

PIAȚA IMOBILIARĂ, DUPĂ PRIMELE ȘASE LUNI

DTZ Echinox: “Vânzările din segmentul rezidențial autohton vor rămâne constante, în acest an”



Vânzările de pe piața rezidențială autohtonă vor rămâne constante în a doua parte a anului, ne-au declarat reprezentanții companiei de consultanță imobiliară DTZ Echinox, care susțin că programul Prima Casă va rămâne motorul principal al acestui segment.

Specialiștii DTZ ne-au precizat: “Numărul tranzacțiilor pe segmentul rezidențial a crescut în mod evident în 2013 și începutul lui 2014. Astfel, observăm o revigorare a pieței rezidențiale pe două segmente. În primul rând, în cadrul nivelului high-end (n.r. de lux) – caracterizat, în prezent, de practicarea unor prețuri rezonabile și considerate interesante pentru investitorii privați – s-a înregistrat o stabilizare a cererii cu oferta disponibilă pe piață. Apoi, la nivelul low-end (n.r. ieftine), locuințele de acest tip

s-au aliniat condițiilor impuse de programul Prima Casă. Până la finalul acestui an, nu ne așteptăm la o evoluție semnificativă a prețurilor de tranzacționare”.

În opinia consultanților DTZ, prețurile aplicate locuințelor care se încadrează în “Prima Casă” nu vor scădea, dar pot apărea ușoare diminuări în cazul segmentului mediu, caracterizat printr-o cerere mai redusă.

Pe segmentul high-end a fost observată o intensificare a vânzărilor, dar analiștii imobiliari spun că nu pot estima cu exactitate dacă aceasta va duce la

creșterea prețului, bazându-se, în principal, pe presiunea exercitată de bănci asupra actualilor proprietari.

În ceea ce privește apartamentele

scoase la vânzare de bănci, specialiștii DTZ arată că doar unitățile locative din segmentul high-end vor rămâne atractive pentru investitorii privați, în timp ce marea masă a apartamentelor puse la vânzare nu va avea o influență asupra evoluției prețurilor.

Tudor Popp, managing partner al companiei Impuls Real Estate Solutions, estimează că piața imobiliară va crește treptat în următorii

3-4 ani. Pe de altă parte, domnia sa susține că, în primele șase luni, piața de birouri a fost mai dinamică decât segmentul rezidențial.

Pentru prima dată după 2009, există semnale pozitive în piața imobiliară atât din partea dezvoltatorilor, cât și din partea potențialilor chiriași, ne-a declarat, la rândul său, Răzvan Iorgu, managing partner al companiei de consultanță imobiliară CBRE România. Domnia sa apreciază că datele macroeconomice înregistrate în prima parte a anului dau speranțe că toate segmentele pieței imobiliare vor înregistra tendințe pozitive la sfârșitul lui 2014.

DTZ: “Piața de birouri a înregistrat cea mai mare cerere din ultimul an și jumătate”

În primul trimestru, piața de birouri a înregistrat cea mai mare cere-

275.000

de metri pătrați de spații comerciale moderne sunt în construcție, cu termen de finalizare în perioada 2014-2016, peste 70% din aceste dezvoltări fiind în București.

re de spații din ultimul an și jumătate, ne-au declarat analiștii DTZ, care au adăugat: "Tranzacțiile de relocare continuă să fie dominante, reprezentând 85% din totalul cererii, în contextul în care majoritatea tranzacțiilor de pre-închiriere sunt, în fapt, tranzacții de relocare. Comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, remarcăm o creștere considerabilă a interesului chiriașilor de a semna contracte de pre-închiriere și anticipăm că această tendință se va menține și în trimestrele următoare. De asemenea, este remarcabil că interesul multinaționalelor de a deschide noi operațiuni în România a crescut considerabil și ne așteptăm ca nivelul închirierilor pe acest segment să înregistreze un nivel record, în prima jumătate a anului".

În ceea ce privește zonele de business ale Capitalei, zona Centru Nord cu Barbu Văcărescu Floreasca rămâne cea mai activă, atât în privința cererii, cât și a volumului de spații noi.

Jucători importanți își deschid birouri în marile orașe din țară

De asemenea, importanți jucători de pe piața corporatelor care au birouri deschise în București s-au orientat către orașele regionale (Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Brașov) pentru a își extinde operațiunile, fiind motivați de forța de muncă educată, nivelul salarial sau costurile totale de închiriere. În acest an, specialiștii DTZ au înregistrat, în cele patru orașe menționate, un total al tranzacțiilor de peste 18.000 de metri pătrați, cu 50% mai mult față de aceeași perioadă a anului trecut.

Proiectele de birouri livrate sau în curs de livrare în 2014, pentru București, sunt Hermes Business Campus (faza 1), Metropolis 2 (reconversia Starlight Hotel), AFI Business Park (fazele 2 și 3), Green Gate, Green Court (faza 1), City

Offices (reconversia City Mall), Ethos House și HBC Dorobanți.

În Cluj Napoca a fost livrată prima fază a proiectului The Office (19.000 mp) și urmează livrarea United Business Center Tower (10.000 mp) și a doua fază a proiectului Liberty Technology Park (11.400 mp).

În Iași, vor fi gata 10.000 mp prin reconversia Moldova Mall, iar pentru Timișoara și Brașov următoarea livrare de spații noi este anunțată pentru anul viitor.

Tranzacțiile imobiliare, dinamice la început de 2014

Începutul anului a fost destul de dinamic cu privire la tranzacțiile de investiții imobiliare, resimțindu-se un oarecare optimism în piață, ne-au declarat reprezentanții DTZ. În condițiile în care marile fonduri de investiții au o prezență destul de limitată în țara noastră, consultanții ne-au spus că o bună parte dintre achizițiile de anul acesta au fost realizate de investitori locali cu o atitudine preponderent speculativă, vizând, în general, oportunități și active la prețuri reduse.

Printre exemplele pe care ni le-au oferit specialiștii DTZ amintim achiziția Moldova Mall Iași de către omul de afaceri Gheorghe Iaciu, achiziția unei părți din Mario Plaza de către compania Romconsulting și cumpărarea fostei fabrici de bere Grivița de către Kiseleff Development.

În plus, o nouă tendință observată de DTZ Echinov vine din partea dezvoltatorilor rezidențiali care caută terenuri pentru a începe dezvoltări de locuințe adecvate cererii solvabile din această perioadă. "Acești dezvoltatori dispun, în general, de capitaluri proprii suficiente în contextul în care băncile nu fi-



În primul trimestru, piața de birouri a înregistrat cea mai mare cerere de spații din ultimul an și jumătate, ne-au declarat analiștii DTZ.

nanțiază dezvoltarea speculativă de proprietăți imobiliare", potrivit surselor citate.

Retailerii, apetit crescut pentru extinderea rețelelor de magazine

În ceea ce privește cererea de spații comerciale, a fost observat un apetit crescut al retailerilor naționali și internaționali de a își dezvolta rețelele de magazine, trend ce a început anul trecut și continuă într-un ritm susținut și în acest an, ne-au declarat reprezentanții DTZ Echinov. În opinia lor, principalul target al retailerilor este Bucureștiul atât în proiecte existente, dar și în zone neacoperite unde se dezvoltă mall-uri ce vor fi livrate în anii următori. În plus, oficialii companiei de consultanță au precizat că aproape toate segmentele de retail sunt active în această perioadă. Condițiile și caracteristicile pieței locale sunt analizate de retaileri internaționali de articole sportive, care nu sunt prezenți pe piața din România, dar sunt interesați de deschiderea unor unități în București și în țară.

Alte segmente active pe piața de retail sunt operatorii de centre wellness cu locații în București, care vizează extinderea prin deschiderea de noi centre în țară și operatorii de cafenele și restaurante.

În prezent, sunt în construcție peste 275.000 de metri pătrați de spații comerciale moderne, cu termen de finalizare în perioada 2014-2016, peste 70% din aceste dezvoltări fiind în București.

Pentru acest an, în Capitală este anunțată livrarea Galeriei Comerciale Auchan Tricodava (21.000 mp galerie comercială + Hipermarket Auchan) și a proiectului Vulcan Value Center (35.000 mp), iar în țară a centrului comercial Shopping City Târgu-Jiu dezvoltat de NEPI (cu o suprafață închirială de 27.000 mp).

Sectorul industrial, caracterizat de prudența dezvoltatorilor și chiriașilor

În acest an, segmentul industrial nu va fi cu mult diferit față de evoluția relativ liniară din ultimii 5-6 ani, apreciază oficialii DTZ, care susțin că vor fi foarte puține dezvoltări speculative, respectiv proiectul VGP (Timișoara) de extindere cu încă 17.000 mp și Ploiești West Park – extindere cu o suprafață între 10.000 și 20.000 mp destinată companiilor mici și mijlocii, pentru producție și distribuție.

În București, este posibil ca ImmoFinanz să dezvolte prima etapă de construcție a parcului Log-Center Mogoșoaia, cu o suprafață de aproximativ 20.000 mp, susțin cei de la DTZ Echinov, care nu anticipază mari schimbări pe piața logistică, întrucât trendul este unul stabil, lent și extrem de prudent.

"Cererea pe piața logistică provine de la companii de producție și distribuție în zonele de vest ale țării și Ploiești, iar în București, fiind o piață cu precădere de consum, cererea este generată de companii din domeniul logisticii și retailului", mai arată specialiștii DTZ.



O nouă tendință observată de DTZ Echinov vine din partea dezvoltatorilor rezidențiali care caută terenuri pentru a începe dezvoltări de locuințe adecvate cererii solvabile din această perioadă.