

— ROMANIA —
R.E. Shaped

2021

04

Activele imobiliare generează 40% din emisiile de carbon. Facem ceva în privința asta?

08

România va oferi oportunități interesante de investiții în următoarele 18 luni

16

Orașele regionale din România, pe un trend ascendent

21

Birourile nu vor mai reprezenta elementul cheie al spațiului de lucru

Indicatori macroeconomici România

An	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PIB € mld.	170	188	205	223	215	232
Creșterea PIB %	4,7	7,3	4,5	4,1	-3,9	4,3(f)
Rata inflației %	-1,5	1,3	4,6	3,8	2,6 (f)	2,4 (f)
Salariul mediu net €	455	512	568	629	653	679 (f)
Rata șomajului %	5,9	4,9	4,2	3,9	5,0	4,5 (f)
Vânzările de retail %	13,5	10,7	5,7	7,2	2,1	-

Sursa: JLL Research, Institutul Național de Statistică, Comisia Națională de Strategie și Prognoză

Piața de birouri din București (Clasa A & B)

An	2016	2017	2018	2019	2020
Stoc m ²	2.226.700	2.369.000	2.514.100	2.800.500	2.955.700
Livrări anuale m ²	291.700	142.300	145.100	286.400	155.200
Cererea brută m ²	374.000	353.100	334.500	388.500	217.500
Cererea netă m ²	161.400	173.400	124.100	203.800	71.400
Chiria prime €/m ² /lună	18,5	18,5	18,5	18,5	18,5
Yield prime %	7,50	7,50	7,25	7,00	7,00

Piața industrială din România

An	2016	2017	2018	2019	2020
Stoc m ²	2.872.800	3.230.100	3.814.100	4.464.100	5.052.000
Livrări anuale m ²	330.000	357.300	584.000	650.000	587.900
Cererea brută m ²	475.200	519.800	514.200	550.900	695.200
Cererea netă m ²	356.500	423.200	385.100	490.400	525.100
Chiria prime €/m ² /lună	4,25	4,25	4,25	4,10	4,00
Yield prime %	9,00	8,50	8,25	8,00	8,00

Piața de retail din România (mall-uri & parcuri de retail ≥5.000 m²)

An	2016	2017	2018	2019	2020
Stoc m ²	3.250.300	3.380.300	3.410.300	3.582.500	3.724.700
Livrări anuale m ²	235.000	130.000	30.000	172.200	142.200
Chiria prime €/m ² /lună Mall-uri	75	75	75	75	73,5
Chiria prime €/m ² /lună Parcuri retail	8,5	9,5	9,5	8,5	8,5
Yield prime % Mall-uri	7,25	7,25	7,00	7,00	7,25
Yield prime % Parcuri retail	8,25	8,00	7,75	7,75	7,75

Sursa: JLL Research

Editorial



By Silvana Petre Badea

Romania RE-shaped

Ne bucurăm să vă prezentăm a treia ediție a Romania RE Shaped și suntem extrem de fericiți să vedem că aceasta a devenit un element esențial al publicațiilor JLL România.

Lansarea ediției din acest an marchează o nouă etapă importantă pentru noi - prima publicație bilingvă de acest tip, editată atât în română, cât și în engleză.

După un 2020 care ne-a făcut pe toți să ne gândim și să ne reconsiderăm prioritățile, 2021 este începutul unei noi ere - un moment pentru inovare, de reinventare a sinelui și a afacerilor, de schimbare a modului de a privi lucrurile banale (spațiile de birouri, călătoriile, spațiile de locuit, obiceiurile legate de muncă, de deplasare la locul de muncă) - o perioadă de reproiectare a întregului nostru mediu.

În acest moment fără precedent, în această ediție a Romania RE Shaped, am compilat pentru voi împreună cu colegii mei, cele mai bune studii realizate de JLL la nivel local și global, și viziunea noastră asupra modului în care vom face lucrurile într-o realitate imobiliară diferită. Descoperiți așadar informații legate de piața de birouri, de retail, de sectorul industrial, de investiții, de sectorul rezidențial, inclusiv de cel al închirierilor, precum și despre oportunitățile pe care România le are de oferit în 2021.

Abordarea pe care am adoptat-o în această ediție, pe care este centrată de altfel și strategia JLL pentru viitor, este dezvoltarea și gestionarea durabilă. JLL se angajează să se implice activ în reducerea impactului clădirilor asupra mediului, iar acest angajament se referă atât la biroul pe care îl ocupăm, cât și la proprietățile pe care le închiriem și le vindem în numele clienților noștri și pe cele pe care le amenajăm pentru diferite companii. În acest scop, suntem activi în domenii precum energia regenerabilă, modernizarea clădirilor în vederea reducerii emisiilor de carbon, consultanță pentru obținerea de finanțare „verde” etc.

Sperăm că vă veți bucura citind Romania RE Shaped și vă rugăm să ne contactați dacă aveți nevoie de informații suplimentare. Ca de obicei, suntem fericiți să primim feedback-ul și comentariile voastre.

Silvana

CONTACT

Managing Director

Silvana Petre Badea

silvana.petre-badea@eu.jll.com

PR & Marketing

Cristina Lupașcu

cristina.lupascu@eu.jll.com

Research

Alexandru David

alexandru.david@eu.jll.com

Sumar

- 04 | Activele imobiliare generează 40% din emisiile de carbon. Facem ceva în privința asta?
- 06 | 7 întrebări pentru investitori
- 09 | Vânzările de portofolii, motorul tranzacțiilor de tip sale and lease-back?
- 10 | Cum poate contribui un consultant imobiliar la strategia unui client corporate?
- 12 | România încă oferă un mediu atractiv pentru noi companii
- 16 | Orașele regionale din România, pe un trend ascendent
- 19 | Creșterea comerțului on-line, o mare oportunitate pentru piața industrială
- 21 | Birourile nu vor mai reprezenta elementul cheie al spațiului de lucru
- 24 | Flexibilitatea - noua normalitate a pieței de birouri. Cum se va schimba spațiul de lucru?
- 28 | Finanțare „verde” pentru o piață imobiliară sustenabilă verde, în prim plan
- 30 | Un viitor cu amprentă de carbon redusă
- 32 | De ce energia regenerabilă stârnește interesul investitorilor
- 34 | Ce înseamnă high-end pentru o dezvoltare rezidențială? Tangibil vs. Emoțional vs. Experiențial
- 36 | Rata de neocupare a birourilor, sub presiune
- 40 | Cum poți reduce costurile și timpul de execuție la amenajarea birourilor?

Hot topics

- 11 | Acensiunea investitorilor imobiliari români
- 14 | Piața de capital românească a trecut în rândul piețelor emergente
- 18 | Clădiri mai sănătoase / durabile



Imobiliarele generează aproape 40% din emisiile de carbon. Ce facem în privința asta?

Am întrebat-o pe **Denise Michela Sofia**, EMEA Sustainability Officer JLL cum strategiile legate de sustenabilitate pot avea impact pozitiv nu doar asupra JLL și asupra clienților noștri, dar de asemenea cum poate avea beneficii semnificative pentru toți cei cointeresați.

de **Cristina Lupașcu**

1. De ce este sustenabilitatea atât de important acum? Cum poate sustenabilitatea să ne îmbunătățească viețile și în cele din urmă business-urile?

Sustenabilitatea este despre a adopta măsuri care să aibă un impact pozitiv nu doar astăzi, ci și în viitor. Axistă o strânsă și directă corelație între performanțele noastre legate de mediu, cele sociale și de guvernare, sănătatea și succesul pe termen lung al afacerii noastre. Abordăm acest lucru punând în aplicare strategia noastră în domeniul sustenabilității, *Construind un viitor mai bun* (Building a better tomorrow), care oferă schimbări care pot transforma afacerile, oamenii, clienții, comunitățile și planeta.

2. Cum poate sustenabilitatea să aibă impact pe piața imobiliară?

Clădirile reprezintă aproximativ 36% din consumul final global de energie și aproape 40% din totalul emisiilor directe și indirecte de CO₂. Odată cu tendința globală de urbanizare și cererile din ce în ce mai mari pentru clădiri, aceste cifre vor crește. Pe lângă o provocare, există o oportunitate semnificativă, în condițiile în care estimările arată că sectorul construcțiilor are cea mai mare oportunitate de a reduce emisiile de gaze comparativ cu alte sectoare, cu economii potențiale estimate de până la 85 Gt de CO₂ și economii de energie de 50% sau mai mult până în 2050.

Toate acestea pun JLL într-o poziție puternică pentru a crea un impact semnificativ prin munca pe care

o facem cu clienții noștri, dar și pentru angajați, precum și pentru locurile noastre de muncă și pentru comunitățile în care trăim.

3. De ce devin investitorii atenți acum la sustenabilitate?

Interesul în implicarea în probleme legate de mediu, sociale și de guvernare corporatistă de către comunitatea de investitorilor continuă să crească. Acest lucru se datorează mai mult motive:

- Companiile cu ratingurile cele mai mari legate de aceste aspect depășesc ca performanță companiile care se plasează mai jos din acest punct de vedere.
- Fondurile care dețin active imobiliare au cerințe din ce în ce mai mari privind investițiile în strategii de sustenabilitate de la managerii de active
- Reducerea riscurilor
- Activismul investitorilor în domeniul mediului, sustenabilității și guvernării

4. Care este abordarea și care sunt îngrijorările JLL legate de sustenabilitate?

Scopul nostru, „Să modelăm viitorul

pieței imobiliare pentru o lume mai bună”, are rădăcini adânci în identitatea și istoria noastră. Pe parcursul anului 2019, am stabilit un scop organizațional la nivelul JLL printr-o frază scurtă și care să rămână în memorie, susținută de consiliul nostru executiv global.

Modelăm viitorul pieței imobiliare pentru o lume mai bună prin parteneriate cu acționarii noștri pentru a pune la punct schimbări sustenabile, cu impact și care să facă față perturbărilor. Facem acest lucru prin încorporarea conceptului sustenabilității în tot ceea ce întreprindem prin patru elemente ale „Construim un viitor mai bun”: clienți, oameni, locuri de muncă și comunități. Cele patru elemente de bază ai „Construim un viitor mai bun” se bazează pe trei fundamente: angajamentul nostru pentru standarde superioare de guvernare corporatistă, eforturile noastre de a dezvolta și de a contribui prin leadership în acest domeniu și angajamentul nostru de a veni cu soluții inovatoare pentru noi și pentru clienții noștri.

Creдем că acestea sunt elementele fundamentale pentru succesul construirii unui viitor mai bun și pentru atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă a Națiunilor Unite. Implementarea conceptului „Construim un viitor mai bun” în interiorul JLL este sprijinit printr-o structură de guvernare globală pentru sustenabilitate care se gândește la toate elementele unui business. Pe parcursul anului 2019, implementarea a fost focusată pe operațiuni și servicii ale JLL în opt din țările în care operăm: Statele Unite ale Americii, Marea Britanie, Australia, Franța, Germania, China, India și Japonia. Acestea vor deschide calea în implementarea schimbărilor la nivelul operațiunilor noastre din întreaga lume. În 2020, JLL a început aplicarea schimbărilor în următoarea tranșă de țări, în total douăsprezece, unde va lansa conceptul „Construim un viitor mai bun”. Sub îndrumarea a trei directori generali regionali, directorii executivi relevanți din țară

sunt responsabili de supravegherea implementării cu succes a conceptului. Construirea unui viitor mai bun pe piețele cheie, inclusiv disponibilizare de resurse în acest scop, este o necesitate. Implementarea activităților de sustenabilitate și de responsabilitate corporatistă prin „Construirea unui viitor mai bun”, ne propunem să livrăm consistență, cele mai bune practici și direcții globale prin cele patru elemente ale programului.

Pentru a demonstra angajamentul nostru pentru un viitor sustenabil, am stabilit o țintă, un plan ambițios de reducere a emisiilor, care este în linie cu scopurile acordului de la Paris. De asemenea, am semnat un acord World Green Building Council's Net Zero Carbon Buildings. Mai multe detalii despre țintele JLL privind sustenabilitatea le puteți găsi în raportul nostru global de sustenabilitate.

5. Cum poate JLL să ajute clienții pentru a-și îndeplini ambițiile legate de sustenabilitate?

Prin strategii, instrumente și tehnologii putem să ajutăm clienții să-și atingă obiectivele legate de sustenabilitate. Un număr din ce în ce mai mare de clienți din toate regiunile cer soluții inovatoare și consistente. Ca răspuns la această cerere și pentru a încuraja dezvoltarea de produse și servicii cu valoare adăugată, în 2019 ne-am extins focusul pe domeniul energiei și sustenabilității pentru a oferi o arie cât mai largă de servicii și produse complete consistente și profitabile la nivel global. Scopul inițial al acestor servicii vizează clienții noștri Corporate Solutions.

Viziunea noastră este că aceasta va fi baza pentru extinderea serviciilor la nivelul tuturor companiilor. Susținerea în continuare a acestei strategii este angajamentul nostru de a instrui și perfecționa profesioniștii noștri pe teme legate de durabilitate, inclusiv riscuri climatice, certificări pentru clădiri ecologice, sănătate și bunăstare, orașe durabile și multe altele.

7 întrebări pentru investitori

Perioada pe care o traversăm ridică o serie de semne de întrebare și de incertitudini determinând investitorii să-și reevalueze punctele forte și punctele slabe ale portofoliilor pe care le dețin.

de JLL

1. Cum pot evalua riscul actual?

Investitorii se confruntă cu o provocare imensă din cauza lipsei de claritate de la nivelul economiei determinate de criza coronavirus. Necesitatea evaluării portofoliilor actuale devine din ce în ce mai importantă pentru managerii de investiții cu lichiditate redusă, pentru companiile imobiliare listate care s-au confruntat cu reducerea valorii activului net (NAV), precum și pentru investitorii de private equity.

„Curățarea portofoliului este pe departe principalul obiectiv pentru investitorii care au fost afectați de COVID-19 și de incertitudinile la nivelul economic”, spune Matthew Richards, head of EMEA Capital Markets JLL. „Și, deși aceasta se traduce prin măsuri diferite în funcție de tipul investitorului - REIT, fonduri de private equity sau manageri de fonduri de investiții, există o mulțime de probleme comune cu care aceștia se confruntă.”

În condițiile în care stabilirea prețurilor și a evaluărilor este atât de fluidă, identificarea punctelor forte ale portofoliilor actuale este o provocare, spune Richards. De aceea investitorii au nevoie de o analiză mai profundă a activelor pe care le dețin.

„Trebuie fără îndoială făcută o reevaluare a riscului”, spune el. „În condițiile în care Europa se confruntă cu atât de multe consecințe contradictorii pe fondul COVID-19, investitorii vor să știe care sunt avantajele și dezavantajele de a deține anumite active într-un sector sau într-o locație. Care dintre acestea generează venitul cel mai stabil și care are cel mai mare grad de ocupare?”

2. Cum mă pot afecta perioadele cu chirie zero?

Analiza de risc împreună cu analiza datelor, în special cele în format SIG (Sisteme Informaționale Geografice) sunt la mare căutare de investitorii care vor să-și evalueze și adapteze portofoliul imobiliar pentru a rezista vremurilor prezente, în care am văzut un număr tot mai mare de reduceri oferite chiriașilor. „Proprietarii din toate sectoarele se întreabă care sunt factorii care ar putea să le afecteze portofoliul din punct de vedere al închirierii în următoarele șase luni?” spune David Sawdey, director of business intelligence JLL. „Care este nivelul reînnoirilor, care vor fi transformările care ar putea avea lor în următoarele șase luni și cine sunt chiriașii ale căror contracte de închiriere expiră?”

3. Companiile în care am investit au destul cashflow?

Pentru multe firme de private equity, focusul s-a schimbat, de la asigurarea continuității business-ului către asigurarea lichidității imediate. „Mulți, și în special cei cu portofolii

mari, se vor concentra acum să vadă dacă firmele pe care le dețin au destulă lichiditate,” spune Richards. „Aceștia se întreabă ce părți din portofoliile lor au cel mai mare risc operațional?” Deși, nu este singura sursă de recapitalizare pentru companiile pe care le operează și pentru jucătorii care sunt listați, care au acces limitat la împrumuturi, capitalul privat ar putea juca un rol important, adaugă el.

4. Cât de lichide sunt fondurile mele?

Pentru managerii de fonduri, procesul de „curățenie” poate varia; în Marea Britanie, posibilitatea unei răscumpărări majore a determinat mai multe fonduri de real estate să se închidă (mișcarea nu este atât de diferită de cea care a avut loc după votul pentru părăsirea Uniunii Europene de acum trei ani). Oricum, până acum, nu am văzut repetarea scenariului din 2016 când au avut loc mii de vânzări rapide.

În Germania, marii manageri de fonduri sunt poziționați foarte bine. Aceasta pe de o parte datorită noilor reguli care au fost impuse după criza financiară din 2008, care limitează printre altele gradul de îndatorare.

„Lichiditatea ridicată a fondurilor germane înseamnă că acestea vor rămâne concentrate pe atingerea așteptărilor legate de randamente, de obicei din activele core,” spune Richards. De asemenea, administratorii de fonduri care au capital disponibil ar putea să conștientizeze că au timp și spațiu pentru a lua în considerare să investească pe alte piețe sau după caz să își modifice strategiile pe piețele pe care sunt deja prezenți, adaugă el.

„Percepția privind lichiditatea a fost și rămâne o problemă în România, unde volumele mici de investiții ridică îngrijorarea investitorilor cu privire la capacitatea de reciclare a capitalului sau la posibilitatea de a deține anumite active pe perioade relativ scurte”, a declarat Alina Cojocaru, Head of Valuation and Consultancy JLL Romania. Accesul la activele core cu randament ridicat și cu potențial puternic de creștere este atractiv, dar pe măsură ce trendul

ascendent este încetinit de pandemie, iar randamentele se majorează pe alte piețe, aportul capitalului vest-european s-ar putea reduce.

„Cu toate acestea, cea mai mare parte a capitalului investit în România în ultimii ani provine din alte zone (cum ar fi Europa Centrală și de Est, Orientul Mijlociu, Africa de Sud, precum și de la investitori locali), iar pentru acești investitori cifrele pe care România le oferă în comparație cu alte piețe rămân motivante”, a adăugat Cojocaru.

5. Datele pe care le utilizez sunt cele care trebuie?

Există o gamă mult mai largă de date analitice disponibile acum decât după criza globală din 2008, pentru toate tipurile de investitori, spune Sawdey. „Tipurile de instrumente pe care investitorii și chiriașii le au la dispoziție astăzi nu existau în 2008”, spune el. „Nu exista acces la date în acea perioadă - și când a existat, costul era semnificativ mai mare. Nivelul de maturitate în domeniul analizei datelor a parcurs un drum lung”.

6. Cum voi fi afectat de modificările legate de organizarea spațiilor de lucru, de obiceiurile de shopping și de cele de călătorie?

Una dintre consecințele pe termen scurt și mediu ale COVID-19 este accelerarea procesului de regândire a modului de a trăi. „Efectele acestui ritm de schimbare accelerată pot fi, pe de o parte o problemă pentru proprietățile existente pentru că proprietarii trebuie să cheltuiască mai mulți bani pentru a le adapta la viitorul normal, iar pe de altă parte ar putea cauza mai puțin stres în cazul proprietăților aflate în proiect pentru că se pot adapta cu costuri mai reduse la schimbările apărute”, a declarat Radu Podașcă, senior valuer JLL Romania.

În opinia lui, magazinele de cartier, schemele de retail de proximitate și cele de genul parcurilor de retail vor continua să funcționeze bine, în

timp ce provocarea pentru centrele comerciale de tip mall din centrul orașului va fi cum să atragă același număr de clienți, oferind în același timp un mediu sigur.

7. Ar trebui să schimb tipul de contract pentru contractele de leasing noi sau pentru cele de reînnoire?

În prezent, este foarte dificil să analizăm business-urile în mod individual și să decidem care este nivelul stimulentei pe care proprietarii sunt dispuși să le ofere. În retail, asumarea riscului de ambele părți prin aplicarea unei chirii ca procent din cifra de afaceri ar putea fi o modalitate echitabilă și transparentă de a construi încrederea clienților. Cu toate acestea, nu este un model care poate fi aplicat și în alte sectoare, cum ar fi birourile sau logistica. Un lucru este clar totuși, este nevoie de contracte de închiriere mai scurte și mai flexibile pentru a se adapta piețelor în schimbare rapidă. Care este impactul asupra costurilor de amenajare și cine le va plăti va deveni o problemă crucială atât pentru proprietari, cât și pentru chiriași.

Schimbarea pe termen lung

Mai general, am putea vedea o mișcare către evaluări și raportări realizate la perioade mai scurte de timp. Și am putea vedea această schimbare mai repede decât ne-am fi așteptat, spune Richards. „Există o discuție amplă cu privire la implicațiile și rezultatele pe termen lung ale acestei pandemii”, spune el. „Este posibil să vedem că realizarea de rapoarte de evaluare la perioade mai scurte va fi o caracteristică de bază. Mulți investitori își dau seama de importanța disponibilității unor date la zi având în vedere climatul actual”.



România va oferi oportunități interesante de investiții în următoarele 18 luni

Investitorii și proprietarii sunt cu siguranță prudenți în aceste timpuri turbulente, cei mai mulți dintre ei continuă totuși să fie activi și să caute cele mai bune oportunități care să fie în linie cu strategiile lor spune **Andrei Văcaru**, head of Capital Markets JLL Romania. Mai multe despre piața de investiții imobiliare puteți afla în interviul de mai jos:

de **Cristina Lupașcu**

Aproape 900 de milioane de investiții pe piață s-au înregistrat în 2020 în România. Cifra e neașteptată dacă luăm în considerare vremurile incerte. Care sunt principalele tendințe pe care le-ai observat în ultimul an pe piața românească de investiții imobiliare?

Într-adevăr, volumele tranzacțiilor din România în 2020 au fost mai mari decât cele înregistrate în 2019, ceea ce este atipic dacă ne uităm la restul lumii. Acesta este un semn de încredere pe care investitorii îl acordă fundamentelor și perspectivelor pe termen mediu și lung ale țării. Majoritatea tranzacțiilor care au început înainte de pandemia Covid-19 fie au fost închise, fie continuă să avanseze. Cu toate acestea, au fost lansate mai puține proiecte în a doua parte a anului, pe măsură ce toată lumea a devenit mai precaută. Odată cu găsirea unei soluții pentru criza sanitară, mă aștept ca lichiditatea în

2021 să rămână în concordanță cu media ultimilor 5 ani.

Care este starea de spirit în rândul investitorilor / proprietarilor cu care discutați în prezent despre posibile tranzacții?

Starea de spirit este destul de diferită în funcție de clasa de active. Hotelurile continuă să fie grav afectate, încă există tensiune în această industrie. Pe de altă parte, segmentul logistic este animat, întrucât criza sanitară a avut un impact negativ redus. Aș spune că, în general, deși investitorii și proprietarii sunt cu siguranță prudenți în aceste vremuri tulburi, cei mai mulți dintre ei continuă să fie activi și să caute cele mai bune oportunități care să fie în linie cu strategiile lor.

Care crezi că sunt principalele provocări cu care se va confrunta piața investițiilor imobiliare în următoarele 12 luni?

Incertitudinea legată de evoluția pandemiei este, în mod cert, principala provocare acum. Dar odată ce va exista mai multă claritate și predictibilitate în acest sens, va fi interesant să observăm ce schimbări structurale vor rămâne în continuare pe piață. Se vor întoarce oamenii în centrele comerciale sau trecerea la cumpărăturile online va deveni permanentă? În ce măsură vor continua să lucreze de acasă în loc să meargă la birou și să comunice prin intermediul platformelor online în loc să călătorească? Accesul la finanțare ar putea fi, de asemenea, o provocare, în special pe segmentele de retail și hotelier.



Care sunt principalele oportunități de pe piață în următoarele 18 luni?

Cred că piața imobiliară din România va oferi oportunități interesante peste tot în următoarele 18 luni. De la activele core care permit rentabilități mult mai mari decât orice alt tip de investiții cu un risc redus comparabil, până la active care pot fi îmbunătățite din punct de vedere comercial și tehnic, până la schimbarea de destinație, care ar putea fi foarte profitabile în contextul unei reveniri economice puternice.

Care a fost cel mai mare câștig pentru echipa JLL Capital Markets în ultimul an?

Suntem deosebit de mândri că am oferit consultanță în cadrul celei mai mari tranzacții de birouri - achiziția de către AFI a fostului portofoliu NEPI Rockcastle - și cea mai mare tranzacție pe piața de logistică din 2020 - vânzarea A1 Business Park. Continuăm să oferim cel mai cuprinzător set de servicii de pe piață, cu sprijinul unei echipe solide, cu o vastă experiență și o gamă largă de competențe, inclusiv diferențiatori importanți, cum ar fi Debt Advisory și Living.

Vânzările de portofolii, motorul tranzacțiilor de tip sale and lease-back?

Companiile și proprietarii de active imobiliare în care își desfășoară activitățile, caută din ce în ce mai mult să deblocheze valoarea acestor portofolii de proprietăți prin tranzacții de vânzare de tip sale and leaseback, iar această tendință ajunge și în România.

de **Andrei Văcaru & Viorel Opaț**

În aceste tranzacții, proprietățile sunt vândute unui viitor proprietar, fostul proprietar rămânând în spațiu cu un contract de închiriere.

Criza mondială Covid-19 care este în plină desfășurare prezintă provocări pentru toate companiile, indiferent de dimensiunea, sectorul sau zona geografică a acestora.

Într-un moment în care piețele financiare și alte surse de capital sunt în mod semnificativ constrânse, companiile se uită tot mai mult la diferite căi disponibile pentru a genera lichidități din proprietățile pe care le dețin. Vânzările portofoliilor imobiliare rămân o cale atractivă pentru disponibilizarea capitalului - nu numai pentru că pot permite o flexibilitate operațională considerabilă, ci și pentru că investitorii se aliniază într-o măsură din ce în ce mai mare cu nevoile corporațiilor. 2019 a fost un an record pentru vânzările corporative de bunuri imobiliare, de către companii care vin dintr-o gamă largă de industrii. Numai în regiunea EMEA, vânzările de bunuri imobiliare corporative și ocupate de către proprietari au înregistrat un record

de 23,1 miliarde de euro în peste 460 de tranzacții, în creștere spectaculoasă față de 17,4 miliarde de euro în 2018.

Birourile, retailul și industrialul au continuat să fie cele mai active sectoare de sale and lease back, reprezentând 76% din valoarea totală în EMEA. Vânzările corporative de proprietăți de retail și pentru petrecerea timpului liber au crescut brusc în 2019, cu tranzacții de 6 miliarde de euro - în comparație cu 3,7 miliarde de euro în 2018. Pe sectorul industrial și logistic vânzările au crescut de asemenea, semnificativ în ultimii ani. De fapt, volumul tranzacțiilor realizate între 2015 și 2019 a totalizat 17,4 miliarde de euro, comparativ cu 7,4 miliarde de euro consemnat între 2010 și 2014.

În plus, în 2019, valoarea totală a vânzărilor corporative a ajuns la 5,7 miliarde euro, în creștere cu peste 50% față de 2018 și, nivel care este doar puțin mai redus decât activitatea de vânzare de clădiri de birouri și de spații de retail.

Marea Britanie, Germania și Franța au fost cele mai active piețe în 2019, reprezentând 69% din valoarea totală a tranzacțiilor în EMEA. În Marea Britanie, valoarea pieței s-a dublat în 2019, ajungând la 7 miliarde de euro.

Vânzările de active de către compaii din domeniul serviciilor medicale din Marea Britanie au cumulat 2,2 miliarde de euro în 2019, mai mult decât orice alt sector. De asemenea, în Germania vânzările au crescut semnificativ în 2019, ajungând la 5,8 miliarde de euro.

Activele industriale și logistice au continuat să reprezinte o pondere mai mare în Germania comparativ cu alte piețe europene importante. Mai mult de jumătate din vânzările corporative din Germania în 2019 au fost de proprietăți industriale, cu un volum de 1,7 miliarde de euro. Franța a înregistrat un nivel de 3,2 miliarde de euro în 2019, în ușoară creștere față de anul precedent. În acest context, în România am văzut prima încercare de a realiza o tranzacție de sale and lease back în 2019. Cu toate acestea, în ciuda interesului ridicat al investitorilor, tranzacția nu a fost încheiată. 2020 a adus pe piață un portofoliu interesant și estimăm că urmează și mai multe în 2021.

Siguranța oferită de puterea chirie și de structura contractului de închiriere poate depăși granițele țării, astfel că am putea vedea investitori noi în România, interesați de astfel de produse și de yield-urile record de pe piața locală. Companiile încep să ia în considerare astfel de vânzări și demonstrează un nivel ridicat de creativitate în modul în care structurează vânzările și contractele de închiriere, fiind concentrați mai degrabă pe minimizarea cheltuielilor operaționale, decât exclusiv pe maximizarea valorii capitalului. De exemplu, unele companii au cerut potențialilor cumpărători să le ofere cea mai mică chirie decât un preț pe metru pătrat.





Cum poate contribui un consultant imobiliar la strategia unui client corporate?

JLL s-a adaptat și a răspuns la aceste schimbări (re)imaginând serviciile oferite clienților în soluții și creând o „abordare bazată pe soluții” mai degrabă decât o abordare bazată pe servicii. Când am început să lucrez în industria imobiliară - în departamentul de birouri, în 2005, unii oameni ne numeau și „taximetriști bine plătiți”. Practic în 2005 aveam 3 clădiri noi, câteva proiecte de birouri în fază de construcție și o mașină cu care plimbam managerii în oraș pentru a identifica cea mai apropiată clădire de birouri de zona în care locuiau. Pregăteam o prezentare simplă cu planuri și chiriașul avea de ales între câteva opțiuni disponibile. Rar întâlneam directori de real estate din regiune. Acum, după 15 ani, chiriașul ajunge să își aleagă biroul în urma unor analize de cash flow pe 5-10 ani, o analiză de trafic, pe o comparație a costurilor de fit-out necesare fiecărei clădiri pentru a le aduce la standardele de care au nevoie, făcută de echipa de proiect management. Se mai adaugă aici analiza făcută de departamentul de HR cu privire la modul în care un proiect sau altul le va aduce un avantaj competitiv pe piața munci. Și acesta este doar vârful aisbergului. Am evoluat, ne-am specializat, ne-am transformat în consultați în afaceri cu expertiză imobiliară, cu cunoștințe și capacitate de înțelegere a modelelor de afaceri și a politicilor de HR ale mai multor industrii, iar clienții noștri încep să aprecieze din ce în ce mai mult serviciile personalizate și complexe pe care suntem capabili să le oferim.

Întrebarea este **what is next?** De când am preluat poziția de Key Client Director în cadrul JLL, în urmă cu

trei ani, am avut ocazia și plăcerea să lucrez cu clienți care au înțeles valoarea unei echipe de consultanță imobiliară instruite și experimentate, concentrate pe nevoile lor și pe rezultatele pe care le doresc. Simplul fapt că trăim cu toții în imobiliare și că am achiziționat sau închiriat propriile noastre apartamente sau case nu ne face automat pe toți experți imobiliari. Acest tip de înțelegere permite celor mai mari și mai de succes ocupanți să navigheze profitabil în fluxul nevoilor lor imobiliare, fie că sunt birouri, industrial, retail, terenuri sau rezidențial. În Germania, Anglia sau Franța acest articol poate părea ciudat, deoarece piețele mai mature au evoluat și au externalizat serviciile legate de componenta imobiliară cu mult înainte ca acest trend să se manifeste și în România. Cu toate acestea, chiar și pentru ei, precum și pentru noi, există acum o nevoie tot mai mare de: **Servicii integrate** - de la un caz simplu în care îți cauți un birou și ai nevoie de cineva care să îți calculeze de câți metri pătrați ai avea nevoie, să facă un studiu al echipei actuale și a fluxului de lucru pentru a aranja cât mai bine angajații în spațiu, să te ajute să negociezi cei mai buni termeni pentru contractul de închiriere, să ofere suport pentru designul și amenajarea spațiului pentru a fi în acord cu cultura companiei, să reinventeze spațiile existente pentru a crea un hub care să stimuleze productivitatea, indiferent de cât de mult vom lucra de acasă, de gestionarea spațiului - în mod ideal. Ar trebui să puteți externaliza toate acestea către un furnizor care vă va oferi un manager de cont dedicat, un singur punct de contact care vă înțelege nevoile și poate coordona soluția până la implementarea completă a acesteia.

Așteptările clienților s-au schimbat în paralel cu piața imobiliară. Sectorul imobiliar este dominat acum de jucători profesioniști, chiriași sau proprietari, mai pretențioși și mult mai atenți atunci când vine vorba de probleme imobiliare.

de Maria Florea

- **Redactarea strategiei imobiliare adecvate** - companiile care au activități total diferite de real estate, se confruntă cu probleme imobiliare ca oricare alte firme, dar s-ar putea să nu aibă expertiză imobiliară internă. Un consilier imobiliar experimentat îi poate ajuta să își valorifice la maximum ambițiile propunând, traducând în termeni de afaceri și punând în aplicare o strategie coerentă care să se încadreze în obiectivele lor mai largi. Analizele cum ar fi cumpărare vs. chirie vs. construcție sunt obișnuite și sunt doar o mică parte a unei strategii tipice de care, în calitate de client, ați putea avea nevoie.
- **Comunicare și change management** - în procesele care implică proprietăți imobiliare, potențialul de perturbare este imens (uneori ducând la pierderea a mai mult de 30% din personal), fiind, de asemenea, stresant și consumator de timp pentru management. A avea un om de afaceri senior care colectează, înțelege și implementează strategia în numele angajatorilor ajută la atenuarea acestor două amenințări majore. Acest lucru permite managementului și personalului să se concentreze asupra activităților de bază și să aibă certitudinea că partea de real estate beneficiază de servicii de cele mai înalte standarde.
- **Relație bazată pe încredere** - niciunul din exemplele de mai sus nu poate fi realizat fără crearea unei relații de încredere cu persoana cu care lucrați. În calitate de partener pe partea de real estate, faceți parte din echipa lor, sunteți liantul care îi ajută să fie mai profitabili, mai buni, mai competitivi, să aibă un avantaj în fața concurenței.



Ascensiunea investitorilor imobiliari români

Piața românească de investiții imobiliare, care în mod tradițional a fost dominată de jucători internaționali, a asistat, de-a lungul celor 20 de ani de istorie modernă, la exemple strălucitoare de investitori și dezvoltatori locali care au reușit să creeze și să dezvolte modele de afaceri care pot face invidios orice mare fond de investiții.

de Andrei Drosu

Aportul capitalului românesc pe piața de tranzacții a crescut de 5 ori în 10 ani

Chiar dacă în primele etape ale pieței imobiliare moderne, investitorii români au evitat să investească în proprietăți comerciale, acest lucru s-a schimbat dramatic în decursul ultimilor 3 ani. Astfel, de la o medie de aproximativ 5% din volumul anual investit în active imobiliare, în 2018 capitalul de origine locală a ajuns să cumuleze 25% din valoarea pieței de investiții. Acest lucru se datorează în principal noului val de antreprenori români care sunt dornici să investească capital dobândit în diferite industrii, activele imobiliare comerciale fiind unul dintre principalele opțiuni datorită randamentelor semnificative pe care le oferă în comparație cu depozitele, obligațiunile sau alte forme de investiții financiare. Cel mai bun exemplu este cel al grupului

Dedeman, deținut de a doua cea mai bogată familie din România. Compania, care deține cel mai mare lanț de bricolaj din România a făcut prima achiziție în 2018, respectiv proiectul The Office, cel mai mare parc de birouri din Cluj-Napoca și a continuat cu achiziționarea tuturor celor 3 faze ale The Bridge, un proiect de birouri în București. Mai mult, printr-un parteneriat cu Element Development, un alt investitor local foarte activ, Dedeman a devenit activ și pe piața industrială și de logistică. În afară de jucătorii tradiționali, cum ar fi Tiriac Imobiliare, One United, Forte Partners sau cele două nume menționate mai sus, mulți alți investitori locali, în principal persoane fizice care au acumulat averi semnificative, cumpără sau iau în calcul achiziționarea de proprietăți mai mici, din toate cele 3 sectoare imobiliare principale - birouri, industrial sau retail, dar cu prețuri care nu depășesc pragul de 20 de milioane euro. Există semnale solide că această tendință va continua în anii următori, întrucât tot mai mulți oameni de afaceri români acumulează capital din diverse business-uri care prin punerea lor în piață ar putea să le aducă mai mulți bani decât le-ar aduce o dobândă dintr-un depozit într-o bancă. Mai mult, reglementarea REITs-urilor și modificarea legislației care acum permite fondurilor de pensii să investească în sectorul imobiliar vor deschide o nouă piață pentru investitorii locali unde își pot plasa banii.

Investitorii români, în top 10 al celor mai mari proprietari de birouri din țară Similar cu alte țări fost comuniste

din regiune, dezvoltările de proiecte imobiliare comerciale moderne au început în România târziu în anii '90, mai întâi în București și apoi în alte orașe mari din țară, precum Cluj, Timișoara, Iași, Constanța sau Brașov.

În mod tradițional, primii dezvoltatori pe piața locală au fost grupuri internaționale care au adus în România experiența pe care o aveau în alte țări din Europa sau în lume.

Această experiență a avut ca rezultat primele centre comerciale (București Mall și Plaza România) și clădiri de birouri (World Trade Center sau Opera Center) din România. Succesul acestor active a inspirat un val de dezvoltatori locali care a devenit mai activ în a doua jumătate a anilor 2000 și după 2010. Pe piața de birouri, dezvoltatori precum Genesis Development, River Development, Iulius Group, Forte Partners sau Mulberry Development au vizat sub-piețe care au fost ignorate anterior de marile grupuri internaționale într-o mișcare care s-a dovedit a fi foarte inspirată.

Proiecte mari, precum Novo Park, West Gate, Sema Park, The Office și United Business Center, au devenit repere în locațiile în care au fost dezvoltate. Genesis Development și Iulius Group s-au dezvoltat atât de mult, încât acum se află în topul primilor 10 proprietari de clădiri de birouri din țară, demonstrând că dezvoltatorii locali pot avea la fel de mult sau chiar mai mult succes, comparativ cu companiile internaționale care au sprijinul fondurilor de pensii și ani de experiență în spatele lor.

În retail, focusul dezvoltatorilor locali a fost îndreptat, în mare parte, spre orașe secundare mari, cu un exemplu de mare succes - cel al grupului Iulius, care a dezvoltat unul dintre cele mai renumite lanțuri de centre comerciale, localizat în Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Suceava. Exemplele anterioare au încurajat noii antreprenori locali să devină dezvoltatori și jucătorii tradiționali să-și continue planurile de expansiune, o tendință care se reflectă într-un număr tot mai mare de proiecte în diferite etape de dezvoltare, care vor fi finanțate din bani 100% românești.

România oferă un mediu atractiv pentru noi companii

Chiriașii trebuie să se gândească la momentul în care angajații se vor întoarce la birou, spuns Marius **Marius Șcuta**, Head of Tenant Representation and Office Agency JLL Romania. El ne-a povestit și despre felul în care piața de birouri a reacționat la Covid-19.

de **Cristina Lupașcu**

Cum a schimbat pandemia piața de birouri din România? (cerere, noi dezvoltări, rata de neocupare)

Din păcate, toate aceste schimbări au venit rapid, iar indicatorii de piață importanți au scăzut dramatic în comparație cu predicțiile experților locali pentru 2020 și dacă ne uităm la fiecare trimestru din 2019. Cererea brută și cea netă au scăzut cu peste 50%, toate companiile implementând modul de lucru de acasă și majoritatea punându-și toate planurile de închiriere în așteptare. Mai multe proiecte au fost întârziate și au fost mutate în 2021. Numărul de spații de subînchiriere a crescut exponențial, punând mare presiune asupra proprietarilor cu spații disponibile. Estimările noastre arată că rata de neocupare a spațiilor a crescut de asemenea, și probabil că va continua să urce cu cel puțin 1 - 3 procente procentuale.

Sunt voci care spun că în contextual lucrului de acasă vorbim de „sfârșitul” spațiilor de birouri. Care este opinia ta în legătură cu acest aspect?

Nu cred că piața de birouri va muri, încet sau rapid, așa cum anticipează unii oameni și nu spun asta pentru că lucrez în acest domeniu. Există mai multe motive simple care îmi susțin afirmația: creșterea presiunii la nivel mental pe fondul izolării care i-a obligat pe angajați să lucreze individual, lipsa infrastructurii necesare lucrului de acasă (nu toți angajații pot lucra fizic de acasă din cauza lipsei de mobilier, lipsa spațiului, copiii acasă, internet de viteză redusă etc.), ineficiența crescută în îndeplinirea diferitelor sarcini necesare la locul de muncă, dificultăți în reținerea și formarea tinerelor talente etc.

Lucrul de acasă riscă să sufocă creativitatea și va ține oamenii departe de experiențe noi. Capacitatea gândirii creative este de asemenea diminuată considerabil. Toate discuțiile informale care au loc în birou sunt de multe ori mai utile decât unele întâlniri oficiale. Nu mă înțelegi greșit. Nu îmi lipsește neapărat drumul de la birou-acasă, dar îmi lipsește interacțiunea umană. Simt că pierd relații de muncă, discuții la întâmplare, în urma cărora există un potențial de a descoperi/afla idei noi, de a asculta alte persoane din afara echipei mele, fiecare cu experiențe diferite. Toate aceste minusuri se vor



accentua în timp și vor conta mai mult decât timpul consumat zilnic în trafic. Vom pierde cu toții din lipsa de contact social între membrii unei echipe sau dintre angajații unei companii, ideile creative sau schimburile de idei suferind din această cauză.

În opinia mea, toate aceste exemple sunt doar câteva motive logice pentru a vedea că toate companiile vor avea în continuare nevoie de spații de birouri fizice.

Care sunt principalele provocări ale pieței de birouri din România în acest an?

Pentru chiriași, principalele provocări vor rămâne organizarea internă și gestionarea spațiului. Majoritatea chiriașilor încă mai cred că munca de acasă nu le va afecta activitatea și chiar și pentru cele care au adoptat deja un model hibrid, ei încă nu își dau seama că amenajarea / designul interior birourilor actuale nu mai sunt potrivite noilor moduri de lucru. Cei care acționează deja pentru a se adapta la noua viață, vor câștiga un avantaj important în fața celorlalți, în ceea ce privește retenția și atragerea talentelor.

Pentru unii proprietari, principalele

provocări vor fi să-și umple spațiile goale, având în vedere că multe companii își amână planurile de extindere sau relocare din cauza pandemiei. Alți proprietari vor trebui să lucreze cu chiriașii lor și să găsească soluții de afaceri pentru a trece peste această perioadă, soluții care ar fi în folosul ambelor părți.

Istoria ne-a arătat că orice criză vine și cu oportunități. Care sunt pentru piața de birouri aceste oportunități care ar putea apărea în această perioadă?

Prima oportunitate adusă de orice tip de criză este în mod clar un pachet comercial îmbunătățit pentru chiriași, indiferent dacă discutăm despre spațiile de birouri existente sau noi. O altă oportunitate ar putea fi posibilitatea de a atrage noi investiții

și investitori în țara noastră. Odată cu presiunea la nivelul economiilor din Europa Centrală și de Vest care înseamnă pentru companii reducerea unor costuri existente (salarii și cele legate de componenta imobiliară), am putea vedea anumiți investitori să mute unele operațiuni în România. În același timp, lucrul de acasă a testat capacitatea infrastructurii IT a diferitelor țări, unde România este fruntașă în lume. Astfel, am putea beneficia de atenția companiilor care luau în calcul deschiderea de hub-uri de suport în țări precum India, dar unde din cauza infrastructurii IT deficitară modelul de lucru hibrid nu ar fi benefic pentru companie.

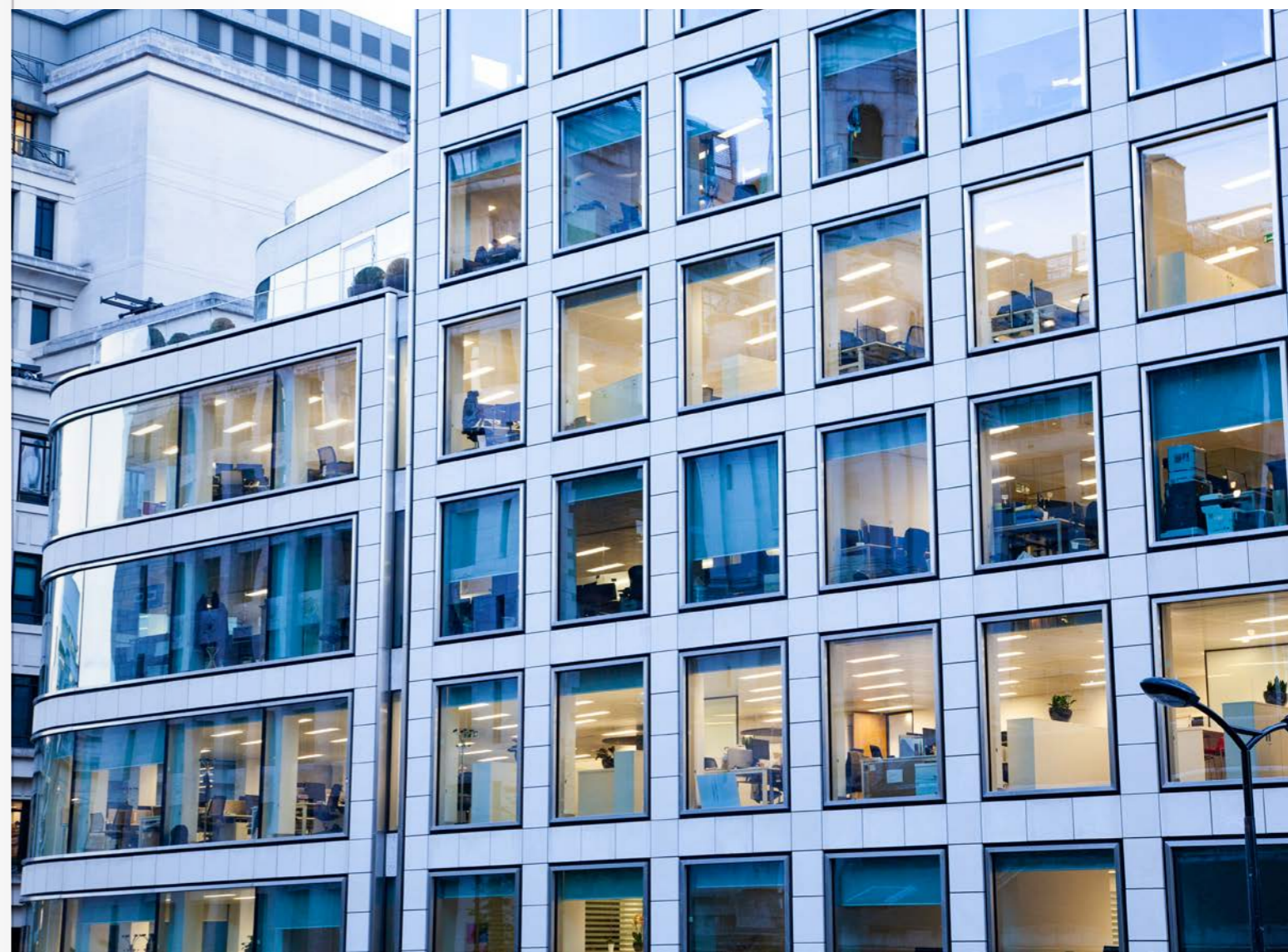
Un sfat pentru proprietari:

Investiți în sisteme și echipamente care vor susține o viață sănătoasă și sigură și de asemenea certificați-vă clădirile green, well, immune sau orice alt sistem care va fi disponibil. Fiți deschiși să găsiți

soluții comune cu chiriașii existenți pentru a trece împreună de această perioadă dificilă și nu profitați de situația cu care aceștia se confruntă, pentru a-i obliga să accepte ceva ce nu ar fi acceptat sub nicio formă într-o perioadă normală.

Un sfat pentru chiriași:

Începeți să vă gândiți cum să vă pregătiți biroul pentru momentul în care oamenii se vor întoarce, deoarece aceștia se vor întoarce până la urmă. Nu vă gândiți doar la minimizarea costurilor prin reducerea considerabilă a spațiului de birouri. Dacă viitorul muncii va fi un model hibrid, atunci trebuie să creați un spațiu sănătos în care să permită distanțarea fizică. De asemenea, încercați să înțelegeți dificultățile pe care le întâlnește proprietarul clădirii în care funcționați și toate eforturile pe care acesta le face pentru a vă ajuta cât de mult poate.





Piața de capital românească a trecut în rândul piețelor emergente

Pentru prima dată în istorie, piața de capital din România este inclusă în indicii Piețelor Emergente, potrivit clasificării furnizorului global de indici FTSE Russell. Promovarea României la statutul de Piață Emergentă, după 25 de ani de la reînființarea bursei locale, reprezintă un succes fără precedent.

de Cristina Lupașcu

Promovarea propriu-zisă la statutul de Piață Emergentă va permite pieței de capital și economiei românești să absoarbă noi fonduri în următorii ani și transmite un semnal puternic către companiile private și de stat că pot crește semnificativ prin intermediul bursei. Noi fonduri de investiții care gestionează miliarde de euro vor putea investi în companiile românești listate la BVB, ceea ce era imposibil anterior din cauza restricțiilor

generate de statutul de Piață de Frontieră deținut anterior de România. „Povestea Bursei de Valori București este, în mare parte, povestea României moderne și face parte din ADN-ul nostru național pentru că demonstrează capacitatea acestei națiuni de a se mobiliza pentru atingerea unui obiectiv de țară extrem de ambițios. Instituția bursei de valori a fost restabilită în 1995 după ce a fost închisă timp de aproape jumătate de secol, imediat după instalarea regimului comunist în România. Am început totul de la zero. De atunci și până acum, după un sfert de secol

de muncă și aliniere la cele mai înalte standarde, bursa românească a ajuns la nivelul exigențelor impuse de piețele internaționale. Nici când în istoria recentă a țării nu a existat un proiect economic atât de amplu care să necesite atât de mult efort și determinare pe o perioadă atât de lungă de timp. Și cel mai important aspect pe care îl recunoaștem este că România Emergentă este mai mult decât proiectul BVB, este un proiect de țară”, a declarat Radu Hanga, președintele Bursei de Valori București. Din 21 septembrie 2020, Romania a fost inclusă propriu-zis în indicii Piețelor

Emergente potrivit clasificării realizate de FTSE Russell, acest lucru fiind posibil după ce furnizorul global de indici a anunțat, în septembrie 2019, că România a fost promovată la statutul de Piață Emergentă Secundară de la statutul de Piață de Frontieră.

România îndeplinește cele 9 criterii de calitate ale FTSE pentru statutul de Piață Emergentă Secundară potrivit schemei FTSE pentru clasificarea țărilor. Decizia de promovare a fost luată după ce România s-a aflat timp de trei ani pe lista de monitorizare.

„Trăim un moment istoric. Este cea mai clară și incontestabilă recunoaștere internațională pe care o primește piața de capital din România. Este mai mult decât o validare a valorilor promovate de piața de capital, este o validare a eforturilor României de a fi inclusă într-un univers investițional fără precedent”, a declarat Adrian Tănase, directorul general al Bursei de Valori București.

Două companii românești: contribuție decisivă la noul statut

Două companii românești, Banca Transilvania – cea mai tranzacționată companie de la BVB – și Nuclearelectrica – companie listată la bursa, în care statul român este acționar majoritar – au îndeplinit criteriile necesare pentru a fi incluse, începând cu 21 septembrie, în indicii All-Cap dedicați Piețelor Emergente potrivit clasificării furnizorului global

de indici FTSE Russell. Contribuția celor două companii a fost decisivă pentru upgrade-ul întregii piețe deoarece promovarea a ținut cont de prezența companiilor în indicii All-Cap (care include companiile cu o capitalizare mare, medie și mică, excluzând sectorul micro).

Banca Transilvania devine prima companie românească cu acționariat privat listată la bursa care a fost inclusă în indicii FTSE Russell dedicați Piețelor Emergente.

Nuclearelectrica devine prima companie românească cu acționariat majoritar de stat listată la bursa care a fost inclusă în indicii FTSE Russell dedicați Piețelor Emergente.

Primele efecte

Ca urmare a promovării României la statutul de Piață Emergentă prin includerea emitenților Banca Transilvania și Nuclearelectrica în indicii FTSE All-Cap, reprezentantivi pentru promovarea la noul statut de piață, și alte companii românești listate la Bursa de Valori București pot beneficia de includerea în indicii piețelor emergente. Potrivit clasificării FTSE Russell, prima companie românească care a beneficiat de promovarea pieței este TeraPlast. În consecință, începând cu 21 septembrie, TeraPlast devine prima companie românească inclusă în indicele FTSE Global Micro-Cap. Sectorul micro nu este luat în calcul de furnizorul global de indici în decizia privind promovarea de țară, însă

inclusiunea companiilor românești în acești indici poate contribui nu doar la vizibilitate, ci și la atragerea de capital din partea administratorilor de fonduri.

Consolidarea statutului de Piață Emergentă

„România are o nouă autostradă care ne conectează cu întreaga lume, nu doar cu Europa. Ca urmare a promovării la statutul de Piață Emergentă, autostrada reprezentată de piața de capital facilitează circulația fluxurilor de bani oriunde în lume. Avem astfel cea mai bună dovadă care arată de ce listarea la bursă a companiilor, fie că au acționariat majoritar de stat sau privat, reprezintă calea spre dezvoltarea economică și sustenabilă a României. Continuarea procesului de listare asigură valorificarea oportunităților și deschide calea spre accesul la capital într-un mod rapid și eficient”, a declarat Radu Hanga, Președintele Bursei de Valori București.

Promovarea României la statutul de piață emergentă ar trebui, teoretic, să deschidă piața de capital din România către o nouă categorie de investitori, și anume fondurile de pe piețele emergente. În același timp, ar trebui să crească vizibilitatea Bursei de Valori București și a companiilor cotate la nivel local și să ajute companiile locale să aibă acces mai ușor la finanțare și mai multă vizibilitate pe radarul investitorilor străini. Acest lucru ar putea duce, de asemenea, la evaluări mai bune pentru companiile românești.



Orașele regionale din România, pe un trend ascendent

România este o țară deschisă pentru afaceri, un membru stabil al UE, și o sursă pentru multe oportunități, unele dintre ele neexploatate încă. Aceasta este o realitate validă nu doar pentru capitala București, ci și pentru alte orașe regionale cu o dinamică spectaculoasă, în special Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Brașov.

de **Claudia Cetățoiu & Alexandru David**

Printre numeroasele avantaje pe care România le oferă se numără competitivitatea din punct de vedere al costurilor. Este bine cunoscut faptul că, în comparație cu Polonia sau cu alte țări membre UE din Europa de Est, România se bucură de costuri de muncă foarte atractive. De asemenea, oferă un număr mare de vorbitori de limbi străine și forță de muncă înalt calificată. Aceștia sunt primii 3 indicatori pentru o companie atunci când caută să deschidă o locație nouă sau când le revaluează pe cele existente.

Piața de birouri continuă să se extindă în orașele regionale

Cele 4 orașe regionale menționate mai sus cumulează un milion de metri pătrați de spații de birouri moderne, iar dezvoltările au continuat în 2020 în ciuda pandemiei. Această suprafață se adaugă stocului de 2,9 milioane de metri pătrați din București.

Un alt element care merită menționat despre potențialul pieței de birouri din orașele regionale este structura cererii în 2020, în care cea mai mare pondere a avut-o cererea netă.

Aceasta arată o creștere a spațiului de birouri ocupat de chiriașii existenți și

faptul că noii jucători intră pe aceste piețe, în timp ce pentru București, absorbția netă a avut un procent mai mic, de doar 20% din cererea totală în perioada respectivă.

Acest lucru dovedește că firmele preferă să se extindă în orașele regionale, nu doar în București, continuând tendința care a început cu aproximativ 4-5 ani în urmă. Rata șomajului pe principalele piețe regionale (Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Brașov) este sub rata medie națională, sau între 1% și 3% față de media de peste 5% la nivel național. Nivelul salariilor tinde să fie sub media națională, dar încă este considerabil mai mic decât cel din București. Acest trend, cel mai probabil, va continua pe termen mediu și lung, cu toate că viteza de extindere ar putea fi, într-o oarecare măsură, redusă pe termen scurt din cauza pandemiei.

Piețele regionale se pot dovedi foarte atractive pentru unele companii. De exemplu, în prezent sunt active 17.000 de companii de IT în țară, din care doar 5.400 în București. Restul, cu aproximativ 45.000 de angajați, este localizat în cea mai mare parte în cele 4 orașe mari de mai sus.

Unde se situează orașele regionale comparativ cu Bucureștiul din punct de vedere macroeconomic

Oraș	București	Cluj-Napoca	Timișoara	Iași	Brașov
*Populația rezidentă (iulie 2019) la nivel de municipiu	2.139.439	326.145	326.636	382.767	289.190
*Populația rezidentă (iulie 2019) la nivel de județ	2.139.439	734.168	756.218	956.216	635.861
PIB în mld. € la nivel de județ (2019)	52,29	10,63	10,40	6,89	7,56
PIB per capita în € la nivel de județ (2019)	24.441	14.479	13.753	7.205	11.889
Număr de angajați la nivel de județ (iulie 2020)	1.028.308	258.850	250.545	175.416	188.388
Rata șomajului în % la nivel de județ (iulie 2020)	1,3	1,7	1,1	3,0	2,4
Salariul mediu net în € la nivel de județ (iulie 2020)	893	825	703	700	608

Populația rezidentă permanentă reprezintă numărul persoanelor cu cetățenie română și reședință permanentă în România, delimitat după criteriile administrativ-teritoriale.
 Surse: JLL Research, Institutul Național de Statistică, Comisia Națională de Strategie și Prognoză

Modelul de creștere

Fiecare dintre cele 4 mari orașe prezintă un interes ridicat pentru diferite tipuri de activități: Cluj-Napoca este un hub IT&C puternic în România și concentrează numeroși furnizori de servicii, Timișoara este renumită pentru industria auto și pentru sectoarele SSC și IT, Iașul a atras numeroși operatori BPO și SSC în ultimii ani, dar și companii de IT, în timp ce Brașovul găzduiește o gamă largă de furnizori hi-tech și companii farmaceutice și IT&C.

Iași și Cluj-Napoca sunt, de asemenea, bine cunoscute ca „orașe tehnologice ale viitorului”, înrolate ca atare de fDi și TNW's în cel mai recent studiu al lor "Orașe tehnice ale viitorului pentru 2020/21". Studiul a colectat date pentru 76 de locații și a analizat cinci domenii principale: potențial economic, inovație și atractivitate, performanța investițiilor străine directe, rentabilitate și mediu pentru strat-up-uri. Acest studiu a fost creat cu scopul de a cartografia orașele din Europa cu potențial ridicat de a atrage investiții.

Modelul de creștere al celor mai de succes orașe regionale din România, Cluj-Napoca, Timișoara și Iași, este, de asemenea, rezultatul unui amestec de factori favorabili, precum demografia și densitatea economică, accesibilitatea pe piețele importante, universități atractive și dezvoltarea rapidă a sectorului serviciilor, rezultând o spirală de creștere durabilă. Pe de altă parte, există o poveste total

diferită în orașele care se bazează în primul rând pe sectoarele industriale și în care sectoarele IT, financiar și de servicii profesionale sunt mai puțin dezvoltate. Dezvoltarea a fost mult mai redusă, acele orașe atrăgând mai puțini locuitori noi și asistând la o creștere mai lentă, precum Oradea, Constanța, Galați, Sibiu, Craiova, Bacău și Târgu Mureș.

Evoluția piețelor de birouri regionale din România poate fi definită de obicei prin 3 situații care reflectă modul în care companiile le-au abordat:

- Companiile care au fost inițial prezente în București s-au extins în continuare în orașe regionale, precum Endava, Microsoft, SAP, Genpact, IBM.
- Companiile care și-au deschis primul birou în România într-un oraș regional și ulterior au intrat pe piața din București, precum binecunoscutul caz Amazon, și companiile locale, în principal startup-uri din sectorul IT&C, care au apărut în Iași și Cluj-Napoca, au avut succes pe piața locală, apoi s-au extins în alte orașe.
- Există, de asemenea, mai multe companii care și-au început activitatea în orașele regionale și au decis să nu intre deloc pe piața din București, fiind încrezătoare că orașele regionale pot oferi toate condițiile pentru extinderea viitoare, de la forță de muncă înalt calificată la un mediu de lucru adecvat. Și această tendință a continuat în ultimii 3 ani.

Cum arată viitorul?

La nivel global și în contextul pandemiei, companiile își reconsideră costurile, strategia și abordarea de externalizare. Aceasta ar putea deveni o oportunitate pentru orașele regionale din România, care au de obicei un timp de răspuns foarte rapid și se adaptează mai ușor la situații noi. Cu toate acestea, pentru ca acest lucru să se întâmple, există și o mare nevoie de parteneriate între mediul de afaceri și autoritățile publice locale și centrale. Realizând acest lucru, România ar putea deveni și mai competitivă la nivel regional. Pandemia COVID-19 a fost un șoc neprevăzut și extrem pentru lumea noastră, cu consecințe de anvergură pe termen scurt, mediu și, cel mai probabil, pe termen lung. Pe termen scurt, va exista o corecție inevitabilă, deoarece impactul economic al pandemiei este resimțit în toate domeniile activității economice. Cu toate acestea, pe termen lung, biroul va rămâne o parte fundamentală a culturii noastre corporative și va juca un rol esențial în munca noastră, în productivitate și în creșterea viitoare. România este o țară deschisă pentru afaceri, un membru integrat al UE și o sursă de numeroase oportunități, unele încă neexploatate. Aceasta este o declarație valabilă nu numai pentru capitala București, ci și pentru orașele regionale cu un ritm de creștere spectaculos, în special Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Brașov.



Clădiri mai sănătoase / durabile

De la declanșarea pandemiei de coronavirus, reevaluarea locurilor de muncă s-a concentrat din ce în ce mai mult pe sănătatea și siguranța spațiilor de lucru - pe lângă discuțiile obișnuite despre cultura corporativă.

În acest sens, există două abordări majore care vor fi tratate separat mai jos.

de Bogdan Plutariu

În primul rând, vorbim despre clădirile vechi / existente care necesită o îmbunătățire a sistemului de tratare a aerului pentru a crește calitatea aerului proaspăt introdus/recirculat în spațiu. Acest lucru se poate face fie prin creșterea capacității volumului de aer, fie prin înlocuirea filtrelor AHU, fie prin evitarea recirculării aerului interior prin recuperarea căldurii, deoarece eventualele particule Covid-19 vor fi recirculate și ele, punând astfel viața ocupanților clădirii în pericol. Pentru clădirile care sunt echipate cu ferestre care se pot deschide, acestea pot fi corelate cu sistemul HVAC prin implementarea senzorilor de contact și a sistemelor automatizate, astfel încât odată ce ferestrele sunt deschise (manual sau automat), o comandă ar trebui să oprească HVAC în zona controlată pentru a reduce consumul de energie. De asemenea, ocupanții clădirilor ar trebui să fie instruiți, la fel și vizitatorii acestor spații astfel încât să fie încurajată utilizarea ferestrelor pentru a reîmprospăta aerul din interior și pentru a respecta regulile interne de sănătate. Desigur, aceste

măsurii sunt mai greu de aplicat, mai ales în perioada verii, când temperatura exterioară atinge +40 grade Celsius sau iarna când putem avea -10 grade Celsius sau chiar mai puțin.

Există o mulțime de soluții care pot fi implementate pentru a reduce răspândirea Covid-19 în spații închise, aceste depinzând însă de alocările bugetare ale fiecărui proprietar. Recomandarea noastră este ca pentru a rămâne competitivi și atractivi pe piața actuală, îmbunătățirile menționate trebuie implementate în mod obligatoriu.

Pentru proiectele viitoare sau pentru clădirile în construcție, este recomandată implementarea tuturor soluțiilor de mai sus, care ar trebui să devină un standard de piață. O soluție, care este mai puțin costisitoare de implementat decât în cazul clădirilor vechi, o reprezintă implementarea de unități de tratare a aerului dedicate fiecărui etaj. Acestea vor reduce răspândirea virusurilor și vor permite chiriașilor să controleze local temperatura aerului introdus conform nevoile acestora, recirculând doar volumul de aer din spațiul deservit.

În clădirile în care unitățile de tratare a aerului sunt centralizate variația temperaturii pentru aerul introdus este limitată.

O altă soluție care poate fi implementată o reprezintă sistemele inteligente de gestionare a clădirilor cu senzori de control a calității aerului, care pot permite un control precis, în timp real, asupra aerului introdus/recirculat. Acestea pot fi implementate de asemenea și în clădirile existente.

Sănătos = durabil

RetroCommissioning sau retro-punerea în funcțiune este un proces care implică evaluări sistematice ale sistemelor de ventilație și de încălzire ale unei clădiri și ale altor sisteme care pot ajuta la identificarea oportunităților de îmbunătățire a calității aerului. Acest proces are, de asemenea, un avantaj suplimentar: descoperirea de noi modalități de reducere a consumului de energie și reducerea eficienței a amprentei de carbon a unei clădiri.

În cele din urmă, îmbunătățirile la nivelul calității clădirilor accelerate de pandemie ar trebui să conducă în ultimă instanță la ocupanți mai sănătoși, care vor fi mai fericiți și mai implicați. Potrivit studiilor de specialitate, o persoană obișnuită petrece 90.000 de ore la locul de muncă pe parcursul unei vieți, o treime din viață și acesta ar trebui să fie declanșatorul care ar trebui să facă relevante toate recomandările de mai sus, ținând cont de faptul că: angajat fericit = productivitate crescută.

Creșterea comerțului on-line, o mare oportunitate pentru piața industrială

Sectorul industrial și logistic are cele mai mari șanse să fie cel mai puțin afectat de situația actuală, iar chiriașii trebuie să fie pregătiți să se adapteze noilor tendințe și oportunități de consum, a declarat **Costin Bănică**, șeful Departamentului industrial JLL România.

de Cristina Lupașcu

Anul trecut, piața industrială și logistică a fost martorul unui an bun, dacă ne uităm la nivelul cererii și al noilor proiecte livrate în pofida pandemiei Covid-19. Care au fost principalii factori care au favorizat această evoluție?

Într-adevăr, rezultatele agregate privind nivelul închirierilor în 2020 nu sugerează o tendință potențială de încetinire a pieței. Activitatea de dezvoltare industrială a rămas, de asemenea, în mare parte neafectată de anul dificil pe care l-am trăit. Consider că sentimentul pozitiv al actorilor de pe piață a fost unul dintre principalii factori care au ajutat sectorul nostru în 2020. Dacă privim anul dintr-un punct de vedere cronologic, prima abordare pozitivă a pandemiei aș considera-o lucrările neîntrerupte de pe șantierele industriale, având în vedere că majoritatea dezvoltatorilor nu s-au oprit și nici nu au încetinit lucrările la proiectele la care au lucrat. Un al doilea aspect pozitiv pe care l-aș considera este entuziasmul vizibil în toate domeniile economice după finalizarea

perioadei de blocaj, respectiv în jurul lunilor mai-iunie 2020. Oamenii se gândeau că, încet, lucrurile vor începe să revină la normal (chiar și un nou normal) și au început să exploreze oportunitățile luate în considerare la începutul anului. Din păcate, evoluția pandemiei și revenirea celui de-al doilea val de infecții atât în Europa de Vest, cât și în România ar putea aduce incertitudine în perioada următoare, cu efecte asupra economiei și asupra populației.

Care sunt principalele provocări cu care se vor confrunta piața industrială și logistică în acest an?

Una dintre principalele provocări va fi reducerea riscului legat de rata de neocupare a spațiilor în principalele orașe, deoarece Bucureștiul, Timișoara și Clujul au asistat la dezvoltări speculative, iar unii dintre comercianții cu amănuntul s-au mutat în facilități construite de către ei. Astfel, ponderea spațiilor neocupate în aceste orașe, care au cunoscut rate crescute de ocupare în anii precedenți, se așteaptă să atingă valori apropiate de 10%. Chiar dacă acest nivel nu ar putea să stârnească îngrijorare, acesta totuși este mai mare decât rata consemnată în acest sector în ultimii ani. O altă provocare este de a atrage cerere nouă, deoarece concurența a crescut și există mai multe proiecte care sunt în competiție pentru cerințele care ar putea veni din anumite domenii. O astfel de provocare va pune o presiune suplimentară asupra condițiilor comerciale, oferind avantaje noi și interesante pentru chiriași. Deoarece evenimentele

specifice industriei sunt amânate din cauza pandemiei, investitorii caută noi oportunități de a-și comercializa proiectele și încearcă să identifice punctele tari care diferențiază proiectele lor de concurență.

Dar oportunitățile? Pandemia și noul normal vor crea oportunități pe piața industrială și logistică locală?

Consider că oportunitățile sunt legate de ceea ce înseamnă noul normal. Creșterea comerțului online a fost accelerată de blocajele care au afectat întreaga Europă, iar tendința a fost vizibilă și în România. Toți retailerii au trebuit să se mute brusc către comerțul electronic, deoarece blocajele au împiedicat populația să cumpere prin intermediul canalelor tradiționale de retail.

Un sfat pentru proprietari

Mențineți-vă sentimentul pozitiv! Sectorul nostru are cele mai mari șanse să fie cel mai puțin afectat de situația actuală.

Un sfat pentru chiriași

Mențineți-vă sentimentul pozitiv! Fiți pregătiți să vă adaptați la noi tendințe în consum și oportunități.



Atenuarea riscurilor prin construirea unui lanț de aprovizionare rezilient

Managerii lanțului de aprovizionare se străduiesc să pună la punct procese complet integrale și eficiente capabile să creeze și să susțină un avantaj competitiv.

de Mihai Escu

În acest scop, aceștia trebuie să găsească un echilibru între presiunile legate de scăderea costurilor și nevoia de eficiență și gestionarea prin mijloace eficiente a cerințelor de servicii generate de piață și riscurile cunoscute ale eșecurilor obișnuite ale lanțurilor de aprovizionare.

Lanțurile comerciale moderne de aprovizionare sunt de fapt rețele dinamice interconectate de firme și industrii. Nicio organizație nu este o insulă și chiar și cele mai atent

controlate procese depind foarte mult de legăturile și nodurile care le susțin. În condițiile unor piețe incerte și turbulente pe care navigăm astăzi, vulnerabilitatea lanțului de aprovizionare a devenit o problemă importantă pentru multe companii. Pe măsură ce lanțurile de aprovizionare devin mai complexe ca urmare a aprovizionării globale și a tendinței continue de scurtare a acestui lanț, riscul legat de acest proces crește. Provocarea de astăzi a companiilor este de a gestiona și de a atenua acest risc prin crearea unor lanțuri de aprovizionare mai rezistente. Actuala pandemie a ridicat problema importanței atenuării riscului lanțului

de aprovizionare. Astfel, un sondaj care a măsurat percepția riscurilor Covid-19, realizat pentru Forumul Economic Mondial, a evidențiat că întreruperea prelungită a lanțurilor de aprovizionare globală este una dintre cele mai probabile „consecințe” la nivel mondial. Ca rezultat, construirea unei reziliențe mai mari la nivelul lanțului de aprovizionare va deveni un domeniu în care companiile își vor concentra atenția în perioada următoare.

Companiile explorează opțiuni de diversificare și regionalizare a rețelelor de producție și de aprovizionare

Acum, companiile explorează diferite modalități de a face rețelele lor de producție și aprovizionare mai reziliente - chiar dacă acest proces vine cu costuri suplimentare. Având în vedere miza foarte mare pusă în joc, companiile globale încearcă să atenueze riscul și să asigure un acces mai bun la produse și la piețe. Ele explorează opțiuni pentru diversificarea și regionalizarea rețelelor de producție și de aprovizionare, prin capacități de producție și distribuție suplimentare și prin reoptimizarea inventarului. Companiile caută, de asemenea, să își îmbunătățească flexibilitatea lanțului de aprovizionare, capacitățile de monitorizare a riscurilor și capacitatea de a răspunde rapid la noile șocuri.

Războiul comercial dintre SUA și China a accelerat schimbările în materie de achiziții. Comerțul dintre cele două economii a scăzut cu 16% în 2019. Importurile de piese auto în SUA din China au scăzut cu 17%, dar au crescut cu 10% din Turcia și cu 24% din Asia de Sud-Est. Rețelele globale de aprovizionare și de producție care au servit bine companiile multinaționale de zeci de ani au necesitat investiții substanțiale, experiență îndelungată și relații care au presupus ani pentru a fi construite. Pentru a crește și a câștiga în economia globală post-Covid-19 și nu numai, va fi nevoie de construirea unor lanțuri de aprovizionare care să fie rezistente la perturbări și suficient de flexibile pentru a capta noi surse de competitivitate.

Birourile nu vor mai reprezenta elementul cheie al spațiului de lucru

Diferențiatorul cheie pe piață va fi abilitatea de a transforma provocările în oportunități, consideră **Cezar Florea**, Head of Project & Development Services (PDS) JLL Romania.

de Cristina Lupașcu

Cum a evoluat activitatea departamentului PDS în ultimele 12 luni, în contextul pandemiei?

În ciuda situației COVID care s-a întins pe tot parcursul anului 2020, nu putem spune că activitatea noastră a fost afectată în mod negativ. Privind retrospectiv de-a lungul anului trecut, am observat că un număr mic de proiecte au fost suspendate sau anulate. În același timp, pentru a doua jumătate a anului putem spune că au apărut mai multe proiecte noi, oferindu-ne încredere să privim cu optimism către 2021 și nu numai. În același timp, după un an în care am văzut o schimbare dramatică a modului în care oamenii lucrează, multe tendințe în designul birourilor pe care le vedeam doar în cazul unor proiecte mai „progresiste”, vor deveni parte a normalului. Spațiile de lucru flexibile, un design care pune în prim plan bunăstarea angajaților și mobilierul de birou cu o estetică rezidențială se numără printre soluțiile care în opinia noastră vor inspira angajații să dorească să lucreze de la birou, pe măsură ce munca de acasă devine din ce în ce mai răspândită.

Ce schimbări a adus criza COVID-19 asupra modului în care sunt construite proiectele de birouri și în amenajarea spațiilor de birouri?

Este un fapt știut că pandemia a schimbat modul în care companiile privesc portofoliile lor imobiliare. Munca de acasă a generat schimbări ale comportamentelor atât din perspectiva angajaților, cât și a angajatorului.

Chiar și în era post-COVID, spațiile de birouri, cel mai probabil, nu vor mai arăta așa cum le știam înainte. Spațiile de birouri se vor baza mai mult pe zone de întâlnire, de brainstorming și de socializare, unde colegii se pot întâlni și își pot împărtăși idei/gânduri/proiecte inovatoare. Distanțarea socială va forța alocarea unor zone mai mari pentru astfel de spații de colaborare. Birourile își vor păstra rolul într-un spațiu de lucru, dar nu vor mai reprezenta elementul cheie al acestuia. Spațiile de lucru ecologice vor deveni un marker cheie pentru succesul afacerii, întrucât mai multe companii caută mai mult ca niciodată să optimizeze performanța personalului, îmbunătățind experiența angajaților și oferind flexibilitate la locul de muncă și în privința modului de lucru.

Care sunt cele mai mari provocări pe care le vedeți în următoarea perioadă pentru linia de afaceri pe care o conduceți?

Provocări vor exista cu siguranță, totuși,



diferențiatorul nostru cheie pe piață va reprezenta capacitatea de a transforma acele provocări în oportunități. Cel mai probabil, extinderea spațiilor de birouri nu se va întâmpla la scara pe care am văzut-o până la sfârșitul anului 2019, totuși circumstanțele actuale vor împinge clienții să își adapteze sediul la noul mediu de lucru, generând astfel cereri pentru noi proiecte. Aceste proiecte se vor transforma într-o mare provocare pentru noi, deoarece trebuie să înțelegem nevoile clienților și să identificăm cele mai bune soluții posibile pentru aceștia, dar care să fie și adaptate vremurilor în care trăim. Astfel de proiecte vor reprezenta atât pentru divizia noastră de Project Management, cât și pentru Tetris, o oportunitate excelentă de a demonstra capacitatea noastră de a furniza servicii într-un timp foarte scurt. De asemenea, evoluțiile interesante în domeniul sustenabilității și bunăstării angajaților își fac simțită prezența în birourile moderne din întreaga lume. Cultivarea fericii la locul de muncă este un subiect important în birourile moderne. Faptul că un angajator pune accent pe asigurarea bunăstării oamenilor, va avea un impact pozitiv asupra productivității și satisfacției angajaților la locul de muncă.

Care este cel mai mare câștig al departamentului în ultimul an?

Cel mai mare câștig din 2020 este extinderea în România a serviciilor Tetris D&B. Pot spune că acesta nu este o victorie doar a JLL, ci pentru întreaga piață de fit-out din România. Tetris își propune să aducă o nouă viziune în acest domeniu, cu soluții uimitoare, un nivel ridicat de calitate, toate acestea sub aripa rentabilității. Fără îndoială că aceste elemente vor reprezenta un mare câștig pentru clienții noștri.



Flexibilitatea - noua normalitate a pieței de spații de birouri. Cum se va schimba spațiul de lucru?

După marele experiment „lucrul de acasă” provocat de COVID-19, companiile de toate dimensiunile își reevaluează acum poziția în ceea ce privește acest model de a munci. Managementul companiilor a început să se întrebe dacă această muncă forțată de la domiciliu va fi noul normal, va defini viitorul muncii și va remodela segmentul de birouri al pieței imobiliare.

de **Alexandru Orzea**

Schimbarea atitudinii angajaților

În timp ce unii oameni sunt dornici să se întoarcă la birou cât mai curând posibil, alții s-au bucurat să lucreze de acasă, potrivit unui studiu global realizat pe 2.115 de persoane de către JLL.

Jumătate dintre respondenți au spus că le place să nu fie nevoiți să se deplaseze pentru a ajunge la birou, 45% se bucură de ore flexibile și 31% beneficiază de un echilibru sporit între viața profesională și viața personală. Dar asta nu înseamnă că aceștia vor ca situația să dureze pentru totdeauna. Cel mult, oamenii își doresc una sau două zile din săptămâna lor să lucreze de acasă.

Mulți angajați s-au adaptat rapid și

au îmbrățișat noul mod de lucru, dar calendarele lor electronice au început să fie înțesate de un număr excesiv de conferințe online, multe dintre ele putând de fapt să fie rezumate la un email trimis către un număr mai mare de destinatari. Timpul efectiv dedicat lucrului individual a început să scadă în timpul programului normal de lucru de la 9 la 5 și mulți au început să observe că, și fără timpul petrecut în trafic spre și dinspre birou acasă, timpul dedicat muncii a început să crească. Echilibrul muncă - viață a fost grav afectat în defavoarea timpului personal al fiecăruia. “Îmi vedeți ecranul? Sau „deblochează-ți microfonul că nu te aud” au luat locul lui „bună colegi” și „ce mai faceți?” scăzând astfel dramatic interacțiunea socială dintre colegii de echipă sau din interiorul aceleiași companii.

Majoritatea companiilor au continuat să spună răspicat că productivitatea angajaților nu a fost afectată de noul mod de lucru, ba chiar că este în creștere pe anumite segmente, dar motivația reală a angajaților a fost teama, ceea ce nu este cel mai productiv pe termen lung. Frica de a-și pierde locul de muncă și de a nu mai găsi un altul, frica de a rata termenele limită de predare ale diferitelor proiecte, frica de a fi lăsat pe dinafară discuțiilor din echipă sau companie, frica de a fi incorect informat despre decizii. Toate aceste temeri au început să se accentueze pentru tot. Dar pot creativitatea, inovația și puterea de adaptare la această nouă normalitate să fie declanșate și întreținute prin frică?

La mai mult de aproape un an de la începutul stării de urgență, mulți

se gândesc că acest mod de lucru va fi definitiv, dar după cum arată studiile, principalele motive pentru care angajații nu vin la birou sunt teama de a circula cu transportul în comun și lipsa de spațiu fizic pe care companiile îl alocă în interiorul biroului pentru fiecare angajat astfel încât să fie menținută o distanță sigură.

Conceptul hub & club

Așa că multe companii au început să exploreze conceptul “hub and club” ca un următor pas în adaptarea spațiului de lucru. Acest concept se traduce prin existența unui sediu central sau club aflat într-o zonă de birouri, ușor accesibilă pentru conducerea companiei și unde pot avea loc întâlnirile cu clienții și furnizorii și câteva spații dispersate prin oraș, în apropierea zonelor cu densitatea rezidențială ridicată, unde locuiesc majoritatea angajaților. Aceste cluburi sau birouri-satelit ar oferi angajaților posibilitatea să desfășoare diferite tipuri de activități.

Această abordare a pornit o nouă tendință denumită “munca de lângă casă”, departe de ochii curioși ai copiilor, încurajând discuțiile față în față cu colegii și colaboratorii, și care permite echipelor să se întâlnească pentru a atinge mai repede obiectivele comune sau individuale. Amenajării acestor spații îi revine o pondere ridicată din totalul spațiului dedicat zonelor colaborative și întâlnirilor informale, designul acestora având ca punct central încurajarea interacțiunii și a schimbului de idei.

Mai mult ca niciodată, este necesară o discuție deschisă între conducerea companiilor și angajați despre spațiul de lucru și este nevoie de chestionare sau sondaje care să evalueze nevoile fiecăruia pentru ca afacerea să decurgă normal și să își mențină competitivitatea în piață.

Analiza pe termen scurt a productivității pe perioada carantinei cauzate de pandemie a fost unul dintre obiectivele principale ale

managerilor și departamentelor de HR. Dezvoltarea angajaților și deprinderea de abilități noi sunt la niveluri minime și este clar că interacțiunea fizică este absolut necesară pe termen lung. Juniorii trebuie să fie aproape de seniori pentru a putea pune întrebări când se confruntă cu obstacole în lucrul de zi cu zi, și asta nu se poate rezolva cu apeluri telefonice nenumărate sau conferințe online.

Conform studiilor JLL CEE Workplace solution, angajații pot fi împărțiți în funcție de preferințele lor legate de prezența la birou, pentru a face o calibrare corectă a numărului de stații de lucru necesare în spațiul de birou ca un punct de plecare în modificarea designului. Designul, flexibilitatea și încurajarea interacțiunii între oameni par a fi cuvintele cheie care vor defini biroul viitorului. Companiile trebuie doar să pună întrebările corecte și să se adapteze la noua normalitate care li se așterne în față.



Dinamica zonelor rezidențiale din București – segmentul rezidențial urmează evoluția infrastructurii și a dezvoltărilor comerciale

Proiectele imobiliare au urmat întotdeauna dezvoltarea infrastructurii. Proiectele de dezvoltare a infrastructurii din București au dus întotdeauna la investiții private importante.

de Flavius Pop

De exemplu, construcția pasajului Basarab, inaugurat în 2011, a atras investiții majore în zonă, precum Orhidea Towers, The Bridge sau dezvoltările de birouri Business Garden Bucharest. Marile proiecte de referință au fost finalizate sau începute și după extinderea străzii Buzesti, cum ar fi proiectul de birouri The Mark dezvoltat de S Immo sau, mai recent, clădirea de birouri Țiriac Tower.

Construcția pasajului superior Pipera în partea de nord a orașului, a stimulat dezvoltarea cunoscutei zone de birouri Floreasca - Barbu Văcărescu. Dezvoltarea acestor centre de birouri nou create a generat investiții importante în proiecte rezidențiale. Dezvoltarea masivă a segmentelor de birouri și rezidențiale din zona

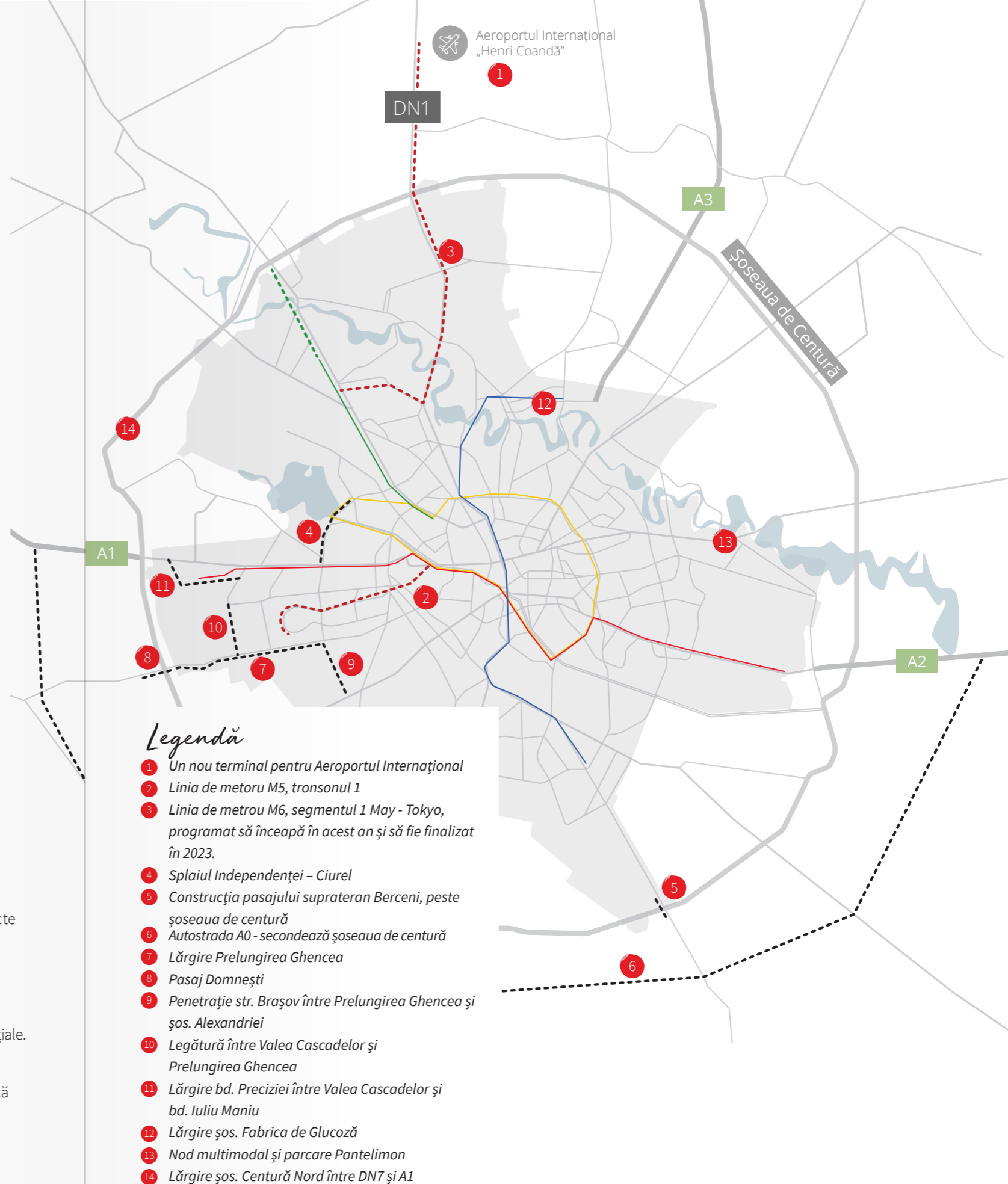
Băneasa - Expoziției a fost stimulată de anunțul noii linii de metrou M6, care va face legătura între București și Aeroportul Henri Coandă-Otopeni. Atractivitatea zonei Cotroceni, atât pentru birouri, cât și pentru amenajări rezidențiale, a crescut semnificativ odată cu inaugurarea primului tronson al liniei de metrou M5, care face legătura între cartierul dens populat Drumul Taberei și centrul orașului.

Îmbunătățirea infrastructurii orașului reprezintă un puternic catalizator pentru generarea de noi oportunități comerciale. Noile proiecte care vizează decongestionarea traficului, prin construirea mai multor pasaje supraterrane și rute alternative, urmate de extinderea metroului pentru a ajunge în cartiere îndepărtate și pentru a stabili o conexiune mai rapidă cu aeroportul, au creat deja un impact pozitiv. În lumina acestui demers progresiv, investitorii și

dezvoltatorii răspund rapid prin deschiderea de noi zone prin proiecte de birouri și retail.

Dezvoltările puternice reflectate prin extinderea sectorului de birouri generează premisele potrivite pentru dezvoltarea rapidă și a pieței rezidențiale.

Investițiile curente în curs și planificate au reușit să redefinească zone ale orașului în cartiere multifuncționale. Se așteaptă ca acest lucru să genereze mai multe oportunități pentru locuințe





Investitorii instituționali își mută atenția spre piețele rezidențiale din Europa de Est

Andreea Hamza conduce departamentul Living al JLL România. Am rugat-o să ne împărtășească cele mai importante informații despre piața rezidențială și perspectiva sa pentru anul care tocmai a început.

de **Cristina Lupașcu**

Modul în care pandemia a afectat piața rezidențială a reprezentat unul dintre cele mai fierbinți subiecte din ultimul an. JLL este foarte atent la sectorul rezidențial românesc. Ce părere ai despre principalele schimbări observate pe această piață din cauza COVID-19?

Modificările au avut loc pe mai multe niveluri, fiecare dintre jucătorii din piață fiind afectat diferit:

Pespectiva cumpărătorilor

Există o schimbare vizibilă în preferințele de cumpărare - dat fiind timpul mai lung petrecut acasă, cumpărătorii caută spații exterioare mai mari (terase mai mari sau grădini private), ansambluri cu diverse facilități pentru petrecerea timpului liber (de la parc, loc de joacă, piscină, sală de gimnastică, la idei mai sofisticate cum ar fi spațiu dedicat

lucrului, grădină / cameră de joacă, spațiu de depozitare etc.). Mai mult, o partiționare eficientă devine crucială, în timp ce proximitatea / accesul ușor spre centrul orașului nu mai este principalul factor de decizie pentru achiziția unei locuințe. Mai mult decât atât, am observat o schimbare în ceea ce privește procesul decizional - cei care căutau activ locuințe înainte de pandemie, au luat decizia mai repede. De aceea, am văzut vânzări record în lunile de vară pentru majoritatea proiectelor care au fost livrate sau aproape de livrare. Casele și achizițiile pentru a doua locuință (casa de la țară) au devenit mai populare în preferințele cumpărătorilor.

Pespectiva dezvoltatorilor

Trendul ajustării produsului la preferințele noilor cumpărători - această mișcare va fi mai vizibilă în următorii 2-3 ani, când proiectele aflate în fază de planificare vor fi disponibile pe piață. De asemenea, negocierile au

devenit mai dure în ceea ce privește condițiile contractorilor generali, în timp ce vedem o mai mare flexibilitate în negocierile prețurilor / promoțiilor / ofertelor speciale pentru utilizatorii finali. În plus, finanțarea devine mult mai dificil de obținut.

Pespectiva investitorilor

Investitorii instituționali își mută atenția către țările din Europa de Est, România fiind una dintre cele mai noi locații în care se pot face investiții în sectorul locuințelor colective. „Investitorii mici” (care caută să cumpere pachete de 2-10 unități pentru închiriere) se uită mai ales la active aflate în dificultate, produse care nu sunt ușor de găsit, în timp ce investitorii care vor active pe care să le închirieze pe perioade scurte de timp și-au înghețat investițiile și caută noi oportunități pe alte segmente de piață.

Pespectiva guvernamentală

Este crucial ca statul să atenueze

efectele contracției economice cu măsuri creative menite să susțină piața imobiliară. Amânarea plății ratelor la credite ipotecare, extinderea programului Prima Casă și, cel mai important, extinderea pragului de TVA de 5% la achiziția de locuințe (amânată între timp cu un an), ar trebui să fie doar începutul implicării Guvernului pentru a sprijini această industrie.

Care sunt principalele provocări pentru piața rezidențială în anul următor?

În opinia mea, principala provocare este să ne menținem mintea deschisă și să avem capacitatea de a ne reinventa și de a ne adapta cu noi/afacerile noastre la vremurile actuale, care sunt pe de o parte pline de provocări, dar pe de altă parte interesante și pline de oportunități. Schimbarea vine mult mai repede decât ne-am fi putut imagina vreodată, pe multe niveluri, și este crucial să ne concentrăm atenția mai degrabă asupra șanselor, decât să rămânem blocați în dificultățile din trecut.

Credeți că această criza pandemică va crea și oportunități pentru piața rezidențială din România?

Categoric. Orice perioadă dificilă este urmată de cicluri de creștere. Pentru piața rezidențială din România, cred că beneficiile acestei crize se vor reflecta pe mai multe niveluri, de la produse mai bune (ajustate la nevoile cumpărătorilor) disponibile pe piață, la investiții mai mari în lucrări de infrastructură. De la măsuri guvernamentale mai diversificate care să ajute cumpărătorii și dezvoltatorii, la un nivel mai mare de afaceri, prin intrarea pe piață a investitorilor instituționali.

Cu alte cuvinte, piața va deveni mai matură și va mai recupera astfel din decalajul față de vecinii săi mai avansați din Europa Centrală și de Est.

Apetitul pentru investițiile în rezidențial continuă să crească în întreaga Europă, investitorii concentrându-se pe active durabile. Există investitori care iau în considerare România pentru astfel de investiții?

Există câțiva investitori instituționali rezidențiali majori care se uită acum activ la România. Una dintre cele mai mari provocări pentru noi în această perioadă este găsirea produsului potrivit pentru fondurile de investiții. Există un decalaj mare între cerințele investitorilor și disponibilitatea activelor potrivite pe piața locală.

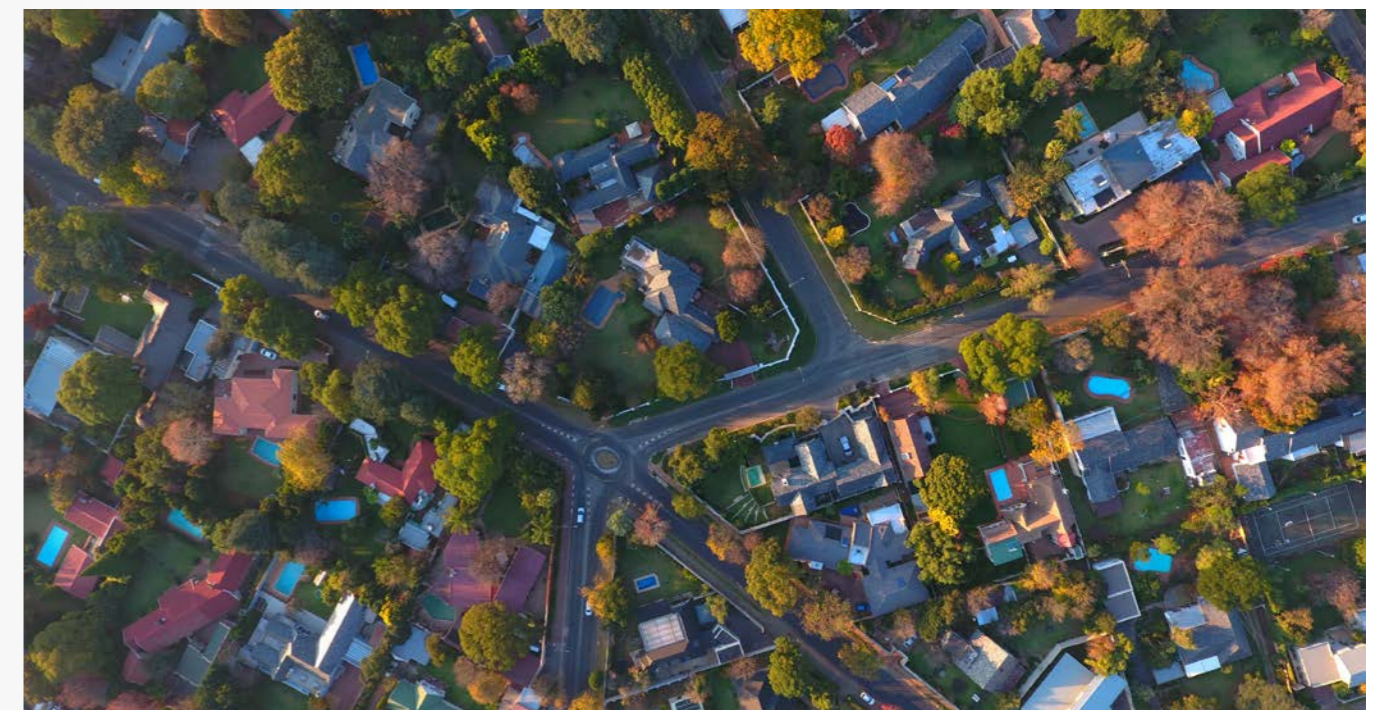
În prezent, lucrăm la crearea produselor / portofoliilor care vor face din România o destinație de top pe harta investițiilor rezidențiale. Bucureștiul și piața rezidențială de aici au un potențial imens de investiții care va fi exploatat de către investitorii instituționali, mai devreme sau mai târziu.

Un sfat pentru dezvoltatori.

Ajustați-vă produsele la schimbările pieței. Anticipați nevoile și așteptările cumpărătorilor. Asigurați-vă terenuri bune pentru produse destinate închirierii.

Un sfat pentru investitorii în active din categoria Living

Activele de tip locuințe colective și-au dovedit rezistența în timpuri incerte peste tot în regiunea Europa, Orientul Mijlociu și Africa, iar în România puteți găsi unele dintre cele mai mari randamente din Europa. Dezvoltatorii au început ușor să-și schimbe interesul de la produse destinate vânzării (built-to-sell) spre produse destinate închirierii (built-to-rent). Importanța caselor, care oferă atât confort cât și un grad ridicat de funcționalitate, nu a fost niciodată atât de mare ca în zilele noastre. Este cel mai bun moment pentru a investi în sectorul de Living din România!



Finanțare „verde” pentru o piață imobiliară sustenabilă

Finanțarea verde pentru investitori și dezvoltatori devine o caracteristică pe termen lung a împrumuturilor imobiliare pe măsură ce Europa iese din starea de blocaj.

de Maxime Otto

Într-o lume post-Covid-19, care se prefigurează a fi departe de ceea ce era normal înainte de pandemie, guvernele și investitorii caută să transforme perturbările determinate de această criză în oportunitatea de a construi un viitor mai sustenabil și ecologic.

Comisia Europeană dorește să se asigure că redresarea regiunii creează o economie mai durabilă și mai rezistentă, stimulând investițiile ecologice care integrează riscurile climatice și de mediu în sistemul financiar.

Strategia Comisiei „[Renewed Sustainable Finance](#)” face parte dintr-un pachet de 1 trilion de euro care vizează ecologizarea economiei europene până în 2030. Accentul este pus pe o gamă largă de aspecte de mediu, de sustenabilitate și de guvernanta, teme care sunt mai atent analizate în procesul de luare a deciziilor privind investițiile imobiliare. „Covid-19 s-ar putea să fi blocat acest proces, dar investitorii instituționali și cei imobiliari listați, cu consilii de administrație active și acționari cărora trebuie să le raporteze vor rămâne în mod special atenți la finanțarea de tip verde”, spune Michael Kavanau, Head of Debt and Structured Finance, JLL, International Capital Markets EMEA.

Înainte de izbucnirea Covid-19, garanțiile comerciale cu acoperire ipotecară (CMBS) și obligațiunile erau tot mai populare pentru a atrage volume mai mari de bani. Primul împrumut verde CMBS din Europa, River Green Finance, a fost emis de Goldman Sachs la începutul acestui an, subscriind 183 milioane euro, garantat cu o proprietate de birouri din Paris. Împrumutul a fost emis în conformitate cu principiile de împrumut „verde” ale Asociației Internaționale a Pieței de Capital. „Certificarea ecologică este adesea aplicată clădirilor care sunt clasificate drept core sau prime sau celor care sunt construite sau renovate astfel încât să devină core”, spune Kavanau. „Pentru a ajunge la un punct în care există o utilizare mai largă a finanțării „verde”, creditorii vor avea nevoie de mai mult ajutor – inclusiv stabilirea unui standard general acceptat în identificarea activelor care se încadrează în criteriile impuse”.

Schimbare determinată la nivel local

În timp ce investitorii internaționali, cum ar fi [Capitaland din Singapore](#), asigură împrumuturi verzi pentru portofolii transfrontaliere, schimbarea vine din eforturile administrației locale. În Germania, efortul de ecologizare a orașelor până în 2030 prin proprietăți mai eficiente din punct de vedere al emisiilor de carbon va crea la rândul său mai multe oportunități pentru creditorii de finanțare active verzi, explică Helge Scheunemann, head of research JLL Germania.

„Probabil vom vedea o creștere numărului de clădiri certificate în orașele germane”, spune el, indicând că în ultimii cinci ani, ponderea acestora a crescut de la 5% la 10%.

Mai mult decât atât, criteriile legate de mediu, sustenabilitate și guvernanta au o influență moderată și puternică asupra deciziilor privind finanțarea proprietăților imobiliare, marjele și raportul împrumut-valoră nefiind afectate semnificativ de nivelul sustenabilitate a activului, potrivit respondenților sondajului trimestrial privind indicele de finanțare imobiliară german (DIFI) efectuat de JLL și Centrul ZEW-Leibniz.

„Aproximativ jumătate dintre cei chestionați se concentrează pe proprietățile imobiliare certificate verde în locațiile de grad A”, adaugă Scheunemann.

„Considerațiile privind mediul, sustenabilitatea și guvernanta sunt pe termen lung priorități din ce în ce mai importante în Germania, atât pentru debitori, cât și pentru creditori.”

În toată Europa, împrumuturile verzi sunt disponibile pentru cei care vor să abțină credite. Anul trecut, Derwent London a devenit primul REIT din Marea Britanie care a luat o facilitate revolving green, în valoare de 300 milioane lire sterline ca primă tranșă, dintr-un împrumut total de 450 milioane lire sterline de la HSBC UK, Barclays și NatWest, [classificate green](#). ING și Lloyds Bank au oferit, de asemenea, finanțare verde, Lloyds Bank refinanțând în 2017 o facilitate de 600 de milioane de euro pentru



Unibail-Rodamco (înainte de fuziunea sa cu Westfield).

Investitorul canadian Ivanhoé Cambridge și Natixis Assurances au obținut împreună prima certificare verde din Europa, prin inițiativa Climate Bond, un împrumut comercial imobiliar pentru turnurile DUO din Paris accesat în 2018 de la un consorțiu de bănci franceze și germane.

Pentru companiile imobiliare mari care investesc în volume importante, obligațiunile „verzi”, care pot avea un impact pozitiv asupra ratingurilor de credit, au fost mult mai des întâlnite.

Specialistul în proiecte industriale & logistice Prologis este primul care a realizat această operațiune în 2018. Apoi, în 2019, acesta a ridicat încă 450 milioane de dolari pentru fondul Prologis European Logistics Fund (PELF) printr-o emisiune de bonduri verzi pe 10 ani.

Condiții favorabile

Utilizarea acestor instrumente financiare ar putea să fie și mai accentuată prin măsuri de stimulare și anume includerea unor criterii care ar putea acționa în favoarea debitorilor și a marjelor acestora. De exemplu, marja de împrumut pentru linia de finanțare verde de 150 milioane euro a companiei franceze Gecina, semnată în 2018, de la ING este dependentă de performanța legată de mediu, sustenabilitate și guvernanta, care este măsurată prin ratingul Global

Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB). Lloyds Bank a adus, de asemenea, acreditările verzi, ca indicatori cheie de performanță pentru Unibail-Rodamco-Westfield.

Chiar dacă schimbările climatice ar putea fi încă o chestiune de dezbatere pentru unii politicieni, finanțarea imobiliară ecologică prinde în toate geografiile, determinată de o creștere a investițiilor ESG (Environmental, Social, and Governance - Mediu, Social, Guvernanta) și a conștientizării durabilității.

În orice caz, scena europeană a creditării continuă să se confrunte cu provocarea legată de modul în care pot fi determinate standardele.

„Pe măsură ce ieșim din actuala stare, vor trebui să apară mai multe structuri și standarde pentru a susține creșterea și atractivitatea finanțării verzi”, spune Kavanau. „Faptul că investitorii vor vedea că certificatele verzi înseamnă un preț mai bun, de exemplu, ar putea fi un element care să schimbe semnificativ regulile jocului”.

Studiile arată că investitorii au un apetit mai mare pentru companiile care respectă standardele legate de mediu, sustenabilitate și guvernanta. De exemplu, un studiu global realizat de [BNP Paribas în 2019](#), a relevat faptul că aproximativ 68% dintre proprietarii și administratorii de active au alocat peste 25% din fonduri către investiții pentru mediu, sustenabilitate și guvernanta, în creștere față de 51% în 2017. Peste 90% vizează niveluri de alocare similare până în 2021.

Mai mult, există studii care au analizat modul în care criteriile legate de mediu, sustenabilitate și guvernanta afectează profilul financiar al companiilor pe o perioadă de zece ani. Acestea au sugerat că un rating înalt, obținut prin respectarea acestor criterii, înseamnă profitabilitate și evaluări mai mari, costuri mai mici ale împrumuturilor și o mai bună gestionare a riscurilor.

Chiar dacă schimbările climatice ar putea fi încă o teamă de dezbatere pentru unii politicieni, finanțarea imobiliară verde câștigă teren în toate

geografiile, determinată de o creștere a investițiilor în mediu, sustenabilitate și guvernanta și a unei conștientizări mai mari a acestor aspecte.

La nivel mondial, cel puțin 30,7 trilioane de dolari din fonduri reprezintă investiții sustenabile sau verzi, în creștere cu 34% față de 2016, potrivit unui raport al Global Sustainable Investment Alliance.

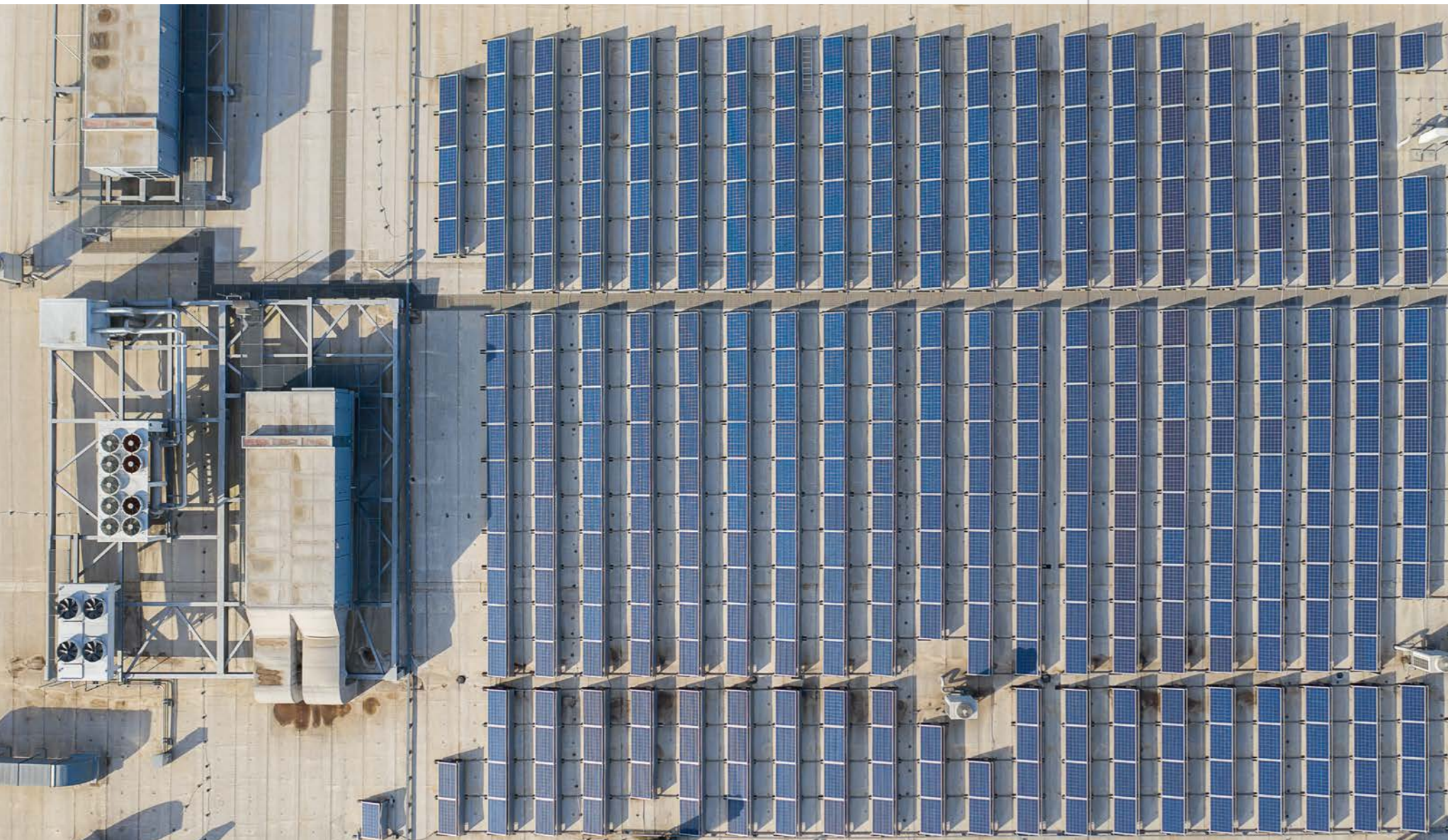
În Europa Centrală și de Est, principalii jucători folosesc la fel de bine obligațiunile verzi în strategia lor de finanțare.

În iulie 2020, atât NEPI, cât și Globalworth au emis, în cadrul programului EMTN, euroobligațiuni verzi în valoare de 500 milioane euro, respectiv 400 milioane euro. În ciuda contextului fără precedent, aceste emisiuni au avut succes, având în vedere că ambele au fost suprasubscrise de aproape două ori de către o gamă largă de investitori instituționali din întreaga Europă.

Pe lângă cele două grupuri, CTP B.V., una dintre primele 5 companii de logistică din Europa și cel mai mare proprietar-dezvoltator de spații logistice din regiune, a lansat cu succes o rundă de debut de obligațiuni verzi în valoare de 650 milioane euro pe 1 octombrie 2020. Obligațiunile au avut mare succes în rândul investitorilor, cererea acestora atingând un maxim de peste 2 miliarde de euro, marcând astfel cea mai mare emisiune de debut a unei companii imobiliare din Europa Centrală și de Est.

La o scară diferită, asistăm, de asemenea, la apariția împrumuturilor pentru locuințe „verzi” care recompensează, prin costuri reduse de împrumut, achiziționarea de clădiri eficiente din punct de vedere energetic, care oferă atât un confort mai ridicat, cât și costuri de funcționare mai mici.

Luând în considerare contextul actual și apetitul crescut pentru împrumuturi verzi, este de așteptat ca un astfel de tip de finanțare să continue să crească. Aceasta mai ales că țările UE trebuie să dezvolte o strategie de renovare a fondului imobiliar pentru a deveni eficient și să aibă zero emisii de carbon până în 2050 și că investitorii conștientizează că sustenabilitatea a devenit un aspect mult mai important.



Un viitor cu amprentă de carbon redusă

Reglementările guvernelor și de la nivel local și o mai mare conștientizare în ceea ce privește calitatea mediului în rândul chiriașilor sunt elemente care fac ca renovările ecologice să devină o prioritate din ce în ce mai mare pentru investitori. Noile reglementări privind emisiile de carbon și accentul din ce în ce mai mare pe sustenabilitate, îi determină pe investitorii imobiliari să ia în considerare pregătirea pentru viitor a activelor lor prin modernizarea acestora.

de JLL

Sectorul imobiliar este responsabil pentru aproximativ 40% din emisiile globale de carbon, potrivit [Forumului Economic Mondial](#) iar orașele din întreaga lume și-au luat angajamente că se vor implica în reducerea acestui procent. Pe măsură ce sunt implementate mai multe reglementări, proprietarii sunt supuși unui număr crescut de controale care vizează activele pe care le dețin. Pentru investitorii care au clădiri ineficiente în portofoliu, implementarea modificărilor este acum „o alegere mai inteligentă decât aceea de a nu

acționa”, spune Dana Robbins Schneider, director general al JLL Energy and Sustainability Projects din S.U.A. „Renovarea ecologică a clădirilor existente, deși poate avea un cost mai mare pe termen scurt, creează active mai rezistente și competitive pe termen lung, oferind în același timp o rentabilitate pe măsura investiției”, spune ea. „Dacă nu faceți acest lucru, ar putea fi și mai costisitor - cu o posibilitate de exit mai greu de realizat în viitor.”

„Pentru investitori, este imperativă reducerea emisiilor de carbon în domeniul imobiliar înainte de introducerea de reglementări - dar pentru a ajunge la acest punct este nevoie de un angajament serios din partea acestora”, spune Schneider.

Evaluarea riscului

Studiul inițial privind performanța energetică a unei clădiri necesită mult timp și este scump. Dar riscul ca un activ să devină perimat prin lipsa de acțiune depășește costul, spune Schneider. „Este doar o mică parte din bugetul general și, dacă reușiți să reduceți costurile și faceți o clădire care presupune costuri mai mici de administrare, dar în același timp și un loc mai bun pentru chiriași, este mai probabil ca proprietarii să păstreze chiriașii, în timp ce se reduc cheltuielile”. În timp ce măsurile simple, cum ar fi instalarea iluminatului cu LED-uri sau modernizarea sistemului de încălzire, pot oferi economii marginale, doar realizarea de îmbunătățiri minore nu vor avea ca rezultat o clădire cu emisii de carbon reduse sau zero, explică Sonal Jain, directorul de sustenabilitate al JLL UK.

Pe de altă parte, deși soluțiile pe care investitorii le pot utiliza pentru modernizarea clădirilor sunt din ce în ce mai accesibile, există riscul ca imobilele modernizate în 2019 să fie deja depășite până în 2025.

„Progresele tehnologice înseamnă că modificări precum iluminarea cu LED-uri sau controlul HVAC îndeplinesc așteptările legate de rentabilitatea

investițiilor”, spune Jain. „Cu toate acestea, proiectele care vizează geamurile și modificarea fațadelor încă sunt considerabil costisitoare și dificil de implementat, ceea ce le face mai greu de justificat pentru investitori.”

Jain spune că investitorii ar trebui să privească dincolo de implementarea tehnologiilor eficiente din punct de vedere energetic, respectiv la modul în care este administrată clădirea.

„Sub-contorizarea și controlul strâns al sistemelor de management integral al clădirii, de exemplu, reprezintă modalități de a gestiona mai în detaliu consumul de energie”, spune ea. „Acest lucru poate necesita mai mult management și personal - dar în cele din urmă s-ar putea dovedi benefic.”

Angajamente continue

Modernizarea nu este un exercițiu unic; este un proces continuu, spune Schneider, amintind de lucrările în curs de desfășurare la Empire State Building din New York, după o renovare extinsă de 550 de milioane de dolari în 2009.

„Lucrările nu sunt niciodată complete și, deși rezultatele au fost evidente timp de trei ani de la procesul de modernizare, există întotdeauna loc de îmbunătățire prin intermediul unor noi instrumente și metode”, spune ea. Certificările verzi din prezent, cum ar fi BREEAM și LEED, ajută clădirile care sunt modernizate la cele mai înalte standard să se facă remarcate.

Cu toate acestea, legislația - mai ales la de oraș - va avea cel mai semnificativ impact, spune Schneider. „Legislația la nivel de oraș oferă investitorilor cele mai multe teme de gândire.” În prezent, o nouă dezvoltare de birouri poate fi mai aproape de neutralitate din punct de vedere al emisiilor de carbon decât o clădire modernizată.

„Este o nevoie fermă ca investitorii să ia măsuri pentru a reduce emisiile actuale de carbon și să se asigure că proprietățile lor rămân atractive pentru chiriașii și, în același timp nu devin învechite”.

De ce energia regenerabilă stârnește interesul investitorilor



Energia regenerabilă a fost sursa de energie cea mai rezistentă la măsurile impuse de izolare din cauza COVID-19. Astfel, cererea pentru energia regenerabilă a fost în mare parte neafectată, în timp ce pentru energia din alte surse cererea a scăzut.

de Valentin Achim

În acest context, deși România a suferit și ea din cauza măsurilor de izolare, interesul pentru investiții în acest tip de producție de energie a crescut.

Această situație se datorează în principal faptului că România ar trebui să închidă mai multe centrale electrice care funcționează pe bază de cărbune, deoarece acestea nu mai îndeplinesc cerințele de mediu impuse de Uniunea Europeană.

De menționat că, odată ce măsurile de izolare au fost puse în aplicare, cererea de energie electrică a scăzut, în timp ce nivelurile producției de energie eoliană și solară s-au menținut constante.

Estimările arată că la nivel global

utilizarea energiei regenerabile a crescut cu aproximativ 1% în 2020 în comparație cu 2019.

Autoritățile române urmăresc, de asemenea, implementarea de măsuri de sprijin a producției de energie verde. Acestea au în plan pentru 2021 implementarea unei scheme de sprijin pentru certificatele verzi care ar fi disponibilă pentru astfel de investiții.

În același timp, trebuie menționat că sursele regenerabile sunt rezistente la scăderea cererii de energie electrică și datorită faptului că acestea sunt distribuite în sistem înaintea altor surse de energie electrică, având costuri de exploatare reduse, dar și pentru că reglementările acordă prioritate în acest sens.

Ponderele surselor regenerabile de energie la generarea globală a crescut

Dacă ne uităm la zonele de interes din România, investitorii se concentrează în principal asupra zonelor din centru-sud sau sud-vest, unde și geografia este mai prietenoasă pentru astfel de tipuri de investiții.

Cu toate acestea, există doar câteva locații în care pot fi introduse capacități mari în rețeaua energetică cu costuri rezonabile de conectare sau unde nu sunt necesare consolidări ale rețelei la scară largă.

La nivel mondial, ponderea regenerabilelor în producția de energie electrică a crescut la aproape 28% în primul trimestru din 2020 de la 26% în primul trimestru din 2019.

Creșterea regenerabilelor vine în special din costul cărbunelui și gazului, două surse care cu toate acestea reprezintă încă aproape 60% din producția de energie electrică la nivel global.

Interesul crescut pentru producția de astfel de energie va începe să genereze efecte și în România, credem noi, din a doua parte a acestui an, în condițiile în care au fost securizate deja terenuri și capacități de distribuție.

Vedem un interes în creștere în zone geografice care nu au fost exploatate în trecut. Astfel că, investitorii tind să se țină departe de zona de sud-est din Dobrogea, datorită prezenței unui număr mare de proiecte eoliene și solare.

Investitorii sunt într-o cursă contracronometru pentru a securiza cele mai bune locații și unde rețeaua are capacitate, fiind conștienți că primii care au locații bune vor fi, probabil, și primii care vor dezvolta proiecte.

Energiile regenerabile au acoperit 42% din consumul de energie al României, cu 10 puncte procentuale peste media europeană

Potrivit datelor Eurostat, biroul European de statistică, energia eoliană și cea hidro au acoperit 42% din consumul de energie al României în 2018, cu 10 puncte procentuale peste media europeană de 32%.

Astfel, energia eoliană și energia produsă de hidrocentrale au contribuit fiecare cu circa o treime la energia electrică totală provenită din surse regenerabile în 2018. Mai exact, energia eoliană are o cotă de 36%, în timp ce cea hidro reprezintă

33% din producția de energie din surse regenerabile în 2018 din Europa. Restul de o treime a fost acoperit de energia furnizată prin energie solară (12%), biocombustibili solizi (10%) și alte surse regenerabile (9%).

Printre statele membre ale UE, cea mai mare pondere a energiei regenerabile în consum a fost în Austria (73%), Suedia (66%), Danemarca (62%), Letonia (53%) și Portugalia (52%). România se situează pe locul al 7-lea în UE în ceea ce privește ponderea energiei din surse regenerabile în consumul final.

Interesul investitorilor pentru producția de energie verde în România vizează în special parcurile solare, așa cum reiese și din datele privind consumul, parcurile eoliene având deja o prezență puternică, mai ales în zona de Sud-Est a țării.

Având în vedere reticența operatorilor de rețele locale și a Transelectrica, operatorul național de rețea, față de aprobarea suplimentării capacității de producție în această zonă, proiectele eoliene care sunt în prezent planificate sunt relativ reduse ca dimensiune.

Accentul pe proiecte mari este canalizat către energia solară, în zone care permit introducerea unor

capacități mari în rețeaua națională. Producția de energie regenerabilă nu depinde foarte mult de ritmul de revenire a economiei, aceasta având creșteri anuale indiferent de condiții. Cu toate acestea, un impact asupra industriei energiei regenerabile ar putea să vină pe fondul reducerii buște a activității de construcții în regiunile cele mai afectate de criza Covid-19.

Producția de energie electrică regenerabilă depinde în mare măsură de disponibilitatea resurselor naturale, deoarece vremea este factorul determinant pentru energia hidro, eoliană și solară, care, împreună, reprezintă aproximativ 90% din întreaga producție de energie regenerabilă.



Ce înseamnă „high-end” pentru o dezvoltare rezidențială? Tangibil vs. Emoțional vs. Experiențial

În timp ce definiția luxului ar putea fi diferită pentru fiecare persoană, piața rezidențială premium (high-end) are câteva trăsături clare. Am identificat șapte calități distincte pe care le întâlnim în general la dezvoltările premium, pe care am putea să le considerăm criteriile unui standard în rezidențialul de lux.

de Andreea Hamza

Toate aceste calități se reflectă în cele din urmă în prețul de vânzare sau de închiriere al unei proprietăți. Astfel, cele șapte criterii pe care le luăm în considerare atunci când vorbim despre rezidențial de lux sunt: locație excelentă, dimensiunile unităților și partiționarea internă, calitate ridicată a construcției și a finisajelor, design unic și design conceptual arhitectural, facilități, intimitate / densitate scăzută, tehnologie și sustenabilitate. Locația este factorul cheie pentru proprietățile premium, fiind determinant în stabilirea valorii proprietății.

Există mai mulți factori care pot contribui la încadrarea unei locații în categoria prime:

- **Legături de transport** - este crucial pentru o locație centrală să aibă legături de transport cât mai facile. O accesibilitate mai bună asigurată de facilitățile de transport public ridică valoarea locației la cele mai înalte niveluri.

- **Puterea de cumpărare a zonei** – Puterea de cumpărare a unei zone este o caracteristică vitală; în special locațiile premium sunt adesea situate la o distanță mare de zonele cu putere de cumpărare mai mică; cu cât zona este mai prosperă, cu atât calitatea locuinței este mai bună.
- **Caracteristicile zonei** - Zona în sine este extrem de importantă atunci când se stabilește ceea ce definește o locație premium. Zonele care au caracteristici bine cunoscute și consacrate, cum ar fi retail-ul și facilitățile de petrecere a timpului liber, vor fi probabil favorizate. Zonele care au trăsături istorice sau peisaje unice sunt adesea considerate valoroase, contribuind astfel la clasarea mult mai bună a locuințelor de aici.

Dimensiunile unităților și partiționarea internă sunt, de asemenea, caracteristici determinante pentru aspectul premium. Intervalele în care trebuie să se încadreze dimensiunile unităților de lux de pe piața din București sunt:

- 0 camere - 70-90 mp utili
- 2 camere - 100 - 150 mp util
- 3 camere - 160 - 200 mp util
- 4 camere - suprafață utilă > 200 mp

În ceea ce privește compartimentarea internă, locuințele high-end trebuie să îndeplinească cerințe precum: un hol generos la intrare, o toaletă pentru oaspeți situată aproape de intrare, o zonă de living de peste 35 mp care ar trebui să includă un loc distinct de luat masa, o bucătărie mare (15+ mp). Fiecare dormitor ar trebui să aibă propria baie, în timp ce dormitorul principal ar trebui fie deservit de o baie principală și de un dressing generos. Baia principală ar trebui să beneficieze atât de duș, cât și de cadă, o chiuvetă dublă și un dulap separat și să aibă aspectul unei băi de tip spa. Mai mult, în fiecare unitate ar trebui să fie amplasată o zonă distinctă pentru depozitare și spălătorie, în același timp o cameră de birou și o cameră pentru hobby-uri sunt, de asemenea, elemente care trebuie să nu lipsească.

Terasele mari și largi sunt o altă caracteristică imperativă a locuințelor din categoria high-end. Aceste terase ar trebui să servească zona de zi-sufragerie și, de asemenea, dormitorul principal.

Calitate ridicată a construcției și a finisajelor

Pentru casele premium, calitatea este la fel de importantă ca și cantitatea. Dacă întreaga proprietate nu beneficiază de finisaje realizate cu materiale premium, nu contează câte camere are sau cum sunt împărțite suprafețele. O locuință high-end ar trebui să utilizeze numai materiale de construcție și finisaje calitative, cum ar fi:

- fațade ventilate
- tâmplarie exterioară din aluminiu cu ferestre din podea până în tavan
- sistem de ventilație centralizat pentru încălzire și răcire
- podele și punți din lemn pentru terase
- piatră naturală pentru baie, bucatarie
- obiecte sanitare de cea mai înaltă calitate, în conformitate cu cele mai noi tendințe de design interior
- echipamente de top pentru încălzire, răcire și aparatură electrică
- tehnologie de tip casă inteligentă de ultimă generație
- amenajarea într-un mod sustenabil și cu nevoi de întreținere reduse a teraselor și a acoperișurilor
- alte facilități, cum ar fi șemineu, saună, bucătărie în aer liber / zonă de grătar

Execuția construcției este o parte esențială, întrucât cumpărătorii de produse premium vor ca pentru fiecare detaliu să beneficieze de o atenție extremă, fiind luate în considerare de asemenea și unele elemente Feng Shui de bază.

Design unic și concept arhitectural

Exteriorul unei case premium este la fel de important ca interiorul acesteia. Casele care se disting prin arhitectură au o personalitate mai puternică decât unitățile standard ale dezvoltărilor de masă sau de nivel mediu. Prin urmare, casele premium vin în forme și stiluri unice sub semnături renumite din arhitectură și design.

Elementele distinctive care fac dintr-un proiect un reper pe piață, pot fi evidențiate prin utilizarea elementelor naturale, cum ar fi piatra, lemnul sau fațadele verzi iluminate natural.

Intrarea are un rol crucial în crearea și definirea unei identități a clădirii. Intrările conturează o identitate puternică pentru dezvoltările rezidențiale prime. Intrarea ar trebui să creeze senzația de recepție a unui hotel de tip boutique și, de asemenea, să fie funcțională, accesibilă, sigură.

Facilități

Locuințele de lux oferă rezidenților mai multe facilități impresionante de cele mai multe ori, care sunt mai degrabă caracteristice zonelor publice de lux. Aceste facilități asigură confortul și plăcerea de a locui și include de la servicii de concierge și de securitate privată, la sală de gimnastică, piscină, spa, zone destinate întâlnirilor de afaceri, sală de cinema etc.

Intimitate/densitate redusă

Dezvoltarea clădirilor premium înseamnă, de asemenea, densitate redusă și un nivel ridicat de intimitate. Cumpărătorii de produse premium doresc intimitate și securitate, uneori până la izolare. Este esențial ca o proprietate de lux să găsească echilibrul corect între densitate și securitate, ceea ce înseamnă că, cu cât este mai densă dezvoltarea, cu atât ar trebui să fie mai bine puse la punct facilitățile de securitate. În plus, limitarea numărului de

apartamente care pot fi accesate printr-un punct de acces, cum ar fi liftul sau scările, este un element care ar trebui luat în calcul pentru a fi asigurată intimitatea. Cu cât densitatea proiectului este mai mare, cu atât prețul de vânzare scade.

Tehnologie și durabilitate

Cumpărătorii de produse premium își doresc totul atunci când vine vorba de tehnologie, iar dezvoltatorii care răspund acestor cerințe sunt cei care au un avantaj competitiv pe segment de piață high-end. Prin simpla apăsare a unui buton de pe telefon, cumpărătorul / chiriașul poate acum din orice loc să blocheze ușile, să controleze temperatura, lumina și sistemul de alarmă. Acestea sunt funcțiunile care ar trebui încorporate, pe care cumpărătorii de locuințe premium le caută.

În opoziție cu această preocupare pentru casele smart, vedem o tendință în creștere privind preferința pentru materialele reciclate și refolosite. Sustenabilitatea poate fi, de asemenea, un bun punct de vânzare pe piața rezidențială premium și a început să fie implementată recent pe piața românească de către dezvoltatorii care își propun să livreze proiecte la standarde internaționale și să vină cu soluții inovatoare pe piață.

Înglobarea totală sau parțială a trăsăturilor de mai sus se reflectă în final în prețul de vânzare sau de închiriere a proprietății, care o plasează în segmentul de piață high-end.





Rata de neocupare a birourilor, sub presiune

Rata de neocupare a spațiilor de birouri este un indicator important care arată starea general de sănătate a pieței imobiliare. Aceasta reflectă apetitul pieței pentru spații de birouri și preferința pentru un anumit oraș sau pentru o anumită locație. Oferă un indiciu despre ce zone întâmpină dificultăți în atragerea chiriașilor.

de Mădălina Marinescu

Este greu de estimat care va fi cererea de spații de birouri în perioada următoare, din cauza pandemiei Covid-19. Analiza mecanismului de formare a ratei de neocupare este, așadar, importantă, deoarece factorii care contribuie la nivelul acesteia pot avea implicații diferite pentru participanții la piață:

Cererea

Putem anticipa un efect negativ asupra cererii de birouri generat de răspândirea telemuncii și a lucrului de acasă, rezultând un număr mai mic de angajați care se deplasează la birou. Pe de altă parte, necesitatea de a asigura distanțarea socială ar putea fi un factor pozitiv pentru cererea de birouri, deoarece companiile vor avea nevoie de mai mult spațiu alocat fiecărui angajat. Dacă se dovedește că unele activități de afaceri pot fi realizate cu succes prin munca la distanță, chiriașii ar putea decide să nu mai desfășoare aceste operațiuni în spațiul de birouri. Pot exista și funcțiuni pentru care în primă instanță concluzia este că pot fi gestionate de la distanță, dar în cele din urmă s-ar putea dovedi exact opusul. Totodată, spațiile de tip co-working au fost afectate la începutul pandemiei, dar în perioada următoare ar putea fi preferate de companiile care caută flexibilitate, pentru a nu fi „blocate” într-un contract de închiriere pe termen lung.

Livrările noi

Clădirile noi par să fie preferate de

chiriașii de birouri. Chiriașii ar putea chiar să aibă posibilitatea de a negocia termeni mai buni în comparație cu perioada anterioară crizei medicale. Din ce în ce mai mulți chiriași caută clădiri de birouri certificări verzi, cu sisteme de ultimă generație, care să ofere confort și siguranță angajaților lor. Clădirile care nu sunt clasa A vor rămâne atractive pentru chiriași, dacă proprietarii vor investi și le vor aduce la cele mai noi standarde. În același timp, având în vedere proiectele anunțate pentru 2021, cu o suprafață de 300.000 mp și faptul că 45% din această suprafață este pre-închiriată, înseamnă că aproximativ 150.000 mp vor fi disponibili pentru închiriere. Incapacitatea de a estima când va avea loc sfârșitul pandemiei Covid-19, și o cererea de spații de birouri în scădere, în paralel cu livrări noi de proiecte în 2021 sunt premise pentru o rată de neocupare în creștere.

Subînchirierile / renunțarea la spații

Pandemia a avut un impact negativ asupra operațiunilor și veniturilor multor companii mari sau mici. Motivul cel mai important pentru subînchiriere/predarea spațiilor (proprietarii preiau parțial sau integral un spațiu mai devreme decât se stipulează în contractul de închiriere) este efortul de reducere a costurilor. Cea mai rentabilă soluție constă în găsirea unui chiriaș înlocuitor care să preia contractul de închiriere cât mai curând posibil. Din renunțarea sau subînchirierea birourilor pot beneficia ambele părți implicate: compania care trebuie să părăsească spațiul și firmele care caută un spațiu. În această

perioadă de incertitudine economică, noii chiriași pot economisi foarte mult din costuri prin preluarea birourilor scoase la subînchiriere sau care au fost predate către proprietari. În unele cazuri, dacă proprietarii vor accepta să preia o parte din aceste spații, un stoc suplimentar semnificativ va deveni disponibil pe piață. Dacă o clădire are deja spațiu vacant și mai mulți dintre chiriașii existenți au dreptul și decid să subînchirieze o parte din suprafața închiriată, proprietarul se va confrunta cu o adevărată provocare să închirieze tot spațiul suplimentar într-un interval scurt de timp, iar veniturile acestuia vor avea de suferit.

Rata șomajului

Rata de neocupare este de asemenea sensibilă la schimbările ratei șomajului. Cum multe din afaceri și-au încetinit activitatea din cauza pandemiei, rata șomajului a crescut rapid în România. Scăderea numărului de persoane angajate va determina un inevitabil declin al cererii de spații de birouri. Pe termen mediu, se pare că rolul spațiului de birouri va fi redefinit în condițiile în care fiecare companie este forțată să reanalizeze care activități au nevoie de birourile actuale, și care dintre acestea au nevoie de soluții mai flexibile, și să vadă ce alternative va lua în considerare în acest sens.

Felul în care va arăta piața de birouri în viitor nu este deocamdată clar, dar ceea ce pare sigur este că va avea loc o schimbare care își va pune amprenta pe cererea post-Covid-19.

Cum a modificat piața industrială explozia comerțului online din perioada COVID-19

În timpul pandemiei Covid-19, oamenii au început să cumpere mai mult decât oricând produse esențiale online, forțând producătorii de toate tipurile de bunuri să se lupte pentru a suplimenta capacitatea de depozitare și să regândească strategiile lanțului de aprovizionare pentru a răspunde la această creștere.

de Ionuț Grigoraș

Vânzările online au crescut cu 28% în 2020, comparativ cu 2019, conform Retail.ro. De asemenea, pe piața închirierilor de spații logistice, sectorul FMCG a fost cel mai activ în acest timp, urmat de sectorul logistic, ambele alimentate în mare măsură de starea de urgență impusă în România.

Această schimbare a dus la creșterea atât a cererii pe termen scurt, cât și a celei pe termen lung pentru proprietățile imobiliare industriale, pentru a permie companiilor să livreze mai rapid comenzile prin poziționarea în apropierea bazelor lor de clienți. Consumul a fost motorul cererii de spații industriale în ultimii 5 ani, iar creșterea bruscă a activității online de la începutul crizei sanitare, în martie anul trecut, a accelerat ușor această cerere. Al doilea val al pandemiei Covid-19 a lovit puternic Europa și România spre sfârșitul anului 2020, iar impactul său economic a fost văzut printr-o reducere drastică a previziunilor oficiale de creștere a PIB în 2020 de la -1,9 % în aprilie, până la -3,8%

în august (conform Comisiei Naționale pentru Strategie și Prognoză). Aceasta va fi urmată de o rată de creștere estimată la 4,9% în 2021. De asemenea, în octombrie, Fondul Monetar Internațional aștepta ca rata de creștere a PIB-ului real al României să scadă la -4,8% în 2020. Prognoza economică a Comisiei Europene publicată în iulie 2020 pentru România indică o contracție a PIB de 6% în 2020, urmată de o recuperare de 4% în 2021. Creșterea bruscă a comerțului electronic, în special pentru produse alimentare, bunuri de larg consum, produse medicale și farmaceutice, o vedem la nivel regional. Acest lucru determină o cerere puternică de spații închiriate pe termen scurt și de asemenea pentru consolidarea activităților de depozitare în întreaga țară.

Lanțuri de aprovizionare în prim-plan

Creșterea cererii de bunuri online în timpul pandemiei evidențiază necesitatea de a regândi aspecte ale gestionării lanțului de aprovizionare. Retailerii caută ca de acum înainte să facă stocuri de produse cu cerere

ridicată. Construirea unui „stoc-tampon” pentru a satisface rapid creșterile cererii determină o nevoie mai mare de spațiu industrial. Pentru a avea livrări la timp, companiile de comerț electronic trebuie să dețină produse pe stoc în locații mai apropiate de clienții lor. Pentru a atenua riscul de întrerupere a lanțului de aprovizionare, mulți chiriași vor căuta să aibă mai multe locații într-o anumită regiune sau mai multe companii ca sursă de aprovizionare, făcând astfel ca necesarul de centre de distribuție și de aprovizionare să fie mai mare, pentru a acoperi nevoile tuturor clienților. Creșterea opțiunilor de transport, astfel încât să existe mai puțină dependență de camioane, incluzând căile ferate intermodale și facilități mai automatizate, poate reduce, de asemenea, impactul unor evenimente majore.

Proiectele viitoare

Creșterea cumpărăturilor online este de așteptat să continue, făcând astfel necesară creșterea spațiului de depozitare frigorifică pe piețele din România și Europa, pentru a răspunde acestei cereri. În aceste condiții, pentru a satisface nevoile specifice ale retailerilor de alimente, piața are nevoie fie de construcții noi, fie de proiecte vechi care să fie aduse la standardele actuale prin renovare. Vedem un interes crescut din partea dezvoltatorilor tradiționali și chiar netradiționali care doresc să se concentreze asupra pieței industriale, deoarece alte sectoare suferă din cauza situației actuale. Sectorul industrial din România s-a dovedit a fi rezistent în fața pandemiei Covid-19 și majoritatea dezvoltatorilor imobiliari își continuă planurile.



Retail în era post-COVID

Sectorul de retail a fost foarte lovit de criza COVID-19. Centrele comerciale din România s-au redeschis pe 15 iunie, după ce acestea au stat închise aproape 3 luni, începând cu 22 martie. Au fost câteva excepții însă: magazinele alimentare, farmaciile și spălătoriile din interiorul centrelor comerciale rămânând deschise în acest interval.

de Alina Cojocaru

În condițiile în care rata șomajului a crescut, ceea ce a afectat puterea de cumpărare a gospodăriilor și a dus la creșterea incertitudinii legată de siguranța locului de muncă, oamenii au fost mai precauți când a venit vorba despre cheltuieli. Toate acestea s-au văzut în schimbarea valorii coșului de cumpărături. Lăsând toate acestea la o parte, situația nu este însă nici albă și nici neagră atunci când vine vorba de schimbarea comportamentului de consum. Vor exista persoane mai precaute, care ar prefera să cumpere online, din confortul caselor lor sau să comande mâncare cu livrare acasă și așa mai departe. Altorle va lipsi experiența pe care o oferă un centru comercial și vor fi dornici să meargă la cumpărături.

În condițiile menținerii unui număr ridicat de cazuri de COVID și a incertitudinilor privind modul în care va evolua acest virus, chiar dacă acum sunt disponibile mai multe vaccinuri, credem că durata medie a unei vizite în centrele comerciale se va menține redusă, însă rata de conversie vizitatori-cumpărători va fi mai mare, deoarece oamenii nu se vor mai plimba prin mall-uri, ci vor merge doar dacă sunt hotărâți să cumpere ceva. Înainte de pandemia COVID-19, am văzut pe piața de retail o preocupare importantă pentru a crea un spațiu care să ofere clienților o experiență în cadrul centrului comercial, ceea ce s-a materializat cu investiții semnificative în

zonele de petrecere a timpului liber și a celor dedicate restaurantelor. Acum vedem că această componentă a retailului modern este afectată, fiind încă umbră de incertitudine pe termen scurt și mediu. Această nesiguranță este legată de posibilitatea introducerii unor noi restricții, de schimbarea comportamentului oamenilor pe fondul îngrijorărilor legate de siguranța locului de muncă, de înghețarea salariilor, de prognozele economice și presiunile inflaționiste care cresc costul vieții etc. Prin urmare, cheltuielile consumatorilor au fost afectate și vedem aceasta în vânzările în scădere.

Numărul vizitatorilor și vânzările

Numărul vizitatorilor din centrele comerciale a început să revină pe creștere progresiv, de la lună la lună, din iulie 2020, dar și așa, cifrele au arătat în medie o scădere de 25-35% față de perioada de dinaintea crizei sanitare. Vânzările și veniturile adiționale (incluzând chiriile raportate la cifra de afaceri) au scăzut în medie cu același procent, unele centre comerciale suferind reduceri mai mari.

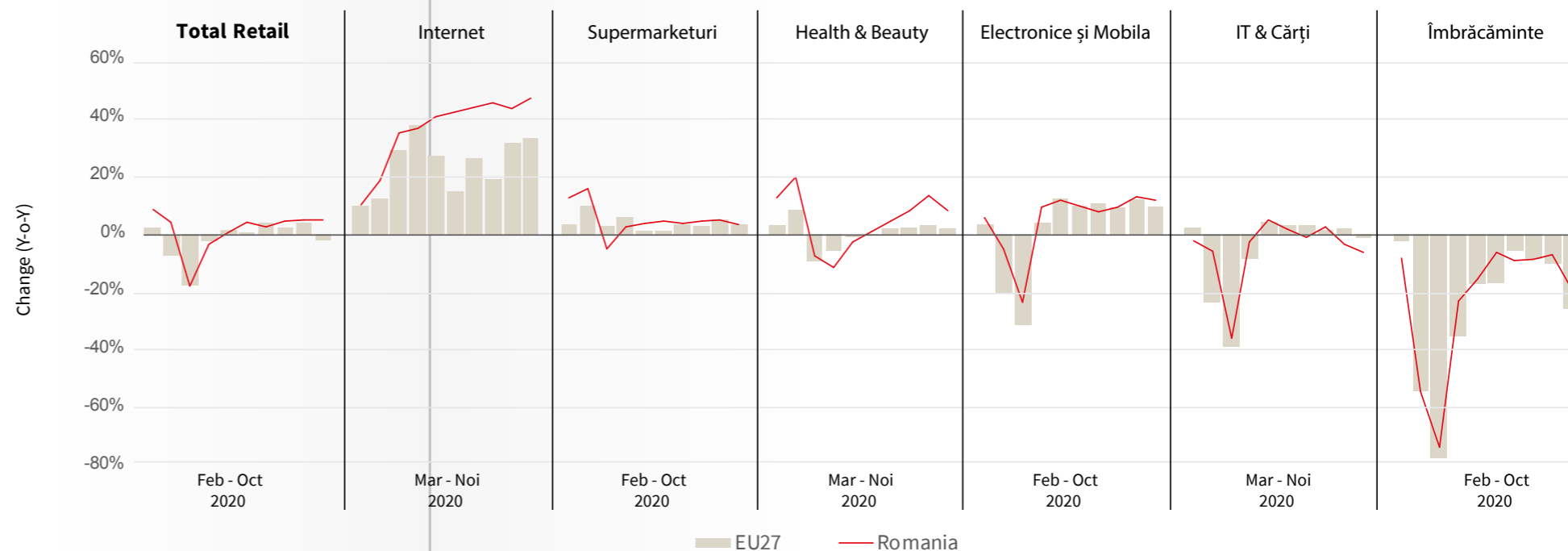
Sectorul de modă a fost cel mai afectat, iar acest lucru se poate observa în graficul următor, care prezintă evoluția vânzărilor în Europa și România.

Nivelul chiriilor

Pe fondul scăderii vânzărilor și în condițiile în care nivelul chiriilor a

devenit nesustenabil pentru unii chiriași, mulți retaileri și operatori au căutat o modalitate de a ajunge la o soluție echitabilă cu proprietarii. Creșterea incertitudinii legate în special de nivelul chiriilor, când vedem deja impactul economic al pandemiei, a adus în prim plan o preocupare majoră pentru stabilirea unor niveluri ale chiriilor mai sustenabile decât cele care sunt stabilite acum în contractul de închiriere. În cazul multor contracte de închiriere care au fost sau care sunt încă în proces de negociere, chiriașii le-au fost oferite reduceri semnificative sau alte facilități, în funcție de subsectorul de activitate sau de cât de grav a fost afectat chiriașul respectiv de restricțiile impuse. Am văzut că cele mai multe contracte de închiriere încheiate recent au la bază termeni mai flexibili, punându-se mai mult accent pe o chirie raportată la cifra de afaceri în detrimentul unei chirii fixe. În aceste condiții, în care chiria este raportată la cifra de afaceri, există nevoia de mai multă transparență din partea chiriașilor în ceea ce privește indicatorii referitori la vânzări. Investitorii doresc să se uite la cât de robusți sunt retailerii, să le înțeleagă modelele de operare, să se simtă confortabil vizavi de nivelurile de închiriere. În plus, volumele vânzărilor post-pandemie reprezintă un factor necunoscut, iar luarea în considerare

Evoluția vânzărilor de retail EU27 & România pe categorii în Februarie 2020 – Noiembrie 2020



doar a celor de dinaintea pandemiei ar trebui să se facă cu precauție. Pentru 2021 ne așteptăm să vedem o continuare a scăderii chiriilor și o creștere a numărului de contracte de închiriere flexibile în ceea ce privește chiriile raportate la venituri. Vedem o oarecare stabilizare a veniturilor din chirii până în a doua jumătate a anului 2021, urmând ca în 2022 să aibă loc o revenire a acestor, când probabil va începe să se facă simțit și efectul pozitiv al implementării vaccinurilor COVID-19 care au fost lansate în acest an.

Schemele de retail, viitoare puncte fierbinți ale pieței

Am văzut în această perioadă rezistența sectorului alimentar, a supermarketurilor și a discount-erilor, care s-au extins și au continuat să deschidă noi magazine în întreaga țară. Sectorul alimentar va continua să fie puțin afectat în condițiile în care comportamentul de consum s-a schimbat, iar cheltuielile se concentrează mai mult pe nevoile de bază.

București: În Capitală livrările de spații de retail au fost reduse în ultimii ani, având în vedere că în 2019 a fost livrat un singur parc de retail de 28.000 mp, iar în 2020 s-a finalizat doar o mică extindere de 6.000 mp a unui proiect existent. Pe termen scurt și mediu vom vedea și alte

extinderi ale unor proiecte existente (ex. extinderea Colosseum și a Promenada Mall), în timp ce pe termen lung am putea vedea cel puțin un proiect mare de retail dezvoltat în București, dacă luăm în calcul discuțiile din jurul proiectelor Casa Radio sau de la Romexpo. Situația este însă neclară în prezent în ceea ce privește când și dacă proiectele mixte care vor fi implementate vor avea și componentă de retail.

În afara Bucureștiului: În celelalte orașe, pe parcursul lui 2019 și 2020, au fost livrate patru centre comerciale cu suprafețe de 40.000-47.000 mp în orașe cu 135.000-300.000 locuitori (Timișoara, Sibiu, Târgu Mureș, Brașov) și unul de 33.000 mp în Târgoviște. Celelalte livrări reprezintă, fie extinderea unor scheme existente, fie proiecte mai mici, de sub 20.000 mp. Pentru 2021 și 2022 este așteptată mai ales livrarea de parcuri de retail, cu suprafețe de 5.000 – 20.000 mp. Pe acest segment de piață vedem de asemenea și dezvoltatori noi, cum este cazul polonezilor de la Scallier, care au anunțat că intenționează să dezvolte 6 proiecte cu o suprafață totală de 40.000 mp până în 2022. Singurele centre comerciale de mari dimensiuni care se află în plan (în jur de 50.000 mp) sunt anunțate de NEPI Rockcastle și

Prime Kapital la Craiova și Pitești. Pe lângă proiectele care au fost deja anunțate, ar trebui să vedem dezvoltarea de scheme de retail în orașele unde oferta este subdimensionată și unde puterea de cumpărare și numărul potențialilor clienți sunt suficient de mari pentru a suporta o nouă investiție. Vedem potențial aici mai mult pentru proiecte de sub 20.000 mp decât pentru cele de dimensiuni medii de 20.000-39.999 mp. Având în vedere schimbările cu care sectorul de retail se confruntă pe fondul creșterii comerțului online, dezvoltatorii vor fi mai precauți atunci când vor dori să investească în noi proiecte. Printre cei mai activi dezvoltatori pe piața de retail se numără NEPI Rockcastle, Prime Kapital, MAS Real Estate, Mitiska, AFI Europe, Iulius & Atterbury Europe, Ceetrus. Potrivit JLL, parcurile de retail au o perspectivă pozitivă, de asemenea și când vine vorba de investiții. Nivelul redus al chiriilor este atractiv, însă potențialul de redevoltare/reutilizare este principalul motor, iar parcurile de retail pot fi mai ușor convertite decât un centru comercial.

Nevoia de a scurta lanțul de livrare a produselor conferă parcurilor de retail din interiorul orașelor o atractivitate crescută și am putea vedea această evoluție și în orașele principale din România.

Cum poți reduce costurile și timpul de execuție la amenajarea birourilor?

Design and Build, departe de a fi un concept nou pe piața imobiliară românească sau mondială, este considerat cel mai simplu mod de a dezvolta un proiect care să creeze cât mai puține probleme pentru client.

de Laura Vîrzob

Modelul design-build schimbă modul tradițional de a livra proiectele. Acesta răspunde cerințelor clienților dintr-un singur punct de responsabilitate în încercarea de a reduce riscurile și costurile globale, precum și pentru a optimiza termenele de livrare.

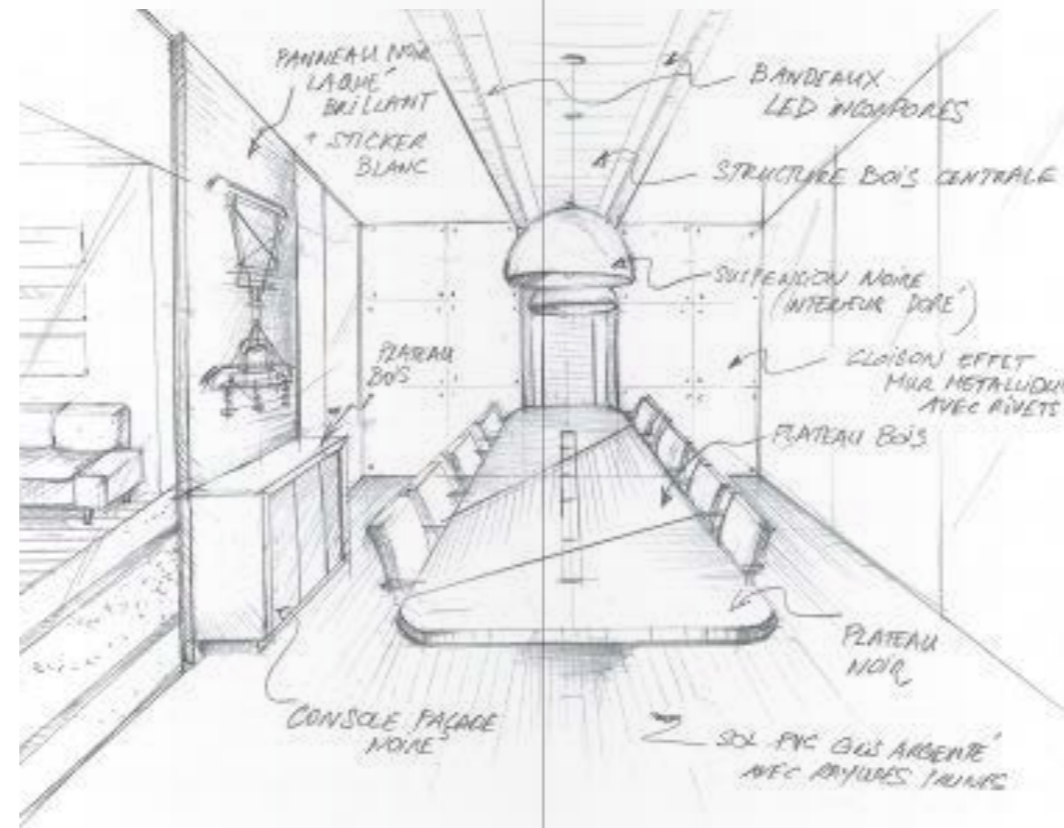
Metoda este utilizată acum în mod obișnuit în multe țări, Design and Build referindu-se în principal la realizarea tuturor stadiilor de execuție a unui proiect sub un singur contract, cu un reprezentant unic.

Această metodă de livrare a proiectelor oferă mai multe avantaje în comparație cu abordările tradiționale: un singur punct de responsabilitate, un singur punct de contact, facturi de la un singur furnizor sau angajamente ferme legate de preț și de termenul limită. Nu în ultimul rând, o livrare la cheie ușurează viața unui client în perioada

de garanție, când existența unui singur punct de contact este esențială pentru a obține o rezolvare rapidă și eficientă a eventualelor probleme.

În cele din urmă, există o singură entitate care răspunde pentru costuri, termenii de livrare și de performanță, contractantul fiind singurul responsabil în relația cu clientul. Proprietarul proiectului beneficiază, dacă se întâmplă ceva în neregulă în cadrul proiectului, de o singură entitate responsabilă de soluționarea problemei, evitându-se situația în care proiectantul și contractantul dau vina unul pe celălalt. Această responsabilitate unică, care distinge acest model de celelalte, oferă o linie clară de redresare dacă apar dificultăți tehnologice și contractuale.

Existența unui singur punct de responsabilitate reduce semnificativ riscurile pentru proprietarul proiectului. Un al doilea beneficiu major este posibilitatea de a reduce durata unui proiect prin suprapunerea principalelor sale 2 faze: proiectare și construcție. Acest lucru duce în cele din urmă



îndeplinirii regulilor și reglementărilor locale, rezolvarea oricărei cerințe administrative impuse de autoritățile locale, dezvoltarea designului tehnic și se termină cu procesul de execuție și livrare către client.

De asemenea, serviciile pot include și gestionarea procesului de mutare într-un anumit spațiu. Astfel, putem include analize ale cerințelor clienților noștri și să îi ajutăm să își planifice noile spații prin implementarea tuturor proceselor de gestionare a mutării. Pentru a asigura un transfer de succes, este foarte important să comunicați cu angajații și să aveți consultanță pe tot parcursul proiectului. Deși există mai multe variante de contracte de proiectare și construcție și diferite categorii de organizații de proiectare și construcție, acestea trebuie să fie în primul rând în interesul Clientului. Serviciile de Design & Build sunt oferite de JLL prin subsidiara sa Tetris. Tetris Design & Build este prezentă în 19 țări, de pe 3 continente, furnizând proiecte de ultimă generație pentru clienții noștri.

România s-a alăturat anul trecut grupului select de țări care au capacitatea de a livra astfel de proiecte la cheie.

Scopul Tetris în România este să fie alegerea oricărui chiriaș de pe piața imobiliară. Elementele care ne diferențiază pe piață sunt etapa, serviciile de calitate, alături de angajamentul privind costurile și termenele limită, toate sub umbrela asigurărilor și garanțiilor pe care Tetris le poate prezenta clienților. În prezent, Tetris România lucrează la câteva proiecte, care suntem încrezători că vor aduce deplină satisfacție clienților noștri.

Astfel, viitorul serviciilor design & build este promițător, și poate avea succes cu condiția ca firmele specializate să recunoască provocările cu care orice proiect se confruntă, să îndeplinească în continuare cerințele clientului, și să răspundă pozitiv la schimbări pentru a putea furniza tipul de servicii pe care industria de construcții și clienții viitorului le vor cere, și asta pentru a rămâne în afaceri pe o piață competitivă.

la un cost redus pentru clienții care dezvoltă un proiect, fie că este vorba de amenajări de birouri, de unități rezidențiale sau de dezvoltări hoteliere. S-a demonstrat că un proiect dezvoltat prin serviciile integrate de Design and Build poate duce la costuri mai mici cu până la 20% și la economii de timp de 30% și, fără îndoială, timpul este mai prețios decât banii.

Servicii de design & build la cheie pentru dezvoltarea proiectelor acoperă fiecare etapă a acestuia: consultanță, programare, concept de design interior, spațiu de lucru, planificare spațiu, costuri, dezvoltare tehnică de proiectare, contractarea subcontractanților, proceduri administrative, coordonarea și preluarea lucrărilor. O entitate, un contract, un flux unificat de muncă de la concepere la finalizare.

Procesul începe cu înțelegerea nevoilor și cerințelor clienților, continuă cu designul conceptului și cu pregătirea schițelor preliminare, aprobarea costului și a proiectului, asigurarea





*Achieve
Ambitions*

Jones Lang LaSalle Services SRL

Victoria Center
Calea Victoriei 145, Etaj 10
București, Romania
Tel: +40 (0) 21 302 3400

www.jll.ro
www.jll.com
www.officefinder.ro
www.cautabirouri.ro

© 2021 Jones Lang LaSalle IP, Inc.

Toate drepturile rezervate. Nicio parte din această publicație nu poate fi reprodusă sau transmisă prin niciun mijloc fără aprobare scrisă din partea Jones Lang LaSalle. Informațiile sunt bazate pe date care considerăm că sunt de încredere. Chiar dacă s-au depus toate eforturile pentru a asigura acuratețea, nu putem să garantăm că nu ar putea exista erori factuale. Vă rugăm să ne semnalati orice eroare pentru a o corecta.

Echipa

Silviana Petre Badea

silviana.petre-badea@eu.jll.com

Capital Markets

Andrei Văcaru

andrei.vacaru@eu.jll.com

Office

Marius Șcuta, MRICS

marius.scuta@eu.jll.com

Maria Florea

maria.florea@eu.jll.com

Industrial

Costin Bănică

costin.banica@eu.jll.com

Business Development

Viorel Opaț

viorel.opait@eu.jll.com

Valuation & Consultancy

Alina Cojocaru, MRICS

alina.cojocaru@eu.jll.com

Project & Development Services

Cezar Florea

cezarc.florea@eu.jll.com

Residential/Living

Andreea Hamza

andreea.hamza@eu.jll.com

Development & Land

Flavius Pop

flavius.pop@eu.jll.com