

Piața de investiții imobiliare a crescut în România în prima jumătate a anului, în ciuda pandemiei, dar unele tranzacții majore au fost amânate sau chiar anulate. Investitorii activi în tranzacții cu terenuri au continuat să caute noi proiecte



Prima jumătate a „anului pandemie” s-a încheiat cu investiții imobiliare în valoare totală de 408 milioane de euro în România, cu aproximativ 18% peste nivelul din primul semestru al anului 2019, tranzacțiile în segmentul birourilor reprezentând aproape 86% din volum, potrivit raportului de piață al Colliers International pentru primul semestru al anului 2020. Totuși, perspectivele sunt incerte, deoarece mai multe tranzacții majore au fost fie înghețate sau chiar anulate. Pe de altă parte, piața terenurilor continuă să înregistreze tranzacții și un interes semnificativ.

Similar Europei Centrale și de Est, volumul investițiilor imobiliare a crescut în România în prima jumătate a anului, până la 408 milioane euro, cu aproximativ 18% peste nivelul din primul semestru din 2019. Peste un sfert din volumele înregistrate pe plan local au fost generate de vânzarea portofoliului GTC către fondul de private equity Optimum, care include mai multe proiecte de birouri în București (tranzacție estimată în jurul a 116 milioane de euro pentru România). Două tranzacții de dimensiuni similare (care depășesc 50 de milioane de euro) au provenit din încheierea celei de-a treia faze a proiectului de birouri The Bridge (achiziționate de proprietarii lanțului de bricolaj românesc Dedeman) și de birourile Global City Business Park (achiziționate de grecii de la Arion Green). De fapt, aproape 86% din volume au fost generate de proiecte de birouri, majoritatea din București.

Cu toate acestea, 2020 era de așteptat să fie cel mai bun an din perioada post-criză pentru piața investițiilor imobiliare din România, spun consultanții Colliers International, însă contextul pandemiei a încetinit performanța în prima jumătate a anului. În același timp, mai multe tranzacții mari, care depășesc pragul de 100 de milioane de euro, inclusiv una care ar fi stabilit un record pentru piața locală în ceea ce privește dimensiunea, au fost amânate în contextul actual sau au fost chiar anulate.

„Predictibilitatea fluxului de venit rămâne cea mai mare problemă pe termen scurt, în special în zona birourilor și hotelurilor. Cu toate acestea, acum există mai mult capital ca niciodată datorită injectiilor de lichidități de la băncile centrale și programelor fiscale guvernamentale. În consecință, există argumente solide ca activitatea de investiții va relua cursul pe măsura ce gradul de ocupare va începe să revină la normal”, explică **Mihai Patrulescu**, *Senior Associate Investment Services în cadrul Colliers International*.

Potențial ridicat pentru tranzacții oportuniste sau cu valoare adăugată

În ciuda lipsei tranzacțiilor de referință în România, tendința de creștere a randamentelor observată în Europa Centrală și de Est, precum și deteriorarea riscului de țară, ar fi adus suficiente argumente pentru creștere atât în

segmentul birourilor, cât și în cel de retail din România, însă creșteri s-au înregistrat doar în cazul din urmă. Decizia de a păstra neschimbate randamentele în segmentul de birouri se bazează pe discuțiile din piață (fiind nevoie ca nivelurile să fie testate de piață în noul context), precum și pe faptul că, înainte de contextul coronavirusului, câteva oferte destul de mari erau în stadii avansate la un nivel de sub 7% al randamentelor. Având în vedere că România a avut o performanță mai slabă față de alte țări din Europa Centrală și de Est în acest ciclu economic, există suficiente motive de încredere ca randamentele din segmentul birourilor pot fi menținute la un nivel stabil versus o mică scădere.

În ansamblu, 2020 poate părea un an lent, cu volume cuprinse între 600 și 700 de milioane de euro, care depind în mare parte de momentul și modul în care vor fi reluate tranzacțiile amânate sau anulate în timpul stării de urgență. Există, de asemenea, potențialul să apară unele tranzacții oportuniste sau cu valoare adăugată, fiind posibil ca anumiți vânzatori sau companii să întâmpine probleme și să fie interesați de o vânzare imediată pentru a accesa lichidități într-un timp scurt.

La nivelul Europei Centrale și de Est, aproape toate piețele au înregistrat o creștere a randamentelor față de sfârșitul anului 2019 pentru activele de birou și de retail. Volumele de investiții din regiune au ajuns la aproape 6,3 miliarde de euro în primul semestru al anului, de la puțin sub 6 miliarde de euro în aceeași perioadă a anului trecut, ceea ce înseamnă o creștere de aproximativ 5%.

Terenuri noi sunt scoase la vânzare la prețuri care fac abstracție de pandemie

Pe piața terenurilor, activitatea decurge în ritm aproape normal, iar unele tranzacții au fost finalizate chiar în perioada stării de urgență. Cea mai mare cerere pentru terenuri în primul semestru al anului a venit din partea jucătorilor din retail. Deși cererea pentru parcele de teren destinate marilor centre comerciale sau mall-urilor a stagnat, dezvoltatorii de parcuri de retail și proprietarii de magazine de tip big box au continuat să caute proiecte noi în toate orașele unde nu au o acoperire suficientă și care au o ofertă mai redusă de spații moderne de retail. Există inclusiv o nouă intrare în segmentul de retail de tip big box, care a prospectat piața de terenuri în vederea identificării de locații pentru magazine în perioada stării de urgență.

Cu toate acestea, câteva tranzacții mari, cu valori de peste 10 milioane de euro, care erau planificate să se finalizeze în 2020, s-au blocat și ar putea să nu se mai întâmple în acest an, ci mai degrabă anul viitor, în cel mai bun caz. Dezvoltatorii de proiecte rezidențiale continuă să aibă apetit pentru achiziția de terenuri, deși sub nivelul din perioada 2018-2019, când au fost înregistrate valori record (prin urmare, mulți dintre ei au stocuri importante de teren în portofoliu); totuși, majoritatea rămân în cautare de oportunități, mai ales pentru consolidarea prezenței din jurul proiectelor actuale.

„Vedem un interes crescut în segmentul rezidențial, după starea de urgență cauzată de Covid-19, pentru case. Prin urmare, mai mulți dezvoltatori care până acum construiau blocuri de apartamente se uita la parcele de teren de la marginea marilor orașe, unde prețurile sunt mai mici, pentru proiecte de case. Birourile sunt într-un context diferit: având în vedere stocul viitor semnificativ, în special în București, și incertitudinile din zona de leasing, legate în principal de impactul work from home, dar și de alte aspecte, mulți dezvoltatori preferă să aștepte pentru a vedea ce se întâmplă. Totuși, chiar și în acest segment, cei care au o strategie de dezvoltare pentru a vinde trebuie să caute în continuare proiecte noi. Hotelurile, care erau un segment foarte activ înainte de coronavirus, continuă să înregistreze un interes crescut, pe fondul unui posibil scenariu de tipul: cumparați acum teren la un preț bun, dezvoltați și deschideți noul proiect peste doi ani, când piața ar trebui să fie într-o formă decentă”, spune **Sînziana Oprea**, *Director Land Agency în cadrul Colliers International*.

Oferta de terenuri rămâne substanțială și vine de la diferite categorii de vânzatori, prezenți pe piață în ultimii ani. Noi terenuri sunt scoase la vânzare chiar și în această perioadă și nu neapărat la prețuri reduse, ci la prețuri care nu țin cont de contextul pandemic, pe fondul cererii care există în continuare. În plus, nu au existat încă active distress

(la prețuri sub nivelul pieței pentru o vânzare rapidă, din nevoia de a face rost de lichidități). Totuși, în timp, din cauza deteriorării climatului economic, pot apărea dificultăți financiare pentru anumite persoane sau companii, obligându-le să reducă prețurile pentru o vânzare accelerată. În ceea ce privește nivelul prețurilor, consultanții Colliers International se așteaptă ca situația să rămână oarecum stabilă (cu posibile ajustări în jos doar în anumite cazuri), cu excepția unui scenariu în care lucrurile iau brusc o întorsătură negativă.