

Investment property

Tranzacțiile ar putea ajunge la 300 milioane de euro în acest an

La aproape 140 milioane de euro s-a ridicat, în primele șapte luni ale acestui an, volumul tranzacțiilor cu proprietăți imobiliare în scop investițional, estimează Gijs Klomp, director general și director departament Investiții în cadrul Jones Lang LaSalle România.



Gijs Klomp, director general și director departament Investiții în cadrul Jones Lang LaSalle România

Consultanții imobiliari estimează că volumul total al investițiilor ar putea ajunge până la sfârșitul anului 2013 și la 300 milioane de euro.

Nivelul anului curent ar fi similar celui înregistrat în ultimii doi ani (276 milioane euro în 2012, respectiv 327 milioane euro în 2011), dar cu mult sub nivelul record de 1,9 miliarde de euro atins în 2007, remarcă Florian Gheorghe, directorul departamentului Cercetare Piață din cadrul Activ Property Services, alliance partner Cushman & Wakefield.

Valoarea investițiilor ar putea depăși în acest an 300 milioane de euro doar în eventualitatea în care băncile ar decide să își asume pierderi în legătură cu creditele neperformante și ar executa garanții imobiliare la prețuri atractive pentru potențialii cumpărători. Altfel,

nu va fi o variație semnificativă față de anul precedent, consideră Marius Grigorică, senior business analyst în cadrul departamentului de Investiții al DTZ Echinox.

NEPI a efectuat cele mai multe dintre tranzacțiile anului

Până acum, cele mai multe tranzacții din acest an au fost generate de New Europe Property Investments (NEPI), cel mai activ fond de investiții de pe piața românească. Acesta a achiziționat la începutul anului imobilul de birouri The Lakeview din București (n.r. de la AIG Lincoln și Dinu Patriciu Global Properties) pentru suma de aproximativ 62 milioane euro (tranzacție intermediată de Jones Lang LaSalle).

Recent, NEPI a anunțat trei mari tranzacții cu proiecte comerciale: preluarea a 70% din acțiunile companiei care va dezvolta centrul comercial Mega Mall în estul Capitalei (cu o suprafață închiriabilă de 70.000 mp,) iar în țară Deva Shopping Centre (42.000 mp închiriabili) și Severin Shopping Center (16.000 mp închiriabili), adaugă domnul Klomp.

O tranzacție importantă în prima parte a anului a fost și achiziția a 50% din portofoliul de opt parcuri de retail deținute de InterCoră de către Mitiska Ventures, precizează domnul Gheorghe.

Alte tranzacții semnificative au constat în preluarea clădirii Cathedral Plaza de către omul de afaceri Ioannis Papalekas și achiziția clădirii de birouri Nova Building, din zona Barbu Văcărescu, de către Banca Italo Romena, de la Jihad și Johnny Jabra, menționează domnul Grigorică.

România este în continuare în atenția fondurilor de investiții imobiliare

Marii investitori imobiliari sunt în momentul de față destul de reticenti în



Euro Tower București

achiziționarea de active în România. Ratele de neocupare relativ mari și perioadele contractuale de închiriere de scurtă durată fac ca multe dintre proprietățile de vânzare să devină neatractive ca produse de investiții în această perioadă, consideră reprezentantul departamentului de Investiții DTZ Echinox.

Cu toate acestea, România a rămas în atenția fondurilor de investiții imobiliare, care monitorizează cu interes toate proiectele ce oferă condițiile necesare tranzacționării (amplasament, suprafață, contracte de închiriere pe termen lung, chiriași cu bonitate financiară). În prezent, în România sunt disponibile spre vânzare proiecte imobiliare (birouri, retail sau parcuri industriale) pentru care randamentele investiționale sunt mai mari cu cel puțin 2 - 2,5 puncte procentuale față de cele din alte țări din zona Europei Centrale și de Est. Diferența se traduce prin prețuri mai competitive în România pentru produse imobiliare similare din punct de vedere calitativ, precizează directorul general Jones Lang LaSalle România.

La nivel național, randamentele

pentru cele mai bune clădiri de birouri (prime) sunt estimate de compania Jones Lang LaSalle la 8,25%, pentru centrele comerciale prime la nivelul de 8,5%, în timp ce pentru spațiile industriale prime se situează între 10 și 11%.



Marius Grigorică, senior business analyst în cadrul departamentului de Investiții al DTZ Echinox

Bucureștii înregistrează cele mai reduse randamente, de aproximativ 8,5% pentru clădiri de birouri și centre



Cathedral Plaza

comerciale, respectiv de 9,25 – 10% pentru spațiile comerciale stradale și spațiile industriale, precizează directorul departamentului Cercetare Piață din cadrul Activ Property Services.



Florian Gheorghe, directorul departamentului Cercetare Piață din cadrul Activ Property Services, alliance partner Cushman & Wakefield

Randamentele așteptate sunt mai mari în cazul clădirilor de o calitate inferioară sau situate în afara Capitalei, din cauza faptului că sunt percepute ca având un grad de risc mai ridicat, explică analistul DTZ Echinox.

Proprietățile noi sunt cele mai atractive în ochii investitorilor

În mod ideal, cele mai atractive proprietăți imobiliare pentru potențialii

investitori sunt proiectele recent finalizate, la standarde tehnice similare cu cele din vestul Europei, cu o certificare de clădire verde și pentru care contractele de închiriere sunt pe termen lung, respectiv cel puțin cinci ani, apreciază Gijs Klomp.

Pe de altă parte, sunt de interes și proiecte imobiliare finalizate acum trei-cinci ani pentru care au fost renegociate contractele de închiriere, au un mix bun de chiriași (alcătuit în mare parte din companii internaționale). Un criteriu important este chiria, care indiferent de contractele de închiriere aflate în derulare, în modelele financiare trebuie ajustată (în plus sau în minus) la valori sustenabile, de piață, adaugă domnul Klomp.

„Investitorii sunt interesați în special de proprietățile de prim rang (prime), având caracteristici moderne și o locație dominantă, închiriate integral, cu contracte pe termen lung. Aceste proprietăți au fost mai puțin afectate de variațiile chiriilor și ale gradului de ocupare după declanșarea crizei imobiliare de la sfârșitul anului 2008”, este de părere domnul Gheorghe.

În decizia de achiziție a unei proprietăți contează, de asemenea, accesul la mijloace de transport în comun, calitatea construcției, existența unor contracte de închiriere fără clauze de ieșire pe o perioadă de minimum trei ani, calitatea

chiriașilor, situația juridică a proprietății (care trebuie să fie fără riscuri). De asemenea, existența unui certificat de sustenabilitate este văzută ca un avantaj, dar nu și un criteriu esențial în decizia de efectuare a investiției. Oricum, puține clădiri din piață beneficiază în momentul actual de astfel de certificări, explică Marius Grigorică.

Se mențin discrepanțele între așteptările vânzătorilor și cele ale cumpărătorilor

Pe piața din România, în general, sunt disponibile produse imobiliare pentru

investitori cu un grad de risc mediu spre ridicat. Cele mai mari fonduri de investiții la nivel internațional (precum Blackrock, Blackstone, Goldman Sachs etc.) nu sunt interesate de investiții directe în imobile din România. „În actualul climat economic volatil, într-un orizont de timp scurt spre mediu, nu estimăm intrarea în piața din România a unor noi mari investitori”, afirmă reprezentantul DTZ Echinox.

Totuși, ca urmare a îmbunătățirii parametrilor macroeconomici, este de așteptat o oarece stabilitate economică, fapt ce va conduce la o ușoară creștere a încrederii în mediul investițional din România, adaugă domnul Grigorică.

„În România, există la ora actuală pe toate segmentele de piață (birouri, retail sau industrial) produse investiționale care să corespundă standardelor de calitate tehnică solicitate de fondurile de investiții active pe piața din zona CEE, inclusiv România”, apreciază Gijs Klomp.

Numărul de proprietăți imobiliare de prim rang rămâne unul relativ limitat în România, iar pentru majoritatea acestora proprietarii preferă să aștepte întoarcerea pieței la o evoluție pozitivă, consideră Florian Gheorghe.

Chiar și după câțiva ani de activitate extrem de redusă pe piața tranzacțiilor de investiții, încă există o discrepanță majoră între așteptările vânzătorilor și ofertele cumpărătorilor, care sunt în mare parte speculative, mai spune Marius Grigorică.



Auditorium Pallady București

