



## Efectele pandemiei asupra pieței imobiliare - mult mai reduse decât se estima

Cushman & Wakefield Echinox: "Segmentele pieței au reacționat diferit, ca urmare a restricțiilor guvernamentale impuse pentru limitarea răspândirii virusului"

**E**fectele pandemiei asupra pieței imobiliare au fost mult mai reduse față de previziunile de la începutul crizei, din punct de vedere al activității de dezvoltare și al cererii, apreciază Vlad Săftoiu, Head of Research Cushman & Wakefield Echinox. Potrivit consultantului imobiliar, seg-

mentele pieței au reacționat diferit, lucru cauzat în special de restricțiile guvernamentale impuse pentru a limita răspândirea virusului. Activitatea de dezvoltare a continuat însă pe toate segmentele pieței, astfel că, în 2020 și 2021, au fost livrate proiecte noi cu o suprafață cumulată de peste 1,8 milioane de metri pătrați. Cea mai mare parte din această su-

prafață este reprezentată de proiectele industriale, această piață fiind cel mai puțin afectată de pandemie.

În opinia specialistului, dezechilibrele din sector vor fi corectate treptat: "Piața imobiliară a trecut prin diverse șocuri de-a lungul istoriei și credem că sunt multe lecții care au fost învățate. Fundamentele pieței sunt mult

mai sănătoase și chiar dacă există segmente cu risc de supraîncălzire, credem că dezechilibrele vor fi corectate treptat, fără șocuri semnificative".

În piața rezidențială, prețurile au consemnat o creștere medie de 10-15%, ne-amai spus Vlad Săftoiu., care ne-a explicat: "În piața activelor generatoare de venit, respectiv retail, spații in-

# Piața imobiliară

dustriale și de logistică și de birouri, randamentele de referință, indicator în funcție de care se calculează prețurile de tranzacționare, au înregistrat o comprimare semnificativă în cea de-a doua jumătate a anului, de 50-75 puncte procentuale. Astfel, la finalul anului, randamentele de referință au scăzut la un nivel de 6,5% în piețele de birouri și retail și la 7,25% la proprietățile industriale.

Cu toate acestea, diferența dintre piața locală și țările mai mature din Europa Centrală și de Est, precum Cehia, Polonia sau Ungaria, se menține relativ ridicată (100- 300 puncte procentuale), ceea ce ar putea grăbi o viitoare compresie a yieldurilor".

Sursa citată estimează că, în medie, costurile de construcție au crescut cu circa 30%, evoluția fiind diferită în funcție de componente.

Printre altele, reprezentantul Cushman & Wakefield Echinox

subliniază că, pe piața de investment, este de remarcat faptul că, atât în 2020, cât și în 2021, au fost noi investitori care au intrat în România prin achiziții de proiecte imobiliare. Este cazul grupului austriac Supernova, care a intrat la noi în 2020 prin achiziția centrului comercial Jupiter din Pitești, și care anul trecut a mai realizat o tranzacție, respectiv preluarea unui portofoliu de șase galerii comerciale operate de Cora, într-un proces de sale and lease back.

Adventum este un alt nume nou pe piața locală, grupul maghiar preluând anul trecut proiectul Hermes Business Campus.

Fortress REIT din Africa de Sud, un acționar important al NEPI Rockcastle, a făcut prima achiziție directă în România în 2021, prin preluarea parcului ELI Park 1.

Perspectivile pentru piața imobiliară sunt pozitive, în opinia consultantului, iar evoluția



*"Piața imobiliară a trecut prin diverse șocuri de-a lungul istoriei și credem că sunt multe lecții care au fost învățate. Fundamentele pieței sunt mult mai sănătoase și chiar dacă există segmente cu risc de supraîncălzire, credem că dezechilibrele vor fi corectate treptat, fără șocuri semnificative", este de părere Vlad Săftoiu, Head of Research Cushman & Wakefield Echinox.*



# Piața imobiliară

va depinde de climatul economic și social general: "În condiții normale, nu vedem motive serioase de îngrijorare. Dezvoltatorii sunt decizi să continue investițiile pe toate segmentele pieței (mai ales în acele zone care nu beneficiază de un stoc modern suficient de spații), încurajați de evoluția pozitivă a cererii, astfel încât vom vedea în continuare proiecte noi".

## JLL: "Nu putem spune că suntem într-un boom pe piața imobiliară din România"

Și specialiștii din cadrul JLL sunt de părere că dimensiunea acestui impact diferă de la un segment imobiliar la altul.

Alexandru David, Head of Re-

search JLL România, ne-a transmis: "Segmentul de spații industriale și logistice, atât în ceea ce privește latura de dezvoltare de noi spații, cât și de închiriere, a cunoscut o evoluție foarte bună chiar și în pandemie, deși punctual au fost și chiriași afectați. Dar, în ansamblu piața a crescut.

Piața rezidențială a avut, la rândul ei, o evoluție foarte bună, numărul de unități livrate în București-Ilfov a crescut ușor în 2020 față de 2019, iar această creștere a accelerat semnificativ în 2021. Totodată, cererea și prețurile au crescut în 2020 față de 2019 și în 2021 față de 2020.

În schimb, segmentul de clădiri de birouri a fost afectat într-o măsură mai mare, în sensul în care mulți dintre chiriași și-au amânat planurile de extindere sau chiar și-au redus spațiul ocupat, pe fondul reorientă-



*Alexandru David, Head of Research JLL România, ne-a transmis: "Segmentul de spații industriale și logistice, atât în ceea ce privește latura de dezvoltare de noi spații, cât și de închiriere, a cunoscut o evoluție foarte bună chiar și în pandemie, deși punctual au fost și chiriași afectați. Dar, în ansamblu piața a crescut".*





rii spre un regim de lucru hibrid, o combinație între munca de la birou și munca de acasă, în proporții variabile. Volumul total de tranzacții cu spații de birouri în București în 2021 a fost în continuare cam cu 26% mai mic față de 2019, deci perioada de dinainte de pandemie. Iar în privința construcțiilor noi, în ultimii doi ani au fost practic finalizate proiectele începute înainte de pandemie, fiind foarte puține proiecte nou lansate.

Pe spațiile de retail, am asistat la o reorientare dinspre dezvoltarea de centre comerciale spre parcuri de retail, deci proprietăți cu un cost de dezvoltare mai mic și chirii mai reduse comparativ cu centrele comerciale".

În opinia consultantului de la JLL, nu putem spune că suntem într-un boom pe piața imobiliară din România. Avem puține investiții speculative, investitorii nu sunt foarte mulți, chiriile pentru proprietăți comerciale sunt stabile. Pentru ca piața să

aibă de unde să cadă, trebuie mai înainte să urce foarte mult. Nu a fost cazul în România, mai ales dacă ne referim la chirii, a completat acesta, apreciind că nu va urma o cădere a scetorului, chiar dacă sunt oricând posibile fluctuații punctuale.

Printre altele, Alexandru David ne-a spus: "Pe fondul inflației generale, a creșterii prețurilor din energie, a dificultăților de aprovizionare în timpul pandemiei etc., prețurile materialelor de construcție au crescut destul de mult în ultimii doi ani, fapt ce a dus automat și la o creștere a costurilor de construcție pentru toate tipurile de clădiri. Dacă pe segmentul rezidențial creșterea costurilor s-a reflectat, cel puțin într-o anumită măsură, într-o majorare a prețurilor de vânzare, în cazul proprietăților comerciale chiriile au rămas în majoritatea cazurilor neschimbate, acumulându-se o presiune asupra dezvoltatorilor".

În ceea ce privește tranzacțiile

*Alexandru David ne-a spus: "Pe fondul inflației generale, a creșterii prețurilor din energie, a dificultăților de aprovizionare în timpul pandemiei etc., prețurile materialelor de construcție au crescut destul de mult în ultimii doi ani, fapt ce a dus automat și la o creștere a costurilor de construcție pentru toate tipurile de clădiri".*

din piață, valoric, tranzacțiile cu clădiri de birouri au avut cea mai mare pondere în investițiile totale în proprietăți comerciale (valorificate prin închiriere) în 2021, respectiv aproximativ 45%, fiind urmate de spațiile industriale, cu 30%, și cele de retail, cu aproape 20%.

Sursa citată se așteaptă ca și anul acesta să fie dominat de tranzacțiile cu clădiri de birouri.

Nivelul forței de muncă din imobiliară este direct proporțional cu dimensiunea pieței (relativ mică dacă este să comparăm România cu țările din vestul Europei), din punct de vedere nu-

meric, apreciază reprezentantul JLL, adăugând că, din punct de vedere calitativ, acesta este direct proporțional cu complexitatea serviciilor solicitate în piață (complexitate care tinde să crească destul de accelerat, în acest sens pandemia stimulând apariția de servicii noi, de exemplu pentru amenajarea cât mai eficientă a spațiilor și creșterea nivelului de confort și de siguranță din punct de vedere medical).

Perspectivile pieței de profil sunt destul de bune, dacă privim în ansamblu, apreciază Alexandru David, adăugând: "Dacă mergem mai în detaliu, ne

așteptăm să fie construite și livrate mai multe spații industriale și mai multe spații de retail în 2022 față de 2021, dar mai puține spații de birouri. Pe rezidențial ne așteptăm la o evoluție similară (anul 2021 fiind unul foarte bun pentru piața rezidențială), susținută, de exemplu, de creșterea plafonului pentru care se aplică TVA redusă de 5%.

O provocare a pieței imobiliare și de construcții va fi acomodarea la tendința de creștere accelerată a prețurilor materialelor de construcții și a tarifelor la energie și combustibili".

## Colliers: "Valoarea totală a investițiilor imobiliare pe piața românească s-a apropiat de 900 milioane euro, anul trecut"

Valoarea totală a investițiilor imobiliare pe piața românească s-a apropiat de 900 de milioane de euro, anul trecut, mai bine de

o treime din suma tranzacționată fiind înregistrată în ultimele trei luni ale anului, potrivit consultanților Colliers România. Deși în categoria celor mai puternic afectate de pandemie, sectorul de retail a fost dominant în ceea ce privește tranzacțiile, cu o pondere de 48% din volumul total al investițiilor din ultimul trimestru, urmat de spațiile industriale și logistice (29%) și de birouri (17%).

Trimestrul al patrulea din 2021 s-a dovedit a fi unul dintre cele mai bune trimestre din istoria recentă, înregistrând o valoare totală a investițiilor imobiliare de 342 de milioane de euro, în creștere cu aproape 400% față de nivelul de sub 70 de milioane de euro din perioada similară a anului precedent.

"Ultimul trimestru al lui 2021 a fost destul de echilibrat, toate cele trei segmente imobiliare majore - retail, industrial & logistică și office având o contribuție semnificativă. Retail-ul a fost cel mai activ, cu două tranzacții care au adus aproape 48% din volumele totale. Vânzarea de

către Cora a celor șase proprietăți din România, formate din hipermarketuri cu galerie comercială și parcare cu o suprafață totală de 135.000 de metri pătrați, către investitorul austriac Supernova a marcat cea mai mare tranzacție de retail la nivelul Europei Centrale și de Est pe 2021", explică Simina Niculiță, Partner & Head of Retail Agency la Colliers.

Interesul investitorilor în ceea ce privește produsele de retail a fost în continuă creștere în ultima jumătate de an, concentrându-se pe diverse categorii de produse, precum retail park-uri sau galerii comerciale, centre comerciale din orașe secundare terțiare care necesită o reparație sau boxuri închi-

riate către supermarketuri sau DIY, conform specialiștilor din cadrul Colliers.

Sunt mai multe tranzacții în negociere pe aceste categorii de produse, care au început în 2021 și urmează să fie încheiate anul acesta. Totodată, în 2021, CTP a cumpărat portofoliul industrial al Helios Phoenix (150.000 metri pătrați) pentru aproximativ 75 de milioane de euro, fiind una dintre cele mai mari tranzacții industriale și logistice din ultima vreme, iar proprietarii lanțului românesc de bricolaj Dedeman au cumpărat cel mai recent proiect de birouri al Atenor, Dacia One, pentru aproximativ 50 de milioane de euro, pe fondul unor condiții de închiriere excepționale.

*Colliers: "Trimestrul al patrulea din 2021 s-a dovedit a fi unul dintre cele mai bune trimestre din istoria recentă, înregistrând o valoare totală a investițiilor imobiliare de 342 de milioane de euro, în creștere cu aproape 400% față de nivelul de sub 70 de milioane de euro din perioada similară a anului precedent".*





*Specialiștii Nordis arată că imobilele care se află în topul numărului de tranzacții în 2021 sunt cele din segmentul rezidențial. Piața rezidențială nouă iese în evidență cu un avans de 12% față de anul precedent.*

"Volumul, deși bun, nu reușește să arate adevărata amploare a cererii, deoarece interesul investitorilor răspunde unei oferte limitate de produse. Acest lucru este valabil pentru toate sectoarele imobiliare importante: birouri, retail și industrial. Din cauza blocării procesului de autorizare, există multă incertitudine cu privire la livrarea unor noi produse, context în care vedem un interes sporit și pentru activele existente, situație centrală, care în urma unei investiții pot fi reconvertite în rezidențial, hotel sau aduse la un standard actual de birouri. De asemenea, vedem o cerere pe tipuri de produse specializate în care investitorii finali sunt chiar beneficiarii spațiului închiriat",

conchide Anca Merdescu, Associate Director for Investments Services la Colliers.

**Nordis: "Prețul pe metrul pătrat în România este subevaluat cu aproximativ 30%, comparativ cu piețele imobiliare din alte țări europene"**

Prețul pe metrul pătrat în România este subevaluat cu aproximativ 30%, raportat la resursele financiare, dinamica economică și oportunitățile de investiții din țară, comparativ cu piețele imobiliare din alte țări

europene, conform unui raport realizat de Social Monitor la solicitarea Nordis Group.

Piața imobiliară locală este în continuă transformare, iar volumul tranzacțiilor a crescut constant în intervalul 2020-2021. De-a lungul anului trecut, s-au vândut cu 16% mai multe apartamente decât în anul precedent. Conform ANCPI, au fost vândute 183.000 de apartamente, cu o valoare totală de 12 miliarde de euro, iar 30% din tranzacții au vizat doar Bucureștiul.

În prezent, achiziția unei proprietăți în România este o alegere oportună și profitabilă. Conform celui mai recent raport al European Systemic Risk Board (ESRB), media prețului pe metrul pătrat de construcție este, în Europa, mult superioară față de media prețului din România pentru aceeași suprafață. Totodată, la momentul actual, este mult mai accesibil pentru români să cumpere un apartament. Cu valoarea a 104 salarii medii

pe economie, în prezent se poate achiziționa o locuință în România, în timp ce în 2008 erau necesare 393 de salarii, arată sursa citată.

În 2022 se va menține trendul dinamic al pieței imobiliare, care a caracterizat și anul precedent, având în vedere rata inflației prognozată pentru anul acesta, dar și creșterea nivelului depozitelor bancare. Toate aceste elemente vor menține cererea ridicată, atât pentru locuințe de uz personal, cât și pentru achiziții în scop investițional.

Specialiștii Nordis arată că imobilele care se află în topul numărului de tranzacții în 2021 sunt cele din segmentul rezidențial. Piața rezidențială nouă iese în evidență cu un avans de 12% față de anul precedent. De asemenea, activitatea intensă a dezvoltatorilor pe teritoriul României s-a remarcat din plin anul trecut. România ocupă locul 2 în topul european, după Austria, în privința numărului de

locuințe care au început să fie construite.

În ceea ce privește clasamentul național al marilor orașe ca prețuri ale apartamentelor, Cluj-Napoca rămâne pe prima poziție, cu o medie de 1.960 euro pe metru pătrat, la o distanță semnificativă de București, care înregistrează 1.630 euro pe metru pătrat.

Proprietățile premium rămân în preferințele românilor ca modalitate de investiție, iar cifrele o demonstrează: cea mai mare investiție a unui singur client în ansamblurile Nordis, realizată în anul 2021, depășește 6 milioane de lei.

Tendința tot mai întâlnită de a investi în imobiliare la nivel național, precum și proiectele pe care le dezvoltă Nordis Group - care includ servicii și facilități premium, precum zonă SPA generoasă, piscină infinity, localizare ideală în zone turistice foarte ofertante, confortul serviciilor de hotel de 5 stele disponibile pentru casele de vacanță - vor influența în mod substanțial stabilirea unei dinamici pozitive și corecte a pieței, inclusiv în privința evoluției prețurilor.

## RE/MAX: Piața imobiliară a crescut direct proporțional cu investițiile în infrastructură, în ultimii cinci ani

Majoritatea specialiștilor consideră că anul acesta ne putem aștepta la creșteri de până la 10% ale prețurilor caselor, apartamentelor și terenurilor, respectiv la stagnări pe segmentele comercial, office și pe piața chiriilor, conform consultanților RE/MAX.

În același timp, specialiștii în imobiliare nu prevăd schimbări importante referitoare la prețurile pentru spații comerciale și cele office, ca urmare a adaptării la contextul pandemic și noul mod de lucru. 43% dintre respondenți sunt de părere că pre-

țurile spațiilor comerciale vor stagna, aceeași tendință fiind menționată de 47% dintre cei chestionați în studiul RE/MAX pentru spațiile office.

Potrivit specialiștilor, în ultimii cinci ani piața imobiliară s-a aflat pe un trend ascendent, care a depins în mare măsură de dezvoltarea fiecărei zone/oraș. Astfel, 60% dintre respondenții la studiu au declarat că piața imobiliară din orașul lor a crescut semnificativ datorită dezvoltării infrastructurii, 37% spun că domeniul real-estate a crescut cu 5-10%, fără a menționa alți factori, iar 3% spun că piața a scăzut din cauza lipsei cererii sau a noilor proiecte.

Totodată, deși piața imobiliară este una în continuă dezvoltare, răspunsurile participanților la studiu arată faptul că este necesară o educare a clienților, în special pe partea de așteptări și cerințe. 44% dintre respondenți au adăugat că se simte nevoia unei educații imobiliare mai crescute a clienților, 21% spun că aceștia sunt bine informați, iar 16% menționează că cerințele clienților sunt mari, peste posibilitățile pieței.

Politica de creditare a băncilor are un impact semnificativ asupra evoluției domeniului imobiliar. Potrivit reprezentanților Banca Transilvania, chestionați de RE/MAX, avansul mediu este de 24% și corespunde unei garanții formate dintr-un apartament de două camere, situat în mediul urban, iar perioada pe care aleg să se împrumute clienții este cea maximă de creditare, 360 de luni. De asemenea, profilul clientului care accesează un credit pentru achiziția de imobil este bărbat, de aproximativ 36 de ani, cu un venit de aproximativ 4000 de lei, căsătorit, cu studii superioare, ce lucrează în mediul privat, iar top cinci județe creditate sunt București, Cluj, Timiș, Constanța și Iași.

TINU SEBEȘANU, CEO IMPACT DEVELOPER&CONTRACTOR:

## "Putem observa o migrație foarte mare de la blocurile comuniste la ansambluri rezidențiale noi"

*În anul 2022 se va observa o creștere a cererii, condiționată de capacitatea dezvoltatorilor de a se adapta la nevoile și cerințele consumatorilor, opinează Tinu Sebeșanu, CEO Impact Developer & Contractor, apreciind: "2022 e pentru noi un an foarte efervescent, pentru că suntem la începutul unui ciclu mare de producție. 2022 ne va găsi cu 2200 de unități în diferite faze de construcție, ceea ce va produce mult stoc, într-o perioadă în care, cel puțin Bucureștiul, va fi privat de aceste stocuri din cauza politicii de administrație din acest an, deci nu ne-a prins într-o fază favorabilă. Cu toate acestea, suntem în dezvoltare. Am deschis două orașe noi, Constanța și Iași, și urmează încă două, urmând ca până la sfârșitul anului să avem 12 proiecte în paralel. Legat de piață, îmi place să spun că "nu putem noi să construim cât pot ei să cumpere", atât timp cât faci produsul la prețul potrivit și respecti cerințele consumatorului. Nu îmi fac probleme de cerere, chiar dacă prețurile cresc, iar puterea de cumpărare vine greu din urmă. Cu toate acestea, noi ne aflăm pe o piață medie, accesibilă, care nu face altceva decât să crească. Putem observa o migrație foarte mare de la blocurile comuniste la ansambluri rezidențiale noi. Cererea există, trebuie doar să reușim să venim noi cu produsul potrivit".*

*Privind creditarea, Tinu Sebeșanu este de părere că aceasta reprezintă "motorul" pieței, afirmând că atunci când creditele imobiliare se vor opri, piața va încetini: "Din păcate, modelul pe care îl adoptă băncile la noi este acela de a finanța construcțiile în faza finală, spre deosebire de Polonia, de exemplu. Acest model sper să se schimbe, să poată fi finanțați cumpărătorii în diferite faze ale construcției, ceea ce ar duce la scenariul în care cumpărătorul finanțează dezvoltatorul. Acest lucru ar schimba piața. Cu toate că au crescut dobânzile, față de perioada de la începutul anilor 2000, creditele sunt mult mai accesibile și se obțin mai rapid. Cred că și cu aceste dobânzi mărite, partea de creditare va funcționa. Partea de creditare este motorul pieței. Dacă partea de creditare se va opri, atunci vom vedea o încetinire puternică a ritmului de vânzări".*

*Tinu Sebeșanu este de părere că este o datorie morală a dezvoltatorilor să reducă amprenta de carbon, însă aceste proiecte sunt blocate deseori de neînțelegerile cu administrația locală.*