

Colliers: Piața de terenuri din România încheie unul din cei mai activi ani din istorie, chiar dacă volumul a scăzut aproape la jumătate față de 2021



Volumul tranzacțiilor cu terenuri pentru proiecte imobiliare comerciale (exclusiv industriale și de depozite tradiționale) s-a ridicat la aproximativ 450 milioane euro în 2022, în scădere față de 800 milioane în 2021, potrivit estimărilor Colliers. Bucureștiul și împrejurimile Capitalei continua să fie cele mai interesante pentru investitori, atragând două treimi din volumul total, în timp ce sectorul rezidențial a generat spre trei sferturi din tranzacțiile la nivelul Capitalei.

„Poate parea paradoxal, dar în pofida scaderii mari a volumului, 2022 a fost unul din cei mai buni ani din istoria pieței de terenuri din România. Pe de-o parte, volumul din 2021 a fost cel mai bun rezultat din ultimii 15 ani, venind după un 2020 oarecum ciudat, în timp ce rezultatul anului trecut este comparabil cu anii buni din perioada pre-pandemie. Mai mult, când ne raportăm la toată activitatea și numărul de ante-contracte semnate, 2022 este la nivelul lui 2021, chiar dacă nu s-au finalizat la fel de multe tranzacții, în principal din cauza blocajelor din zona urbanistică”, explică **Sînziana Oprea**, *Director Land Agency, Colliers România*.

La scăderea volumului tranzacționat a contribuit și reducerea interesului din partea dezvoltatorilor începând cu lunile de toamnă. Mai exact, investitorii au început să-și pună întrebări mai serioase cu privire la strategia lor imediată, în contextul unor discuții tot mai dese despre o recesiune globală și creșterea costului de risc odată cu majorarea randamentelor titlurilor de stat. În același timp, dezvoltatorii de proiecte rezidențiale au observat o temperare a activității, pe măsura ce dobânda mai mare, inflația și incertitudinile au început să reducă din interesul cumpărătorilor pentru apartamente noi. Chiar și așa, până să existe aceste temeri, dezvoltatorii au realizat o serie de tranzacții mari, de referință în piață, subliniind reprezentanții Colliers.

„Cele mai active zone din București în 2022 au fost cele de nord, adică zonele cu piețe cunoscute de investitori și care au adus rezultate bune până în prezent, cum sunt Baneasa, Straulești, Sisești, Poligrafiei, Pipera, dar și zona de centru-vest a Capitalei. Totodată, a apărut un concurent tot mai vizibil în sectorul rezidențial, despre care am mai vorbit în trecut, și anume cumpărătorul de terenuri pentru proiecte logistice de tip last-mile/in-city logistics, generând spre 10% din volumul total al activității din București”, completează Sînziana Oprea.

Restul tranzacțiilor din București au fost reprezentate în proporții relativ egale de sectoarele de retail și de birouri. În țară, însă, situația este complet diferită: ponderea covârșitoare a activității a venit din partea sectorului de retail. Cei mai activi au fost operatorii din zona FMCG (inclusiv discounterii), precum și cei de bricolaj și mobilă. Au fost vizate atât orașe mari, cât și medii și mici, cele din urmă mai ales de dezvoltatorii de galerii comerciale/retail park-uri.

O tendința interesantă, în opinia directorului Colliers, este aceea că piața devine mai activă în afara Bucureștiului decât în Capitală în ceea ce privește demararea de tranzacții noi. Această evoluție are de-a face cu faptul că investitorii sunt mai reticenți să se angajeze la pre-contracte în București, unde există o mare incertitudine în privința obținerii documentațiilor urbanistice.

Prețurile au rămas relativ stabile, mai ales în condițiile în care, în prima parte a anului, investitorii au fost mai temători în contextul războiului, iar ulterior nu prea a existat un context favorabil în general, având în vedere că incertitudinile au persistat, iar dobânzile mai mari au început să se facă simțite.

„Ne așteptăm la o perioadă mai complicată pentru economia României în general și, probabil, și pentru piața de terenuri. În contextul costurilor de construcție mari, nu prea se mai pornesc proiecte noi, ceea ce va avea un impact asupra cererii de terenuri. Astfel, mulți dezvoltatori urmăresc acum strict posibile oportunități sau achiziții strategice. În aceste circumstanțe, probabil că va fi nevoie ca unii vânzatori să-și ajusteze așteptările de preț dacă vor dori să încheie o tranzacție în perioada următoare”, conchide Sînziana Oprea.