



IPRE

Institutul pentru Politici
și Reforme Europene
ipre.md

NOTĂ ANALITICĂ IPRE NR. 2/2026

De ce nu scad prețurile la imobiliare, deși piața este înghețată?

Autor: Stanislav Ghilețchi

Chișinău, 5 mai 2026

Cercetare. Abilitare. Advocacy.

THE ACTION TANK

Piața imobiliară din Moldova trăiește o contradicție aparentă. Tranzacțiile de vânzare-cumpărare de apartamente la nivel național au scăzut de la 22.565 în 2024 la 10.832 în 2025, o diminuare de 52%. Cu toate acestea, prețurile de vânzare stau aproape neclintite la maximul istoric de 1.700-1.900 euro/m². Mulți se întreabă de ce nu funcționează legile pieței? Răspunsul nu ține de o disfuncție a pieței, ci de modul în care aceasta funcționează conform principiilor elementare de cerere și ofertă. Reducerea tranzacțiilor nu înseamnă automat reducerea prețurilor. Dar înseamnă că la prețul curent, cererea și oferta nu se întâlnesc. Piața este în echilibru de așteptare, nu în prăbușire. Vanzătorii nu sunt presăși să cedeze, iar cumpărătorii nu sunt suficient de motivați să cumpere la prețul actual.

Această notă analitică examinează mecanismele structurale care mențin prețurile ridicate, identifică factorii care ar putea schimba ecuația și formulează recomandări de politici publice bazate pe date.

RECOMANDĂRI-CHEIE

- **Deblocarea ofertei** - reforma administrativă a procesului de autorizare putea repune în mișcare o ofertă care astăzi stagnează, pe fundalul unor prețuri maxime istorice.
- **Dezvoltarea unor sectoare și cartiere noi în parteneriat cu sectorul privat** - doar asigurând un nivel înalt de complementaritate dintre investițiile publice și private se va reuși schimbarea de paradigmă a municipiului Chișinău.
- **Diversificarea alternativelor investiționale** - o parte importantă a cererii imobiliare nu vine din nevoia de locuințe primare, ci din absența unor alternative viabile de investiție. Atâta timp cât piața de capital rămâne subdezvoltată, depozitele bancare oferă randamente modeste, iar alte instrumente financiare sunt inaccesibile majorității populației, imobiliarele vor continua să absoarbă capitalul privat
- **Transparența datelor de piață** - Publicarea periodică a datelor privind tranzacțiile imobiliare sub formă de statistici agregate, fără date personale, ar îmbunătăți transparența și utilitatea analizelor de piață.



PREȚURI MAXIME, TRANZACȚII MINIME: CUM ESTE POSIBIL?

Înainte de a vorbi despre piața imobiliară din Moldova, merită clarificat un principiu de bază: nu există „preț incorect de piață”. Prețul de piață este exact prețul la care un vânzător și un cumpărător consimt să tranzacționeze. Dacă un apartament este listat la 1.700 euro/m² și nimeni nu-l cumpără, piața nu neapărat este disfuncțională, este mai curând într-o stare de așteptare. Vânzătorul preferă să aștepte un cumpărător dispus să plătească acel preț, în loc să-și reducă oferta.

Un al doilea principiu, la fel de important: prețul de piață nu îl stabilește fiecare proprietar care are un imobil de vânzare, ci exclusiv cei care încheie tranzacții. Fiecare tranzacție realizată devine punct de referință pentru tot restul pieței. Cu alte cuvinte, cele 623 de apartamente vândute în Chișinău în primul trimestru al lui 2026 dictează prețul perceput pentru celelalte peste 15.000 de anunțuri listate simultan pe platformele imobiliare. Un număr infim de tranzacții setează așteptările întregii piețe, ceea ce explică de ce prețurile rămân rigide chiar și atunci când volumul vânzărilor se reduce dramatic.

Conform datelor IP Cadastrul Bunurilor Imobile¹, tranzacțiile de vânzare-cumpărare de apartamente la nivel național au scăzut de la 22.565 în 2024 la 10.832 în 2025, o diminuare de 52%. În Chișinău, reducerea a fost mai pronunțată: de la 16.141 în 2024 la 6.334 în 2025. Trimestrul I 2026 accentuează tendința, cu doar 1.340 de apartamente vândute la nivel național față de 4.245 în trimestrul I 2025 (scădere de 68%).

Concomitent, prețul mediu de ofertă în Chișinău a atins maximul istoric de circa 1.720 euro/m² la finele lui 2025, după ce crescuse cu 144% față de 2020, când era de 705 euro/m². Indicele RPPI² agregat (indicele prețurilor proprietăților rezidențiale arată cum evoluează prețurile locuințelor), calculat de BNM pe baza prețurilor de ofertă, a înregistrat o creștere cumulativă de 226,7% față de baza anului 2019².

Un indicator mai puțin discutat, dar care surprinde cel mai bine transformarea structurală a pieței, este ponderea creditelor ipotecare bancare în totalul tranzacțiilor de vânzare-cumpărare a imobilelor rezidențiale (apartamente și case). Aceasta a crescut de la 4,2% în 2023 la 60,7% în primele două luni ale anului 2026. Cu alte cuvinte, la fiecare 10 imobile rezidențiale tranzacționate la nivel național în ianuarie - februarie 2026, 6 imobile au fost finanțate printr-un credit bancar. Cumpărătorul fără acces la credit a ieșit practic din piață. În plus, aceste date acoperă exclusiv creditele ipotecare acordate de băncile comerciale și nu include eventualele credite ipotecare oferite de organizații de creditare nebancaară.

¹ <https://ipcbi.gov.md/ro/rapoarte-statistice-0>

² Dacă RPPI crește, atunci locuințele se scumpesc, iar dacă RPPI scade, atunci locuințele se ieftinesc





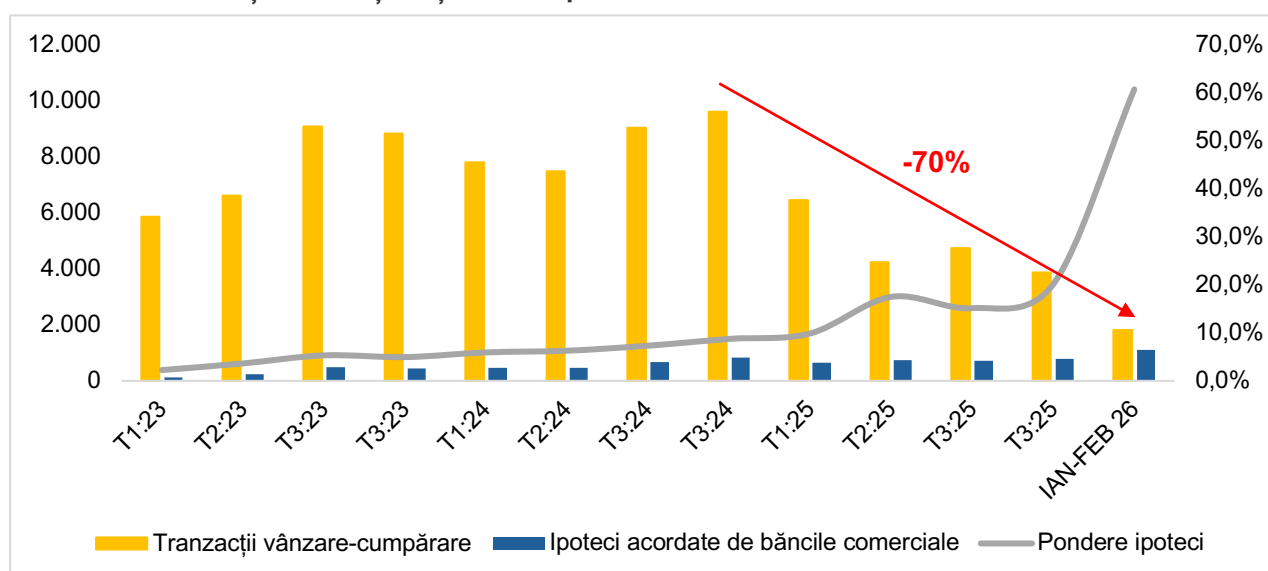
Tabelul 1. Evoluția indicatorilor-cheie ai pieței imobiliare rezidențiale din Moldova

Indicator	2020	2023	2024	2025	2026 (ian-feb)
Preț mediu ofertă apartamente Chișinău (€/m ²) ³	705	1.070	1.540	1.720	n/d
Nr. imobilelor rezidențiale vândute în Chișinău		16.742	18.259	7.356	485
Nr. imobilelor rezidențiale vândute național		30.379	33.924	19.279	1.817
Nr. de credite ipotecare acordate de bănci		1.288	2.430	2.872	1.103
Sold credite ipotecare - total sector bancar (mil. MDL)		12.989	18.427	26.091	26.440
Pondere ipoteci în tranzacțiile de vânzare cumpărare a imobilului (%)		4.24%	7.16%	14.90%	60.70%

Surse: [Acces Imobil](#), BNM (RPPI; Raport T4 2025), IP Cadastrul Bunurilor Imobile.

Explozia ponderii creditelor ipotecare, de la 8,7% în trimestrul IV 2024 la peste 60% în primele două luni ale lui 2026 (vezi graficul 1), nu se explică doar prin creșterea numărului de credite bancare acordate, care a avansat cu 32% în această perioadă. Ceea ce s-a schimbat dramatic este numărul total de tranzacții de vânzare-cumpărare, care a scăzut cu peste 70% față de maximum înregistrat în trimestrul III 2023. Cu alte cuvinte, ponderea ipotecilor crește nu pentru că oamenii s-ar îndatora mai agresiv, ci pentru că cumpărătorul fără acces la credit a dispărut din piață.

Graficul 1. Tranzacții rezidențiale și credite ipotecare acordate de băncile comerciale



³ <https://accesimobil.md/blog/analiza-evolutia-preturilor-la-apartamente-in-chisinau-2020-2025>

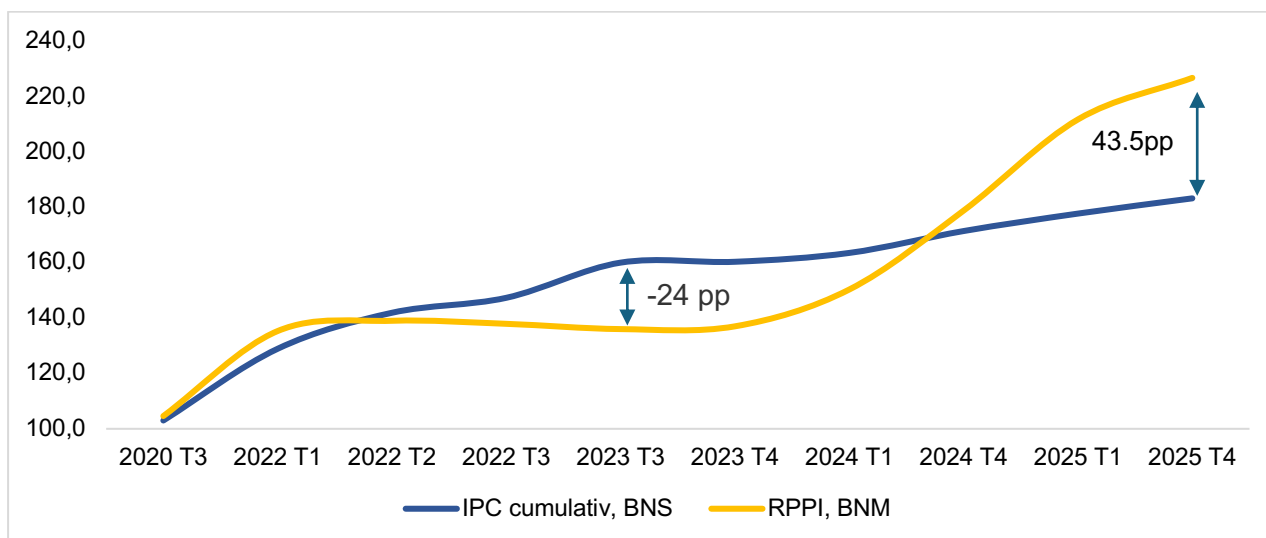




DE CE NU SCAD PREȚURILE? CERERE, OFERTĂ ȘI COSTUL DE OPORTUNITATE

Retragerea cumpărătorului fără acces la credit nu s-a produs într-un vacuum. Până la mijlocul anului 2024, prețurile de ofertă la imobiliare nu ținuseră pasul cu inflația generală, decalajul dintre RPPI și IPC⁴ (indicele prețurilor de consum) cumulativ ajunsese la circa 24 puncte procentuale în defavoarea imobilelor (vezi graficul 2). Spre finele lui 2024 acest decalaj s-a închis, iar creșterile ulterioare au plasat prețurile imobiliare cu aproximativ 43 puncte procentuale peste inflația cumulativă (în T4 2025: RPPI 226,7 față de IPC 183,2). Această dinamică ilustrează o caracteristică structurală a pieței imobiliare, specifică nu doar Moldovei: prețurile la imobiliare reacționează cu o oarecare întârziere la șocurile macroeconomice și sunt rigide atunci când este vorba de ajustări în jos. Când inflația a accelerat puternic în 2022, RPPI nu a urmat același ritm, lăsând imobilele în urma inflației timp de aproape doi ani. Când inflația s-a temperat, RPPI a recuperat și a accelerat rapid. Această asimetrie, este una dintre explicațiile pentru care piața poate părea deconectată de realitatea macroeconomică pe termen scurt.

Grafic 2. Prețurile imobiliare față de inflația generală, indici cumulativi (media inflației 2019 = 100)



ROLUL RATEI DOBÂNZII ÎN DINAMICA PIEȚEI

Majoritatea contractelor ipotecare din Moldova sunt indexate la rata medie ponderată a depozitelor noi în lei cu scadența 6-12 luni, publicată lunar de BNM. La aceasta se adaugă marja băncii de 3-4 puncte procentuale, rezultând rata finală a creditului. Prin acest mecanism, modificarea politicii monetare se transmite indirect în costul lunar al debitorului.

Între 2022 și 2026, acest mecanism a produs două cicluri vizibile (vezi grafic 3). Când rata depozitelor a urcat de la 5,8% în ianuarie 2022 la 14,1% în decembrie același an, numărul de credite ipotecare noi acordate de bănci a scăzut de la circa 152 pe lună (T1 2022) la 44 pe lună (T1 2023). Când rata a coborât spre minimul de 2,8% în octombrie

⁴ Indicatorul arată cum se schimbă în medie prețurile bunurilor și serviciile pe care le procură oamenii

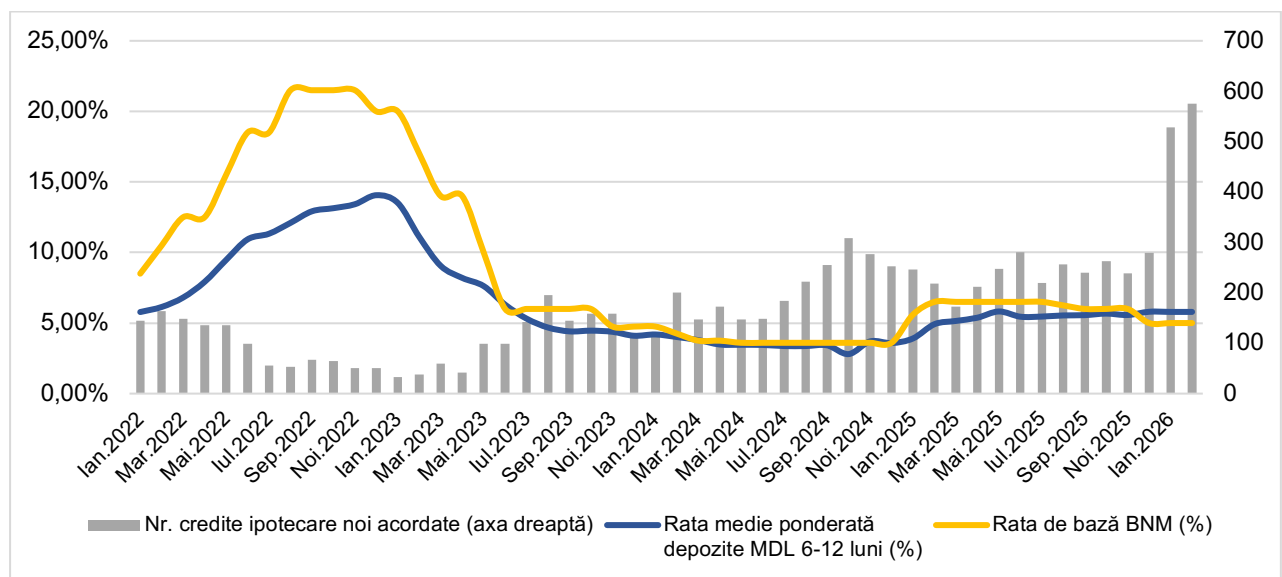




2024, creditele noi au urcat la 279 pe lună (T4 2024), iar cererea amânată a revenit brusc pe fundalul unei oferte de apartamente care nu crescuse.

Totuși relaxarea politicii monetare din 2024 nu pare să fi fost determinantă în creșterea cererii totale pentru imobile. Dovada e în structura tranzacțiilor din acel an: din cele 33.924 de imobile rezidențiale vândute la nivel național în 2024 (cel mai ridicat volum din seria analizată) doar 2.430 au fost finanțate printr-un credit bancar, adică 7%. Restul de 93% reprezentau cumpărători cu resurse proprii. Cu alte cuvinte, creșterea din 2024 a fost în primul rând un fenomen al resurselor proprii și nu al creditării. Cumpărătorul cu resurse proprii a început să se retragă de pe piață la începutul anului 2025, odată cu majorarea modestă a dobânzilor. Iar ceea ce a rămas pe partea de cerere este susținut în proporție crescândă de creditul bancar, pentru că alternativa a dispărut, pe fundalul prețurilor la maxime istorice.

Graficul 3. Credite ipotecare noi și ratele dobânzilor relevante pentru piața ipotecară, 2022–2026



VÂNZĂTORUL NU ESTE PRESAT SĂ VÂNDĂ: COSTUL DE OPORTUNITATE ȘI AVERSIUNEA LA PIERDERE

O parte semnificativă a apartamentelor scoase la vânzare în Chișinău nu aparține unor oameni care au nevoie urgentă de lichiditate. Sunt deținute de persoane fizice sau companii care și-au plasat economiile în investiții imobiliare, cu intenția de a le revinde ulterior, sau cu scopul de a genera un randament (yield) din chirie. Această categorie are un comportament specific, explicat prin două concepte economice:

- 1. Costul de oportunitate.** Un potențial vânzător care deține un apartament și nu are o alternativă mai bună de investiție nu are motiv rațional să vândă sub prețul dorit. Dacă nu există o piață de capital dezvoltată unde să plaseze banii, dacă dobânzile la depozite sunt modeste față de inflație și dacă imobilul continuă să-și păstreze valoarea, logica economică sugerează să aștepți.
- 2. Aversiunea la pierdere.** Proprietarul care a cumpărat la un anumit preț va refuza să vândă sub acel prag, chiar dacă piața i-ar oferi un cumpărător la un preț mai mic. Psihologic, a realiza o pierdere nominală dintr-o investiție imobiliară este



percepută ca un eșec, nu ca o ajustare rațională la condițiile pieței. Atâta timp cât nu există o presiune financiară externă care să forțeze vânzarea, proprietarul preferă să aștepte.

Această dinamică este confirmată de datele BNM. Ponderea creditelor imobiliare cu restante a rămas la un nivel extrem de jos în ultimii ani, atingând 0,9% în T4 2025, care este și cel mai scăzut nivel înregistrat, față de 1,9% în 2020. În același timp, ponderea creditelor expirate la persoane fizice în general a coborât la 1,4%⁵. Proprietarul tipic cu credit ipotecar nu este astăzi sub presiune financiară și nu are niciun stimulent să vândă sub prețul dorit.

DINAMICA NESATISFĂCĂTOARE A AUTORIZAȚIILOR DE CONSTRUIRE

Cu toate acestea autorizațiile de construcție pentru blocurile locative sunt în scădere în mod special în anul 2025, anul care a urmat perioada cu cele mai mari scumpiri ale apartamentelor în ultimul deceniu.

Tabelul 2. Numărul autorizațiilor din municipiul Chișinău

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Autorizații de construire pentru blocuri locative	108	97	70	74	60	70	55	86	33

Scăderea drastică a autorizațiilor reflectă două probleme structurale distincte: dificultatea crescândă în obținerea terenurilor pentru construcție și un proces de emitere birocratic, netransparent și imprevizibil. Absența unui plan urbanistic general funcțional al capitalei a condus la o logică defectuoasă a dezvoltării. În loc să se extindă spre zone noi, construcțiile s-au concentrat în cartierele deja aglomerate, amplificând și mai mult presiunea asupra infrastructurii existente.

În nota analitică nr. 4/2023 semnalăm faptul că autoritățile au fost timide în dezvoltarea unor sectoare și cartiere noi, fără a investi în drumuri, iluminat stradal sau instituții publice care să facă aceste zone atractive. În ultimii 20 de ani cetățenii au investit aproximativ 4 miliarde de euro⁶ în imobilele din Chișinău, fără ca aceste resurse private să fie însoțite de o investiție publică proporțională în transport, școli sau servicii de sănătate. Prin urmare, una dintre prioritățile cheie ar trebui să fie asigurarea complementarității dintre investițiile publice și cele private, în special în dezvoltarea de sectoare noi, capabile să ofere atât confort urban ridicat, cât și prețuri mai accesibile.

CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI

Piața imobiliară funcționează conform principiilor economice de bază. Prețurile nu scad pentru că vânzătorii nu sunt presați să vândă, nu au alternative mai bune de investiție și, după o perioadă de doi ani în care imobiliarele au pierdut teren față de inflație, se află

⁵ <https://bnm.md/files/Raport%20asupra%20stabilității%20financiare,%20trimestrul%20IV%202025.pdf>

⁶ <https://ionita.md/2023/05/12/099-analize-economice-piata-imobiliara/>





acum pentru prima dată într-o poziție de câștig. Cumpărătorii care mai rămân în piață sunt selectați natural de accesul la credit bancar sau de economii substanțiale.

Problema socială cea mai mare este că nivelul actual al prețurilor, categorii largi ale populației sunt excluse de la accesul la o locuință. La prețul mediu actual din Chișinău, un moldovean cu salariul mediu pe economie (circa 17.400 MDL prognozat pentru 2026) ar avea nevoie de aproape zece ani de venituri integrale pentru a cumpăra un apartament de 60 m².

Totodată, e important de remarcat că prețurile nu vor scădea semnificativ în absența unor presiuni structurale, fie pe partea ofertei, fie pe cea a cererii. Scenariul cel mai probabil pentru 2026 este o plafonare: volum redus de tranzacții, prețuri rigide, piață dominată de cumpărătorii cu acces la finanțare. Soluțiile nu stau în intervenții care să forțeze artificial prețurile în jos, fapt care ar genera instabilitate financiară fără să rezolve problema de fond.

IPRE RECOMANDĂ:

- 1. Deblocarea ofertei.** Numărul de autorizații de construire pentru blocuri rezidențiale în Chișinău a scăzut de la 86 în 2024 la 33 în 2025⁷, cel mai mic nivel din istoria recentă. O reformă administrativă a procesului de autorizare putea repune în mișcare o ofertă care astăzi stagnează, pe fundalul unor prețuri maxime istorice.
- 2. Dezvoltarea unor sectoare și cartiere noi,** asigurând investiții în drumuri, iluminat stradal sau instituții publice care să facă aceste zone atractive. Doar asigurând un nivel înalt de complementaritate dintre investițiile publice și private se va reuși schimbarea de paradigmă a municipiului Chișinău.
- 3. Diversificarea alternativelor investiționale.** O parte importantă a cererii imobiliare nu vine din nevoia de locuințe primare, ci din absența unor alternative viabile de investiție. Atâta timp cât piața de capital rămâne subdezvoltată, depozitele bancare oferă randamente modeste, iar alte instrumente financiare sunt inaccesibile majorității populației, imobiliarele vor continua să absoarbă capitalul privat ca un activ de refugiu implicit. Crearea unor alternative credibile de economisire și investiție pe termen mediu ar reduce structural această presiune.
- 4. Transparența datelor de piață.** Datele privind prețurile reale de tranzacționare există deja în actele notariale înregistrate la Cadastru. Publicarea lor periodică sub formă de statistici agregate, pe zone și tipuri de proprietate, fără date personale, ar îmbunătăți transparența și utilitatea analizelor de piață. BNM calculează deja RPPI pe baza prețurilor de ofertă; același instrument aplicat prețurilor reale de tranzacționare ar produce un indicator de o cu totul altă valoare pentru piață și pentru politici publice.

7

https://statbank.statistica.md/PxWeb/pxweb/ro/40%20Statistica%20economica/40%20Statistica%20economica__18%20CON__CON030/CON030100reg.px/table/tableViewLayout2/

