

# Oferta de terenuri rămâne substanțială

**P**e piața terenurilor, activitatea decurge în ritm aproape normal, iar unele tranzacții au fost finalizate chiar în perioada stării de urgență. Cea mai mare cerere pentru terenuri în primul semestru al anului a venit din partea jucătorilor din retail, informează Colliers. Deși cererea pentru parcele de teren destinate marilor centre comerciale sau mall-urilor a stagnat, dezvoltatorii de parcuri de retail și proprietarii de magazine de tip big box au continuat să caute proiecte noi în toate orașele unde nu au o acoperire suficientă și care au o ofertă mai redusă de spații moderne de retail. Există inclusiv o nouă intrare în segmentul de retail de tip big box, care a prospectat piața de terenuri în vederea identificării de locații pentru magazine în perioada stării de urgență, conform sursei citate.

Cu toate acestea, câteva tran-

zații mari, cu valori de peste 10 milioane de euro, care erau planificate să se finalizeze în 2020, s-au blocat și ar putea să nu se mai întâmple în acest an, ci mai degrabă anul viitor, în cel mai bun caz, conform specialiștilor Colliers. Aceștia subliniază că dezvoltatorii de proiecte rezidențiale continuă să aibă apetit pentru achiziția de terenuri, deși sub nivelul din perioada 2018-2019, când au fost înregistrate valori. Totuși, majoritatea rămân în căutare de oportunități, mai ales pentru consolidarea prezenței din jurul proiectelor actuale.

Sînziana Oprea, Director Land Agency în cadrul Colliers International, apreciază: "Vedem un interes crescut în segmentul rezidențial, după starea de urgență cauzată de Covid-19, pentru case. Prin urmare, mai mulți dezvoltatori care până acum construiau blocuri de apartamente se uită la parcele de teren de la marginea marilor orașe, unde prețurile sunt

mai mici, pentru proiecte de case. Birourile sunt într-un context diferit: având în vedere stocul viitor semnificativ, în special în București, și incertitudinile din zona de leasing, legate în principal de impactul work from home, dar și de alte aspecte, mulți dezvoltatori preferă să aștepte pentru a vedea ce se întâmplă. Totuși, chiar și în acest segment, cei care au o strategie de dezvoltare pentru a vinde trebuie să caute în continuare proiecte noi. Hotelurile, care reprezentau un segment foarte activ înainte de coronavirus, continuă să înregistreze un interes crescut, pe fondul unui posibil scenariu de tipul: cumpărați acum teren la un preț bun, dezvoltați și deschideți noul proiect peste doi ani, când piața ar trebui să fie într-o formă decentă".

Oferta de terenuri rămâne substanțială și vine de la diferite categorii de vânzători, prezenți pe piață în ultimii ani. Noi terenuri sunt scoase la vânzare chiar și în

această perioadă, și nu neapărat la prețuri reduse, ci la prețuri care nu țin cont de contextul pandemic, pe fondul cererii care există în continuare. În plus, nu au existat încă active distress (la prețuri sub nivelul pieței pentru o vânzare rapidă, din nevoia de a face rost de lichidități). Totuși, în timp, din cauza deteriorării climatului economic, pot apărea dificultăți financiare pentru anumite persoane sau companii, obligându-le să reducă prețurile pentru o vânzare accelerată. În ceea ce privește nivelul prețurilor, consultanții Colliers International se așteaptă ca situația să rămână oarecum stabilă (cu posibile ajustări în jos doar în anumite cazuri), cu excepția unui scenariu în care lucrurile iau brusc o întorsătură negativă.

