

Piata terenurilor agricole

Studiu de Piata Imobiliara 2014

Tendinte 2015



Piata terenurilor agricole

Piata terenurilor agricole din Romania a cunoscut un interes deosebit in 2014 din partea diferitelor categorii de clienti, convinsi fiind de potentialul acestui segment de piata, generat de diferenta semnificativa de pret intre terenurile din Romania si cele din Europa vestica. Prezenta fondurilor de investitii straine importante si activitatea sustinuta de prospectare a pietei sunt elemente care prefigureaza o evolutie pozitiva in perioada urmatoare.

In 2014, oferta de terenuri agricole este diversificata din punctul de vedere al suprafetelor si gradului de comasare. Astfel, ofertele includ terenuri cu suprafete de 130-2.000 ha cu grad de comasare redus (40%-50%), in general arendate de catre fermierii locali, precum si loturi cu suprafete de 100-600 ha, cu grad de comasare mai ridicat (70%-80%), lucrate de proprietar sau arendate unui fermier. Oferta cuprinde si terenuri cu suprafete foarte mari de peste 3.000 ha, insa unele loturi componente nu au situatia cadastrala si juridica certa. Acest segment al pietei imobiliare inregistreaza si oferta de tip proiecte de achizitie si comasare terenuri cu suprafete mici, de la 0.5 ha la 3 – 5 ha.

Comparativ cu 2013, preturile medii de vanzare au avut o evolutie ascendenta, astfel ca preturile medii ale terenurilor agricole in 2014, fara aportul mijloacelor fixe, a variat intre 1.800-2.000 Euro per ha si 5.000-6.000 Euro per ha. Preturile medii de vanzare sunt prezentate pentru fiecare zona geografica in harta atasata.

Variatia preturilor este generata de elementele naturale, antropice de care beneficiaza terenul, precum si de gradul de comasare. Elementele naturale importante care influenteaza pretul sunt calitatea solului, regimul pluviometric al zonei, proximitatea resurselor de apa de suprafata care pot fi utilizate pentru irigatii. Posibilitatile tehnice de irigare, prezenta capacitatilor de stocare, proximitatea si accesibilitatea punctelor de vanzare pentru productia obtinuta pot creste preturile semnificativ.

Comasarea terenurilor este foarte importanta deoarece exista un optim intre suprafata si comasare, astfel incat utilizarea utilajelor agricole sa fie eficienta din punct de vedere economic. Astfel, culturile vegetale mari (grau, porumb, floarea-soarelui, soia etc) sunt rentabile pe suprafete mai mari de 500 ha. Terenurile mai mici sunt rentabile pentru horticultura si culturi specializate. O comasare de 100% este ideala, insa si loturile de 15-20 ha aflate la distanta de maximum 1 km sunt atractive pentru fermieri.

Principalii sustinatori ai cererii sunt fondurile straine de investitii, care au capacitatea financiara sa achizitioneze suprafete foarte intinse de terenuri, precum si informatiile de piata necesare. Cei mai activi clienti straini care prospecteaza piata sunt companiile din Statele Unite, Marea Britanie, Germania, China si Orientul Mijlociu.

Clientii locali sunt in general companiile specializate in productia si prelucrarea carnilor, care investesc in culturi agricole de cereale pentru consum propriu la fermele detinute. In ultima perioada, pe piata a aparut o noua categorie de clienti locali, mai precis, mici antreprenori in diverse afaceri, care achizitioneaza mici suprafete de teren in scop speculativ sau in eventualitatea de a crea microferme si accesa fonduri europene pentru culturi, in special horticole.

Preturi medii de vanzare in functie de zonele geografice



Achizitia de terenuri agricole se face prin resurse financiare care provin din fonduri de investitii (depuneri pe termen mediu, 10 ani sau lung 15-30 ani) sau resurse private individuale (family office) care investesc pe termen foarte lung, ex 50-100 ani . Finantarile bancare sunt folosite mai mult de cumparatorii locali.

Motivatii principale pentru achizitia de teren agricol variaza in functie de profilul cumparatorului. Fondurile de investitii straine, care investesc resurse importante financiare, urmaresc pastrarea valorii banilor in timp, arenda sau subventia primita si apoi profitul speculativ, atunci cand hotarasc vanzarea proprietatii (exit). Societatile de tip holding (family office) specializate in investitii agricole urmaresc in principal calitatea terenurilor, un grad mai mare de comasare, dar si frumusetea naturala a locatiilor. Profitul asteptat este moderat, achizitiile facute de acesti investitori fiind finantate cu excesul de resurse financiare provenite din profitul altor afaceri. Investitorii privati, de mai mici dimensiuni, inteleg oportunitatea de a investi in Romania, principala motivatie pentru cumpararea de teren fiind subventia agricola, profitabilitatea ridicata a culturilor si specularea ulterioara a pretului de teren.

Pentru 2015, se asteapta o crestere a preturilor de vanzare, avand in vedere tendinta naturala de convergenta a preturilor catre nivelurile inregistrate in tarile din Uniunea Europeana, insa marja de crestere nu vadepinde doar de asteptarile proprietarilor, ci si de corelarea profitabilitatii productiei agricole si investitiile in teren. Un element esential pentru evolutia viitoare a preturilor terenurilor agricole va fi si pretul cerealelor, care poate tempera din ritmul ascendent al preturilor.

NAIRomania

Aurel Vlaicu Office Building,
4 Pipera Avenue, 8th floor,
Bucharest, District 1, 014255

nairomania.ro