

Piața imobiliară, lovită de pandemie

Primul trimestru al acestui an a fost marcat, pe final, de pandemia de Covid 19, întreaga economie resimțind frâna pe care a pus-o criza Coronavirus.

Nici piața imobiliară nu a rămas neatinată, primele trei luni din 2020 fiind caracterizate, din perspectiva sectorului de real estate, de un oarecare apetit pentru achizițiile de clădiri de birouri și parcuri industriale, mai puține birouri închiriate și centre comerciale cu deschideri amânate.

Raportului trimestrial al CBRE arată că volumul total al investițiilor imobiliare în intervalul ianuarie-martie 2020 a fost de 120,9 mi-

lioane de euro, dintre care 85% au fost achiziții de birouri și spații industriale. Din datele CBRE Research reiese că cea mai mare tranzacție pe piața de birouri a fost achiziția de către Globalworth a 50% din acțiunile proiectului Renault Bucharest Connected din vestul Bucureștiului, în timp ce, în sectorul industrial, tranzacția record a trimestrului a fost reprezentată de achiziția Equest Logistic Park de către CTP, pentru suma de 30 de milioane de euro.

Gijs Klomp, Head of Investment Properties, CBRE România subliniază: "Investitorii români au continuat să fie activi și în acest an, cu o valoare medie a achiziției de 7,5 milioane de euro și cu o cotă de piață

de 19% din totalul tranzacțiilor. În continuare, deși mai multe tranzacții aflate în derulare ar putea fi întârziate, estimăm că sectorul birourilor rămâne cel mai activ, însă surprize plăcute ar putea veni și din piața spațiilor industriale, unde observăm un apetit ridicat".

Yieldurile au rămas stabile pe sectorul spațiilor de birouri și industriale, la valori de 7%, respectiv 7,75% și chiar dacă la începutul anului era estimată o compresie a randamentelor investiționale, situația impusă de COVID 19 a întrerupt acest trend.

Într-o perioadă în care situația impusă de pandemia COVID-19 a amânat multe investiții, echipa de Building Consultancy a CBRE continuă să gestioneze proiecte aflate în derulare care cumulează investiții totale de peste 80 milioane euro, în domeniile medical, producție și IT&C, în diferite zone din țară.

"Proiectele pe care le administrăm în prezent prin serviciile de

Project și Cost Management continuă conform graficului, nu există încetiniiri sau anulări. Sunt investiții cu o valoare cumulată de peste 80 de milioane de euro și aproape 800.000 mp în sectoare diverse, de la amenajări de spații de birouri la construirea fabricilor de componente auto sau construcții în domeniul medical, cum este Enayati Medical City, cea mai mare investiție medicală din România ultimilor 30 de ani", a declarat Gabriel Balaban, Head of Building Consultancy, CBRE România.

Printre proiectele pe care echipa CBRE le gestionează în prezent se numără amenajări de spații de birouri pentru companii din domeniile medical și IT&C, aflate în proces de extindere sau de relocare. Un alt sector în care investițiile merg mai departe chiar și în perioada pandemiei este cel al producției, CBRE fiind implicată în gestionarea proiectelor de construire pentru o fabrică de componente auto, o fabrică de sisteme de iluminat și diferite depozite. Investițiile menționate se află în București și în orașele regionale, precum Timișoara, Sibiu, Cluj-Napoca, Baia Mare și Iași.

"Pe lângă investițiile care continuă pentru care oferim deja servicii, în ultima lună am primit solicitări de servicii de project management pentru noi proiecte de amenajări de birouri și due-diligence tehnic pentru diferite clădiri. Ne așteptăm în continuare la o activitate destul de intensă atât pe sectorul spațiilor de birouri, unde sunt companii care au target de mutare sau extindere, cât și pe sectorul spațiilor industriale, unde sunt planificate investiții în proiecte specia-



*Raportului trimestrial
al CBRE arată că
volumul total al
investițiilor imobiliare
în intervalul
ianuarie-martie 2020
a fost de*

120,9
*milioane de euro,
dintre care 85% au
fost achiziții de birouri
și spații industriale.*



Pe piața spațiilor de birouri din
București, în primul trimestru din
2020 a fost tranzacționată o
suprafață totală de aproximativ

55.000 mp,

cu 50% mai puțin față de
perioada similară a anului trecut,
potrivit raportului trimestrial al
CBRE Research.



le, cum sunt depozitele automatizate", a conchis Gabriel Balaban.

Suprafața de spații de birouri tranzacționată în primul trimestru al anului - la jumătatea celei din aceeași perioadă a lui 2019

Pe piața spațiilor de birouri din București, în primul trimestru din 2020 a fost tranzacționată o suprafață totală de aproximativ 55.000 mp, cu 50% mai puțin față de perioada similară a anului trecut, potrivit raportului trimestrial al CBRE Research. Din această suprafață, cererea netă a reprezentat 41.500 mp, în timp ce renegocierea și reînnoirile de contracte au totalizat o suprafață de peste 13.100. Zona de vest a Capitalei a tras aproape jumătate din tranzacții, inclusiv cea mai mare tranzacție, respectiv prelungirea contractului Electronic Arts pe o suprafață de 12.000 mp, potrivit surselor citate.

Acestea arată că aproximativ 76.000 mp de spații de birouri au fost livrați în București, în cadrul a patru proiecte, și alți 122.000 mp urmează să fie livrați până la sfârșitul anului, aproape jumătate fiind deja pre-închiriați.

Chiriile prime au crescut ușor în primul trimestru, de la 18,5 la 18,75 euro/mp, în timp ce rata de neocupare a rămas relativ stabilă, în jurul valorii de 9,9% pentru spațiile de birouri din București.

Tudor Ionescu, head of Advisory & Transaction, Office, CBRE România, a declarat: "Situația actuală ar putea conduce la o creștere a renegociierilor contractelor de închiriere, în contextul în care multe companii vor dori să amâne decizii cu implicații financiare de anvergură. În același timp, spațiile flexibile pot beneficia de o cerere crescută atât din partea companiilor de mici dimensiuni și start-up-uri care și-ar putea restrânge activitatea, cât și din partea companiilor mari care își planifică următoarea mutare sau se confruntă cu întârzieri de amenajare a spațiilor de birouri contractate".

Specialiștii: "Este dificil de estimat cum vor fi afectate randamentele în sectorul clădirilor de birouri"

Este dificil de estimat în această perioadă cum vor fi afectate randamentele în sectorul clădirilor de birouri, însă Bucureștiul și România vor beneficia de o reziliență mai bună față de alte capitale și țări din regiune pe acest sector, susține Mihai Zaharia, director de investiții și piețe de capital la dezvoltatorul imobiliar Globalworth.

Acesta a declarat, recent: "Acum suntem la un prime-yield mult peste ceea ce am văzut în ciclul anterior. De altfel, Bucureștiul, alături de Atena și de Moscova, sunt singurele orașe care au acest nivel al yield-urilor mult mai ridicat față de ceea ce am văzut înainte de criza anterioară. Rămâne de văzut cum va impacta piața această criză".

Tim Wilkinson, partener piețe de capital la Cushman & Wakefield Echinox, a subliniat că este prea devreme să poată fi anticipată o mișcare viitoare a randamentelor din piața de birouri: "Dacă am considera că acesta este un al doilea eveniment unic în viață, în termeni de probleme economice, am mai trecut prin asta acum 12 ani. Nu am fi încercat să estimăm în octombrie 2008 care urma să fie situația și nu ar trebui să o facem acum, la o lună de la o schimbare semnificativă a condițiilor".

Investitorii nu ar trebui să sară pe randamente, ci mai degrabă ar trebui să se uite la aspecte fundamentale precum cine ar putea fi chiriași, dacă nivelul chiriilor este sustenabil și dacă abaterile de la plată sunt temporare din cauza situației actuale sau nu.

Tim Wilkinson consideră: "Nu eram la un vârf în ceea ce privește randamentele pe care le-ar putea oferi piața în comparație cu Polonia, Cehia sau chiar Budapesta. Vedem tranzacțiile în care suntem implicați că merg mai departe, nu am avut nicio tranzacție majoră oprită sau amânată. Asta în timp ce în

Polonia cred că există mai multe cazuri de "hai să așteptăm", lucru care e un produs al faptului că randamentele lor sunt la un minim istoric, la fel în Cehia și în Ungaria, iar noi nu suntem acolo. Prime-yield-ul de circa 7% nu este un vârf pentru piața asta, deși era așteptat să continue să scadă. Probabil vom avea un trimestru al doilea dificil și va trebui să recuperăm în al treilea, dar nu ar trebui să intrăm într-o perioadă extinsă de revenire care, în România, a fost efectiv de 10 ani dacă te uiți de unde am venit, pentru că randamentele nu s-au întors nicidecum acolo unde erau în 2008, la mai bine de 12 ani. Pentru moment, vedem stabilitate și nu cred că vom vedea ajustări semnificative în ceea ce privește randamentele din piața de birouri".

Perry Zizzi, avocat și partener la Dentons, opinează și el că situația este încă una fluidă și că unii investitori arabi din Golf, care preferă regiunea noastră, și-au pus pe hold investițiile: "Parcă suntem într-un rollercoaster în fiecare zi, există o nouă curbă sau o cădere. Regiunea Europei de Sud-Est a fost o destinație pentru investițiile arabe din Golf și am vorbit recent cu un client, iar acei bani de investiții au dispărut, literalmente. Cred că mixul de investitori, unde vor fi investițiile în termeni de București versus orașe secundare sau terțiare, toate acestea s-ar putea schimba de la săptămână la săptămână. Încă avem o serie de tranzacții la care lucrăm, sunt în derulare, ne așteptăm să dureze mai mult, dar se vor închide. Există negocieri, există activitate, dar dacă ar trebui să-mi investesc banii mei, aș mai aștepta".

Skanska: "Apetitul companiilor pentru relocări va fi scăzut, în acest an"

Apetitul companiilor pentru relocări va fi scăzut în acest an, iar revenirea pieței de birouri va începe abia spre sfârșitul anului, este de părere Aurelia Luca, vicepreședinte executiv pe operațiunile din România ale dezvoltatorului imobiliar Skanska Commercial Development Europe. Unele proiecte vor fi împin-

se în timp, din cauza condițiilor epidemiologice, mai preconizează aceasta, adăugând: "Vor fi, cu siguranță, mult mai multe prelungiri de contracte, apetitul pentru relocări o să fie relativ scăzut anul asta, doar dacă or să fie condiții speciale care să forțeze pasul acesta. În ceea ce privește stocul, în general, și aici cred că vom asista la niște modificări. Probabil unele proiecte care nu au început se vor regândi un pic și în funcție de cererile care vor exista. Cu siguranță chiriașii, dacă vor alege la un moment dat să facă o relocare, se vor uita la clădiri în stadiu avansat".

Potrivit domniei sale, există mari incertitudini în piață, iar o revenire a pieței de birouri este așteptată pentru finalul acestui an - începutul lui 2021.

Mădălina Cojocaru, partener pe partea de office la Cushman & Wakefield Echinox, evidențiază că, "în aprilie, au început să scadă cererile de spații noi de birouri, dar că a fost observată o creștere a cererilor de prelungire și reînnoire pe o perioadă mai flexibilă a termenelor contractuale existente".

Mihai Zaharia, director de investiții și piețe de capital la Globalworth, evidențiază că piața va vedea o încetinire a proiectelor de birouri pe termen scurt, în special în cazul proiectelor care sunt într-un stadiu incipient de planificare: "Pe termen mediu, cred că va fi accelerat trendul de relocare din spații clasa B sau C în clădiri moderne. Este foarte important și cum se va poziționa economia globală. În măsura în care vom asista la un proces de de-globalizare, cred că multe servicii care deserveau piața europeană se vor întoarce pe continent. Iar pentru România, aceasta ar putea constitui o oportunitate atâta timp cât dispunem de infrastructura necesară - asta include și spațiul de clădiri de birouri - și de disponibilitatea resurselor umane".

În ceea ce privește solicitările de amânare a plății chiriilor, Aurelia Luca a spus: "Fiecare situație e tratată ca atare. Nu există un tipar care să se potrivească tuturor situațiilor. Există o discuție cu chiriașul pentru a înțelege nevoile, ce putem face, e o relație care trebuie să funcționeze în primul rând pe termen lung,



nu din perspectiva acestei perioade. Dar, în același timp, trebuie foarte realist evaluată situația respectivă, mai ales pe partea de HoReCa, unde impactul este major. Trebuie văzut care sunt planurile și cât de mult poate rezista compania și evident disponibilitatea dezvoltatorului de a putea susține pe o perioadă compania respectivă. E vorba de dialog, de a înțelege realitatea și de a găsi o soluție".

CBRE: "Ne așteptăm ca majoritatea deschiderilor de magazine să fie amânate"

În primul trimestru al acestui an, pe piața de retail din țara noastră au intrat trei retaileri care au ales București pentru prima unitate și au optat pentru conceptul de centru comercial: Breitling, Armani Beauty și Mövenpick au deschis magazine în centrul comercial Băneasa Shopping City, din nordul

Capitalei. La cele trei nume s-ar putea adăuga lanțul de supermarketuri Biedronka, aceasta anunțându-și interesul pentru piața locală.

Carmen Ravon, head of Advisory & Transaction, Retail Services, în cadrul CBRE România, estimează: "Ne așteptăm ca majoritatea deschiderilor de magazine să fie amânate, în contextul actual, atât în ceea ce privește brandurile noi, cât și retailerii existenți care urmas să își extindă rețeaua de magazine, incluzând contractele de închiriere semnate deja. În același timp, având în vedere măsurile sporite de sănătate și siguranță care se impun pe termen scurt și mediu, este posibil ca retailerii să prefere centrele comerciale care fac dovada acțiunilor de prevenție implementate. Spațiile stradale ar fi putut reprezenta o opțiune interesantă pentru această perioadă, însă problemele acestor spații sunt aceleași ca înainte: prea mici, fără open space care să permită retailerilor să-și prezinte conceptul, lipsa autorizațiilor și lipsa unei artere cu tenant mix puternic pen-

tru a crea un flux suficient de cumpărători".

Închiderea magazinelor non-esențiale din centrele comerciale, ca parte a măsurilor implementate în starea de urgență, a condus la scăderea bruscă a vânzărilor în special pentru retailerii care nu au avut servicii de vânzare online bine dezvoltate. Pe segmentele alimentară (supermarketuri și hipermarketuri) și electronice, vânzările online au crescut considerabil, la polul opus aflându-se vânzările pe segmentul de fashion, care încă o dată demonstrează legătura puternică cu magazinele fizice, fără de care nici vânzările online nu funcționează.

În ceea ce privește stocul de centre comerciale, acesta a rămas la

aceeași valoare de la finalul anului trecut, respectiv 3,74 milioane mp, niciun proiect sau extindere nefiind livrate în primele trei luni din 2020. Pentru restul anului, o suprafață totală de 180.000 mp se află în construcție în București, Brașov, Miercurea Ciuc, Satu Mare, Târgoviște și Târgu Mureș. Deschiderea mai multor proiecte de retail a fost amânată pentru sfârșitul anului, ca urmare a situației COVID 19, însă activitatea pe șantiere continuă.

Chiriile spațiilor de retail au rămas stabile în primul trimestru din 2020, oscilând în jurul valorii de 80 euro/mp pentru suprafețele de aproximativ 100 mp din centrele comerciale performante.

"Estimăm că se vor purta negocieri

Pe piața spațiilor industriale, în primul trimestru din 2020 a fost tranzacționată o suprafață netă (valoare care exclude renegocierile și reînnoirile de contracte de închiriere) de 172.400 mp, reprezentând 91% din activitatea totală de leasing, arată datele CBRE Research.





comerciale în întreaga piață de retail în perioada următoare și vom asista la ieșiri de branduri de pe piețele de retail, atât local, cât și la nivel internațional. De asemenea, multe businessuri de retail se vor reinventa, mallurile își vor schimba felul în care au funcționat până acum, așa cum noi toți vom fi forțați să acționăm și să lucrăm într-un mod diferit de acum înainte" a conchis Carmen Ravon.

CBRE: "Estimăm că piața de spații industriale va fi vedeta din real estate în acest an"

Pe piața spațiilor industriale, în primul trimestru din 2020 a fost tranzacționată o suprafață netă (valoare care exclude renegocierile și reînnoirile de contracte de închiriere) de 172.400 mp, reprezentând 91% din activitatea totală de leasing, arată datele CBRE Research. Cea mai mare tranzacție din primul trimestru a fost reprezentată de preînchirierea unei suprafețe de circa 70.000 mp de către Ikea în proiectul CTPark Bucharest West. În total, Bucureștiul a atras 81% din activi-

tatea totală de leasing, în timp ce vestul și nord-vestul țării, alături de est și nord-est, au atras 19%.

La nivel național, în primele trei luni a fost livrată o suprafață de 97.000 mp, stocul total ajungând, astfel, la 4,49 milioane mp. Cea mai mare parte din suprafața nou livrată, aproximativ 80%, se află în București și a fost reprezentată de extinderea a două proiecte, WDP Ștefănești de Jos și Eli Park I, în timp ce restul de 20% a fost livrat în centrul țării, respectiv Brașov și Sibiu.

Andrei Jerca, head of Industrial Services, CBRE România consideră: "Suprafața absorbită efectiv a fost de 96.000, aproape egală cu suprafața nou livrată, ceea ce a influențat în bine rata de neocupare, fiind în același timp un semn pozitiv vizavi de cererea pentru spații industriale. Situația actuală impulsionează considerabil comerțul online și are implicații directe în sectorul logistic. Ne așteptăm, astfel, ca piața de spații industriale să fie vedeta din real estate în acest an, atât din perspectiva dinamicii chiriilor, cât și a noilor investiții derulate de dezvoltatori și investitori".

Rata de neocupare a scăzut la 6,9% la nivel național, în timp ce chiriile pentru spațiile industriale au rămas stabile, în jurul valorii de 4 euro/mp,

Andrei Jerca, head of Industrial Services, CBRE România consideră: "Suprafața absorbită efectiv a fost de 96.000, aproape egală cu suprafața nou livrată, ceea ce a influențat în bine rata de neocupare, fiind în același timp un semn pozitiv vizavi de cererea pentru spații industriale".

conform raportului CBRE Research.

Deloitte: "Amânarea la plată a chiriei de către IMM-uri nu echivalează cu scutirea sau cu suspendarea obligației"

Amânarea la plată a chiriei de către IMM-uri în baza certificatului de situație de urgență nu echivalează cu scutirea sau cu suspendarea obligației, între cei trei termeni existând diferențe atât din punct de vedere juridic, cât mai ales fiscal, atrag atenția specialiștii Deloitte. Conform unei ordonanțe emise la începutul stării de urgență, IMM-urile pot, în anumite condiții, să obțină de la Ministerul Economiei, Energiei și Mediului de Afaceri

un certificat de situație de urgență, în baza căruia pot solicita amânarea la plată a chiriei și la plată a utilităților pe perioada stării de urgență.

Sursele citate subliniază că intervenția statului într-un anumit sector, concentrată pe o anumită obligație a uneia dintre părțile contractante, poate fi benefică pentru respectiva parte (în cazul de față, anumite categorii de chiriași) pe durata de timp prevăzută de lege, dar riscă să producă dezechilibre majore pe întreg lanțul operațiunilor și jucătorilor din domeniul respectiv. De exemplu, prin amânarea plății chiriei cu două luni, un chiriaș își rezolvă punctual, dar temporar, o posibilă lipsă de lichiditate, însă alte efecte apar în timp, cum ar fi acumularea de datorii, sau pe lanț, cum ar fi intrarea dezvoltatorilor/proprietarilor în incapacitate de plată a ratelor bancare, imposibilitatea lor de a respecta indicatorii fi-

nancieri solicitați de finanțatori, lipsa finanțării pentru proiectele în derulare etc.

Astfel, este important ca atenția să se îndrepte mai puțin spre a determina cine suportă riscul contractual și mai mult spre găsirea echilibrului contractual. Prin urmare, părțile ar putea să folosească în mod constructiv această perioadă de distanțare socială pentru a gândi o strategie de renegociere a contractelor, astfel încât să ajungă la o soluție reciproc avantajoasă, sugerează specialiștii Deloitte.

Având în vedere că activitatea justiției este foarte limitată pe durata stării de urgență, nu vom avea, în perioada următoare, testul instanțelor de judecată pe tema efectelor legislației COVID-19 asupra contractelor de închiriere, apreciază aceștia, menționând: "Dacă ne uităm la poziția exprimată de instanțe după alte evenimente care au perturbat întreaga economie, precum criza începută în 2008, ne putem aștepta ca acestea să evite să ia măsuri care ar dezechilibra grav raporturile dintre categorii economice,

scop în care eventuale neajunsuri legislative ar putea fi compensate în justiție prin aplicarea principiilor echității (așa cum permite și Codul civil prin art. 1272).

Pentru aceleași rațiuni, ne putem aștepta ca instanțele să sancționeze orice încercare de invocare în mod abuziv a unui caz de forță majoră/impreviziune, adică tentative ale părților de a beneficia în mod artificial de prevederile legislației aferente.

Pentru că disputele vor fi inevitabile în unele situații cauzate de contextul actual, este recomandabil ca părțile să-și preconstituie probe cu privire la încercările de adaptare a contractului, pentru că instanțele vor ține cont probabil de obligația fiecărei părți de limitare a prejudiciilor cauzate de neexecutări contractuale, cu privire la efectele pandemiei asupra fiecărei părți, precum și privind încercările de compromis comercial. Nu în ultimul rând, în cazul în care se califică,

părțile trebuie să aibă în vedere obținerea certificatelor de situație de urgență și/sau a avizelor de forță majoră".

Din punct de vedere fiscal, se pune problema dacă proprietarul trebuie să pre-finanțeze plata TVA colectată la factura de chirie amân timer la plată, respectiv dacă trebuie să achite statului TVA pentru suma pe care nu a încasat-o, precum și impozitul pe profit sau pe cifra de afaceri pentru veniturile înregistrate, dar neincasate în această perioadă. Aici, în funcție de echilibrul contractual realizat de către părți, există soluții care să exonereze fiecare parte de pre-finanțarea unor impozite pe tranzacții a căror decontare este amânată, arată sursele citate.

În ceea ce privește solicitările de amân timer a plății chiriilor, Aurelia Luca a spus: "Fiecare situație e tratată ca atare. Nu există un tipar care să se potrivească tuturor situațiilor. Există o discuție cu chiriașul pentru a înțelege nevoile, ce putem face, e o relație care trebuie să funcționeze în primul rând pe termen lung, nu din perspectiva acestei perioade. Dar, în același timp, trebuie foarte realist evaluată situația respectivă, mai ales pe partea de HoReCa, unde impactul este major".



CBRE: "Impactul real al pandemiei pe piața imobiliară se va resimți pe parcursul trimestrului secund"

Impactul real al pandemiei COVID-19 pe piața imobiliară se va resimți pe parcursul celui de-al doilea trimestru al anului, în timp ce, pe termen mediu și lung, accentul va fi pus pe măsuri de siguranță și sănătate, precum și pe tehnologie, arată specialiștii din domeniu.

Pe piețele europene de investiții, activitatea a scăzut începând cu sfârșitul lunii martie, un număr tot mai mare de tranzacții fiind afectate, potrivit CBRE. Pentru a evita un impact mai puternic, toate segmentele din industrie ar trebui să colaboreze, arătând flexibilitate și construind parteneriate pe termen lung, a precizat Jos Tromp, Head of Research, Continental Europe, CBRE.

Noile lansări de proiecte de investiții rămân rare, însă, cu toate acestea, CBRE a lansat recent vânzarea unei zone industriale dezafectate în București, iar interesul investitorilor a fost peste așteptări. Provocările apărute odată cu limitările privind deplasarea vor fi abordate în limita posibilităților prin organizarea de tururi virtuale.

"Ne așteptăm ca volumul total de investiții din acest an să fie cu aproximativ 50% mai mic decât cele anticipate inițial și doar în 2021 să vedem o revenire a pragului de peste 1 miliard de euro, având în vedere că apetitul astfel de investiții imobiliare nu va fi afectat de această criză", a declarat Gijs Klomp, Head of Investment Properties, CBRE România.

Sectoarele de alimente și băuturi și cel de divertisment au fost cele mai afectate și ar putea lua o turnură diferită după criză, cu disponibilizări ale locurilor de muncă care sunt așteptate să crească semnificativ până la sfârșitul anului. "În general, ratele de colectare au scăzut dramatic, media din aprilie în centrele comerciale a fost cuprinsă între 10 și 20% până acum și se preconizează o colectare și mai redusă în luna mai. Prin urmare, pe lângă măsurile pe termen scurt de reducere a cheltuielilor, proprietarii au început deja discuții cu băncile pentru amânarea plăților și sunt în negocieri cu retailerii", a afirmat Luiza Moraru, Head of Property Management, CEE, CBRE.

Administratorii de proprietăți joacă un rol vital, făcând progrese în luarea măsurilor corecte pentru a reconstrui încet încrederea consumatorilor și pentru a oferi acces clienților la centrele comerciale. Managerii trebuie să pună în aplicare măsuri de siguranță și de distanțare socială, fără a afecta sentimentul de libertate și entuziasmul consumatorilor și vor redefini toate zonele mallului.

Luiza Moraru a mai spus: "Modul în care facem marketing se va schimba fundamental, deoarece vom redefini călătoria clientului, atât din punct de vedere fizic cât și digital. Nivelul tehnologiei din centrele comerciale trebuie să crească cu o gamă largă de instrumente disponibile și utilizabile. Operațiunile se vor schimba odată cu integrarea tehnologiei și a noilor standarde de sănătate și siguranță".

Construcțiile de birouri ale dezvoltatorilor precum One United, Skanska, Forte Partners sau Tiriac evoluează conform planificării. În ceea ce privește activitatea de leasing, CBRE estimează că volumul tranzacțiilor de închiriere în 2020 ar putea reprezenta 50 - 60% din volumul anului trecut, cu renegocieri și cu o rată de acceptare netă de 50/50.

"Domeniul de real estate presupune tranzacții cu obiecte palpabile, iar faptul că acum nu se pot vizita și face tururi este problematic pentru piața de birouri. Pentru situațiile când nu este posibil să

mergi personal în locație, există o gamă de instrumente 3D interactive care le permit utilizatorilor să efectueze tururi virtuale pentru a vizualiza aceste spații: Floored by CBRE, Panorama - sistemul de location intelligence și CBRE 360 sunt instrumente care există în portofoliul nostru digital și am observat un interes ridicat atât din partea proprietarilor, cât și a chiriașilor", a menționat Răzvan Iorgu, Managing Director, CBRE România.

În ceea ce privește contractele de închiriere care expiră anul acesta și anul viitor, volumul spațiilor pentru care chiriașii și proprietarii urmează să ia o decizie ajunge la aproximativ 300.000 mp. Potrivit CBRE, aproximativ jumătate din această suprafață se va îndrepta către o soluție de reînnoire și renegociere, iar cealaltă jumătate s-ar putea orienta către proiecte de birouri existente sau aflate în curs de desfășurare.

"Tendințe precum reducerea densității populației din birouri, ore flexibile, program de lucru prelungit, reamenajarea spațiului de birouri și măsuri de sănătate și siguranță sunt acum pe agenda tuturor", a subliniat Răzvan Iorgu.

În sectorul de property management al spațiilor de birouri, CBRE lucrează la redefinirea zonelor comune și la deservirea acestora prin crearea de coridoare de circulație libere, măsuri specifice de sănătate și siguranță, cum ar fi filtre UV, huse pentru mânerul ușilor, protecții pentru butoanele din lifturi, operațiuni HVAC (climatizare), ventilație naturală.

"Ne așteptăm ca orele de funcționare a clădirilor de birouri să se prelungească. Mulți chiriași vor alege să lucreze la rândul lor în schimburi sau să aibă program flexibil. În consecință, costurile operaționale ale clădirilor vor crește într-un moment în care rentabilitatea este esențială", a menționat Luiza Moraru.

În timp ce accentul pe costurile operaționale va rămâne relevant în următorii câțiva ani pentru ocupanți, administratorii de proprietăți va trebui să vină cu soluții creative pentru a încorpora costurile privind sănătatea și siguranța în bugetele curente și pentru a profita la maxim de această oportunitate pentru a crea legătura emoțională dintre ocupanți și locul lor de muncă, conform CBRE.

Toate construcțiile din sectorul industrial se desfășoară în mod normal și în timp ce dezvoltarea speculativă poate înregistra întârzieri, preînchirierea decurge ca de obicei. Potrivit CBRE Research, există aproximativ 600.000 mp de spații industriale aflate în construcție, dintre care 70% sunt pre-închiriate.

În urma declanșării Covid-19, companiile de vânzări și producție au fost cele mai afectate, dar companiile care furnizează servicii - cum ar fi cele care se ocupă de depozitare, stocare și transport (companiile midstream) au fost privilegiate, mai spun specialiștii citați.

Răzvan Iorgu a explicat: "Imaginați-vă că depozitele sunt ca un serviciu de streaming online precum Netflix: producția este relativ limitată, cinematografele sunt închise, dar cu toții urmărim filme online. Comerțul electronic, prin logistică, a umplut golul generat de stoparea vânzării tradiționale cu amănuntul, oferind, astfel, fundamentele solide pentru evoluția pe termen lung a sectorului de retail. În principiu, perspectivele pentru acest sector sunt pozitive, însă trebuie făcute distincții între viitorul fiecărui segment al acestei industrii, deoarece acesta nu va fi identic pentru toată lumea". ■