

## Terenuri

### Dezvoltarea proiectelor comerciale a fost antrenată de prețul redus al terenurilor

**Prima jumătate** a anului 2013 a înregistrat foarte puține tranzacții pe segmentul de terenuri construibile. Ultimele achiziții reflectă clar direcția și intențiile investitorilor de a se concentra mai puțin pe dezvoltarea rezidențială, unde finanțarea bancară nu mai este o opțiune, și mai mult pe segmentul comercial, fie că este vorba de expansiunea agresivă a retailerilor sau a dezvoltatorilor de clădiri de birouri, precizează Flavius Pop, consultant în cadrul departamentului de investiții al DTZ Echinox.



Flavius Pop, consultant în cadrul departamentului de investiții al DTZ Echinox

Cele mai căutate terenuri vizează dezvoltarea proiectelor de birouri, fiind urmate îndeaproape de terenurile pentru dezvoltarea spațiilor de retail. Urmând trendul din anul precedent, o altă categorie de terenuri pentru care a existat un interes mediu a fost cea pentru dezvoltări rezidențiale. Dezvoltatorii caută terenuri atât pentru imobile de lux, cât și pentru proiecte care pot fi achiziționate cu credite "Prima Casă", afirmă Ionuț Petcu, head of land division în cadrul The Advisers / Knight Frank.

În prezent, interesul investitorilor este îndreptat preponderent către terenurile cu potențial de dezvoltare imediată. Există interes și pentru achiziții specula-

tive (ca plasament), însă doar pentru locații foarte bune și la un preț mult redus („chilipiruri”), menționează Sînziana Oprea, Senior Associate în cadrul departamentului de terenuri al Colliers International.

### Tranzacții cu terenuri de până în 10 milioane de euro

Piața de investiții a trecut prin câteva transformări, eliminând într-o mare proporție spiritul speculativ. Cu toate acestea, mulți proprietari nu sunt încă dispuși să-și asume pierderile, menținând un preț uneori nejustificat, care frânează avântul potențialilor cumpărători. Din acest motiv, tranzacțiile existente, venite din partea retailerilor / discounterilor și cei din segmentul de bricolaj, s-au axat pe proprietăți scoase la licitație sau date drept garanții la credite neperformante, afirmă domnul Pop.

În prima parte a anului 2013 s-au înregistrat tranzacții cu terenuri reduse ca valoare. Spre deosebire de anul trecut, când s-au efectuat și tranzacții de peste 20 de milioane de euro, în 2013 nicio tranzacție nu a depășit până acum 10 milioane de euro. Cele mai mari achiziții au fost realizate de retailerii activi: Kaufland (prin dezvoltatori) și Dedeman, precizează doamna Oprea.

În paralel, există de asemenea și o anumită „vânătoare de oportunități”, respectiv de portofolii aflate în dificultate. Pe acest palier, cel mai activ cumpărător este omul de afaceri Ioanis Papalekas. Acesta a preluat la începutul anului câteva loturi de teren în zona Theodor Pallady din București, în Voluntari și în Șoseaua Nordului, una dintre cele mai scumpe zone rezidențiale din țară, adaugă domnul Pop.

Ioannis Papalekas a mai achiziționat în cursul lunii mai de la Porsche un teren în zona Aviației, situat lângă Pasajul Pipera. Scopul tranzacției este dezvoltarea unui proiect de birouri. Spre sfârșitul anului 2012, o altă tranzacție cu aceeași destinație finală a vizat achiziționarea de către



Sînziana Oprea, Senior Associate în cadrul departamentului de terenuri al Colliers International

dezvoltatorii de la Skanska a unui teren de 1,5 ha situat în zona Calea Floreasca - Barbu Văcărescu, pe Strada Gara Herăstrău. Tranzacția a fost de circa 14 milioane de euro, estimează domnul Petcu.

### Prețurile terenurilor sunt relativ stabile

Atât în București, cât și în țară, prețurile terenurilor au rămas constante în prima jumătate a anului 2013, continuând trendul anului precedent. „Nu ne așteptăm la modificări semnificative până la sfârșitul anului”, afirmă Ionuț

Petcu.

Deși fluctuațiile în prima parte a anului curent nu au fost importante, prețurile au continuat totuși să scadă ușor. Aceasta în condițiile în care oferta a crescut și au apărut în piața din ce în ce mai multe oportunități, venite atât de la bănci, cât și din partea proprietarilor presați să vândă. „Ne așteptăm la același trend și în a doua parte a anului 2013, întrucât pe partea de cerere, a crescut ponderea investitorilor speculativi, în timp ce utilizatorii finali au încetinit ritmul achizițiilor”, precizează Sînziana Oprea.

Comparativ cu anul 2008, prețurile terenurilor au scăzut, în unele cazuri, cu mai mult de 50%, subliniază Flavius Pop.

### Discrepanțe mari între așteptările proprietarilor și ale cumpărătorilor

Elementul principal care influențează încheierea unei tranzacții îl constituie alinierea așteptărilor proprietarului cu disponibilitatea financiară a potențialului cumpărător. Pe o piață cu puține tranzacții și, în consecință, cu lipsa unor referințe de preț, o tranzacție cu terenuri pornește de multe ori cu o discrepanță foarte mare între prețul cerut de proprietar și oferta clientului interesat.



Alte condiții sau facilități pot reduce această discrepanță pe parcursul negocierii: asumarea demolării construcțiilor existente (unde este cazul) sau a obținerii autorizațiilor de către proprietar, acceptarea unor termene de plată mai flexibile etc.

Pe lângă prevederile din Planul Urbanistic Zonal și autorizația de construire aferente terenului vizat, efectuarea tranzacției este condiționată și de preț, concurența în zonă, accesul la mijloacele de transport în comun. Suplimentar, în ultima perioadă a prins contur, sugerând o maturitate a pieței imobiliare, necesitatea identificării unui client (cumpărător sau chiriaș) pentru clădirea care urmează să fie dezvoltată pe respectivul teren. Cumpărătorii speculativi au dispărut aproape în totalitate din piață, argumentează domnul Petcu.

Adesea, nici evaluările terenurilor nu sunt foarte exacte, dat fiind numărul redus de tranzacții cu proprietăți similare. Situațiile neclare din punct de vedere juridic (litigii sau sarcini existente) nu sunt în măsură să încurajeze efectuarea unei tranzacții.

Nu în ultimul rând, piața se confruntă cu o lipsă de lichidități, în general băncile manifestând reticență în finanțarea achiziției de terenuri, acestea fiind considerate active care nu generează venit.

În plus, în unele situații, gradul scăzut de cunoștințe în domeniul imobiliar al jucătorilor implicați, fie cumpărător, fie vânzător, îngreunează realizarea cu succes a tranzacțiilor, adaugă domnul Pop.

## Costul terenului reprezintă o componentă foarte importantă într-un proiect imobiliar

Achiziția terenului reprezintă în prezent între 15% și 25% din costurile totale de dezvoltare ale unui proiect, precizează reprezentantul The Advisers / Knight Frank.

Pentru ca investiția imobiliară să fie eficientă, achiziția terenului nu ar trebui să depășească o treime din costurile totale de dezvoltare, apreciază reprezentantul DTZ Echinox.

În prezent, pentru segmentele de birouri și rezidențiale din București, investiția în teren reprezintă, în medie, 20-25% din costul total al unei dezvoltări imobiliare. Acest procent poate scădea spre 10-15% în cazul proiectelor de locuințe ieftine situate în zone periferice și poate crește până la 35-40% pentru locațiile ultra-centrale sau exclusiviste.

În cazul dezvoltărilor majore de retail, care se realizează în număr mare în toată țara, ponderea terenului în investiția totală poate varia de la 30% până spre 60% în funcție de orașul în discuție, locația și suprafața terenului, care determină în fapt conceptul proiectului, menționează reprezentantul Colliers International.

## Investitorii oportuniști sunt interesați de terenurile cu prețuri sub nivelul pieței

În contextul actual de piață, investițiile în terenuri ca metodă de conservare sau creștere a valorii capitalului, pot fi con-

siderate încă riscante. Piața ar mai putea suporta reduceri de preț în anumite situații. „Totuși, achiziția unor terenuri ultracentrale, la prețuri atractive, în cazul unor executări silite ar putea fi o alternativă bună de investiții”, consideră consultantul DTZ Echinox.

Au apărut și vor continua să apară pe piața terenuri cu potențial de dezvoltare la prețuri foarte reduse față de nivelul pieței, întrucât există presiune de lichidare atât din partea anumitor bănci, cât și a acelor proprietari care nu mai au alte soluții de a face rost de lichidități, susține asociatul Colliers International.

Există investitori străini care, datorită situației economico-politice din regiune (Cipru, Grecia), aleg să își plaseze banii în proiecte cu locații, coordonate și specificații bune, ce le conferă un grad mare de siguranță. Aceștia doresc să investească în proiecte stabile, care, în cazul necesității de lichidități, să asigure o ieșire favorabilă investitorului, menționează șeful diviziei de terenuri din cadrul The Advisers / Knight Frank.

## România dispune de un stoc consistent de terenuri pentru dezvoltări imobiliare

Oferta de terenuri disponibile pe piață este bogată și variată, iar potențial de dezvoltare există pe toate segmentele. Cu toate acestea, trebuie identificată nișa neacoperită care poate fi exploatată cel mai eficient în condițiile actuale de piață. „Potențialul se va



Ionuț Petcu, head of land division in cadrul The Advisers / Knight Frank

extinde și către zone noi, ce se vor dezvolta și vor atrage investiții în urma finalizării anumitor proiecte de infrastructură”, estimează Sinziana Oprea, Senior Associate în cadrul departamentului de terenuri al Colliers International.

În prezent, există disponibile terenuri care au coeficienți foarte buni, situate în zone potrivite pentru dezvoltare (birouri, rezidențiale, retail). De asemenea, numărul proprietăților ce permit redevoltarea, poate asigura baza de proiecte pentru cel puțin zece ani de acum înainte, apreciază Ionuț Petcu, șeful diviziei de terenuri din cadrul The Advisers / Knight Frank.

De altfel, Bucureștiul este printre puținele capitale europene unde se mai găsesc terenuri construibile cu suprafețe relativ mari și unde avizele permit dezvoltări mixte, adaugă Flavius Pop, consultant investiții în cadrul DTZ Echinox.

În Capitală există în continuare zone care nu sunt “exploatate” la maxim în ceea ce privește atât dezvoltarea de birouri, cât și cea de retail sau rezidențiale. Una dintre aceste zone este Bucureștii Noi, căreia îi lipsesc cu precădere proiectele de birouri și retail, exemplifică domnul Petcu. |

