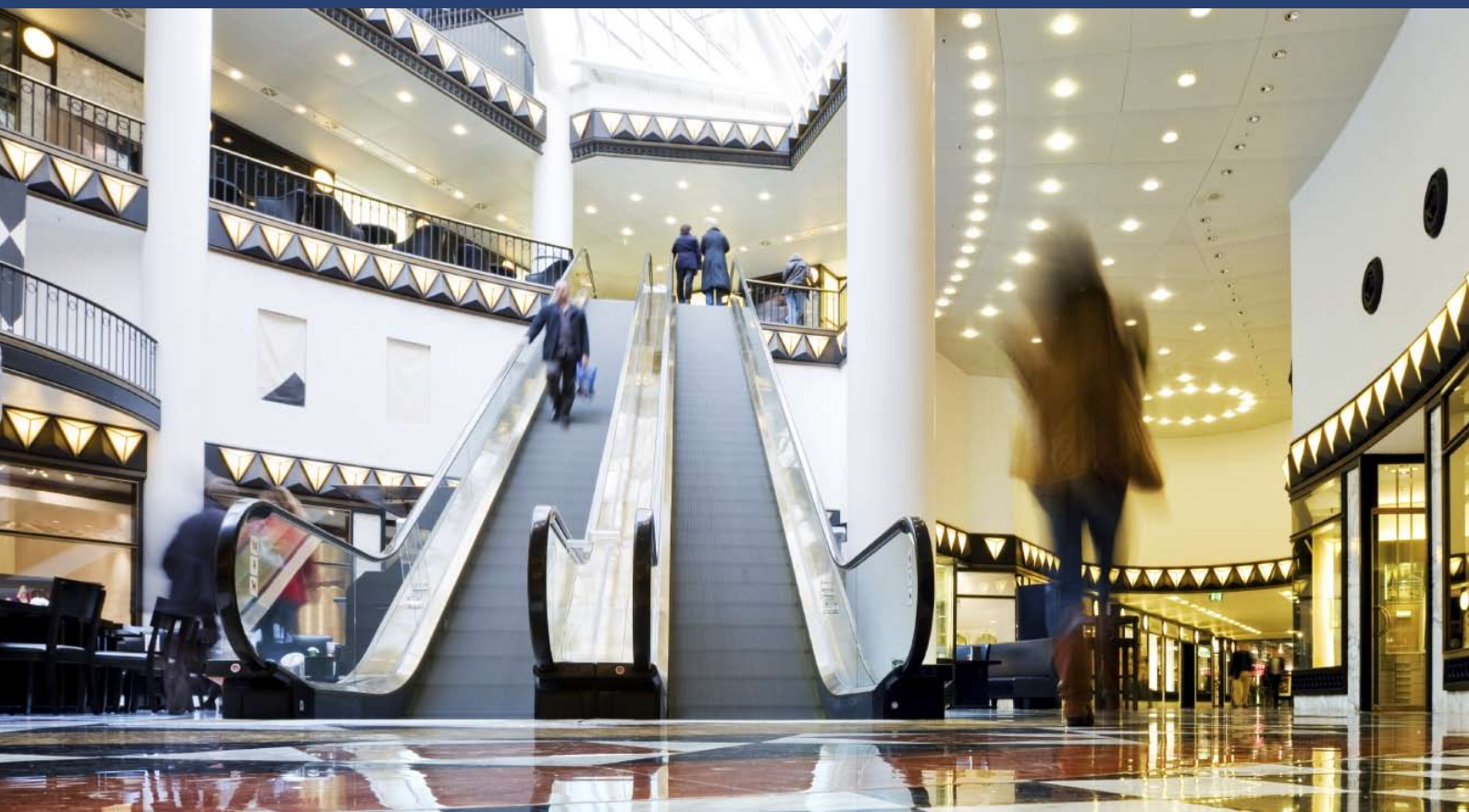


ROMÂNIA, SEMESTRUL I 2009



# ANALIZA PIETEI IMOBILIARE

BIROURI | INDUSTRIAL | SPAȚII COMERCIALE | TERENURI | INVESTIȚII | CONSULTANȚĂ | EVALUĂRI | MONITORIZARE



*Our Knowledge is your Property*

## 04 SITUAȚIA ECONOMICĂ

## 06 BIROURI

## 08 INDUSTRIAL

## 10 SPAȚII COMERCIALE

## 12 TERENURI

## 14 INVESTIȚII

## 16 CONSULTANȚĂ

## 18 EVALUĂRI

## 20 MONITORIZARE

## 22 HOTELURI

## 24 ASPECTE FISCALE

## 26 ASPECTE JURIDICE



“Avem nevoie de o schimbare a ATITUDINII și PRACTICILOR în mediul de afaceri. Schimbând modul în care interacționăm putem să reconstruim piața pe fundamente sănătoase.”

## Singura cale

Mă tot întreb: ce ar trebui să învăț/să învățăm din criza pe care o traversăm acum?

Deși fiecare individ implicat în viața economică a fost afectat de criza globală, mă îngrijorează faptul că nu acordăm suficientă atenție lecțiilor pe care ar trebui să le învățăm din această perioadă de declin. Învățarea ar duce la o schimbare în practicile și în modul în care abordăm afacerile. Orice schimbare cere muncă și efort pentru a învăța lucruri noi, dar și răbdare pentru a ajunge să vezi rezultatele.

În ultimii ani, piața imobiliară din România a fost dominată de individualism. Actorii din piață, în căutarea succesului, au construit un mediu competitiv și opac, orientat spre câștigarea clientului, construirea unei reputații cât mai bune și creșterea cu orice preț a cotei de piață. În condițiile actuale – continuând să gândim și să ne comportăm în aceleași tipare – nu numai că nu vom depăși obstacolele unei piețe mult mai dure, dar riscăm să facem greșeli, pentru că ne confruntăm cu o realitate diferită. Avem nevoie acum de o schimbare în ATITUDINEA celor din mediul de afaceri, printr-o mai bună cooperare în rândul tuturor celor implicați, de la bănci și investitori până la consultanți și dezvoltatori. Doar schimbând modul în care interacționăm putem reconstrui piața pe fundamente sănătoase.

Mai mult, pentru a stopa tendința de a ne întoarce la vechile obiceiuri, trebuie să schimbăm și PRACTICILE de business. Acțiunile noastre trebuie să se concentreze pe nevoile consumatorilor ca mijloc de a genera profituri și nu pe jocurile speculative cu câștiguri nesustenabile, practicate anii trecuți. În plus, noi toți trebuie să învățăm să filtrăm mai bine informațiile pe care le primim și pe care le folosim,

bazate de multe ori pe opinii neavizate. De exemplu, în ultimele săptămâni, puteai citi peste tot estimări ale randamentelor actuale în România. Ni se spune că randamentele de investiții variază între 8,5% și 12%, în funcție de piață și interesele autorilor. Însă, într-o piață în care nu s-a încheiat nicio tranzacție în ultimele 12 luni, **nimeni nu poate spune cu exactitate care sunt randamentele**. Pot fi oriunde între randamentul cerut de 6,5% și nivelul de 15%, oferit de unii investitori speculativi. Pericolul constă în folosirea informațiilor greșite despre randamente în evaluarea proprietăților, ceea ce creează un cerc vicios.

Acest fapt mă duce cu gândul la un alt aspect delicat al pieței de azi: evaluarea proprietăților imobiliare. După ani de practici îndoielnice – alimentate de euforia unei piețe în creștere dar și de presiunile făcute asupra evaluatorilor – se simte o nevoie acută de schimbare. Având o importanță deosebită pentru bănci, investitori sau analiști, evaluările care au la bază metode greșite de calcul ar trebui eliminate. Este esențial să ne concentrăm pe **alegerea metodelor corecte de evaluare**. Există moduri de a evalua corect o proprietate chiar și în lipsa unui randament, iar teoria evaluărilor oferă o vastă literatură pe această temă. Dar aplicarea acestor noi metode necesită mai multă muncă, cercetare și învățare, pentru care ar trebui să ne pregătim cu toții.

În noua economie, succesul va veni odată cu schimbarea practicilor de business și a atitudinii. Trebuie să facem o schimbare. Este singura cale către o viață mai bună.

Bogdan Georgescu  
Managing Partner

# SITUAȚIA ECONOMICĂ

După creșterea economică de 7,1% ce a plasat România printre țările Europene cu cea mai puternică dezvoltare anul trecut, economia națională cunoaște o scădere de aceeași amplitudine în 2009. Primele rezultate indică o scădere a PIB-ului de -6,2% în primul trimestru și un declin similar este așteptat pentru al doilea trimestru al anului. Estimările făcute de Guvern și instituțiile private indică faptul că până la sfârșitul anului contractarea economiei se va situa între -4% și -8%.

Contracția economiei este rezultatul scăderii cererii interne, indusă de investiții și consum mai reduse, și a cererii externe datorită intrării în recesiune a partenerilor de comerț din țările vestice. Până în luna mai, producția industrială a scăzut cu -10%, activitatea de construcții s-a micșorat cu -24,5% iar comerțul cu amănuntul (excluzând vânzările de automobile) a scăzut cu -13,8%, de la an la an. Valoarea serviciilor prestate populației și întreprinderilor a scăzut cu -16,2%, respectiv -13,5%.

Ca urmare a scăderii afacerilor, nivelul șomajului a crescut la 6% în iunie. Pentru sfârșitul acestui an Comisia Națională de Prognoză a estimat un nivel al șomajului de 6,8%, însă aceste prognoze par ușor optimiste, un nivel între 7% - 8% fiind mai probabil. Înrautățirea activității economice a afectat substanțial bugetul guvernamental. Deficitul fiscal după primele 6 luni a ajuns la -2,7% din PIB și estimările curente stabilesc un nivel de sfârșit de an de -6 - 7%, considerabil mai mare decât cel agreat cu FMI în primăvară, când României i-a fost aprobat un împrumut de 20 mld EUR din partea FMI, UE, Banca Mondială și BERD. Acest împrumut se va adăuga datoriei publice deja existente (23 mld EUR în mai) crescând presiunea asupra reformei cheltuielilor publice. Pe partea pozitivă, deficitul de cont curent

a scăzut abrupt în prima jumătate a anului, până la 1,77 mld EUR, de patru ori mai mic decât cu un an în urmă. Datorită încetirii economiei și a micșorării mai rapide importurilor comparativ cu exporturile, se estimează că deficitul de cont curent se va stabili undeva în intervalul 4% - 6%, comparativ cu valoarea mult mai mare de anul trecut de 12,3%. Volumul investițiilor străine directe, esențiale pentru acoperirea deficitului de cont curent, au atins 2,5 mld EUR la sfârșitul lunii mai și se preconizează să ajungă la valoarea anuală de 4,5 mld, aproximativ jumătate din volumul înregistrat anul trecut.

Înflația, deși încă la cel mai ridicat nivel din UE, a scăzut la 5,9%, în luna iunie (an la an). În consecință, BNR a scăzut dobânda de referință cu 125 de puncte de bază de la începutul anului până la 9% și sunt așteptate noi scăderi pentru a facilita relansarea procesului de finanțare.

Creditarea scăzută și costurile ridicate pe piețele financiare și-au adus aportul la declinul consumului și la dificultățile din sectorul de afaceri. Băncile au început să reducă ratele dobânzilor pentru depozitele în RON la niveluri cu o singură cifră, ca urmare a deciziei Băncii Centrale de a reduce dobânda de referință, dar costul creditării este încă mult prea ridicat.

Ca și consecință a provocărilor de ordin economic și fiscal, Leul Românesc s-a depreciat față de EURO și USD cu aproximativ 5% - 6% de la începutul anului, și sunt posibile scăderi ușoare și în a doua jumătate a anului. Majoritatea analiștilor estimează raportul RON/EUR atingând un nivel de 4,3 la sfârșitul de an, iar cei mai pesimiști, la 4,5. Un leu mai slab va facilita însă influxul de capital străin, pe măsură ce bunurile și activele domestice devin mai ieftine în

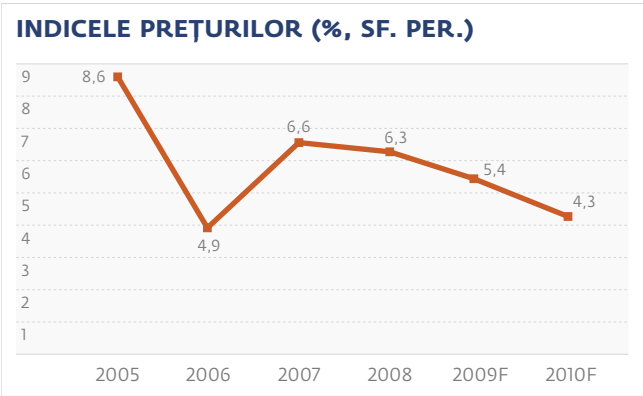
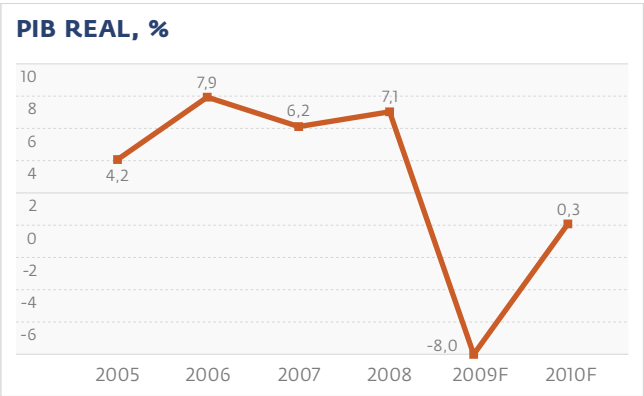
Dupa creșterea economică de 7,1% ce a plasat România printre țările Europene cu cea mai puternică dezvoltare anul trecut, economia națională cunoaște o scădere de aceeași amplitudine în 2009. [...] Începând cu 2011, este așteptat ca economia să își reia tendința ascendentă, deși la un nivel mai moderat comparativ cu ultimii ani.

monedă străină. Prețurile CDS-urilor, un indicator al riscului de țară perceput de investitori, au scăzut puternic de la maximele atinse în primăvară, dar s-au situat încă la 350 puncte procentuale la mijlocul lunii iulie. Ratingurile de țară au fost reconfirmate de principalele agenții. În timp ce S&P și Fitch și-au menținut ratingurile imediat sub "investment grade", Moody a păstrat România în continuare în aceasta categorie, argumentând că ajutorul venit din partea FMI contrabalansează suficient tendințele economice negative.

Prognozele pentru 2010 estimează o creștere economică neutră, oscilând între valori ușor negative sau ușor pozitive. Începând cu 2011, este așteptat ca economia să își reia trendul ascendent, deși la un nivel mai moderat comparativ cu ultimii ani. Astfel, pentru perioada 2011 - 2013, Comisia Națională de Prognoză anunță o creștere anuală a PIB de la 2,4% la 4,4%, în timp ce FocusEconomics, în urma unui sondaj efectuat pe mai mult de 15 instituții financiare majore, estimează niveluri ale creșterii între 3,1% și 4,4%.

| INDICATORI MACROECONOMICI                 | 2005 | 2006  | 2007  | 2008  | 2009F | 2010F |
|-------------------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| PIB (mld \$ US)                           | 98,6 | 121,9 | 166,0 | 200,1 | 168,8 | 170,0 |
| PIB Real (modificare procentuală)         | 4,2  | 7,9   | 6,2   | 7,1   | -6,0  | 0,3   |
| Indicele prețurilor (% , anual, sf. per.) | 8,6  | 4,9   | 6,6   | 6,3   | 5,4   | 4,3   |
| Deficitul de cont curent (% din PIB)      | -8,6 | -10,4 | -13,5 | -12,3 | -6,2  | -5,8  |
| Rata șomajului (sf. per., %)              | 5,9  | 5,2   | 4,1   | 4,4   | 7,4   | 7,5   |
| Balanța fiscală (% din PIB)               | -0,8 | -1,5  | -2,3  | -5,4  | -5,7  | -4,3  |
| Rata dobânzii (referință, %)              | 7,5  | 8,8   | 7,5   | 10,3  | 8,5   | 7,3   |
| USD/RON (Medie)                           | 2,9  | 2,8   | 2,4   | 2,5   | 3,0   | 3,1   |

SURSE: FocusEconomics, Comisia Națională de Prognoză, Colliers International



# BIROURI



“Într-un mediu economic imprevizibil, chiriașii nu vor să facă angajamente pe termen lung și să semneze contracte pe 5 ani, ca în trecut. Ca urmare, pentru a facilita tranzacțiile, proprietarii ar trebui să fie mai flexibili în negocierea termenilor. Pe lângă reducerea chiriilor, aceștia ar trebui să accepte contracte pe 1-2 ani, cu posibilitatea renegocierii la sfârșit.”

MARIA FLOREA  
DIVIZIA DE ÎNCHIRIERI SPAȚII DE BIROURI

Cel mai important eveniment de pe piața de birouri în prima jumătate a anului 2009 a fost schimbarea centrului de putere de la proprietari la chiriași. Principalul motiv care stă la baza acestei schimbări a fost creșterea accentuată a ratei de neocupare a spațiilor de birouri.

### LIVRĂRI RECORD

Stocul total de spații de birouri a trecut pragul psihologic de 1.000.000 mp la finalul lunii iunie 2009, 245.000 mp fiind livrați în prima jumătate a acestui an. Astfel, primele șase luni ale anului 2009 au adus pe piață cu 25% mai multe spații de birouri decât întreg anul 2008.

Declinul economic a creat un nou tip de ofertă: spații disponibile pentru sub-închiriere. Numeroase companii care au preînchiriat spații în urmă cu un an sau doi, când economia era în plină ascensiune, au căutat să-și reducă costurile restrângându-și operațiunile și sub-închiriind o parte din spațiul pe care îl aveau la dispoziție. Deși este vorba despre un volum important, este greu de stabilit suprafața exactă de spații de birouri care au reintrat astfel pe piață.

### FĂRĂ PRE-ÎNCHIRIERI

Cu toate că a fost ultimul segment imobiliar afectat de criza economică, piața spațiilor de birouri a înregistrat un nivel scăzut de cerere în primele șase luni ale anului 2009. Doar 26.500 mp au fost închiriați în această perioadă, în scădere cu 80% față de prima jumătate a anului 2008, distribuiți în mod egal între zona centrală, semi-centrală și periferică.

Spre deosebire de anul trecut când pre-închirierile au fost răspunzătoare pentru mai mult de 80% din cerere, prima jumătate a anului 2009 nu a înregistrat tranzacții de pre-închiriere, criza financiară amânând planurile de expansiune ale multor companii.

Zona cea mai cautată pentru spații de birouri a fost zona centrală, aceasta devenind mai accesibilă în ceea ce privește costul chiriei. Cele mai importante categorii de chiriași au fost ca și în trecut: instituțiile financiare, companiile IT&T, companiile auto. Principala lor motivație de a iniția negocieri a fost fie de a securiza spațiu într-o clădire de birouri superioară calitativ la o chirie comparabilă cu cea pe care o plăteau anterior, fie de a-și reduce costurile mutându-se spre zonele periferice.

Cererea slabă corelată cu cea mai mare suprafață de spații de birouri livrată într-o perioadă de șase luni, au condus la o rată totală de neocupare de 13%, situație neobișnuită pentru piața de birouri din București care a înregistrat o rată de neocupare aproape nulă în ultimii ani.

### CHIRII ÎN SCĂDERE

Chiriile au înregistrat o scădere medie de 15% până la 20% în primul semestru, chiriașii căutând să-și renegocieze contractele în această perioadă.

Nivelul foarte scăzut al cererii împreună cu suprafețele mari de spații noi oferite spre închiriere, au determinat o schimbare majoră pe piață, transferând puterea de negociere de la proprietari la chiriași.

| CHIRII (EUR/mp/lună) |             |           |
|----------------------|-------------|-----------|
| Centru               | Semi-Centru | Periferie |
| 18 – 20              | 14 – 18     | 10 – 14   |

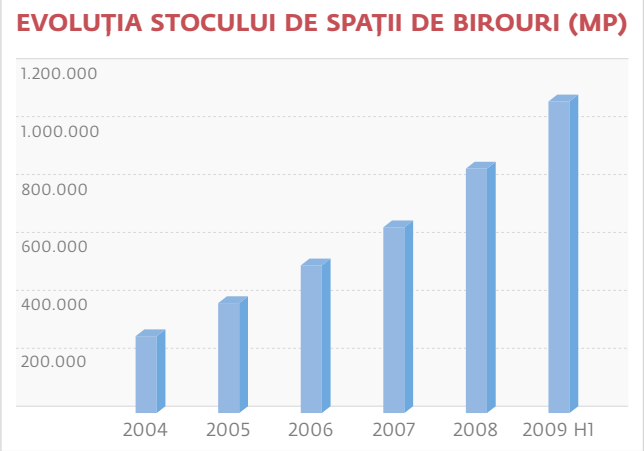
Astfel proprietarii sunt în prezent dispuși să ofere chiriașilor stimulente importante (termene de închiriere mai scurte, chirii reduse pentru primii ani, luni cu chirie gratuită, sume oferite pentru amenajarea birourilor) pentru a se asigura de grade ridicate de închiriere.

### PREVIZIUNI

Pentru a doua jumătate a anului 2009 se estimează livrarea a încă 190.000 mp de spații de birouri, din care 90.000 mp au fost pre-închiriați anul trecut. Cu toate că este o situație neobișnuită pentru piața din București, până nu demult proiectele noi fiind închiriate în totalitate până la data livrării lor, un asemenea procentaj de preînchiriere este normal pentru o piață de birouri mai matură, unde de regulă doar 50% din stocul nou de spații este pre-închiriat înaintea livrării.

Estimăm că în a doua jumătate a anului cererea va atinge un nivel similar celui din primul semestru, în timp ce rata de neocupare va oscila cel mai probabil în intervalul 15-20%, mai scăzută în zona centrală și mai ridicată către periferie. Așadar, chiriile sunt predispuse la o nouă scădere de aproximativ 10%.

Spațiile vacante vor fi absorbite în 2010, existând foarte puține proiecte anunțate pentru anul viitor: doar 135.000 mp de spațiu închiriabil. În consecință, ne așteptăm ca rata de neocupare să se stabilizeze în jurul unei valori de 10% până în 2011.



13%  
Cel mai mare grad de neocupare din ultimii 5 ani

Primul semestru al lui 2009 nu a înregistrat tranzacții de pre-închiriere; criza financiară a amânat planurile de expansiune ale companiilor.

Chiriile au scăzut, în medie, cu 15-20%.

| STOC (MP)                |         |             |           |           |
|--------------------------|---------|-------------|-----------|-----------|
|                          | Centru  | Semi-Centru | Periferie | Total     |
| Stoc total               | 257.000 | 427.000     | 385.000   | 1.067.000 |
| Livrări S1 2009          | 37.000  | 99.000      | 109.000   | 245.000   |
| Livrări viitoare S2 2009 | 18.200  | 89.000      | 84.000    | 191.200   |

# INDUSTRIAL



“Companiile care vor închiria în perioada care urmează vor obține termenii cei mai buni, urmând ca pe măsură ce rata de neocupare se reduce să putem observa o revenire la nivelul inițial al chiriilor. Cererile mari de spații, pentru care este nevoie de noi dezvoltări, vor obține chirii mai mari decât în urmă cu un an, atâta vreme cât condițiile de finanțare nu se modifică.”

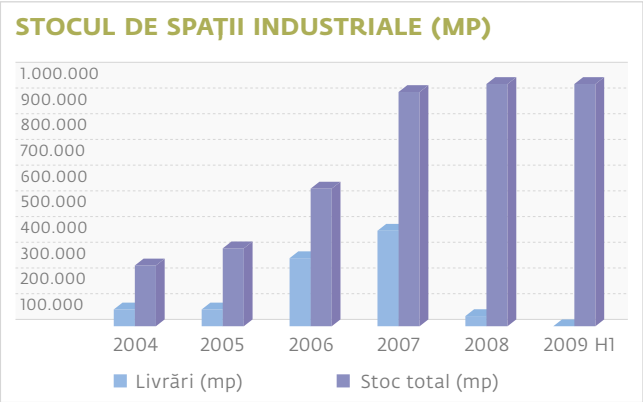
**VIOREL OPAȘ**  
DIVIZIA DE ÎNCHIRIERI SPAȚII INDUSTRIALE

Prima jumătate a anului a adus o scădere semnificativă atât a cererii cât și a ofertei de spații industriale. Cu toate acestea, chiriile par să reziste mai mult în fața efectelor crizei economice decât cele pentru spații comerciale sau de birouri.

### OFERTĂ FOARTE LIMITATĂ

Construcția de spații industriale a încetinit semnificativ în prima jumătate a anului 2009. Din cei 175.000 mp de spații noi anunțați pentru 2009, doar 40.000 mp au fost livrați în primul semestru. Noile livrări reprezintă o valoare modestă comparativ cu 2008, când numai în primele 6 luni ale anului au fost livrați 200.000 mp de spații industriale moderne. Al doilea semestru nu va aduce nici el schimbări majore în ceea ce privește oferta, menținând stocul de spații industriale la 920.000 mp.

Aceasta scădere a ofertei poate fi pusă pe seama cercului vicios care afectează toate segmentele pieței: băncile sunt dispuse să finanțeze doar proiectele care sunt în mare parte pre-închiriate (40% - 60%) în timp ce chiriașii se orientează în mare parte către spațiile deja livrate sau în curs de finalizare.

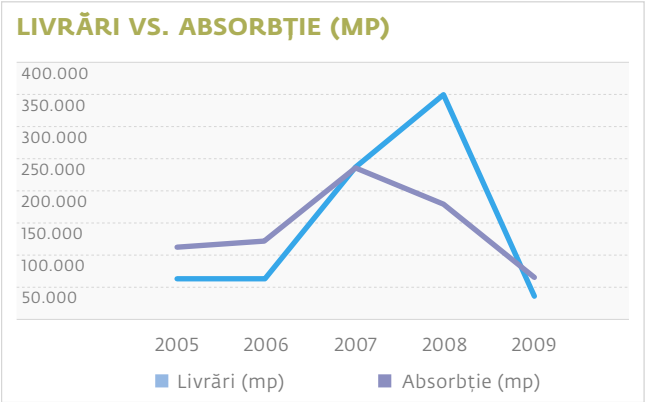


Cu toate acestea, odată ce se va întrerupe cercul vicios, oferta va fi rapidă în a se ajusta, favorizată de faptul că în cazul spațiilor industriale timpul de construcție este mai scurt față de alte dezvoltări imobiliare.

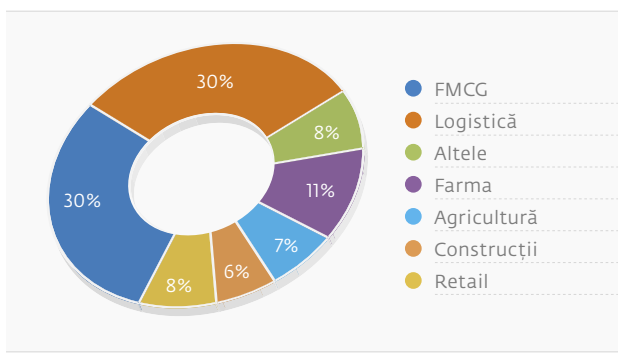
### RATA DE NEOCUPARE ÎN CREȘTERE

Obligate de contextul economic actual să își revizuiască intențiile de extindere, companiile și-au redus cerințele în ceea ce privește spațiile noi și existente în încercarea de a-și menține costurile cât mai scăzute. În consecință, totalul spațiilor industriale închiriate în prima jumătate a anului 2009 s-a redus la un sfert din nivelul înregistrat în aceeași perioadă a anului trecut, ajungând la 30.000 mp.

Reducerea cererii a condus la mărirea gradului de neocupare până la un nivel record de 10% comparativ cu 4% în decembrie 2008. 60% din proiectele industriale funcționale din București au spații disponibile. Numai 3 dintre ele pot primi chiriași cu nevoi mai mari de 6.000 mp, în timp ce restul pot furniza în medie 3.400 mp. Pe termen mediu, aceste condiții vor pune în dificultate orice companie în cautare de spații de dimensiuni mari, pe care să le poată ocupa imediat.



### ABSORBȚIA DE SPAȚII INDUSTRIALE



### CHIRIILE AU RĂMAS STABILE

În ciuda ratei de neocupare ridicate și a presiunii crescute din partea chiriașilor pentru reducerea costurilor, nivelul chiriilor a rămas în mare parte neschimbat, deși au existat cazuri în care s-au obținut prețuri mai bune, în special pentru spații mici de până la 3.000 mp. Cum lunile viitoare nu se vor finaliza noi spații iar numărul de spații disponibile va fi și mai scăzut, dezvoltatorii vor deveni și mai puțin flexibili la negocierea chiriilor.

În acest context, a doua jumătate a anului va reprezenta un moment optim pentru semnarea unui contract de închiriere pentru cei cu nevoi imediate, în timp ce anul 2010 le va oferi acestora atât opțiuni mai puține, cât și condiții financiare mai dezavantajoase.

### PREVIZIUNI

Ne așteptăm ca a doua jumătate a anului să fie mai animată din punct de vedere al tranzacțiilor, astfel că numărul de metri pătrați de spații industriale închiriate să ajungă la 40.000 mp. În condițiile unei oferte constante pe piață, gradul de neocupare va scădea până la 5%, punând presiune pe nivelul chiriilor. Oferta de spații industriale va crește de abia în 2010, când o parte din cei peste 100.000 mp de spații noi anunțați pentru acest an, dar care nu s-au materializat din lipsă de finanțare, vor fi finalizați. Cu toate acestea, suprafața totală a spațiilor ce vor fi livrate este dificil de prevăzut, deoarece depinde de inversarea cercului vicios. Atât băncile cât și companiile aflate în căutare de spații industriale trebuie să devină mai disponibile în asumarea angajamentelor în proiectele noi aflate în stadii de dezvoltare incipiente.

### CHIRIILE SPAȚIILOR INDUSTRIALE

| SUPRAFAȚA (mp) | €/mp/lună   |
|----------------|-------------|
| Sub 3.000      | 4,75 – 5    |
| 3.000 – 10.000 | 4,25 – 4,75 |
| Peste 10.000   | 4 – 4,5     |

# SPAȚII COMERCIALE



"Criza financiară a preîntâmpinat apariția supra-ofertei; câteva orașe au fost deja afectate, însă comparativ cu cifrele din regiune, în România, per ansamblu, mai există loc de creștere. Pentru continuarea dezvoltării pieței de retail însă, va trebui rupt cercul vicios care s-a format între retaileri, dezvoltatori și finanțatori – fiecare dintre părți încercând în acest moment să își asume riscuri cât mai mici. Cele trei părți vor trebui să își împartă riscurile și să își mute atenția asupra consumatorului final."

**GEORGIANA ANDREI**  
DIVIZIA DE ÎNCHIRIERI SPAȚII COMERCIALE

În prima jumătate a anului 2008, piața spațiilor comerciale a continuat să resimtă efectele crizei economice în principal datorită scăderii consumului și accesului dificil la finanțare. Cu toate acestea, după consumarea șocului inițial al crizei, retailerii au început să își ajusteze strategia de dezvoltare la noile condiții de piață și să caute noi oportunități.

### BUCUREȘTI ÎN TOPUL LIVRĂRILOR

În primul semestru din 2009, oferta de spații comerciale din București a continuat tendința ascendentă începută în anul 2008. Livrarea a două noi centre comerciale (Grand Arena și Militari Shopping Center) și extinderea Plaza Romania au crescut stocul total cu 66,670 mp\*.

Nu același lucru a fost valabil și în orașele din provincie. Prima jumătate a lui 2009 a adus doar două livrări: Era Shopping Park din Oradea și Galleria Suceava. Comparativ cu creșterea accelerată din 2008, în care stocul de spații comerciale aproape că s-a dublat ajungând la 634.070 mp\*, cele două centre au adus pe piață doar 15.300 mp\* de spații noi.

Criza economică a avut impact negativ nu doar asupra numărului de proiecte livrate ci și asupra ratelor de neocupare la livrare care au crescut până la 40-60% în provincie. Și în București au fost livrate proiecte cu o rată de neocupare ridicată, în unele cazuri ajungând chiar și până la 50%.

| STOC S1, 2009                                                                                                                                       | GLA (mp)  | ▲ VS S2, 2008 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------------|
| România                                                                                                                                             | 1.043.070 | 8,1%          |
| București                                                                                                                                           | 393.700   | 19,2%         |
| Provincie                                                                                                                                           | 649.370   | 2,4%          |
| * Stocul include numai centre comerciale, galerii comerciale și centre de tip outlet mai mari de 7.000 mp și exclude hipermarketuri și big box-uri. |           |               |

### SEGMENTUL ALIMENTAR – CEA MAI BUNĂ PERFORMANȚĂ

Criza economică a generat o perioadă dificilă pentru retaileri, care înregistrează scăderi majore în volumul vânzărilor. Unul dintre cele mai afectate segmente a fost cel de electrocasnice, vânzările scăzând cu aproximativ 40-50% comparativ cu anul 2008. Segmentul hipermarket-urilor rămâne cel mai stabil sector, având cea mai mică scădere de la un an la altul.

Una dintre prioritățile retailerilor din primul semestru pentru reducerea costurilor, a fost optimizarea rețelei de magazine prin închiderea unor locații sau ajustarea mărimii anumitor unități. Cu toate acestea, odată ce au trecut de șocul inițial generat de criză, unii dintre retaileri au început deja să caute oportunități pe piață.

Venind cu o viziune pe termen lung, ei încearcă să își consolideze prezența pe piață prin deschiderea unor unități în centre comerciale cu o performanță bună unde pot obține condiții mai favorabile decât anul trecut.

Criza economică a afectat comportamentul de consum al populației, aceasta devenind mai sensibilă la nivelul prețurilor. Astfel, oamenii sunt dispuși acum să renunțe la confort în favoarea unor prețuri mai mici. Pe segmentul alimentar, această schimbare comportamentală se manifestă prin migrarea consumatorilor de la supermarketuri la hipermarketuri și chiar către retailerii de tip discount.

### RENEGOCIERI DE CHIRII

Orientarea puternică a retailerilor către reducerea costurilor în prima jumătate a anului 2009, a dus la scăderea chiriilor. Reducerile dramatice ale vânzărilor au convins majoritatea proprietarilor de centre comerciale să devină mai flexibili, făcând concesii care au scăzut nivelul chiriilor cu 10% până la 40% pentru perioade scurte de timp, de 6 – 12 luni. Unii proprietari de centre comerciale au agreeat chiar și chirii procentuale pentru chiriașii ancoră pentru a îmbunătăți calitatea tenant mix-ului.

### NOI LIVRĂRI AȘTEPTATE ÎN CAPITALĂ

Valul de întârzieri și anulări de proiecte care a început în 2008 a lăsat pe piață un număr redus de proiecte viabile care ar trebui să fie livrate în următorii 2 ani. Dintre cele 82 de proiecte anunțate pentru a fi dezvoltate în toată țara, doar 29 au început lucrările de construcție iar, dintre acestea, doar 6 proiecte noi au lucrări în derulare.

În a doua jumătate a anului două proiecte se vor livra în București, Sun Plaza și Cotroceni Park, care vor mări stocul de spații comerciale cu 104.100 mp\*. Interesul manifestat de dezvoltatori și de retaileri pentru București este încă foarte ridicat deoarece nici un alt proiect nou de centru comercial nu se află în construcție în momentul de față și unele zone ale capitalei sunt, în continuare, slab deservite de spații comerciale moderne.

### DISPONIBILITATE CRESCUTĂ LA SPAȚIILE STRADALE

Pentru prima dată în mulți ani, raportul cerere/ofertă pe arterele comerciale principale din București s-a inversat. În timp ce anul trecut era foarte greu să închiriezi o locație pe Calea Victoriei, Blvd. Magheru sau Calea Dorobanți, la sfârșitul primului semestru din 2009, 4.000 de mp de spații comerciale erau neocupați, reprezentând o rată de neocupare de 5%. Cele câteva cereri pentru spații comerciale stradale sunt concentrate pe arterele principale. Cererea provine din partea cafenelelor sau a brand-urilor de lux care s-au reorientat către piața din România unde chiriile au atins niveluri abordabile, revenind la valorile din 2005.

În a doua jumătate a anului piața va continua să resimtă criza economică, însă semnalele optimiste din piețele vestice ne aduc speranța unor schimbări pozitive în 2010.

66.670 mp

livrați în București  
În primul semestru  
din 2009

104.100 mp anunțați  
să se livreze în  
București în a doua  
jumătate a anului  
2009.

<sup>1</sup> Valorile suprafețelor închiriable prezentate exclud hipermarketurile și alte big box-uri ce fac parte din proiectele comerciale.

# TERENURI



“Evoluția pieței în prima jumătate a acestui an poate fi împărțită în două etape. În primul trimestru au continuat să domine veștile proaste cu care ne-am familiarizat în ultima parte a anului trecut. În al doilea trimestru, piața a încercat să găsească un punct de echilibru, urmărind să reconcilieze așteptările proprietarilor și cele ale puținilor cumpărători de pe piață. Această reconciliere nu s-a produs încă, motiv pentru care tranzacțiile au lipsit aproape în totalitate.”

**ATTILA PELI**  
DIVIZIA DE TERENURI

Piața terenurilor a continuat să fie blocată și în prima jumătate a lui 2009. Deși oferta a crescut considerabil față de anii trecuți, încă nu au apărut pe piață suficiente proprietăți distressed\* pentru a trezi interesul cumpărătorilor oportuniști.

### OFERTA DE TERENURI ÎN CREȘTERE

În prima jumătate a anului 2009, oferta de terenuri a fost generoasă. Numărul și diversitatea proprietăților oferite spre vânzare au crescut, atât ca locație, cât și ca suprafață, atingând un nivel greu de imaginat în 2006 și 2007. Spre deosebire de situația din ultimii trei ani, un număr foarte mare de proprietăți situate central și ultracentral au devenit disponibile spre vânzare.

Mulți dintre dezvoltatorii care au întreprins campanii agresive de achiziții de terenuri încă din 2005 – în special israelieni și spanioli – fac parte acum din categoria ofertanților. Febra achizițiilor a fost astfel înlocuită de o preocupare crescută pentru finanțarea proiectelor și finalizarea celor deja începute. După ce în trecut au achiziționat suprafețe mari de teren destinate proiectelor rezidențiale ori comerciale, acești dezvoltatori încearcă acum să vândă părți din portofoliile lor cu scopul de a obține lichidități pe care să le utilizeze pentru continuarea proiectelor aflate deja în construcție sau pentru achitarea creditelor în derulare.

### CUMPĂRĂTORI PUȚINI ȘI PRECAUȚI

Cum e cazul tuturor segmentelor pieței imobiliare, și piața de terenuri rămâne una a cumpărătorilor, fiind caracterizată de o cerere limitată, cu aversitate crescută la risc și foarte sensibilă față de componenta preț. Majoritatea cumpărătorilor sunt companii din industrii mai puțin afectate de criză –

retail de produse alimentare, retail de tip “discount”, industria medicală – care urmăresc dezvoltarea unor proiecte pentru uzul propriu. Pentru că planurile lor vizează extinderea rețelei la nivel național, o mare parte a cererii generate de acești cumpărători este îndreptată către orașele din provincie, cu peste 30.000 de locuitori. Retailerii caută terenuri cu dimensiuni începând de la 3.000 mp (supermarketuri) până la 30.000 mp (do-it-yourself) și chiar 50.000 – 60.000 mp (hipermarketuri), situate în zone dens populate, cu acces bun și deschideri generoase la artere cu trafic ridicat.

Există, de asemenea, un număr ridicat de persoane fizice care dispun de lichidități și caută oportunități pe piață, dar prețurile sunt în continuare percepute ca fiind prea mari pentru a face achiziții. Oferta de proprietăți distressed este în continuare foarte redusă, băncile preferând să reesaloneze împrumuturile cu probleme decât să le execute, din teama de a-și vedea lichiditățile blocate pe o perioadă nedeterminată în active care se devalorizează.

Ca urmare a lipsei de lichidități și a finanțării blocate, cumpărătorii încearcă să obțină structuri speciale de tranzacționare, în forma unor termene de plată flexibile, prin care să amâne cât mai mult transferul efectiv de numerar. Mai mult decât atât, pentru a minimiza riscul, cumpărătorii – în special retailerii – impun condiții stricte în ceea ce privește autorizațiile și avizele pentru terenurile pe care intenționează să le achiziționeze. Astfel, unii retaileri condiționează finalizarea unei tranzacții de eliberarea autorizației de construcție pentru proiectul pe care doresc să îl dezvolte pe acel teren, ceea ce poate duce la amânarea termenului de încheiere a tranzacției cu 6 până la 12 luni.

Cele câteva tranzacții finalizate în prima jumătate a anului au fost fie achiziții de terenuri cu suprafețe mici și valoare redusă realizate de persoane fizice, fie achiziții făcute de retaileri precum bauMax sau Plus Discount, inițiate și negociate anul trecut.

### DISCREPANȚA ÎNTRE PREȚURILE CERUTE ȘI CELE OFERITE

Prețurile cerute de proprietari au continuat trendul descendent început în a doua jumătate a anului 2008. Măsura în care vânzătorii au fost dispuși să ajusteze prețul a depins de locație, suprafață și aprobările/autorizațiile existente pentru terenul respectiv, dar mai ales de nevoia proprietarilor de a vinde. Terenurile mici în locații centrale au fost cel mai puțin sensibile la trendul descendent al prețurilor.

În medie, scăderea prețurilor cerute de proprietari se situează între 25% – 30%, comparativ cu prima jumătate a anului 2008. În condițiile în care numărul de tranzacții finalizate este foarte redus, prețurile cerute reflectă încă o discrepanță semnificativă între așteptările vânzătorilor și cele ale cumpărătorilor și nu sunt un indicator al valorii de piață a terenurilor. Pentru tranzacțiile încheiate în această perioadă, prețul de tranzacționare a fost cu cel puțin 50% mai mic față de nivelurile atinse anul trecut.

### SEMESTRUL DOI FĂRĂ SCHIMBĂRI MAJORE

Nu ne așteptăm ca piața să sufere vreo schimbare notabilă în a doua jumătate a anului 2009. Ca întotdeauna, evoluția pieței de terenuri va rămâne strâns corelată cu situația economică generală, dar și cu celelalte segmente ale pieței imobiliare. Creșterea numărului de tranzacții depinde de îmbogațirea ofertei de proprietăți distressed sau de apariția unor semne de revigorare a segmentelor rezidențial, de spații comerciale, birouri și/sau industrial. Când piața se va debloca, ne așteptăm ca potențialii cumpărători să fie în continuare foarte precauți și să urmărească în principal proprietăți mici, în locații bune.

| PREȚURI MEDII ALE TERENURILOR |                                                                          |                     |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| ZONĂ                          | SUBZONĂ                                                                  | PREȚ CERUT (EUR/mp) |
| Centru                        | Aviatorilor, Kiseleff, Dacia, Universitate, Unirii                       | 2.000 – 3.000       |
| Semi-central                  | Militari, Drumul Taberei, Progresului, Crângași, Mihael Bravu, Văcărești | 600 – 1.000         |
| Periferie                     | Șos. Chitilei, Theodor Pallady, Pantelimon, Berceni                      | 200 – 300           |

## 25%-30%

Scăderea medie a prețurilor cerute de proprietari

Terenurile mici și centrale au fost cel mai puțin sensibile la trendul descendent al prețurilor.

Cererea vine în principal din partea retailerilor de produse alimentare, de tip “discount” sau a sectorului medical.

\* Proprietăți foarte bune, cu potențial pentru dezvoltarea unor proiecte profitabile, oferite spre vânzare la prețuri sub nivelul pieței din cauza dificultăților financiare ale proprietarilor.

# INVESTIȚII



“În ciuda lipsei tranzacțiilor, am fost încurajați de o creștere a ofertelor din ultimul trimestru, în special în sectoarele de birouri și retail. Ca urmare anticipăm că piața de investiții va consemna o activitate mai consistentă spre sfârșitul anului sau în prima jumătate a lui 2010.”

**BLAKE HORSLEY**  
DIVIZIA DE INVESTIȚII

În mijlocul recesiunii economice globale, piața de investiții din România a avut o performanță slabă în prima jumătate a anului 2009. Această perioadă a înregistrat o singură tranzacție semnificativă cu proprietăți comerciale, alături de câteva mai puțin reprezentative cum ar fi ieșiri din parteneriate prin preluări de active și vânzarea de proiecte aflate într-un stadiu incipient de dezvoltare. Potențialii cumpărători au fost puțini și oportuniști în timp ce proprietarii s-au arătat reticenți să vândă la prețurile oferite, piața neatingând un stadiu critic de dificultate pentru vânzători.

Lipsa tranzacțiilor de referință și diferențele pronunțate între așteptările vânzătorilor și cumpărătorilor, au făcut ca stabilirea randamentelor de piață să devină o sarcină dificilă. Finanțările au fost reduse și la costuri mari, băncile înghețând aproape complet creditatea proiectelor imobiliare. În același timp băncile nu au pus presiune pe vânzarea activelor, contribuind la accentuarea activității slabe pe piața de investiții.

## TRANZACȚII PUȚINE

Singura tranzacție notabilă încheiată în prima jumătate a anului 2009 a fost achiziția Fabian Romania Property Fund de către Black Sea Global Properties (BSGS). Cele unsprezece proprietăți achiziționate prin această preluare reprezintă șase clădiri de birouri din București și proprietăți în dezvoltare în câteva orașe din țară. Oferta BSGS a stabilit valoarea fondului la 50 milioane EUR, în timp ce Valoarea Raportată Netă a clădirilor de birouri a fost estimată la 80 milioane EUR în raportul de final de an publicat de către fond.

În primul semestru s-au înregistrat și câteva tranzacții mai puțin reprezentative. Lewis Charles

Romania Property Fund a vândut Zenith, un proiect de retail din Ploiești aflat într-un stadiu incipient de dezvoltare, către Blackpearl Property. Tranzacția a constat în mare parte într-o preluare de datorii. Fondul austriac Immoeast a terminat colaborarea cu trei parteneri, prin transfer de active: European Future Group (Immoeast a preluat proiectele de birouri, retail și rezidențial în stadii de dezvoltare incipiente), Eyemaxx Real Estate (Immoeast a preluat două proiecte logistice în Timișoara și Ploiești și câteva terenuri industriale) și S+B Gruppe (S+B a preluat proiecte de retail în stadii incipiente de dezvoltare).

## INVESTITORI OPORTUNIȘTI

În afară de investitorii menționați care au participat la tranzacții, câteva fonduri europene de “private equity” au analizat în mod activ achiziții în prima jumătate a anului. Acești cumpărători oportuniști s-au reorientat către active generatoare de venituri, dorind să obțină profitabilitate ridicată din investiții mai puțin riscante în contextul actual al pieței. Investitorii au urmărit randamente anuale de 25%, sau dublarea capitalului, într-o perioadă de 3 până la 5 ani.

Cumpărătorii potențiali au pus accent pe calitatea activelor din punct de vedere al locației, execuției tehnice și al chiriilor. Clădirile de birouri au fost în mod clar activele preferate deoarece într-un mediu economic dificil acest tip de produs oferă gradul cel mai scăzut de risc.

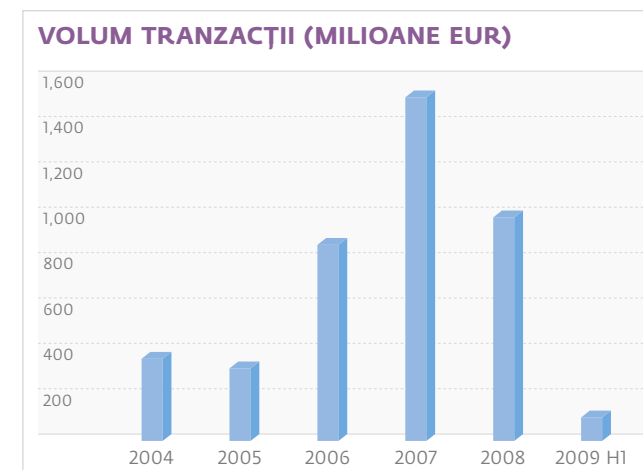
Aproape toți investitorii de risc scăzut, cum sunt fondurile germane, au oprit temporar achizițiile în România datorită profilului de risc al regiunii cât și al economiei naționale.

## DECALAJUL RANDAMENTELOR

Criza economică globală a determinat în mod cert o corecție a randamentelor. Deși este foarte dificil de stabilit măsură în care a avut loc corecția, datorită lipsei tranzacțiilor și decalajului pronunțat între așteptările vânzătorilor și cumpărătorilor, semnele din piață arată că randamentele așteptate au crescut cu 100-250 puncte de bază comparativ cu nivelurile înregistrate în 2008.

Mai mulți factori au determinat această schimbare. În primul rând se atribuie un grad de risc crescut regiunii Europei Centrale și de Est, regiune în care România este percepută ca o țară de nivel mediu (mai sigură decât Ucraina sau Letonia însă mai riscantă decât Polonia sau Cehia). În al doilea rând finanțarea scăzută, dobânzile ridicate și marjele de finanțare mai reduse determină investitorii să ceară randamente inițiale mai mari pentru a atinge țintele de profitabilitate așteptate.

În al treilea rând randamentele au crescut în piețele europene mai dezvoltate, care concurează cu



pieța românească pentru capitalul investitorilor. În al patrulea rând modelele de investiții sunt afectate de dificultatea estimării unor variabile cheie cum sunt nivelurile sustenabile ale chiriilor și a randamentelor de ieșire. În final, piețele de închiriere au fost mai volatile în ultima perioadă, câteva sectoare consemnând creșterea ratelor de neocupare și scăderea nivelului chiriilor. Acești factori, într-un mediu macroeconomic în declin, fac ca prognozele asupra indicatorilor pe termen lung să fie greu de stabilit.

## PREVIZIUNI

În ciuda lipsei tranzacțiilor, am fost încurajați de o creștere a ofertelor din ultimul trimestru, în special în sectoarele de birouri și retail. Ca urmare anticipăm că piața de investiții va consemna o activitate mai consistentă spre sfârșitul anului sau în prima jumătate a lui 2010. Al doilea semestru va fi caracterizat de o abordare selectivă a oportunităților de către investitori care vor căuta proiecte bine localizate, de bună calitate, chiriași siguri și contracte pe termen lung. Ne așteptăm ca vânzătorii aflați în dificultate să apară în piață, obligați să vândă active datorită problemelor de lichiditate sau de reținanțare.

Nevoia de capital pentru achiziții sau dezvoltări ar putea genera cerere pentru instrumente hibride cum ar fi finanțarea mezanină sau structuri inovative de achiziție care amână definitivarea plăților pentru momentul în care fundamentele pieței se vor stabiliza. Un sistem bancar sănătos este instrumental pentru revenirea pieței imobiliare. Așteptăm angajamentul băncilor atât prin finanțarea tranzacțiilor cu proiecte de bună calitate cât și prin terminarea structurilor neperformante. Ambele acțiuni sunt necesare pentru o piață lichidă și o economie modernă funcțională.

# CONSULTANȚĂ

## PIAȚA REZIDENȚIALĂ



"Piața rezidențială a înregistrat o schimbare semnificativă comparativ cu perioada sa de maximă dezvoltare din 2007. Proiectele noi vor avea succes doar dacă oferă avantaje clare față de oferta competiției. Calitatea și conceptul vor fi unii dintre factorii cei mai importanți de diferențiere."

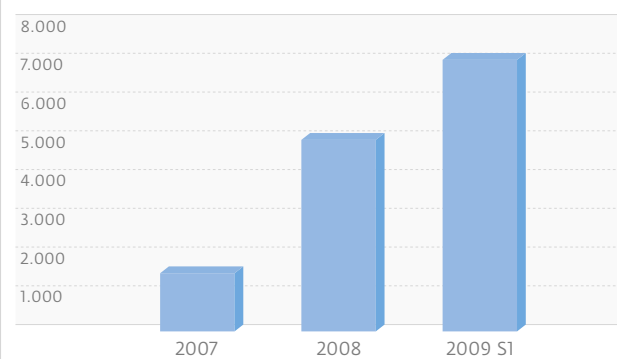
**ȘTEFANIA BALDOVINESCU**  
DIVIZIA DE CONSULTANȚĂ

În prima jumătate a anului, piața rezidențială a fost caracterizată printr-o activitate foarte redusă. Cu o ofertă constantă și o cerere timidă, prețul a fost singurul parametru al pieței care a înregistrat modificări în această perioadă.

### LIVRĂRI RECORD ÎN S1 2009

Stocul de apartamente noi din București a continuat trendul ascendent, ajungând la 6.700 unități la finalul lunii iunie 2009. Aceste livrări au crescut cu 42% stocul de apartamente noi, comparativ cu nivelul înregistrat la finalul anului 2008. Încă 6.200 de unități au data de livrare anunțată pentru sfârșitul anului 2009. Așadar, piața rezidențială a fost afectată de criza economică într-un moment în care dezvoltatorii urmau să culeagă roadele de pe urma numărului record de proiecte începute în 2006 și 2007.

#### STOCUL DE APARTAMENTE NOI (UNITĂȚI)



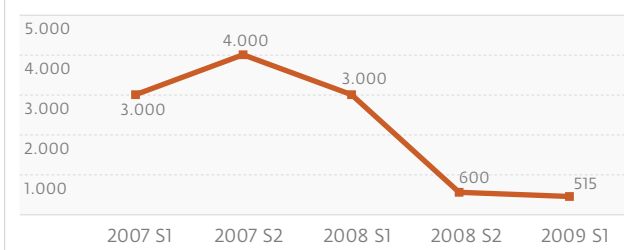
Efectele crizei s-au resimțit în oferta de proiecte rezidențiale începând cu a doua jumătate a anului 2008, când 12 dintre proiectele lansate în timpul acelui an au fost amânate în mod oficial. Primul semestru al anului 2009 a continuat această tendință, însă într-un ritm mai scăzut, doar două proiecte fiind amânate în această perioadă.

În consecință, pe piață au mai rămas 37 de proiecte care oferă un total de 14.500 de apartamente. Dintre acestea 7.600 de unități (6.600 în fază de proiect și 1.000 livrate) sunt încă disponibile pentru vânzare. Dacă însă luăm în considerare și un număr de aproximativ 3.500 de apartamente care au fost vândute către investitori și sunt oferite pe piață pentru revânzare, oferta disponibilă de apartamente noi pe piața din București ajunge la 11.100 de unități.

### CEREREA AXATĂ PE UNITĂȚI FINALIZATE

Primele 6 luni ale anului 2009 au fost caracterizate de scăderea accentuată a vânzărilor: o descreștere de 15% față de cele 600 de unități absorbite de piață în al doilea semestru al anului precedent. Scăderea vânzărilor ar fi fost și mai mare fără aportul a câtorva proiecte care, chiar și în această perioadă dificilă, au reușit să înregistreze vânzări record (o medie de 10 unități pe lună), practicând politici de preț și modalități de plată atractive.

#### EVOLUȚIA VÂNZĂRILOR (UNITĂȚI)

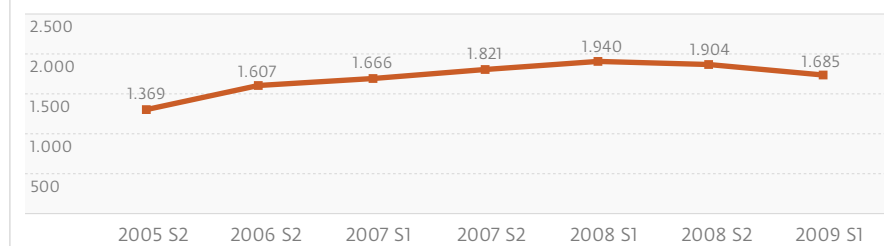


O altă schimbare notabilă în 2009 a fost stocul în creștere al apartamentelor livrate și nevândute, 15% din stocul total de unități noi fiind încă disponibil la vânzare. Această situație marchează trecerea la o nouă etapă a pieței rezidențiale, în care numărul și diversitatea ofertei existente vor determina o reducere drastică a vânzărilor de apartamente în stadiul de proiect.

### SCĂDERI DE PREȚ

Prețul apartamentelor noi a înregistrat o medie de 1.415 EUR pe metru pătrat construit (sau 1.685 EUR, TVA inclus), marcând o scădere de 12% față de sfârșitul lui 2008. Reducerile de preț au variat între 4% și 32% și s-au manifestat mai pronunțat în al doilea trimestru al anului, ca o reacție la lipsa tranzacțiilor din primul trimestru. Aceste prețuri reflectă cotațiile oficiale, însă prețul real de vânzare se poate reduce cu până la 15%, deoarece dezvoltatorii sunt acum mai dispuși să negocieze. Pentru a depăși problemele cumpărătorilor legate de finanțare, dezvoltatorii au pus la dispoziția clienților metode inovative de plată, cum este închirierea apartamentului pe o perioadă de 2 până la 3 ani cu posibilitatea de cumpărare la final.

#### EVOLUȚIA PREȚULUI (EUR/MP TVA INCLUS)



### CERERE MAI MARE ÎN AL DOILEA SEMESTRU

Finalul anului 2009 va regăsi aceleași proiecte pe piață, nefiind anticipată nicio lansare sau amânare de proiect în următoarele 6 luni. Din punctul de vedere al cererii, se estimează o ușoară creștere a vânzărilor ca și consecință a reducerii prețurilor și a lansării programului "Prima Casă". Odată demarat, Programul "Prima Casă" va contribui la creșterea volumului de tranzacții, fie direct prin condițiile favorabile de finanțare, fie indirect prin vânzarea locuințelor vechi și implicit crearea unei posibile cereri pentru apartamente noi. Estimăm că impactul direct al acestui program asupra apartamentelor noi din București, va fi limitat deoarece prețurile unităților noi sunt în general mai ridicate decât valoarea maximă garantată de către guvern.

Estimăm că scăderea prețurilor la care am asistat până în prezent va încetini sau chiar se va stabili în următoarea perioadă. Contrar așteptărilor inițiale, anticipăm că principalul efect al Programului "Prima Casă" asupra apartamentelor noi va constitui o corecție descendentă a prețurilor acestora. Deoarece sunt foarte puține apartamente noi care se califică pentru acest program, dezvoltatorii ar putea reduce prețurile, astfel încât o parte din apartamente să se încadreze în limita de 60.000 EUR.

Notă: Divizia de Consultanță monitorizează trimestrial piața rezidențială din punct de vedere al ofertei, vânzărilor și prețurilor.

# 15%

din stocul total de unități noi livrate sunt disponibile la vânzare

Această situație marchează trecerea la o nouă etapă a pieței rezidențiale, în care numărul și diversitatea ofertei existente vor determina o reducere drastică a vânzărilor apartamentelor în stadiu de proiect.

# EVALUĂRI



“Într-o piață în scădere, este mult mai important să înțelegi mecanismele care influențează valorile proprietăților decât într-o piață în plină dezvoltare. Când piața crește, valorile proprietăților cresc cu ea. Când piața intră pe o pantă descrescătoare, doar cei care adoptă măsuri adecvate unei viziuni pe termen lung pot limita scăderile proprietăților deținute.”

**MIHAI GRIGORE**  
DIVIZIA DE EVALUĂRI

Până în 2008, valorile proprietăților au înregistrat creșteri semnificative, reevaluările periodice aducând doar vești bune pentru proprietari. Sfârșitul lui 2008 și primele luni ale lui 2009 au adus, pentru prima oară în ultimii 7 ani, scăderi ale valorilor pe toate segmentele de piață cu o medie de 15% față de aceeași perioadă a anului trecut.

Deoarece majoritatea rapoartelor de evaluare sunt realizate pentru raportare financiară sau pentru finanțare, o scădere a valorii unei proprietăți reprezintă un dezavantaj. În general, o astfel de descreștere se traduce printr-o diminuare a valorii nete și implicit, un acces mai dificil la finanțare. În cazul investitorilor, diminuarea valorii activelor înseamnă venituri mai mici sau, în unele cazuri, chiar pierderi.

## CAUZELE MODIFICĂRII VALORILOR

O analiză realizată de Colliers asupra unui eșantion reprezentativ de proprietăți din toate sectoarele de piață a evidențiat factorii cheie ce pot determina scăderi ale valorilor: reeșalonarea plăților, renegocieri ale chiriilor, rata terminală de capitalizare, gradul de neocupare și pierderile din colectare. Aceste elemente vor fi analizate pentru fiecare segment în parte, cu accent pe piața rezidențială și cea a spațiilor comerciale, sectoarele cele mai afectate de criza financiară.

## REZIDENȚIAL

Începând cu a doua jumătate a lui 2008, piața rezidențială a intrat într-un blocaj, datorat atât accesului dificil la finanțare, cât și prăbușirii încrederii consumatorului, survenite în urma izbucnirii crizei economice. Prin urmare, pentru a putea contrabalansa declinul vânzărilor, proprietarii

fie au ajustat prețurile, fie au fost dispuși să negocieze sau să ofere diverse stimulente, cum ar fi locuri de parcare și spații de depozitare gratuite. De asemenea, din cauza faptului că o parte din clienții care au semnat antecontracte de vânzare – cumpărare nu au avut posibilitatea de a realiza plata finală, a fost necesar ca dezvoltatorii să găsească noi modalități de achiziție pentru a nu își pierde clienții: plata în rate pe parcursul câtorva ani sau opțiunea de a închiria în vederea cumpărării ulterioare. Toate aceste concesii se traduc efectiv printr-o scădere medie a valorilor proiectelor rezidențiale cu aproximativ 15 – 20%.

## SPAȚII COMERCIALE

În cazul proprietăților comerciale există un număr de factori ce au contribuit la scăderea valorilor. Primul este renegocierea chiriilor, una dintre cele mai des întâlnite practici de pe piață în ultima perioadă. Traversând o perioadă mai dificilă, retailerii au cerut reduceri de chirie de până la 30 – 40%. Proprietarii au fost nevoiți să acorde discounturile solicitate pentru o perioadă limitată, ajungând până la 2 ani, din teama de a nu crește rata de neocupare pe o piață în care companiile se extind foarte greu. Astfel, renegocierile au adus o scădere de 5% a valorii proprietăților.

De asemenea, pierderile datorate necolectării chiriilor au devenit un factor care se resimte din ce în ce mai mult în fluxul de numerar al centrelor comerciale. Deși pe parcursul ultimilor ani necolectările înregistrau valori neglijabile, în prezent o pierdere de 5 până la 10% este considerată standard, retailerii întâmpinând probleme în generarea veniturilor.

## BIROURI ȘI INDUSTRIAL

Un alt element important care a afectat nu doar centrele comerciale, ci și spațiile de birouri și industriale, este rata de capitalizare terminală. Estimarea valorii unei proprietăți într-o piață cu tranzacții foarte puține, sau chiar absente, este extrem de dificilă și necesită experiență și un raționament bine fundamentat. Astăzi, evaluările nu mai pot fi realizate pe baza estimării unui randament la momentul actual, deoarece este greu de găsit punctul de echilibru dintre ofertele vânzătorilor și cele ale cumpărătorilor. O soluție mai sigură este să privim către evoluția pe termen lung a proprietăților și astfel să estimăm ratele de capitalizare terminale. Acestea sunt mai mari cu 100 – 150 puncte de bază în comparație cu valorile înregistrate anul trecut, ducând astfel la o scădere a valorilor proprietăților cu 5 – 10%.

În prima jumătate a lui 2009, piața spațiilor de birouri a fost afectată de dorința chiriașilor de a își reduce costurile, apărând astfel renegocieri sau chiar chiriași care părăsesc spațiul pentru chirii mai mici. Drept urmare, pentru a menține sau atrage noi chiriași, proprietarii de clădiri au devenit mai flexibili prin oferirea unor chirii mai mici, precum și a altor stimulente cum ar fi luni de chirie gratuită sau amenajarea spațiului ocupat. Efectul acestor măsuri poate fi exprimat printr-o chirie efectivă mai mică, și implicit prin scăderi ale valorilor proprietăților cu aproximativ 5%.

Un alt aspect care a influențat valorile proprietăților în prima jumătate a lui 2009 este riscul asociat pieței imobiliare. Acest risc se reflectă în rata de actualizare practică de evaluatori și de cumpărători atunci când estimează valoarea unei proprietăți.

În acest an, ratele de actualizare au crescut cu 100 – 200 puncte de bază, comparativ cu anii trecuți, reducând astfel valorile proprietăților cu aproximativ 2 – 3%.

## GESTIONAREA VALORILOR ACTIVELOR

Fără îndoială, criza economică a adus o corecție a valorilor pentru marea majoritate a proprietăților. Nivelul acestei corecții însă poate fi influențat de proprietari prin înțelegerea factorilor fundamentali care stau la baza fluctuației valorii activelor. Valoarea unui activ nu este dată numai de veniturile pe care le produce la momentul actual ci și de veniturile viitoare. Majoritatea factorilor prezentați în acest articol pot fi gestionați de către proprietari astfel încât valoarea pe termen lung a proprietăților să nu fie afectată decisiv, în ciuda unor concesii pe termen scurt care trebuie făcute pentru a supraviețui perioadei de criză.

Astfel, în cazul renegocierilor, proprietarii trebuie să acorde mare atenție perioadei pentru care sunt acordate reducerile de chirie și mai puțin valorii acestor reduceri.

În ceea ce privește colectările, proprietarii trebuie să fie flexibili în a permite întârzierea plății pentru clienții de încredere deoarece în condiții de criză, un client care achită mai greu este mai valoros decât un spațiu liber. Pentru clienții noi, stimulentele acordate de proprietari trebuie concentrate asupra unor scheme avantajoase de plată care, deși reduc valoarea veniturilor pe termen scurt, asigură menținerea pe termen lung a chiriei medii. Toate aceste măsuri pot duce la atenuări ale scăderii valorii activelor imobiliare pe termen scurt și cu siguranță la menținerea unor valori rezonabile pe termen mediu și lung.

# MONITORIZAREA CONSTRUCȚIILOR



“Într-o piață schimbată, riscurile legate de finanțarea proiectelor, neglijate înainte, generează acum nevoi specifice în coordonarea și supravegherea procesului de construcție. Dacă inițial băncile se axau doar pe timp, calitate și costuri în monitorizarea unui proiect, acum este vitală orientarea spre scenarii de finalizare și management de risc.”

**RALUCA LAUDONIU**  
DIVIZIA DE MONITORIZARE A PROIECTELOR DE CONSTRUCȚII

Ultimul an a reprezentat o schimbare majoră pentru cele mai multe dintre șantierele bucureștene. Problema lichidităților, blocarea finanțării și lipsa unei selecții inițiale serioase în acordarea creditelor de dezvoltare, au generat o încetinire semnificativă a lucrărilor pe multe șantiere din București dar și din țară.

### STATUS LUCRĂRI

În urma unui studiu realizat de Colliers pe un eșantion de 58 de proiecte din București (12 clădiri de birouri, 36 rezidențiale, 4 centre comerciale și 6 mixte), am observat o schimbare dramatică a dinamicii dezvoltărilor pe piața bucureșteană a construcțiilor.

În cazul a 55% dintre proiecte există în continuare activitate susținută, în celelalte 45% lucrările fiind fie oprite definitiv, fie temporar. Sub 50% dintre toate cele 58 de proiecte analizate beneficiază de serviciile unei firme cunoscute de Project Management și deci, de o organizare internă performantă, care poate crește considerabil șansele de finalizare a proiectului în bune condiții.

Mult mai puține însă au beneficiat și de serviciile unui Monitor de Proiect care, prin analize detaliate transmise băncilor finanțatoare, puteau înlesni continuitatea creditului. Cât timp piața a avut o evoluție ascendentă, proiectele fără monitorizare nu au avut probleme majore. Noua situație, radical schimbată în ultimele 12 luni, a generat însă cerințe speciale din partea băncilor finanțatoare, prezența în proiect a unei companii cu experiență în servicii de monitorizare fiind impusă acum pentru aproape toate proiectele.

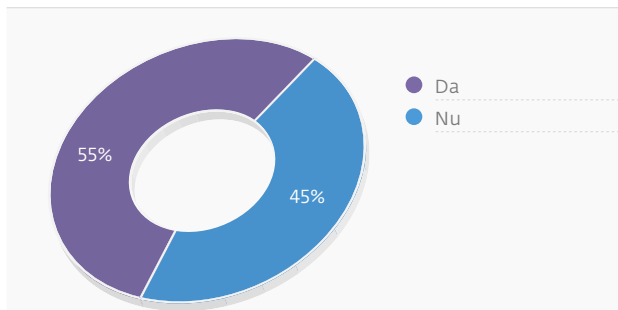
### ETAPE DE DEZVOLTARE

Stadiile de dezvoltare ale construcțiilor analizate variază de la terenuri libere până la clădiri finalizate în proporție de 90%. Astfel, din totalul proiectelor analizate care au activitate, am întâlnit în cadrul analizei menționate sub 10% proiecte ajunse în faza de săpături și lucrări de fundație și un procent de 13% pentru cele cu structura ridicată în proporție de 40-60%. Majoritatea proiectelor au totuși finalizate peste 90% dintre lucrări.

Ritmul a continuat să fie susținut pentru proiectele care erau într-un stadiu avansat de lucrări, majoritatea celor oprite/amânate fiind proiecte aflate la nivelul lucrărilor de săpături sau la un stadiu incipient al structurii. Practic, aproximativ jumătate din numărul proiectelor începute au fost sistate din cauza noilor condiții de piață.

Motivele principale pentru care această situație s-a generalizat în piață sunt în principal corelate cu oprirea finanțării din partea băncilor pentru proiectele neperformante, cu lipsa vânzărilor/închirierilor, cu problemele de cash flow intern și de calitate sub standard.

### ACTIVITATE ȘANTIER



### MONITORIZAREA DE PROIECT

Rezultatul imediat al actualei situații din piață îl reprezintă selecția de proiecte, de constructori și de companii de management de proiect. Corelate în mod vital cu finanțarea, aceste proiecte sunt supuse cerințelor foarte restrictive pe care băncile le solicită în ultima perioadă.

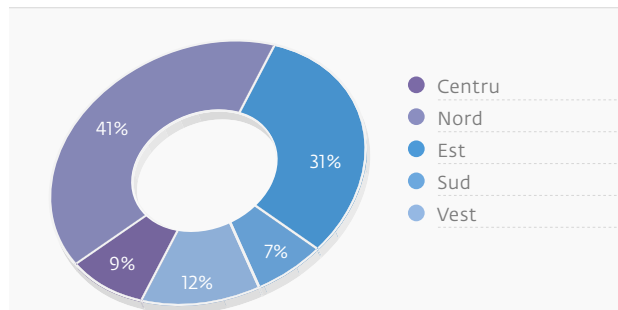
Mai puțin mediatizat înainte de criză, poate și datorită evoluției pozitive a pieței imobiliare, serviciul de monitorizare se dovedește astăzi un instrument esențial pentru minimizarea riscului finanțărilor imobiliare.

Scopul monitorizării de proiect este realizarea unei supervizări tehnico-financiare regulate în numele băncii, urmărind în special riscurile care pot afecta finalizarea în bune condiții a proiectului.

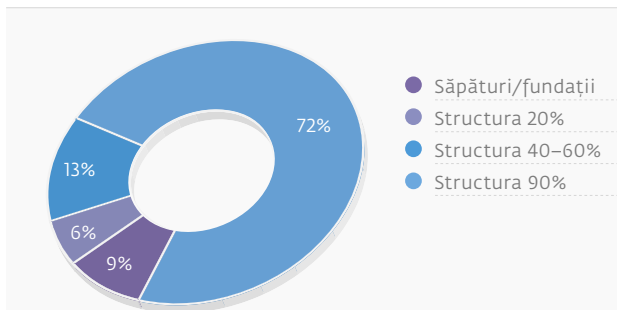
Același raport de monitorizare este util și dezvoltatorului, oferind o opinie obiectivă asupra modului în care constructorul respectă proiectul, dar și asupra optimizării bugetului și a termenelor de finalizare comparativ cu alte proiecte similare. Acest serviciu se efectuează lunar, prin inspecții pe șantier și prin analiza documentației aferente, informațiile rezultate condiționând eliberarea unei noi tranșe din finanțare.

Astfel, acest serviciu se impune cu precădere în condițiile actuale, când finanțarea este supusă unor condiții restrictive, iar o parte dintre bănci își desființează departamentele interne de monitorizare.

### ȘANTIERE PE ZONE



### STADIU LUCRĂRI PE FAZE DE CONSTRUCȚIE



**55%**  
dintre proiectele monitorizate au activitate pe șantier

Majoritatea proiectelor care au fost oprite sau amânate sunt cele aflate într-un stadiu incipient al construcției.

# HOTELURI

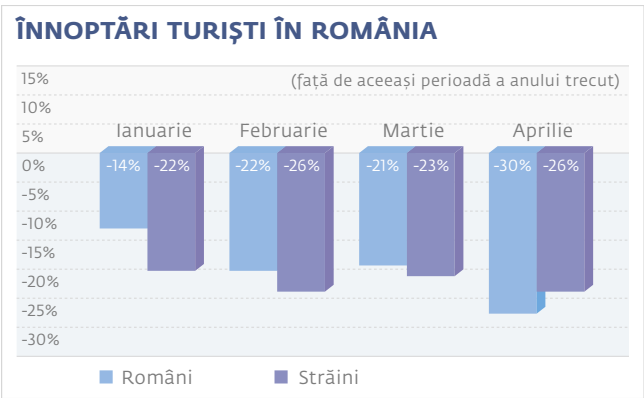
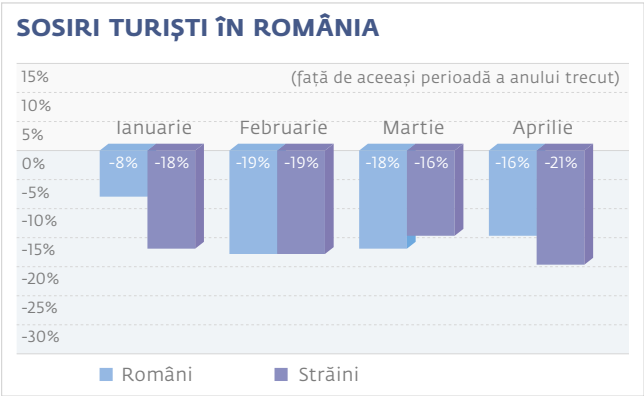
## ANALIZA PIEȚEI NAȚIONALE

În primele patru luni din 2009 criza economică a făcut ca numărul de turiști sosiți în hotelurile din țară să scadă cu până la 20% față de aceeași perioadă a anului trecut. După cum era de așteptat, scăderea numărului de turiști români (15%) în structurile de primire turistica din țară a fost mai puțin pronunțată decât a celor străini la începutul acestui an (19%). Gradul de ocupare a urmat aceeași tendință descrescătoare în comparație cu anul trecut iar, în medie, scăderea a fost de cca. 26% la nivel național, motivul principal fiind revizuirea bugetelor de călătorii ale companiilor; destinațiile de business având cel mai mult de suferit de pe urma acestei scăderi.

Cei mai mari generatori de nopți de cazare au fost tot țările vecine, în următoarele ponderi procentuale: Ungaria (25% ); Bulgaria (13%) precum și cei din Germania (5%) și Italia (5%); însă, în valoare absolută, numărul acestora s-a diminuat, numai turiștii maghiari venind în număr mai mare decât în aceeași perioadă a anului precedent (în creștere cu 4%).

La o analiză comparativă a evoluției cererii de cazare din România în raport cu țările vecine se poate observa că Ungaria (13%) și Bulgaria (10% ) au dovedit că sunt mai puțin afectate de turbulențele economice mondiale astfel că, la începutul anului (primele 3 luni), scăderile înregistrate la nivelul sosirilor au fost mai puțin pronunțate decât în țara noastră (16%). Deși țara noastră este cotate înaintea acestora în ceea ce privește potențialul de dezvoltare pe următorii zece ani de către organismele internaționale de turism, la momentul actual, Ungaria (și, într-o mai mică măsură, Bulgaria) a dovedit că este mai bine pregătită și că are resurse mai eficiente de a face față crizei.

Investițiile în hoteluri pe piața europeană au scăzut și în 2009 față de anii precedenți, urmând astfel trendul început odată cu adâncirea crizei economice; sfârșitul acestui an se anunță în continuare a fi un an dificil pentru turism, dar există și oportunități pentru hotelieri, prin promovarea turismului intern. Din ce în ce mai mulți români renunță la a mai petrece vacanțele în străinătate în favoarea destinațiilor mai aproape de casă și pachetele de weekend sunt din ce în ce mai atractive.



## CEREREA HOTELIERĂ A BUCUREȘTIULUI

Segmentul călătoriilor în scop de afaceri ocupă 80% din total, ceea ce a făcut ca piața hotelieră din capitală să sufere mult de pe urma scăderii acestora în prima jumătate a anului. Cei mai mulți turiști de tip business au preferat să micșoreze costurile călătoriilor lor fie prin închirierea unor camere cu un confort mai scăzut (hoteluri de 3 stele sau mai puțin) fie prin renunțarea la deplasare întrutotul și rezolvarea problemelor prin videoconferință sau alte metode alternative de comunicare indirectă, procentul de ocupare la nivelul orașului București scăzând cu aproximativ 20% față de aceeași perioadă a anului trecut.

## OFERTA HOTELIERĂ A BUCUREȘTIULUI

La sfârșitul lunii aprilie 2009, Bucureștiul avea un număr de 151 hoteluri, cu peste 11.500 camere. Majoritatea hotelurilor au sub 50 camere (61%) iar procentul rămas se împarte aproape în mod egal între hotelurile cu un număr mai mare de 50 și până de 100 camere (20%) și hotelurile cu mai mult de 100 camere (19%).

Dezvoltatorii hotelieri sunt mai precauți din cauza climatului economico-financiar ce îngreunează accesul la finanțare astfel ca majoritatea proiectelor noi au fost înghețate urmând ca doar cele care sunt mai aproape de faza de finalizare și care au finanțarea asigurată să fie continuate. Aceasta a făcut ca proiectele hoteliere anunțate a fi finalizate anul acesta sau anul viitor să se împuțineze considerabil. Perioada această este însă potrivită construcției și dezvoltării hoteliere datorită costurilor mai reduse și a disponibilității forței de muncă. În anul 2009 piața hotelieră se va mări cu aproximativ 600 de camere în hoteluri nou construite sau în unele deja existente (extinderi), cea mai mare parte fiind anunțate pe segmentul de 4 stele.

## TARIFELE

În prima jumătate a anului curent, gradul de ocupare al capacității de cazare a scăzut cu aproximativ 20% față de aceeași perioadă din 2008 iar tariful mediu a scăzut într-o proporție mai mare (30%) dovedind astfel că politica reducerii tarifelor a fost măsură cea mai aplicată de către operatorii hotelurilor de 4 și 5 stele.

| OFERTA DE SPAȚII DE CAZARE DIN BUCUREȘTI |            |          |            |               |             |
|------------------------------------------|------------|----------|------------|---------------|-------------|
|                                          | # Hoteluri | # Camere | <50 Camere | 50-100 Camere | >100 Camere |
| Hoteluri 5 stele                         | 10         | 1.978    | 2          | 2             | 6           |
| Hoteluri 4 stele                         | 51         | 5.804    | 24         | 12            | 15          |
| Hoteluri 3 stele                         | 63         | 2.640    | 48         | 10            | 5           |
| Hoteluri 2 stele                         | 21         | 912      | 15         | 4             | 2           |
| Hoteluri 1 stele                         | 6          | 375      | 3          | 2             | 1           |
| Total 2009                               | 151        | 11.709   | 92         | 30            | 29          |

**trendhospitality**  
CONSULTING & MANAGEMENT

**TREND HOSPITALITY**  
Băneasa Business & Technology Park  
Șos. București–Ploiești, Nr. 42–44, Clădirea A2, Etaj 4  
Sector 1, 013696, București, România  
Telefon: +4021 203 5065; Fax: +4021 203 5061  
Email: [tinu@trendhospitality.com](mailto:tinu@trendhospitality.com)  
Web: [www.trendhospitality.com](http://www.trendhospitality.com)

Creșterea competiției dublată de micșorarea cererii a determinat intensificarea războiului prețurilor între hotelieri, din teama de a nu scădea nivelul profitabilității și al ocupării hotelurilor. Acest lucru poate avea repercusiuni negative pe termen lung, deoarece, prețul va fi greu de re-stabilit odată ce această a scăzut foarte mult.

## PREVIZIUNI

Deși perioada rămasă din anul 2009 se estimează a fi dificilă pentru operatorii de hoteluri din întreaga țară, se previzionează ca din 2010 creșterea cererii de servicii hoteliere să revină, piața hotelieră din România fiind departe de a fi o piață matură, dovada fiind elasticitatea cererii la apariția crizei financiare. Cererea de servicii de calitate, de hoteluri standardizate la cote internaționale este în continuă creștere în ciuda crizei financiare, mai ales în marile orașe din România (exceptând Bucureștiul).

Pe măsură ce instituțiile financiare vor fi din ce în ce mai selective, proiectele de o calitate scăzută vor găsi greu finanțare. Acest lucru va calma creșterea ofertei previzionată pentru anii ce urmează, sporind în același timp calitatea proiectelor finanțate.

Investițiile în hoteluri noi se vor axa în principal pe categoria de 3 stele sau mai puțin precum și pe proiectele cu funcțiuni mixte (birouri, hotel, spații comerciale), având în vedere că turiștii sunt mai sensibili la prețul cazării în actualele condiții economice și că aceste segmente de hoteluri sunt mai puțin influențate de scăderea cererii pe segmentul business.

# INVESTIȚII IMOBILIARE ÎN ROMÂNIA – ASPECTE FISCALE

Prezentăm în continuare o serie de aspecte fiscale ce trebuie avute în vedere de către o persoană fizică română în momentul efectuării de investiții imobiliare în România fie direct, fie prin intermediul unei companii locale, precum și de către alți investitori.

## IMPOZITAREA VENITURILOR DIN CHIRII/ CÂȘTIGURILOR DE CAPITAL

### ACTIVITĂȚI DE ÎNCHIRIERE

Veniturile realizate atât de societăți cât și de persoane fizice din activități de închiriere se impozitează cu aceeași cotă de 16%, deși calculul bazei impozabile este diferit.

În cazul **societăților române**, în afară de alte cheltuieli deductibile fiscal, baza impozabilă se diminuează cu deprecierea fiscală a proprietății imobiliare (cu excepția terenului care nu este un activ amortizabil). Potrivit modificărilor recente ale legislației fiscale, introduse în luna mai 2009, rezervele din reevaluarea mijloacelor fixe, inclusiv a terenurilor, efectuată după 1 ianuarie 2004, vor fi recunoscute gradual ca venituri taxabile în mod proporțional cu amortizarea fiscală a acestor active sau la momentul vânzării/casării lor. Această regulă vizează rezervele din reevaluare care sunt deduse la calculul profitului impozabil prin intermediul amortizării fiscale sau al cheltuielilor privind activele cedate/casate. Ca efect, această prevedere elimină reevaluarea fiscală a activelor care a fost disponibilă pentru câțiva ani.

Pentru investitorii persoane fizice, baza impozabilă se determină prin scăderea unei cote de 25% reprezentând cheltuieli din venitul brut din chirii (rata efectivă a impozitului se reduce astfel la 12%). Ca o opțiune, persoanele fizice pot să ia în considerare deducerea cheltuielilor efective. În cazul a mai mult de 5 contracte

de închiriere, persoanele fizice trebuie să se înregistreze ca și comercianți și să plătească o taxă de 16% asupra diferenței dintre veniturile din chirii și cheltuielile deductibile relevante.

### VÂNZAREA PROPRIETĂȚILOR IMOBILIARE

Profiturile realizate de **societățile române** în urma vânzării proprietăților imobiliare din România intră sub incidența impozitului pe profit de 16%. Câștigul impozabil se va determina ca diferența între prețul de vânzare și valoarea fiscală a mijloacelor fixe vândute. În cazul mijloacelor fixe amortizabile vândute (clădiri), valoarea fiscală deductibilă se definește ca valoarea de intrare minus deprecierea fiscală. Începând cu luna mai 2009 a fost introdus impozitul minim prin care companiile sunt supuse impozitării indiferent dacă au obținut sau nu un profit din activitatea lor (inclusiv din vânzarea de proprietăți imobiliare).

Distribuirea profiturilor nete va fi de asemenea supusă impozitului pe dividende de 16%. Există posibilitatea ca impozitul să fie redus sub cota de 16%, chiar până la zero (de exemplu, prin aplicarea prevederilor convențiilor de evitare a dublei impuneri sau prin aplicarea prevederilor Directivei UE privind sistemul comun de impozitare care se aplică în cazul societăților-mamă și filialelor acestora din diferite state membre).

Ca o alternativă, în loc să vândă proprietățile imobiliare, un acționar persoană fizică poate decide să vândă acțiunile deținute în respectiva companie, și în acest caz, câștigurile de capital obținute de persoana fizică vor fi supuse impozitului pe venit de 16%.

În cazul câștigurilor de capital realizate de **persoane fizice** din proprietăți personale vândute, nivelul impozitului depinde de perioada de deținere a proprietății respective.

Astfel, impozitul pentru proprietățile imobiliare vândute în termen de 3 ani de la achiziție este de 3% pentru tranzacțiile până la 200.000 RON, în timp ce pentru tranzacțiile a căror valoare depășește suma de 200.000 RON, impozitul datorat este de 6.000 RON plus 2% din suma care depășește 200.000 RON.

Pentru vânzarea proprietăților deținute pe o perioadă mai mare de 3 ani, impozitul se stabilește la 2% pentru tranzacțiile până la 200.000 RON, în timp ce pentru tranzacțiile peste 200.000 RON impozitul datorat este de 4.000 RON plus 1% din suma care depășește valoarea de 200.000 RON.

Persoanele fizice care desfășoară activități de vânzare a proprietăților imobiliare cu scop lucrativ nu pot aplica regulile de mai sus, ci sunt supuse unui mod de taxare similar cu cel al companiilor.

### TAXA PE VALOAREA ADĂUGATĂ

Închirierea proprietăților imobiliare este în mod normal o operațiune scutită de TVA. Cu toate acestea, orice persoană impozabilă care realizează astfel de operațiuni poate opta pentru taxarea acestora cu TVA în cota de 19%.

Ca regulă generală, vânzarea de către orice persoană de clădiri vechi/părți de clădiri și a terenului aferent, precum și a oricărui tip de teren neconstruibil este scutită de la plata TVA fără drept de deducere, cu excepția cazului în care persoana impozabilă care efectuează aceste tranzacții a optat pentru taxarea cu 19% TVA a vânzării. Această scutire nu se aplică vânzării de către o persoană impozabilă a unor clădiri noi<sup>1</sup> sau terenuri construibile.

Începând cu luna decembrie 2008, o cotă de 5% a fost introdusă pentru vânzarea de locuințe sociale (inclusiv terenul aferent) în anumite condiții (locuințe cu o suprafață utilă de maximum 120 mp, a căror valoare nu depășește suma de 380.000 lei, exclusiv TVA).

Persoanele fizice care vând proprietăți imobiliare cu scop lucrativ vor fi considerate persoane impozabile. Astfel, atunci când efectuează operațiuni impozabile (ex. vânzarea de clădiri noi) persoanele fizice au obligația de a se înregistra în scopuri de TVA dacă volumul tranzacțiilor depășește valoarea de 35.000 euro.

### TAXELE LOCALE

Proprietarii de clădiri datorează anual un impozit pe clădiri către autoritățile locale. Pentru **societăți**, impozitul pe clădiri variază între 0,25–1,5% din valoarea contabilă a clădirii. Impozitul pe clădiri poate ajunge până la 10%, în cazul în care clădirea nu a fost reevaluată în ultimii 3 ani. În cazul **persoanelor fizice**, cota de impozitare este de 0,1% și se aplică la valoarea clădirii pe baza unor valori minimale stabilite prin lege. Pentru proprietăți echivalente, baza impozabilă pentru persoane fizice poate fi cu mult mai mică decât cea pentru companii.

Referitor la impozitul pe teren, atât persoanele fizice cât și cele juridice care dețin terenuri au obligația de a plăti impozitul pe teren, care este stabilit ca o sumă fixă pe unitatea de suprafață, în funcție de amplasarea terenului.

Consiliile locale pot acorda scutiri de la plata impozitului pe clădiri și teren **societăților comerciale** în baza anumitor scheme de ajutor de stat pentru dezvoltare regională.



Ernst & Young oferă o gamă largă de servicii de audit financiar, asistență în afaceri, asistență fiscală și asistență în tranzacții.

#### ERNST & YOUNG ROMANIA

Strada Dr. Felix Iacob, Nr. 63–69  
Clădirea Premium Plaza, 011033 București

#### ALEX MILCEV, PARTENER TAXE

Telefon: (40-21) 402 4000

Fax: (40-21) 410 7052

Email: [office@ro.ey.com](mailto:office@ro.ey.com)

Web: [www.ey.com/ro](http://www.ey.com/ro)

<sup>1</sup> O clădire este considerată 'nouă' dacă este vândută până la sfârșitul anului care urmează primului an de utilizare/ocupare sau dacă a fost transformată în anumite condiții.

# ASPECTE PRACTICE ALE CONTRACTELOR FIDIC ÎN ROMÂNIA

FIDIC, Federația Internațională a Inginerilor Consultanți (Federation Internationale des Ingenieurs Consultants), a dezvoltat câteva forme standard de contract, ce pot fi utilizate pe scară internațională în proiectele de construire. Principalul motiv pentru larga lor aplicare rezidă în clauzele echilibrate și în abordarea profesională a aproape tuturor problemelor care pot apărea în practică între antreprenori și beneficiari la încheierea unui contract de construire și pe perioada executării acestuia.

Cu toate acestea, condițiile FIDIC sunt încă puțin familiare pieței de construcții din România, iar punerea lor în practică este de obicei făcută într-o manieră nepotrivită și necoordonată cu prevederile specifice ale legislației românești. Folosirea formelor FIDIC este de obicei impusă dezvoltatorilor din România de instituțiile financiare, care se bazează pe buna reputație a acestor forme contractuale, prin asta încercându-se diminuarea riscurilor legate de executarea contractelor de construire încheiate pentru dezvoltarea diferitelor proiecte imobiliare. În practică însă, aceasta nu este întotdeauna o prezumție corectă; problemele în legătură cu interpretarea, executarea și încetarea contractelor FIDIC sunt de obicei legate de lipsa de coordonare a clauzelor lor cu sistemul de drept românesc, de utilizarea deficientă a instrumentelor contractuale de către părțile contractului sau de către Inginer sau de cunoașterea insuficientă a aplicării contractelor FIDIC în general.

În România, o tentativă de implementare a trei dintre formele de contract FIDIC (Cartea Roșie, cea Galbenă și cea Verde) a fost condusă de Ministerul Economiei și Finanțelor, Ministerul Transporturilor și Ministerul Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Locuinței. Ordinul nr. 915/465/415 din 25 martie 2008 pentru aprobarea condițiilor contractuale generale și speciale la încheierea contractelor de lucrări a făcut traducerea oficială în limba

română a Condițiilor Generale și a impus folosirea acestora, împreună cu anumite Condiții Particulare, pentru proiectele finanțate din fonduri publice.

Sfera de aplicare a ordinului mai sus menționat a fost totuși limitată la autoritățile contractante. Mai mult, Condițiile Particulare, deși ar fi trebuit să coreleze Condițiile Generale cu legislația română, nu au acoperit toate aspectele care ar fi trebuit analizate cu acea ocazie și, ca atare, nu au adus suficientă claritate în domeniul de interes.

În plus, ordinul mai sus menționat a fost abrogat după 1 an de aplicare de Ordinul nr. 1059/555/305 pe 20 mai 2009, iar problema a rămas deschisă și așteaptă să fie soluționată.

În ceea ce privește utilizarea în domeniul privat a documentației FIDIC standard, primul aspect de luat în considerare de către un dezvoltator este alegerea formei de contract ce trebuie folosită. Răspunsul la această întrebare subzistă în alocarea funcțiilor esențiale în cadrul proiectului, în principal responsabilitatea proiectării, alocarea riscurilor inerente proiectului, alocarea rolului de gestionare a proiectului, metoda și programul plăților către contractor, natura și dimensiunea proiectului.

La pregătirea Condițiilor Particulare la contractele FIDIC guvernate de legea română, câteva aspecte trebuie luate în considerare cu atenție, după cum urmează:

Procesul verbal de recepție, care în contractele FIDIC este emis de către Inginer/Beneficiar ca urmare a solicitării Antreprenorului în această privință la terminarea lucrărilor (fără implicarea vreunui reprezentant al unei autorități publice) pare a nu avea legătură și a nu fi corelat cu procedura recepției prevăzută de legea română, conform Hotărârii de Guvern nr. 273/1994 (privind aprobarea regulamentului de recepție a lucrărilor

de construcții și instalații aferente acestora). Această inconsistență ar trebui eliminată.

Prevederile legate de Perioada de Notificare a Defecțiunilor și termenele de garanție legală ar trebui avute în vedere de asemenea. Fără această corelare, s-ar putea pretinde că Beneficiarul a renunțat la beneficiul termenelor legale de garanție pentru vicii ascunse, ceea ce, de obicei, nu este cazul. Antreprenorii, la rândul lor, ar trebui să conștientizeze care este răspunderea lor pe legislația română a construcțiilor. Termenele de garanție legală încep să curgă numai de la expirarea Perioadei de Notificare a Defecțiunilor, iar acest aspect ar trebui să fie reglementat, întrucât de obicei nu se intenționează ca garanția contractuală să înlocuiască garanția legală pentru vicii ascunse prevăzută de legea contractului.

La încheierea unui contract FIDIC, dezvoltatorii ar trebui să ia în calcul faptul că, având în vedere procedura Modificărilor, precum și pe cea a Revendicărilor Antreprenorului prevăzute de formele FIDIC, intenția de a avea un preț fix în Cartea Galbenă, Cartea Argintie, Cartea Roșie (numai atunci când părțile modifică contractul în acest scop) și eventual în Cartea Verde, este o problemă care necesită considerare atentă.

Majoritatea formelor FIDIC prevăd un corp specializat pentru rezolvarea disputelor, i.e. Comisia de Adjudecare a Disputelor (CAD). Aceasta este, de regulă, un organ tehnic care nu are întotdeauna calificarea necesară în legătură cu prevederile legale aplicabile contractului, fapt ce agravează situația sub aspectul aplicabilității legislației române asupra contractelor FIDIC. Cu toate acestea, în lipsa unei înștiințări de nemulțumire de la partea care a pierdut în procedura de adjudecare a disputei și în lipsa executării de bunăvoie a hotărârii CAD, partea învingătoare nu beneficiază de implicarea statului

pentru punerea în executare a acestei hotărâri, neputând decât să apeleze la arbitraj. Rezultă așadar că hotărârea CAD, deși obligatorie, ar putea să nu poată fi pusă în executare sau implementată deloc, fără asistența părții care a pierdut.

Pentru a diminua dezavantajele unei încetări judiciare a contractului și a face eficiente clauzele de încetare din contractele FIDIC pe legea română, un pact comisoriu de gradul patru ar trebui introdus, eliminându-se astfel intervenția instanței.

Având în vedere aspectele mai sus expuse, considerăm că asistența profesională este esențială în ceea ce privește etapa ofertei pentru pregătirea Cerințelor Beneficiarului și pentru transpunerea termenilor comerciali ai contractului și a cadrului legal național în Condiții Particulare.

**PELI FILIP**

**OANA ALBOTA, SENIOR ASSOCIATE**  
[oana.albota@pelifilip.com](mailto:oana.albota@pelifilip.com)

**OANA BADARAU, ASSOCIATE**  
[oana.badarau@pelifilip.com](mailto:oana.badarau@pelifilip.com)

Floreasca Business Park  
169A Calea Floreasca  
Clădirea B, Etaj 5  
Sector 1, București 014459, România

Telefon: +40 21 527 2000  
Fax: +40 21 527 2001  
[www.pelifilip.com](http://www.pelifilip.com)



[www.colliers.ro](http://www.colliers.ro)

Floreasca Business Park  
Calea Floreasca, Nr. 169A, Clădirea A, Etaj 7  
Sector 1, București, 014459, România  
Telefon: +4021 319 77 77  
Fax: +4021 319 77 78

This publication is the copyrighted property of Colliers International and/or its licensor(s). All rights reserved.

This report and other research materials may be found on our website at [www.colliers.com](http://www.colliers.com). Questions related to information herein should be directed to the Research Department. This document has been prepared by Colliers International for advertising and general information only. Colliers International makes no guarantees, representations or warranties of any kind, express or implied, regarding the information including, but not limited to, warranties of content, accuracy and reliability. Any interested party should undertake their own inquiries as to the accuracy of the information. Colliers International excludes unequivocally all inferred or implied terms, conditions and warranties arising out of this document and excludes all liability for loss and damages arising there from. Colliers International is a worldwide affiliation of independently owned and operated companies.



*Our Knowledge is your Property*