

Cushman & Wakefield Echinox | Dupa doi ani de stare de urgență, piața imobiliara locala a reușit sa contracareze/neutralizeze dezechilibrele din pandemie



Piața imobiliara locala s-a adaptat rapid la noul mediu social și de business, contracarând în mare parte dezechilibrele generate de restricțiile impuse în perioada stării de urgență. Mai mult decât atât, vedem o traiectorie ascendentă a tuturor segmentelor de piață, chiar dacă există în continuare provocări, precum creșterea prețurilor materialelor de construcție, a costului cu utilitățile, inflația, scăderea puterii de cumpărare și găsirea celor mai bune pârgii de a readuce angajații în birouri.

Cushman & Wakefield Echinox a analizat principalii indicatori ai pieței imobiliare și oportunitățile care vin odată cu schimbarea obiceiurilor de consum, a modului de lucru etc., dar a identificat și principalele provocări cu care se confruntă acest segment.

Piața de investiții, tranzacții mai multe, volumul din ultimii doi ani peste cel din 2018-2019

Piața de investiții este un indicator important în ceea ce privește atractivitatea segmentului imobiliar. Astfel, lichiditatea pe piața tranzacțiilor cu proprietăți generatoare de venit a rămas ridicată în 2020 și 2021, ceea ce s-a tradus într-un volum total de 1,83 miliarde de euro, comparativ cu 1,67 miliarde de euro în 2018-2019. Cumulat, în ultimii doi ani au fost tranzacționate 78 de proprietăți, cu o valoare medie de 25,5 milioane euro vs 72 de active în 2018-2019 și o medie a unei tranzacții de 23,65 milioane euro.

Mai mult decât atât, piața a atras în cei doi ani de pandemie un număr important de jucători noi: Resolution Property, Adventum Group, Supernova, Fortress REIT și Oresa Venture. Împreună, aceștia au făcut achiziții de circa jumătate de miliard de euro.

Birourile au reprezentat clasa de active cea mai tranzacționată în ambele perioade analizate, iar estimările arată o menținere a interesului pentru aceste tipuri de proiecte. Totodată, pe fondul performanței ridicate a segmentului industrial și a retailului de food, investitorii se uita cu interes spre oportunități pe aceste segmente de piață.

Piața de retail își trage un pic sufletul după doi ani de restricții

Piața de retail a fost unul dintre cele mai afectate industrii trecând prin mai multe ”șocuri”, resimțite mai ales de centrele comerciale de tip mall, dacă vorbim de formatele de retail, și de retailerii de non-food – îmbracaminte, accesorii, încălțăminte etc, dacă ne referim la profilul retailerilor. Și cei din food (restaurante/cafeenele) au avut de suferit destul de mult, mai ales după introducerea certificatelor verzi la finalul anului trecut.

Succesul proiectelor de tip retail au determinat dezvoltatorii sa investeasca și mai mult în astfel de scheme, care se vor menține în focusul acestora și în acest an. Prahova Value Center (21.900 mp), Sepsi Value Center (16.300 mp) sau Bârlad Value Center (16.300 mp), toate dezvoltate de Prime Kapital-MAS Real Estate sunt printre cele mai importante proiecte livrate anul trecut. De remarcat însă, ca începând cu acest an vedem și primele centre comerciale de tip mall care vor fi finalizate, după doi ani fara astfel de livrari: Colosseum Mall din București, deschis deja pe 24 martie, și Alba Iulia Mall (30.000 metri patrați) care urmeaza sa fie inaugurat la finalul anului de catre Prime Kapital – MAS Real Estate. Segmentele de retaileri care populeaza aceste formate au avut creșteri semnificative în cei 2 ani de pandemie.

Principala îngrijorare pe piața de retail este legata de creșterea costurilor pentru chiriași și de scaderea puterii de cumparare a clienților. Inflația va pune presiune pe de-o parte pe nivelul chiriilor și pe de alta parte pe veniturile disponibile pentru achiziții ale cumparatorilor.

Piața de birouri: chirii stabile, livrari noi de aproape 400.000 metri patrați în ultimii doi ani

Dezvoltatorii de spații de birouri și-au continuat planurile de investiții asumate dinainte de criza sanitara și au finalizat în perioada 2020-2021 aproape 400.000 metri patrați de proiecte de birouri. Ritmul de dezvoltare s-a menținut astfel la nivelurile din 2018 și 2019, anteriori pandemiei, când în total au fost finalizate 433.000 metri patrați spații noi. Cererea totala a resimțit incertitudinile de pe piața în cei doi ani de pandemie, astfel ca suprafața închiriată în total în 2020 și 2021, de 535.000 metri patrați, a fost cu circa 26% sub nivelul tranzacționat din 2018 și 2019, de 729.000 metri patrați.

Pentru perioada urmatoare, readucerea angajaților în cladirile de birouri reprezinta principala provocare, în condițiile în care proprietarii de cladiri, împreuna cu chiriașii, trebuie sa gaseasca și sa adopte diverse masuri pentru a convinge angajații sa revina în birou. Reconfigurarea spațiilor existente astfel încât sa ofere zone colaborative, dar și asigurarea de birouri mai aerisite, sunt printre cele mai des întâlnite masuri implementate, ceea ce înseamna o creștere a suprafeței alocate unui angajat de la o medie de 8-10 mp/persoana la 12-15 mp/persoana.

De asemenea, Cushman & Wakefield Echinox vede interes pentru spații de birouri care pot fi ocupate imediat, de tip plug and play, cereri care pot fi acomodate în primul rând de operatorii de Flex Office, dar si de spațiile disponibile la subînchiriere.

Piața industrială a batut în pandemie toate recordurile

Aproape 2 milioane metri patrați de spații industriale și de logistica au fost închiriați în ultimii doi ani, dublul suprafeței tranzacționate în total în 2018 și 2019. Evoluția spectaculoasa a cererii din ultimii doi ani, încurajeaza dezvoltatorii sa investeasca în continuare în proiecte industriale și de logistica, provocarea fiind de a adapta noile construcții la cerințele în schimbare ale chiriașilor.

Diversificarea profilului de chiriași, în special din retail, așa cum este cazul apariției comerțului virtual cu produse proaspete, impune noi cerințe pentru spațiile de depozitare și distribuție. Pe de alta parte, aceste nevoi vor genera noi cereri de spații.

Alți factori care exercita o anumita presiune pe piața industrială și de logistica sunt creșterea prețurilor de construcție, care a fost în medie de 25-30%, și scumpirea terenurilor disponibile pentru astfel de dezvoltari. În

aceste condiții, vom vedea o creștere a chiriilor, astfel încât investițiile pe acest segment să rămână profitabile.

Cu toate acestea pentru 2022 dezvoltatorii au anunțat că vor finaliza proiecte totalizând circa 600.000 metri pătrați.

Cushman & Wakefield Echinox, afiliatul exclusiv al Cushman & Wakefield în România, deținut și operat independent, cuprinde o echipă de peste 80 de profesioniști și colaboratori ce oferă o gamă completă de servicii investitorilor, dezvoltatorilor, proprietarilor și chiriașilor. Pentru mai multe informații, vizitați site-ul companiei www.cwechinox.com.