

Cushman & Wakefield Echinox: Activitate de dezvoltare modesta pe piața de retail în primele 9 luni, în 2022 investițiile revin



Activitatea de dezvoltare de pe piața de retail a fost modesta în primele noua luni, fiind livrate doar trei proiecte de mici dimensiuni, însa am vazut nume noi de retaileri, dar și de dezvoltatori, care și-au facut debutul în România în acest an, potrivit datelor companiei de consultanța imobiliara Cushman & Wakefield Echinox.

În total, au fost livrate la nivel național noi spații comerciale cu o suprafața cumulată de circa 31.300 mp până la sfârșitul lunii septembrie, stocul de retail modern din România menținându-se astfel la circa 4,04 milioane de metri pătrați, reflectând o densitate medie de 209 mp / 1.000 locuitori.

Trimestrul al treilea a marcat livrarea primului centru comercial dezvoltat de grupul polonez Scallier în România, Funshop Park Roșiorii de Vede (6.500 metri pătrați).

Acesta se adaugă la celelalte două scheme de retail lansate în prima jumătate a anului – Sepsi Value Center, cu 16.300 metri pătrați, dezvoltat de Prime Kapital și MAS Real Estate și Fashion House Pallady faza 1, de 8.500 metri pătrați, dezvoltat de Liebrecht & Wood.

În ceea ce privește activitatea retailerilor, în primele noua luni am văzut și nume noi pe piață, respectiv My-K, magazine de produse cosmetice, care a deschis prima unitate din România, în Timișoara și Anson's, companie de îmbrăcăminte multi-brand pentru bărbați, membră a grupului Peek & Cloppenburg Dusseldorf, care și-a făcut intrarea în România, în București.

Piața este în continuare sub presiunea crizei sanitare și a măsurilor care sunt impuse din cauza creșterii numărului de infectări cu COVID-19, cele mai noi fiind accesul clienților în cinematografe și în zona de restaurante din centrele comerciale doar pe baza certificatului digital Covid.

În prezent sunt în construcție proiecte noi sau extinderi ale celor existente cu o suprafață totală de 120.000 metri pătrați și a caror livrare este așteptată pentru sfârșitul anului 2022, în timp ce alte scheme importante cumulează mai mult de 460.000 metri pătrați se afla în stadii diferite de planificare.

Cele mai importante proiecte aflate în construcție sunt Prahova Value Centre în Ploiești, care va fi deschis la începutul lunii decembrie, extinderea Colosseum Mall în București, programată pentru livrare în primăvara anului 2022 sau Bârlad Value Centre în Moldova, a cărei finalizare este stabilită pentru finalul acestei luni.

Prime Kapital (în joint-venture cu MAS Real Estate), Scallier și Mitiska au cele mai consistente investiții în plan, vizând să-și extindă prezența în România.

În ceea ce privește chiriile prime, acestea rămân stabile pentru moment, chiar dacă punctual în anumite locații au existat renegocieri pentru a diminua impactul puternic pe care închiderea centrelor comerciale din martie-iunie 2020 l-a avut asupra unor chiriași.

Cu toate acestea, nivelul chiriilor în parcurile de retail rămâne în esență nemodificat, în condițiile în care acest format de retail a continuat să aibă rezultate pozitive în ciuda restricțiilor guvernamentale.

Astfel, chiria care poate fi obținută pentru un spațiu de 100 metri pătrați într-un centru comercial dominant din București era în jurul a 75 euro/mp/lună la sfârșitul trimestrului trei 2021, în timp ce în orașele secundare, precum Cluj-Napoca (50-60 euro/mp/lună), Timișoara, Iași sau Constanța, nivelul maxim al chiriei în centrele comerciale dominante este cuprins între 40-50 euro/mp/lună. În orașele terțiare, chiriile ajung la 27-32 euro/mp/lună.

Bogdan Marcu, *Partner, Retail Agency, Cushman & Wakefield Echinox*: „Așa cum preconizam la începutul anului, activitatea de dezvoltare pe piața de retail și-a redus motoarele în 2021, dezvoltatorii adaptându-și astfel strategiile de expansiune la vremurile prin care trecem. Cu toate acestea, există și dezvoltatori, așa cum este cazul Scallier, Prime Kapital sau Mitiska care au pariat pe România chiar și în această perioadă. Criza COVID-19 s-a suprapus pe un moment în care piața de retail este în plin proces de mutare a focusului dezvoltatorilor spre proiecte de conveniență și spre alte zone neexploatate până acum. Nivelul scăzut de saturație din punct de vedere al retailului modern în majoritatea orașelor principale, secundare și chiar în unele terțiare, deschide calea dezvoltatorilor către noi zone neexploatate, care pot să susțină scheme în special de mici dimensiuni care să completeze oferta existentă.”