

Colliers își consolidează divizia de Land Agency prin lansarea unui nou serviciu de consultanță în expansiune și dezvoltare imobiliară

Divizia de Land Agency din cadrul Colliers își completează activitatea cu o nouă linie de business axată pe servicii integrate de consultanță în expansiune și dezvoltare imobiliară, consolidând poziția companiei ca partener „one-stop shop” prin serviciile destinate atât chiriașilor, cât și proprietarilor de spații imobiliare. Oferind o soluție completă și acționând ca un punct de contact comun pentru toate părțile implicate în proces, echipa Colliers preia proiectul de la fazele inițiale de stabilire a viziunii și a obiectivelor clientului, identificare a locației potrivite și negociere a condițiilor contractuale pentru achiziție, concesiune sau închiriere și până la gestionarea procesului complex de autorizare, bugetare și urmarire a planului de investiții.

„În ultimii ani, observăm nevoia din ce în ce mai mare a clienților pentru servicii de expansiune, pentru că în companii nu sunt oameni specializați pe business development sau real estate development. În majoritatea cazurilor, este ineficient să se formeze o echipă de angajați în cadrul firmei pentru un astfel de proiect, iar Colliers poate oferi soluții adaptate la dimensiunea și cerințele fiecărui proiect în parte, într-un proces extrem de complex, adaptat până la ultimul detaliu pentru a se potrivi nevoilor și planurilor strategice ale companiilor din România sau din Europa. Practic, completăm expertiza amplă pe care Colliers o are în evaluarea imobiliară cu servicii integrate de evaluare, best use, proiect management, construcții, ESG, consultanța retail, dar și servicii de consultanță în zona de healthcare, industrială și de investment”, explică **Silviu Carlan**, *Senior Associate în cadrul Colliers România*.

În ultimii cinci ani, Colliers a intermediat tranzacționarea a aproximativ 3 milioane de metri pătrați de proprietăți comerciale și rezidențiale în valoare totală de peste 200 de milioane de euro. Anul trecut, piața terenurilor a fost foarte activă, păstrând tendințele din anul anterior, care a marcat cele mai bune niveluri din 2007 încoace, dar a scăzut cu aproximativ 45% în ceea ce privește volumul tranzacțiilor încheiate, până la aproximativ 450 de milioane de euro, potrivit raportului anual publicat de Colliers.

Multe contracte sunt în continuare în așteptare, finalizarea lor fiind influențată mai ales de anumite condiționări legate de procedurile de obținere a documentațiilor de urbanism, care se acordă într-un ritm foarte lent, în special la nivelul Bucureștiului. În unele cazuri, ele sunt condiționate de evoluția economică, anumiți cumpărători așteptând să vada cum face față piața rezidențială la o economie mai slabă și la dobânzi mai mari.

Oferta rămâne la un nivel bun, în cea mai mare parte a țării, atât în ceea ce privește platformele/terenurile industriale de mari dimensiuni, cât și terenurile de dimensiuni medii care pot acomoda diferite tipuri de proiecte imobiliare. Între timp, unii investitori caută să achiziționeze terenuri strategice, care își păstrează valoarea pe termen lung, indiferent de ceea ce se întâmplă cu economia pe termen scurt și care acționează, de asemenea, ca o garanție eficientă de protecție împotriva inflației.