

Colliers: Piața locală de terenuri continua sa înregistreze un interes semnificativ, dar cererea investitorilor a scăzut pe fondul incertitudinii privind tranzacțiile rezidențiale



Piața terenurilor a rămas foarte activă în 2022, păstrând tendințele din anul anterior, care a marcat cele mai bune niveluri din 2007 încoace, dar a scăzut cu aproximativ 45% în ceea ce privește volumul tranzacțiilor încheiate, până la aproximativ 450 de milioane de euro, potrivit raportului anual publicat de Colliers. Multe contracte sunt în așteptare, finalizarea lor fiind influențată mai ales de anumite condiționari legate de procedurile de obținere a documentațiilor de urbanism, care se acorda într-un ritm foarte lent, în special la nivelul Bucureștiului, și, în unele cazuri, de evoluția economică, anumiți cumparatori așteptând să vada cum face față piața rezidențială la o economie mai slabă și la dobânzi mai mari. Consultanții Colliers subliniază, de asemenea, că, în comparație cu anii precedenți, un aspect interesant este că în 2022 s-a înregistrat o creștere a numărului de terenuri scoase la licitație, inclusiv a celor de dimensiuni mari.

În cea mai mare tranzacție a anului, One United a securizat un teren de 3,7 hectare în partea de nord a Bucureștiului (Bulevardul Poligrafiei) pentru aproximativ 60 de milioane de euro (valoare estimată raportată la o structură de tranzacție complexă). A urmat fosta fabrică de tutun din zona de centru-vest a Bucureștiului, vândută la licitație cu mai bine de 30 de milioane de euro către SIF Banat-Crișana. Alte tranzacții importante au fost încheiate de mari jucători în orașe precum Galați, Timișoara și Cluj-Napoca.

„Primele 8-9 luni din 2022, cu o scurtă perioadă de pauză atunci când a început războiul, au fost foarte active și au continuat mai degrabă evoluția puternică a pieței din 2021. De la începutul toamnei, lucrurile s-au schimbat și mulți cumparatori, în special cei care se concentrează pe proiecte rezidențiale și de tip mixed-use, au schimbat destul de mult direcția de acțiune la nivel strategic. Acest lucru s-a tradus printr-o scădere a interesului pentru noile tranzacții, deși cele aflate în stadii destul de avansate au mers mai departe. În ceea ce privește piața de birouri, investitorii n-ar fi pierdut nicio oportunitate, dacă ar fi apărut vreuna. Dar astfel de terenuri sunt, de cele mai multe ori fără PUZ și niciun dezvoltator nu vrea să rămână blocat pe termen lung. În plus, unii dintre ei au deja în portofoliu terenuri care ar permite dezvoltări viitoare, dacă piața de închiriere de birouri aduce o oportunitate”, explică **Sînziana Oprea**, *Director Land Agency la Colliers România*.

Aproximativ două treimi din volumul total tranzacționat s-au realizat în București, iar cea mai mare parte a tranzacțiilor din Capitală (trei sferturi) a fost finalizată de către dezvoltatori rezidențiali. Consultanții Colliers consideră că aceasta nu reprezintă o surpriză, având în vedere vânzarile solide pe care sectorul le-a înregistrat în ultimii ani, numărul de apartamente pe cap de locuitor evidențiind în continuare faptul că Bucureștiul rămâne cu o ofertă insuficientă în comparație cu alte capitale din regiune, mai ales cu cele vest-europene.

„Cele mai active zone din București în 2022 au fost cele de nord/centru-nord, adică subpiețe cunoscute de către investitori și care au adus rezultate bune până în prezent, cum sunt Straulești, Sisești, Poligrafiei, Pipera, Fabrica de Glucoza/Barbu Vacarescu, dar și zona de centru-vest a Capitalei. De asemenea, estimăm ca aproximativ 5% din volumul înregistrat în București a provenit din tranzacții care au implicat viitoare scheme logistice de proximitate, de tip in-city logistics. Acestea sunt singurele tipuri de proiecte industriale pe care le-am inclus în cifra de afaceri totală, deoarece acest tip de dezvoltatori concurează adesea cu alte categorii de investitori pentru terenuri în interiorul orașelor. Cererea pentru astfel de proiecte a apărut pe fondul creșterii puternice a comerțului electronic din ultimii ani. Restul volumului aferent Bucureștiului a fost generat, în proporții aproape egale, de dezvoltatorii de retail și de birouri”, adaugă Sînziana Oprea.

În ceea ce privește prețurile, anul trecut lucrurile au rămas mai mult sau mai puțin neschimbate. După declanșarea războiului, piața pur și simplu nu a putut să aibă suficient elan pentru a continua să înregistreze creșteri, deoarece cumpărătorii au devenit mai prudenți pe fondul incertitudinilor continue (chiar dacă s-au realizat totuși destul de multe tranzacții). Apoi, începând din vară și continuând în toamnă, ratele mai mari ale dobânzilor au început să aibă efecte, acționând ca un argument și mai puternic pentru a încuraja cumpărătorii să rămână prudenți.

În afara Bucureștiului, cea mai mare parte a tranzacțiilor încheiate provine de la dezvoltatorii de retail, cei mai activi fiind operatorii din domeniul alimentației, inclusiv discounterii, retailerii de bricolaj și de mobilă. Au fost vizate atât orașele mari, cât și orașele mici/medii, cele din urmă fiind preferate în special de dezvoltatorii de parcuri de retail, deoarece multe dintre acestea sunt deficitare din perspectiva schemelor moderne de retail.

Anul trecut, investitorii au fost mai interesați de restul țării decât de București, ceea ce înseamnă că, în viitor, este probabil ca orașele regionale să aibă o pondere mult mai mare în volumul total al tranzacțiilor încheiate. Consultanții Colliers consideră că acest lucru se datorează faptului că Bucureștiul se confruntă cu incertitudini majore pe termen mediu în ceea ce privește procesele de autorizare a proiectelor imobiliare, astfel că unii dezvoltatori mai degrabă vor căuta alternative decât să rămână blocați pentru mai mulți ani într-un precontract.

Oferta rămâne la un nivel bun, în cea mai mare parte a țării, atât în ceea ce privește platformele/terenurile industriale de mari dimensiuni, cât și terenurile de dimensiuni medii care pot acomoda diferite tipuri de proiecte imobiliare. Între timp, unii investitori caută să achiziționeze terenuri strategice, care își păstrează valoarea pe termen lung, indiferent de ceea ce se întâmplă cu economia pe termen scurt și care acționează, de asemenea, ca o garanție eficientă de protecție împotriva inflației.

O tendință interesantă, potrivit directorului Colliers, este negocierea tot mai frecventă a diferitelor tipuri de asocieri, structuri de Joint Venture sau contracte care permit plata terenului în rate. Cu toate acestea, având în vedere dificultățile de pe piața rezidențială, există unele îngrijorări pentru cei care caută astfel de scheme de tranzacții. În ceea ce privește Bucureștiul, există încă o ofertă de terenuri cu autorizații de construire în vigoare (într-o locație bună, acestea ar putea ajunge la un preț cu 30-40% mai mare decât un teren similar fără autorizație), dar cererea investitorilor s-a diminuat ușor pe fondul încetinirii vânzării rezidențiale.

„Perspectivele pentru 2023 sunt mai incerte, deoarece mulți investitori de pe piața au devenit din ce în ce mai prudenți, dar nu ne așteptăm la scăderi semnificative ale prețurilor. De asemenea, mulți vânzatori par să aibă o situație financiară bună, ceea ce înseamnă că nu ar trebui să fie presați să vândă, dar dacă situația economică rămâne problematică, aceștia vor trebui să își ajusteze așteptările de preț pentru a încheia o eventuală tranzacție. Altfel, în 2022 au fost demarate mai puține proiecte imobiliare decât în trecut, pe fondul creșterii costurilor de construcție. Împreună cu faptul că mulți dezvoltatori au deja un stoc de terenuri la dispoziție, acest lucru va duce la o cerere mai mică pentru terenuri în perioada următoare, iar mulți potențiali cumpărători ar putea deveni destul de oportuniști. În general, considerăm că acestea sunt semnele unei piețe mature, care oferă o doză de optimism prudent la începutul unui an 2023 care se anunță destul de interesant”, conchide Sînziana Oprea.