

Barometrul KPMG privind Creditarea Imobiliara: Clasa de active industriale/logistice este cea mai atractiva post-COVID



Clasa de active industriale/logistice este în prezent cea mai atractiva pentru majoritatea bancilor din Europa Centrala și de Est (CEE), în contextul pandemiei de COVID-19, potrivit ultimei ediții a Barometrului KPMG privind Creditarea Imobiliara ("KPMG's Property Lending Barometer" – PLB), un studiu anual care încearcă să cuantifice punctul de vedere al bancilor în ceea ce privește creditarea pe piețele imobiliare din Europa. Aceasta preferință este în contrast cu cea mai mare parte a finanțării bancare din Europa pre-COVID, care s-a concentrat, de regula, pe segmentul cladirilor de birouri.

Hotelurile au fost cea mai puțin preferata clasa de active indicata de respondenții chestionarului - în mod tradițional cea mai puțin preferata și un rezultat anticipat având în vedere restricțiile impuse și măsurile de închidere a granițelor care au avut un impact sever în turismul european.

În cadrul studiului din acest an, KPMG a inclus peste 60 de instituții de credit din 11 țări europene care au răspuns cu privire la nivelul împrumuturilor depreciate, importanța proprietăților imobiliare ca parte a strategiei unei banci și preferințele acestora în materie de împrumuturi. Pe lângă furnizarea de informații detaliate privind comportamentul în materie de creditare și piețele imobiliare europene în ansamblu, ediția din 2020 a PLB include, de asemenea, imagini individuale ale pieței imobiliare și perspective pentru fiecare dintre țările incluse.

KPMG a intervievat participanții la cea de-a 11-a ediție a Barometrului prin mijloace directe și online în luna mai/iunie a acestui an. Pentru majoritatea bancilor au fost vizate entitățile locale, iar respondenții au fost liderii departamentelor de finanțare imobiliara/proiectelor imobiliare sau de gestionare a riscurilor în cadrul instituțiilor de creditare. În timp ce majoritatea piețelor examinate sunt reprezentate de țări din cadrul CEE, studiul se referă și la Finlanda, Olanda și Cipru, care au fost prezentate separat în studiu datorita caracteristicilor lor diferite.

Contractia economica generata de COVID și semnificația acesteia pentru piețele imobiliare

În 2020, studiul KPMG a fost realizat într-o perioada fara precedent pentru economia mondiala; cu siguranța, criza COVID-19 ar putea influența perspectiva instituțiilor de credit în ceea ce privește portofoliile lor de credite imobiliare și să le afecteze disponibilitatea de a finanța proiecte imobiliare în viitor, după cum arată Barometrul privind Creditarea imobiliara.

O constatare a sondajului a fost unanima: Participanții la studiul PLB au apreciat că situația macroeconomică din piețele lor ar afecta atât ceea ce se întâmplă în piețele imobiliare în ceea ce privește proiectele inițiate, cât și modul în care piața de creditare își va stabili acțiunile și tipurile de proiecte imobiliare care ar putea sau nu să primească finanțare.

Creștere susținută a investițiilor în CEE, dar pentru cât timp?

În ciuda efectelor COVID-19, dezvoltarea imobiliară în CEE a înregistrat o creștere continuă, din momentul în care regiunea a trecut cu succes peste efectele recesiunii globale din 2008. Totalul investițiilor din cele șase țări importante ale CEE - Republica Cehă, Polonia, Ungaria, România, Slovacia și Bulgaria - și-a continuat tendința de creștere pe termen lung în primele 6 luni ale anului 2020 (care poate fi atribuită unor proiecte specifice inițiate în 2019), ajungând la 6,6 miliarde EUR, o creștere de 12% față de H1 2019. Cehia și Polonia au înregistrat aproape jumătate din volumul total al tranzacțiilor, în timp ce creșterea în Bulgaria a depășit 100%.

Coordonatorul departamentului Imobiliare al KPMG în CEE, **Andrea Sartori**, care a inițiat Barometrul, explică faptul că activitatea de tranzacționare trimestrială în Europa a scăzut în trimestrul al doilea 2020 la un nivel care nu a mai fost observat din 2014 din cauza efectelor pandemiei de COVID-19. Acesta adaugă că Germania și Regatul Unit au continuat împreună să atragă aproape jumătate din volumul total al tranzacțiilor europene în primele 6 luni ale anului.

În ciuda acestui fapt, există semne pozitive în studiul KPMG pentru cei care speră să investească pe piețele imobiliare în continuare. Sartori explică: „Reprezentanții bancilor care au participat la studiul nostru ne spun că încă sunt deschiși să ofere finanțare imobiliară pentru proiectele generatoare de venituri, dar nu sunt atât de dornici să acorde împrumuturi pentru noi proiecte de dezvoltare”.

Excepțiile de la acest ultim aspect, declară el, sunt Republica Cehă și România, ale căror bănci au semnalat o deschidere moderată către noi proiecte imobiliare.

Portofoliul de proiecte este încă operațional, băncile sunt mai selective

Între timp, **Andrea Sartori** observă că investitorii nu închid porțile pentru dezvoltarea proiectelor în ciuda dificultăților cauzate de COVID, potrivit informațiilor obținute de la părțile interesate de pe piața europeană. „Dezvoltatorii nu au oprit complet portofoliul de proiecte. Băncile sunt mult mai selective în ceea ce privește tipurile de proiecte pentru care sunt dispuse să ofere împrumuturi.”

Prin urmare, care sunt cele mai atractive segmente imobiliare din perspectiva băncilor pentru a-și plasa fondurile în Europa Centrală și de Est?

În timp ce, în comparație cu anii anteriori, clasa de active industriale/logistice a devenit cea mai populară, în medie, în economiile CEE, „clădirile de birouri” au rămas clasa de active preferată, urmată de clasa “locuințe” pe piețele mai dezvoltate incluse în studiul KPMG.

Barometrul privind Creditarea imobiliară include, de asemenea, informații detaliate ale respondenților privind așteptările acestora referitoare la indicatorii care privesc raportul credit – cost de construcție (“*loan-to-cost*”) și rata de acoperire cu colateral a creditului (“*loan-to-value*”), la așteptările lor privind gradul de pre-închiriere rata de acoperirea a serviciului datoriei, precum și în privința marjelor de dobândă.

Efectele colaterale ale tele-muncii

Barometrul a evidențiat percepții neuniforme cu privire la amenajarea spațiilor din birouri, având în vedere că multe companii de pe continent au introdus politici care vizează munca de acasă pentru tot personalul lor în timpul pandemiei. De fapt, 39% dintre respondenți au indicat că ei cred că regulile de distanțare socială și politicile de munca la distanță “nu vor schimba (sau ar putea chiar să crească) cererea pentru spațiul de birouri”, în timp ce 31% prevăd o scădere a cererii de spațiu pentru birouri, iar 30% erau nesiguri.

Andrea Sartori (KPMG): „Totuși, viitorul sectorului de birouri reprezintă un semn de întrebare important. Unele birouri sunt într-adevăr goale, iar funcțiile și facilitățile suport sunt limitate, în timp ce altele funcționează normal: cei care își doresc ca angajații să fie prezenți la birourile lor.” „Între timp, unele companii ar putea negocia chirii mai mici sau reducerea suprafeței pe care o va ocupa în continuare. Dar, în general, este prea devreme să spunem care este traiectoria atunci când vine vorba despre modul în care segmentul de birouri va arăta în viitor”, explică el.

Noi obiceiuri de vânzare, multe întrebări noi

În ceea ce privește vânzarea, Sartori afirmă că există două fețe ale monedei.

„Centrele comerciale de tip mall au fost lovite puternic de pandemia de COVID-19, însă centrele comerciale desfașurate în aer liber (așa numitele ”strip malls”), ale caror magazine nu fac parte dintr-un complex mai mare și care nu sunt în mod normal în centrul orașului, înregistrează un trafic sporit, deoarece oamenii se pot plimba pe afară și își pot pune măștile doar atunci când intra într-un magazin. Cu toate acestea, deși sunt încredincioși că pandemia de COVID-19 a avut un impact favorabil permanent, chiar și asupra celor mai sceptici consumatori în ceea ce privește comportamentul de cumpărare on-line, cred, de asemenea, că atunci când se va rezolva urgența epidemiologică, centrele comerciale de tip mall vor reveni la funcția socială pe care au jucat-o în mod tradițional timp de mulți ani”, afirmă Sartori.

O perioadă de incertitudine pentru dezvoltatori și perspectivele lor financiare

Andrea Sartori afirmă „Cu mulți ani de creștere solidă văzută în valoarea agregată a contractelor de proprietate încheiate în Europa, activitatea în acest sector pare să fie ‘accelerat semnificativ’. Dar, anticipând criza economică ce ar putea urma crizei sanitare COVID-19, este posibil să ne confruntăm cu cea mai gravă recesiune din ultimele decenii, iar acest lucru va avea, fără îndoială, efecte asupra piețelor imobiliare europene și va stabili cuantumul finanțării pe care o vor primi de la creditori de acum înainte.

„După cum am auzit în mod repetat, suntem probabil în pragul unor turbulențe socio-economice semnificative cauzate de efectele secundare ale crizei de sănătate. În ceea ce privește împrumuturile, aceasta este o pastilă greu de înghițit, deoarece sunt indisolubil legate de condițiile macroeconomice”, explică **Andrea Sartori** de la KPMG.

Opinia privind împrumuturile imobiliare și bancare în România

În ceea ce privește evoluțiile recente în domeniul imobiliar și al împrumuturilor imobiliare în 2020, **Ori Efraim**, *Coordonatorul departamentului Imobiliare din KPMG în România*, explică: „Piața imobiliară românească a încetinit în contextul pandemiei de COVID-19, întrucât investitorii au arătat prudență în deciziile lor de a cheltui. Efectele au fost resimțite în toate sectoarele, în special în domeniul turismului, ceea ce a condus la o creștere semnificativă a disponibilității și flexibilității ofertelor. Cu toate acestea, pe măsura ce situația pandemică se va stabiliza, investitorii își vor recâștiga încrederea, tranzacțiile vor începe să crească, iar piața să prezinte semne de redresare”.

„În România, în ciuda tendinței globale și influențată de pandemia de COVID-19, băncile sunt într-o anumită măsură deschise finanțării, atât a proiectelor noi de dezvoltare imobiliară, cât și a proprietăților generatoare de venituri. În același timp, fondurile de capital privat și băncile comerciale non-locale par să își mențină atenția și interesul în finanțarea de noi proiecte imobiliare în România, în comparație cu perioadele anterioare”, declară **Ionuț Mastacaneanu**, *Director Taxe, Servicii Financiare, KPMG în România*.