

CHALLENGES AND OPPORTUNITIES ON THE REAL ESTATE MARKET IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

PROVOCĂRI ȘI OPORTUNITĂȚI PE PIAȚA IMOBILIARĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA

**ODAGIU Victoria, masterandă, specialitatea: Administrarea Afacerilor In-
ternaționale și Euroregionale**

Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România,
Galați, str. Domnească nr. 47

e-mail autor: viki.odagiu@gmail.com

Abstract: *The real estate market in the Republic of Moldova is continuously evolving and transforming. In recent years, there has been a noticeable increase not only in property prices but also in the expectations of real estate agents toward real estate companies. The challenges faced by real estate companies have a significant impact on their development and sustainability. These challenges directly affect their ability to provide agents within the company with modern strategies, opportunities, and technologies, while also offering high-quality services, transparency, and security to the public they interact with. The success of real estate companies depends on their ability to adapt to new trends and implement innovative solutions to remain competitive in the long term within the real estate market. This article aims to outline the specific challenges faced by real estate companies, as well as the opportunities available in the real estate market of the Republic of Moldova. Topics will include the management of real estate companies, strategies for modernizing the real estate sector, and legislative changes concerning the activities of real estate agents in the Republic of Moldova.*

Key words: *real estate market, management, real estate agent, real estate company, the activity of real estate agents*

JEL CLASSIFICATION: A1, K2

INTRODUCERE

Practica imobiliară datează din cele mai vechi timpuri, datorită faptului că nevoia de a avea un loc de trai a existat în permanență.

Piața imobiliară din ultimele decenii a devenit din ce în ce mai dinamică și mai complexă. Dezvoltarea continuă aduce concomitent numeroase provocări și influențe de ordin economic, schimbări demografice, inovații tehnologice și schimbări în politica guvernamentală.

Cu toate acestea, domeniul imobiliar din Republica Moldova rămâne a fi puțin cercetat științific, inclusiv prevederile legale reflectă foarte general și vag desfășurarea activității unei organizații juridice imobiliare.

Importanța acestui studiu este de a elucida situația de impas în care se pomenesc o parte din companii imobiliare din țară. După cum se poate observa, un număr destul de mare de companii cu activitate în domeniul imobiliar sunt înregistrate la Camera Înregistrării de Stat din cadrul Agenției Servicii Publice, la fel de mare fiind și numărul companiilor imobiliare care falimentează la o scurtă perioadă de activitate.

Obiectivele cercetării sunt: Studiarea pieței imobiliare din Republica Moldova; Identificarea provocărilor cu care se confruntă companiile imobiliare; Analiza modificărilor legislative propuse privind activitatea agenților imobiliari.

CONȚINUTUL DE BAZĂ

Domeniul imobiliar este considerat una dintre cele mai vechi ramuri de activitate economică. Aceasta este explicat prin faptul că nevoia de a avea un loc de trai existat încă din perioada civilizației antice.

Pe parcursul vieții, fiecare om trece cel puțin o dată prin procesul de achiziționare a unei locuințe pentru a-și asigura cu un loc de trai familia. Prin urmare, interacțiunea cu companiile imobiliare devine practic inevitabilă, iar acestea au un rol esențial în procesul de tranzacționare.

Sectorul imobiliar este unul dintre principalii piloni ai economiei, care influențează direct atât creșterea economică, cât și calitatea vieții populației.

Administrarea unei companii imobiliare reprezintă un proces complex, care implică gestionarea eficientă a resurselor, coordonarea activităților operaționale și strategice, respectarea legislației în vigoare, iar cel mai important și dificil proces este atribuit managementului organizațional intern al entității.

În ultimii ani, piața imobiliară autohtonă trece prin transformări majore, influențate de factori sociali, economici și tehnologici. Aceste transformări sunt resimțite prin creșterea semnificativă a prețurilor, cererea mare pentru locuințe, dar și cerințele agenților imobiliari față de companiile imobiliare.

Piața imobiliară autohtonă este departe de a fi perfectă, având de fapt o imagine care însuflă neîncrederea multor persoane. Aceasta se datorează multor acțiuni incorecte sau chiar ilegale pe care le-au făcut așa numiții agenți imobiliari ai anilor 1990.

La etapa actuală, majoritatea companiilor se confruntă cu nevoile de adaptare la schimbările din mediul extern. Transformările sociale de piață și tehnologice care au loc în întreaga lume obligă companiile să își redefinească valorile, să dezvolte noi strategii și să adopte noi metode de lucru.

Managementul în domeniul imobiliar este mai puțin cercetat și descris, deoarece ritmul alert de dezvoltare în acest domeniu a început în ultimii 25 de ani. Managementul ramurii imobiliare se atribuie managementului general, din lipsă de cercetare aprofundată. Activitatea domeniului imobiliar este mai specifică, iar baza de conducere și gestionare a Companiei imobiliare diferă de la instituțiile clasice. Aceasta este unu din cauzele de bază care duc la incapacitatea conducătorului companiei imobiliare să dezvolte și să mențină activitatea companiei.

Eșecul companiilor imobiliare în mare parte se datorează gestionării incorecte a surselor financiare, unde cheltuielile depășesc veniturile companiilor, dar și a lipsei unui model de management funcțional caracteristic domeniului imobiliar. Stilul de management exprimă modalitățile prin care managerul își exercită atribuțiile ce îi revin în realizarea funcțiilor procesului de management, precum și atitudinea pe care o are față de subordonați. Prin stilul de management se reflectă modul în care un manager gândește și acționează (Bivol, 2020, p 128).

Stilul de conducere pe care îl folosește un manager se bazează pe o combinație de calități profesionale, umane și intelectuale (Macarie, 2012, p. 398), valori, credințe și trăsături de personalitate, la care se adaugă elemente specifice culturii organizaționale ce pot încuraja sau descuraja anumite abordări. În management nu există stiluri universale valabile (Stamatin, 2013, p. 49), deoarece, pe de o parte, stilul de lucru diferă de la un manager la altul ca urmare a diferențelor de personalitate și cunoștințelor de specialitate, pe de altă parte, în cazul aceluiași subiect analizat, stilul său variază adesea în funcție de caracteristicile concrete ale fiecărei situații specifice. Conturarea celui mai bun stil managerial depinde de mai mulți factori, care influențează atât eficiența conducerii unei companii, cât și gradul de satisfacție al angajaților și performanța generală al companiei.

În Republica Moldova, domeniul imobiliar este încă la etapa de dezvoltare. Chiar dacă sunt înregistrate multe companii imobiliare pe teritoriul Republicii Moldova, cu nu număr impunător de lucrători, din punct de vedere al funcționării, activitatea imobiliară nu are la bază o legislație funcțională, unde să fie prevăzute expres modalitatea de dezvoltare, mecanismele și modul de activitate al companiilor imobiliare.

Conform analizei și studiilor efectuate, companiile imobiliare nu au un management de funcționare bine organizat și identic. Practic fiecare conducător al organizației încearcă să implementeze propriile metode și tehnici de dezvoltare și conducere, bazate pe experiența și cunoștințele dobândite.

Dat fiind faptul că domeniul respectiv implică o responsabilitate enormă, fiind caracteristică specificului activității, unde subiecții de bază fac parte din pătura societății de la mediu în sus, adică cei care au avut capacitatea de a aduna un capital pentru a face o achiziție sau o investiție imobiliară, necesitatea educației imobiliare a devenit o preocupare la nivel de stat. Aceasta este demonstrată prin

faptul că reprezentanții statului au venit cu inițiativa de a elabora procedura legală de activare în domeniul imobiliar.

Deoarece, la momentul de față în Republica Moldova nu este o instituție oficială care are fi responsabilă de evidența agenților imobiliari din țară, nu avem un număr exact al acestora.

În prezent, pe piață imobiliară din Moldova există un mare dezechilibru: intermediarii de bună credință se află într-o situație inegală față de cei care nu se ocupă cu perfecționarea calificării profesionale (Monitorul Fiscal, 2015). Conform ultimelor informații publice, a fost inițiat Proiectul de lege nr. 90 din 21 martie 2025, unde se menționează că agenții imobiliari vor putea activa doar în baza obținerii certificatului de agent imobiliar. Modificările respective au survenit ca urmare al multiplelor sesizări din partea cetățenilor privind comportamentul unor agenți care activează meschin și neprofesional pe piața imobiliară autohtonă (Proiect de Lege nr. 90, 2025).

Scopul implementării legii este de a reglementa și de a aduce claritate în activitatea imobiliară din țară. Societatea va avea acces liber la informațiile despre reputația și valabilitatea autorizației agentului imobiliar, precum și detalii despre tranzacțiile imobiliare, costul bunului imobil, dar și onorariul agentului imobiliar. Astfel, se urmărește verificarea însăși al activității agenților imobiliari, decât al companiilor cu activitate în domeniul dat.

Urmare al modificărilor majore pe piața Republicii Moldova, companiile imobiliare vor trece prin transformări decisive. Prevederile legale vor oferi agenților imobiliar posibilitatea activării ca liberi profesioniști, ceea ce înseamnă crearea noilor mecanisme de atragere în cadrul companiilor.

În continuare se vor evidenția și se vor menține pe piață companiile care vor aborda un management flexibil și atractiv pentru agenții imobiliari.

După cum s-a menționat mai sus, managementul organizațional al companiilor imobiliare rămâne a fi una dintre laturile vulnerabile. Aceasta se datorează faptului că o parte din agenții imobiliari, care activează pe piața imobiliară nu au o pregătire profesională puternică, unii fiind chiar cu competențe educaționale de nivel secundar, ceea ce a scăzut foarte mult încrederea societății în companiile imobiliare.

Din perspectiva companiilor imobiliare, acestea se confruntă cu o migrare permanentă a angajaților imobiliari, ceea ce face instabilă atât activitatea companiei cât și situația financiară a acesteia.

O parte din companiile imobiliare autohtone au preluat practica companiilor internaționale și au implementat compartimentul de Hub imobiliar. Aceasta presupune stabilirea unor relații contractuale între companie și agentul imobiliar cu experiență. Compania oferă agentului spațiu comun de lucru, unde acesta poate interacționa cu alți agenți, poate folosi instrumentele și brandul companiei în schimbul unei plăți lunare fixe, fără a percepe alte comisioane din tranzacțiile agenților conform practicilor clasice ale companiilor imobiliare.

Această practică ia amploare și este tot mai solicitată, iar companiile treptat se acomodează și creează condiții de confort agenților imobiliari pentru ai menține în interiorul companiei.

Cu toate acestea, provocarea companiilor imobiliare de a menține agenții în interiorul entității rămâne o mare provocare, ținând cont de limitările care se preconizează în Legea privind activitatea agenților imobiliari.

Printre lacunele proiectului de lege privind activitatea agenților imobiliari pot fi evidențiate:

- Limitarea agenților imobiliari doar la operațiuni de vânzare și cumpărare a bunurilor imobile – prin această schimbare se exclude agentului imobiliar din posibilitatea implicării în proiecte de investiții în infrastructură precum și în crearea mediului favorabil inovării;
- Obligarea companiilor imobiliare să ducă evidența agenților imobiliare cu care conlucrează – în aceste sens, susținerea persoanelor juridice cu activitate în domeniul imobiliar este total ignorat;
- Obligarea agentului imobiliar de a acționa exclusiv în calitate de intermediar și interzicerea de a reprezenta direct interesele unei sigure părți în tranzacția imobiliară – această prevedere este caracteristică unui mediator, de a fi imparțial și neutru, conform Legii nr. 137 din 03.07.2015 cu privire la mediere (Legea RM nr. 137, 2015);

- Permisivitatea retragerii certificatului agentului imobiliar în baza sesizărilor – această prevedere este prea generală și pune într-o situație vulnerabilă agentul imobiliar, deoarece recepționarea unei sesizări nu demonstrează veridicitatea unei încălcări;

- Impunerea agenților imobiliari de a duce evidența unui volum prea mare de informații, o parte din aceasta fiind depășită;

- Vulnerabilitatea agentului imobiliar în societate – prin aprobarea noii legi se urmărește interesul superior al vânzătorului și cumpărătorului, iar interesul agentului imobiliar rămâne în umbră, fără a fi atribuit unei instituții legale care ar reprezenta interesele acestuia, al proteja și încuraja să profeseze această activitate.

Se evidențiază concentrarea absolută a pieței imobiliare urbane predominant în regiunea mun. Chișinău și Bălți în detrimentul celorlalte orașe ale țării. Este sesizată o ofertă excesivă pe fonul unei cereri scăzute a bunurilor rezidențiale din sectorul rural și multe alte situații ce fac diferențele dintre regiunile de nord, centru și sud a Republicii Moldova (Turețchi, 2019).

Aceasta este demonstrată de faptul că în ultimii ani circa 150 000 cetățeni au migrat intern, de la sate către Chișinău (Urușciuc, 2025), rezultând explozia de prețuri la locuințe.

Experții imobiliari prevăd diminuarea creșterii prețurilor prin construirea de până la 30 000 de locuințe noi, având în vedere că sunt aproximativ 245 000 apartamente în Chișinău, dintre care în ultimii patru ani au fost construite peste 70 000 în zona Chișinăului (Știri.md, 2025).

CONCLUZII/RECOMANDĂRI

În concluzie, piața imobiliară din Republica Moldova va avea de suferit o serie de modificări favorabile, iar pe piață vor rămâne companiile cu instrumente și tehnologii modernizate, adaptate noilor tendințe. Modernizarea proceselor, utilizarea tehnologiilor avansate și adoptarea unor soluții eficiente de gestionare a relațiilor cu clienții vor contribui la creșterea eficienței și la consolidarea încrederii pe piață. Astfel, în viitor, doar companiile care implementează instrumente moderne și se aliniază cerințelor actuale ale pieței vor reuși să prospere și să se mențină competitive.

Un impact puternic inclusiv asupra companiilor imobiliare va fi resimțit după aprobarea Legii privind activitatea agenților imobiliari. Aceasta rezultă din faptul că vor avea permisiunea de a activa pe piață doar agenții mobiliari care au obținut certificatul de activitate profesională, iar pentru obținerea certificatului respectiv solicitantul trebuie să întrunească cumulativ o serie de condiții obligatorii, printre care să dețină diplomă de studii superioare sau medii de specialitate. O altă condiție rigidă este de a nu avea antecedente penale nestinse pentru infracțiunile economice sau contra patrimoniului.

REFERINȚE:

1. Bivol, A. (2020). Psihologia relației dintre stilul de conducere și tipul de temperament la managerii de nivel mediu din mai. *Științe juridice// Legal Sciences*, 11.
2. Legea nr. 137 din 03.07.2015 cu privire la mediere Publicat : 21-08-2015 în Monitorul Oficial Nr. 224-233 art. 445. https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=146039&lang=ro#.
3. Macarie, F.C. (2012). *Managementul organizațiilor*. Cluj-Napoca, Editura EIKON.
4. Proiect de Lege nr. 90 din 21.03.2025. <https://www.parliament.md/preview?id=b277a5ea-74a9-45b9-abd1-cdb2f3a2f66e&url>.
5. Stamatin, R. (2013). *Stilul de conducere și efectele lui asupra organizației, Moldoscope*, , 3 (LXII). https://ibn.idsi.md/sites/default/files/imag_file/Stilul%20de%20conducere%20si%20efectele%20lui%20asupra%20organizației.pdf.
6. Știri.md. (27.03.2025). *Piața imobiliară din Chișinău și prețurile record*. <https://stiri.md/article/social/piata-imobiliara-din-chisinau-si-preturile-record-ce-spune-un-expert/>.
7. Turețchi, V. (2019). *Activitatea pieței imobiliare a republicii moldova în contextul repartizării teritoriale după regiunile de dezvoltare*. http://dspace.ince.md/jspui/bitstream/123456789/879/1/Activitatea_pieteii_imobiliare_a_Republicii_Moldova.pdf.
8. Urușciuc, E. (2025). *Realitățile și paradoxurile pieței imobiliare din R. Moldova*. <https://moldova.europalibera.org/a/in-esenta-realitatile-si-paradoxurile-pieteii-imobiliare-din-r-moldova/33361119.html>.

Coordonator științific: DODU-GUGEA Larisa, dr., conf. univ.,
Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
România, Galați, str. Domnească nr. 47
e-mail: dodu-gugea.larisa@ase.md