

LIANA DUMITRU, COLLIERS:

“Timișoara – cel mai căutat oraș pentru construirea de centre comerciale, în 2016”

Pentru 2016 sunt anunțate să fie livrate spații comerciale moderne (mall-uri și parcuri de retail) cu o suprafață totală de circa 200.000 de metri pătrați, constând atât în proiecte noi, cât și extinderi ale centrelor existente, ne-a declarat Liana Dumitru, asociate director retail agency în cadrul companiei Colliers International.

“Creșterea prognozată este similară celei înregistrate anul trecut, când au fost livrate proiecte cu suprafață totală de 170.000 mp”, ne-a spus doamna Dumitru, subliniind: “Ca distribuție geografică, vorbim de proiecte anunțate atât în București, cât și în orașele din țară, unde performanța retailerilor este ridicată, iar oferta de centre comerciale este limitată. Contextul economic favorabil, dar și un sentiment general pozitiv al întregii piețe, au dus la un comportament de consum mult mai încrezător, ceea ce înseamnă venituri mai mari pentru retailerii și implicit dezvoltatorii și investitori interesați să își consolideze poziția pe piață”.

Potrivit sursei citate, mai multe centre comerciale sunt anunțate în acest moment, în special în orașele mari din țară, Timișoara fiind de departe orașul cel mai dorit, atât de către dezvoltatori, cât și de către retailerii. Proiecte cu o suprafață de aproximativ 160.000 mp sunt

anunțate să înceapă în 2016, precum Timișoara Plaza (Plaza Centers, 40.000 mp), extinderea Iulius Mall (55.000 mp) și Centrum (Alpha Bank, 65.000 mp).

În ceea ce privește chiriile spațiilor comerciale moderne, Liana Dumitru estimează că acestea vor rămâne constante în 2016 și nu vom înregistra schimbări majore față de nivelul înregistrat în 2015.

În plus, în București, centrele deja consacrate se bucură în continuare de un trafic intens, astfel că rata de ocupare are un grad foarte ridicat, de peste 95%, ne-a spus doamna Dumitru, precizând că situația este diferită în cazul centrelor comerciale mai mici sau de proximitate, unde rata de ocupare nu depășește 80%, proprietarii căutând în continuare soluții pentru a atrage în centrele lor concepte noi și atractive pentru vizitatori.

“Proprietarii centrelor comerciale au înțeles nevoia de a se adapta competiției în creștere și, nu în ultimul rând, la prezența tot mai mare a retailerilor în mediul online, astfel că vedem numeroase proiecte care trec printr-un proces de re poziționare și optimizare a mixului de chiriași, care presupune

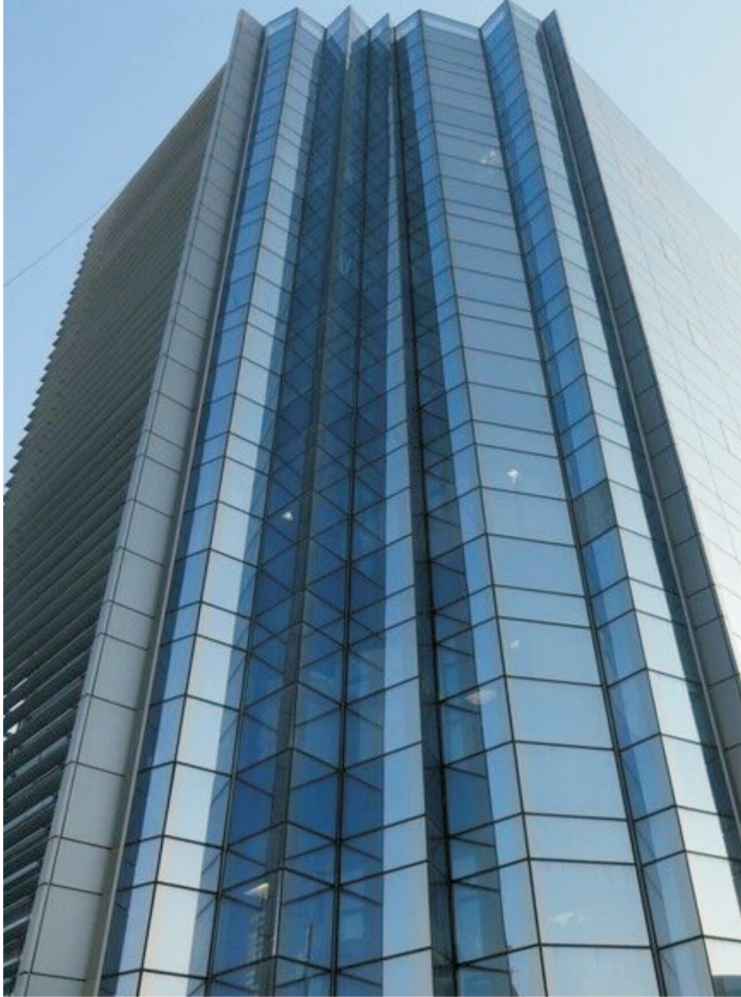


Liana Dumitru: "Proiecte cu o suprafață de aproximativ 160.000 mp sunt anunțate să înceapă în 2016".

atât modernizarea sau extinderea centrului existent, cât și integrarea unor concepte extinse de diverti-

sment, care să genereze un flux mai mare de vizitatori”, a conchis Liana Dumitru.





Adelina Opreța, JLL:
“Livrările programate de mall-uri, de aproape 3 ori mai mari decât în 2015

Cele mai importante mall-uri care se află în curs de dezvoltare în țară, cu livrare în acest an sunt Park Lake Plaza (suprafață de 67.000 mp, dezvoltat de Sonae Sierra și Caelum Development), Shopping City Timișoara (55.900 mp, NEPI), Veranda Mall (25.000 mp, Prodplast Imobiliare), apreciază Adelina Opreța, consultant retail în cadrul companiei de consultanță imobiliară JLL, care ne-a declarat că livrările programate în acest an sunt de aproape 3 ori mai mari decât în 2015, “ceea ce demonstrează că dezvoltatorii și retailerii au din nou încredere în România”.

Doamna Opreța ne-a explicat: “Atenția dezvoltatorilor s-a mutat spre orașele secundare sau chiar terțiare, ținând cont că toate orașele mari, cu o excepție (Timișoara), sunt deservite de centre comerciale moderne. Proiectele noi care vor fi demarate pe acest segment de piață în 2016 sunt AFI Brașov (45.000 mp, AFI Europe), Timișoara Centrum (70.000 mp,

Alpha Bank), Timișoara Plaza (37.000 mp, Plaza Center), Shopping City Satu-Mare (27.000 mp, NEPI) și Shopping City Piatra Neamț (25.000 mp, NEPI)”.

Reprezentantul JLL estimează că nivelul chiriilor va rămâne constant în 2016, urmând trendul stabil din ultimii ani: “Astfel, în cele mai performante centre comerciale din București, chiria prime este de 60-70 euro/mp/lună.

În ceea ce privește rata de ocupare, aceasta este de peste 90% în București și de 80-85% în restul țării. Nu ne așteptăm ca rata de neocupare să varieze semnificativ în următoarele 12 luni, ținând cont de preferințele retailerilor de a se extinde în principal în mall-urile dominante”.

În plus, Adelina Opreța apreciază că, în perioada 2014-2015, numărul de tranzacții cu spații de retail a fost foarte redus, cu doar câteva vânzări semnificative pe an: “Lichiditatea în retail este mai redusă decât în alte segmente de piață deoarece numărul de proiecte disponibile la vânzare este mai mic. Piața centrelor comerciale este concentrată, cu primii 4 cei mai mari proprietari deținând aproape



40% din piață. În plus, o parte din proprietăți încă suferă de pe urma schimbărilor aduse de criză. În acest moment, există doar un proces de vânzare în curs în piață. Anul 2016 ar putea aduce mai multă activitate, dar este prea devreme să estimăm volumul tranzacționat”.

Marius Grigorică, DTZ: “Ne așteptăm ca noile dezvoltări să fie direcționate spre orașele terțiare”

Stocul modern de spații comerciale din țară va continua să se dezvolte și în 2016, atât în București, cât și în provincie, consideră și Marius Grigorică, senior broker capital markets în cadrul companiei DTZ.

Domnia sa ne-a declarat: “Ținând cont de faptul că în majoritatea orașelor cu o populație de peste 100.000 de locuitori au fost dezvoltate proiecte moderne de retail, pe termen mediu, ne așteptăm ca noile dezvoltări să fie direcționate spre orașele terțiare. Parcurile de retail de dimensiuni reduse ar putea deveni formatul preferat al dezvoltatorilor”.

De asemenea, reprezentantul DTZ spune că nivelul chiriilor pri-

me a fost stabil pe parcursul anului 2015, iar pentru acest an este așteptată o presiune ascendentă asupra nivelului “prime” de închiriere, ținând cont de faptul că spațiile comerciale de 100 mp situate la parterul centrelor comerciale dominante sunt din ce în ce mai limitate, numărul de intrări noi este în creștere, iar retailerii, în special brandurile de modă, raportează creșteri solide ale vânzărilor.

“Proiectele de retail dominante sunt, în momentul de față, la un grad de ocupare de aproape 100%. Proiectele de retail secundare vor beneficia de contextul general al pieței și vor înregistra creșteri ale gradului de ocupare”, consideră domnul Grigorică.

Potrivit domniei sale, există interes pentru dezvoltarea de noi parcuri de retail, în contextul în care încă mai sunt orașe insuficient acoperite de proiecte moderne.

“În același timp, retailerii de food și nu numai încă au planuri semnificative de extindere, deci va exista cerere din partea unor chiriași care pot fi ancoră în proiecte de retail. Având cerere din partea retailerilor, dar și terenuri disponibile pentru dezvoltare, putem concluziona că încă există potențial în această direcție, potențial de care dezvolt-

tatorii cu siguranță vor profita”, a conchis Marius Grigorică.

Simina Niculiță, Colliers: “Observăm un interes tot mai mare pentru tranzacțiile cu mall-uri din partea fondurilor de investiții”

Până de curând, piața de achiziții de centre comerciale a fost dominată de NEPI, dar, în ultimele luni, am observat tot mai mult interes și din partea fondurilor de investiții care încă nu sunt active în România sau care au operațiuni locale, dar nu au mai fost interesate de noi achiziții, ne-a spus Simina Niculiță, asociate director investment services în cadrul Colliers International.

Domnia sa ne-a explicat că aceste schimbări sunt generate de faptul că retailerii activi pe piața locală înregistrează, în medie, creșteri anuale ale vânzărilor între 5% și 15% pe an, ceea ce arată că România este o țară cu potențial bun de dezvoltare pe termen mediu și lung, susținut de puterea de cumpărare în creștere.

„Volumul livrărilor a fost destul de scăzut în ultimii 2-3 ani (sub 350.000 mp în toată țara), astfel că schemele existente au avut timp să se stabilizeze și să se maturizeze și, implicit, să înregistreze o performanță mai mare”, ne-a spus doamna Niculiță, precizând: “Domeniul de retail poate să fie unul intere-

sant dacă fondul care achiziționează un proiect are experiență în operarea de centre comerciale și poate îmbunătăți venitul curent prin optimizarea mixului de chiriași, realizarea unor extinderi, renovări, schimbarea conceptului etc. Din cele 110 centre existente în România, în acest moment există discuții de vânzare doar pentru 5-6 scheme, a căror marketare a confirmat apetit crescut al investitorilor. Pe lângă aceste centre comerciale, există interes de cumpărare sau negocieri pentru spații închiriate de către operatori de DIY (do-it-yourself), supermarketuri, parcuri de retail de mici dimensiuni și pentru spații comerciale stradale”.

Consultantul Colliers apreciază că tranzacțiile cu spații comerciale de tip mall, retail park, DIY sau ancore de food vor fi în creștere în 2016-2017 față de anul precedent, când acestea au însumat doar 20% din totalul investițiilor în imobile generatoare de venit.

Potrivit sursei citate, stocul de centre comerciale tradiționale a ajuns, la finalul anului trecut, la un total de aproximativ 2,5 milioane mp suprafață închiriazabilă, în creștere cu 7% comparativ cu stocul din 2014 (2,3 milioane mp).

Anul acesta se așteaptă în București livrarea a peste 100.000 mp de centre comerciale moderne, proiectul dominant fiind ParkLake Plaza, cu o suprafață închiriazabilă de 72.000 mp, iar alți 100.000 mp sunt anunțați la livrare în țară (atât proiecte noi, cât și extinderi ale centrelor existente în Timișoara, Constanța, Piatra Neamț și Drobeta Turnu Severin).

Pe fondul creșterii consumului, vom vedea investitori care vor demara proiecte noi, încurajați de apetitul tot mai mare al consumatorilor, care se traduce în performanțe mai bune pentru retailerii, apreciază Simina Niculiță, menționând că multe dintre brandurile internaționale de fashion au înregistrat cifre de afaceri cu 10-15% mai mari în 2015 față de anul anterior. Potrivit sursei citate, stabilitatea mediului macroeconomic și performanța economică națională din 2015, tendințe care sunt estimate să se mențină și în 2016, vor încuraja și mai mult interesul investitorilor.

Marius Grigorică: "Parcurile de retail de dimensiuni reduse ar putea deveni formatul preferat al dezvoltatorilor".

