

Spații comerciale

Există în acest moment un apetit de achiziție pentru spații stradale

Există multe variabile de care un investitor trebuie să țină cont atunci când alege să achiziționeze un spațiu comercial, spune Cristina-Maura Toros, Senior Consultant A&T Services | Retail, CBRE România.

De la industria în care activează, la lanțul de aprovizionare din spate și până la spațiul necesar și planurile de dezvoltare, toate sunt extrem de importante atunci când îți propui să investești într-un spațiu cu destinație de retail. Aici intervine rolul echipelor de consultanță care cunosc foarte bine retailerii și analizează multiple scenarii înainte de achiziție. Niciun investitor nu seamănă cu altul, astfel că nicio recomandare nu poate fi general valabilă. Însă putem vorbi despre existența unei cereri active de spații comerciale stradale între 50 mp și 300 mp, autorizate, amenajate parțial, pretabile activităților de food & beverage dar

și fashion și accesorii; aflate în polii de vizibilitate și intersecție ai orașelor de peste 300.000 de locuitori.

De asemenea, există în acest moment un apetit de achiziție pentru spații stradale și stand-alone, din partea investitorilor cu capital disponibil între 1 și 5 milioane de euro, ce își doresc venituri protejate prin indexare pentru a face față inflației, și unde chiriașii sunt stabili pe contracte de închiriere cu durata de peste 5-8 ani. O astfel de investiție va avea un randament mai bun, va fi mai mică și achiziția se face rapid.

Nu în ultimul rând, extrem de rentabile se dovedesc a fi parcurile de retail, mai ales în orașele mai mici. Datele din primul trimestru al anului arată că nivelul randamentelor a urcat la 7,5%, un avans de 0,25 puncte procentuale față de aceeași perioadă a anului trecut.



Cristina-Maura Toros, Senior Consultant A&T Services | Retail, CBRE România

Vânzătorii așteaptă randamente între 7,5% și 8,5%

Piața de retail din România este nealinată încă la nivel de prețuri, fiind preponderent formată din deținători de spații comerciale neinstituționali ceea ce face ca prețurile să varieze necontrolat.

Cheia de control al prețurilor este, însă, reprezentată de prezența chiriașilor în spațiile comerciale. Vânzătorii așteaptă randamente între 7,5% și 8,5% cu evidențierea diferențelor unui spațiu excepțional, în funcție de oraș, cartier, categoria de clădire, facilitățile oferite. Însă și în acest caz, cu un contract specific de închiriere pe spațiu și un operator solid, yield-ul poate fi chiar mai mic de atât.

Per ansamblu, spațiile moderne sau cele care au fost modernizate sunt cele mai căutate. De asemenea, brandurile acordă o importanță mult mai mare sustenabilității și criteriilor ESG. În ceea ce privește nivelul prețurilor, putem spune că România rămâne printre piețele competitive din Europa, cu o valoare medie a spațiilor comerciale mai mică decât cele înregistrate în alte țări europene.

Chirii de la 10 la 75 euro/mp/lună

Valoarea chiriilor în cele mai bune și vizibile locații, spații de până la 200 mp, s-a situat în prima parte a acestui an, la o medie similară cu cea din primul trimestru al anului trecut, de 75 euro/mp/lună în cazul centrelor comerciale, respectiv 50 euro/mp/lună pentru locațiile de pe principalele artere comerciale.

În ceea ce privește parcurile de retail, valoarea medie a chiriei a fost de 10 – 15 euro/mp/lună, dar pentru spații de aproximativ 500 mp.

Cererea pentru spații de retail a determinat dezvoltarea unor noi proiecte

Piața de retail s-a menținut anul acesta dinamică și a continuat să fie atractivă pentru investitorii care au un apetit consistent pentru spații comerciale, astfel că cererea pentru spații de retail a determinat dezvoltarea unor noi proiecte.

Disponibilitatea de spații comerciale în centrele de mari dimensiuni este în continuare foarte redusă, sub 3%, ceea ce susține nevoia de dezvoltare.

Pentru a acoperi această nevoie, observăm o

reconfigurare a pieței și o reorientare a dezvoltatorilor către proiecte de retail de dimensiuni mai mici, care s-au dovedit a fi de succes din două puncte de vedere: investițiile în orașele mici și medii pe partea de retail sunt profitabile având în vedere lipsa concurenței și creșterea puterii de cumpărare și în același timp valoarea investiției este cu mult mai mică decât cea într-un mall.

”Ne așteptăm ca avansul stocului total de spații moderne să fie unul considerabil în acest an, fiind așteptată finalizarea mai multor centre importante care vor ridica volumul de spații de retail la 320.000 mp. De altfel, aproximativ 300 de milioane euro au fost investiți în construcția de noi spații moderne, destinate shopping-ului, mall-uri sau parcurilor de retail, de la începutul anului 2022 și până în primul trimestru al anului 2023. La acestea se adaugă și dezvoltările de tipul mixed-use unde componenta de retail este ne-lipsită”, subliniază Cristina-Maura Toros.

Mai mult dinamism în retail comparativ cu achiziția de locuințe

Dacă vorbim despre achiziție, putem observa mai mult dinamism în retail comparativ cu achiziția de locuințe. Retailul a demonstrat că este mult mai stabil decât piața de rezidențial și amortizarea investiției este mai rapidă.

La aceasta a contribuit și faptul că retailerii au avut creșteri ale vânzărilor, fluxul de consumatori nu a scăzut, iar chiriașii caută să se extindă în continuare având în vedere că pot beneficia și de o chirie variabilă, comparativă cu închirierea de locuințe unde însă chiria nu variază.

În ceea ce privește închirierea spațiilor din centrele comerciale, având în vedere disponibilitatea redusă, investitorii sunt impulsionați să continue dezvoltarea de noi proiecte.

Sectorul de retail a atras 21% din volumul total de investiții înregistrat în primul semestru din 2023, în creștere cu 7% față de aceeași perioadă a anului trecut, menținându-se în jurul valorii de 39 milioane de euro.

În prima jumătate a anului curent au fost livrate opt proiecte comerciale de dimensiuni mici și mijlocii, cu o suprafață cumulată de 69.300 de mp, dintre acestea doar unul aflându-se în București.

Alți 235.000 mp se regăseau în fază de construcție în primul semestru și, potrivit estimărilor, urmează să fie livrați în a doua parte a anului. Din totalul anunțat pentru a doua jumătate a anului, 63% este reprezentat de dezvoltări de tip parc de retail. Din punct de vedere al amplasării, 99% din suprafața totală

va fi inaugurată în orașe regionale, consolidând tendințele actuale.

La nivelul CBRE a fost în prima jumătate a anului o creștere de 20% a tranzacțiilor cu spații comerciale. Piața din România este una dintre cele mai competitive din întreaga regiune, și spre exemplu doar anul trecut au intrat pe piața locală 17 noi branduri, pe care le putem găsi atât în mall-uri, cât și în parcuri de retail. Sectorul de spații de retail va fi în continuare unul atractiv pentru investitori, datorită randamentelor sale bune și perspectivelor de creștere. Perspectivile rămân în continuare optimiste mai ales că este așteptat ca piața de retail să înregistreze creșteri, atât în ceea ce privește volumul de spații, cât și cel de tranzacții.

Este o presiune pe creșterea chiriilor pentru spațiile de birouri

Atenția companiilor din piața locală s-a îndreptat către spațiile de birouri cât mai eficiente, care să ofere cât mai multe facilități și

care să îndeplinească totodată criteriile ESG. Ca valoare, costul chiriilor s-a menținut constant la nivelul de anul trecut. Cristina-Maura Toros consideră că, de la ultima perioadă dificilă economic, chiriile sunt stabile, fiind un argument solid pentru companiile chiriașe în ceea ce privește longevitatea și echilibrul comercial. Observă, însă, că este o presiune pe creșterea chiriilor ca un răspuns la inflație, creșterea costurilor materialelor de construcție și dobânzile ridicate; aspecte financiare care se reflectă atât în chirii, cât și taxa de servicii (service charge). Chiriile variază în funcție de zonă și de presiunea proprietarului pentru a închiria rapid spațiile de office. Pentru prime rent în zonele cele mai bune (zona Victoriei sau Charles de Gaulle) ne uităm la 20 euro/mp – 21 euro/mp, iar sub 16 euro/mp este mult mai greu să se găsească în clădirile clasa A având în vedere că dezvoltatorii sunt nevoiți să se conformeze aceluiași costuri crescute.

Chiriile locuințelor

Timișoara: Închirierile de locuințe, în perioadă favorabilă



Daniel Dumitrașcu, sales associate al agenției imobiliare RE/MAX Ambassadors Timișoara

Faptul că anul acesta municipiul Timișoara a fost desemnat drept Capitală Europeană a Culturii a influențat foarte mult și tranzacțiile imobiliare, în mai mare măsură solicitările de închirieri, dar și pe cele de cumpărare de locuințe.

Cererea de închiriere a crescut în primul rând din partea celor care doresc locuințe pe o perioadă de una - două luni.

Unii întreprinzători au prevăzut această oportunitate și au închiriat apartamente, pe care le-au subînchiriat ulterior, în regim hotelier, după cum ne-a declarat Daniel Dumitrașcu, sales associate al agenției imobiliare RE/MAX Ambassadors Timișoara.

„Perioada sfârșitului lunii august și începutul lui septembrie a fost marcată, de asemenea, de o creștere sporită a numărului cererilor de închiriere, datorită începerii noului an universitar. Suntem în situația în care o proprietate listată se închiriază în aceeași zi sau chiar înainte de a o lista. Iar în cazul cererilor, acolo unde reprezentăm clienții cumpărători este bine să mergem la vizionare cu banii de chirie și garanție în buzunar, altfel riscăm ca, într-o oră – două, să nu mai fie disponibil”, a precizat dl. Dumitrașcu.

Din punctul său de vedere, prețurile de închiriere a locuințelor de pe piață nu s-au modificat simțitor față de perioada similară a anului trecut, proprietarii fiind mulțumiți că închiriază foarte repede și astfel nimeni nu simte nevoia să scadă din preț.

La mare căutare sunt apartamentele cu două camere

„Cea mai mare cerere este pentru

apartamentele cu una-două camere, foarte rar pentru trei camere, iar eu personal nu știu ca anul acesta să fi avut cerere pentru patru camere. Prețurile de închiriere întâlnite de mine ar fi în felul următor: la garsonieră (până în 20 mp) - minim 140 euro și maxim 280 euro/lună, suma cerută fiind influențată de dotări, iar profilul chiriașului este cel de student. Vorbim de zonele Complexului studențesc și de cele adiacente (Olimpia - Stadion), precum și zona Universității de Medicină împreună cu Tipografilor și Take Ionescu. Acestea trei sunt foarte aproape de centrul orașului, fiind considerate zone ultra-centrale”, a spus reprezentantul RE/MAX Ambassadors.

În ceea ce privește periferia orașului, profilul chiriașului este de angajat la fabrică, iar chiriile sunt între 120 și 220 euro/lună, pentru camerele sub 20 mp.

Apartamentele cu o cameră (peste 20 mp) se închiriază între 250 euro - 400 euro pe lună. Cererea cea mai mare este pentru apartamente de două camere, unde prețurile variază între 280 și 700 euro/lună.

La acestea din urmă, cel mai mult contează dotările și dacă este construcție nouă. Importantă este și centrala proprie, pentru că anul trecut au fost costuri uriașe la