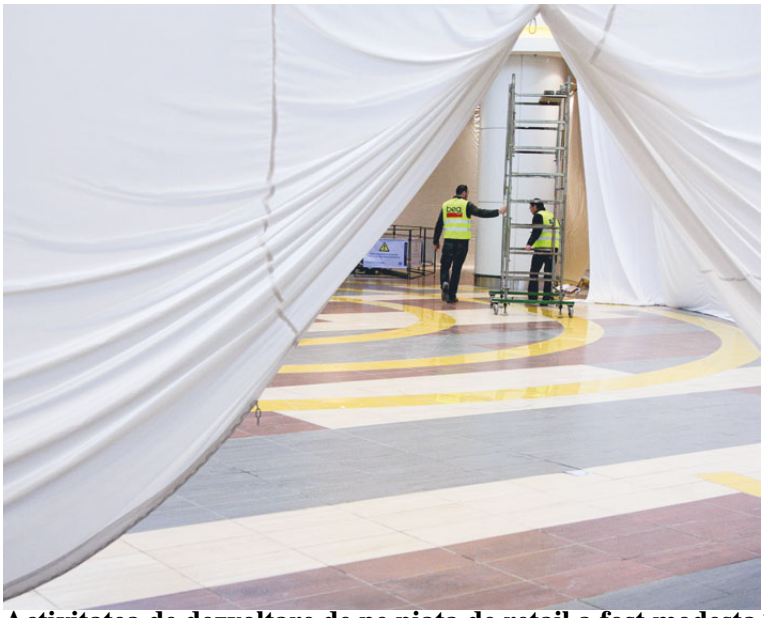
Cushman & Wakefield Echinox: Activitate de dezvoltare modesta pe piața de retail în primele 9 luni, în 2022 investițiile revin



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 cumulata de circa 31.300 mp pâna la sfârșitul lunii septembrie, stocul de retail modern din România menținându-se astfel la circa 4,04 milioane de metri patrați, 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 patrați).

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

În ceea ce privește activitatea retailerilor, în primele noua luni am vazut și nume noi pe piața, respectiv My-K, magazine de produse cosmetice, care a deschis prima unitate din România, în Timișoara și Anson's, companie de îmbracaminte multi-brand pentru barbati, membra a grupului Peek & Cloppenburg Dusseldorf, care și-a facut intrarea în România, în București.

Piața este în continuare sub presiunea crizei sanitare și a masurilor care sunt impuse din cauza creșterii numarului de infectari 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 suprafața totala de 120.000 metri patrați și a caror livrare este așteptata pentru sfârșitul anului 2022, în timp ce alte scheme importante cumulând mai mult de 460.000 metri patrați se afla în stadii diferite de planificare.

Cele mai importante proiecte aflate în construcţie sunt Prahova Value Centre în Ploieşti, care va fi deschis la începutul lunii decembrie, extinderea Colosseum Mall în Bucureşti, programata pentru livrare în primavara anului 2022 sau Bârlad Value Centre în Moldova, a carei finalizare este stabilita pentru finalul acestei luni.

Prime Kapital (în joint-venture cu MAS Real Estate), Scallier şi Mitiska au cele mai consistente investiţii în plan, vizând sa-şi extinda prezenţa în România.

În ceea ce priveşte chiriile prime, acestea ramân stabile pentru moment, chiar daca punctual în anumite locaţii au existat renegocieri pentru a diminua impactul puternic pe care închiderea centrelor comerciale din martie-iunie 2020 l-a avut asupra unor chiriaşi.

Cu toate acestea, nivelul chiriilor în parcurile de retail ramâne în esenţa nemodificat, în condiţiile în care acest format de retail a continuat sa aiba rezultate pozitive în ciuda restricţiilor guvernamentale.

Astfel, chiria care poate fi obţinuta pentru un spaţiu de 100 metri patraţi într-un centru comercial dominant din Bucureşti era în jurul a 75 euro/mp/luna la sfârşitul trimestrului trei 2021, în timp ce în oraşele secundare, precum Cluj-Napoca (50-60 euro/mp/luna), Timişoara, Iaşi sau Constanţa, nivelul maxim al chiriei în centrele comerciale dominante este cuprins între 40-50 euro/mp/luna. În oraşele terţiare, chiriile ajung la 27-32 euro/mp/luna.

Bogdan Marcu, *Partner, Retail Agency, Cushman & Wakefield Echinox*: „Aşa cum preconizam la începutul anului, activitatatea de dezvoltare pe piaţa de retail şi-a redus motoarele în 2021, dezvoltatorii adaptându-şi astfel strategiile de expansiune la vremurile prin care trecem. Cu toate acestea, exista şi dezvoltatori, aşa cum este cazul Scallier, Prime Kapital sau Mitiska care au pariat pe România chiar şi în acesta perioada. Criza COVID-19 s-a suprapus pe un moment în care piaţa de retail este în plin proces de mutare a focusului dezvoltatorilor spre proiecte de convenienta şi spre alte zone neexploatate pâna acum. Nivelul scazut de saturaţie din punct de vedere al retailului modern în majoritatea oraşelor principale, secundare şi chiar în unele terţiare, deschide calea dezvoltatorilor catre noi zone neexploatate, care pot sa susţina scheme în special de mici dimensiuni care sa completeze oferta existenta.”