

Cushman & Wakefield Echinox: Investitorii privați, activi mai ales pe segmentul rezidențial, investesc acum și în proprietăți comerciale generatoare de venituri

Achiziția de proprietăți generatoare de venituri reprezintă o opțiune din ce în ce mai apreciată de investitorii privați români sau straini pentru a-și plasa banii, investitori care până în urma cu câțiva ani erau interesați cu precădere de sectorul rezidențial, unde ținteau achiziția de proprietăți "trofeu". Appetitul acestora este pentru toate segmentele de piață – birouri, retail, industrial, hotelier, iar bugetele alocate pot porni de la 2-3 milioane de euro pentru o proprietate, dar pot depăși și 10-15 milioane de euro, în funcție de produs, arată datele companiei de consultanță imobiliară Cushman & Wakefield Echinox.

Pentru mult timp, rezidențialele premium și de lux au reprezentat pentru acești investitori aproape singurul tip de plasament pe piața imobiliară datorită randamentelor ridicate pe care le generau, însă pe fondul creșterii prețurilor cu un ritm superior față de cel de majorare a chirii, randamentele s-au diminuat. În același timp, evoluția pieței a dus la apariția unor clase de active mai atractive din punct de vedere investițional prin prisma câștigurilor pe care le pot oferi.

Mihaela Pana, partner Residential Agency Cushman & Wakefield Echinox: "Această categorie de cumparatori de active imobiliare, pe care noi o numim private investors (investitori privați), acoperă un segment de piață pe care fondurile și investitorii instituționali au o expunere redusă, pentru că nu se încadrează în strategiile lor de achiziții. Astfel, fie că vorbim despre antreprenori care au lichidități disponibile din alte business-uri, fie de familii care investesc de mulți ani pe piața imobiliară, investitorii privați sunt extrem de activi și doar în ultimii trei ani au făcut achiziții care pot fi estimate la 200 milioane de euro."

Acești investitori în general nu au nevoie de finanțare, dispunând de lichidități și investesc atât în produse care generează venituri imediat, cât și în proiecte care prin investiții pot deveni active aducătoare de venituri. Vorbim aici de spații comerciale, diverse cladiri care pot fi modernizate, refurbisate și apoi închiriate ca birouri, cladiri de birouri mai vechi, dar amplasate în zone ultracentrale și centrale și care prin investiții pot fi aduse la standarde moderne. Investitorii privați acționează fie în nume propriu, fie se asociază în fonduri de investiții private pentru a achiziționa produse diverse și mai valoroase.

Piața locală oferă un număr mult mai mare de astfel de produse și care ar putea atrage acești investitori, comparativ cu numărul activelor disponibile la vânzare pentru investitori și fonduri instituționale, și de aceea credem că vom vedea în perioada următoare mai multe tranzacții, fapt care va contribui la lichidizarea pieței de investiții imobiliare în general.

Departamentul de Capital Markets al Cushman & Wakefield Echinox are în portofoliu atât proprietăți care îndeplinesc condițiile pentru a deveni o țintă atractivă pentru investitorii privați, dar este mandatat de un număr din ce în ce mai ridicat de astfel de investitori pentru a găsi cele mai bune oportunități de plasare a capitalului.

"Am observat în timp o schimbare a focusului investorilor privați, cererile acestora fiind tot mai diverse și având ca strategie diversificarea portofoliilor imobiliare. Mai mult decât atât, doar în ultimii doi ani, compania noastră a oferit consultanță pentru tranzacții de aproape 50 de milioane de euro, cea mai mare dintre acestea având ca obiect un portofoliu de spații de retail în București, în valoare de circa 20 de milioane de euro", a conchis Mihaela Pana.