

COVID-19 mărește viteza de reacție pe piața imobiliară. Cum va arata noua normalitate?



Criza atipică generată de pandemia de COVID-19 afectează în mod diferit sectoarele economiei, comparativ cu evenimentele care au generat, în trecut, recesiune. Domeniul imobiliar reacționează, în mod tradițional, cu un decalaj de aproximativ șase luni față de restul economiei, însă de data aceasta a reacționat mult mai rapid, din cauza extinderii, a adâncimii și a lipsei de predictibilitate a acestei crize. Cum ar putea arata revenirea la normalitate în segmentul comercial al pieței imobiliare?

De-a lungul secolului trecut, șocuri externe, cum ar fi o epidemie sau o pandemie, urmate de o încetinire economică, au avut un impact imediat sau pe termen scurt asupra prețurilor activelor imobiliare comerciale, dar o influență minimă asupra activității de tranzacționare, reiese dintr-o analiză Deloitte care ia în calcul evoluția acestui domeniu în timpul a patru mari evenimente din trecut, respectiv gripa asiatică din 1957, atacurile teroriste din 11 septembrie 2001, epidemia SARS din 2002 și criza financiară din 2008 – 2009. Sectorul imobiliarului comercial a recuperat pierderile cauzate de aceste evenimente în ritmuri diferite. În timp ce după evenimentele punctuale a avut loc o revenire mai rapidă, evenimentele pe termen lung, cum ar fi recesiunea din 2008, au dus la o redresare mai îndelungată, de mai multe trimestre.

Piața imobiliară comercială, înainte de izbucnirea epidemiei

Înainte de pandemia de COVID-19, piața imobiliară comercială se afla într-o poziție bună, comparativ cu perioada de încetinire a creșterii economice din 2008. Liderii din domeniu care au participat la un studiu global derulat de Deloitte în vara anului 2019 se așteptau la o creștere a investițiilor în domeniu în acest an.

Însă, din a doua săptămână a lunii martie, când epidemia de COVID-19 a fost declarată pandemie, piețele financiare au scăzut brusc, iar domeniul imobiliar comercial a fost afectat imediat, în special ca urmare a deciziilor autorităților de a închide numeroase activități.

Același lucru s-a întâmplat și pe piața imobiliară din România, unde închiderea marilor centre comerciale a pus presiune pe lichiditățile proprietarilor de clădiri și pe veniturile chiriașilor, iar măsurile care au urmat, cum ar fi cea privind amânarea plății chiriilor, au adus modificări suplimentare semnificative în echilibrul comercial dintre cele două părți.

O estimare privind revenirea la normalitate și în ce va consta aceasta este imposibil de avansat, dar se pot analiza, pe baza datelor existente, provocările și perspectivele în acest domeniu, afectat în mod direct de restricțiile impuse,

de schimbarea brusca a modului de desfășurare a activității în întreaga economie și a stilului de viață al populației.

Orice criza presupune trei etape: prima este perioada de reacție sau raspuns, în care se încearcă înțelegerea implicațiilor și limitarea efectelor imediate; apoi urmează perioada de redresare sau de realiniere, în care se dezvoltă și se aplică noi strategii de afaceri; iar în cele din urmă, perioada de creștere, în care, pornind de la strategiile nou create, apar oportunități de dezvoltare. În faza de raspuns de la începutul pandemiei, companiile din zona imobieliarelor comerciale s-au concentrat în general pe abordarea problemelor de lichiditate pe termen scurt, pe protejarea activelor deținute, dar și pe menținerea dialogului cu chiriașii și respectarea directivelor guvernamentale. Urmează, natural, faza de redresare, în care companiile își vor evalua opțiunile privind redeschiderea spațiilor, își vor redesena politicile de preț, precum și modul de utilizare a resurselor într-un mod cât mai eficient.

Adaptarea la nou

În primul rând, jucătorii din domeniu au nevoie de un plan eficient și structurat pentru întoarcerea persoanelor în spațiile fizice după eliminarea restricțiilor, cum ar fi birourile, spațiile comerciale și hotelurile. Este clar că revenirea în spațiile fizice nu va însemna întoarcerea la vechea normalitate. De aceea, companiile trebuie să țină cont de noile modalități de interacțiune umană și să adapteze spațiile în consecință.

Utilizarea tehnologiei capătă o importanță decisivă în orice domeniu în această perioadă, iar domeniul imobiliar nu face excepție. Așadar, o zonă de focus este tehnologia, atât pentru angajați (dotările necesare pentru munca la distanță, aplicații pentru rotirea angajaților etc.), cât și pentru a îmbunătăți activitatea lor și a clienților (spre exemplu, soluții automatizate în depozitele care deservește comerțul online). Tehnologia vine, însă, la pachet cu riscurile cibernetice, ceea ce determină companiile să consolideze măsurile de securitate cibernetică și de confidențialitate a datelor.

Reevaluarea portofoliului de active pentru diminuarea riscurilor pe termen lung și gestionarea prudentă a fluxurilor de capital sunt, de asemenea, acțiuni menite să ajute jucătorii din industrie pentru a traversa mai ușor această criză. Pentru dezvoltatorii care au în portofoliu proprietăți diversificate, va fi mai ușor să navigheze prin această perioadă. Spre exemplu, deținerea de spații comerciale logistice în această perioadă a fost un instrument natural de gestiune a riscului comercial. Alți investitori vor încerca să-și diversifice portofoliul de proprietăți.

Pentru a se îndrepta cât mai repede spre faza de creștere, jucătorii din domeniu trebuie să înțeleagă cât mai bine noua normalitate. Ce elemente vor prețui chiriașii atunci când își vor alege spațiile în viitor? Poate flexibilitatea contractelor, poate cât mai multe facilități online, poate mai puține spații comune etc.

Care va fi cea mai mare provocare a pieței imobiliare? Poate modificarea cererii, poate creșterea costurilor ca urmare a necesității de tehnologizare sau poate aversiunea la risc a investitorilor, care vor prefera investiții mai lichide.

Ce servicii noi sau ce modele noi de afaceri pot apărea? Fie că vorbim de utilizarea inteligentă a resurselor sau de oferirea de servicii integrate în amonte sau în aval, cel mai bine poziționate vor fi companiile diversificate, care vor avea disponibilitatea de a face investiții în perioada imediat următoare.