

PRACTIC S.A. - PREVIZIUNI BUGETARE AN 2017

1. Indicatori macroeconomici

- rata anuală de creștere a economiei României va fi pentru anul 2016 de 5%, iar pentru anul 2017 de 3,7%, cele mai mari din UE, potrivit ultimului raport FMI, publicat la începutul lunii octombrie 2016;
- rata inflației la nivelul anului 2016 va fi negativă (-1,5%), dar va crește înregistrând o creștere până la 1,70% la finele anului 2017 după ultimul raport FMI și în jurul valorii de +2.5% potrivit BNR ;
- dobânda de politică monetară a BNR-ului va fi menținută la nivelul de 1,75%;
- cursul de schimb euro/ leu prognozăm ca va înregistra la nivelul anului 2016 o medie de 4,48 lei/euro iar pentru anul 2017 estimăm o rată medie de schimb de 4,50 lei/euro ;
- ratele dobânzilor EURIBOR 1M, 3M, 6M estimăm ca se vor menține negative și în anul 2017, așa cum s-au înregistrat și în anul 2016, cu valori în jur de (0.200)-(0.300);
- în luna aprilie 2017 autoritățile române vor prezenta Comisiei Europene planul cu privire la adoptarea monedei euro de către România;
- rata șomajului va fi de 6,4% în anul 2016 și de 6,2% în anul 2017, potrivit aceluiași raport FMI menționat mai sus;
- negocierile sindicate-Ministerul Muncii vizează un salariu minim pe economie ce va ajunge la 2.050 lei în 2020, ceea ce înseamnă o majorare cu câte 200 lei/an; astfel salariul minim pe economie va crește de la suma de 1.250 lei în anul 2016 la 1.450 lei în anul 2017, ceea ce conduce practic la o dublare a salariului minim față de anul 2013;
- costurile cu utilitățile – o ușoară scădere a prețului la energie electrică ca urmare a negocierii individuale a societății , ușoare creșteri la gazele naturale, motorină și apă (2-5%);
- Taxele pe proprietate:
 - 1.5% impozitul pe clădiri în București
 - A fost eliminat impozitul pe construcțiile speciale
 - Se menține impozitul pe teren, indiferent dacă este construit sau nu, impozit diferențiat în funcție de zona de încadrare aprobată prin hotărârile Consiliilor Locale Municipale;
- Cotele de TVA în anul 2017

Cota generală de TVA , aplicabilă de la 01.01.2017	19%
Produse alimentare, servicii hoteliere, de restaurant, medicale	9%
Carti, activități culturale și sportive, intrări la muzee și	5%

expozitii	
Vanzarile de locuinte cu o valoare de pana la 450.000 lei , prima vanzare efectuata de o persoana fizica	5%
Vanzari de proprietati intre persoane juridice impozabile in sfera TVA	Taxare inversa
Valorificarea deseurilor de lemn, metal, hartie	Taxare inversa

Oferta

Stocul existent de spatii comerciale stradale este situat în mare parte situat la parterul blocurilor de apartamente, amplasate de-a lungul principalelor străzi și bulevarde din Bucuresti.

Suprafata medie a unui magazin este cuprinsa intre 100 – 250 mp, dar tendinta generala din ultimii ani a fost de compartimentare in suprafete mai mici, in scopul de a avea mai multi chiriasi, de a maximiza veniturile dar si de a satisface cererea chiriailor (50-100 mp / unitate).

- Împreună cu specialiștii Colliers International, am estimat numărul total de spatii comerciale stradale existent pentru Bucuresti luând în considerare, de asemenea si spatiile comerciale de la parterul cladirilor de birouri, sistemul neconvențional de retail etc. Conform cu această estimare stocul total disponibil în Bucuresti este de aproximativ 1 000 000 mp.

Nr. Crt.	High Street Landlord	Street shops (medium sized 100 sqm)	Estimated GLA (sqm)
1	PRACTIC SA	183	34,359
2	UNIVERSAL SA	136	30,585
3	METEOR SA	89	15,922
4	UNITED CAPITAL (ROMARATA and VELPITAR)	100	21,000
5	GENERALCOM	100	20,000
6	ROMCONSULTING	100 -150	17,000
7	AWDY FAMILY	100	11,000
8	OMAR AKILI	20	4,000
9	GAMA MANAGEMENT	50	4,000
10	DIHAM SA	150	13,000
11	ID GRUP	70	7,000
12	CLB	200	20,000
13	MINERVA	100	10,000
14	COMART	50	5,000
15	FORTUNA (former ILF Berceni)	50	4,000
16	LIPSCA 2000	70	5,000
17	NUFARUL	100	10,000
18	VEST 6	50	8,000
19	IGIENA	50	5,000
20	HANDICRAFT COOPERATIVE	200	20,000
21	PRODAS HOLDING	50	5,000
22	NEMIRA	50	5,800
23	DOLPHIN GROUP	40	13,000
24	MOBITEX	50	5,000
25	METROPOLITAN LEASING	50	5,000
26	PRINCOM	30	10,725
27	PROMECC	50	1,500
28	Other small landlords (minimum 10 spaces each)	150	15,000
29	BANKS (CEC, BRD, Banc Post, OPT etc)	N/A	30,000
30	TELEKOM ROMANIA COMMUNICATIONS SA	N/A	10,000
31	BUCHAREST CITY HALL	200	20,000
32	POST OFFICE	150	30,000
33	Other ground floor shops (office building and hotels)	N/A	100,000
34	Unconventional retail scheme (markets, small comercial centers)	N/A	100,000
35	Individual owners	N/A	320,000
Estimated TOTAL (Available Stock for Bucharest)			935,891

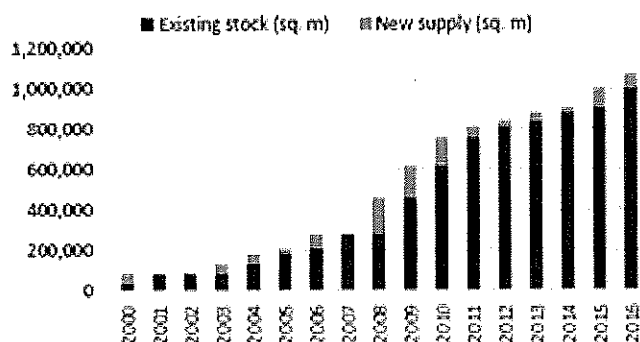
- Romarta SA, unul dintre marii detinatori de spatii comerciale , va continua sa vanda activele proprii detinute in Bucuresti si in tara. De la inceputul anului 2016 au reusit sa vanda 7 spatii comerciale in Bucuresti, dintre care doua catre Sensiblu.
- In 2017 numarul total de spatii comerciale stradale disponibile in Bucuresti vor suferi doar usoare cresteri în furnizarea de spații disponibile. Acestea vor consta în principal din spatii comerciale stradale la parterul noilor cladiri de birouri.
- Pentru o corecta analiza, vom lua în considerare, de asemenea, stocul de retail modern, ceea ce înseamnă toate spațiile moderne pentru "shopping" realizate începând cu anul 1999 (centre comerciale, parcuri de retail, galerii comerciale etc.), care reprezintă o concurență indirectă pentru spatiile comerciale stradale convenționale. O parte semnificativa a chiriașilor din domenii diferite (electrocasnice, fashion, sport couture, IT & companii de telefonie mobilă si mai nou sucursale de banci etc.) au migrat în ultimii 10 ani de la spatiile comerciale stradale in "mall"-uri si galerii comerciale. Datorită acestui fapt, gradul de neocupare pe segmentul "high street" a crescut iar vânzările chiriașilor au scăzut, fapt ce a generat o scadere constanta a chiriile fixe.
- Acest trend este mai vizibil in special pe arterele comerciale de traditie din Bucuresti, unde fie a crescut semnificativ gradul de neocupare (Calea Victoriei, Calea Dorobanilor, Soseaua Stefan cel Mare), fie a aparut un fenomen de "farimitare", de impartire excesiva a spatiilor comerciale pentru a acomoda concepte pe suprafete mici si foarte mici (Calea Mosilor).

- Stocul de retail modern din Romania a ajuns la jumatatea acestui an la 3,38 milioane de metri patrati, iar 57% din suprafata este detinuta de "mall"-uri, potrivit unui studiu DTZ Echinox, din care reiese ca centrele comerciale s-au extins semnificativ datorita expansiunii agresive a companiilor din sectoarele de comert sau moda. Dupa "mall"-uri, care au cota cea mai mare, de 57%, din suprafata de retail modern din Romania, urmeaza parcurile de retail (35%) si galeriile comerciale (8%) potrivit datelor publicate pe "site"-ului www.wall-street.ro

În 2016 odata cu livrarea centrelor comerciale Park Lake Plaza si Veranda Mall, stocul actual de spatii comerciale moderne in Bucuresti a crescut de la 1,06 milioane mp la 1,16 milioane mp.

Comparativ cu stocul de retail modern din tara , unde cea mai mare parte a spațiului a fost livrata intre 2006 -2008, în București mai mult de 50% din totalul spatiilor a fost livrat între 2008 -2010.

Modern retail stock in Bucharest 2000 - 2016



Source: DTZ Echinox

Doua proiecte au fost finalizate in 2016 in Bucuresti care au adăugat alti 100.000mp la suprafata totala a spatiilor moderne:

- **Veranda (NEPI)** – total GLA 30 000 sqm (sectorul 2)

- **Park Lake Plaza (Sona Sierra)** – total GLA 69 000 sqm (sectorul 3)

Potrivit specialistilor Colliers, citati de Ziarul Financiar, odată cu deschiderea centrului comercial Veranda Mall de la Obor, care are o suprafață închiriabilă de 30.000 mp, sectoarele 2 și 3 au ajuns să dețină 40% din stocul de centre comerciale moderne ale Capitalei, în contextul în care cele două sectoare au puțin peste 38% din populația Bucureștiului.

In acest context, inca un proiect de mari dimensiuni, construit in sectorul 2 sau 3 ar pute fi nesustenabil.

- SC Practic SA are spatii comerciale stradale situate în principal în sectoarele 5 si 6 ale municipiului Bucuresti niciunul dintre aceste proiecte neafectand in mod direct chirasii Practic SA.

5TH DISTRICT MODERN RETAIL STOCK

MODERN RETAIL DEVELOPMENTS

	Name	Address	GIA sq. m.	Shop units	Parking	Year of Opening	Owner
1	Vulcan Value Center	88 Scriitor Mihail Sebastian St.	27,000	50	900	2014	NEPI
Major tenants: Carrefour, C&A, H&M, Tolkiz, New Yorker, Hervis, Domo, Noviel, ITX							
2	Liberty Center	151-171 Progresului St.	26,000	120	600	2008	Greek Bank Consortium
Major tenants: Billa, Adidas, Deichmann, CCC, Hervis, Kenvello, Leonardo, Altex							
3	Cora Alexandriei	152 Alexandriei St.	14,000	40	980	2012	Cora
Major tenants: Cora, Altex							

Source: BTZ Editura

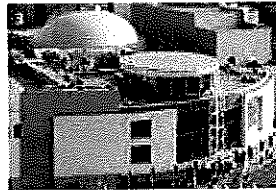


6TH DISTRICT MODERN RETAIL STOCK

MODERN RETAIL DEVELOPMENTS

	Name	Address	GIA sq. m.	Shop units	Parking	Year of Opening	Owner
1	AFI Palace Cotroceni	4 Vasile Molea Blvd.	76,000	250	2,500	2009	AFI Group
Major tenants: Auchan, Inditex, H&M, Sephora, C&A, New Yorker, Interport, Cinema City, IMAX							
2	Militari Retail Park	546-560 Iuliu Maniu Blvd.	51,500	160	3,500	2009	Atrium European RE
Major tenants: Auchan, Decathlon, C&A, Imaginarium, New Yorker, Humaonic, Hervis, Leonardo, Deichmann, Media Galaxy, Proftiker							
3	Plaza Romania	26 Tamboara Blvd.	48,000	150	2,000	2004	Anchor Group
Major tenants: Mega Image, World Class, Inditex, H&M, Mango, Adidas, Altex, Sephora							
4	Cora Lujerului	19 Iuliu Maniu Blvd.	23,500	45	1,700	2005/2008	Cora
Major tenants: Cora							
5	Auchan Tricodava	25 Brasov St.	21,000	N/A	2,000	2015	Immochan
Major tenants: Auchan							
6	Carrefour Otiloasa	210-210B Splaiul Independentei	17,000	50	1,400	2003	Catinvest & Carrefour
Major tenants: Carrefour, Kermek, Lee Cooper, Deichmann, Tolkiz, Time Out, Flanco							
7	Fashion House Outlet	A3 Highway Entrance	14,000	60	2,700	2008	Liebrecht & Wood
Major tenants: Fuma, Ofiter, Stefanel, Lee Cooper, Adidas, Franco Ferruzzi							

Source: BTZ Editura



- Auchan Tricodava (Immochan) va demara procesul de reamenajarea si compartimentare a galeriilor comerciale din interiorul Auchan Tricodava, datorita rezultatelor sub asteptari obtinute. Planurile de revitalizare a zonei comerciale din cadrul galeriilor ar putea avea un impact comercial important asupra zonei.
- Proprietarii centrului comercial AFI Palace Cotroceni din București vor continua procesul de extindere al "mall"-ului și vor ca până în 2018, acesta să fie cel mai mare și mai diversificat mall din România și din regiune. În urma acestei extinderi suprafața închiriabilă a "mall"-ului va crește cu 6.000 de mp și va ajunge la aproape 90.000 de mp de spații de retail închiriabile.

Cererea

- În 2016 spațiile comerciale stradale au fost ocupate în mare parte de agenții bancare, farmacii, supermarketuri, agențiile de pariuri sportive și magazine "second-hand".

Mare parte din "retail"-eri au preferat centrele comerciale în defavoarea spațiilor comerciale stradale și a investițiilor semnificative ce implică renovarea și amenajarea lor.

- În cartierul Drumul Taberei, lucrările de suprafață la construcția liniei de metrou M5 se vor apropia de final, chiar dacă în subteran vor mai continua pentru încă 1 - 2 ani. Lucrările au dus la schimbarea semnificativă a traficului pietonal și auto din zona, iar micii afaceriști au resimțit scăderi în vânzări, fapt ce a provocat creșterea numărului de spații comerciale vacante. De asemenea, structura mixului de chiriași din zona s-a schimbat.

În general, comercianții cu amănuntul vor căuta spații comerciale cu suprafețe mici (20 - 60 mp), cu trafic pietonal intens și vizibilitate foarte bună (intersecții, piețe alimentare etc.).

- Chiriașii vor continua să solicite:

- Posibilitatea de a subînchiria o parte din spații sau de a reduce suprafața închiriată (în special suprafețele "back of the house");
- Perioada fără plată pentru deschiderea activității (1-6 luni perioadă de "gratie");
- Reduceri de chirie sau chirii sezoniere în cursul anului, luând în considerare perioadele de extrasezon;
- Chirii bazate numai pe cifra de afaceri (concept împrumutat din "mall"-uri dar destul de greu de implementat / urmarit pe retail stradal);
- Reesalonari plăți;
- Chiriile să fie stabilite în lei și fără orice alt fel de ajustări (BNR+2%, HICP etc);
- Posibilitatea de încetare anticipată a contractelor de închiriere, cu o notificare de 30 - 60 de zile.

- Chiriașii vor fi tot mai exigenți în ceea ce privește starea și facilitățile oferite de spațiul comercial când vor semna un nou contract de închiriere. Chiriașii vor cere proprietarilor să efectueze unele operațiuni de amenajare ca o condiție pentru semnarea contractului de închiriere.

Scăderea vânzărilor va avea impact asupra capacității de plată a chiriașilor, precum și capacitatea de colectare a chiriilor de către proprietari.

3. Analiza de piață pe segmente de chiriasi pe retail stradal in 2017

Sectorul Bancar

Băncile vor continua să facă presiuni in scopul renegocierii chiriilor in cautarea de conditii financiare mai bune. Strategiile de restructurare a rețelelor de agentii si sucursale se va face, in concordanta cu nivelul cererii de servicii bancare, tendinta fiind de a avea personal cat mai redus sau chiar fara a folosi personal pentru anumite tipuri de tranzactii.

- Pentru Practic, bancile continua să rămână un segment de retail important, atât din punct de vedere al suprafetei închiriate cat si din punct de vedere al veniturilor generate. Raiffaisen, BRD, BCR, Banca Transilvania, Unicredit și ING vor ramane parteneri importanti.
- Actionarii grupurilor financiare elene prezente pe piata locala vor continua sa scoata la vanzare parti din "business"-ul local, precum divizii nonbancare sau pachete de credite neperformante. Aceste actiuni ar putea fi percepute ca pregatirea terenului pentru iesirea integral din Romania si renuntarea la operatiunile locale.
- Banca Romaneasca, Piraeus Bank; Bancpost si Alpha Bank reprezentind o cota de piata de aproximativ 12% din activele sectorului bancar.
- BCR si Raifeissen au in plan relocarea / inchiderea de agentii bancare, iar pentru deschiderea de noi unitati sunt vizate numai centrele comerciale moderne. In plus fata de anii precedenti, analiza profitabilitatii sucursalelor bancare se va face tinandu-se cont si de criteriul "potential de crestere" al agentiei respective. Cu alte cuvinte se poate lua decizia inchiderii unei sucursale bancare profitabila in prezent, dar care nu mai prezinta perspective de deversificare si extindere a operatiunilor bancare desfasurate si / sau a portofoliului de clienti.
- Un procent de 50% dintre banci, potrivit unui sondaj realizat in 2016 de EY in parteneriat cu Asociatia Romana a Bancilor (ARB), anticipeaza o consolidare de anvergura a industriei bancare in urmatoarele 12 luni, similar cu ce s-a intamplat in anul 2015. Pe un orizont de trei ani procentul creste la 90%, iar pentru acelasi orizont de timp 30% dintre banci se asteapta la o consolidare de mare anvergura, fata de 40% anul precedent.
- Din bilanțul ultimilor ani, se poate observa că aproximativ un sfert din numărul de unități bancare au dispărut după izbucnirea crizei economice conform datelor BNR. Privind în urmă, în 2008 infrastructura industriei bancare atingea apogeul, rețelele teritoriale ajungând la un record de 6.552 de sucursale și agenții în care lucrau peste 71.600 de angajați, conform statisticilor BNR. De la izbucnirea crizei economice aproape 1.700 de unități bancare s-au închis, adică 26%.

- Ajustarea rețelei teritoriale a băncilor a venit nu doar în urma ajustării costurilor, ci și pe fondul consolidării sectorului bancar, în urma fuziunilor și achizițiilor, precum și a tranzacțiilor cu portofolii din ultimii ani.
- Cel mai nou star al industriei bancare poloneze, Alior Bank, a deschis prima sucursală la București pentru a ataca piața serviciilor financiare digitale, un segment de retail rămas mult în urmă, având în vedere că preferință românească este pentru sucursala clasică. Alior a încheiat în luna august un acord cu Telekom România Mobile Communications (fosta Cosmote) în urma căreia instituția de credit va furniza servicii bancare celor șase milioane de clienți ai operatorului de telefonie mobilă.
- Obiectivul multor banci din Romania, susținut și de ARB, este ca, în perspectiva, toate procesele să devină digitale.
- Obiectivele sunt ca bancile să poată acorda credite online și reglementările să permită înrolarea online a clienților, tinta în perspectiva fiind digitalizarea tuturor proceselor. Digitalizarea în sectorul bancar va duce la o regândire a activităților și operațiunilor. Toate investițiile în această direcție vor duce atât la eficientizarea activității, dar și la desființarea de posturi. Bancile vor menține sucursale doar pentru clienții care obișnuiesc să își retragă toți banii de pe card, în timp ce clienții profitabili nu vor mai avea nevoie de sucursale. În era digitală sucursalele nu le vor mai fi de folos clienților profitabili, ci doar celor care sunt dependenți de salariul lunar și au nevoie de un ATM de la care să își retragă veniturile. Studiile efectuate de banci arată că românii au obiceiul de a retrage toți banii de pe card, un obicei valoros pentru o bancă. Pentru asemenea clienți, banca merită să aibă o sucursală. În ceea ce privește clienții IMM, aceștia trebuie serviți în „cloud”, pentru ca astfel să înregistreze costuri mai mici. În „cloud”, plata se face aproape instantaneu, confirmarea se primește pe telefon, siguranța serviciului la costuri minime urmând să fie castigătoare”, potrivit „site”-ului www.wall-street.ro
- În prezent sucursalele sunt „desenate” pentru banci și nu pentru clienți, pentru că altfel ar fi trebuit să aibă locuri de parcare. Bancile moderne ar trebui construite în jurul parcarilor și să dețină „ATM”-uri inteligente. Pe de altă parte modelul de business bazat pe investiția în birouri închise nu va mai funcționa.
- Trend-ul este ca biroul trebuie văzut de afară, clientul să aibă posibilitatea să urmărească „display”-ul ofiterului de credit și să vadă în timp real „scoring”-ul pe care acesta i-l calculează. Sucursalele impozante vor trebui închise, deoarece acestea sunt greu de întreținut, iar banca va dori să meargă spre altă direcție, pe un trend care vizează presiunea pe costuri și ieșirea din active neperformante care nu generează dobândă.

Jocurile de noroc: pariuri sportive & cazinouri

- Datorită schimbărilor legislative din 2016 privind legea fumatului în locuri publice, jucători importanți au fost foarte rezervați în privința extinderilor.
- Pentru 2017, dacă schimbările legislative vor fi mai permissive este de așteptat să fie reluat procesul de extindere. Pentru că au fost acoperite deja cele mai bune locații (intersecții mari,

locatii de populație cu densitate mare, trafic pietonal intens) vor fi vizate in special anumite zone neacoperite dar si alte "oportunitati" (locatii detinute de concurenta).

- Cel mai mare operator din acest domeniu de activitate ramane MaxBet, desi campionul anului 2016 a fost Manhattan Casino care a avut o dezvoltare foarte mare intr-un timp scurt, de asemenea Admiral (Novomatic) si Bonus Grup (World Game) sunt jucatori de anvergura.
- Si in 2017 companiile de pariuri sportive, în ciuda faptului că on-line devine tot mai popular vor continua sa se extinda. În acest sens Fortuna, Super Bet, Stanleybet, Casa Pariurilor, Winner au anunțat deja că vor continua să caute oportunitati. Intrati pe piata recent, Go bet si Bet Master, primul apartinand Superbet iar al doilea apartinand grupului Novomatic, vor fi printre cei care vor incerca sa-si dezvolte sistematic retea si in 2017.
Superbet care a preluat agentiile Betcafe Arena a dus la schimbarea ierarhiilor, detronand Stanleybet care detinea suprematia pe aceasta piata. In prezent Superbet detine aproximativ 30% din piata locala. La nivel de Bucuresti, Superbet functioneaza prin 124 de agentii. Pe langa achizitionarea brandului Bet Cafe Arena acestia au continuat dezvoltarea retelei de agentii pe format mic Go bet.
- Un mare "cutremur" a fost provocat de recalcularea impozitelor platite de-a lungul ultimilor 7 ani, actiune de anvergura demarata de ANAF pe sectorul pariuri sportive privind taxele platite de catre operatori. Cei vizati au contestat sumele rezultate ANAF incercand diminuarea lor si esalonarea platii acestora pentru a nu intra in colaps financiar.
- Potrivit www.wall-street.ro Doru Gheorghiu, seful Romanian Bookmakers, a afirmat ca , "daca ANAF isi va impune punctul de vedere, toate casele de pariuri traditionale vor intra mai devreme sau mai tarziu in faliment."

Sectorul Farmaceutic

- Catena si Sensiblu sunt in continuare in cautare de locatii foarte bune avand o strategie de optimizare a fiecarei farmacii prin "rebranding", publicitate si promotii. Sunt vizate locatii cu suprafete de 70-120 mp in apropierea spitalelor si policlinicilor, cu o buna vizibilitate dar si trafic pietonal intens.
- Grupul Polissano, a vandut 78 de farmacii Reteta catre lantul Sensiblu, parte a grupului A&D Pharma, intr-o tranzactie de circa 20 de milioane de euro.
- Conform unor informatiilor neconfirmate din piata, in 2017 lantul Belladonna va fi preluat de catre unul din cei mai mari lideri de pe piata farma autohtona.
- Primele cinci retele de farmacii sunt Catena, parte a grupului Fildas, cu peste 500 de unitati, Sensiblu, parte a grupului A&D Pharma, cu peste 400 de unitati, Dona (275), Help Net (175), parte a distribuitorului Farmexim, si Ropharma (125).

- Bucureștiul generează 30% din cifra de afaceri din retailul farmaceutic local, sectorul 2 având cele mai mare număr de farmacii, retail-ul farmaceutic fiind cel mai slab reprezentat în sectorul 5.
- Piața privată de sănătate din România va fi „regina” Europei în următorii cinci ani, cu creșteri de aproape 10%. România reprezintă în prezent doar 10% din piața privată de sănătate din Europa Centrală, un sector pe care compania de cercetare de piață PMR din Polonia îl estimează la 21 mld. euro, însă va avea în următorii cinci ani cel mai rapid ritm de creștere din regiune și va depăși Cehia până în 2021. România și Bulgaria sunt statele în care, potrivit analizei PMR, se va observa o creștere a utilizării serviciilor medicale private în următorii șase ani, iar Polonia își continuă traseul ascendent în acest domeniu pe care îl domină în regiune. (sursa “Ziarul Financiar”)
- Compania Farmec, cel mai mare importator român de cosmetice a deschis primul magazin Gerovital din România în centrul comercial Park Lake în 2016 intenționând să deschidă câteva în anii următori.

Supermarketuri

- Cel mai important segment țintă pentru PRACTIC în 2017, rămâne supermarketurile deși piața s-a aglomerat destul de mult. Circa o treime din supermarketurile, hypermarketurile și magazinele de tip “discount” din comerțul modern sunt în București, retailerii profitând de veniturile mai mari ale locuitorilor. În București locuiește circa 10% din populație, însă salariul mediu este cu circa 60% mai mare decât media de la nivel național de circa 400 de euro net pe lună. Mai mult, tot aici își au sediul cele mai importante companii din țară, astfel că, la fel ca în majoritatea cazurilor, Capitala este cel mai important centru de business din România. Consumatorii din București au cheltuit în comerțul cu dominantă alimentară circa 16,5 mld. lei anul trecut, din care 76% din bani au fost lăsați la casele hypermarketurilor și supermarketurilor. Restul de bani au mers în comerțul tradițional, respectiv în chioșcuri și magazine de bloc. Liderul comerțului din Capitală este incontestabil Mega Image, cu o cotă de piață de 18%.
- Lanțurile de hypermarketuri și supermarketuri au deschis în Capitală circa 500 de magazine moderne pentru a cuceri o felie cât mai mare din piață. În acest context, din total piață comerțul modern a ajuns la 76%, față de circa 60% la nivel național.
- Bucureștiul reprezintă circa 22% din totalul comerțului alimentară din România, deși are doar 10% din populație, diferența fiind dată de puterea de cumpărare mult mai mare care îi atrage pe comercianți aici.

- Cele mai multe magazine sunt deschise în sectorul 6, ce cuprinde cartierele Militari, Drumul Taberei și Crangasi. Acesta este singurul sector cu peste 100 de unitati, atat hypermarketuri și supermarketuri, cit și magazine de tip discount, de proximitate sau "cash & carry". La polul opus se afla sectorul 5 cu doar 45 de magazine. Sectorul 5 cuprinde cartiere precum Ferentari sau Rahova, printre cele mai sarace din Bucuresti potrivit unui articol din "Ziarul Financiar"
- Romanii cheltuie o cotă importanta din bugetul lunar pe produse alimentare, prin urmare estimam ca acest segment va rămâne principalul motor al pieței cu amănuntul, iar supermarketurile vor continua să isi dezvolte rețelele și în 2017.
- Grupul francez Auchan, a anuntat la inceputul anului intentia de a intra pe două segmente-cheie din piața locală de retail, cel de proximitate și online. Astfel, fie de la zero, fie prin achiziții, francezii doresc să devină un actor și pe piața de supermarketuri și de magazine de bloc. Compania caută oportunități, astfel că se uită să cumpere și terenuri, dar nu spune nu nici intrării în malluri sau în spații cu chirie. Din totalul celor 33 de magazine 22 sunt în proprietate, restul cu chirie. În ceea ce privește segmentul de proximitate, compania vrea să se dezvolte accelerat pregatind strategia pînă în toamna. La început își va concentra atenția pe aglomerările urbane și pe orașele unde deja este prezentă. Pe segmentul de proximitate – supermarketuri și magazine de cartier, lanțul va concura cu Profi, Carrefour și Mega Image. Decizia Auchan de a intra și pe alte segmente de piața a venit în contextul în care concurenții săi au facut acelasi lucru, un exemplu fiind chiar francezii de la Carrefour, care sunt prezenti pe toate segmentele – supermarket; hypermarket, proximitate, online și un hybrid între discount și cash & carry.
- spatiile comerciale vizate sunt cele situate în zonele aglomerate cu trafic pietonal intens, în proximitatea pietelor agroalimentare (Militari, Rahova, Crangasi, Drumul Taberei etc.)
- pe format mic, Mega Image va continua expansiunea în București, prin franciza "Shop & Go. Mega Image este cel mai extins retailer din Bucuresti și detine circa 80% din totalul de 490 de magazine. Fiecare dintre ceilalti jucatori are maxim 20-30 de unitati. Cota de piața pe Bucuresti a Mega Image este de 18%. Mega Image ajunge la un număr total de 490 de magazine, sub brandurile Mega Image (220), Shop&Go (268) și Gusturi Românești (2).
- Profi este în căutarea de noi locatii în special pentru conceptele "Profi City" GLA necesară 250-300 mp și "Profi Mall" GLA necesară 700-900 mp dorind sa ajunga la 600 de unitati la finalul anului 2017. Profi totalizează 454 de unități comerciale, dintre care 307 funcționează în format Standard, 87 în format City și 54 sub bannerul Profi Loco. Prezent în 224 localități din toate județele și municipiul București, Profi este rețeaua de retail cu cea mai mare extindere geografică din România. Pe fondul informațiilor din piața, compania poloneză Enterprise Investors, care administrează Profi, se pregătește de vânzarea magazinelor potrivit www.retailers.ro

- Carrefour cauta noi oportunitati de extindere pentru conceptele "Carrefour Express" cu un GLA intre 300 -350 sqm si "Supeco" GLA intre 1500 – 2000 sqm. Carrefour România a deschis de la 1 septembrie 2016 cel mai nou concept de hipermarket din București în cadrul centrului comercial ParkLake. Carrefour opereaza in Bucuresti prin intermediul a 54 de magazine de tipul hipermarket 12; market 19 si expres 23. Ultimul hipermarket pe care Carrefour l-a deschis în București este cel din Veranda, un centru comercial de proximitate, în zona Obor, inaugurat în ultimul trimestru din 2016.

Nivelul Chiriei

- Nivelul chiriilor va fi afectat în principal de:
 - Situatia economica;
 - Reorganizari teritoriale ale societatiilor comerciale cu multe puncte de lucru (unitati bancare; telefonie mobile, lanturi farmacii etc);
 - Oferta noua de spatii comerciale stradale (la care se adauga competitia indirecta a noilor centre de comert modern)
 - Politica de credite bancare;
 - Nivelul de consum;
 - Politica fiscala, cu schimbari in curs in special in zona de alimentatie publica;
 - Mediul politic (vor avea loc alegeri parlamentare in luna decembrie 2016);
- La nivel micro (străzi) am putea vedea atât corecții ascendente și descendente temporare, în funcție de zonă și evenimente temporare:
 - Consolidarea și izolarea termică a clădirilor;
 - Lucrări publice pe rețelele de canalizare, conducte , rețele de gaz și electricitate;
 - Lucrari de finalizare a statiilor de metrou la suprafata , cu posibile schimbari ale modului de amplasare a traseelor pietonale etc.
- Forecast chirii lunare / mp in 2017, conform raportelor elaborate de Colliers , JLL , Knight Frank :
 - 5 - 15 euro / mp locatii periferice sau izolate aflate in plan secundar sau in zone paupere
 - 20 - 30 euro / mp pentru străzi principale și locații bulevarde
 - 35 - 55 euro / mp pentru "prime locations" : Victoria, Magheru, Dorobanti, Piata Unirii, Old City.