



ALEXANDRU PETRESCU, ESOP:

# “Creștere de peste 20% a spațiilor de birouri închiriate de IMM-URI”

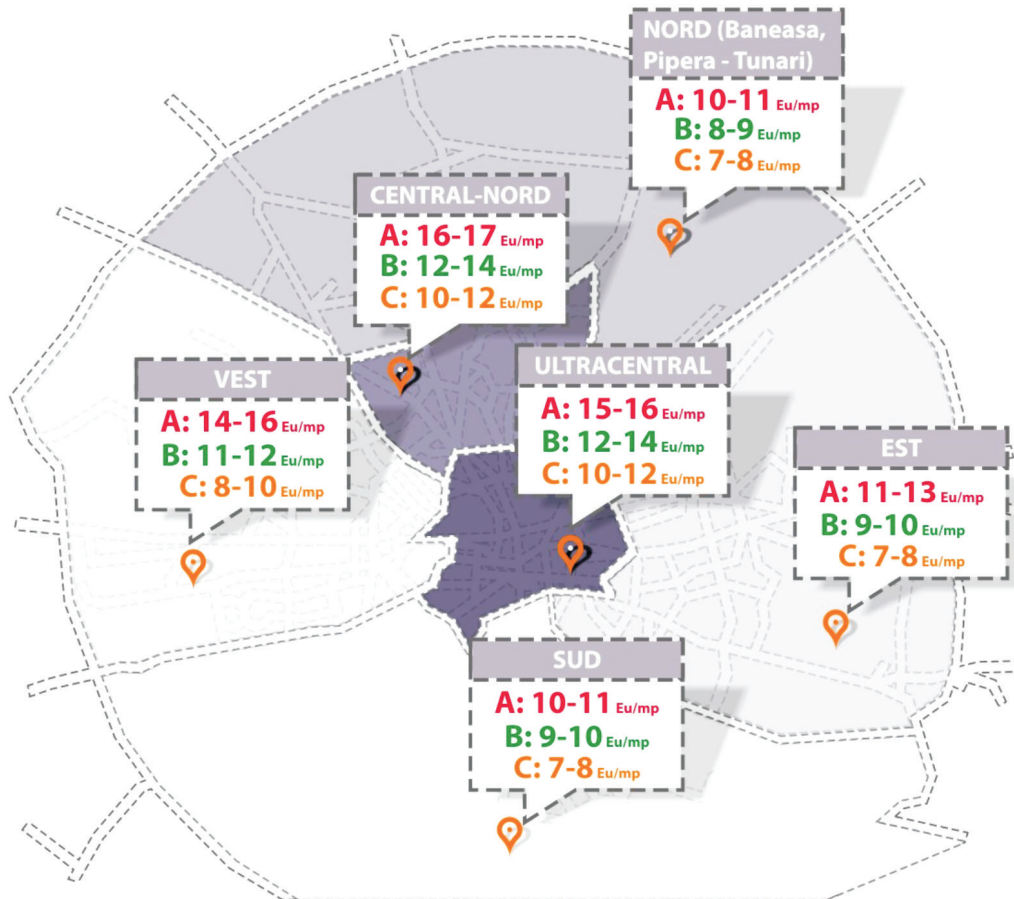
ESOP Consulting preconizează, pentru acest an, menținerea unui trend ascendent pe piața spațiilor de birouri pentru IMM-uri, unde tranzacțiile vor spori cu circa 20-25%. Alexandru Petrescu, Managing Partner în cadrul ESOP Consulting, ne-a declarat că 67%

din totalul spațiilor închiriate în București este reprezentat de suprafețe de până în 3.000 mp, ceea ce indică o pondere importantă a cererii venite din partea IMM-urilor. Domnia sa a constatat o creștere foarte ușoară, de 2% a cererii pe segmentul mediu de bugete,

între 11 și 15 euro/mp/lună, precizându-ne că acest lucru arată o preocupare și pentru confort, nu doar pentru preț, pentru prima dată din 2008, de la apariția crizei imobiliare.

## Chirii de prezentare pe zone și clasă clădire (Eu/mp)

### Partea I - CENTRE DE AFACERI



LEGENDĂ

Clădiri clasa A  
Clădiri clasa B  
Clădiri clasa C

© 2014

**ESOP.ro**  
all relevant office spaces  
in association with CORFAC International

**Reporter:** Cum estimați că va evolua piața spațiilor de birouri pentru IMM-uri în acest an?

**Alexandru Petrescu:** Anul trecut, s-a înregistrat o creștere de 22% a pieței spațiilor de birouri închiriate de IMM-uri, după cum rezultă din datele ESOP Consulting. Estimăm că și în 2014 se va menține acest trend ascendent, într-o marjă similară – de 20-25% -, de majorare a volumului total de spații tranzacționate.

Un parametru interesant în analiza acestui segment de piață, care îi relevă importanța, este ponderea foarte mare a suprafețelor preluate de IMM-uri în totalul închirierii de sedii noi (tranzacțiile de închiriere, exceptând renegocierile). În 2013, majoritatea, cu 67% din totalul spațiilor închiriate în București, este reprezentată de spații cu suprafețe de până în 3.000 mp.

**Reporter:** Care sunt factorii care pot influența pozitiv sau negativ acest segment de piață în 2014?

**Alexandru Petrescu:** În bine, piața poate fi influențată de o anumită stabilitate internă, care să nu perturbeze planurile de dezvoltare ale companiilor, de reluare a proiectelor de investiții.

Tot un semnal pozitiv ar putea fi menținerea și chiar intensificarea cererii venite din partea companiilor de IT&C și de outsourcing, care se manifestă atât la nivel de mari corporații, cât și la nivel de business mediu pe aceste domenii.

Tot un lucru bun pentru piață în 2014 este și faptul că se află în diverse stadii de finalizare proiecte viabile, de tip landmark - precum Sky Tower și Green Court, ale unor dezvoltatori internaționali, dar care au devenit accesibile și

companiilor medii, atât prin buget, cât și prin modularitatea spațiilor, gândite din construcție pentru a se potrivi și pentru chiriași care caută suprafețe până în 3.000 mp.

În rău, piața ar putea fi influențată de o eventuală instabilitate politică, care poate perturba sau amâna deciziile de relocare.

**Reporter:** Care sunt tendințele cererii și ofertei din acest an?

**Alexandru Petrescu:** Se constată o creștere foarte ușoară, de 2% a cererii pe segmentul mediu de bugete, între 11 și 15 euro/mp/lună, ceea ce arată o preocupare și pentru confort, nu doar pentru preț, pentru prima dată din 2008, de la apariția crizei imobiliare. Dacă în urmă cu 3-4 ani companiile căutau numai optimizarea costurilor, acum caută optimizarea raportului calitate-preț și acest lucru este important și benefic în piață, pentru că duce, în final, la creșterea confortului angajatului la locul de muncă.

În 2013, ponderea bugetelor sub 11 euro/mp/lună a scăzut cu 2%, de la 78% la 76%, iar cea a bugetelor de peste 15,1 euro/mp/lună s-a menținut la 4%, cât a fost și în 2012.

În ceea ce privește oferta, la începutul anului 2014, volumul de spații de birouri disponibile în centre de afaceri se situa la 784.000 mp, în creștere cu 5% față de aceeași perioadă a anului precedent. Dintre suprafața totală, aproximativ 125.000 mp sunt reprezentați de livrările de proiecte noi (finalizate în cursul anului 2013), majoritatea fiind proiecte de clasă superioară (A sau B+), ce au alimentat cu precădere segmentul de spații de birouri cu chirii peste 15 euro/mp, acest segment de piață ajungând în prezent să reprezinte 21% din volumul spațiilor disponibile.

Pe de altă parte, la începutul anului 2014, stocul de spații de birouri în vile a înregistrat o creștere de 23% (față de aceeași perioadă a anului trecut), situându-se la nivelul de 171.900 mp. Structural, rămâne dominant în continuare segmentul de vile cu chirii de până în 11 euro/mp, ce deține un procent de 67% (în creștere cu trei procente față de anul precedent).

**Reporter:** Cum au evoluat chirii pe acest segment de piață în 2013 și ce estimați pentru 2014?

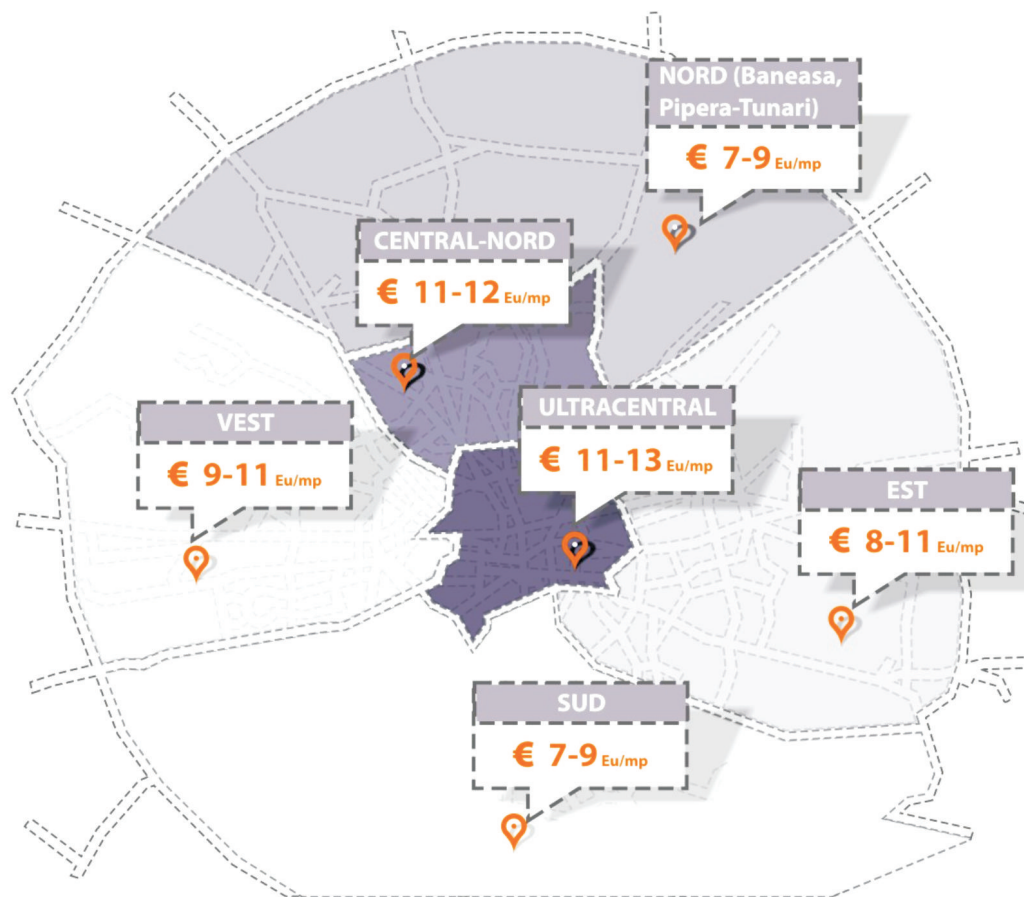
**Alexandru Petrescu:** În 2013, chirii s-au menținut la un nivel relativ stabil, cu ușoare ajustări, atât în sensul scăderii, cât și al creșterii, în funcție de zonă și anumiți factori specifici, cum ar fi calitatea spațiului, perioada de neocupare și spațiile disponibile în clădiri similare. În 2014, se va urmări aceeași linie, de ajustare punctuală pe zone și clădiri.

**Reporter:** Care este profilul chiriașilor de birouri pentru IMM-uri? Care este top 5 al zonelor preferate de ei?

**Alexandru Petrescu:** Cele mai multe IMM-uri care au închiriat spații de birouri în 2013 și în primele două luni din 2014 au fost companii de servicii,

## Chirii de prezentare pe zone (Eu/mp)

### Partea II - VILE



### LEGENDĂ Spații birouri în vile

© 2014

**ESOP.ro**  
all relevant office spaces  
in association with **CORFAC** International

majoritatea având de la 30 la 100 angajați, fie inițiative antreprenoriale locale, fie companii străine. În topul zonelor preferate în 2013 se află Aviatorilor, Barbu-Văcărescu – Aviației, Universitatea, Unirii, Cotroceni și Grozăvești.

**Reporter:** Cine sunt proprietarii de spații de birouri pentru IMM-uri? Cum s-au comportat ei în acești ani de criză și ce facilități le dau chiriașilor?

**Alexandru Petrescu:** Sunt investitori privați de talie medie, atât români, cât și din afară – greci, israelieni, italieni.

Proprietarii de clădiri de birouri pentru IMM-uri au o capacitate mai rapidă de a reacționa la evoluția pieței, favorizată de inexistența sau ponderea mai scăzută a creditelor bancare în dezvoltarea lor. De aceea, proprietarii acestor clădiri au putut adapta mai rapid chirii la noile realități din piața imobiliară și au putut manifesta o mai mare flexibili-

tate contractuală, uneori și suport și implicare în amenajările interioare. Majoritatea au ca focus diminuarea perioadelor de neocupare. Mai există și o pondere foarte scăzută de proprietari care urmărește în principal să își securizeze contractele de închiriere, pentru că au în vedere o vânzare ulterioară a clădirii. Cei mai mulți, însă, rămân focuși pe închiriere.

Din 2013 au apărut și dezvoltările de centre speciale, cu facilități pentru IMM-uri, construite tot de investitori privați, dar în cofinanțare cu bani europeni, precum CSDA Sîrului, Remus BC, incubatorul de afaceri de 5.000 mp din West Gate, etc. Aici atracția principală au constituit-o facilitățile pentru IMM-uri.

**Reporter:** Vă mulțumesc!