



2022 - comparabil cu cei mai buni ani de dinaintea pandemiei, pe piața terenurilor

Piața terenurilor a rămas foarte activă anul trecut, păstrând tendințele din 2021, când au fost marcate cele mai bune niveluri din 2007 și până acum, dar a scăzut cu aproximativ 45% în ceea ce privește volumul tranzacțiilor încheiate, până la aproximativ 450 de milioane de euro, potrivit raportului anual publicat de Colliers. Multe contracte sunt în așteptare, finalizarea lor fiind influențată mai ales de anumite condiționări legate de

procedurile de obținere a documentațiilor de urbanism, care se acordă într-un ritm foarte lent, în special la nivelul Bucureștiului, și, în unele cazuri, de evoluția economică, anumiți cumpărători așteptând să vadă cum face față piața rezidențială la o economie mai slabă și la dobânzi mai mari. Consultanții Colliers subliniază, de asemenea, că, în comparație cu anii precedenți, un aspect interesant este că în 2022 a fost înregistrată o creștere a numărului de terenuri scoase la licitație, inclusiv a celor de dimen-

siuni mari.

În cea mai mare tranzacție a anului, One United a securizat un teren de 3,7 hectare în partea de nord a Bucureștiului (Bulevardul Poligrafiei) pentru aproximativ 60 de milioane de euro (valoare estimată raportată la o structură de tranzație complexă). A urmat fosta fabrică de tutun din zona de centru-vest a Bucureștiului, vândută la licitație cu mai bine de 30 de milioane de euro către SIF Banat-Crișana. Alte tranzacții importante au fost încheiate de mari jucători în orașe

precum Galați, Timișoara și Cluj-Napoca.

"Primele 8-9 luni din 2022, cu o scurtă perioadă de pauză atunci când a început războiul, au fost foarte active și au continuat mai degrabă evoluția puternică a pieței din 2021. De la începutul toamnei, lucrurile s-au schimbat și mulți cumpărători, în special cei care se concentrează pe proiecte rezidențiale și de tip mixed-use, au schimbat destul de mult direcția de acțiune la nivel strategic. Acest lucru s-a tradus printr-o scădere a interesului pentru noile tranzacții, deși cele aflate în stadii destul de avansate au mers mai departe. În ceea ce privește piața de birouri, investitorii n-ar fi pierdut nicio oportunitate, dacă ar fi apărut vreuna. Dar astfel de terenuri sunt, de cele mai multe ori fără PUZ și niciun dezvoltator nu vrea să rămână blocat pe termen lung. În plus, unii dintre ei au deja în portofoliu terenuri care ar permite dezvoltări viitoare, dacă piața de închiriere de birouri aduce o oportunitate", explică Sinziana Oprea, Director Land Agency la Colliers România.

Aproximativ două treimi din volumul total tranzacționat s-au realizat în București, iar cea mai mare parte a tranzacțiilor din Capitală (trei sferturi) a fost finalizată de către dezvoltatori rezidențiali. Consultanții Colliers consideră că aceasta nu reprezintă o surpriză, având în vedere vânzările solide pe care sectorul le-a înregistrat în ultimii ani,

numărul de apartamente pe cap de locuitor evidențiind în continuare faptul că Bucureștiul rămâne cu o ofertă insuficientă în comparație cu alte capitale din regiune, mai ales cu cele vest-europene.

În ceea ce privește prețurile, acestea au rămas oarecum constante, anul trecut, conform surselor citate. După declanșarea războiului, cumpărătorii au devenit mai prudenți pe fondul incertitudinilor continue. Apoi, începând din vară și continuând în toamnă, ratele mai mari ale dobânzilor au început să aibă efecte, acționând ca un argument și mai puternic pentru a încuraja cumpărătorii să rămână prudenți, arată specialiștii de la Colliers.

În afara Bucureștiului, cea mai mare parte a tranzacțiilor încheiate provine de la dezvoltatorii de retail, cei mai activi fiind operatorii din domeniul alimentației, inclusiv discounterii, retailerii de bricolaj și de mobilă. Au fost vizate atât orașele mari, cât și orașele mici/medii, cele din urmă fiind preferate în special de dezvoltatorii de parcuri de retail, deoarece multe dintre acestea sunt deficitare din perspectiva schemelor moderne de retail.

Anul trecut, investitorii au fost mai interesați de restul țării decât de București, ceea ce înseamnă că, în viitor, este probabil ca orașele regionale să aibă o pondere mult mai mare în volumul total al tranzacțiilor

încheiate, estimează consultanții Colliers, opinând că acest lucru se datorează faptului că Bucureștiul se confruntă cu incertitudini majore pe termen mediu în ceea ce privește procesele de avizare a proiectelor imobiliare, astfel că unii dezvoltatori mai degrabă vor căuta alternative decât să rămână blocați pentru mai mulți ani într-un precontract.

Colliers: "Unii investitori caută să achiziționeze terenuri strategice"

Oferta rămâne la un nivel bun, în cea mai mare parte a țării, atât în ceea ce privește platformele/terenurile industriale de mari dimensiuni, cât și terenurile de dimensiuni medii care pot acomoda diferite tipuri de proiecte imobiliare. Între timp, unii investitori caută să achiziționeze terenuri strategice, care își păstrează valoarea pe termen lung, indiferent de ceea ce se întâmplă cu economia pe termen scurt și care acționează, de asemenea, ca o garanție eficientă de protecție împotriva inflației.

O tendință interesantă, potrivit reprezentanților Colliers, este negocierea tot mai frecventă a diferitelor tipuri de asocieri, structuri de Joint Venture sau contracte care





permit plata terenului în rate. Cu toate acestea, având în vedere dificultățile de pe piața rezidențială, există unele îngrijorări pentru cei care caută astfel de scheme de tranzacții. În ceea ce privește Bucureștiul, există încă o ofertă de terenuri cu autorizații de construire în vigoare (într-o locație bună, acestea ar putea ajunge la un preț cu 30-40% mai mare decât un teren similar fără autorizație), dar cererea investitorilor s-a diminuat ușor pe fondul încetinirii vânzărilor rezidențiale.

Sînziana Oprea a menționat: "Perspectivele pentru 2023 sunt mai incerte, deoarece mulți investitori de pe piață au devenit din ce în ce mai prudenți, dar nu ne așteptăm la scăderi semnificative ale prețurilor. De asemenea, mulți vânzători par să aibă o situație financiară bună, ceea ce înseamnă că nu ar trebui să fie presați să vândă, dar dacă situația economică rămâne problematică, aceștia vor trebui să își ajusteze așteptările de preț pentru a încheia o eventuală tranzacție. Altfel, în 2022 au fost demarate mai puține proiecte imobiliare decât în trecut, pe fondul creșterii costurilor de construcție. Împreună cu faptul că mulți dezvoltatori au deja un stoc de terenuri la dispoziție, acest lucru va duce la o cerere mai mică pentru terenuri în perioada următoare, iar mulți potențiali cumpărători ar putea deveni destul de oportuniști. În general, considerăm că acestea sunt semnele unei piețe mature, care oferă o doză de optimism prudent la

începutul unui an 2023 care se anunță destul de interesant".

Volumul tranzacțiilor cu terenuri pentru proiecte imobiliare comerciale s-a ridicat la aproximativ 450 milioane euro, în 2022

Volumul tranzacțiilor cu terenuri pentru proiecte imobiliare comerciale (exclusiv industriale și de depozite tradiționale) s-a ridicat la aproximativ 450 milioane euro în 2022, în scădere față de 800 milioane în 2021, potrivit estimărilor Colliers. Bucureștiul și împrejurimile Capitalei continuă să fie cele mai interesante pentru investitori, atrăgând două treimi din volumul total, în timp ce sectorul rezidențial a generat spre trei sferturi din tranzacțiile la nivelul Capitalei.

Sînziana Oprea apreciază că, în pofida scăderii mari a volumului, 2022 a fost unul din cei mai buni ani din istoria pieței de terenuri din România: "Pe de o parte, volumul din 2021 a fost cel mai bun rezultat din ultimii 15 ani, venind după un 2020 oarecum ciu-

dat, în timp ce rezultatul anului trecut este comparabil cu anii buni din perioada pre-pandemie. Mai mult, când ne raportăm la toată activitatea și numărul de ante-contracte semnate, 2022 este la nivelul lui 2021, chiar dacă nu s-au finalizat la fel de multe tranzacții, în principal din cauza blocajelor din zona urbanistică".

La scăderea volumului tranzacționat a contribuit și reducerea interesului din partea dezvoltatorilor începând cu lunile de toamnă. Mai exact, investitorii au început să-și pună întrebări mai serioase cu privire la strategia lor imediată, în contextul unor discuții tot mai dese despre o recesiune globală și creșterea costului de risc odată cu majorarea randamentelor titlurilor de stat. În același timp, dezvoltatorii de proiecte rezidențiale au observat o temperare a activității, pe măsură ce dobânda mai mare, inflația și incertitudinile au început să reducă din interesul cumpărătorilor pentru apartamente noi. Chiar și așa, până să existe aceste temeri, dezvoltatorii au realizat o serie de tranzacții mari, de referință în piață, subliniază reprezentanții Colliers.