

Spații de birouri

În București, piața de birouri a ieșit din criză

Despre The Advisers-Knight Frank

The Advisers este o companie de consultanță imobiliară, parte a grupului internațional Knight Frank începând cu anul 2009. Compania este activă pe sectoarele de birouri, investment, retail, industrial, logistice, terenuri și evaluări. Compania efectuează tranzacții atât în București cât și în restul țării, în orașe precum Timișoara, Cluj-Napoca, Iași. „Credem foarte mult în specializare, facem servicii care pot aduce valoare. Când cumperi consultanță cumperi de fapt experiență. Avem oameni care au văzut piața și înainte de criză și în timpul crizei și după”, ne-a declarat Horațiu Florescu, președinte și CEO The Advisers/Knight Frank.

Compania a fost lider pe sectorul de consultanță pentru birouri în intervalul 2009 - 2011, cu o cotă de piață în jurul a 30%. În medie, compania intermediază tranzacții de închiriere pentru 40.000 - 50.000 mp de birouri pe an. Această valoare va fi depășită anul acesta, estimează Sheila Giafer, director de marketing The Advisers/Knight Frank.

Knight Frank este o companie multinațională privată, originară din Marea Britanie, înființată acum mai bine de un secol. Ca birou asociat Knight Frank, The Advisers furnizează servicii la standardele de calitate practicate de grup la nivel internațional. În plus, beneficiază de expertiza internațională a grupului și cooperează cu birourile din alte țări.



Romana Tower (București)

Anul acesta a adus semne bune pentru piața imobiliară de birouri, fapt remarcat în urma creșterii suprafețelor totale închiriate.

Horațiu Florescu, președinte și CEO al companiei de consultanță imobiliară The Advisers/ Knight Frank, ne-a declarat: „Piața este bună și în mod sigur 2012 va fi un an mai bun decât 2011. Dacă analizăm chiriile pentru spațiile de birouri, este adevărat că nu putem să spunem că asistăm la un boom, dar este clar că intrăm într-o perioadă favorabilă celor care predau produse bune, în toate sectoarele”.

În opinia sa, o piață în care se fac tranzacții este una bună. „Anul 2009 a fost unul mai dificil, tocmai pentru că nu se luau decizii. În afara tranzacțiilor cu spații de birouri, pe majoritatea segmentelor de piață tranzacțiile erau blocate”.

În prezent, cele mai atractive din punct de vedere al tranzacțiilor imobiliare sunt birourile, piața de investiții și terenurile. „În primul rând vedem clar că birourile se tranzacționează mai bine, avem mai mult de lucru acum decât în perioada 2007 - 2008. Dacă în 2008 se închiriau 230.000 mp, anul trecut s-au tranzacționat 240.000 mp. Atunci unde este criza?”, atrage atenția domnul Florescu.

În fapt, piața birourilor reprezintă singurul sector imobiliar care nu a fost blocat pe perioada crizei, ci doar a încetinit în anul 2009.

În 2011 și 2012 am putut observa că viteza cu care managerii iau decizii a crescut față de acum doi ani. Încrederea în piață a acestora este mai mare. Companiile sunt pregătite să își asume costurile pe care le implică o relocare. Perioada de negociere medie a unei tranzacții începe să scadă, comparativ cu acum 2 ani, când o tranzacție se încheia uneori chiar și după mai mult de un an, adaugă Sheila Giafer, director de marketing The Advisers/-Knight Frank.

Revenim la o piață a proprietarilor

Într-o perioadă de boom imobiliar, datorită cererii foarte mari, chiriile pentru clădirile din zona centrală cresc. Alternativ, chiriașii pot opta pentru



Horațiu Florescu, președinte și CEO al companiei de consultanță imobiliară The Advisers/ Knight Frank

proiectele din zonele semicentrale, cu chirii mai mici decât cele din CBD („central business district”), precum Barbu Văcărescu, Cotroceni, Orhideea. Companiile cu bugete mici se vor orienta spre spațiile de la periferie.

Criza a schimbat însă datele problemei. Astfel, în intervalul 2008-2009 au fost predați circa 600.000 mp de birouri, în contextul în care cererea s-a diminuat de la 230.000 (în 2008) mp la 100.000 mp (2009),- din care jumătate au reprezentat renegocieri. Prin urmare au rămas spații disponibile pe piață.

Lucrurile s-au îmbunătățit în ultimii doi ani și jumătate, iar stocul de spații disponibile a continuat să scadă. Mai întâi au fost închiriate locațiile din centru și zonele semicentrale cu acces bun și transport în comun (care oricum nu erau multe), apoi periferia. Această tendință a fost stimulată și de reducerea nivelului chiriilor. Dacă înainte de criză pentru un spațiu de birouri situat la periferia orașului se cereau 12-13 euro pe mp pe lună, deja în 2009 - 2010 unii proprietari erau dispuși să închirieze în centru și cu 15-16 euro pe mp, explică Horațiu Florescu.

Contrar unor opinii din piață, acum nu

prea mai sunt spații goale de birouri. Sunt zone în București cu rate de neocupare sub 1%. O astfel de zonă este Calea Floreasca /Barbu Văcărescu, unde ai de așteptat până să găsești spații mai mari de 1.000 mp. „În majoritatea lor spațiile disponibile, de calitate, s-au închiriat în ultimii doi ani – doi ani și jumătate. Este o piață care se transformă dintr-o piață a chiriașilor într-una a proprietarilor”, subliniază președintele The Advisers/Knight Frank.

Penurie de spații de birouri după 2014

Din anul 2009 încoace au fost începute puține proiecte majore de birouri în București, în afară de AFI Cotroceni și Hermes Business Campus din Pipera. Alte două proiecte de birouri, Sky Tower, din zona Floreasca și noul sediu Unicredit de pe Bd. Expoziției, reprezintă o categorie distinctă, deoarece au fost construite pentru a găzdui sedii de bănci, nu au fost construite speculativ, pentru a fi închiriate exclusiv altor companii. Prin urmare, pe piață va exista o penurie de proiecte noi livrate cel puțin până în intervalul 2013 - 2014. Aceasta în

contextul în care dezvoltarea unui proiect imobiliar de anvergură durează un an și jumătate - doi. Astfel, piața anului 2014 va fi similară celei din intervalul 2001 - 2004, cu doar câteva proiecte livrate, atrage atenția Horațiu Florescu.

Acum încep doar proiectele preînchiriate

Numai câțiva dezvoltatori își mai permit în prezent să înceapă proiecte de anvergură cu bani proprii. Majoritatea trebuie să aibă preînchirieri de 40 - 50% pentru a putea accesa o finanțare bancară. Dar, odată depășit obstacolul asigurării finanțării, dezvoltatorii pot avea surpriza să fie singurii care construiesc într-o anumită zonă. Potențialii chiriași vor avea de ales fie să închirieze în clădirile finalizate (foarte puține), fie să semneze o preînchiriere și să aștepte livrarea respectivelor proiecte. „În consecință, următorii doi ani vor aduce o piață a preînchirierilor și o piață a dezvoltatorilor care construiesc”, consideră domnul Florescu.

O clădire complet închiriată este una de succes

Un proiect imobiliar comercial de succes este acela care încă de la începutul construcției este plin (preînchiriat). De asemenea, poate fi considerat de succes un proiect care la 5 ani după darea în folosință, când expiră contractele de închiriere, este în

continuare plin, în urma reînnoirii aceluși contracte, precizează Horațiu Florescu.

Bucureștiul este atractiv pentru relocarea birourilor care oferă servicii suport (back office) multinaționalelor. Acest fapt se datorează, în principal, costului mai redus al forței de muncă din România față de statele din Europa Centrală și de Vest.

Peste jumătate din cererea pentru spații de birouri din ultimii doi ani a venit din sectoarele de IT&C, în special din partea companiilor care și-au relocat birouri pentru asistență sau produse software. La acestea se adaugă bănci, instituții financiare, companii farmaceutice și servicii profesionale, de exemplu avocatură și consultanță, precizează Sheila Giafer.

În prezent, pe lângă relocarea birourilor din alte state, se manifestă o nouă tendință, respectiv creșterea numărului de cereri venite din partea companiilor care își desfășoară activitatea în România: farmaceutice, bănci, bunuri de larg consum, adaugă domnul Florescu.

Piața de birouri din București este încă în formare

În ceea ce privește atingerea pragului de saturare a pieței locale de birouri, în opinia președintelui The Advisers/-Knight Frank, Bucureștiul este încă o piață mică, în formare, cu doar 1,63 milioane mp de spații moderne, în

Costul utilizării unui spațiu comercial

Uzual, pe piața locală chiriile sunt de tip: „triple net” -, la chiria propriu-zisă se adaugă TVA, cheltuieli administrative (incluzând asigurarea clădirii, taxele de proprietate, utilitățile aferente spațiilor comune, întreținerea acestor spații etc) – ceea ce numim „service charge” și cheltuielile chiriașului din spațiul propriu -(energie, apă).

Ipotetic, dacă pentru o chirie aferentă unui spațiu de birouri din centrul Bucureștiului plătești 16 euro pe mp pe lună, la această valoare se adaugă TVA (24%), în jur de 4 euro pe mp pe lună cheltuieli administrative, precum și consumul propriu al chiriașului, care variază foarte mult de la caz la caz, explică Sheila Giafer.



comparație cu celelalte capitale din regiune (Varșovia – 3,2 milioane mp, Budapesta – 1,9 milioane mp).

În general, celelalte capitale din regiune au stocuri de birouri puțin mai sofisticate și mai moderne. De asemenea, piața pentru tranzacții de tip „investment” (vânzarea unei clădirea deja închiriate, fapt ce asigură un venit pentru cumpărător) nu este încă o piață matură la noi. Tranzacțiile pe acest sector au început prin anul 2000. În intervalul 2009 - 2010 au fost realizate doar câteva tranzacții de tip „investment”, dar cu produse foarte bune.

Anul acesta s-ar putea să fie mai multe, crede Horațiu Florescu.

Se cumpără doar terenuri pentru construcții comerciale

Terenurile au în continuare căutare, se fac achiziții și uneori chiar se licitează pentru un teren foarte bun. Însă sunt tranzacționate doar acele terenuri care se pretează construirii unor proiecte comerciale: centre de retail sau clădiri de birouri. Aceste terenuri trebuie să aibă acces foarte bun, rețele de metrou în vecinătate sau să fie amplasate în zone cu infrastructură în dezvoltare. Prin urmare, elemente care cresc și șansele obținerii de preînchirieri. Astfel de zone sunt Barbu Văcărescu, Calea Floreasca, Piața Charles de Gaulle sau zona Cotroceni.

Nu mai sunt cumpărate terenuri pe considerente speculative și în niciun caz terenuri amplasate la 60 km de București, atrage atenția Horațiu Florescu.

Pe de altă parte, proprietarul trebuie să fie realist și să conștientizeze că a trecut vârful, în care lumea cumpăra orice. „Dacă ceri 5.000 euro pe mp, oriunde ai avea terenul, nu ai un produs vandabil”, adaugă domnul Florescu.

De regulă, piața terenurilor a urmărit dezvoltarea infrastructurii. De exemplu, în zona Barbu Văcărescu - Calea Floreasca, au început construcțiile în 2005, iar din 2007 clădirile mari de birouri. În câțiva ani s-au livrat și închiriat peste 100.000 mp.

Complexul Swan din Pipera

