



ÎN PANDEMIE

# Investitorii nu sunt foarte entuziasmați de active precum clădirile de birouri sau hotelurile

Piața de investiții imobiliare din România a totalizat, în primul semestru al acestui an, 309 milioane de euro, cu aproape 22% mai puțin față de perioada similară a anului trecut

**P**iața de investiții imobiliare din România a totalizat, în primul semestru al acestui an, 309 milioane de euro, cu aproape 22% mai puțin față de perioada similară a anului trecut, potrivit consultanților de la JLL România. Aceștia arată că impactul pandemiei de COVID-19 asupra pieței imobiliare a fost mai redus decât se aștepta, astfel că volumele investiționale s-au menținut la niveluri "sănătoase", atât în 2020,

cât și în prima jumătate a acestui an.

Tranzacții începute în timpul pandemiei au fost închise în primul semestru din 2021, demonstrând că investitorii au încă apetit pentru proprietăți comerciale în România, încurajați de revenirea rapidă a economiei. Comparativ cu anul trecut, numărul tranzacțiilor a crescut, în timp ce valoarea medie a unei tranzacții a scăzut la 21 milioane de euro.

Bucureștiul a continuat să fie

destinația preferată a investitorilor, cumulând 69% din volumul total tranzacționat în primul semestru, urmat de Timișoara, Iași și Oradea, arată JLL.

Investitorii nu sunt foarte entuziasmați, în această perioadă, de anumite clase de active, preponderent cele afectate de pandemie, cum ar fi clădirile de birouri sau hotelurile. Acest lucru este valabil inclusiv la nivel global, ne-a spus Silviu Pop, Head of Research la Colliers România,

într-un interviu. Conform specialistului, prețurile din piața imobiliară globală sunt impulsionate de două curente majore. Primul este reprezentat de teama de inflație și dobânzi mai mari, în contextul în care, în perioade volatile, imobiliarele sunt văzute ca un activ de protecție bun. În al doilea rând, și prețurile materialelor de construcții sunt mult mai mari acum, iar costurile de construcție au crescut cu circa 13% în ultimii doi ani, anumite materiale vitale pentru



construcții, cum ar fi fierul, înregistrând creșteri chiar și de 3-4 ori.

În acest context, România are o piață mai lentă, ca o consecință a caracterului foarte competitiv din zona ofertei. În ultimul deceniu, prețurile din zona rezidențială din România au urcat, în medie, cu doar 10%, pe când la nivelul Uniunii Europene creșterea trece de 30%, potrivit lui Silviu Pop.

Cererea pe segmentele rezidențial și logistic a evoluat bine, datorită faptului că piața muncii a fost într-o formă foarte bună în perioada recesiunii cauzate de pandemia globală, ne-a spus consultantul Colliers, adăugând: "Astfel, au fost pierdute mult mai puține slujbe decât în recesiunea din 2009-2010, iar mare parte au și fost recuperate începând din a doua jumătate a anului trecut. Totodată, salariile în mediul privat au rămas la un nivel crescut și au înregistrat chiar o creștere anualizată de peste 10%.

Astfel, cu o putere de cumpărare conservată în mare parte în ultimul an și jumătate, plus faptul că România are cele mai su-

praaglomerate locuințe din UE, era normal să continue tendința achizițiilor de locuințe în marile orașe. Și consumul privat și-a revenit foarte repede (deja pe zona de bunuri nealimentare ne aflăm mult peste nivelul pre-pandemie de consum), iar mare parte din cererile de spații logistice sunt legate direct sau indirect de consumul privat. Ar fi de menționat și că pentru comerțul online este nevoie de spații logistice dedicate pentru a putea fi competitive, deci vorbim de o nouă categorie de cerere".

Pandemia a fost un catalizator în multe domenii, accelerând câteva tendințe deja existente, completează specialistul, opinând căm dacă ne uităm la piața de birouri, cu siguranță spațiile office nu vor mai fi niciodată așa cum le știam până acum, ceea ce înseamnă că acum este cel mai bun moment să se transforme și să devină mai bune ca niciodată.

Fiecare companie va trebui să ia o decizie cu privire la modul de lucru în viitor și, pornind de aici, va trebui să analizeze cât mai bine modul în care angajații

*Colliers: "Fiecare companie va trebui să ia o decizie cu privire la modul de lucru în viitor și, pornind de aici, va trebui să analizeze cât mai bine modul în care angajații vor lucra în momentul în care vor veni în birou și să creeze acele tipuri de spații care să răspundă nevoilor acestora".*

vor lucra în momentul în care vor veni în birou și să creeze acele tipuri de spații care să răspundă nevoilor acestora. Colliers vine în sprijinul companiilor pentru a le ajuta să identifice toate aceste aspecte prin serviciul Office 360°, o abordare completă a birourilor, din toate punctele de vedere, realizată printr-un proces unic și extrem de complex, adaptat până la ultimul detaliu pentru a se potrivi nevoilor și planurilor strategice ale companiilor.

Noul mod în care vor munci unii salariați post-pandemie reprezintă principala schimbare, consideră reprezentantul Colliers: "Fără să avem vreo certitudine, mizăm pe împămbântirea unui sistem de lucru hibrid, cu muncă de la birou și de acasă, deci un mix între cele două

componente, care să depindă de la companie la companie. Din fericire pentru România, noi avem o piață de birouri moderne relativ subdimensionată pentru ce sector de servicii avem (raportat per capita, de exemplu, și comparativ cu alte țări), ceea ce sugerează că o să vedem o revenire a gradului de ocupare, chiar dacă pe termen mediu rata de neocupare va fi mai mare în cazul clădirilor de birouri din România.

De asemenea, tot pe termen mediu, din ce în ce mai multe centre comerciale non-dominante din orașele mari vor avea probleme, opinează sursa citată: "Un mall mare, cu o selecție mare de chiriași, își va păstra atractivitatea pentru cei care tocmai asta caută, dar pentru restul poate nu va mai merita



*Colliers: "Fără să avem vreo certitudine, mizăm pe împământarea unui sistem de lucru hibrid, cu muncă de la birou și de acasă, deci un mix între cele două componente, care să depindă de la companie la companie".*

efortul să se ducă într-un centru comercial nu foarte mare atunci când pot comanda online. Totuși, nu putem să nu remarcăm și o oportunitate mare pe zona aceasta, care vizează spațiile comerciale de tip retail park în orașele mai mici, sub 150.000-200.000 de locuitori, care nu au prea multe centre comerciale moderne (sau deloc), mai ales că în multe din aceste orașe comerțul online nu este folosit la scară mare.

Iar de aici și o oportunitate mare a crizei (chiar provocare pe termen scurt): lipsa spațiilor de depozitare la nivel național, nu doar lângă București".

## **JLL: Creștere de prețuri pe piața rezidențială nouă**

Ultimul an și jumătate a adus o creștere de prețuri, la nivel global, pe piața rezidențială nouă, însă situația nu este valabilă

pentru celelalte tipuri de active imobiliare - birouri, retail, industrial, ne-au informat specialiștii de la JLL România.

În ceea ce privește piața locală, vedem o creștere a prețului mediu de vânzare a locuințelor de la 1.450 de euro/mp, la finele lunii iunie a anului trecut, la 1.540 euro/mp, la sfârșitul primului semestru al acestui an, ceea ce înseamnă un avans de 6%. Creșterea este determinată de o cerere puternică, pe fondul unui volum mai redus de livrări noi, dar, în același timp și de scumpirea materialelor de construcție și, implicit, a costului construcțiilor, ceea ce pune presiune pe prețul locuințelor, conform sursei citate.

Pe celelalte segmente de piață - birouri, retail și industrial -, nu am văzut modificări ale prețurilor în ultimul an și jumătate, fapt confirmat și de evoluția yieldurilor din această perioadă. Astfel, la birouri, yieldurile s-au menținut la 7%, iar pe industrial la 8%.

Doar pe piața de retail am văzut o creștere a yieldurilor față de 2020, de la 7,0%, la 7,25%, potrivit consultanților JLL.

Aceștia ne-au transmis: "Pentru perioada următoare, am putea vedea o presiune pe yieldurile de pe piața de birouri și cea industrială, în linie cu evoluțiile din regiune, însă orice modificare depinde de disponibilitatea și condițiile finanțării".

Provocările din domeniu au fost legate, în primul rând, de necunoscut și de incertitudine, apreciază sursa citată, care subliniază că eunt încă multe necunoscute, care afectează planurile companiilor pe termen scurt și mediu: "Suntem martorii unei noi normalități, la care trebuie să ne adaptăm atât afacerile, cât și modul de a trăi și de a lucra.

Criza a accelerat anumite tendințe care se vedeau deja pe piața imobiliară - digitalizare, tehnologizare, construcții și spații sustenabile și prietenoase cu mediul. Toate acestea au dus la o evoluție, profesionalizare și la o modernizare a pieței".

În prezent, pe piața de investiții sunt în diverse stadii de nego-

ciere tranzacții totalizând circa 400 milioane de euro, mare parte cu proiecte de birouri.

Specialiștii JLL subliniază că România își păstrează avantajul competitiv în Europa Centrală și de Est, din punct de vedere al prețurilor activelor imobiliare, astfel că, într-un scenariu optimist, în acest an volumul tranzacțiilor cu proprietăți comerciale - birouri, spații industriale, logistice, hoteluri - ar putea să fie comparabil cu cel din 2020, când a înregistrat un nivel de circa 900 milioane de euro.

Deocamdată, în ciuda așteptărilor din piață, yieldurile pentru birouri și spații logistice/industriale se mențin la același nivel de un an, la 7%, respectiv 8%, în timp ce la retail yieldurile au crescut cu 25 puncte de bază, la 7,25%.

Andrei Văcaru, Head of Capital Markets JLL România, subliniază: "România oferă oportunități foarte atrăgătoare în segmentul proprietăților imobiliare comerciale din perspectiva prețurilor. Nivelul yieldurilor se menține mult peste cel înregistrat în perioada de vârf anterioară, respectiv 2007, dar și mult peste

# Piața imobiliară

cel consemnat în restul regiunii. Adăugând și că nivelul chiriilor este în mare neschimbat de foarte mulți ani (chiar și zece în cazul birourilor), observăm că prețurile pe metrul pătrat pentru birouri, hale sau spații de retail au crescut doar marginal în ultimii cinci ani (între 0 și 10% cumulativ) în contrast izbitor cu creșterile susținute din zona de

rezidențială. Prin urmare, ne așteptăm ca oportunitatea aceasta să se reflecte în perioada următoare într-un volum de tranzacționare mai mare, deși, pe termen scurt, adică în 2021, investițiile nu vor depăși, cel mai probabil, nivelul din 2020.

Presiunea pe care ne așteptăm să o vedem pe yieldurile proprietăților industriale, și poten-

țial pe birouri, în linie cu evoluțiile regionale, depinde în mare măsură de disponibilitatea finanțărilor și a condițiilor de finanțare, de evoluția indicatorilor macroeconomici, dar și de sustenabilitatea măsurilor luate la nivel politic".

În opinia celor citați, investitorii au încă apetit pentru proprietăți comerciale în România, încurajați de revenirea rapidă a economiei.

Cea mai mare tranzacție înregistrată în prima jumătate a anului a fost vânzarea clădirilor Campus 6.2 & 6.3 din zona Centru-Vest din București, în care JLL a reprezentat vânzătorul Skanska. Cele două clădiri interconectate au o suprafață totală de 38.000 mp și au fost achiziționate de compania austriacă S-Immo pentru aproximativ 97 milioane de euro. Potrivit date-

lor publice, tranzacția a fost închisă la un yield sub cel considerat prime în România, în special datorită particularităților proprietății, respectiv prezența unor chiriași puternici și a unor contracte de închiriere semnate pe termene foarte lungi.

O altă tranzacție notabilă pe piața de birouri din țara noastră a fost vânzarea primei faze a proiectului The Light, localizat, de asemenea, în subpiața Centru-Vest din București, de River Development către Uniqa RE și achiziția Bucharest Financial Plaza, din centrul Capitalei, de către Immofinanz de la BCR. Restul tranzacțiilor cu clădiri de birouri a implicat proiecte mai mici și orașe secundare și terțiare din România. Volumul tranzacțiilor cu birouri a totalizat 197 milioane de euro, în primul semestru al acestui an.

*JLL România: "În ceea ce privește piața locală, vedem o creștere a prețului mediu de vânzare a locuințelor de la 1.450 de euro/mp, la finele lunii iunie a anului trecut, la 1.540 euro/mp, la sfârșitul primului semestru al acestui an, ceea ce înseamnă un avans de 6%. Creșterea este determinată de o cerere puternică, pe fondul unui volum mai redus de livrări noi, dar, în același timp și de scumpirea materialelor de construcție și, implicit, a costului construcțiilor, ceea ce pune presiune pe prețul locuințelor".*





Pe piața industrială și de logistică, vânzarea către CTP a portofoliului Catalyst, constând în patru proprietăți - două la Timișoara, una la Arad și una în Caransebeș, a reprezentat cea mai mare tranzacție pe acest segment.

Alte tranzacții majore cu proiecte industriale și de logistică au fost preluarea parcurilor Industrial Park West Arad și Industrial Park West Oradea de către Globalworth de la Globalvision, vânzarea depozitului H.Essers din Oradea către Connectronics și achiziția Solo Logistic Park din Iași de către fondul suedez de investiții, Oresa, care a marcat

intrarea pe piața locală de real estate a unui nou investitor.

Activitatea pe acest segment al pieței este limitată de lipsa de produse disponibile la vânzare, în condițiile în care piața este dominată de jucători strategici, care în foarte puține cazuri vor să vândă.

Pe piața de retail, singura tranzacție semnificativă închisă în primul semestru este vânzarea unui portofoliu de proiecte de tip big box în câteva orașe terțiare din țară, cumpărate de Praktiker Real Estate și Lidl de la Portico Investment.

Capitalul local a reprezentat aproape 10% din totalul inve-

stițiilor, în timp ce investitorii străini au fost implicați în restul volumului, cei din Austria fiind de departe cei mai activi.

## Piața rezidențială din România nu se încadrează în tabloul unui potențial boom imobiliar

Ultimele date Eurostat ilustrează o creștere anuală de 5,8% a prețurilor locuințelor la nivelul întregii Uniuni Europene, la finalul trimestrului întâi din 2021. România a înregistrat una din cele mai mici creșteri, de doar 1,4%, comparativ cu multe țări din regiune, ce au consemnat creșteri mai mari, precum Bulgaria (+7,5%), Cehia (+11,9%), Ungaria (+4,6%) sau Polonia (+7,2%), fapt ce demonstrează că piața imobiliară rezidențială din România nu se încadrează, cel puțin momentan, în acest tablou al unui potențial boom

imobiliar, sunt de părere analiștii de la Cushman & Wakefield Echinox.

Aceștia subliniază: "Pandemia și măsurile adoptate pentru combaterea acesteia au avut un impact puternic asupra sectorului imobiliar, mai ales în perioada inițială a stării de urgență (martie - mai 2020), când munca de acasă a devenit o normă și multe spații de birouri și comerciale au fost închise pe fondul restricțiilor impuse de autorități.

Ulterior, piața imobiliară a dat dovadă de reziliență, în sensul în care cererea și oferta nu au înregistrat scăderi semnificative pe piețele de birouri și retail, în vreme ce segmentele de spații logistice și rezidențiale au consemnat creșteri substanțiale în ceea ce privește tranzacțiile, beneficiind de contextul crizei sanitare".

*Ultimele date Eurostat ilustrează o creștere anuală de 5,8% a prețurilor locuințelor la nivelul întregii Uniuni Europene, la finalul trimestrului întâi din 2021.*

*România a înregistrat una din cele mai mici creșteri, de doar 1,4%, comparativ cu multe țări din regiune.*