

DUBLU FAȚĂ DE 2012

CBRE: „Totalul investițiilor pe piața imobiliară - 343 milioane euro, anul trecut”

Creșterea economică de anul trecut și previziunile optimiste pentru anii care urmează îi încurajează pe jucătorii pieței imobiliare să fie optimiști cu privire la viitorul acestui sector.

„2013 a fost anul rezultatelor macro-economice mai bune față de cele inițial anticipate. Așteptările pentru 2014 sunt corelate cu performanțele macro-economice înregistrate în 2013, ne-a spus Răzvan Iorgu, Managing Director în cadrul CB Richard Ellis (CBRE) România, subliniind că totalul investițional realizat, anul trecut, pe piața imobiliară a fost de 343 de milioane de euro, ceea ce reprezintă o creștere cu 100% față de 2012.

„Fiecare segment imobiliar a avut o evoluție diferită, dar trendul pentru anul 2013 a fost unul pozitiv. Ceea ce observăm pe toate segmentele de activitate este că proprietățile de clasa A au o performanță comercială superioară celor de clasa B. Interesul chiriașilor este evident pentru astfel de proprietăți de importanță strategică și cu specificații tehnice de înaltă calitate”.

Reprezentantul CBRE ne-a spus că nu au avut loc ieșiri din piață, anul trecut, adăugând că există un interes din partea jucătorilor regionali pentru piața locală și că ne putem aștepta la intrări noi de investitori, în 2014, în special în a doua jumătate a anului.

Băncile sunt deschise discuției pentru finanțare, dar procesul decizional este în continuare foarte lung și amănunțit, a conchis domnia sa, subliniind că doar anumiți jucători își permit condițiile impuse de bănci în această perioadă, „astfel că vom vedea proiecte de top

transformate în realitate”.

Se pare că mare parte din locuințe sunt cumpărate prin programul Prima Casă.

Galaxy Imob: „Prețurile apartamentelor construite în criză au scăzut mai puțin, întrucât au fost construite mai ieftin”

Ca și în alte domenii, criza a adus mai puține cereri și pe segmentul rezidențial.

Reprezentanții Galaxy Imob ne-au spus că, dacă în 2007, agenția imobiliară înregistra în jur de 320 de cereri pe zi, acum are circa 150 de solicitări zilnice.

Și prețurile locuințelor vechi au suferit scăderi, de aproximativ 30%, astfel că apartamentele care costau 80.000 de euro înainte de recesiune se ridică, acum, la aproximativ 55.000 de euro, adică la circa 1.000 de euro pe metrul pătrat, după cum ne-a spus George David, fondatorul Galaxy Imob.

Prețurile apartamentelor cu două și trei camere nu diferă foarte mult, diferența făcând-o unitățile locative cu pa-



Răzvan Iorgu, Managing Director în cadrul CBRE: „Băncile sunt deschise discuției pentru finanțare, dar procesul decizional este în continuare foarte lung și amănunțit”.

tru camere. Calculate la metrul pătrat, garsonierele sunt mult mai scumpe, ne-a precizat George David, argumentând: „O garsonieră din zona Unirii care, în 2007, costa 110.000 de euro a fost vândută cu 55.000 de euro, în condițiile în care un apartament costă 65.000 de euro”.

Potrivit fondatorului Galaxy Imob, cele mai slabe vânzări sunt în cartierul Drumul Taberei, din cauza lucrărilor de la metrou: „Peste câțiva ani, când aceste lucrări se vor finaliza, s-ar putea să fie atât de multe proiecte în Capitală încât oamenii să nu mai fie interesați de Drumul Taberei, pentru că blocurile vor fi foarte vechi, semidecomandate și cu familii îmbătrânite, în contextul în care media de vârstă a cumpărătorului este sub 35 de ani”.

George David susține că unitățile locative construite în timpul cri-

zei au avut prețuri mai mici și, de aceea, se vând mai bine: „Acestea nu au suferit reduceri mai de preț, întrucât dezvoltatorii au construit mai ieftin, achiziționând terenul la prețuri mai mici, utilizând o mână de lucru mai ieftină și construind suprafețe mai reduse. Apartamentele realizate în criză au scăzut cu maxim 10%”.

Răzvan Iorgu ne-a precizat că există o diferență substanțială între prețuri, în funcție de sector. Astfel, sectorul 1 înregistrează cel mai mare preț mediu din București pentru apartamentele noi (1.080 euro/mp), în timp ce unele dintre cele mai ieftine apartamente noi (sub 750 euro/mp) se găsesc în sectorul 5 sau în zona Ilfov Sud.

Prețul de construcție pe metrul pătrat a rămas relativ stabil, în 2013 față de 2012, potrivit lui Răzvan Iorgu.

George David susține că micile proiecte rezidențiale se fac observate și sunt foarte solvabile: „Un dezvoltator

Sector Birouri - Chiria Cerută și Rate de Neocupare pe zone în București

Zona	Chiria ceruta clasa A (euro/ mp / luna)	Rata de neocupare (stoc modern)
Nord	15 -17	19,80%
Pipera	11 - 13	21,20%
CBD	16 - 18	6,20%
Centru	15,5 - 18	11%
Est	-	22,90%
Vest	13 - 15	3,70%
Sud	-	20,70%

sursa: CBRE

investește 100.000 de euro într-un teren și construiește zece apartamente, cu un profit de 25%. Sunt investitorii mici care au mai investit și mai construiesc încă, pentru că ei vând tot timpul”.

Domnia să este de părere că investitorii care s-au retras de pe piața noastră au luat această decizie ca urmare a faptului că profitul realizat a fost mai mic decât cel estimat, măsurile de genul bail-in-ului luate de autorități nefiind decisive pentru dezvoltatorii imobiliari de la noi, în opinia sa.

Galaxy: „Chiriile scad, deși există cerere”

Deși cerere există, chiriile din segmentul rezidențial scad, potrivit jucătorilor din piață: „Tot ceea ce depășește 1.000 de euro pe lună scade. Au dispărut pachetele oferite de companii pentru expați. Un penthouse în zona Domeniilor costă 2.500 de euro pentru expați, într-un spațiu cu două astfel de penthouseuri, în care dezvoltatorii au investit peste 3 milioane de euro”.

La apartamentele vechi, media chiriei este de circa 5 euro pe metrul pătrat pe lună, iar la cele noi, în jur de 8-10 euro/mp/lună.

George David, Galaxy Imob: „Mare parte din locuințele construite înainte de criză au fost luate de bancă”

Un fenomen provocat de criza economică pe segmentul rezidențial este confiscarea imobilelor de către băncile care au acordat credite imobiliare dezvoltatorilor, în condițiile în care aceștia nu și-au mai putut plăti respectivele împrumuturi.

„Mare parte din locuințele construite înainte de criză au fost luate de bănci, iar agențiile imobiliare intermediară vânzarea acestor active, având de-a face, astfel, cu o nouă nișă de piață, de câțiva ani. Un exemplu în acest sens este parteneriatul nostru la nivel național cu BCR, pentru mai mult de 300 de imobile pe care banca le scoate la vânzare pe măsură ce le execută. Banca Națională a României interzice unei bănci să dețină proprietăți imobiliare și aibă în posesie o proprietate mai mult de un an. În aceste condiții, instituția bancară este sub presiunea banilor blocați și



a timpului și nu-și permite să aștepte foarte mult până o vinde. Mai mult de jumătate dintre aceste proprietăți se vând în primele șase luni după ce banca intră în posesia lor”.

OTP Bank și Volksbank sunt alte două bănci cu credite neperformante, ne-a precizat George David, subliniind că cele mai multe astfel de împrumuturi au fost acordate în franci elvețieni.

George David: „Segmentul comercial a devenit mult mai atractiv pentru plasamentele imobiliare”

Pentru cei care vor să-și protejeze banii, segmentul rezidențial nu mai este foarte atractiv, ne-a spus George David, explicând: „Am avut o tranzacție în Crângași, în luna octombrie 2013, care arată în felul următor: cineva a cumpărat un spațiu închiriat către Orange și Casa Pariurilor. Orange plătește o chirie de 3.600 de euro pe lună, iar Casa Pariurilor are o chirie lunară de 1.300 de euro. Cele două companii mai au circa

cinci ani de contract, iar cumpărătorul a plătit 490.000 de euro pe spațiul respectiv. Cu siguranță că dacă acesta era gol, mai mult de 350.000 de euro nu ar fi dat nimeni pe el. Există un excedent de astfel de investitori pe piață, pentru că investiția este mai rentabilă din punct de vedere al randamentului chiriei. Oportunitățile sunt foarte puține, însă, și trebuie ca cel care cumpără să fie un foarte bun cunoscător al pieței”.

Reprezentantul Galaxy ne-a mai spus că, pe comercial, un spațiu din Berceni sau Crângași, situat la ieșirea din metrou, este mult mai scump decât unul din Dorobanți.

Potrivit domniei sale, un spațiu de 18 mp situat în drumul dinspre o gură de metrou și o stație din apropiere poate să aducă o chirie mult mai mare decât unul de 50 de mp situat în afara traficului pietonal.

În același timp, pe segmentul marilor lanțuri de magazine, prețul de închiriere pe metrul pătrat este mai mic decât cel aferent chioșcurilor de la metrou,

întrucât contractele sunt încheiate pentru o perioadă de zece ani.

George David: „Întotdeauna un investitor este mai bun decât altul”

Referitor la piața mall-urilor, George David consideră că „întotdeauna un investitor este mai bun decât altul”: „În Promenada - mall-ul de lângă Sky Tower - nu sunt mulți cumpărători reali, sunt oamenii care ies de la metrou, intră în centrul comercial, se plimbă puțin, mănâncă un sandwich și pleacă. Mall-ul care vinde cel mai bine este cel din Băneasa, fiind situat în zona de nord a Capitalei.

Răzvan Iorgu, de la CBRE, ne-a precizat că sectorul de retail a înregistrat un număr de insolvențe, centrele comerciale care au intrat într-o astfel de procedură fiind localizate în Craiova, Bacău și Focșani.

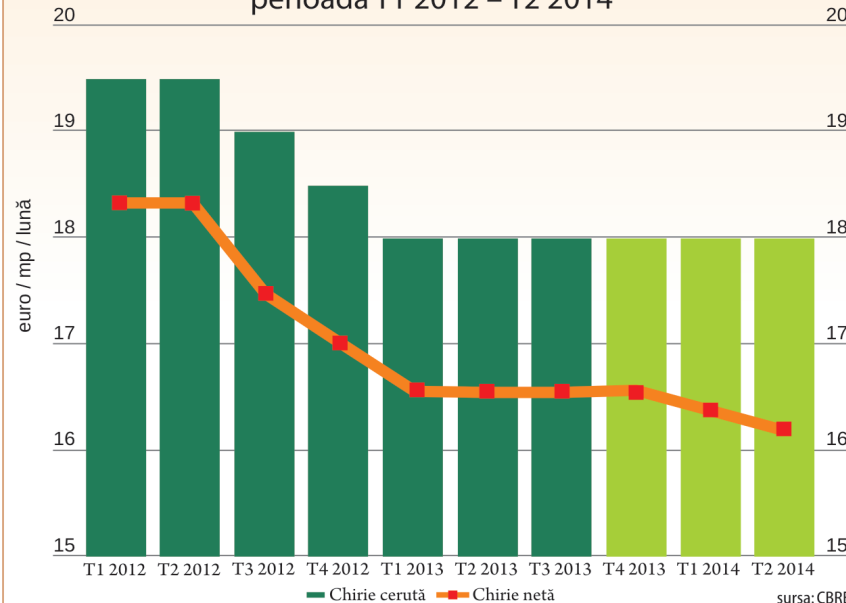
„Nu putem conchide că aceste insolvențe sunt cauzate de o performanță scăzută a respectivelor centre, ci mai degrabă de anumite dificultăți administrative”, potrivit domnului Iorgu.

Centrele comerciale în construcție, care ar trebui să fie deschise până la sfârșitul lui 2014, sunt Vulcan Value Centre, dezvoltat de NEPI și localizat în București, Târgu Jiu Shopping Centre și extensia de la AFI Palace Ploiești, fiecare dintre acestea având o suprafață de maxim 30.000 mp închiriable.

Au fost demarate și lucrări de construcție la proiecte mari cum ar fi Mega Mall și ParkLake, ambele fiind amplasate în partea de est a Capitalei, la Ghencea Shopping Center, precum și la prima fază a proiectului Coresi Shopping City, din Brașov. Proiectele ar urma să fie inaugurate în perioada 2015-2016.

Anul trecut, pe piața de retail au intrat peste 20 de branduri noi, situație ce va continua și în 2014, ne-a mai spus reprezentantul CBRE.

Sector Birouri - Evoluție Chiria Cerută și Chiria Netă Efectivă perioada T1 2012 – T2 2014



CBRE: "70% din vânzările anticipate pentru acest an pe piața birourilor reprezintă proiecte speculative"

Răzvan Iorgu susține că, pe segmentul spațiilor de birouri, activitatea totală de tranzacționare a ajuns, anul trecut, în Capitală, la aproape 300.000 mp, acesta fiind "cel mai mare volum înregistrat vreodată în București": "Pe segmentul birouri, au fost înregistrate un număr de întârzieri, la sfârșitul anului 2013, astfel că anticipăm un volum de vânzări de 124.000 mp, în 2014, din care 70% reprezintă dezvoltări speculative. Printre clădirile noi anticipate pentru 2014 menționăm: Green Court București - Skanska, AFI Park II și III - AFI Europe, Hermes BC - Atenor Group".

În București, gradul de ocupare a spațiilor de birouri diferă de la un cartier la altul, potrivit specialiștilor.

Astfel, în zona Pipera Nord, gradul de ocupare se ridică la doar 35%, după cum ne-a spus George David. În opinia domniei sale, după finalizarea proiectelor de birouri din zona Barbu Văcărescu, vom asista la o "canibalizare a clienților". Reprezentantul Galaxy Imob ne-a spus: "În zona căutărilor de aur nu toți care cern nisip găsesc bucățele de metal prețios. Așa este și pe piața birourilor, unde găsim și falimente. În Pipera Nord, avem un grad de ocupare de 35%. Când vor fi terminate și spațiile din Barbu Văcărescu, nu va fi altceva decât o canibalizare a clienților. Dezvoltatorii vor dori să știe cât plătesc aceștia acolo unde își desfășoară activitatea și vor oferi spații la prețuri mai mici, dar și alte facilități cum ar fi locuri de parcare mai multe etc."

Potrivit domnului David, în zona Aviației, pe spațiul unde a fost amplasat sediul Porche, ar urmă să fie construită cea mai înaltă clădire de birouri din țară, în condițiile în care există deja Sky Tower, turnul cu 37 de etaje construit pe strada Barbu Văcărescu.



*George David,
fondatorul Galaxy Imob:
"În zona căutărilor de aur
nu toți care cern nisip găsesc
bucățele de metal prețios.
Așa este și pe piața birourilor,
unde găsim și falimente".*

Altfel stau lucrurile în zone cum este Piața Presei Libere, unde gradul de ocupare este de 100%, fiind o zonă elitistă, a jucătorilor mari, potrivit domniei sale: "La nivel mondial, lucrurile se duc într-o zonă a confortului angajaților. Acest lucru înseamnă că salariații lucrează de acasă și, pe acest fond, mă întreb de ce în România este această goană de a se construi în exces".

Prețul de închiriere a unui metru pătrat de birouri este de 15-20 de euro, dezvoltatorii personalizând aceste spații, comparativ cu ceea ce se întâmplă pe piață în urmă cu câțiva ani, când închiriau companiilor etaje întregi.

Anul 2013 a fost dominat de tranzacții realizate de chiriași din sectorul IT&C, pe piața birourilor, interesul arătat de această nișă fiind, în continuare, foarte important. "Chiriașii din IT&C au semnat unele dintre cele mai mari tranzacții

înregistrate în București, în 2013, spune reprezentantul CBRE, apreciind: "Chiria prime cerută a rămas la 18 euro/mp/lună și sunt premise minime pentru ca aceasta să crească în următoarele 6 până la 12 luni. Chiria netă, cea care ia în calcul toate posibilele facilități acordate de proprietar chiriașilor, este estimată la 92%-94% din chiria prime cerută. În București, există diferențe majore între chiriile din diferite zone, de la un minim, în zona Pipera, (de 11-13 euro/mp, clasa A), până la un maxim, în zona Victoriei (de 17-18 euro/mp, clasa A).

Colliers: „Cererea sănătoasă pe piața de birouri din București va crește în anii următori, pe fondul dezvoltării mediului de business”

"Cererea sănătoasă pe piața de birouri din București, totalizând 70.000 mp în 2013 (40% din totalul tranzacțiilor de închiriere), va crește în anii următori, pe fondul dezvoltării mediului de business local", potrivit reprezentanților Colliers Internațional, care arată: „În piețele emergente, cum este și cazul Bucureștiului, o pondere crescută a tranzacțiilor de închiriere realizate de companii nou-întrate pe piață sau care își extind spațiul curent este considerată sănătoasă, având în vedere faptul că acest tip de tranzacții sunt responsabile pentru absorbția stocului curent de birouri și generează noi oportunități de dezvoltare imobiliară".

Activitatea totală pe piața de birouri din București a înregistrat o medie de 195.000 mp, în ultimii patru ani. Anul 2013 a depășit media perioadei analizate cu 20%, cu un volum total de 250.000 mp de spații de birouri închiriate.

Daniela Popescu, Head of Research în cadrul Colliers Internațional România, a precizat: "Evoluția pieței de birouri din Capitală poate fi asociată cu cea a unui adolescent care face primii pași spre maturitate - după câțiva ani de luptă pentru a găsi drumul cel bun, în care am asistat la ascensiunea și căderile sale, piața de birouri locală se îndreaptă

acum spre stabilitate și o creștere durabilă".

Cererea netă, compusă din toate tranzacțiile de închiriere, reprezintă o pondere medie de 54% din activitatea totală derulată în perioada 2010-2013.

Segmentul IT&C a fost principalul motor al cererii sănătoase din piața de birouri, iar companiile active în acest sector au preferat trei zone: Dimitrie-Pompeiu, Victoriei și Barbu Văcărescu-Floreasca.

Sectorul financiar a contribuit cu 14% la volumul total al extinderilor din perioada analizată.

Companiile din domeniile energetic și industrial se află într-o continuă creștere, atingând un volum cumulativ al extinderilor de 8.000 mp, în 2013, mai subliniază Colliers.

David: „Pentru terenurile nevândute pe piața liberă, se intră într-o asociere în participațiune”

Terenurile pentru construcții de case individuale nu se mai vând, cererea fiind pentru realizarea de mici bloculețe, chiar dacă este vorba doar de 5-6 apartamente.

„Nu mai este rentabil să cumperi terenuri mari, întrucât incidența asupra costului construcției este destul de mare”, ne-a spus George David, adăugând: „De

obicei, pentru ceea ce nu se tranzacționează în piața liberă, se intră într-o asociere în participațiune. Proprietarul terenului, care își dă seama că nu are șanse să-l vândă, se asociază cu constructorul, care nu are posibilitatea sau nu vrea să blocheze peste 100.000 de euro și construiesc la gri (fără finisaje), după care încep să vândă locuințele, personalizate pentru fiecare client. În acest fel, se construiește mai atent decât la

marile proiecte. Prețul unei unități locale construite la gri, fără incidența terenului, nu ar trebui să sară de 250-270 de euro pe metru pătrat".

Potrivit domniei sale, anul trecut, activitatea totală de tranzacționare pe segmentul industrial a depășit 250.000 mp, fiind cu 82% mai mare decât cea din 2012 și cu 3% mai mică decât cea din 2011.

