTURAL DESIGN	B
379	467	MOSSFERN	CJ
380	418	SECȚIA DE PROIECTARE OLT	OT
381	426	DI&A DESIGN, CONSULTING	IF



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
382	275	TOP GEOCAD	CT
383	310	SPA INOVATIONS	B
384	454	STOOD PROJECT	IS
385	413	IDEEA PROJECT CONSULTING	B
386	404	BRACONS PROIECT	B
387	393	APSIDA CONSTRUCT	B
388	431	INFINITY DESIGN OFFICE	IF
389	392	BATES INTERNATIONAL	B
390	389	CENTRUL DE PROIECTARE DRUM EXPERT	AR
391	347	CONSTAN CONSTRUCT	IS
392	415	INTEGRATED ROAD SOLUTIONS	B
393	417	REFLEX DESIGN & CONSULTING	B
394	333	SERCOTRANS	HD
395	375	CONCEPTYX ENERGY	CJ
396	247	KLAUSENBURGER INGENIEURGESELLSCHAFT	CJ
397	430	ARCHITECTURE DOMUS DESIGN	IF
398	410	TENDER PARTNERS	B
399	210	ASPIRE DESIGN	SB
400	494	CIT DRUM PROIECT	BN
401	462	CONCRETE CONSTRUCT	OT
402	436	CAR TOP	NT
403	432	INOTRANS SYSTEM	B
404	332	BLUE PROJECTS MANAGEMENT	BR
405	419	INFRANOVA SOLUTII TEHNICE IN CONSTRUCTII	B
406	498	MONOGRAF STUDIO	IF
407	285	EXPERT PROIECT	CJ
408	320	KALANS CONCEPT	IS
409	394	MIROTOP SURVEY	BZ
410	355	TEHNOCONSULT PROIECT	CT
411	457	MACONZ CONSULTING	B
412	330	MAESTRO PROIECT DESIGN	B
413	428	CMC CREATIV CONSTRUCT	CT
414	460	BLD ING	BH
415	344	ROUTE-CONSTRUCT	BC
416	464	ROAD TENDERS & DESIGN	PH
417	438	PROFESSIONAL CONSULTING ENGINEERS	B
418	500	CENTRUL DE INOVARE SI PROIECTARE URBANA SECTOR 6	B
419	499	GSIG PROJECT	B
420	400	SUPER ARCHITECTURE	IF
421	408	GEODIEZIE CADASTRU MOLDOVA	BT
422	486	EURO FINANCE ADVISORS	B
423	241	INSTAL DATA PROIECT	CJ
424	381	INCONS	B

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
425	277	RIA DESIGN CONSULTING	IF
426	328	MODVEST CONSTRUCT 2000	AG
427	451	SUBMIT	IS
428	414	DESIGN CONSTRUCT IMOBIL	BN
429	351	SENTIENT	B
430	337	VCE VIENNA CONSULTING ENGINEERS	B
431	492	ETIQUETTE STUDIO	B
432	367	MECATRON	TM
433	356	DECO ARCHITECTS STUDIO	B
434	452	FILIPS ART DESIGN	IS
435	479	EVO PROJECT DESIGN	CT
436	297	PIRAMID-PROIECT	OT
437	445	LONGHERSIN	TM
438	352	HIGH CONSTRUCT PROJECT	CT
439	387	ELEMENT DESIGN	IS
440	335	PIPE DESIGN	B
441	374	KOMORA	CL
442	474	SMITH&KLEIN	GJ
443	376	PROIMPACT	IS
444	442	ACADASTRU ONLINE CONSULT	B
445	371	VENTOR GRUP CONSULTING	IF
446	368	TECHNO VISION CONSULTING	B



## ELECTROPROIECT

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
447	391	MIPRO CONCEPT DESIGN	CT
448	398	F & M PROIECT	CJ
449	459	TEA INVEST	OT
450	267	EYADA GLOBAL GROUP SYSTEM	B
451	359	TOPO H.A.N.S. IMPEX	B
452	383	GRN STUDIO DESIGN	B
453	470	CONTROL SURVEY	B
454	278	PIRAMIDA STRUCTURAL DESIGN	CJ
455	450	GEOSTAR CADASTER GRAFIC	AG
456	412	ALIANA-TEAM CONSULTING	GL
457	331	NOVARTIS	BH
458	214	GEO-TOPO	TL
459	444	BELEVION IMPEX	B
460	378	PRODECO ARHITECTURĂ ŞI INGINERIE	CJ
461	424	EURODRAFT PROIECT DESIGN	TM
462	484	LIN VISION	B
463	429	ABRAL ART PRODUCT	B
464	385	EXPROSOV	IS
465	481	PROCALI CONSTRUCT	CJ
466	482	TORCAD CONSULTING	BR
467	472	BOMACA PROIECT	DB
468	443	EUROLT	CJ

# 3TI

## PROGETTI

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
469	465	VIRGIL BĂLAŞ	TM
470	453	ASCO INSTANT RESULT	B
471	449	HAM CONSULTING	VL
472	362	PROMETER M & G	TM
473	403	ARCHDESIGN	CJ
474	489	TOP TEAM DESIGN PROIECT	IS
475	305	CONCEPT STRUCTURE AGS	B
476	435	THIRD NEST	IS
477	348	CAPITAL VISION	B
478	427	B.B. & ASOCIATII DESIGN	B
479	440	MIVA CONSTRUCT	IF
480	370	CEHU BIG PROJECT	SJ
481	340	ARTATELIERS PROJECT	IF
482	461	PROCVIL	IL
483	341	PROGRAPHIC	B
484	399	INGVISION	IF
485	493	KDV PROJECT BUILDING	PH
486	480	STRUCTURALL CONSULTING NAPOCA	CJ
487	423	CONSTRUCT	B
488	446	ENERGOPROIECT	B
489	448	ALFRID	AG
490	402	PLANIMOB CAD	CJ
491	473	ARHI BUILD EXPERT	BN
492	388	VANEL EXIM	BC
493	476	ADVANCE DESIGN BUILDING COMPANY	OT
494	342	EXDEPRO	BH
495	327	WAYDESIGNSOLUTION	B
496	377	DESIGN PROJECTS SOLUTIONS	VS
497	469	NESTOP SURVEING TEAM	NT
498	207	TERRA SOLUTION SERVICES	B
499	455	MELNYTOPO	CJ
500	456	NORDIC VISION	IS

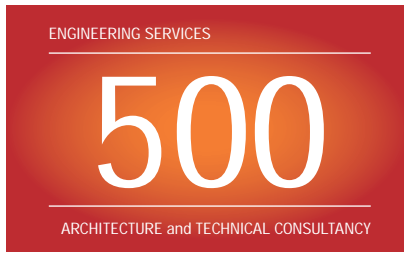
DENUMIRE	Cifra de afaceri totală (medie 2022-2024) - milioane Euro -	% din total
TOP 10	179.2	20%
TOP 25	290.6	32%
TOP 50	401.4	44%
TOP 100	527.0	58%
TOP 200	677.0	75%
TOP 300	774.5	85%
TOP 400	848.3	94%
TOP 500	906.7	100%

\*NOTĂ: Cifrele de afaceri ale companiilor de inginerie, arhitectură și consultanță din România pot fluctua mult în funcție de momentul facturării lucrărilor. Pentru a avea o perspectivă realistă asupra activității firmelor, redacția revistei Agenda Construcțiilor efectuează clasamentul **TOP 500** luând în calcul și media cifrelor de afaceri disponibile în ultimii 3 ani. Companiile aflate în insolvență sau faliment au fost excluse.

TOP 2025 A (cifra de afaceri pe anul 2024).

TOP 2025 M (medie cifre de afaceri 2022-2024).

Data actualizării: 29 noiembrie 2025



**Arhitectură și Proiectare, Inginerie și Consultanță Tehnică**  
Grupajul reunește companii și organizații active pe piața serviciilor de arhitectură, planificare urbană, proiectare, inginerie, management de proiect și consultanță tehnică. Sunt incluse și firme specializate în proiectare geotehnică, măsurători topografice, scanare 3D etc.

**3TI PROGETTI**  
**3TI PROGETTI ITALIA**  
**INGEGNERIA INTEGRATA SPA**

Str. Constantin Radulescu-Motru nr. 23  
040361 - București, Sector 4  
Mobil: +39 333 532 5138  
Mobil: +39 380 219 8853  
E-mail: info@3tiprogetti.it  
www.3tiprogetti.it

Proiectare, management de proiect și construcție a infrastructurilor de transport și sociale.

**ADURO**  
**ADURO SRL**

Strada Iordache Golescu nr. 17  
011302 - București, Sector 1  
Tel.: (+40) 728 181 231; Fax: (+40) 318 176 140  
E-mail: office@aduro.ro  
www.aduro.ro

Servicii de proiectare, inginerie și execuție pentru o gamă extinsă de lucrări de infrastructură rutieră și de transport, aeroportuară cât și de construcții civile și industriale. Dirigenție de șantier, management de contract, consultanță de specialitate.

**ARCADIA**

**ARCADIA AEN**  
**ARCHITECTURE & PM**

Str. Ion Brezoianu nr. 23-25, Corp B, etaj 2  
010131 - București, Sector 1  
Tel.: +4021 310 46 14  
Fax: +4021 310 46 24  
E-mail: office@arcadiaeng.com  
www.arcadiaeng.com

Gamă completă de proiectare, arhitectură și inginerie.



**CREATIVE DESIGN ENGINEERING**

Strada Carol Davila Nr. 40  
050454 - București, Sector 5  
Tel.: 0758-779.604  
E-mail: office@cdeoffice.ro  
www.facebook.com/proiecteazapentruviitor

Servicii complete de proiectare, expertizare tehnică și consultanță în domeniul construcțiilor.



**CONCEPT STRUCTURE**

Str. Vasile Alecsandri nr. 4  
Landmark Offices Building C, GF  
010693, Sector 1, București  
Tel.: 0752 240 779  
e-mail: office@c-st.ro  
www.conceptstructure.ro

Proiectare structurală pentru spații de birouri, clădiri rezidențiale, construcții comerciale și industriale, consultanță de specialitate.



**CONCRETE & DESIGN SOLUTIONS**

Str. Grigore Manolescu nr. 7A,  
Corp C - parter, etajul 1 și 2  
011233 - București, Sector 1  
Tel.: 0371.485.404; Fax: 0372.255.578  
E-mail: office@cds.com.ro  
www.cds.com.ro

Servicii integrate de proiectare arhitectură și inginerie pentru toate tipurile de clădiri, asistență tehnică, management de proiect și consultanță de specialitate.



**CUBICON INVEST SRL**

Strada Mihai Veliciu nr. 25  
400423 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj  
Mobil: 0746-393.900  
E-mail: office@cubicon.ro  
www.cubicon.ro

Servicii complete de proiectare și consultanță în domeniile construcțiilor civile, industriale, infrastructură rutieră și edilitară, medical, sportiv, educațional, social.



**DRS-Architects**

Str. Tudor Arghezi nr. 21,  
Clădirea H Arghezi, Parter  
020943 - București, Sector 2  
Tel.: +40 763 578 397  
E-mail: office@drsa.ro  
www.drsa.ro

Servicii de proiectare generală și consultanță tehnică completă pentru construcții civile, atât publice, cât și private.



**ECO GEODRUM SRL**

Str. Smochinului nr. 13  
014605 - București, Sector 1  
Tel.: 031/425.22.07  
E-mail: office@ecogeodrum.ro  
www.ecogeodrum.ro

Specializată în proiectare, elaborarea de studii geotehnice și de mediu, investigații geofizice și well permitting în infrastructură.



**ELECTROPROIECT SA**

Șos. Olteniței nr. 107A  
041303 - București, Sector 4  
E-mail: info@electroproiect.eu  
www.electroproiect.eu

Servicii complete de proiectare, studii de fezabilitate, consultanță și asistență tehnică pentru proiecte de construcții și reabilitări/modernizări de infrastructuri construite.



**EURO BUILDING IDEA**

Splaiul Independenței nr. 202H, Bl.2, Sc.2,  
Parter, Ap.1, 060021 - București, Sector 6  
Tel./Fax: 031-437.91.18 / 031-437.91.17  
E-mail: office.eurobuilding@yahoo.com

Servicii complexe de proiectare, consultanță și asistență tehnică în construcții. Audit energetic pentru clădiri.



**GLOBEXTERRA SRL**

Str. Muzeul Zambaccian nr. 1  
011871 - București, Sector 1  
Tel.: + 04 725 937 272  
E-mail: office@globexterra.ro  
www.globexterra.ro



Servicii integrate de proiectare tehnică și consultanță pentru lucrări de construcții civile, industriale, agricole și de infrastructură.



**KONSENT SA**

Str. Gheorghe Asachi nr. 7  
700481 - Iași, Jud. Iași  
Tel.: 0372 030 665  
Fax: 0372 030 666  
E-mail: office@konsent.ro  
www.konsent.ro



Servicii de consultanță în management de proiect, inginerie, supervizare și asistență tehnică specializată în coordonarea proiectelor de infrastructură.



**LEVIATAN DESIGN SRL**

Splaiul Unirii nr. 165, TN Offices 2, et. 8  
030133 - București, Sector 3  
Tel.: 021/320.01.38  
Fax: 0374-093.992  
E-mail: contact@leviatan.ro  
www.leviatan.ro



Servicii complete de proiectare, arhitectură și inginerie. Management de proiect, studii de fezabilitate. Consultanță și asistență tehnică.



**PROTELCO SA**

Str. Ecaterina Teodoroiu nr. 43D  
105600 - Câmpina, Jud. Prahova  
Tel.: 0244 375689, 0244 376618  
E-mail: office@protelco.ro  
www.protelco.ro



Servicii de inginerie și consultanță tehnică, proiectare și execuție rețele tehnico-edilitare și de telecomunicații. Lucrări de cadastru, topografie și infrastructură urbană.



**QUADRATUM ARCHITECTURE SRL**

Calea Plevnei nr. 145B, Bloc 4, Parter  
060012 - București, Sector 6  
Mobil: +40 754 023 080  
E-mail: office@quadratum.ro  
www.quadratum.ro



Proiectant general pentru construcții civile și infrastructură, funcțiuni publice și private - clădiri rezidențiale, învățământ, sportive, administrative, medicale, clădiri culturale și de cult.



**ROMAIR CONSULTING**

Str. Mr. Av. Ștefan Sănătescu nr. 4  
011477 - București, Sector 1  
Tel.: +4 021 319.32.11  
E-mail: office@romair.ro  
www.romair.ro



Servicii complete de consultanță în afaceri și management, proiectare și inginerie.



**SDC PROIECT**

Str. Republicii nr. 81, et. 1,  
400489 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj  
Tel.: 0374/004.782  
E-mail: office@sdc.ro  
www.sdc.ro



Proiectare structuri de rezistență, proiectare generală și consultanță tehnică.



**SEA CONSTRUCT STYLE SRL**

Șoseaua Alexandriei nr. 8  
051532 - București, Sector 5  
Mobil: 0743-080.021  
e-mail: contact@seaconstruct.ro;  
emil@seaconstruct.ro;  
emil.seaconstruct@gmail.com  
www.seaconstruct.ro



Dirigenție de șantier, proiectare complexă în construcții și consultanță de specialitate.



HOME PROJECTS

**SIGM - HOME PROJECTS**

Str. Insula Verde nr. 5  
707410 - Com. Valea Lupului, Jud. Iași  
Tel.: +04 0741 628 853  
Fax: +04 0332 730 586  
E-mail: office@sigm-projects.eu  
www.sigm-projects.eu



Soluții integrate în domeniul proiectării și consultanței tehnice în construcții.



Consulting Engineering | Romania  
**TECNIC CONSULTING  
ENGINEERING ROMANIA**

Str. Ioan Vodă Caragea nr. 1  
010536 - București, Sector 1  
Tel.: +40 31 620 83 67  
Fax: +40 31 620 83 68  
E-mail: office@tecnic.ro  
www.tecnic.ro



Servicii de proiectare și consultanță tehnică, supervizare a proiectării și execuției de lucrări de infrastructură, studii de fezabilitate.



**VEGO HOLDINGS**

Bulevardul Iuliu Maniu nr. 6H, et. 9  
061344 - București, Sector 6  
Tel.: 0371-488.910  
Fax: 0372-871.942  
E-mail: office@vego.holdings  
www.vego.holdings



Arhitectură, urbanism și inginerie prin inteligență artificială.



**YDA PROIECT CONSULTING**

Str. Toma Cozma nr. 7B-9, demisol  
700554 - Iași, Jud. Iași  
Tel.: 0332 420 680  
E-mail: office@ydaproiect.ro  
www.ydaproiect.ro



Servicii la cheie de proiectare în infrastructura de apă - canal, irigații, poduri și drumuri, arhitectură, rezistență, instalații în construcții. Consultanță Fonduri Nerambursabile.

# Antreprenori și Firme de Construcții din România 2025



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
1	2	SA & PE CONSTRUCT	BC
2	1	SPEDITION UMB	BC
3	3	TEHNOSTRAD	BC
4	6	PORR CONSTRUCT	B
5	5	CONSTRUCTII ERBASU SA	B
6	4	WEBUILD SPA MILANO	B
7	7	STRABAG	B
8	11	ARCADA COMPANY SA	GL
9	8	CONCELEX	B
10	9	AKTOR SA	B
11	10	ELECTROGRUP SA	CJ
12	12	BOG ART	B
13	31	TRACE GROUP HOLD AD	B
14	16	FCC CONSTRUCCION SA	B
15	27	IMPRESA PIZZAROTTI & C & PIZZAROTTI & RETTER PROJECTMANAGEMENT	CJ
16	17	ELECTROMONTAJ SA	B
17	14	SAIPEM ROMANIA	B
18	15	CON-A OPERATIONS	SB
19	19	VAN OORD	CT
20	13	ALSIM ALARKO	B
21	18	NESS PROIECT EUROPE	PH



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
22	35	DIMEX-2000 COMPANY	BN
23	39	IMPRESA PIZZAROTTI & C SPA	CJ
24	47	RETTER PROJECTMANAGEMENT	SB
25	23	DANLIN XXL	NT
26	22	SAGEX CONSTRUCT	B
27	32	DRUM ASFALT	BH
28	20	TANCRAD	GL
29	36	PRIME KAPITAL DEVELOPMENT	B
30	30	ACVATOT	B
31	21	ANTREPRIZA DE REPARATII SI LUCRARI A R L CLUJ SA	CJ
32	42	TERRA GAZ CONSTRUCT	IF
33	44	FRASINUL	BN
34	26	ELSACO ELECTRONIC	BT
35	29	CORNELLS FLOOR	BT
36	24	TIAB SA	B
37	33	UBITECH CONSTRUCTII	B
38	28	IMSAT SA	B
39	40	ENERGOBIT	CJ
40	37	CIS GAZ SA	MS
41	83	PIZZAROTTI SA	CJ
42	49	CITADINA 98 SA	GL
43	69	ELEKTRA INVEST	B
44	58	AVRIL	SJ



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
45	38	BAYER STRADA	HR
46	51	KESZ CONSTRUCTII ROMANIA	CJ
47	140	MAKYOL İNŞAAT SANAYI TURİZM VE TİCARET	B
48	113	METKA EGN ROM	IF
49	41	SIMION TEHNOCONSTRUCT	BT
50	56	CONI	PH
51	79	PEDRO COMPANY CONSTRUCTEXIM	B
52	50	M.I.S-GRUP	BN
53	86	OZALTIN İNŞAAT TİCARET VE SANAYİ	B
54	43	MITHRAS BUILD	NT
55	68	AUTOPRIMA SERV	CT
56	65	EUSKADI	TM
57	59	DAROCONSTRUCT	IS
58	71	DESA ENGINEERING CONSTRUCTION	IF
59	46	UTI CONSTRUCTION AND FACILITY MANAGEMENT	B
60	111	EURO STRADA	BV
61	45	GEIGER TRANSILVANIA	MS
62	61	CONEST SA	IS
63	73	SOCOT SA	MS
64	60	ENERGOMONTAJ SA	B
65	81	PROGER GLOBAL NETWORK	B
66	66	VIAROM CONSTRUCT	B
67	34	BTDCONSTRUCT & AMBIENT	B
68	52	OYL COMPANY HOLDING AG	IL
69	48	ANTREPRIZA DE CONSTRUCTII DRUMURI SI AUTOSTRAZI	NT
70	77	SICOR	B
71	55	HABAU	PH
72	53	ACI CLUJ SA	CJ
73	109	M.T.D. SIMPLU CONSTRUCT	OT
74	63	DRUM CONCEPT	B
75	102	CONCIVIA SA	BR



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
76	107	TROIA PREMIUM CONSTRUCT	B
77	82	CONSAL TRADE	GR
78	62	MARISTAR COM	B
79	84	URBAN INVEST	BV
80	57	PROJECT1 GENERAL CONTRACTING	B
81	80	MELSAM CONSTRUCTION	B
82	241	AVAX SA	B
83	67	GENERAL TRUST ARGES	AG
84	88	LEMACONS	GL
85	25	SSAB-AG	BC
86	54	WINCON	CJ
87	94	UMIVA ENGINEERING	IF
88	133	EUROPAN PROD SA	AG
89	124	NOMIS 2003	GL
90	74	CONFRASILVAS	GR
91	70	INOVECO	IF
92	134	EREN CONS	BV
93	126	MEGA EDIL	BZ
94	96	CORAL	TL
95	104	AEDIFICIUM PROJEKTENTWICKLUNG	CJ
96	176	CARMIN POPSTAR PROD	B



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
97	78	DOMARCONS	DJ
98	197	WALDEVAR ENERGY	TL
99	87	CONEXTRUST SA	BC
100	132	ROMCO SYSTEM	B
101	128	AQUA SERV	CJ
102	110	YZA MAR BLOKHIM	GR
103	89	CAMPIS	CL
104	121	FLEXIK AUTOMATION	TM
105	125	EKY-SAM	IS
106	117	GENERAL ME.ELECTRIC	PH
107	85	CML.RO	BN
108	64	NUROL İNŞAAT VE TİCARET AS MASLAK	B
109	278	ZUE CRACOVIA SUCURSALA CLUJ-NAPOCA	CJ
110	151	WAGRAMER TERMO 2000	OT
111	112	PRECON TRANSILVANIA	BH
112	119	CONIM PARTNERS	AG
113	157	SYNERGY CONSTRUCT	B
114	141	HIGH-TECH CLIMA	IF
115	76	DAS	IS
116	161	FAR FOUNDATION	BN
117	93	TARR CONST	SM
118	90	ROMCONSTRUCT A G	BZ
119	150	ERBASU EDIL CONSTRUCT SA	B



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
120	108	FLASH LIGHTING SERVICES SA	B
121	155	DURO FELGUERA SA	B
122	115	ADURO	B
123	106	FRIGOTEHNICA	B
124	105	FAPACO	B
125	122	LOIAL IMPEX	SV
126	75	AVI PROD GRUP	B
127	101	BAWI CONSTRUCTION	B
128	98	ASA CONS ROMANIA	CJ
129	170	PALEX CONSTRUCTII INSTALATII	B
130	120	AWE INFRA	CJ
131	123	ELBI ENERGY PROJECTS	B
132	156	BIT INVEST	DB
133	129	ZUBLIN ROMANIA	B
134	199	CHIRULLI ANDREA SUCURSALA ULMI	DB
135	184	TEHNODOMUS	AR
136	186	CRISTIȚĂ	TR
137	144	CRIOMEC SA	GL
138	135	RC BETON BAU	IS
139	148	CONREC	BT
140	222	LSG BUILDING SOLUTIONS	B
141	270	AGS CLASS CONSTRUCT	B
142	243	ALGORITHM CONSTRUCTII S3	B
143	138	TRACON	BR
144	118	DOMENIUL PUBLIC NAPOCA	CJ
145	143	TCI CONTRACTOR GENERAL SA	CJ
146	180	ELECTROECHIPAMENT INDUSTRIAL	CS
147	114	SFISE "ELECTRICA SERV"	B
148	91	ERBASU TOTAL CONSTRUCT SA	B
149	187	LAURENTIU H	SM
150	162	VIACONS RUTIER	VS
151	95	JACOB GARDENS	B
152	165	TOTAL NSA AG CONSTRUCT	SB
153	145	ING SERVICE	HR
154	103	IGNA CONSTRUCT	BH
155	92	ICCO FACILITY MANAGEMENT	BV
156	274	ROTARY CONSTRUCTII MENTENANȚĂ	B
157	220	ELECTROCONSTRUCTIA ELECON SA	BV
158	260	NICOSORIAN TOTAL INS	DJ



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
159	130	PANADRIA	OT
160	142	DIMAR	B
161	127	DIFERIT	CJ
162	188	ROUTE CENTER CONSTRUCT	MH
163	72	BAUPARTNER CONSTRUCT	PH
164	254	VALAH CONSTRUCT GRUP	AG
165	195	GENERAL CONSTRUCT	SV
166	136	OCSA CONSTRUCTII SI INFRASTRUCTURA	B
167	158	INDUSTRIAL MONTAJ	PH
168	207	TRUSTUL DE CONȘTRUCȚII DROBETA SA	MH
169	131	INTERTRADE GROUP LTD	BC
170	290	DIVERSINST	DJ
171	193	DIFERIT AG	CJ
172	295	CH TRANSBETON CONSTRUCTII	CJ
173	205	YDAIL CONSTRUCT	GJ
174	204	COLEN IMPEX	PH
175	164	RONI CIVIL INTERROUTE	PH
176	168	S E CO L ROMANIA	B
177	211	ARCIF AG	GL
178	185	DRUM CONSTRUCT	SJ
179	240	DAMINA SOLUTIONS	B



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
180	177	TEHNOCLIMA GENERAL CONTRACTOR	B
181	217	MBS GROUP	CJ
182	272	DRUMURI SI PODURI BANAT	TM
183	224	EDILDANCONSTRUCT	VN
184	179	ALPHA CONSTRUCT SISTEM	MH
185	242	CASREP	IS
186	189	TERRATEST GEOTEHNIC SA	B
187	239	A.F. CONSULTING	B
188	482	GULERMAK AGIR SANAYI INŞAAT VE TAAHHUT	B
189	213	KATAR CONNEG	VS
190	167	DRUPO	HD
191	216	INSTGAZ	MS
192	146	COMPLEX DELTA	TL
193	236	ELECTROCONS GROUP PROIECT INTL	IF
194	196	DUMEXIM	BH
195	227	OSTENWEG SYSPLAN	SB
196	171	I R I G C	B
197	292	VIALIS ENGINEERING	PH
198	154	EURAS	SM
199	97	MAVGO HOLDING	BC
200	234	VIADUCT	HR
201	475	AZVI	B
202	306	TRADE & CONSTRUCT DEVELOPMENT	PH



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
203	200	PRODEXIMP	SM
204	181	TEAM MONTAGE	DJ
205	223	PRAGOSA ROMANIA	PH
206	209	REINVENT ENERGY	B
207	173	TEOVAL & CO.	IS
208	208	DAF TRANS 2000	CT
209	305	DEMO-IDIL CONSTRUCT	IS
210	226	HEXAGON STRUCTURES	CJ
211	163	COSTA V.O.C. IMPEX	BH
212	147	MAURER IMOBILIARE	MS
213	202	CIPSOR CONSTRUCT	GL
214	201	TESARO KIT CONSTRUCT	B
215	190	DEROM TOTAL	PH
216	298	FLUID DEVELOPMENT	CT
217	246	GOTT STRASSE	BV
218	159	SYLC CON TRANS	AR
219	261	TERRA BUILDING	SB
220	403	OPR ASFALT	TM
221	232	VISIO CONSTRUCTION WORKS	B
222	471	COPRAAG ENTREPRENEUR	AG
223	212	CONBETA	VN
224	368	TRUTZI REAL ESTATE	SV
225	100	IBB-HIB ROMANIA	IF
226	249	AMICII BUILDING	BN
227	280	PRO HART GROUP	SB
228	267	MEVA CONCEPT	B
229	214	INSPET SA	PH
230	373	COSMOPOLIT DEVELOPMENT	BV
231	219	AQUILA CONSTRUCT	PH
232	183	SUNNERG RENEWABLE SERVICE	B
233	423	PINIMOB EXPRES	VN
234	275	AEDIFICIA CARPATI SA	B
235	228	PRO CONECT	CJ
236	460	BAHM CONȘTRUCȚII CIVILE ȘI INDUSTRIALE	BT
237	332	COUNTRY ESTATE	CT
238	194	PROCONS GROUP	BH
239	152	HIDRO SALT-B-92	B
240	139	UNGER STEEL BUILDINGS	B
241	182	IGNA INSTAL	B



## TOP 500

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
242	174	DRUMURI BIHOR SA	BH
243	299	ARDELEAN COMPANY NORD VEST	MM
244	284	BEDAMIRO HOLDING PARCĂRI CONSTRUCT	BZ
245	178	CONSTRUCTIM SA	TM
246	230	CONCAS SA	BZ
247	225	SWIETELSKY CONSTRUCT	B
248	287	3DBAU	MH
249	296	APOLODOR COM IMPEX	B
250	250	DUAL GENERAL CONSTRUCT	B
251	312	PROIECT INVEST	SM
252	238	INDEMINAREA PRODCOM	BN
253	422	PROF CON INVEST	MM
254	252	H.I.T & COLD INSTAL	B
255	352	MARI- VILA COM	B
256	203	KASPER DEVELOPMENT KDC	BV
257	233	IASICON SA	IS
258	418	TOP SCAV	SV
259	419	CONTEH BARENGOTT	DB
260	175	STUDIUM GREEN	CJ
261	281	CONFORT URBAN	CT
262	490	GÜN AL MADENCİLİK İNŞAAT NAKLIYE SANAYİ VE TİCARET	CT
263	245	ASFALT DOBROGEA	CT



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
264	251	ELM ELECTROMONTAJ CLUJ SA	CJ
265	381	STILL WORKING	SB
266	192	GLOBAL TECHNICAL SYSTEMS	B
267	265	BRENNEKA INSTALL	BC
268	349	ASFAMIXT	BH
269	169	GRUP PRIMACONS	OT
270	430	ANTRAMICONS	SV
271	302	INFRASTRUCTURĂ S5	B
272	382	TERMOPRO EDIL	BH
273	237	CONDOR PADURARU	OT
274	264	CONSTRUCTII BIHOR SA	BH
275	256	ROMTIM INSTAL	TM
276	263	STRADE BAUUNTERNEHMUNG	DJ
277	191	ARGENTA	CT
278	303	STRACO HOLDING	B
279	474	SSR INVEST & LOGISTIC GRUP	BC
280	293	KEYBOARD	BZ
281	289	MULTIPLAND	HR
282	297	PRENIS	AB
283	363	GEDA COM	BZ
284	307	INTECO HOLDING	AR
285	172	CONBAC SA	BC



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
286	309	ELMONT CONSTRUCT	CT
287	344	EUROMATERIA	B
288	313	TEST PRIMA	SV
289	438	OLDROAD CONSTRUCT	BR
290	262	CONSTRUCT RO.RO	TM
291	496	CHINA CIVIL ENGINEERING CONSTRUCTION CORPORATION	IF
292	336	DRUMURI MUNICIPALE TIMISOARA SA	TM
293	331	GRUP CONSTRUCTII EST SA	IS
294	458	GOPRO INFRASTRUCTURE	BV
295	99	BUILD CORP	IS
296	375	CONSTRUCTII MONTAJ AG	SV
297	316	VESTA INVESTMENT	IF
298	166	DACIA ASPHALT	BN
299	198	TAFFO	MM
300	480	LUSCAN ASFALT	BZ
301	315	SOPHIA BUSINESS CAPITAL	CJ
302	449	GROUP CONSTRUCT BUCOVINA	SV
303	255	IMSAT SERVICE CLUJ SA	CJ
304	447	PADRINO	OT
305	362	SIMCO INTERNATIONAL IMPEX	IF
306	346	X-WAY INFRASTRUCTURE	B
307	328	AXA TRANS CONSTRUCT	B
308	432	BEBE TRANS ROM	OT
309	379	SEBI-MARC	MM
310	414	MIR & MARAGRO	NT
311	378	DAVIDE CONSTRUCT	GL
312	310	INTENS PREST	AG
313	247	EURO BUILDING	BR
314	489	NUMBER ONE	B
315	235	ASTOR COM	MS
316	273	ACOMIN	HD
317	376	TRANSILVANIA GRAND CONSTRUCT	BN
318	153	HIGH CONSTRUCTION	IF
319	335	PRIMA CONSTRUCT	IS
320	392	BRIALBET	GL
321	494	YAPI MERKEZI İNŞAAT VE SANAYİ	B
322	248	ANTREPRIZA MONTAJ INSTALATII SA	MM
323	350	GAFCO CONSTRUCT	BT
324	400	IMOSTEEL	CJ
325	288	AVITECH CO.	IF
326	360	ENVIRO CONSTRUCT	IS
327	476	VAS CONSTRUCT EXCLUSIV	AG
328	470	PROIECT CONSULT	SB
329	390	ESTA İNŞAAT SANAYİ LOJİSTİK VE DİŞ TİCARET	B
330	257	ALEXCOR TRADING	B
331	495	AST CONSTRUCT	IF
332	294	GENDAV	GL

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
333	455	GEVA CONSTRUCT AMBIENT	B
334	408	CAVADINI CONSTRUCT	TM
335	258	CONSOLA GRUP CONSTRUCT	B
336	444	PRELCHIM	VL
337	253	ENERGOMONTAJ GRUP	AG
338	353	CLIMATICO LINE	B
339	357	NYK CONSTRUCTII-DEMOLARI	B
340	339	GLOBAL INDUSTRIAL	BH
341	424	GEOMARCO CONSTRUCT	CT
342	210	FREYROM SA	B
343	383	SELINA	BH
344	439	SENERA	SM
345	374	UNITIP GLOBAL	B
346	355	BUGARU TRANS	DJ
347	329	BIG CONF	BT
348	327	AVI COMPACT	B
349	391	BAICULESCU CONSTRUCT	B
350	149	R.C.T.I. COMPANY	BV
351	271	BOGART STEEL	B
352	478	C.C.S. ENGINEERING	IF
353	397	AMIRAS C&L IMPEX	DB
354	244	RO CONSTRUCT CENTER	OT



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
355	300	CONSTRUROM SA	MM
356	330	QUANTUM CONSTRUCT	GL
357	282	B_MASIV	SJ
358	404	MIDA DRUM CONSTRUCT	GR
359	301	DATA COR	BN
360	396	CHROM CONSTRUCTII CIVILE ŞI EDILITARE	BH
361	322	ELECTROPRECIZIA AG	BV
362	341	CITADIN SA	IS
363	276	COMPANIA DE CONSTRUCTII REZIDENTIALE AG	BH
364	440	CONSTRUCT INVEST CARPATI	DJ
365	215	FLODOR TRANSCOM	BH
366	326	TUBULAR TEHNO SISTEM	TM
367	372	PROBICONS	MS
368	314	ELECTROVALCEA	VL
369	266	CONLAN	SB
370	411	RA JUDEŢEANĂ DE DRUMURI ARGEŞ RA	AG
371	369	EN ELECTRIC PROIECT OFFICE	B
372	269	EDIL - BAUSTEEL	MM
373	433	CASSAS	DJ
374	407	ATHENAEUM CONSTRUCT	B
375	410	GENERAL ELECTRO PROEXIM	B
376	448	COMINCO OLTENIA SA	VL



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
377	137	SOMET SA	B
378	268	DRUMURI ORASENesti SA	BH
379	361	NEW RPC 321	PH
380	317	RECON SA	DJ
381	437	PAVMIR AGRO	GL
382	386	BK TECHNIK	B
383	405	DACLIM HVAC	B
384	218	OPUS LAND DEVELOPMENT	IF
385	459	NICONS	PH
386	347	RAJUDETEANA DE DRUMURI SI PODURI VALCEARA	VL
387	340	CONREP SA	MM
388	367	MICATIS PROD	BR
389	416	LEKO CONSTRUCT	BH
390	398	COSMOPOLIT GENERAL CONSTRUCT	BV
391	466	GRAFF PINK ESTATE	CT
392	304	ECO TERM	IL
393	385	IMOBILIARE SOLUTIONS GROUP	B
394	354	ENERGOTECH SA	B
395	370	DANYA CEBUS ROM	IF
396	160	CONCELEX ENGINEERING	B
397	345	ELMAROM GRUP	B
398	463	WIREN ROMANIA	AR
399	343	ACMS GENERAL CONTRACTOR	B
400	465	ASSFALTI ROADS ACM	GL
401	342	LESCACI COM	SM
402	229	NORD CONFOREST SA	CJ
403	318	CON-A MEP	SB
404	453	NISAL	SB
405	283	STAR TRADING IMPEX	AG
406	420	BRITT STRUCTURES CONTRACTOR	PH
407	358	MECON IASI	IS
408	421	EUROPEXPRES	AB
409	387	CON BUCOVINA SA	SV
410	286	ICCO INSTAL	BV
411	389	VECTRUM SOLUTIONS	AG
412	395	CVS CONSTRUCT	TM
413	483	HERSSON GROUP	IS
414	333	GEIGER BRAȘOV	BV
415	425	STICS	B
416	356	MONTAJ CARPATI SA	PH
417	366	HAM TEHNIC	B
418	323	INSTAL EXPERT	CJ
419	394	CAZICOM	VL
420	320	CONSAL EDILITARE	B
421	221	VALDEK IMPEX	CV
422	351	RADICAL INSTAL SOLUTIONS	B
423	321	CONARG AG	AG

TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
424	285	ADRILEX IMP.EXP.	DJ
425	479	MAGNUM CONTRANS	IF
426	308	SAMUS TEC	CJ
427	377	CLIMA THERM CENTER	IS
428	417	SELCA SA	AG
429	365	BS RECYCLING	CJ
430	277	HIDRO TOP CONSTRUCT	B
431	445	MECAN CONSTRUCT SA	BZ
432	451	GENERAL MANAGEMENT CONSTRUCTION GROUP	B
433	493	NIMB CONSMETAL	CT
434	231	BUNMET ENGINEERING	GL
435	486	KRONBAU EURO DEVELOPMENT	BV
436	412	TERMOLANG	HR
437	415	CORAL CONSTRUCT	B
438	413	EGNATIA ROM	B
439	324	ALLIANCE PROPERTIES	B
440	291	SBR SOLETANCHE BACHY FUNDATII	B
441	334	RAD PANORAMA CONSTRUCT	DB
442	435	DECONSTRUCT AG	CJ
443	464	AMVALOVI	GJ
444	487	SERVUT-CONSTRUCT	BC
445	348	ERC VEST	CS



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
446	491	CRIA GENERAL CONSTRUCT	B
447	116	CEZARA IDEAL CONSTRUCT	B
448	484	GAZPET INSTAL	PH
449	325	INVEST GENERAL CONSTRUCT	GR
450	456	RAL CONSTRUCT MANAGEMENT	IS
451	450	ANDAC URBAN CONSTRUCT	IF
452	402	AG STEEL BUILDING & CLADDING	IS
453	488	BLEJKAN CONSTRUCT	B
454	428	PRO STRATEGY CONSTRUCTION	DB
455	338	PET COMMUNICATIONS	CT
456	429	RIZZANI DE ECCHER SPA. POZZUOLO DEL FRIULI	B
457	461	TEAM STAR SUD 2019	B
458	337	DRUMURI JUDEȚENE CONSTANȚA	CT
459	454	ENERGOCONSTRUCT	VS
460	319	CRISTILORY PROD	VN
461	468	TALPAC	CT
462	359	DRUMURI SI PODURI COVASNA SA	CV
463	499	SDC IMOBILIARE	CJ
464	462	ATLAS SPORT	MS
465	426	ZEUS SA	AG
466	380	MULTIPROD ENERGO	BZ
467	311	KIRLIC GROUP	IF



TOP 2025 A	TOP 2025 M	COMPANIE	JUD.
468	500	MERCURION	SV
469	434	CAPITAL INVEST	BC
470	384	ROM SERVICE CONSTRUCT	B
471	206	ASTORIUM CONSTRUCT INVESTMENT	B
472	388	TRUSTUL DE CLĂDIRI METROPOLITANE BUCUREȘTI	B
473	498	CONSARTFAN	CJ
474	469	DREFIG LST	IF
475	473	WTITANIC RESORT	CT
476	485	RODIAN INVEST	VL
477	406	OPREA EDILCONSTRUCT	B
478	393	S.U.C.T. SA	SV
479	436	LUCRĂRI DRUMURI ȘI PODURI SA VASLUI	VS
480	457	SKE-SEDIU PERMANENT DESEMNAS	B
481	409	MONTREPCOM	MS
482	467	INSTANT CONSTRUCT COMPANY	B
483	259	SOLID HOUSE	CT
484	442	DACIA FABER	CJ
485	452	ANCONI M & E GROUP	B
486	371	CAST	PH
487	441	ROVIS LIDER	GL
488	431	PLUS CONFORT	B
489	401	GREEN LINE CONSTRUCT	B
490	446	ROMOIL 2003	BZ
491	364	CONS ELECTRIFICAREA INSTAL	TM
492	481	HORIZONT PROJECT 2D	SJ
493	279	EMFOR	B
494	497	MP SOLUTION PROVIDER	B
495	472	EMSENS PROD	MM
496	492	TATSTYL GRUP	AR
497	443	ROMWAY ENGINEERING CONSTRUCTION	BR
498	427	BVA LOGISTIK	BC
499	399	TOBIMAR CONSTRUCT	AB
500	477	SEV STRUCTURI	CJ

DENUMIRE	Cifra de afaceri totală (medie 2022-2024) - milioane Euro -	% din total
TOP 10	3920	19%
TOP 25	5576	26%
TOP 50	7212	34%
TOP 100	9320	44%
TOP 200	11821	56%
TOP 300	13455	64%
TOP 400	14745	70%
TOP 500	15865	75%
TOP 2000	20619	97%
TOP 100 insolventa	551	3%
TOP 2100	21170	100%

\*NOTĂ: Cifrele de afaceri ale companiilor specializate în antreprenariat și execuție pot fluctua mult în funcție de momentul facturării lucrărilor. Pentru a avea o perspectivă realistă asupra activității firmelor, redacția revistei Agenda Construcțiilor efectuează clasamentul TOP 500 luând în calcul și media cifrelor de afaceri disponibile în ultimii 3 ani. Companiile aflate în insolvență sau faliment au fost excluse.  
**TOP 2025 A** (cifra de afaceri pe anul 2024).  
**TOP 2025 M** (medie cifre de afaceri 2022-2024).  
 Actualizat la data de 29 noiembrie 2025.



**Antreprenori și Firme de Construcții și Instalații**  
Grupajul include companii din TOP 500, clasament publicat continuu în Agenda Construcțiilor. Firmele sunt specializate în antreprenariat general și execuție de construcții și instalații.



Calea Dorobanților nr. 70  
400609 - Cluj-Napoca, jud. Cluj  
Tel.: 0264/405.202; Fax: 0264/412.412  
E-mail: aci@acicluj.com  
www.acicluj.com  
Facebook: ACI CLUJ SA  
Linkedin: ACI CLUJ SA

Antreprenor general, producător de prefabricate din beton și confecții metalice, stații de betoane și laborator.



Str. Dinu Vintilă nr. 11,  
021101 - Sector 2, București  
Tel.: 021-252.08.60; Fax: 021-252.09.34  
E-mail: contact@acvatot.ro  
www.acvatot.ro

Lucrări de alimentare cu apă, gaze naturale, canalizare, termice pentru clienți publici și privați, execuții drumuri locale și județene, drumuri/parcări în incinta complexurilor rezidențiale și comerciale.



**BOG'ART SRL**

Strada Ion Brezoianu nr. 27  
010131 - București, Sector 1  
Tel.: +4021/310.32.38; Fax: +4021/310.32.83  
E-mail: office@bogart.ro  
www.bogart.ro

Antreprenariat general în construcții; management de proiect, consultanță; arhitectură și design; producție oțel-beton; fațade de aluminiu și sticlă; instalații; finisaje și amenajări interioare.



**CONLAN GRUP**

Str. Dobrogei nr. 4  
550057 - Sibiu, Jud. Sibiu  
Tel.: 0369 446 596  
E-mail: office@conlangrup.ro  
www.conlangrup.ro

Servicii de antrepriză generală pentru o gamă complexă de construcții: civile, industriale, publice, rezidențiale, hale de depozitare, platforme etc.



**CONSARTFAN**

Str. Vânătorului nr. 50  
400213 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj  
Tel.: +40 771 689 314  
E-mail: office@consartfan.ro  
www.consartfan.ro

Companie specializată în lucrări de construcții civile, industriale și de infrastructură energetică.



**CONSTRUCȚII ERBAȘU SA**

Str. Nicolae G. Caramfil nr. 72, Bloc XXIIA,  
014146 - Sector 1, București  
Tel./Fax: 021/232.35.45  
E-mail: secretariat@erbasu.ro  
www.erbasu.ro

Lucrări de construcții civile, industriale, de infrastructură și edilitare.



**DAS ENGINEERING GRUP SRL**

Calea Turzii nr. 111C  
400501 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj  
Tel.: 0264/460.069; 0372/710.185  
Mobil: 0729-156.470  
E-mail: office@grupdas.ro  
www.grupdas.ro

Companie specializată în proiectarea și execuția de lucrări de instalații electrice, sanitare, termice și de climatizare.



**ECO GARDEN CONSTRUCT SRL**

Aleea Stadionului nr. 2  
400372 - Cluj Napoca, Jud. Cluj  
Tel.: 0745-666.762; 0742-182.914  
E-mail: office@ecogardenconstruct.com  
bucuresti@ecogardenconstruct.com  
www.ecogardenconstruct.com

Servicii complete pentru proiectarea, amenajarea și mentenanța grădinilor și a spațiilor verzi rezidențiale, comerciale și de pe domeniul public.



**ELECTRICAL INTEGRATION SYSTEMS SRL**

Str. Dumitru Florescu nr. 32,  
012115 - București, Sector 1  
Tel.: +40 744 182 346  
E-mail: office@eis-online.ro  
www.eis-online.ro

Proiectare, realizare și punere în funcțiune instalații electrice, HVAC, sanitare, sisteme de detecție, avertizare și stingere incendiu.



**INFRASTRUCTURE FOR BETTER ELECTROGRUP SA**

Calea Turzii nr. 217  
400495 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj  
Tel.: +4 0264 415120  
Fax: +4 0264 415121  
E-mail: office@electrogrup.ro  
www.electrogrup.ro

Antreprenor general în proiecte de tip EPC pentru infrastructură critică.



**ELECTROMONTAJ SA**

Str. Candiano Popescu nr. 1  
040581 - București, Sector 4  
Tel.: 021/336.75.84; Fax: 021/336.74.92  
E-mail: office@em.ro  
www.electromontaj.ro

Proiectare, construcție, mentenanță rețele electrice de distribuție și transport, stații de transformare, parcuri eoliene și fotovoltaice, lucrări hidrocentrale, tracțiune urbană, sisteme irigații.



**EREN CONS SRL**

Str. Carpaților nr. 60  
Parcul Industrial Metrom  
500269 - Brașov, Jud. Brașov  
Mobil: +40 755 147 873  
E-mail: vanzari@eren.ro  
www.eren.ro



Antrepriză generală pentru proiecte industriale.



**FAR FOUNDATION SRL**

Str. Libertății nr. 38  
420155 - Bistrița, Jud. Bistrița-Năsăud  
Tel.: 0263 708 010  
E-mail: office@fargrup.ro  
www.fargrup.ro



Construcții civile.  
Infrastructură rutieră.  
Producție asfalt, beton și agregate.



**GT GROUND ENGINEERING & CONSTRUCTION SERVICES SRL**

Str. Nisipari nr. 16  
014125 - București, Sector 1  
Tel.: 0374-989.047  
E-mail: info@gtengineering.ro  
www.gtengineering.ro



Inginerie geotehnică și construcții, cu expertiză în fundații speciale și îmbunătățirea terenurilor.



**LEMACONS SRL**

Str. Cardas Agricola Nr.1-3,  
800198 - Galați, Jud. Galați  
Tel.: 0336/401.564  
Mobil: 0725-116.962  
E-mail: office@lemacons.ro  
www.lemacons.ro



Construcții drumuri, poduri, autostrăzi, lucrări de canalizare, lucrări hidrotehnice, lucrări în domeniul feroviar, construcții parcuri eoliene, producție de betoane, prefabricate din beton.



**NESS PROJECT EUROPE**

Str. Conului nr. 9, clădirea C9  
100213 - Ploiești, Jud. Prahova  
Tel.: 0344-403.299  
E-mail: office@nessproject.eu  
www.nessproject.eu



Antreprenor general specializat în execuția de construcții civile & industriale, lucrări de infrastructură și rețele edilitare, parcuri fotovoltaice.



**PORR CONSTRUCT SRL**

B-dul Dimitrie Pompeiu nr. 5-7  
Clădirea Metrooffice (PORR), et 3  
020335 - Sector 2, București  
Tel.: 021-312.65.00; Fax: 021-312.65.01  
E-mail: construct@porr.ro  
www.porr.ro



Construcții subterane și la nivelul terenului, construcții civile și industriale.



**PRIMA CONSTRUCT**

Str. Tabacului nr. 30  
700445 - Iași, Jud. Iași  
Tel.: +40 232 26 26 22  
E-mail: contact@primaconstruct.ro  
www.primaconstruct.ro



Antreprenor general pentru lucrări de construcții civile, industriale și agrozootehnice.



General Contractor  
A company of RAP Group

**RAP Development**

Str. Mică nr. 13,  
500053 - Brașov, Jud. Brașov  
Tel.: +40 268 406 220  
Mobil: +40 720 011 144  
E-mail: development.office@rap-group.ro  
www.rap-development.ro



Antreprenor general pentru pentru construcții la cheie din toate sectoarele: industrial și rezidențial, public și privat.



Building Installations  
A company of RAP Group

**RAP Instal**

Str. Făgărașului nr. 63,  
500053 - Brașov, Jud. Brașov  
Tel.: +40 268 406 220  
Mobil: +40 720 800 601  
E-mail: instal.office@rap-group.ro  
www.rap-instal.ro



Sisteme complete de instalații pentru hale industriale și construcții civile: consultață, proiectare, execuție și mentenanță.



**RC BETON BAU SRL**

Str. Florilor nr. 38,  
700513 - Iași, Jud. Iași  
Mobil: +40 764 408 314  
E-mail: office@rcbetonbau.com  
www.rcbetonbau.com



Servicii de construcție, inginerie și dirigenție de șantier, la standarde de calitate europene.



**RCTI COMPANY SRL**

Str. Zizinului nr.121E  
500407 - Brașov, Jud. Brașov  
Tel.: +40 268 442 726  
E-mail: office@rcti.ro  
www.rcti.ro



Antrepriză Generală, instalații electrice și mecanice, sisteme de ventilație industrială și protecție la incendiu. Proiecte civile, comerciale și turistice la standarde premium.



**ROM SERVICE CONSTRUCT SRL**

Str. Crusovat nr. 3  
012575 - București, Sector 1  
Tel.: 021/667.72.63  
Mobil: (004) 0723-242-836  
e-mail: contact@rsconstruct.ro  
www.rsconstruct.ro



Antrepriză construcții civile și industriale, edilitare, instalații, drumuri și poduri, consultață, închirieri utilaje, suprafețe vitrate.



**SITE BAU CONSTRUCT**

Str. Dumbravei nr. 5  
610202 - Piatra Neamț, Jud. Neamț  
Tel.: +40 743 849 433  
E-mail: office@sitebauconstruct.ro  
www.sitebauconstruct.ro



Companie specializată în furnizarea de soluții complete pentru construcții civile și industriale. Lucrări de mentenanță a centrelor comerciale și a spațiilor destinate birourilor.



**TERMOLINE SRL**

Str. Fabricilor nr. 2F  
410125 - Oradea, Jud. Bihor  
Tel.: +40 259 306 035  
Email: office@termoline.ro  
www.termoline.ro www.termoluft.ro



Antreprenoriat în construcții; soluții inovative în domeniul energiei regenerabile în special geotermale. Distribuitor pentru România: pompe de căldură Dimplex Germania, ventilație cu recuperarea căldurii TermoLuft.



**TERRA GAZ CONSTRUCT**

Str. Ion Mihalache nr. 3  
075100 - Otopeni, Jud. Ilfov  
Tel.: 031/71.71.711; 021/599.2005  
Fax.: 031/71.71.715  
E-mail: office@terragaz.ro  
www.terragaz.ro



Construcții civile și industriale, lucrări de finisaje interioare și exterioare, confecții metalice, lucrări edilitare și de infrastructură.



**UBITECH CONȘTRUCȚII**

Splaiul Unirii nr. 165, TN Offices 2, et. 8  
030133 - București, Sector 3  
Tel.: 0374.063.488  
Fax: 0374.090.914  
E-mail: office@ubitechag.ro  
www.ubitech.ro



Servicii complete în domeniul construcțiilor: proiectare, execuție, management de proiect.



**VIAROM CONSTRUCT SRL**

Calea Floreasca nr. 169A, etaj 1  
Afi Park Floreasca  
014459 - București, Sector 1  
Tel.: 021/242.06.89  
Fax: 021/242.06.90  
e-mail: office@viarom.ro  
www.viarom.ro



Antrepriză generală | Infrastructură rutieră | Producție mixturi asfaltice, emulsii bituminoase și beton.



**ZOOR K**

Strada Rândunica nr. 2  
700399 - Iași, Jud. Iași  
Tel.: 0232/705.835  
E-mail: office@zoork.ro  
www.zoork.ro



Servicii de proiectare, management de proiect și execuție lucrări de instalații electrice.

INDEX

**SUPPLIERS**

SYSTEMS



Furnizori de Sisteme pentru Industria de Construcții și Instalații  
Rubrica reunește producători, distribuitori și furnizori specializați în livrări de materiale, sisteme, componente, tehnologii, echipamente și servicii pe piața de construcții, instalații și segmentele conexe.



**AEROCHROM SRL**

București, Sector 1  
Tel.: +40748-843.456 ; +40747-029.890  
E-mail: aerochrom@aerochrom.com  
www.aerochrom.com



Furnizor și suport tehnic pentru sisteme integrate aeroportuare, heliportuare, arene sportive, transport și infrastructură. Distribuitor de rășini pentru suprafețe de mișcare aeroportuare și rutiere.



**DAIKIN AIRCONDITIONING CENTRAL EUROPE - ROMANIA**

Calea Floreasca nr. 169 A, Corp B, et. 8  
014459 - București, Sector 1  
Telefon: 0372 309 381  
E-mail: office@daikin.ro  
www.daikin.ro



Furnizor de soluții complexe de climatizare pentru proiecte rezidențiale, comerciale și industriale.



**ELMAS SRL**

B-dul Griviței nr.1y  
500177 - Brașov, Jud. Brașov  
Tel.: 0268-308.700; Fax: 0268-308.705  
E-mail: office@elmas.ro; sales@elmas.ro  
www.elmas.ro; www.1234.ro



Fabricare și comercializare poduri rulante, structuri metalice, ascensoare, stivuitoare, sisteme de depozitare și parcare auto.



**FIBRAN ROM**

Str. Sf. Agnes nr. 186A  
077160 - Popești-Leordeni, Jud. Ilfov  
Tel.: (+40) 213 698 515  
E-mail: office@fibran.ro  
www.fibran.ro



Furnizor de vată bazaltică pentru izolație termică, fonică și securitate la incendiu. Furnizor de XPS, adeziv, membrane și accesorii tehnice pentru construcții speciale: bazine, unități frigorifice.



**Hilti Romania SRL**

Bd. Tudor Vladimirescu nr. 29, etaj 3  
050881 - Sector 5, București  
Tel.: 021-352.30.00; 031-228.55.55  
Fax: 021-350.51.81  
www.hilti.ro



Sisteme măsurare. Tăiere și finisare. Găurire și demolare. Fixări directe. Tehnică diamantată. Tehnica ancorării. Sisteme antifoc. Suporturi instalații.



**LEGRAND ROMANIA**

Str. Gara Herăstrau nr. 4,  
Green Court, Clădirea C, Etaj 2  
020334 - București, Sector 2  
Tel.: +4021 232.07.77  
Fax: +4021 232.07.76  
E-mail: legrand.romania@legrand.ro  
www.legrand.ro



Soluții complete în domeniul  
infrastructurii electrice și digitale.



**MAKITA ROMÂNIA SRL**

Șoseaua Gării nr. 6  
077030 - Brănești, Jud. Ilfov  
Tel.: +4021/569.80.61  
E-mail: customer@makita.ro  
www.makita.ro



Soluții complete pentru industrie,  
construcții, agricultură, mentenanța  
clădirilor și a spațiilor verzi.



**MCA GRUP**

Șos. Olteniței nr. 223,  
077160 - Popești-Leordeni, Jud. Ilfov  
Tel./Fax: 021-457.00.03-04  
Mobil: 0745-062.220  
E-mail: office@mcagrup.ro  
www.mcagrup.ro



Uși sectionale rezidențiale și industriale;  
tehnică de încărcare; uși antifoc și  
multifuncționale; automatizări pentru  
porți; rulouri exterioare. Proiectare,  
producție, instalare și service.



DEFINITION OF RELIABILITY

**NOARK ELECTRIC**

B-dul Tudor Vladimirescu nr. 45, et. 7  
050881 - București, Sector 5  
Tel.: 0371/444.920  
E-mail: info@noark-electric.com  
www.noark-electric.ro



Furnizor de echipamente și  
componente electrotehnice.



**PEIKKO ROMANIA SRL**

Str. Occidentului nr. 2  
087015 - Bolintin-Deal, Jud. Giurgiu  
E-mail: romania@peikko.com  
www.peikko.ro



Gamă completă de sisteme de  
conexiune și grinzi compozite  
pentru structuri prefabricate și  
monolite.



**PLAST DU IV SRL**

Str. Ana Ipătescu nr. 44, spațiul B2  
077120 - Com. Jilava, Jud. Ilfov  
Mobil: 0724.658.491; 0728.211.578  
E-mail: office@plastdu.ro  
www.plastdu.ro



Producător de dibluri pentru  
polistiren și vată minerală,  
distanțieri pentru beton, distribuitor  
de materiale de construcții și  
organe de asamblare.



**PROINVEST**

Unlimited Steel Solutions

**PROINVEST GROUP SRL**

Str. Grădiniței nr. 1  
705200 - Pașcani, Jud. Iași  
Tel.: 0232/760.050  
Fax: 0232/760.040  
E-mail: office@proinvestgroup.ro  
www.proinvestgroup.ro



Producător de componente și  
sisteme de construcții metalice.  
Producător de armături metalice  
pentru toate profilele PVC.



**ROCKWOOL ROMÂNIA**

Șos. București-Ploiești, nr. 1A, Clădirea A, Etaj 4,  
013681 - București, Sector 1  
Tel.: 021-233.44.40  
Fax: 021-233.44.41  
E-mail: info@rockwool.ro  
www.rockwool.ro



Produse de izolații din vată  
minerală bazaltică ROCKWOOL.



**TERRA ROMÂNIA  
UTILAJE DE CONSTRUCȚII**

Șoseaua de Centură nr. 11, km 7,  
077180 - Tunari, jud. Ilfov  
Tel.: 031/730.73.01  
E-mail: office.ro@terra-world.com  
www.terra-world.ro



Utilaje de construcții, utilaje de  
ridicat montate pe autocamioane,  
echipamente pentru depozite,  
închirieri macarale turn.



**THEDA MAR**

The Power of Stone

**THEDA MAR SA**

Șos. de Centură nr. 1 bis,  
077040 - Chiajna, județ Ilfov  
Tel.: 021/317.37.38  
Fax: 021/317.37.40  
E-mail: info@thedamar.ro  
www.thedamar.ro



Consultanță, proiectare și producție  
de sisteme de placări pe bază de  
piatră naturală (marmură, granit,  
calcar, travertin, andezit, ardezit și  
onix), montaj, transport, mentenanță.



**THERMOTOP TECHNOLOGY SRL**

Str. Spicului nr. 3, C1-B4  
500460 - Brașov, Jud. Brașov  
Tel.: 021 / 323.31.96  
E-mail: office@thermotop.ro  
www.thermotop.ro



Producător de plăci termoizolante  
PIR.



FILL THE EMPTINESS

**WEASEL ART  
(FABRICA DE PROFILE)**

Showroom: Șos. Baicului nr. 80,  
corp Elcomp, intrarea C, parter  
021784 - București, Sector 2  
Tel.: +4 0722 224 665  
E-mail: office@fabricadeprofile.ro  
www.fdp.ro



Producător de detalii și elemente  
arhitecturale din polistiren și  
poliuretan, profile decorative pentru  
amenajări interioare și exterioare.