



RESIDENTIAL

MARKET  
ANALYSIS

SVN  
ROMANIA

MARKET  
GENOME

PE



**Macroeconomie**  
[pag. 4]



**Context**  
[pag. 12]



**București**  
[pag. 18]



**Piețe regionale**  
[pag. 30]



**Construcții verzi**  
[pag. 36]



**Legislație**  
[pag. 44]



**Taxe**  
[pag. 50]

# MACROECONOMIE



## ROMÂNIA: VREMEA SCHIMBĂRILOR SE APROPIE

Vedem creșterea economică decelerând înspre 3,0% în 2019, cu spațiu fiscal extrem de limitat pentru a stimula economia și o politică monetară care este improbabil să devină stimulativă cel puțin până când noul consiliu de administrație își va începe mandatul.

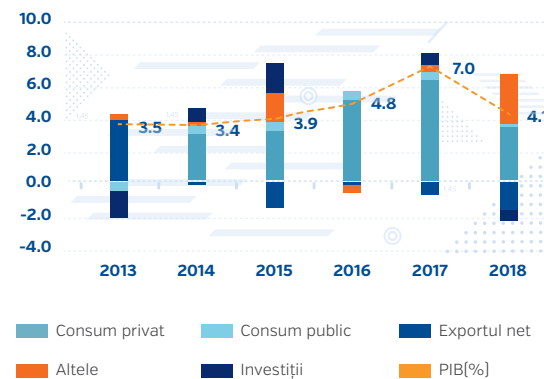
### PRIVIND LA ANUL 2019

Estimăm o continuare a deteriorării contului current și a execuției bugetare. Încrederea investitorilor a fost deja zdruncinată de schimbările fiscale, care au atras deja atenția agențiilor de rating.

Cu patru runde de alegeri în următorii doi ani, vedem șanse limitate pentru

### CERERE

FIG. 1



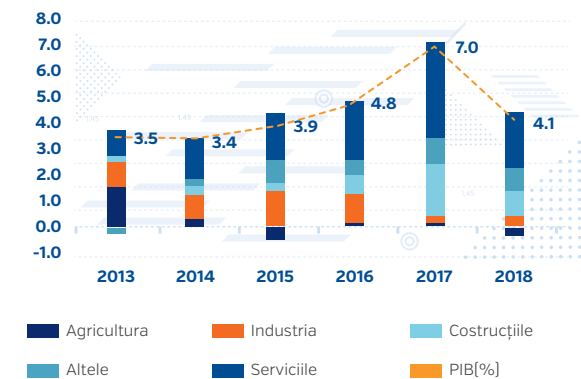
Sursa: INS, ING

o consolidare fiscală sau reforme structurale.

Numirea unui nou consiliu de administrație al BNR în acest an ar putea fi o cauză adițională de îngrijorare pentru investitori. Economia era deja într-o perioadă de încetinire iar schimbările legislative vor îngheța probabil planurile investitorilor privați.

### OFERTĂ

FIG. 2



Sursa: INS, ING

Chiar și dacă vom vedea o îmbunătățire a mediului legislativ, încrederea dintre mediul privat și Guvern nu va fi restabilită rapid.

Considerăm că cea mai mare parte a ajustărilor necesare datorită dezechilibrelor externe va continua să fie adresată de Banca Centrală.



## PERSPECTIVE MACROECONOMICE

### Creșterea PIB: limitări serioase

PIB-ul României a crescut cu 4,1% în 2018, pe fondul unei încetiniri marcante a consumului.

Acesta a adăugat numai 3,3 puncte procentuale (pp) la creșterea din 2018, față de 6,2pp pe care le-a adăugat la creșterea totală de 7,0% din 2017.

Stocurile au contribuit cu 2,7pp iar investițiile și exporturile nete au contribuit negativ la creștere, cu 0,7 și respectiv 1,8pp.

Datele sugerează atingerea unei limite a modelului de creștere bazat pe consum care a contribuit la deteriorarea poziției externe, exporturile nete având cea mai mare contribuție negativă de după 2007.

Cheltuielile publice dezechilibrate sunt reflectate în contribuția negativă de 0,7pp a investițiilor. Cu cea mai mare parte a resurselor fiscale epuizate de anvelopa salarială și alte beneficii sociale, spațiul fiscal pentru impulsivarea investițiilor este limitat.

Pe partea de ofertă, serviciile private au avut cea mai mare contribuție de 1,7pp, urmate de industrie cu 1,0pp și agricultură 0,4pp în timp ce construcțiile au contribuit negativ cu 0,3pp în 2018.

Atât factorii de creștere externi cât și cei interni par să indice o încetinire; structura creșterii este slabă iar spațiul fiscal limitat.

Absența reformelor structurale din ultimii ani va exacerba probabil încetinirea.

Prognostăm o creștere a PIB de 2,7% în 2019 și 2,1% în 2020, cu economia expusă substanțial la o recesiune globală.

### Finanțele publice: o bombă cu ceas

Am argumentat de ceva timp că două sunt scenariile care pot rezulta în urma expansiunii fiscale din ultimul timp: fie depășirea țintei de 3,0% deficit bugetar, fie creșterea taxelor deoarece o eventuală reducere a cheltuielilor este limitată de structura lor dominată de salarii și pensii care sunt de neatins mai ales în ani electorali.

Chiar și așa, bugetul este construit pe un scenariu foarte optimist: 5,5% creștere PIB, o creștere cu 3,4% a numărului de angajați și o îmbunătățire a colectării taxelor cu 0,75pp din PIB.

Ținta de deficit bugetar pentru 2019 este de -2,76%, dar credem că încadrarea în limita de 3,0% deficit este improbabilă fără alte modificări fiscale. Acestea ar putea fi adoptate la rectificarea bugetară de la jumătatea anului.

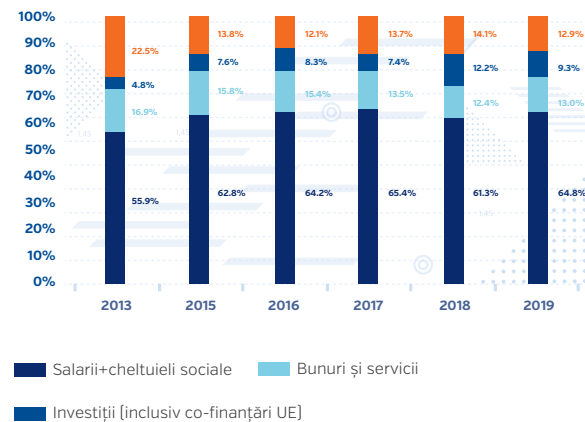
### Politica monetară: decizii dificile

Cu un profil al inflației evoluând diferit de prognozele BNR de la începutul anului, anticipăm o politică monetară restrictivă a băncii centrale în 2019.

Controlul lichidității va juca probabil un rol și mai important în politica monetară în special după legarea dobânzii la creditele ipotecare nou acordate de un nou indice – Indicele de Referință Trimestrial (IRCC). Acesta este definit ca o medie trimestrială a tranzacțiilor interbancare (depozite).

FIG. 3

### O STRUCTURĂ SLABĂ A CHELTUIELILOR

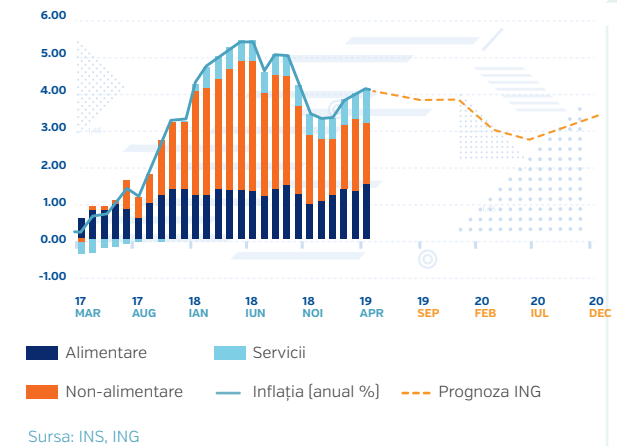


Sursa: INS, ING

Cum majoritatea acestor tranzacții sunt pe termene scurte iar curba randamentelor este în mod normal crescătoare, nu este exagerat să spunem că tocmai am asistat la o nedorită (de către BNR) relaxare a politicii monetare. Ca rezultat, BNR ar putea explora noi modalități de a controla ratele de dobândă pe termen scurt. Noul consiliu de administrație își va începe mandatul

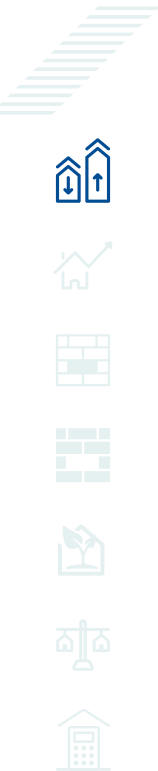
FIG. 4

### PROFILUL INFLAȚIEI RĂMÂNE RIDICAT



Sursa: INS, ING

în octombrie 2019 și este probabil să promoveze o politică monetară mai relaxată, deși constrângerile piețelor (ex. cursul euro/leu) ar putea să prevaleze în luarea deciziilor. Deocamdată pare că banca centrală încearcă să repete exercițiul (relativ nereușit) din 2018 de balansare a competitivității externe cu atingerea țintei de inflație. Estimăm inflația la 3,8% pentru finalul acestui an.





## Producția industrială: stagnare

Deteriorarea contextului extern și în particular a creșterii economice din zona euro a început să fie resimțită la nivelul cererii externe începând cu a doua parte a lui 2018.

Pe plan intern, investițiile se lasă încă așteptate, cea mai mare parte a impulsului fiscal stimulând consumul.

Pe fondul unei activități stagnante în zona euro în 2019, considerăm că ar fi o reușită dacă industria și-ar păstra ritmul de creștere din 2018, deși pare că o cvasi-stagnare este un scenariu mai plauzibil.

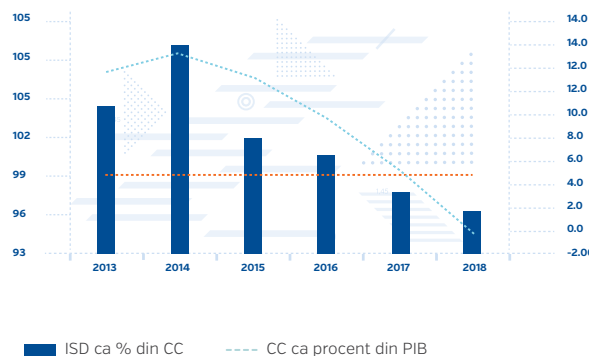
## Deficitul de cont curent se va adânci

Recentele schimbări fiscale continuă să urmărească obiectivul guvernului de redistribuire a venitului național dinspre capital către muncă.

# 2019 MAGNETICE G E N O M E

FIG. 6

## DETERIORAREA CONTULUI CURENT



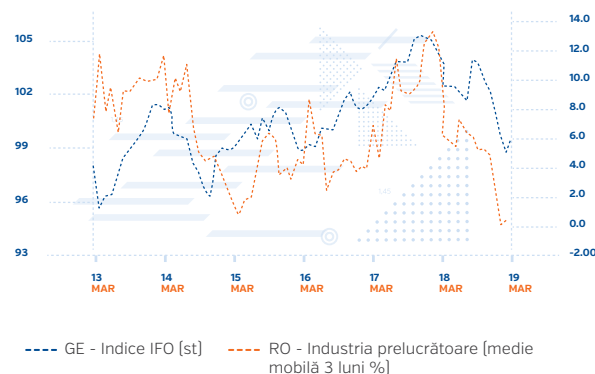
Sursa: INS, ING

O piață a muncii tensionată, absența reformelor structurale și a îmbunătățirilor în infrastructură joacă de asemenea un rol.

În plus, Banca Centrală folosește aprecierea cursului în termeni reali efectivi ca pe instrument de întărire a politicii monetare.

FIG. 5

## INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE LEGATĂ DE CEREREA EXTERNĂ



Sursa: INS, ING

Acest lucru va menține probabil cererea de consum ridicată, pe fondul unei dinamici salariale susținute.

Creșterea consumului va fi acomodată însă de importuri mai mari și o lărgire a deficitului balanței comerciale care a fost principalul factor al deteriorării balanței de plăți.



Prin urmare, în ciuda încetinirii economice prognozate, o reversare a trendului de lărgire a deficitului de cont curent pare improbabilă. Având în vedere și contextul electoral, probabilitatea unei corecții dureroase la un moment dat crește. Estimăm un deficit de cont curent de 5,4% din PIB pentru finalul lui 2019.

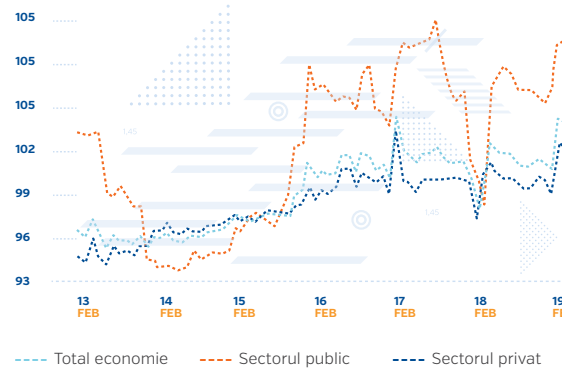
### Salariile și vânzările cu amănuntul: în prelungiri?

Politica de stimulare a economiei bazată pe creșterea accelerată a salariilor a dus la creșterea consumului și consolidarea importanței acestuia în PIB.

Estimăm că 2019 va fi al patrulea an consecutiv în care creșterea procentuală a salariilor va avea două cifre, cu dinamica salariilor din sectorul public depășind-o din nou pe cele din sectorul privat.

FIG. 7

### DINAMICA SALARIALĂ IMPRESIONEAZĂ



Sursa: INS, ING

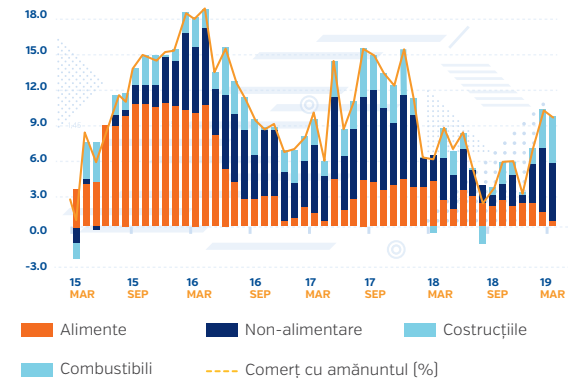
Acest lucru ar trebui să continue să susțină consumul care va rămâne principalul factor de creștere economică în 2019.

### Piața muncii: găsirea unui echilibru

Cu șomajul la minime istorice [4,0% la sfârșitul lui 2018], piața muncii va rămâne tensionată în 2019.

FIG. 8

### VÂNZĂRILE CU AMĂNUNTUL RĂMÂN PUTERNICE



Sursa: INS, ING

Totuși, semnele unei echilibrări încep să apară, lucru sugerat de crearea netă de locuri de muncă care a atins un maxim pe la mijlocul lui 2016 și a început să scadă de atunci.





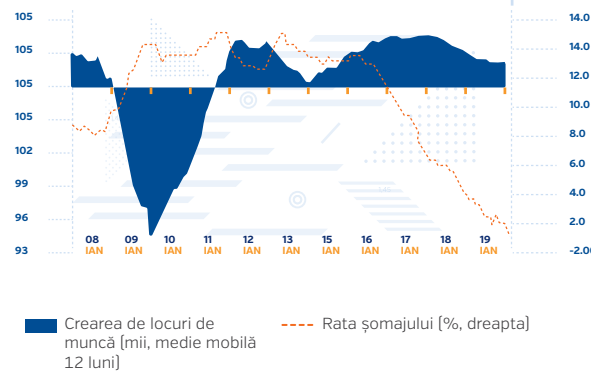
Mai mult, resurse de muncă nefolosite încă există având în vedere că rata de participare rămâne una dintre cele mai scăzute dar reformele structurale pentru a adresa această problemă nu par să fie printre prioritățile factorilor decizionali.

**Sectorul construcțiilor s-a contractat cu 2,9% în 2018, după o altă contracție de 5,3% în 2017.**

Sectorul rezidențial a început să scadă anul trecut, contractându-se cu 24% după o creștere fulminantă de 70% în 2017. Cu -2,5% în 2018, segmentul comercial și-a continuat scăderea graduală în timp ce construcțiile ingineresti (care depind de investițiile publice) au avansat 10%.

FIG. 9

### CREAREA DE LOCURI DE MUNCA A ATINS MAXIMUL ÎN 2016

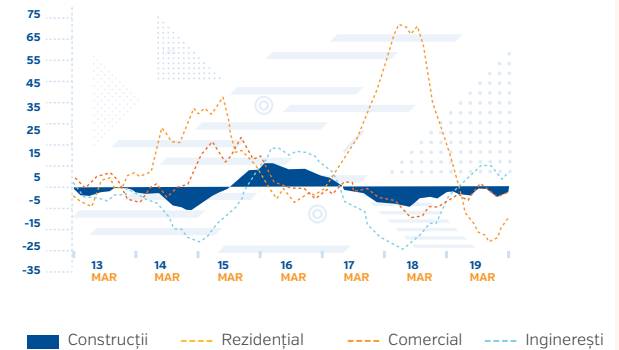


Sursa: INS, ING

Măsurile fiscale adoptate în decembrie 2018 de creștere a salariului minim în sectorul construcțiilor și de acordare a unor facilități fiscale ar trebui să înceapă să funcționeze în acest an și cel puțin să mențină rata de activitate.

FIG. 10

### SECTORUL REZIDENȚIAL S-A MAI TEMPERAT



Sursa: INS, ING

**CIPRIAN DASCĂLU**

**ECONOMIST ȘEF, ING BANK**  
[CIPRIAN.DASCALU@ING.COM](mailto:CIPRIAN.DASCALU@ING.COM)

**VALENTIN TĂTARU**

**ECONOMIST, ING BANK**  
[VALENTIN.TATARU@ING.COM](mailto:VALENTIN.TATARU@ING.COM)

## PRINCIPALELE PROGNOZE ING

	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	2018	1Q19F	2Q19F	3Q19F	4Q19F	2019	2020
<b>PIB (ritm anual%)</b>	4.0	4.1	4.3	4.2	4.2	3.7	2.8	2.4	2.1	2.7	2.1
<b>IPC (ritm anual%) *</b>	5.0	5.4	5.0	3.2	4.6	3.8	3.2	3.8	3.8	3.6	3.3
<b>Dobânda cheie (%)</b>	2.25	2.50	2.50	2.50		2.50	2.50	2.50	2.50		
<b>Robor 3 luni (%)</b>	2.08	3.15	3.17	3.02		3.23	3.40	3.50	3.40	3.35	3.00
<b>Randament titluri de stat 10 ani (%)</b>	4.46	5.21	4.77	4.8		4.70	4.90	4.90	4.70		
<b>EUR/RON</b>	4.65	4.66	4.66	4.66		4.75	4.77	4.80	4.85	4.78	4.88
<b>EUR/USD</b>	1.23	1.17	1.16	1.14		1.12	1.10	1.12	1.18	1.13	1.22
<b>USD/RON</b>	3.78	3.99	4.02	4.07		4.24	4.34	4.29	4.11	4.23	4.00
<b>Oil (US\$/bbl)</b>	70	79	83	54		65	68	69	72	69	74

\* date trimestriale - sfârșit de perioadă, date anuale - medie







# CONTEXT



# Context



Piața rezidențială a trecut în 2018 prin primul an în care nu a mai înregistrat creșteri pe linie, după o perioadă de mai mulți ani în care principalii indicatori, de la livrări la numărul de tranzacții și prețuri, au crescut constant.

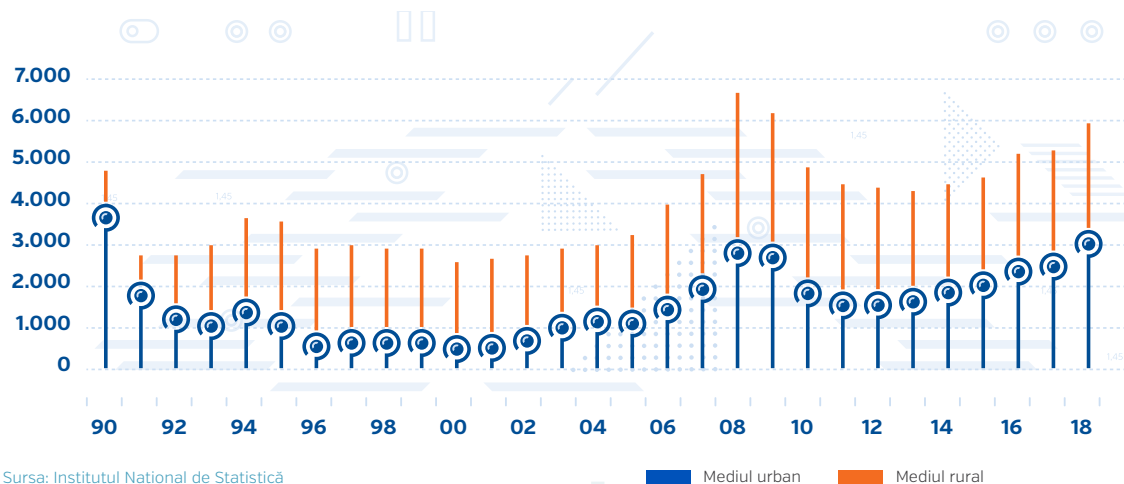
Astfel, 2018 poate fi considerat un an al contrastelor, un an în care s-au înregistrat atât evoluții pozitive cât și rezultate care au ridicat semne de întrebare privind evoluția pe termen scurt și mediu.

Luând în considerare numărul de locuințe finalizate în România, 2018 a fost al treilea cel mai bun an post-Revoluție, cu aproape 60.000 de unități atât în mediu urban (aproape 60% din total) cât și în mediul rural, în creștere cu aproximativ 12% față de 2017, potrivit datelor provizorii ale Institutului Național de Statistică (INS).



## APROAPE DE VÂRFUL DIN 2008

NUMĂRUL DE LOCUINȚE FINALIZATE ANUAL ÎN ROMÂNIA



Sursa: Institutul Național de Statistică

Astfel, 2018 s-a apropiat de cei mai buni ani din istorie pentru piața rezidențială din România, 2008 și 2009, când s-au livrat aproximativ 67.000 de unități, respectiv 62.500.

Aproape 35.000 de locuințe s-au livrat anul trecut în mediul urban, în creștere cu aproape 20% față de 2017, când s-a înregistrat o majorare mult mai redusă față de 2016, de doar cinci procente.

Cea mai mare parte a acestor locuințe au fost livrate de către dezvoltatori în cele mai mari șapte piețe rezidențiale din România: București, Cluj – Napoca, Timișoara, Constanța, Sibiu, Iași și Brașov.

Datele SVN Romania arată că în fiecare din aceste orașe și în localitățile limitrofe se finalizează anual peste 2.000 de unități, cu Bucureștiului și Cluj – Napoca

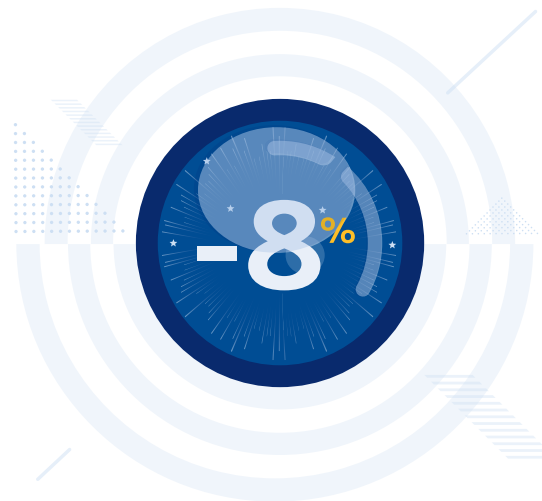
fiind singurele piețe unde dezvoltatorii livrează peste 5.000 de locuințe în fiecare an.

Din celelalte orașe reședință de județ din România, doar Oradea are potențialul de a trece în viitorul apropiat de 1.000 de locuințe finalizate anual, în timp ce Craiova, Târgu – Mureș, Pitești și Ploiești sunt singurele orașe în care se pot preda anual mai mult de 500 de locuințe potrivit ritmurilor actuale de livrări.

Dacă livrările și-au păstrat tendința ascendentă și în 2018, pe fondul evoluțiilor pozitive din perioada 2014 – 2017, numărul de tranzacții încheiate la nivel național a scăzut cu aproape 8% față de anul anterior.

Evoluțiile negative lunare s-au înregistrat în special în al doilea semestru al anului 2018, potrivit datelor Agenției Naționale de Cadastru și Publicitate Imobiliară (ANCPPI), singura

## SCĂDEREA NUMĂRULUI DE TRANZACȚII ÎN 2018 LA NIVEL NAȚIONAL



Sursa: Agenția Națională de Statistică și Publicitate Imobiliară

mare piață rezidențială care nu a înregistrat o scădere a tranzacțiilor fiind Brașovul.

Scăderea tranzacțiilor din a doua parte a anului 2018 poate fi explicată în special printr-un sentiment general de incertitudine și așteptare, pe fondul majorării rapide a dobânzilor cauzată de creșterea indicatorului ROBOR, climatul general economic fiind însă unul pozitiv.

Datele SVN Romania arată că valoarea ratei mediei lunare pentru achiziționarea unui apartament nou cu două camere în București a crescut cu circa 30% în decurs de 18 luni, între iulie 2017 și finalul lui 2018, în timp ce salariul mediu pe economie s-a majorat cu aproape 20% în aceeași perioadă.

Cu toate acestea, 2019 a debutat cu cea mai bună perioadă din istoria modernă a pieței rezidențiale locale pentru achiziționarea unei noi locuințe, raportat la salariul mediu și prețul mediu pe metru pătrat.

Astfel, numărul necesar de ani pentru achiziționarea unui apartament nou cu două camere în București, cu o suprafață de 50 de metri pătrați utili, a scăzut pentru prima oară la sub nouă ani, sau 105 salarii medii.



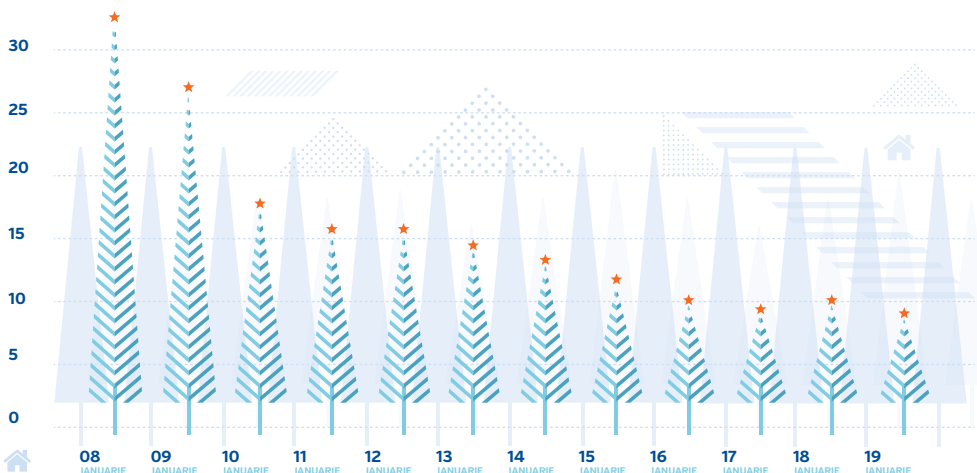


Gradul de accesibilitate a achiziționării unei noi locuințe, exceptând finanțarea bancară, a cunoscut o îmbunătățire continuă pe parcursul anului 2018, care a debutat cu o perioadă de 9,8 ani necesari pentru cumpărarea unui apartament nou cu două camere și ajunsese la mijlocul anului la nivelul de 9,5 ani necesari.

În același timp, dacă luăm în calcul și costul finanțării, putem observa că raportul dintre salariul mediu pe economie și valoarea medie a unei rate pentru un credit ipotecar ipotecar se păstrează în marja pozitivă, cu un raport de 1,6 – cel mai bun din ultimii 12 ani.

Ultima perioadă în care cele două valori au fost egale s-a înregistrat în 2011, în timp ce în 2008 rata medie era de peste 2,5 ori mai mare ca salariul mediu pe economie. Gradele generale de absorbție s-au menținut la un nivel satisfăcător, de peste 70% până la predarea proiectelor,

### NUMĂRUL DE ANI NECESARI PENTRU ACHIZIȚIONAREA UNUI APARTAMENT NOU CU DOUĂ CAMERE (50 MP) ÎN BUCUREȘTI



Sursa: SVN Romania

și într-un context în care un procent din achiziții, chiar dacă redus, s-a realizat încă din 2017.

Finanțările prin programul Prima Casă au continuat să reprezinte principala modalitate de cumpărare pe segmentul mass market, ultimele date disponibile indicând că 2018 a fost primul an în care fondurile disponibile nu s-au epuizat înainte de finalul anului.

De menționat că ritmul redus de absorbție s-a înregistrat în primul an în care plafonul de finanțări disponibile a fost redus cu 20%, până la un nivel de două miliarde de lei, echivalentul a aproximativ 22.000 de credite.

Scăderea numărului de tranzacții încheiate, înregistrată în special în a doua parte a lui 2018, poate fi astfel explicată prin reducerea apetitului pentru accesarea



de finanțări prin Prima Casă, într-un context general de majorare a dobânzilor și implicit a ratelor, segmentul mass market fiind mult mai sensibil la modificări și știri negative.

În tot acest context, prețurile nu și-au menținut anul trecut ritmul de majorare înregistrat în 2017. Astfel, ritmul de creștere s-a înjumătățit în medie la aproximativ 3% - 5% la nivelul întregului an, față de majorarea de aproape 10% înregistrată în 2017.

Scăderea numărului de tranzacții, majorarea dobânzilor și încetinirea creșterii prețurilor s-au petrecut într-un moment de majorare semnificativă a ofertei, ca urmare a entuziasmului general din piață înregistrat în 2016 și 2017.

2019 și 2020 ar putea aduce noi recorduri absolute de livrări, dezvoltatorii având în lucru un număr ridicat de proiecte, fie că vorbim de construcții efective sau de

## VALOAREA INVESTIȚIILOR ACTUALE DERULATE PE PIAȚA REZIDENȚIALĂ



Sursa: SVN Romania

creionarea ultimelor detalii pentru proiecte care ar urma să fie lansate în 2020.

Acestea ar putea constitui ingredientele pentru o furtună perfectă însă există în continuare și numeroase premise pentru o evoluție pozitivă în 2019.

Veniturile se păstrează la un nivel satisfăcător, raportul dintre salariul mediu și rata medie este printre cele mai bune

din ultimii ani și există în continuare segmente de piață și zone unde cererea depășește oferta existentă.

”Construiește și vei vinde” nu va mai fi însă și în 2019 deviza după care piața rezidențială locală va funcționa.

Dezvoltatorii vor trebui să își întocmească planurile de business mult mai temeinic, să livreze produse cu adevărat calitative, adaptate corect segmentului de cerere țintit și să aibă o strategie de vânzări perfect realizată, adesea foarte flexibilă la schimbările repetate din piață.

2019 poate fi anul care să pecetluiască o poveste de succes sau anul care să reprezinte începutul sfârșitului pentru proiectele slab concepute. Sperăm că raportul nostru va constitui un instrument de lucru prețios și vă stăm la dispoziție pentru studii și analize amănunțite.

Toate cele bune!





CONCERTS LIVE  
3 SUV EST  
ORA 19:30  
RATB  
ORA 19:30  
TAXI  
ORA 19:30  
het



**BUCUREȘTI**



# București



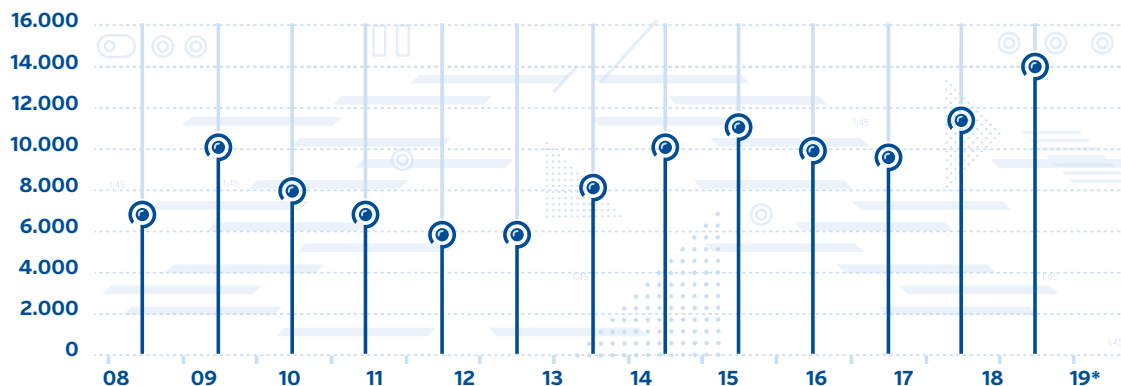
Entuziasmul investitorilor după rezultatele bune înregistrate în anii anteriori s-a văzut din plin în 2018, când în București și împrejurimi a fost predat cel mai mare număr de locuințe noi din istoria modernă a pieței rezidențiale locale.

Astfel, anul trecut s-au livrat 11.272 de locuințe, în creștere cu 18% față de 2017, potrivit datelor provizorii ale Institutului Național de Statistică.

Majorarea livrărilor s-a produs atât ca urmare a finalizării numărului ridicat de proiecte sau faze demarate în 2016 și 2017, cât și ca urmare a predării unor proiecte al căror termen inițial de finalizare era 2017. Astfel, aproape jumătate din majorarea livrărilor din 2018 a fost ca urmare a predării cu întârziere a unor unități programate inițial pentru anul 2017.



## NOILE VÂRFURI - NUMĂRUL DE LOCUINȚE LIVRATE ÎN BUCUREȘTI ȘI ÎMPREJURIMI



Sursa: INS, SVN Romania

\* estimare SVN Romania

Dacă la începutul anului anterior se lucra la peste 1.000 de unități ale căror termene inițiale de livrare era programat pentru 2017, în acest moment există aproximativ 800 de locuințe în proiecte rezidențiale care nu au fost predate anul trecut și care ar putea fi livrate în acest an.

Principalele motive pentru care unele proiecte sunt predate cu întârziere sunt legate de întocmirea formelor legale de recepție a lucrărilor dar și de dificultățile înregistrate pe piața forței de muncă în construcție.

2019 ar urma să aducă un nou record al numărului de livrări de locuințe în București și împrejurimi.

## CREDITE PRIMA CASĂ DIN 2009 PÂNĂ ÎN PREZENT - PRINCIPALA FINANȚARE PE SEGMENTUL MASS MARKET

Astfel, datele SVN Romania arată că în acest moment se lucrează la peste 14.000 de unități care ar putea fi predate în acest an în funcție de respectarea termenelor de finalizare anunțate de către dezvoltatori.

Alte aproximativ 6.000 de unități se află în acest moment în diferite stadii de construcție, fiind planificate spre livrare în 2020.

Adițional acestora, peste 10.000 de noi apartamente se află în diferite stadii de planificare și ar urma să fie lansate pe piață în următoarele 12 luni, în funcție de evoluția macroeconomică dar și de ritmul de vânzări al actualelor unități care se livrează.

Gradul general de absorbție al locuințelor finalizate în Capitală și împrejurimi s-a plasat în 2018 la aproximativ 70% pe durata executării lucrărilor de construcție, ritmurile de



Sursa: SVN Romania

vânzări fiind influențate de majorarea dobânzilor și de o oarecare incertitudine în rândul cumpărătorilor privind viitorul apropiat.

Scăderea numărului de tranzacții și mai ales creșterea semnificativă a ofertei pe anumite subsegmente și paliere de piață ar urma să ducă la o reducere a gradului de absorbție pe perioada dezvoltării, în special pentru proiectele slab

adaptate segmentului de piață țintit și amplasate într-o zonă unde se observă o aglomerare a numărului de proiecte aflate în dezvoltare.

Doar în zona de nord a Capitalei se află în acest moment în dezvoltare peste 6.500 de unități cu termene de predare în acest an și în 2020, aproximativ 60% dintre acestea fiind amplasate în arealul Aviației – Barbu Văcărescu – Pipera Sud.

Astfel, după ce în ultimii ani am asistat la o ofertă semnificativ mai redusă față de cererea existentă pentru locuințe în cel mai mare pol de birouri din București, perioada imediat următoare ar putea să aducă chiar și o supraofertă pe acest subsegment, luând în considerare și că pentru perioada 2021-2022 sunt pregătite alte 7.000 de unități în aceeași zonă.





Creșterea numărului de proiecte rezidențiale amplasate în apropierea clădirilor de birouri din nordul orașului poate fi observată cel mai bine în modificarea împărțirii pe segmente de piață a ofertei noi, modificare înregistrată în ultimii ani.

Astfel, 2019 va marca o premieră pe piața rezidențială bucureșteană: va fi primul an în care segmentul middle market va deține ponderea majoritară din totalul locuințelor finalizate.

50,5% din locuințele care ar urma să se livreze anul acesta în oraș și împrejurimi, sau aproximativ 8.300 de unități, se adresează segmentului middle market, cea mai mare parte fiind amplasate în zonele semicentrale, de centru-vest și de nord.

Actualul procent reprezintă o triplare față de nivelul înregistrat în 2015, primul an



cu o evoluție real pozitivă a segmentului rezidențial după criza economică de acum un deceniu.

Această creștere spectaculoasă s-a produs în contextul majorării constante a veniturilor din ultimii ani – spre exemplu, salariul mediu pe economie a cunoscut aproape o dublare în ultimii nouă ani potrivit statisticilor oficiale.

Îmbunătățirea gradului de accesibilitate a achiziționării unei noi locuințe a permis unui număr tot mai ridicat de persoane să își achiziționeze o locuință cu un amplasament mai bun, cu o suprafață mai mare comparativ cu a locuințelor finalizate înainte de 1990 și cu finisaje de un nivel calitativ superior.

Acești potențiali cumpărători sunt mai puțini sensibili față de creșterea dobânzilor pe termen scurt sau volatilitatea cursului de schimb însă sunt foarte atenți la climatul economic și geopolitic general, putând să pună în așteptare decizia de achiziție.

Dezvoltarea segmentului middle market și a pieței rezidențiale implicit se vede și în amploarea proiectelor aflate în dezvoltare. Astfel, mai mult de zece proiecte cu o mie de apartamente fiecare se află în acest moment în dezvoltare în Capitală și împrejurimi.

Segmentul mass market va atrage 48% din unitățile livrate în acest an, noutatea fiind reprezentată de majorarea ponderii subsegmentului low market, la aproximativ 12% din totalul ofertei din 2019, aproape dublu comparativ cu anul anterior.

Această creștere vine ca urmare a deschiderii unor noi zone de dezvoltare, în special în zona de sud și de vest a orașului, subzone care au o infrastructură generală deficitară și în care transportul în comun lipsește.

Segmentul mass market rămâne caracterizat de locuințe cu o suprafață similară cu a celor finalizate înainte de 1990, amplasate în marile cartiere ale Bucureștiului și care oferă un grad bun de accesibilitate către punctele de interes din oraș prin intermediul rețelei de transport în comun și a metroului în cazurile cele mai bune.

## ANUL MATURIZĂRII - SEGMENTUL MIDDLE MARKET DEVINE MAJORITAR

mass market 48% (din care low market 12%) middle market 50,5% premium 1,5%



Sursa: SVN Romania

Maturizarea pieței poate fi observată și pe segmentul mass market, unde în 2019 vor fi finalizate mai multe proiecte de mari dimensiuni, cu peste 1.000 de unități fiecare, în 2020 urmând a fi lansate alte proiecte de mari dimensiuni.

Succesul acestor proiecte va fi determinat nu doar de climatul general de piață, în contextul în care proiectele

mass market reprezintă o alternativă viabilă pentru achiziționarea unei locuințe vechi, cât și de capacitatea investitorilor de a livra produse competitive la prețuri avantajoase, oferind în același timp un număr cât mai ridicat de facilități.

Majorarea numărului de livrări este vizibilă și pe segmentul premium, care trece prin cea mai efervescentă perioadă din ultimii ani din acest punct de vedere. Astfel, peste 600 de apartamente de lux se află în acest moment în diferite stadii de construcție, urmând a fi puse pe piață în acest an dar și în 2020 și 2021.

Noutatea față de anii anteriori, când piața era dominată de proiecte de mici dimensiuni cu amplasament ultracentral sau în nordul orașului, este că în acest moment pe piață se află mai multe proiecte premium cu peste 100 de unități fiecare – aceasta putând fi o nouă etapă în evoluția segmentului de profil.



## VESTUL RĂMÂNE REGE - ÎMPĂRȚIREA OFERTEI NOI DE LOCUINȚE ÎN FUNCȚIE DE ZONA DE AMPLASARE



Sursa: SVN Romania

Cel mai mare pol rezidențial al Capitalei rămâne zona de Vest, puternic dominată de proiecte care se adresează segmentului mass market și care includ adesea sute de unități, chiar și peste o mie, așa cum este cazul mai multor proiecte programate spre finalizare în acest an.

Astfel, aproximativ 34% din unitățile care ar urma să fie predate în 2019 în București și împrejurimi sunt amplasate în zona de vest.

Adițional vestului extrem, zona Splai – Grozăvești și zona Lujerului reprezintă doi poli semnificativi de dezvoltare rezidențială, oferind acces extrem de facil către noul pol de birouri din zona de centru-vest dar și către zonele centrale și de nord a orașului.

Nordul orașului, inclusiv zonele adiacente celui mai mare pol de birouri din București (Aviației – Barbu Văcărescu – Floreasca – Pipera) continuă să atragă interesul investitorilor, aproximativ 19,8% din oferta din acest an, sau circa 3.300 de unități fiind amplasate în această zonă.

Zona de sud a orașului ar urma să atragă în 2019 un număr similar de finalizări, circa 3.200 de unități, în creștere față de anii anteriori, datorită începerii unor noi proiecte cu câteva mii de locuințe și a căror dezvoltare ar urma să se întindă pe mai mulți ani.

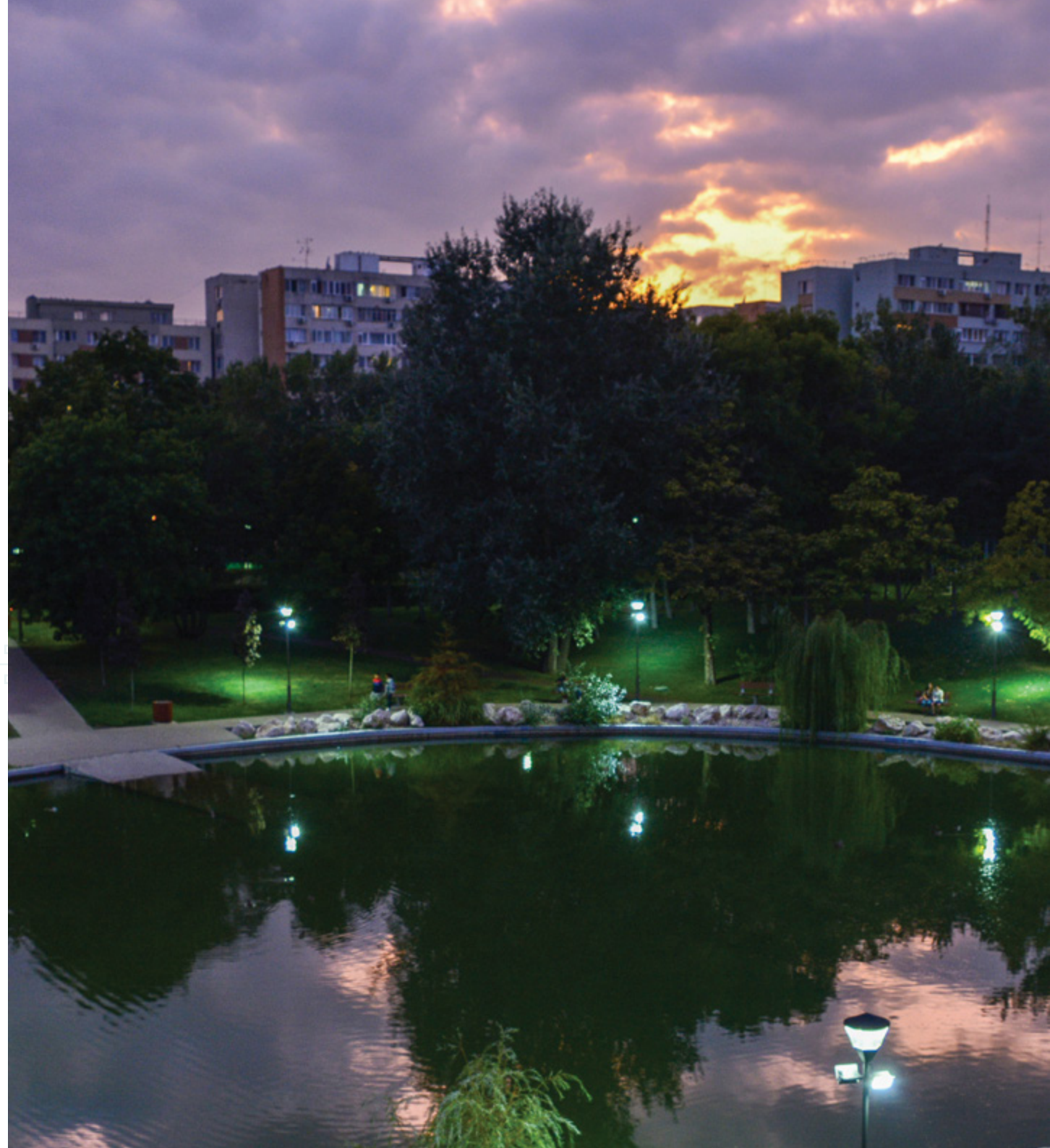
Aproximativ 12% din totalul unităților aflate în acest an în construcție, sau aproximativ 2.000 de unități, se află în zona de est a orașului, care prezintă în continuare un potențial ridicat de dezvoltare dar slab fructificat.



Deși infrastructura generală este una foarte bună, de la transportul în comun la centre comerciale sau instituții de învățământ, infrastructura rutieră în zona parcelelor disponibile reprezintă în continuare principalul minus al zonei.

Zonele semicentrale ar urma să atragă finalizarea a aproximativ 2.500 de unități locative, reprezentând 14,7% din totalul ofertei din acest an.

Parcelele de teren disponibile în aceste zone sunt numeroase și pot prezenta interes în special pentru dezvoltarea unor proiecte care să țintească pătura superioară a segmentului middle market sau proiecte premium.



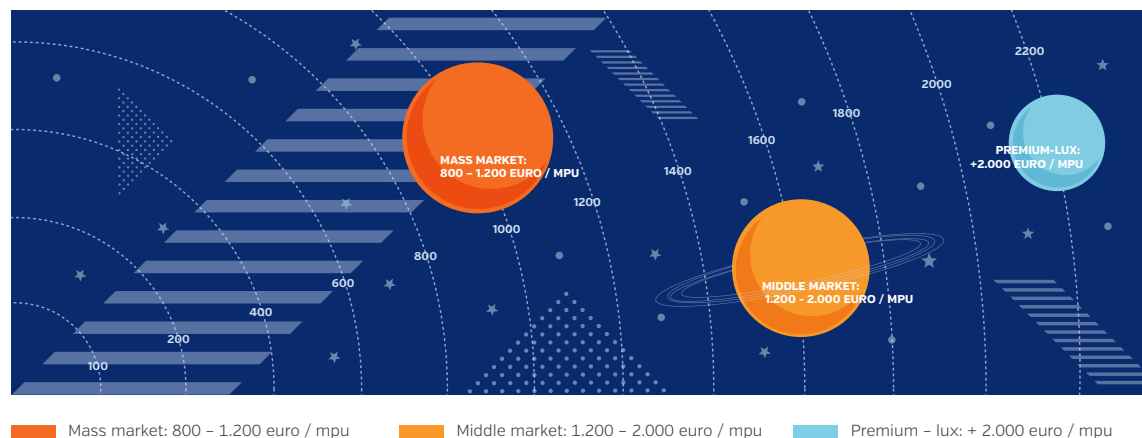
# Cerere și prețuri

Cererea a înregistrat în 2018 prima scădere de la revenirea pieței rezidențiale, numărul de tranzacții încheiate în București și Ilfov fiind cu aproximativ 11% mai mic față de 2017, potrivit calculului SVN Romania pe baza datelor ANCPI.

Nici primele patru luni din 2019 nu au adus o îmbunătățire semnificativă din acest punct de vedere: numărul de tranzacții a continuat să scadă, cu un nou minus de 10% comparativ cu primele patru luni din 2018. Cu toate acestea, datele arată un nivel constant comparativ cu perioada similară din 2017, un an în care s-au înregistrat rezultate pozitive.

Cel mai mare procent din cumpărători, peste 90%, este reprezentat de către utilizatori finali, acesta fiind un indicator privind sănătatea pieței rezidențiale.

## PREȚURILE MEDII DE TRANZACȚIONARE PE PIAȚA REZIDENȚIALĂ DIN BUCUREȘTI



Sursa: SVN Romania

Tranzacțiile în scop investițional sunt realizate în principal în zonele ultracentrale, de nord sau chiar pe segmentul mass market, în apropierea campusurilor universitare, investitorii ținând un yield anual maxim de 7% în euro.

Principala metodă de finanțare a continuat să fie reprezentată de către creditele Prima Casă, deși procentul majoritar al

cumpărătorilor activi pe segmentul middle market sunt eligibili pentru o finanțare ipotecară.

Finanțările Prima Casă reprezintă de altfel principala metodă de achiziționare pe segmentul mass market, unde veniturile familiale ale cumpărătorilor se încadrează în medie între 2.700 și 5.500 de lei lunar.

Acești cumpărători au fost cei mai afectați de majorarea dobânzilor dar și de scăderea plafonului de îndatorare de către Banca Centrală.

Cu toate acestea, valoarea medie a unei rate pentru un credit ipotecar pe 25 de ani necesar achiziționării unei locuințe cu o valoare de 66.000 de euro, în valoare de 393 de euro, reprezenta la începutul anului un procent de 47% din salariul mediu înregistrat în București, în cuantum de 826 de euro în aceeași perioadă.

Veniturile nete lunare pe familie ale cumpărătorilor activi pe segmentul middle market sunt însă mai ridicate, încadrându-se de regulă între 5.500 și 14.000 de lei.

Acești potențiali cumpărători nu sunt de regulă presați de o nevoie locativă imediată, gradul de economisire pe acest palier de cerere fiind de asemenea ridicat.



În general, prețurile de tranzacționare se situează între 800 și 1.200 pe segmentul mass market, pleacă de la 1.200 pe segmentul middle market și în funcție de amplasament, suprafețe și finisaje pot ajunge chiar și la 2.000 euro metrul pătrat util pe subsegmentul middle upper, în timp ce locuințele de lux au de regulă prețuri ce depășesc acest ultim nivel.

În tot acest context, prețurile de tranzacționare au rămas într-o marjă pozitivă de evoluție și în 2018 însă și-au încetinit puternic ritmul de creștere, de la aproape 10% în 2017 la sub 5% anul trecut.

Estimăm că prețurile de tranzacționare vor rămâne constante în 2019, urmând să asistăm atât la majorări pentru proiectele concepute corect cât și la scăderi de prețuri pentru proiectele greșit poziționate pe piață, care nu vor înregistra rezultatele scontate.



# Piața veche



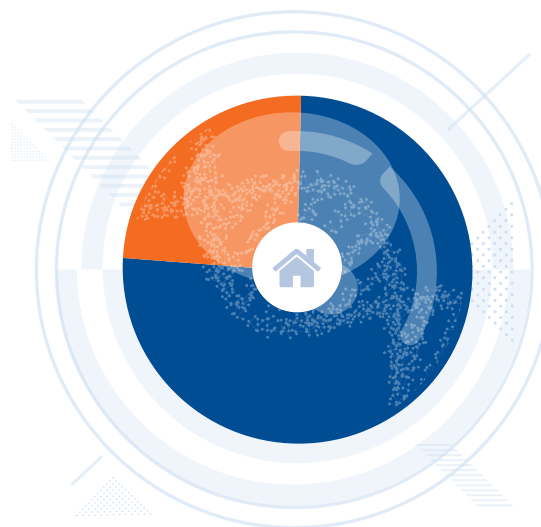
Segmentul apartamentelor finalizate anterior anului 2000 continuă să fie atractiv pentru potențialii cumpărători în principal datorită prețurilor de tranzacționare mai reduse comparativ cu cele ale locuințelor noi, datorită amplasamentului mai bun și a absenței ofertei noi în anumite zone specifice.

Tranzacțiile cu locuințe vechi continuă să mențină ponderea majoritară pe piață, în contextul în care anual sunt încheiate aproximativ 40.000 - 45.000 de tranzacții în București și împrejurimi.

Tendința de majorare a procentului de tranzacții cu locuințe noi va continua și în perioada următoare, ținând cont atât de diversificarea ofertei cât și de faptul că potențialii cumpărători sunt, în medie, dispuși să plătească cu până la 25% mai mult pentru o locuință nouă amplasată în aceeași zonă cu cea veche.

## ÎMPĂRȚIREA ÎNTRE VÂNZĂRILE DIRECT DE LA DEZVOLTATOR ȘI REVÂNZĂRI

■ Vânzări direct de la dezvoltatori   ■ Revânzări



Sursa: SVN Romania

Prețurile de listare ale locuințelor vechi din București s-au majorat în medie cu aproximativ 5% pe durata anului 2018, comparativ cu aproximativ 9% - 10% pe durata anului 2017.

În funcție de așteptările vânzărilor, între prețurile de listare și cele de tranzacționare există o marjă de negociere de aproximativ cinci procente, aceasta putând să crească în funcție de nivelul cererii dintr-o anumită zonă.

Estimăm că locuințele vechi vor continua să rămână o alternativă pentru potențialii cumpărători, chiar dacă într-un procent mai redus, prețurile de tranzacționare urmând să se păstreze stabile pe durata acestui an.

# Tendențe 2019

- Gradele generale de absorbție pe perioada construcției se vor reduce în contextul creșterii ofertei și scăderii numărului de tranzacții. "Construiește și vei vinde" nu va mai fi regula pe piața rezidențială, temeinicia planurilor de business urmând să fie decisivă pentru înregistrarea rezultatelor scontate
- Unele zone și subsegmente ale pieței rezidențiale, precum zona Aviației – Pipera, înregistrează o intensificare semnificativă a concurenței între multitudinea de proiecte noi lansate de către investitori. Există premisele unei supraoferte în viitor
- Creșterea accelerată a veniturilor menține un raport pozitiv între salariul mediu pe economie și rata medie pentru un credit ipotecar necesar la achizițioarea unui apartament nou cu două camere. Astfel, proiectele bine poziționate și cu strategii adecvate de vânzări vor înregistra în continuare rezultate foarte bune



- Segmentul middle market a ajuns să dețină pentru prima oară cea mai mare pondere din oferte de locuințe noi, cu aproximativ 51% din piață. Estimăm că acest procent se va majora și în 2020
- Bucur Obor, Expoziției, Bucureștii Noi – Jiului și Titan – Pallady pot deveni în viitorul apropiat noi poli de interes și de dezvoltare pe piața rezidențială din București. Zona de vest și cea de nord vor atrage cea mai mare parte a ofertei noi în 2020.
- Prețurile de tranzacționare urmează să rămână constante în medie pe durata anului 2019, urmând să existe atât

dezvoltatori cu rezultate foarte bune cât și proiecte care vor fi nevoie să opereze reduceri din cauza unei oferte intensificate și a unei adaptabilități reduse la cererea existentă.

- Majorarea segmentului middle market se va observa în viitor și în apariția unui număr tot mai mare de proiecte integrate, cu multiple facilități incluse. În plus, se va majora numărul de proiecte care ofertă locuințe inteligente și este de așteptat majorarea numărului de certificări verzi pentru proiecte rezidențiale



# PIEȚE REGIONALE



# Piețe regionale

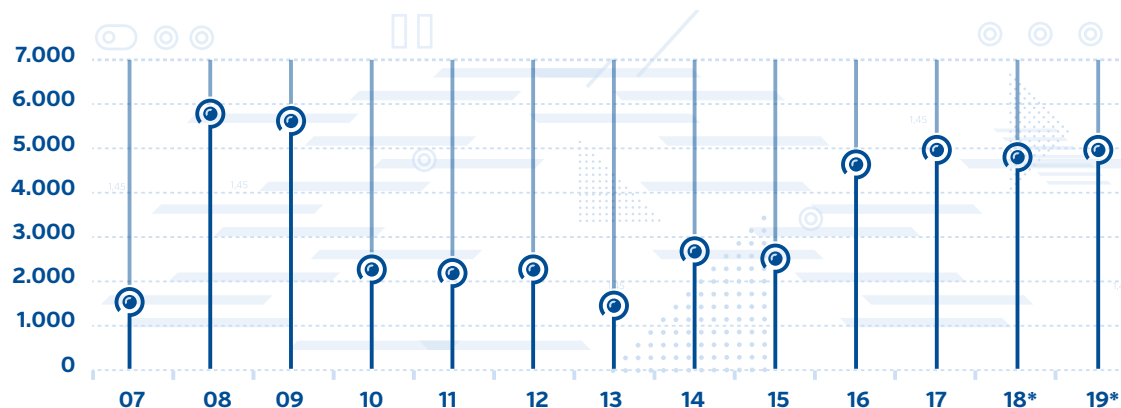
## CLUJ - NAPOCA

Cea de a doua piață rezidențială din România, atât după numărul de livrări cât și după cel de tranzacții, a trecut în 2018 printr-un an cu evoluții contradictorii.

Analizând datele existente în acest moment putem considera că 2017 a fost anul de vârf pentru piața rezidențială clujeană din actualul ciclu de creștere, perioada prezentă putând fi considerată ca una de stagnare și stabilizare după mai mulți ani de creșteri semnificative.

**Datele biroului local al SVN Romania arată că aproximativ 4.800 de locuințe au fost finalizate anul trecut în Cluj – Napoca și împrejurimi, în linie cu rezultatele din 2016 și 2017.**

## APOGEUL A FOST ATINS - NUMĂRUL DE LOCUINȚE LIVRATE ÎN CLUJ - NAPOCA ȘI ÎMPREJURIMI



Sursa: INS, SVN Romania

\* estimare SVN Romania

Cea mai mare parte a acestora este atrasă de Cluj – Napoca, cu aproximativ 2.500 – 3.000 de unități livrate anual, în timp ce Floreștiul atrage cea mai mare parte a finalizărilor din împrejurimile orașului.

Aproximativ 6.500 de locuințe se află în acest moment în diferite etape de dezvoltare în oraș și împrejurimi, cea mai mare parte a acestora, 5.000 de locuințe,

urmând a fi livrate în acest an dacă dezvoltatorii își vor respecta datele de livrare anunțate.

Floreștiul și celelalte localități limitrofe rămân principala destinație a cumpărătorilor cu bugete mai reduse, toate locuințele finalizate în aceste localități putând fi încadrate pe segmentele low market și mass market.



Prețurile de tranzacționare ale acestor unități pleacă de la 700 – 800 de euro pe metrul pătrat util semifinisat și pot ajunge la maximum 950 – 1.000 de euro pe metrul pătrat util.

Segmentul middle market al pieței rezidențiale din Cluj – Napoca este reprezentat de proiectele finalizate în interiorul orașului, prețurile de tranzacționare pe acest segment plecând de la aproximativ 1.200 de euro pe metrul pătrat util semifinisat.

Sub 10% din locuințele aflate în construcție în oraș se adresează păturii superioare a segmentului middle market în timp ce 1% pot fi considerate locuințe de lux – segment reprezentat de un singur proiect, cu sub 50 de unități.

Datele SVN Romania arată că ritmul de creștere a prețurilor din Cluj – Napoca a încetinit puternic, de la aproape 15% în 2017 la aproximativ cinci procente

### CREȘTEREA PREȚURILOR LOCUINȚELOR DIN CLUJ-NAPOCA ÎN 2018, DE 3 ORI MAI MICĂ CA ÎN 2017



Sursa: SVN Romania

în 2018, în contextul în care numărul tranzacțiilor a scăzut semnificativ în al doilea semestru al anului trecut.

În acest context, estimăm că prețurile de tranzacționare vor rămâne stabile pe parcursul anului 2019, ritmurile de absorbție pe perioada construcției urmând să scadă în unele cazuri și la sub 50% din proiectele nou dezvoltate.

Investitorii vor nevoiți să își realizeze planurile de business mult mai temeinic, să accepte marje mai mici în unele cazuri și să se aștepte la o intensificare a competiției coroborată cu o scădere a numărului de tranzacții.

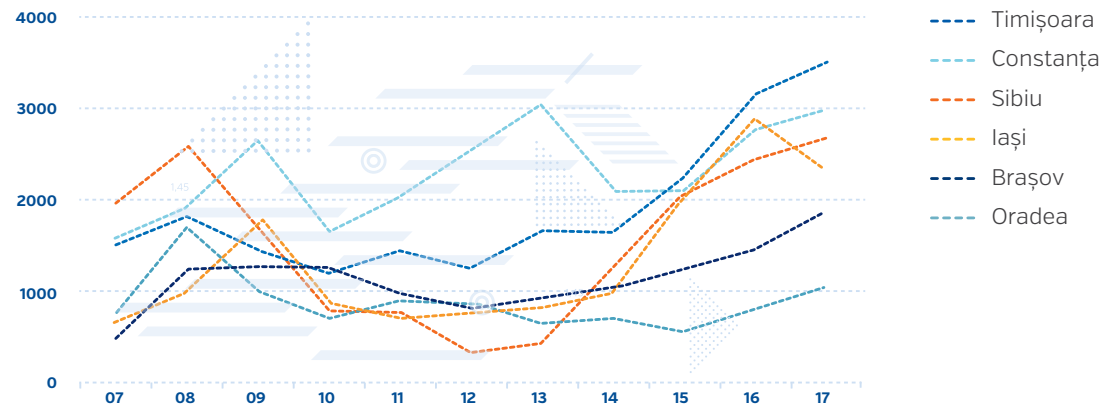
### TIMIȘOARA

Timișoara este cea mai mare piață regională din România, cu excepția Bucureștiului și a Cluj – Napocăi, orașul de pe Bega și localitățile limitrofe atrăgând anual peste 3.500 de unități livrate.

Dumbrăvița și Giroc au cunoscut o dezvoltare fulminantă în ultimii ani, devenind adevărați sateliți ai Timișoarei, cu aproximativ 1.000 de locuințe livrate în fiecare dintre ele, un nivel similar cu cel din oraș.



### NUMĂRUL DE LOCUINȚE LIVRATE ÎN CELE MAI MARI PIEȚE REZIDENȚIALE DIN ROMÂNIA \*



Sursa: SVN Romania pe baza datelor INS

\* nu sunt incluse regiunile București - Ilfov și Cluj - Napoca

Reducerea somajului la sub 1% coroborată cu dezvoltarea semnificativă a companiilor private active în oraș, avântul segmentului de birouri și apropierea anului 2021 cand Timișoara va fi Capitala Culturală a Europei – fapt care va duce la creșterea semnificativa a turismului – reprezintă ingredientele pentru asigurarea unui climat favorabil pieței rezidențiale regionale.

#### CONSTANȚA

Constanța este a patra cea mai mare piață rezidențială din România, cu peste 3.000 de livrări pe an.

Orașul a cunoscut o dezvoltare semnificativă în ultimii ani, concomitent cu avântul luat de Mamaia, unde investitorii finalizează în fiecare an câteva sute de locuințe.

Acestea din urmă prezintă un potențial ridicat investițional, cu un randament mediu anual în euro de aproximativ 7%, calculat la 80 de zile de închiriere anual în regim hotelier.

#### SIBIU

Sibiu este al cincelea oraș din România în care se finalizează anual peste 3.000 de locuințe noi.

Orașul a cunoscut o dezvoltare semnificativă începând cu 2014, în următorii trei ani având loc practic o triplare a pieței rezidențiale sibiene.

Dezvoltarea economiei locale, în special pe segmentul industrial, a făcut ca Sibiu să devină un magnet pe piața forței de muncă, segmentele low și mass market ale pieței rezidențiale înregistrând implicit o evoluție spectaculoasă.

## IAȘI

Iași, împreună cu localitățile limitrofe, atrage anual livrarea a aproximativ 2.500 de apartamente și case.

Ținând cont de dezvoltarea orașului pe segmentele de IT și activități de back office, cât și a faptului că Iașii rămâne un centru regional universitar de primă ligă, estimăm că piața rezidențială regională va continua să se dezvolte și în viitorul apropiat, existând deja mai multe proiecte ample anunțate spre dezvoltare în oraș.

## BRAȘOV

Brașovul, împreună cu localitățile limitrofe, a trecut recent de 2.000 de unități livrate anual, la cinci ani de la momentul depășirii pragului de 1.000 de livrări.

## NUMĂRUL DE LOCUINȚE FINALIZATE ANUAL ÎN CELE MAI MARI 7 PIEȚE REZIDENȚIALE REGIONALE DIN ROMÂNIA



Sursa: SVN Romania pe baza datelor INS

Această evoluție pe parcursul unei perioade de cinci ani denotă dezvoltarea sustenabilă a pieței rezidențiale din oraș, bazată în principal pe o cerere ,internă', chiar dacă orașul prezintă oportunități și pentru investiții.

## ORADEA

Oradea reprezintă primul oraș care trece de pragul de 1.000 de livrări anual din 2008 încoace.

Dezvoltarea segmentului industrial și creșterea turismului local au dus la o majorare generală a veniturilor, care s-a concretizat și printr-o creștere a cererii de locuințe noi.

Estimăm că piața regională din Oradea va rămâne interesantă pentru investitori, concomitent cu dezvoltarea continuă a orașului.





# CONSTRUCȚII VERZI



# Construcții verzi

## OBLIGAȚIILE „VERZI” CU PRIVIRE LA CONSTRUCȚII

Lupta pentru reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră și a dependenței energetice a populației presupune aplicarea unor obligații suplimentare pentru construcțiile noi, respectiv cele vechi care sunt supuse unor renovări majore.

Din această perspectivă, clădirile noi din sectorul privat pentru care recepția la terminarea lucrărilor se va efectua în baza autorizației de construire emise începând cu 31 decembrie 2020 vor fi clădiri al căror consum de energie va fi aproape egal cu zero.

De asemenea, în ceea ce privește clădirile rezidențiale și nerezidențiale, atât cele noi, cât și cele supuse unor renovări majore, dezvoltatorii imobiliari trebuie să aibă în vedere obligațiile privind instalarea punctelor de reîncărcare electrică pentru vehicule electrice.

*Aceste obligații suplimentare vor avea un impact direct asupra costului de construcție și vor influența în mod cert prețurile pe piața imobiliară.*

### 1. CLĂDIRI AL CĂROR CONSUM DE ENERGIE ESTE APROAPE EGAL CU ZERO

La nivelul Uniunii Europene, clădirile sunt responsabile pentru aproximativ 40% din consumul final de energie și 36% din emisiile de gaze cu efect de seră<sup>1</sup>.

Din perspectiva consumului de energie la nivel național, sectorul rezidențial și cel terțiar (clădiri de birouri, spații comerciale și alte clădiri nerezidențiale) reprezintă împreună 45% din consumul total de energie<sup>2</sup>.

Având în vedere faptul că există o tendință de extindere a acestui sector, este evident faptul că și consumul de energie și de materie primă va crește, fapt ce va determina inclusiv creșterea nivelului de emisii de bioxid de carbon.

#### 1.1. Cadrul legislativ aplicabil

Din perspectiva legislației aplicabile la nivelul Uniunii Europene, domeniul eficienței energetice este reglementat în principal de Directiva 2010/31/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 19 mai 2010 privind performanța energetică a clădirilor („Directiva 2010/31/UE”).

<sup>1</sup> <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-efficiency/buildings>

<sup>2</sup> [https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2014\\_article4\\_ro\\_romania.pdf](https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2014_article4_ro_romania.pdf)

Legea nr. 372/2005 privind performanța energetică a clădirilor transpune integral în legislația națională prevederile Directivei 2010/31/UE, având drept scop promovarea măsurilor pentru creșterea performanței energetice a clădirilor prin:

- proiectarea noilor clădiri cu consumuri reduse de energie;
- reabilitarea termică a clădirilor existente, precum și
- informarea corectă a proprietarilor/administratorilor clădirilor prin certificatul de performanță energetică.

## 1.2. Noi obligații privind consumul energetic

În contextul obligațiilor legale referitoare la consumul energetic, trebuie avute în vedere următoarele aspecte:

- clădirile noi din sectorul privat, pentru care recepția la terminarea lucrărilor se va efectua în baza autorizației



de construire emise începând cu 31 decembrie 2020, vor fi clădiri al căror consum de energie va fi aproape egal cu zero;

- clădirile noi din proprietatea/administrarea autorităților administrației publice, care urmează să fie recepționate în baza autorizației de construire emise după 31 decembrie 2018, vor fi clădiri al căror consum de energie este aproape egal cu zero.

Astfel, în contextul celor de mai sus, începând cu 31 decembrie 2020, nu vor mai fi emise autorizații de construire pentru clădiri noi din sectorul privat dacă acestea nu vor avea consumul de energie aproape egal cu zero.

Clădirea al cărei consum de energie este aproape egal cu zero este definită ca fiind o clădire care îndeplinește următoarele condiții în mod cumulativ:

i. Prezintă o performanță energetică foarte ridicată, consumul de energie fiind aproape egal cu zero sau foarte scăzut.

Prin noțiunea de performanță energetică a unei clădiri se înțelege cantitatea de energie calculată sau măsurată necesară pentru a se asigura cantitatea de energie în condițiile utilizării normale a clădirii, care presupune, între altele, energia utilizată pentru încălzire, răcire, ventilare, apă caldă și iluminat.





ii. Consumul de energie este acoperit în proporție de cel puțin 10% cu energie din surse regenerabile produse fie la fața locului, fie în apropiere

Energia provenită din surse regenerabile reprezintă energia provenită din surse regenerabile nefosile, respectiv: eoliană, solară, aerotermală, geotermală, hidrotermală, energia oceanelor, energia hidroelectrică, biomasa, gazul de fermentare a deșeurilor, gazul provenit din instalațiile de epurare a apelor reziduale și biogazul<sup>3</sup>.

Din păcate, legiuitorul nu a definit în mod expres proximitatea, lăsând la aprecierea autorităților și/sau a investitorilor această evaluare.

Considerăm totuși că se impune de lege ferenda reglementarea acestui aspect într-o viitoare modificare/completare a acestui articol de lege.



Nivelul necesarului de energie pentru clădirile al căror consum de energie este aproape egal cu zero se stabilește prin reglementări tehnice.

Acest nivel este diferențiat pe zone cu potențial de energie din surse regenerabile și se actualizează periodic în funcție de progresul tehnic.

Prin certificatul de urbanism emis în vederea obținerii autorizației de construire, se va solicita încadrarea necesarului de energie al clădirilor în nivelurile prevăzute în reglementările tehnice specifice.

Certificatul de urbanism emis cu încălcarea prevederilor privind solicitarea încadrării necesarului de energie al clădirilor în nivelurile prevăzute în reglementările tehnice specifice, se consideră certificat de urbanism incomplet.

**În acest sens, autorizația de construire emisă în baza unui certificat de urbanism incomplet nu este valabilă.**





### 1.3. Consecințele nerespectării obligațiilor privind noile obligații referitoare la performanța energetică

Pentru clădirile noi din sectorul privat sau aflate în proprietatea/administrarea autorităților administrației publice, care nu respectă obligațiile menționate mai sus, respectiv care nu au consumul energetic aproape egal cu zero, nu se va putea realiza recepția la terminarea lucrărilor conform prevederilor Regulamentului de recepție a lucrărilor de construcții.

În lipsa procesului-verbal de recepție la terminarea lucrărilor, construcția respectivă nu va putea fi dată în folosință și nu poate fi intabulată în cartea funciară.

Prin urmare, acestea nu vor putea face obiectul operațiunilor de transfer și nu vor putea circula liber în circuitul civil.



De asemenea, construcțiile nefinalizate, înscrise în cartea funciară, care nu au proces verbal de recepție la terminarea lucrărilor, nu pot fi apartamentate.

## 2. INSTALAREA PUNCTELOR DE REÎNCĂRCARE ELECTRICE

### 2.1. Cadrul legislativ aplicabil

În ceea ce privește noile obligații referitoare la stațiile de reîncărcare electrice, indicăm prevederile Directivei (UE) 2018/844 a Parlamentului European și a Consiliului din 30 mai 2018, de modificare a Directivei 2010/31/UE privind performanța energetică a clădirilor și a Directivei 2012/27/UE privind eficiența energetică („**Directiva 2018/844**”).

Directiva 2018/844 a intrat în vigoare la data de 19 iunie 2018, iar termenul de transpunere în legislația națională a

prevederilor sale este până la **10 martie 2020**.

### 2.2. Aplicabilitate

#### 2.2.1. Clădirile nerezidențiale

În ceea ce privește clădirile nerezidențiale noi, cât și cele supuse unor renovări majore, care au mai mult de 10 locuri de parcare <sup>4</sup>, trebuie să se asigure că sunt instalate cel puțin:

(i) un punct de reîncărcare, precum și  
(ii) infrastructura încastrată, respectiv tubulatura pentru cablurile electrice pentru cel puțin un loc de parcare din 5 pentru a permite instalarea într-o etapă ulterioară a punctelor de reîncărcare pentru vehicule electrice în cazul în care:

- parcare se situează în interiorul clădirii și, în cazul renovărilor majore,



măsurile de renovare includ parcare sau infrastructura electrică a clădirii; sau

- parcare este adiacentă fizic clădirii și, în cazul renovărilor majore, măsurile de renovare includ parcare sau infrastructura electrică a parcării.

De asemenea, cerințele pentru instalarea unui minim de puncte de reîncărcare pentru toate clădirile nerezidențiale cu peste 20 de locuri de parcare vor fi stabilite de către statele membre până la 1 ianuarie 2025.

Prin urmare, acestea dispun de timp de studii și analiză pentru elaborarea și adoptarea unor reglementări corespunzătoare, adaptate specificului fiecărui stat membru în parte.

### 2.2.2 Clădirile rezidențiale

În cazul clădirilor rezidențiale noi și a celor supuse unor renovări majore, care au mai mult de 10 locuri de parcare<sup>4</sup>, trebuie să se asigure că este instalată o infrastructură încastrată, respectiv tubulatura pentru cabluri electrice, pentru fiecare loc de parcare pentru a permite instalarea, într-o etapă ulterioară, a punctelor de reîncărcare pentru vehicule electrice în cazul în care:

- parcare se situează în interiorul clădirii și, în cazul renovărilor majore, măsurile de renovare includ parcare sau infrastructura electrică a clădirii; sau
- parcare este adiacentă fizic clădirii și, în cazul renovărilor majore, măsurile de renovare includ parcare sau infrastructura electrică a parcării.

### 3. IMPACTUL OBLIGAȚIILOR „VERZI” ASUPRA PIEȚEI IMOBILIARE

Implementarea soluțiilor tehnice cu privire la:

- (i) realizarea de clădiri al căror consum de energie este aproape egal cu zero și
- (ii) instalarea stațiilor de alimentare electrică, va presupune, cel mai probabil, costuri suplimentare în sarcina investitorilor și dezvoltatorilor imobiliari.

Este de așteptat că aceste costuri suplimentare se vor reflecta în prețul final de vânzare al unităților locative, respectiv în costul chiriei (atât cu privire la sectorul rezidențial, cât și cel nerezidențial).

Deși necesare pe termen lung, aceste măsuri de protecție a mediului înconjurător vor reprezenta o provocare în ceea ce privește implementarea acestora.

#### **SCHOENHERR ȘI ASOCIAȚII SCA**

**DR. SIMONA CHIRICĂ**

PARTENER, BUCUREȘTI; REAL ESTATE  
S.CHIRICA@SCHOENHERR.EU

**MĂDĂLINA MITAN**

AVOCAT SENIOR, BUCUREȘTI; REAL ESTATE  
M.MITAN@SCHOENHERR.EU

**OANA SÂRBU**

AVOCAT, BUCUREȘTI; REAL ESTATE,  
DISPUTE RESOLUTION  
O.SARBU@SCHOENHERR.EU

© 2019 SCHOENHERR ROMANIA







# LEGISLAȚIE



# Legislație

## ANTREPRENORUL GENERAL ÎN INSOLVENȚĂ.

### Soluții pentru dezvoltatorii imobiliari și proiectele în lucru

Deschiderea procedurii insolvenței antreprenorului general al unui proiect imobiliar îi poate genera dezvoltatorului numeroase dificultăți de natură tehnică, financiară și juridică.

De asemenea, nu putem ignora impactul asupra imaginii în piață a dezvoltatorului imobiliar și a proiectului în sine, ca urmare a incertitudinii create în ochii publicului cu privire la capacitatea și resursele dezvoltatorului de a finaliza lucrările de construire.

#### 1. SCOPUL PROCEDURII INSOLVENȚEI

Procedura insolvenței este reglementată la ora actuală de prevederile Legii nr.

85/2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență („Legea 85/2014”) care a abrogat Legea nr. 85/2006 privind procedura insolvenței („Legea 85/2006”).

Deși abrogată, Legea 85/2006 își găsește totuși aplicabilitatea datorită faptului că Legea 85/2014 nu este aplicabilă niciunei proceduri dintre cele aflate în curs la momentul intrării sale în vigoare.

Conform prevederilor legale aplicabile, scopul procedurii insolvenței este acela de instituire a unei proceduri colective pentru acoperirea pasivului debitorului. Se urmărește ca, atunci când este posibil să îi fie acordată debitorului o șansă de redresare a activității.

Deși s-a dorit stabilirea unui echilibru între (i) interesul creditorului de a-și recupera într-un timp cât mai scurt

creanțele și (ii) salvarea debitorului, se poate observa în practică faptul că debitorul beneficiază de o oarecare preferință în ceea ce privește salvarea sa, în detrimentul dreptului creditorului de a-și recupera creanțele.

#### 2. IMPACTUL DESCHIDERII PROCEDURII INSOLVENȚEI

Din perspectiva impactului pe care îl poate avea deschiderea procedurii insolvenței antreprenorului general asupra proiectului imobiliar, atragem atenția asupra următoarelor:

##### 2.1. Cu privire la dreptul dezvoltatorului de denunțare a contractului de antrepriză generală

Potrivit prevederilor legale, contractele în derulare se consideră menținute la data deschiderii procedurii insolvenței, indiferent dacă cererea introductivă a fost formulată de către debitor sau creditorii îndreptățiti potrivit legii.

De asemenea, clauzele de desființare a contractelor în derulare de decădere din beneficiul termenului sau de declarare a exigibilității anticipate, pe motivul deschiderii procedurii insolvenței debitorului sunt calificate ca fiind nule.

Cu toate acestea, dezvoltatorul are dreptul de a-i solicita practicianului în insolvență, printr-o notificare scrisă, în primele 3 luni de la data deschiderii procedurii insolvenței, denunțarea contractului de antrepriză generală.

E important de reținut faptul că hotărârea cu privire la denunțarea sau menținerea contractului de antrepriză rămâne în continuare un atribut exclusiv al practicianului în insolvență, care are obligația de a-i răspunde solicitantului în termen de 30 de zile de zile de la primirea notificării respective.

În lipsa unui răspuns din partea practicianului în insolvență, dreptul

practicianului în insolvență de a solicita executarea contractului nu va mai putea fi exercitat.

În acest caz, contractul va fi considerat ca denunțat la expirarea termenului de 30 de zile de la primirea solicitării.

În ipoteza în care, pe durata procedurii insolvenței, antreprenorul general nu își îndeplinește în mod culpabil obligațiile aferente contractului de antrepriză, dezvoltatorul imobiliar are dreptul de a-i cere judecătorului-sindic rezilierea contractului de antrepriză generală.

## 2.2. Cu privire la dreptul practicianului în insolvență de denunțare a contractului de antrepriză generală

Obiectivul principal al practicianului în insolvență este acela de maximizare a valorii averii debitorului aflat în insolvență.

Prin urmare, acesta poate decide în mod unilateral fie (i) menținerea contractelor în curs de derulare, fie (ii) denunțarea acestora, într-un termen de prescripție de 3 luni de la data deschiderii procedurii.

Din această perspectivă, se poate observa faptul că dreptul practicianului în insolvență de a denunța contractele în curs de derulare ale debitorului, în procedura insolvență, reprezintă o veritabilă excepție de la principiul obligativității contractului.

Sunt puse la adăpost de dreptul practicianului de denunțare a contractelor în cadrul procedurii insolvenței (i) contractele care au fost executate în totalitate sau (ii) contractele care au fost substanțial executate de către toate părțile implicate.



Astfel, în măsura în care practicianul în insolvență va considera că menținerea în vigoare a contractului de antrepriză generală încheiat cu dezvoltatorul imobiliar nu este în acord cu scopul său de maximizare a valorii averii debitorului, sunt șanse ca acest contract să fie denunțat de către antreprenorul general.

Într-o asemenea ipoteză, dezvoltatorul are posibilitatea de a introduce o acțiune în despăgubiri împotriva antreprenorului general, care va avea caracterul unei creanțe chirografare.

### **3. POSIBILE MĂSURI DE LIMITARE A EFECTELOR DESCHIDERII PROCEDURII INSOLVENȚEI ANTREPRENORULUI GENERAL**

Pentru a limita efectele neplăcute ale deschiderii procedurii insolvenței antreprenorului general, le recomandăm dezvoltatorilor imobiliari să aibă în vedere următoarele măsuri:

#### **3. 1. Obținerea unei scrisori de garanție bancară**

Obligația antreprenorului general de a pune la dispoziția dezvoltatorului imobiliar o scrisoare de garanție bancară reprezintă un mecanism eficient de garantare a executării obligațiilor antreprenorului.

Este recomandabilă inserarea, ca anexă la contractul de antrepriză generală, a modelului scrisorii de garanție bancară pe care antreprenorul general urmează să îl pună la dispoziția dezvoltatorului imobiliar.

#### **3. 2. Reținerea unor sume din factura finală sau rețineri periodice din facturile scadente**

O altă modalitate de limitare a riscului insolvenței antreprenorului general o reprezintă reținerea de către

dezvoltatorul imobiliar a unui anumit procent din valoarea facturilor periodice emise de către antreprenorul general, sau din factura finală, în funcție de prevederile contractuale aferente.

#### **3.3. Obținerea unei garanții contractuale din partea societății-mamă**

În situația în care antreprenorul general face parte dintr-un grup de societăți, există posibilitatea solicitării și obținerii de către dezvoltatorul imobiliar a unei garanții contractuale din partea unei entități distincte din cadrul grupului antreprenorului general cu privire la executarea obligațiilor societății-fiică, conform prevederilor contractului de antrepriză.



Cu toate acestea, o astfel măsură de protecție nu este infailibilă deoarece, în unele cazuri, problemele financiare ale societății-fiică ar putea să fie o situație generală la nivelul întregului grup.

#### 3.4. Plata directă a subantreprenorilor de către dezvoltatorul imobiliar.

Continuarea lucrărilor de construire aferente proiectului poate fi realizată prin inserarea în contractul de antrepriză generală a unor prevederi referitoare la dreptul dezvoltatorului imobiliar de a efectua în mod direct plăți către subantreprenori, în ipoteza în care antreprenorul general se află în imposibilitate de plată.

#### 4. CONCLUZII

Diligența cu care dezvoltatorii imobiliari (i) își aleg partenerii contractuali, (ii) negociază și încheie contractele de

antrepriză, respectiv (ii) stabilesc mecanisme de garantare a îndeplinirii obligațiilor contractuale aferente, de către antreprenorul general, poate reprezenta un element decisiv de care depind atât finalizarea, cât și succesul proiectului respectiv pe piață. Deschiderea procedurii insolvenței antreprenorului general poate genera, pe bună dreptate, (i) neîncredere din partea cumpărătorilor și/sau a potențialilor cumpărători, precum și (ii) un posibil impact reputațional negativ cu privire la dezvoltatorul imobiliar, proiectul imobiliar vizat și chiar proiectele imobiliare viitoare ale acestuia.

Din această perspectivă, dezvoltatorii imobiliari se află în situația neplăcută de a fi nevoiți să regândească strategia de afaceri și să găsească soluții de remediere, de cele mai multe ori costisitoare.

Luarea de către dezvoltatorii imobiliari a măsurilor de protecție, anterior încheierii contractului de antrepriză generală, ar putea limita impactul negativ pe care l-ar putea avea o eventuală deschidere a procedurii insolvenței antreprenorului general al proiectului imobiliar.

#### SCHOENHERR ȘI ASOCIAȚII SCA

**EMERIC DOMOKOS HANCU**  
PARTENER, BUCUREȘTI; DISPUTE RESOLUTION  
[E.DOMOKOS-HANCU@SCHOENHERR.EU](mailto:E.DOMOKOS-HANCU@SCHOENHERR.EU)

**OANA SÂRBU**  
AVOCAT, BUCUREȘTI; REAL ESTATE,  
DISPUTE RESOLUTION  
[O.SARBU@SCHOENHERR.EU](mailto:O.SARBU@SCHOENHERR.EU)

© 2019 SCHOENHERR ROMANIA







**TAXE**





## PREAMBUL

Mediul de afaceri a fost întotdeauna interesat de politica fiscală a unui stat, aceasta fiind în măsură să influențeze decizii privind atragerea investitorilor, dezvoltarea afacerilor existente sau reducerea/încetarea activității.

România reprezintă o destinație atrăgătoare pentru investitori, în principal datorită nivelului redus de impozitare și calității forței de muncă existente. Pe de altă parte, una dintre problemele mediului fiscal românesc rămâne aparatul administrativ, responsabil cu implementarea și aplicarea legislației fiscale și cu verificarea conformității agenților economici.

În ceea ce privește sectorul construcțiilor în România, acesta a fost declarat sector prioritar, de importanță națională

pentru economia românească pe următorii 10 ani, începând cu 1 ianuarie 2019, activitatea de construcții fiind identificată drept decisivă pentru realizarea proiectelor de investiții publice și private.

**În acest sens, au fost implementate o serie de scutiri și reduceri de taxe pentru a asigura existența forței de muncă specializată în domeniul construcțiilor.**

Cât despre imaginea de ansamblu a fiscalității românești, deși cotele de impozitare în principalele domenii au rămas aceleași, stabilitatea și predictibilitatea rămân în topul dorințelor mediului de afaceri, care acuză un efort semnificativ de urmărire a reformelor legislative adoptate în regim de urgență.

## PROCEDURĂ ȘI ADMINISTRARE

### Rambursarea TVA

Rambursarea TVA se face prin opțiunea contribuabilului, prin depunerea decontului de TVA cu opțiune de rambursare. În funcție de anumite criterii de risc, rambursarea se poate face în urma unei inspecții fiscale (pentru solicitanții considerați ca având risc fiscal mare), ceea ce face ca procesul să fie greoi.

### Soluționarea cererilor

Cererile adresate autorităților fiscale au un termen de soluționare de 45 de zile. În anumite situații, acesta poate fi prelungit până la 6 luni. Pentru obținerea unei soluții fiscale individuale anticipate termenul este de 3 luni, iar pentru obținerea unui acord de preț în avans termenul este între 12 și 18 luni.

## Termen de prescripție

Termenul de prescripție pentru obligațiile fiscale este de 5 ani, începând de la data de 1 iulie a anului următor celui pentru care se datorează obligația fiscală.

## Dobânzi și penalități

Dobânzile și penalitățile se aplică pentru fiecare zi de întârziere la plata obligațiilor fiscale (dobânzi: 0,02%/zi; penalități de întârziere 0,01%/zi; penalități de nedeclarare 0,08%/zi).

## 1. INVESTITORI ÎN ROMÂNIA

### 1.1 Impozitul pe veniturile microîntreprinderilor

Regim aplicabil societăților nou înființate și celor care nu depășesc o cifră de afaceri de 1 milion Euro în cursul unui an fiscal;

Cotele de impozit: (i) 3% sau (ii) 1% din venituri, dacă societatea are cel puțin un angajat cu normă întreagă (sau mai mulți angajați cu timp parțial, dacă fracțiunile de normă însumate reprezintă echivalentul unei norme întregi);

Nu este permisă deducerea fiscală a cheltuielilor.

### 1.2. Impozit pe profit

Regim aplicabil societăților care (i) depășesc o cifră de afaceri de 1 milion Euro în cursul unui an fiscal sau (ii) optează pentru aplicarea acestui regim de la înființare, având un capital social de cel puțin 45.000 lei și cel puțin 2 angajați cu normă întreagă;

Cota de impozit: 16% din profitul impozabil;

Profitul impozabil: profitul contabil din care se scad veniturile neimpozabile și deducerile fiscale și la care se adaugă cheltuielile nedeductibile.

### 1.3. Dividende plătite

5% impozit cu reținere la sursă;  
sau

0%, cu respectarea condițiilor Directivei 2011/96/UE a Consiliului din 30 noiembrie 2011 privind regimul fiscal comun care se aplică societăților-mamă și filialelor acestora din diferite state membre;

sau

Cota mai favorabilă din convenția pentru evitarea dublei impuneri relevante.

### 1.4 Dobânzi/redevențe plătite

16% impozit cu reținere la sursă;  
sau



0%, cu respectarea condițiilor Directivei 2003/49/CE a Consiliului din 3 iunie 2003 privind sistemul comun de impozitare, aplicabil plăților de dobânzi și de redevențe efectuate între societăți asociate din state membre diferite; sau Cota mai favorabilă din convenția pentru evitarea dublei impunerii relevante.

### 1.5. Taxa pe valoarea adăugată

TVA se aplică livrărilor de bunuri și prestărilor de servicii dacă cifra de afaceri anuală depășește 300.000 lei, sau prin opțiune, înainte de depășirea acestui plafon.

### 1.6. Costurile cu personalul

Salariul minim brut standard: 2.080 lei/lună<sup>5</sup>. Salariul minim brut studii superioare: 2.350 lei/lună<sup>6</sup>.

Salariul minim brut pentru domeniul construcțiilor: 3.000 lei/lună<sup>7</sup>.

### 1.7. Deducerea fiscală a costurilor cu dobânzile

Costurile excedentare ale îndatorării care sunt egale cu diferența pozitivă dintre cheltuielile cu dobânzile (și cheltuielile echivalente din punct de vedere economic) și veniturile din dobânzi (și

veniturile echivalente din punct de vedere economic) este:

- deductibilă integral în limita a 1 milion Euro;
- peste 1 milion Euro, deductibilă până la 30% din EBITDA (din care se scad veniturile neimpozabile);
- dacă EBITDA ajustată are o valoare negativă sau este egală cu zero, costurile excedentare ale îndatorării

OBLIGAȚII FISCALE	DATORATE DE			
	ANGAJATOR	ANGAJAT	ANGAJATOR ÎN DOMENIUL CONSTRUCȚIILOR <sup>1</sup>	ANGAJAT ÎN DOMENIUL CONSTRUCȚIILOR <sup>2</sup>
<b>CONTRIBUȚIA DE ASIGURĂRI SOCIALE</b>	<b>0%/4%/8% DIN SALARIUL BRUT <sup>3</sup></b>	<b>25% DIN SALARIUL BRUT</b>	<b>0%</b>	<b>21,25% DIN SALARIUL BRUT</b>
<b>CONTRIBUȚIA DE ASIGURĂRI SOCIALE DE SĂNĂTATE</b>	<b>0%</b>	<b>10% DIN SALARIUL BRUT</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
<b>CONTRIBUȚIA ASIGURATORIE DE MUNCĂ</b>	<b>2,25% DIN SALARIUL BRUT</b>	<b>0%</b>	<b>0,3375% DIN SALARIUL BRUT <sup>4</sup></b>	<b>0%</b>
<b>IMPOZIT PE VENIT</b>	<b>0%</b>	<b>10% DIN VENITUL IMPOZABIL</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>

<sup>1</sup> Condiții pentru aplicarea facilităților fiscale: (i) angajatorii desfășoară activități în sectorul construcțiilor sau în domeniile conexe conform codurilor CAEN menționate expres în lege; (ii) cifra de afaceri din activitățile specifice domeniului construcțiilor sunt cel puțin 80% din cifra de afaceri totală, calculată de la începutul anului, inclusiv luna în care aplică facilitățile; (iii) salariile angajaților pentru care se aplică facilitățile se încadrează în intervalul

3.000 lei - 30.000 lei; (iv) sunt respectate prevederile Ordinului comun al ministrului finanțelor publice, al ministrului muncii și justiției sociale și al ministrului sănătății nr. 611/138/127/2019 de aprobare a instrucțiunilor de completare a formularului 112.

care depășesc 1 milion Euro sunt nedeductibile, însă se reportează în anii fiscali următori, fără limită în timp.

## 2. EXPLOATAREA INVESTIȚIILOR IMOBILIARE ÎN ROMÂNIA

### 2.1. Taxa pe valoarea adăugată la vânzarea de bunuri imobile

Vânzările de bunuri imobile pot fi: (i) taxabile în regim normal, (ii) supuse taxării inverse sau (iii) scutite de TVA fără drept de deducere, dar cu opțiune de taxare;

#### 2.1.1. Vânzări de bunuri imobile taxabile în regim normal.

Vânzarea de construcții noi (sau părți de construcții noi) sau terenuri construibile realizată de o persoană impozabilă **este supusă întotdeauna TVA.**

Construcție nouă reprezintă:

- construcție în lucru/nefinalizată;
- construcție livrată până la 31 decembrie a anului următor anului primei ocupări;
- construcție transformată, dacă, costul transformării este de minim 50% din valoarea construcției după transformare, conform unei evaluări.

### COTA DE TVA APLICABILĂ

Cota redusă de 5% - se aplică pentru vânzarea de locuințe ca parte a politicii sociale, inclusiv a terenului pe care acestea sunt construite (ex. cămine pentru bătrâni, case de copii, locuințe cu o suprafață utilă de maximum 120 mp și un preț de vânzare de maximum 450.000 lei exclusiv TVA).

Aplicarea cotei reduse se supune unor condiții.

**Cota standard de TVA de 19% - se aplică pentru vânzarea altor terenuri și construcții supuse taxării.**

#### 2.1.2. Vânzări de bunuri imobile taxabile în regim de taxare inversă

Dacă atât vânzătorul, cât și cumpărătorul sunt înregistrați în scopuri de TVA, cel din urmă va fi persoana obligată la plata TVA pentru tranzacție, prin mecanismul taxării inverse (înregistrarea TVA aferentă tranzacției atât ca TVA colectată, cât și ca TVA deductibilă).

Dacă acesta are drept de deducere integrală, TVA din taxarea inversă va avea un efect neutru asupra resurselor de numerar ale cumpărătorului.

<sup>2</sup> Aplicabile începând cu 1 ianuarie 2019

<sup>3</sup> Pentru condiții deosebite/speciale de muncă

<sup>4</sup> Se aplică cu respectarea prevederilor în domeniul ajutorului de stat, după aprobarea schemei de ajutor (la data publicării acestui raport schema de ajutor nu fusese încă aprobată)

<sup>5</sup> Valori în vigoare începând cu data de 1 ianuarie 2019, conform Hotărârii nr. 937/2018 pentru stabilirea salariului minim brut pe țară garantat în plată <sup>6</sup> Pentru condiții deosebite/speciale de muncă

<sup>6</sup> Idem 5

<sup>7</sup> Idem 5



2.1.3. Vânzări de bunuri imobile scutite de TVA fără drept de deducere, dar cu opțiuni de taxare

Vânzarea de construcții vechi și terenuri neconstruibile este scutită de TVA fără drept de deducere, vânzătorul având posibilitatea, în majoritatea cazurilor, să opteze pentru aplicarea regimului de taxare prin depunerea unei notificări la organul fiscal de care aparține.

Neexercitarea opțiunii de taxare poate genera pentru vânzător costuri cu TVA nedeductibilă (din ajustarea retroactivă a TVA dedusă în legătură cu achiziția/construcția bunului respectiv). De aceea, exercitarea opțiunii de taxare trebuie cântărită cu atenție.

2.1.4. Vânzarea unui ansamblu de bunuri imobile (teren + construcție)

Tratamentul privind TVA, aplicabil întregii tranzacții de vânzare va fi dat de elementul cu valoarea cea mai mare.

Dacă bunurile mobile au valori egale tranzacția va fi supusă TVA conform regulilor aplicabile imobilului cu suprafața cea mai mare.

În situația în care terenul și construcțiile nu formează un singur corp funciar, fiecare bun se va analiza individual pentru stabilirea tratamentului TVA.

## 2.2 Taxa pe valoarea adăugată la închirierea de bunuri imobile

Pentru închirierea, leasingul, concesiunea, arendarea, acordarea unor drepturi reale asupra unui bun imobil se aplică scutirea de TVA fără drept de deducere. Persoana impozabilă în cauză poate opta pentru aplicarea TVA tranzacției, prin depunerea unei notificări (similar cu cazul vânzării).

Neexercitarea opțiunii poate genera și în acest caz costuri cu TVA nedeductibilă

pentru respectiva persoană, din ajustarea retroactivă a TVA dedusă în legătură cu achiziția/construcția bunului în cauză.

## 2.3 Prețuri de transfer

Tranzacțiile între părți afiliate trebuie să respecte prețul de piață (ex: vânzări de bunuri imobile, închirieri de spații etc.). O societate este afiliată cu altă societate dacă deține, în mod direct sau indirect, 25% din titlurile de participare sau controlul în cealaltă societate. Conceptul de părți afiliate se aplică și persoanelor fizice.

Lipsa documentației care să ateste respectarea principiului valorii de piață (de ex. dosarul prețurilor de transfer, raportul de evaluare pentru vânzarea de bunuri imobile etc.) poate avea consecințe fiscale negative asupra contribuabilului în cauză prin aceea că organele fiscale pot dispune:



(i) ajustarea în plus a bazei de impunere în scopuri de impozit pe profit sau de impozit pe veniturile micro-întreprinderilor prin creșterea veniturilor obținute de la afiliați și/sau prin diminuarea cheltuielilor angajate de la afiliați, după caz;

(ii) ajustarea bazei de impunere a TVA aferentă tranzacțiilor imobiliare;

(iii) prin aplicarea de amenzi pentru nerespectarea obligațiilor privind prețurile de transfer.



## 2.4 Impozite și taxe locale

Orice persoană care are în proprietate la 31 decembrie a anului fiscal anterior o clădire/un teren situate în România datorează impozit pentru acestea.

Exemple de excepții de la plata impozitului pe clădiri:

- Clădirile din parcurile industriale, parcurile științifice și tehnologice, precum și cele utilizate de incubatoarele de afaceri cu anumite condiții;

- Clădirile utilizate pentru furnizarea de servicii sociale de către organizații neguvernamentale și întreprinderi sociale ca furnizori de servicii sociale, în anumite condiții;
- Clădirile utilizate de organizații nonprofit folosite exclusiv pentru activitățile fără scop lucrativ, în anumite condiții.
- Impozitul pe teren se calculează în funcție de suprafața terenului, rangul localității în care este amplasat terenul, zona și categoria de folosință a terenului.

SITUAȚIE	COTA DE IMPOZIT	OBSERVAȚII
<b>CLĂDIRI REZIDENȚIALE</b>	<b>0,08%-0,2% DIN VALOAREA IMPOZABILĂ <sup>8</sup></b>	<b>VALOAREA IMPOZABILĂ DIFERĂ ÎN FUNCȚIE DE NATURA PROPRIETARULUI (PERSONĂ FIZICĂ VS. PERSONĂ JURIDICĂ)</b>
<b>CLĂDIRI NEREZIDENȚIALE</b>	<b>0,2-1,3% DIN VALOAREA IMPOZABILĂ <sup>9</sup></b>	<b>CLĂDIRILE UTILIZATE PENTRU ACTIVITĂȚI DIN DOMENIUL AGRICOL SE IMPOZITEAZĂ CU O COTĂ DE 0,4%</b>
<b>CLĂDIRE CU DESTINAȚIE MIXTĂ</b>	<b>N/A</b>	<b>SUMA IMPOZITULUI CALCULAT PENTRU SUPRAFAȚA FOLOSITĂ ÎN SCOP REZIDENȚIAL ȘI A IMPOZITULUI PENTRU SUPRAFAȚA FOLOSITĂ ÎN SCOP NEREZIDENȚIAL</b>

<sup>8</sup> În cazul în care proprietarul clădirii persoană juridică nu a actualizat valoarea impozabilă a clădirii în ultimii 3 ani anteriori anului de referință, cota impozitului pe clădiri este 5%

<sup>9</sup> Idem 8



**3. PROCESUL DE DEZ-INVESTIRE**

Impozitarea în România a veniturilor  
asociaților/acționarilor

CÂȘTIGURI DE CAPITAL	ASOCIAȚI/ACȚIONARI PERSOANE FIZICE		ASOCIAȚI/ACȚIONARI PERSOANE FIZICE		
	ROMÂNE	STRĂINE	ROMÂNE		STRĂINE
			IMPOZIT PE PROFIT	IMPOZIT PE VENITURILE MICROÎNTRINDERILOR	
	10%	0% <sup>10</sup> 10%	0% <sup>11</sup> 16%	1% <sup>12</sup> 3%	0% <sup>13</sup> 16% <sup>14</sup>
VENITURI DIN LICHIDARE	10%	0% <sup>15</sup> 10%	0% <sup>16</sup> 16%	1% <sup>17</sup> 3%	0% <sup>18</sup> 16% <sup>19</sup>

**SCHOENHERR ȘI ASOCIAȚII SCA**

**THEODOR ARTENIE**

**MANAGING DIRECTOR**  
**T.ARTENIE@SCHOENHERR.EU**

**ANAMARIA TOCACI**

**TAX MANAGER**  
**A.TOCACI@SCHOENHERR.EU**

**© 2019 SCHOENHERR ROMANIA**

**ALEXANDRA BARBU**

**SENIOR TAX CONSULTANT**  
**A.BARBU@SCHOENHERR.EU**

<sup>10</sup> În baza convenției de evitare a dublei impuneri aplicabilă

<sup>11</sup> Cu respectarea condițiilor de deținere de minim 10% din capitalul social pe o perioadă neîntreruptă de un an

<sup>12</sup> Cu respectarea condiției privind numărul de salariați

<sup>13</sup> Cu respectarea condițiilor de deținere de minim 10% din capitalul social pe o perioadă neîntreruptă de un an sau în baza convenției de evitare a dublei impuneri aplicabilă

<sup>14</sup> În situația neîndeplinirii condițiilor de la punctul 13 sau în lipsa unei convenții de evitare a dublei impuneri sau în cazul în care convenția de evitare a dublei impuneri aplicabilă oferă României dreptul de taxare (i.e. dacă valoarea activelor imobiliare ale societății din România ale cărei titluri de participare se cesionează este de minim 50% din valoarea mijloacelor fixe)

<sup>15</sup> În baza convenției de evitare a dublei impuneri aplicabilă

<sup>16</sup> Cu respectarea condițiilor de deținere de minim 10% din capitalul social pe o perioadă neîntreruptă de un an

<sup>17</sup> Idem 12

<sup>18</sup> În baza convenției de evitare a dublei impuneri aplicabilă

<sup>19</sup> În lipsa unei convenții de evitare a dublei impuneri sau în cazul în care convenția de evitare a dublei impuneri aplicabilă oferă României dreptul de taxare

MIL. MP ÎN  
ADMINISTRARE

+3,7

SVN INTERNATIONAL

PROIECTE NOI  
ÎN PORTOFOLIU

10

SVN ROMANIA

SVN INTERNATIONAL

+11

MILIARDE DOLARI  
VOLUM TRANZACȚII  
DOAR ÎN SUA

BIROURI  
PE GLOB

+200

SVN INTERNATIONAL

SVN INTERNATIONAL

8  
ȚĂRI

MIL. EURO  
TRANZACȚII  
INCHEIATE

+500

SVN ROMANIA

 SVN

# MARKET GENOME



## **SVN Romania**

Str. Andrei Mureșanu, nr.21, sector 1,  
011 841, București

tel.: 0317 100 200

[office@svn.ro](mailto:office@svn.ro)

Disclaimer: Conținutul acestei publicații nu trebuie să fie tratat ca un substitut pentru obținerea unor sfaturi specifice referitoare la chestiuni juridice, fiscale sau imobiliare. Cititorii trebuie să își facă propriile evaluări independente cu privire la aceste aspecte și trebuie să solicite consultanță profesională înainte de a lua orice decizie bazată pe acest ghid.