



Comunicat de presa

Data	5 aprilie 2018
Contact	Catalin Codreanu, Senior Media and Events Officer Tel: 0744 642 824 E-mail: catalin.codreanu@pwc.com
Pagini	3 pagini

Raport ULI/PwC: Piata globala imobiliara este in continuare solida, in ciuda faptului ca suntem intr-o faza tarzie a ciclului de investitii imobiliare si a schimbarii modelelor de afaceri

In ciuda ciclului tarziu in care se afla, piata imobiliara globala ofera investitorilor randamente bune si o perspectiva pozitiva la nivel mondial, potrivit raportului *Emerging Trends in Real Estate® – The Global Outlook for 2018*, o analiza anuala care masoara intentiile investitorilor la nivel global, realizat de catre PwC si Urban Land Institute (ULI). Raportul arata ca pe o astfel de piata imobiliara extrem de competitiva, dar si aflata intr-un ciclu tarziu de investitii, sectorul imobiliar, pentru a se putea dezvolta in continuare, trebuie sa fie capabil sa adopte si sa se adapteze la noile tehnologii si modele de afaceri cum ar fi conceptul de „spatiu ca un serviciu”.

„Vedem o continuare a dezvoltarii pietei imobiliare locale atat pe segmentul rezidential cat si pe cel al cladirilor de birouri, pe fondul contextului macroeconomic favorabil. Preturile pe segmentul rezidential, de exemplu, au crescut constant, la fel si cererea, in ciuda majorarii costurilor de finantare. La nivel global, observam o schimbare valorica importanta de la pasiva componenta de tip <<caramida si mortar>> la o abordare mai dinamica si cu accent mai mare pe operational. Acest lucru este important pentru investitori - care pe de o parte sunt nevoiti sa gestioneze riscul, dar care, pe de alta parte cauta solutii inovatoare si eficiente din punct de vedere al costului pentru a putea avea acces la expertiza operationala si inovare, sau vor trebui sa suporte pierderile”, spune Francesca Postolache, Partener, PwC Romania.

In timp ce liderii globali intervievati pentru acest raport au fost de acord asupra faptului ca piata imobiliara are momentan o ciclicitate intarziata, multi dintre acestia au sugerat faptul ca perspectivele solide la nivel global si gradul ridicat de ocupare ar putea prelungi si mai mult acest ciclu. O crestere a tranzactiilor in Europa si niveluri record ale tranzactiilor pe pietele asiatice - cum ar fi Hong Kong si Singapore - sustin aceasta idee. In acelasi timp, preturile activelor de baza raman o provocare, care - combinate cu o concentrare mai puternica pe pozitionare, puterea economica si nivelul de trai - determina investitorii sa se orienteze catre sectoare alternative cum ar fi logistica si orase din valul al doilea, de exemplu Copenhaga in Europa si Raleigh/Durham din Statele Unite ale Americii. Cresterea dobanzilor si a inflatiei vor exercita, de asemenea, presiune asupra industriei, in mod deosebit in Europa si Statele Unite. Conform celor intervievati, riscul cresterii dobanzilor este mai mare acum comparativ cu sase luni in urma.



“In 2017, in Romania, piata tranzactiilor a atins un nivel record. Pentru sectorul imobiliar, anul 2017 a fost cu deosebire unul prolific, valoarea tranzactiilor inregistrate depasind 1 miliard de EUR, cu o crestere de cel putin 10% fata de anul precedent. Din perspectiva tranzactionala, sectoarele cele mai dinamice au fost cel hotelier, urmat de sectorul de retail si cel industrial“, spune Anda Rojanschi, Partener D&B David si Baias.

Raportul releva discrepantele mari intre usurinta cu care se colecteaza capital semnificativ si greutatea cu care acesta este plasat eficient. Acest fenomen este, cu precadere, valabil pentru Asia, unde fondurile de investitii suverane si cele institutionale, care au foarte multe lichiditati, compara proprietati - atat local cat si global - creand o competitie intensa pentru active.

Ciclul tarziu al investitiilor pe piata imobiliara si dificultatile tot mai mari in a genera afaceri si a plasa capital dus la un val de consolidare in randul companiilor detinatoare de proprietati si a managerilor de fonduri de investitii, se mai arata in raport. Avand in vedere aceste aspecte, PwC si ULI considera ca firmele din domeniul imobiliar trebuie sa gaseasca noi modele pentru a strange si genera capital. Studiul face referire in mod deosebit la felul in care companiile imobiliare fac afaceri, mai ales in contextul in care din ce in ce mai multi clienti solicita noi servicii, cum ar fi cel de „spatiu ca serviciu“. Datorita acestor schimbari sistemice la nivel de industrie, companiile imobiliare vor avea nevoie de abilitati de cercetare si analiza de big data, dar si de implementarea de noi tehnologii, pentru a imbunatati procesele de luare a deciziilor, de management si de evaluare.

„Companiile imobiliare si cele care activeaza in acest domeniu trebuie sa-si schimbe modelul de business, in principal prin adoptarea de noi tehnologii si imbinarea utilizarii acestora pentru oferirea de noi produse. Evolutiile tehnologice si adaptarea acestora la piata imobiliara sunt elemente care vor defini felul in care, pe viitor, se vor face afacerile in acest sector.

Transformarea trebuie sa fie cat mai rapida deoarece nevoile clientilor sunt in permanenta schimbare, iar companiile care nu vor fi in stare sa se foloseasca de noile tehnologii si sa-si schimbe modelul de afaceri risca sa iasa din afaceri“, spune Anda Rojanschi, Partener D&B David si Baias.

Raportul include o privire de ansamblu asupra factorilor specifici pietelor din Asia, Europa si Statele Unite ale Americii, care au implicatii globale:

- Competitia in crestere pentru active din **Asia** schimba fundamental industria si deseori chiar neasteptat. Multi investitori cheie se expun riscurilor pentru a reusi sa marcheze profituri, in timp ce altii cauta solutii mai sigure dar care in acelasi timp sa le ofere castiguri care nu mai sunt oferite de titlurile de stat. Exista investitori care s-au miscat catre segmentul de spatii cu valoare adaugata. Un rezultat al acestui fenomen este migrarea investitorilor catre pietele si clase de active care pana nu demult nu generau prea mult interes. In acest moment managerii de fonduri considera active sanatoase centrele de date, proiectele rezidentiale accesibile, constructiile destinate inchirierii, caminele studentesti si azilurile pentru batrani.
- Piata de profil din **Europa** se bucura de confortul celei mai solide cresterii economice a ultimilor zece ani din Uniunea Europeana, care sustine investitiile si cererea ridicata de spatii. Mare parte a acestei cresteri a fost sustinuta de economii dezvoltate cum ar fi cea a Germaniei, Frantei, Italiei sau Spaniei. Pentru specialistii imobiliari europeni este destul de dificil sa se rupe de Londra, mai ales in conditiile nesigure generate de Brexit. Dar



raportul noteaza faptul ca investitorii asiatici nu par a avea o problema cu Brexitul si vizeaza investitii pe termen lung in Londra.

- In **Statele Unite ale Americii** este de urmarit posibilul impact al unei noi legislatii federale asupra domeniului imobiliar. Concluziile editiei de anul acesta a prezentului raport arata ca 61% dintre respondenti considera ca aceasta va fi benefica pentru sector. In jur de un sfert dintre interviuati spun ca reforma fiscala va spori cererea investitorilor, iar un procent similar spun ca va imbunatati cererea de inchiriere. Raportul arata ca faptul ca ramane de vazut care va fi impactul asupra zonei rezidentiale, dar noteaza trei potentiale efecte: investitorii straini vor putea sa investeasca si sa repatrieze profituri mai usor decat inainte; companiile americane care pana acum si-au tinut parte din profituri in strainatate pentru a beneficia de taxare mai mica vor putea sa-si aduca in tara acele castiguri si nu in ultimul rand, taxarea pentru companii se va reduce in Statele Unite.

Despre Urban Land Institute

The Urban Land Institute este o organizatie neguvernamentala pentru educatie si cercetare sustinuta de proprii membri. Misiunea sa este aceea de fi o autoritate in domeniul utilizarii terenului si in crearea si sustinerea comunitatilor la nivel mondial. Fondat in 1936, institutul are peste 40.000 de membri la nivel mondial care acopera toate aspectele folosirii terenului si disciplinei dezvoltarii imobiliare. Mai multe informatii sunt disponibile pe europe.uli.org, [Twitter](#), sau pe grupul nostru de [LinkedIn](#).

Despre PwC

Scopul PwC este de a construi incredere in sanul societatii si de a contribui la rezolvarea unor probleme importante. Firmele din reseaua PwC ajuta organizatiile si indivizii sa creeze valoarea adaugata de care au nevoie. Suntem o retea de firme prezenta in 158 de tari cu mai mult de 236.000 de specialisti dedicati oferirii de servicii de calitate de audit, consultanta fiscala si consultanta pentru afaceri. Spuneti-ne care sunt lucrurile importante pentru dumneavoastra si descoperiti mai multe informatii despre noi vizitand site-ul www.pwc.ro.

© 2018 PwC. Toate drepturile rezervate.

PwC se refera la reseaua de firme PwC si/sau la una dintre firmele membre, fiecare dintre acestea fiind o entitate juridica.