

Investiții imobiliare

Piața a trecut de la metri pătrați la calitate

Piața de investiții imobiliare din România este atractivă la momentul de față în principal datorită randamentelor mai mari înregistrate comparativ cu alte piețe din regiune. Astfel, randamentul la clădirile de birouri clasa A se situează între 7,5 și 8% pe an, față de aproximativ 6% pe an în Varșovia.

În același timp, cererea și calitatea clădirilor sunt comparabile, ne-a declarat James Heyworth Dunne, șeful departamentului Piețe de Capital și Evaluări din cadrul CBRE România. Pe de altă parte, investitorii asociază un nivel mai ridicat de risc pieței din România. Acest lucru nu este neapărat justificat având în vedere că în general cam aceleași multinaționale puternice ocupă clădirile de calitate atât în Varșovia, cât și în România. În cazul României se adaugă însă riscul de țară, dar și acesta este adesea supraestimat.

Având în vedere condițiile economice din ultimii trei - patru ani, dar și riscul extern venit dinspre Grecia, Spania, Italia și zona Euro în general, investitorii sunt reticenți la risc. Până la un punct investitorii preferă să se mulțumească poate cu niște randamente mai mici, dar care presupun și riscuri mai mici. Prin urmare, sunt mai mulți pași de făcut până când un investitor achiziționează o proprietate într-o nouă țară sau oraș. „Investitorii încep să înțeleagă că sunt și alte piețe în afara Varșoviei și a Poloniei în general, dar cred că suntem abia la începuturile acestei tendințe, care nu se va resimți peste noapte”, subliniază domnul Heyworth Dunne.

O altă componentă a riscului pentru un investitor este lichiditatea pieței, altfel spus cât de repede poate să revândă o proprietate. Lichiditatea este mai mare în Varșovia, tranzacțiile se produc mai repede și au un volum mai mare, astfel încât este mai ușor pentru un investitor să iasă de pe piață dacă situația o impune. În schimb, în București investitorii văd că există proprietari care încearcă să vândă și nu pot așa de repede.

În fapt, toți factorii care motivează sau descurajează un investitor sunt interdependenți, fie că ne referim la lichiditate, factorul de risc, calitatea clădirii, volumul pieței etc.

Toți factorii sunt importanți, dar în cele din urmă cheia se află la bănci.



Receptivitatea lor pentru imobiliare se îmbunătățește. Dacă la începutul anului bancherii nici nu stăteau la discuții despre imobiliare, acum vor să împrumute sau măcar să analizeze o idee, să negocieze. Continuarea acestei tendințe va fi însă condiționată de evoluția situației economice din Europa, consideră James Heyworth Dunne.

Investitorii sunt atrași prin garantarea veniturilor de către cumpărători

În cele mai multe cazuri, cu cât ponderea spațiilor închiriate dintr-o clădire este mai mare, cu atât mai bine. Cumpărătorul poate fi de asemenea încurajat să facă tranzacția dacă vânzătorul preia o parte din riscuri, de exemplu oferindu-i o garanție a chiriei pe 12-18 luni pentru spațiile rămase libere. Concret, vânzătorul se angajează

să plătească chiria aferentă spațiilor libere până când noul proprietar găsește un chiriaș sau până când expiră acordul. Aceasta denotă că vânzătorul are încredere în calitatea produsului său. În plus, este încurajant și pentru bănci să finanțeze achiziția unei clădiri 100% închiriate, adaugă domnul Heyworth Dunne.

Spațiile industriale și de retail sunt cele mai atractive

În prezent, nivelul randamentelor pentru spații de birouri pare a fi stabil, însă este dificil de prognozat o tendință având în vedere numărul redus de tranzacții. În cazul spațiilor de retail și industriale randamentele variază mult în funcție de locație, calitate și dimensiune, precizează Heyworth Dunne.

De la începutul anului și până în prezent se derulează negocieri, însă nu au fost



James Heyworth Dunne, șef departament Piețe de Capital și Evaluări din cadrul CBRE România

tranzacții pentru investiții. În general, discuțiile vizează predominant spații industriale și de retail și mai sunt unele discuții pentru clădiri de birouri. De altfel, potrivit unui studiu realizat de CBRE la nivelul regiunii, 25% dintre investitori au în vizor segmentul industrial în următoarele 12 luni. Aceasta deoarece sunt industrii care nu au fost afectate de criză într-o măsură foarte mare, așa cum este cazul industriilor de bunuri de larg consum și alimentare. În România, mari producători, precum Bosh și De'Longhi, continuă să se extindă, argumentează reprezentantul CBRE.

Și orașele secundare din România, precum Timișoara, Constanța și Cluj-Napoca, devin extrem de importante pentru spații de birouri și industriale. Sectorul de retail prezintă interes în țară, nu doar în orașele secundare, ci în toate localitățile care au o zonă de captare bună.

Calitatea devine regula

Calitatea unei clădiri este un factor decisiv în succesul acesteia. Contează îndeosebi disponibilitatea spațiilor, calitatea sistemelor de ventilație și de iluminat, a fațadelor, numărul de locuri de parcare, apropierea de metrou. Devin din ce în ce mai importante și certificatele de sustenabilitate precum LEED sau BREEAM. Ele nu sunt neapărat necesare pentru a vinde, dar aduc un plus. Toate aceste elemente sunt cu atât mai importante, dacă ne referim la birouri, pentru o piață dispersată precum Bucureștiul, cu o multitudine de zone de birouri: Centru, Pipera, Barbu Văcărescu, Piața Presei Libere, ieșirea spre autostrada A1 etc.

Chiar dacă piața de birouri din București este mai mică în comparație cu alte capitale din regiune, este totuși una puternică. Aceasta deoarece sunt cel

Piața imobiliară

puțin 15 - 20 de clădiri de o calitate și dimensiune corespunzătoare care ar putea face subiectul unor tranzacții pentru investiții. De asemenea, în România sunt și proiecte industriale și de retail foarte bune, unele dintre ele în curs de dezvoltare, prin urmare nu lipsesc oportunitățile. Mai mult decât atât, produse de calitate continuă să fie construite, ceea ce conferă sustenabilitate pieței de investiții, este de părere reprezentantul CBRE România.

România trebuie să fie competitivă pentru atragerea investitorilor internaționali

România are posibilitatea atragerii

marilor investitori internaționali care au lichidități, de exemplu cei din statele arabe sau China. Însă, în acest caz, România nu mai concurează doar cu statele din regiune pentru atragerea lor, ci cu toată lumea, deoarece acești investitori nu se uită la o zonă anume, iar reduceri substanțiale pot găsi oriunde acum. De exemplu, pot cumpăra clădiri de birouri secundare cu reduceri de preț foarte mari pe piețele din Londra sau Paris, explică reprezentantul CBRE.

Pentru dezvoltatorii activi pe piața din România, alternativa pentru atragerea acestor mari finanțatori este să continue să realizeze clădiri de calitate. În plus, competiția pentru atragerea

investițiilor trebuie dublată de efortul pentru a convinge marile companii internaționale să își deschidă birouri în România, de exemplu companiile de IT, adaugă domnul Heyworth Dunne.

Piața imobiliară a redescoperit răbdarea

Esența investițiilor imobiliare nu s-a schimbat în ultimii ani, în continuare investitorii ar vrea să revândă clădirile la un preț mai mare decât cel de achiziție, însă perioada de așteptare s-a extins. Nu mai sunt investitori care cumpără în speranța că vor vinde într-un an cu profit. Prin urmare, proprietarii vor opta să își îmbunătățească situația chiriilor, să

închirieze în totalitate clădirile, pentru ca atunci când vor dori să vândă să poată oferi cumpărătorului un randament mai bun.

Având în vedere nivelul actual al randamentului investiției, costul inițial al unei clădiri de birouri clasa A ar putea fi teoretic recuperat în 12 - 13 ani. Dar aceasta nu înseamnă că proprietarii au atât de mult de așteptat. Probabil că piața se va îmbunătăți în următorii doi - trei ani, estimează Heyworth Dunne.

În perspectivă, reprezentantul CBRE se așteaptă la o evoluție generală a pieței imobiliare din România și la o multă maturitate. |



Investiții imobiliare

Un potențial cert



Radu Boitan, Head of Capital Markets la Jones Lang LaSalle

Piața românească de investiții în proprietăți imobiliare este o piață cu un potențial cert, apreciază Radu Boitan, Head of Capital Markets la Jones Lang LaSalle.

Aceasta având în vedere că Jones Lang LaSalle are în prezent în derulare sau în ofertare un portofoliu de proiecte și proprietăți de o calitate instituțională foarte ridicată, în unele cazuri chiar mai bună decât în anii de boom, proprietăți cu un flux financiar sustenabil și stabil, finanțate și/ sau finanțabile. Toate acestea analizate în contextul diferențialului actual de randament - foarte favorabil față de piețele din Europa de Vest sau din Europa Centrală și de Est - și a lipsei de competiție.

Radu Boitan este de părere că cea mai importantă tranzacție de pe piața de investiții imobiliare a anului 2012 a fost achiziția proiectului City Business Centre din Timișoara. Această tranzacție a reprezentat un pas important pentru piața de investiții din România, fiind primul proiect de birouri de dimensiuni mari tranzacționat într-un oraș regional. Tranzacția a reprezentat un pas semnificativ în evoluția pieței de investiții din România fiind primul activ instituțional

pe piața de birouri din afara Bucureștiului tranzacționat de un fond de investiții internațional. Volumul tranzacției, impresionant pentru un proiect dintr-un oraș regional (din perspectiva internațională a Europei Centrale și de Est) și structura sa care a inclus o componentă de forward purchase (achiziție în fază de proiect) au fost notabile și constituie o nouă etapă în evoluția pieței imobiliare.

Investitorii caută proiecte care generează venituri sustenabile

Atenția investitorilor este concentrată pe proiectele cu fundamente solide, locație, acces și vizibilitate bună, caracteristici tehnice superioare și, foarte important, proiecte care generează venituri sustenabile. De asemenea, stocul limitat de spații de birouri ce urmează să fie livrat în 2013 - 2014 determină anumiți investitori să se reorienteze înspre proiecte de dezvoltare. Activitatea pe piața pentru produse de investiții secundare rămâne foarte restricționată. Sectorul de birouri rămâne mai activ și în ceea ce privește tranzacțiile cu proiecte deja existente și vedem iar un număr mai mare de proiecte comerciale noi ce încep să fie dezvoltate.

În continuare, activitatea tranzacțională rămâne condiționată de transferarea sau obținerea finanțării pentru achiziție. În prima parte a anului, piața finanțării a fost limitată, băncile comerciale locale au reajustat situațiile bilanțiere înainte de raportarea financiară semestrială conform prevederilor Basel. Privind la noile criterii de împrumut (LTV valoarea împrumutului raportată la valoarea de piață), precum și marjele mari de finanțare, domnul Boitan consideră că multe fonduri de investiții, în special cele oportuniste, vor fi puse în situația să își reanalizeze strategia de investiții și profit atât din punct de vedere al zonei geografice, cât și a tipului de activ imobiliar.

Perspectivile pieței de investment

În contextul în care ritmul de creștere a economiei locale se va plasa peste media Uniunii Europene și al existenței unui stoc în creștere de produse prime care

Orice proprietate care este cumpărată cu intenția de a câștiga un venit de pe urma ei este considerată a fi o investiție imobiliară.

Investiție imobiliară poate fi un apartament, o casă, un spațiu comercial, un imobil cu apartamente sau cu spații de birouri, mall, depozit etc, în principiu orice tip de proprietate imobiliară. Termenul de investiție imobiliară sugerează în mod uzual că proprietarul nu ocupă proprietatea respectivă, dar în unele cazuri proprietarul poate ocupa porțiuni din ea.

City Business Centre



urmează să vină pe piața în anul 2012, Radu Boitan ne-a declarat că se așteaptă să asistăm la o activitate tranzacțională intensă spre sfârșitul anului. "Chiar dacă se lucrează intens pentru încheierea tranzacțiilor, finalizarea acestora este semnificativ întârziată față de anii precedenți și va fi influențată de evoluția factorilor macroeconomici globali și, în special, de evoluția pieței finanțării", subliniază domnul Boitan. |

