

CARMEN RAVON, JLL:

“Investitorii vor da startul unui nou ciclu de dezvoltare a mall-urilor”

Bogdan Marcu, DTZ Echinox: “Ne așteptăm ca NEPI să fie cel mai activ dezvoltator”



Piața mall-urilor va înregistra o activitate mai intensă în acest an față de cel precedent, susține Carmen Ravon, directorul departamentului de retail al companiei de consultanță imobiliară JLL. Domnia sa ne-a declarat că, în 2015, un singur proiect major va fi inaugurat în București, respectiv Mega Mall, dezvoltat de NEPI în estul Capitalei.

Carmen Ravon ne-a precizat: “În țară, NEPI va finaliza extinderile City Park Constanța, Deva Shopping Center și Severin Shopping Center, iar Immochan va finaliza Coresi Retail Park Brașov. Pentru 2015, în Capitală au fost anunțate proiectele ParkLake și Veranda Mall. La nivel național, există mai multe proiecte noi și extinderi ce se află în stadii incipiente”.

Doamna Ravon consideră că nivelul chiriilor spațiilor comerciale

dominante are o tendință de creștere ușoară. Astfel, nivelul chiriei „prime” (pentru un spațiu de aproximativ 100 mp în cele mai de succes mall-uri) este de 60-70 euro/mp/lună, în timp ce chiriile stagnează pe segmentul spațiilor comerciale stradale.

Reprezentantul JLL ne-a declarat că interesul în creștere al investitorilor existenți sau cei noi care monitorizează activ piața vor anima, cel mai probabil, activitatea tranzacțională și vor cataliza startul unui nou ciclu de dezvoltare.

“Cu siguranță, după vânzarea Promenada Mall în 2014, vom asista și la alte tranzacții în 2015”, ne-a spus Carmen Ravon, subliniind că stocul actual de spații comerciale este de 2,62 milioane metri pătrați, dintre care aproximativ 938.000 mp sunt în București.

Domnia sa estimează că 157.000 de metri pătrați de mall-uri vor fi li-

2,62
milioane metri pătrați -
stocul actual de spații
comerciale, dintre care
aproximativ 938.000 mp
sunt în București, potrivit
doamnei Carmen
Ravon.

vrați în 2015, inclusiv extinderile centrelor existente. Pentru ca un centru comercial să aibă succes, doamna Ravon susține că acesta trebuie să bifeze mai multe caracteristici, precum locația, identificarea corectă a consumatorilor cărora se adresează, accesul, design-ul și modul cum se organizează fluxurile de vizitatori, astfel încât acesta să fie facil și să asigure vizibilitate tuturor magazinelor.

Totodată, oficialul JLL susține că mixul de retaileri trebuie să fie adaptat zonei și consumatorilor, iar suprafața, numărul de niveluri pe care se dezvoltă mall-ul și numărul locurilor de parcare nu trebuie să iasă din calculele dezvoltatorului.

Printre factorii care încurajează construcții de noi spații comerciale, Carmen Ravon ne-a menționat creșterea economică, stabilitatea politică - ce se reflectă în puterea mai mare de cumpărare, un nivel de încredere ridicat și, implicit, în vânzări mai mari ale retailerilor, care vor crește cererea de centre comerciale noi. În opinia domniei sale, alți factori importanți sunt lipsa sau densitatea redusă a spațiilor comerciale în anumite zone cu potențial de retail, precum și disponibilitatea finanțării bancare pentru aceste proiecte.

Marcu, DTZ: "Estimez că rata de ocupare a mall-urilor va crește ușor în 2015"

Deschiderea Mega Mall a fost anunțată de NEPI pe 23 aprilie, ne-a declarat Bogdan Marcu, directorul departamentului de retail al companiei de consultanță imobiliară DTZ Echinox. Proiectul se află în zona de Est a Capitalei, unde există o densitate extrem de scăzută a suprafeței moderne de retail în comparație cu potențialul zonei din punctul de vedere al numărului de locuitori și al puterii de cumpărare.

Domnia sa ne-a precizat: "Centrele comerciale existente se vor concentra pe optimizarea mix-ului de chiriași și îmbunătățirea experienței consumatorilor pentru a atrage cât mai mulți vizitatori. Centrele comerciale aflate în prezent în procesul de execuție, în afară de Mega Mall, sunt ParkLake (dezvoltat de Caelum Development în parteneriat cu Sonae Sierra), Veranda Shopping Center (dezvoltat de Proplast Imobiliare) în Capitală, iar în orașele regionale - Coresi Brașov (dezvoltat de Immochan) și Shopping City Timișoara (dezvoltat de NEPI)".

În acest an, sunt anunțate o serie de proiecte noi de retail atât în București, cât și în țară, ne-a spus Bogdan Marcu, care consideră că, în contextul actual al pieței, proiectele vor fi realizate dacă sunt îndeplinite mai multe condiții, printre care și finanțarea acordată dezvoltatorului de către bancă.

Domnia sa a precizat: "Ne așteptăm ca NEPI să fie cel mai activ dezvoltator, cu o serie de planuri de extindere a centrelor comerciale din portofoliu (Deva, Drobeta Turnu Severin, City Park Constanța și Promenada București), precum și demararea proiectului Shopping City Piatra Neamț".

În plus, Bogdan Marcu estimează că nivelul chiriilor din spațiile comerciale se va menține constant, iar rata de ocupare va crește ușor. În opinia domniei sale, nivelul livrărilor de spații comerciale va depăși volumul de 170.000 de mp, în 2015.

Reprezentantul DTZ a adăugat: "Construcția spațiilor comerciale este o piață care se bazează pe cerere și ofertă. Există, în continuare, locații atât în București, cât și în

țară unde oferta de spații moderne de retail este sub capacitate față de nevoia zonelor, iar dezvoltatorii urmăresc să punteze aceste locații, venind în întâmpinarea cererii naturale a pieței și a retailerilor".

Văcaru, JLL: "2014, cel mai bun an de după recesiune pentru investițiile imobiliare"

Volumul ridicat al investițiilor imobiliare de anul trecut a fost influențat de unele tranzacții mari, precum achiziția de către Auchan a 12 centre comerciale sau achizițiile inițiale ale Globalworth, 2014 fiind cel mai bun an de după recesiune pentru această piață, ne-a declarat Andrei Văcaru, directorul Research & Consultancy JLL.

Domnul Văcaru consideră că volumul tranzacțiilor de anul trecut va fi greu de compensat în 2015, însă, pe termen mediu, este de părere că țara noastră poate să devină a doua cea mai mare economie din regiune (ca nivel al PIB) și, în mod logic, ar trebui să fie pe locul al doilea și în ceea ce privește volumul investițiilor imobiliare.

Reprezentantul JLL ne-a spus: "Anul trecut, activitatea tranzacțională a fost axată pe proprietăți de retail (peste 40% din total), urmate de birouri (35%). Acestea sunt în mod tradițional cele mai active segmente. Piața proprietăților industriale a revenit în lumina reflectoarelor în 2014 cu un număr important de tranzacții și se bazează pe fundamente serioase pentru a surprinde pozitiv în 2015".

Grigorică, DTZ: "Birourile, în topul tranzacțiilor în 2015"

Marius Grigorică, Associate Director Capital Markets DTZ Echinox, ne-a spus că volumul tranzacțiilor imobiliare din 2015 este dificil de estimat, chiar dacă valoarea din 2014 a fost de peste un miliard de euro.

"Totuși, având în vedere interesul în creștere al investitorilor pentru țara noastră, sperăm ca 2014 să nu fi fost un an izolat în ceea ce privește volumul semnificativ al tranzacțiilor de investiții", ne-a declarat domnul Grigorică, subliniind: "Sto-



350

milioane euro - valoarea tranzacționării spațiilor de birouri, la nivelul anului trecut.



cul de active imobiliare de calitate instituțională este în continuare destul de limitat în țară, ceea ce ar putea crea dificultăți marilor investitori în identificarea investițiilor ce îndeplinesc criteriile de calitate și masă critică”.

Reprezentantul DTZ consideră că segmentul de birouri va fi cel mai tranzacționat în acest an, datorită varietății de opțiuni disponibile, precum și faptului că volumele sunt mai mici și mai accesibile unei plaje mai largi de cumpărători.

La nivelul anului trecut, au fost tranzacționate spații de birouri în valoare de peste 350 milioane euro, reprezentând aproximativ 30% din volumul total al tranzacțiilor, conform sursei citate.

În ceea ce privește numărul de parcuri de birouri care, în 2015, ar putea fi subiectul tranzacțiilor, domnia sa menționează Floreasca Park (Portland Trust), AFI Business Park, prima clădire din Hermes Business Campus sau a doua clădire din Green Court.

Marius Grigorică este de părere că investițiile imobiliare sunt, cu siguranță, o alternativă bună la depozitele bancare, atât datorită randamentelor mai ridicate, cât și datorită potențialului de creștere a valorii capitalului. În opinia domniei sale, imobilele închiriate asigură, în general, și o bună acoperire

împotriva inflației.

Domnul Grigorică a adăugat: “Birourile din București sunt preferate de investitori pentru randamentele ce pot fi obținute într-un climat de risc relativ moderat. Dacă vorbim despre micii investitori (persoane fizice), aceștia se îndreaptă în mod evident spre achiziția de apartamente.

Investitorii care vor dori să reducă riscul depozitării banilor în bănci, probabil vor căuta să-și diversifice investițiile. Imobilele vor fi o opțiune, însă cu siguranță se vor îndrepta și spre alte tipuri de active (acțiuni, obligațiuni, etc.), în funcție de profilul de risc al fiecărui investitor, al randamentului căutat, dar și în funcție de lichiditatea dorită, activele imobiliare având o lichiditate limitată”.

În contextul scăderii gradului de neocupare al stocului existent de birouri, datorită creșterii cererii din partea companiilor, Marius Grigorică susține că există un interes crescut pentru dezvoltarea de birouri.

Domnia sa ne-a declarat că piața înregistrează tot mai mulți dezvoltatori implicați în realizarea de birouri, însă cei mai dinamici sunt în continuare Globalworth și NEPI. La aceștia se adaugă investitorii austrieci cu experiență pe piața românească, dar sunt și dezvoltatori români interesați de începerea unor proiecte, potrivit sursei citate.

Randamentul unei dezvoltări de birouri depinde foarte mult și de prețul plătit de dezvoltator pe teren, ne-a precizat reprezentantul DTZ, subliniind: “Cu cât locația este mai atractivă și cu acces facil la mij-

loacele de transport în comun, cu atât costul terenului va avea o pondere mai mare în totalul costurilor de dezvoltare și va diminua randamentul”.

Marius Grigorică ne-a mai spus că terenurile disponibile pentru construcția birourilor se regăsesc în zona central-vestică, Grozăvești-Orhideea, o zonă din ce în ce mai interesantă datorită accesului și infrastructurii, de-a lungul Pasajului Basarab, prețurile fiind cuprinse între 650 de euro pe metru pătrat și 850 euro/mp în zonele menționate.

Domnul Grigorică spune că mai există terenuri pentru posibile spații de birouri și în zona Pipera – Barbu Văcărescu, o zonă aflată în continuă expansiune, unde parametrii urbanistici permit dezvoltări substanțiale și unde prețurile variază între 1.200 și 1.600 euro/mp.

Având în vedere că diverși investitori instituționali își îndreaptă atenția către țara noastră, consultantul imobiliar estimează că vom avea noi tranzacții și cu centre comerciale. “Cele mai mari și mai performante centre comerciale din București și din țară sunt în vizorul investitorilor, deci am putea să asistăm la câteva tranzacții importante în 2015”, a conchis Marius Grigorică.

Doamna Ravon consideră că nivelul chiriilor spațiilor comerciale dominante are o tendință de creștere ușoară.

