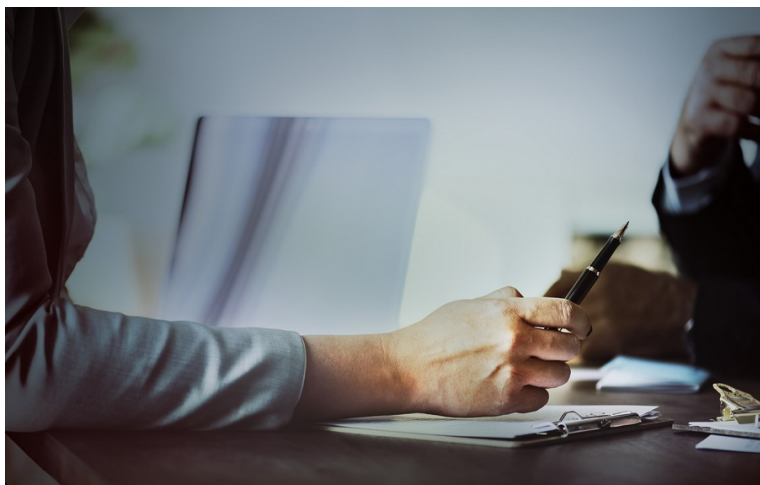


Colliers: Principalii dezvoltatori imobiliari din România au început sa-și consolideze portofoliile de terenuri



Activitatea pe piața terenurilor a încetinit în ultimul an, dar entuziasmul investitorilor în privința potențialului pe termen lung al României rămâne stabil. Cererea pentru terenuri considerate strategice, disponibile la prețuri mai avantajoase decât într-o piața foarte activă, este în creștere, observa consultanții Colliers, iar aceasta tendință atrage atenția marilor dezvoltatori, care caută sa-și consolideze poziția pe piața imobiliară.

Un exemplu recent este Genesis Property, unul dintre cei mai importanți proprietari, dezvoltatori și operatori de cladiri de birouri clasa A, care a finalizat achiziția a trei loturi de teren, cu o suprafața totală de 30.000 de metri pătrați, de la compania Stizo Invest, într-o tranzacție intermediată de Colliers. Astfel, Genesis Property își consolidează poziția în zona de Vest a Bucureștiului, unde mai deține cladirile de birouri West Gate Business District și complexul studențesc West Gate. Printre cumparatorii activi de terenuri se numără și One United, Speedwell și Kaufland, iar de remarcat, ca o noutate față de anii precedenți, este că și statul român este un cumparator destul de activ, prin diferite entități, securizând anumite platforme strategice din marile orașe.

„Trendul de creștere a ofertei se menține, pentru că apar în mod constant proprietăți noi pe piața, iar cererea este reprezentată de un număr destul de redus de potențiali investitori. Anul a început însă bine, cu tranzacții mari anunțate, în diverse stadii de finalizare. Observăm vânzări de portofolii, cum ar fi Rocar și Iride de la CPI / Immofinanz, dar și alte portofolii, majoritar formate din terenuri pentru rezidențial, din partea unor jucători care au un stoc prea mare și au nevoie să deblocheze sau să se concentreze pe anumite proiecte aflate într-un stadiu avansat”, explică **Sînziana Oprea**, *Director Land Agency la Colliers România*.

Mai departe, directorul Colliers se așteaptă ca și alte portofolii de terenuri valoroase să fie aduse pe piața în curând. Interesul pentru sectorul retail și cel rezidențial continuă să fie solid, însă se concentrează în special asupra proiectelor mixte, care implică securizarea unor platforme bine amplasate, la prețuri competitive sau în structuri atractive, în această perioadă. Prețurile se mențin relativ stabile, punctează Sînziana Oprea, adăugând că nu se observă fluctuații semnificative, ci o creștere a disponibilității din partea proprietarilor care simt o nevoie mai presantă de a vinde.

Anul trecut, volumul tranzacțiilor cu terenuri pentru proiecte imobiliare comerciale (exclusiv cele industriale și de depozite tradiționale) a scăzut cu sub 10% față de nivelul din 2022, de 450 de milioane de euro, și continuă să se situeze considerabil peste nivelul de dinaintea pandemiei, arată raportul anual publicat de Colliers.

Aproximativ 70% din terenurile comercializate provin din București și împrejurimi. Analizând în mod specific

volumul din București, consultanții Colliers au remarcat ca jumătate a fost generat de terenuri cu destinație rezidențială, un sfert de zona de retail, iar restul de diverse tipuri de investitori (dezvoltatori de birouri, instituții din sectorul educațional, medical) sau pur și simplu cumparatori speculativi. În restul țării, rezidențialul a reprezentat, de asemenea, aproximativ jumătate din volume, retailul reprezentând cea mai mare parte a diferenței până la 100%. Trebuie subliniat ca tranzacțiile cu terenuri pentru retail au fost în scădere față de anii anteriori.

„Începând cu anul 2025, vor intra în vigoare noi reguli referitoare la impozitul local pe proprietate. Aceasta schimbare legislativă a fost adoptată în 2022, dar aplicarea ei a fost amânată până în 2025. Noile reguli nu vor mai impune un plafon maxim pentru ratele de impozitare, ci este prevăzut ca impozitele percepute vor fi mult mai strâns corelate cu valorile de piață. Aceasta modificare va determina creșterea costurilor pentru majoritatea contribuabililor și ar putea influența evaluarea rentabilității investițiilor pentru investitori”, explică **Alex Milcev**, *Tax & Law Services Leader în cadrul EY România și Moldova*.

Comparativ cu perioada 2021-2023, Sînziana Oprea consideră că în 2024 apetitul rămâne mai redus, dar această fluctuație este departe de a fi dramatică. De altfel, unele tranzacții majore se afla în diverse stadii de due diligence și ar putea să se încheie în 2024, ceea ce ar putea duce la un alt an bun, odată ce se trage linie la sfârșit de an.