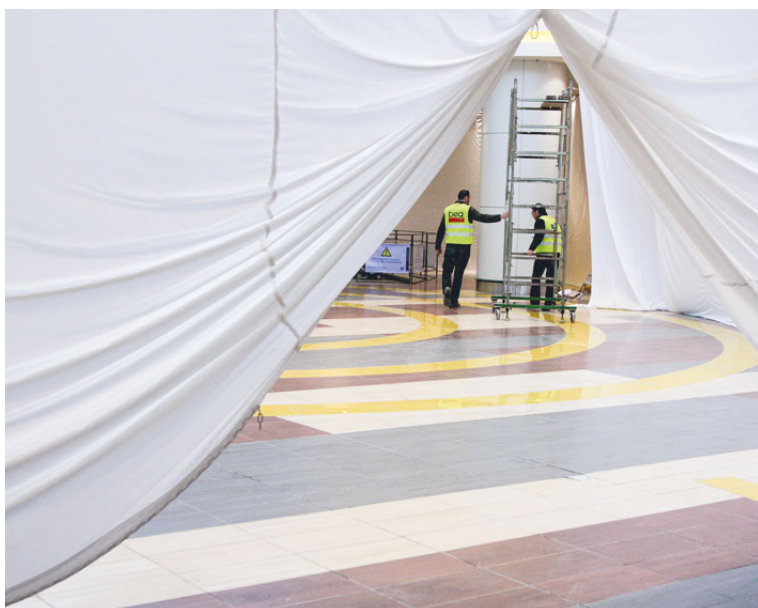


Studiu Deloitte: Jucatorii din sectorul imobiliar comercial din România vor cauta sa încheie contracte pentru perioade mai scurte în viitor



Jucatorii din sectorul imobiliar comercial din România vor fi înclinați sa încheie contracte pentru perioade mai scurte decât înainte de pandemie, aproximativ 80% dintre proprietarii, dezvoltatorii și investitorii din acest domeniu considerând ca ajustările și flexibilitatea prevederilor contractuale sunt principalele aspecte care vor conta pentru chiriași și utilizatorii finali după terminarea crizei sanitare, potrivit studiului [Deloitte Romania Commercial Real Estate 2021](#). Mai mult, studiul subliniază faptul ca prevederile contractuale al caror scop este sa securizeze plata chiriei vor fi elemente diferențiatore după pandemie, 64% dintre respondenți menționând ajustarea chiriei și acordarea stimulentei ca fiind al doilea cel mai important aspect pentru chiriași și utilizatorii finali.

Studiul mai arată ca „următoarea normalitate” se va traduce cel mai probabil printr-o reconfigurare a spațiilor din sectorul de imobiliar comercial, 71% din respondenți considerând ca aceasta abordare va fi mai frecventă în perioada următoare. În plus, aceștia anticipează o reconfigurare a modelelor de închiriere, 64% dintre respondenți subliniind faptul ca este posibil sa asistăm la apariția contractelor de tip barter și a acordurilor de schimb în sectorul imobiliar după încheierea pandemiei.

„Pe lângă provocările legate de modul în care întregul ecosistem se va adapta la noile condiții de business, sectorul imobiliar comercial din România se va confrunta și cu fluctuații de prețuri și cu rate de ocupare care vor varia foarte mult în funcție de tipul de proprietate comercială. Prețurile vor avea cel mai probabil în continuare o tendință ascendentă pe nișa depozitelor și a parcurilor logistice, în timp ce, pentru alte tipuri de proprietăți, evoluția ar putea fi mixtă. În viitor, vom asista la accelerarea transformării digitale a proceselor de administrare a proprietăților, 80% dintre respondenții locali afirmând ca tehnologia este cea mai importantă competență care trebuie dezvoltată într-un scenariu post-pandemic”, a spus **Alexandra Smedoiu**, *Partener, Deloitte România*, și lider al serviciilor de consultanță pentru sectorul imobiliar.

Pandemia de COVID-19 oferă și oportunități jucătorilor din acest sector, jumătate dintre respondenți estimând ca actualul context este potrivit pentru apariția unor noi modele de afaceri, cum ar fi proptech-urile. Tehnologia și lichiditatea sunt prioritățile acestui sector în etapa post-pandemie, subliniază studiul, 80% dintre respondenți spunând ca se vor concentra pe resursele care vor acoperi nevoia de numerar chiar și atunci când criza de sănătate se va încheia.

„Comparativ cu criza financiara din 2008, perturbarea cauzata de pandemia de COVID-19 nu a generat un deficit semnificativ de lichiditate în sectorul imobiliar comercial Mai mult, pe parcursul crizei sanitare, instituțiile financiare au dat dovada de deschidere și au continuat sa finanțeze proiectele imobiliare comerciale aflate în derulare, aspect care se reflecta și în creșterea cu 10% a numarului de cladiri nerezidențiale în 2020 față de 2019, potrivit datelor Institutului Național de Statistica”, a declarat **Marius Vasilescu**, *Director Consultanța Financiara, Deloitte România*.

Studiul Deloitte Romania Commercial Real Estate 2021 analizeaza percepția jucatorilor din sectorul imobiliar comercial asupra efectelor pandemiei și planurile de business ale proprietarilor, dezvoltatorilor și investitorilor din acest sector. Raportul este efectuat pe baza raspunsurilor oferite de directori și membri ai consiliilor de administrație din domeniu.