

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI



WŁADYSŁAW GROCHOWSKI

PREZES ZARZĄDU, ARCHE

Prezes zarządu i współwłaściciel firmy Arche S.A. prowadzącej działalność hotelarską i deweloperską. Absolwent szkoły filmowej, urodzony optymistą kochający ludzi i świat. Tworzy polską sieć (kolekcję) hoteli, głównie w obiektach zabytkowych. Na każdy jest inny pomysł. Łączenie elementów starych z nowoczesnymi powoduje, że powstaje nowa wartość, nowe życie obiektu, a gość otrzymuje pozytywne emocje. Stara się, aby to, co robi, miało sens, a praca sprawiała mu przyjemność. Podejmuje się trudnych projektów, co daje wiele siły, ale uczy również pokory. Mówi, że we wszystkim ma dużo szczęścia. W życiu, w firmie, w relacjach pomaga mu zaufanie. Pracownicy i klienci firmy ob-

darzają go zaufaniem, a on stara się nikogo nie zawieść. Uważa, że wszyscy ludzie są uczciwi, tak ich odbiera i oni tacy są. Jego przewodnim hasłem, które wprowadził również do firmy Arche, jest: łączymy sprzeczności, ufamy wszystkim, zmieniamy siebie. Z żoną Leną założyli Fundację Leny Grochowskiej, która zapewnia mieszkania i pracę dla repatriantów z Kazachstanu. Fundacja organizuje również konkursy sztuki nieprofesjonalnej „Szukamy Niki-fora”, plenery i wystawy malarstwa, kolonie dla dzieci z Ukrainy oraz pracę dla osób niepełnosprawnych w pracowniach ceramicznej i krawieckiej. Laureat wielu nagród i wyróżnień indywidualnych oraz za działalność spółki Arche.

BOAZ HAIM

PREZES ZARZĄDU, RONSON DEVELOPMENT



Boaz Haim objął stanowisko prezesa zarządu spółki 1 grudnia 2019 r. Wcześniej pełnił funkcję członka zarządu. Jest izraelskim adwokatem z 12-letnim doświadczeniem w inwestycjach nieruchomościowych. Karierę zawodową rozpoczął w 2007 r. w kancelarii

J.D. Shachor jako adwokat specjalizujący się w prawie nieruchomości. W 2010 r. zaczął praktykę zawodową jako adwokat w kancelarii TIK, GILAD, KEYNAN. W 2013 r. został partnerem w kancelarii TIK, GILAD, KEYNAN, a w 2017 r. partnerem zarządzającym. Obecnie kancelaria ta funkcjonuje pod firmą Keynan, Haim & Co. i jest uznawana za jedną z wiodących izraelskich firm prawniczych w branży nieruchomości. W 2005 r. ukończył studia prawnicze w Sha'arei Mishpat College w Hod HaSharon (obecnie Akademickie Centrum Prawa i Nauki), a w 2007 r. został wpisany na listę adwokatów w Izraelu. Boaz Haim jest również absolwentem Uniwersytetu Bar-Ilan w Ramat Gan, gdzie w 2019 r. ukończył studia podyplomowe (Master's degree) na kierunku rozwiązywanie konfliktów, zarządzanie i negocjacje.

NIKODEM ISKRA

PREZES ZARZĄDU MURAPOL SA

Od stycznia 2018 r. prezes zarządu Murapol S.A., wcześniej od 2013 wiceprezes zarządu spółki. Od lutego 2018 r. także prezes zarządu Murapol Real Estate S.A., wcześniej od 2016 r. na stanowisku wiceprezesa zarządu spółki. W rozwój GK Murapol zaangażowany od 2007 r., w pierwszych latach pracy zajmował stanowisko szefa pionu prawnego, a następnie jako radca prawny pełnił funkcję jej prokurenta. Doświadczenie zawodowe zdobywał w wiodących kancelariach prawnych na Śląsku: Kancelarii Radcy Prawnego Mariana Wachowiaka oraz Kancelarii Radcy Prawnego Marka Płonki. Posiada wykształcenie wyższe, jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. W 2009 r. uzyskał tytuł radcy prawnego w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Katowicach. Jako prezes Murapol S.A. kieruje formalno-prawnymi aspektami pozyskiwania nieruchomości, zarządza procesami inwestycyjnymi oraz nadzoruje rozwój Grupy Kapitałowej Murapol.



ZBIGNIEW JUROSZEK

PREZES ZARZĄDU, ATAL

Biznesmen z ponad 20-letnim doświadczeniem, założyciel i główny akcjonariusz działającej od 1990 r. grupy ATAL. Jest również właścicielem spółki ATAL-Invest zajmującej się wynajmem powierzchni magazynowo-biurowych oraz ATAL-Construction pełniącej rolę generalnego wykonawcy wewnątrz grupy. Jest także współwłaścicielem spółki Star-Typ Sport, działającej w sektorze zakładów bukmacherskich. Na początku swojej kariery związany był z branżą odzieżowo-tekstylną. Kierowana przez niego firma ATAL była dostawcą materiałów dla najbardziej znanych polskich producentów odzieży. Przedsiębiorca jest również twórcą największej w Polsce firmy bukmacherskiej Star-Typ Sport, w której wraz z rodziną posiada 100 proc. udziałów. Doskonałe umiejętności zarządcze zaowocowały nowymi inwestycjami firmy, tym razem w branży nieruchomości. Pierwsze inwestycje na rynku nieruchomości komercyjnych pojawiły się już w drugiej połowie lat 90. Z biegiem czasu Zbigniew Juroszek rozpoczął budowę kompleksów mieszkalnych we Wrocławiu, a w następnych latach inwestycje firmy pojawiły się w Krakowie, Katowicach, Łodzi oraz Warszawie.



MAGDALENA KOWALEWSKA

COUNTRY MANAGER OPERATIONS, CZŁONEK ZARZĄDU
IMMOFINANZ W POLSCE

Od 2009 r. związana z IMMOFINANZ, gdzie kolejno zajmowała stanowiska: Head of Asset Management Offices & Logistics Poland, Country Manager Offices & Logistics Poland, aby w 2016 r. rozpocząć pełnienie funkcji członka zarządu oraz objąć stanowisko Country Manager Operations i zarządzać polskim portfelem nieruchomości o wartości ponad 1 mld euro. Obecnie odpowiedzialna jest za wszystkie działy operacyjne spółki IMMOFINANZ w Polsce: Asset Management, Leasing, Development i Center Management. Jej działania koncentrują się na dwóch strategicznych obszarach działalności spółki: nieru-

chomościach biurowych i handlowych. W ramach pełnionej funkcji odpowiada również za działania z zakresu HR-u, marketingu i PR-u spółki w Polsce. Podczas ostatnich lat swojej pracy z powodzeniem wdrażała strategię rozwoju trzech marek IMMOFINANZ: marki biurowej myhive, marki parków handlowych STOP SHOP oraz marki centrów handlowych VIVO!. Magdalena Kowalewska jest absolwentką marketingu na University of Chicago, międzynarodowych stosunków gospodarczych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie i filologii angielskiej na Uniwersytecie Jana Kochanowskiego w Kielcach.

NICKLAS
LINDBERG

PREZES ZARZĄDU, ECHO INVESTMENT



Funkcję prezesa Echo Investment objął w 2016 r. Odpowiada za strategię i rozwój firmy. Od 2016 r. Echo Investment znacząco zwiększyło skalę działalności. Wprowadzona w życie Strategia Rentownego Wzrostu przekształciła Echo Investment w klasycznego dewelopera, który działa w siedmiu największych miastach Polski, lidera rynku w segmentach mieszkaniowym, biurowym oraz nieruchomości handlowo-rozrywkowych. Grupa zaczęła projektować i budować wielofunkcyjne miejskie projekty zwane „destinations”, w których ludzie mogą mieszkać, pracować i spędzać wolny czas. Rozpoczęła również działalność w segmencie biurowej powierzchni elastycznej (CitySpace) oraz mieszkań na wynajem (Resi-4Rent). Przed 2015 r. Nicklas Lindberg był związany z grupą Skanska, w której pełnił funkcje kierownicze. Był m.in. prezesem Skanska Commercial Development Europe (CDE), szefem Skanska Property Poland, prezesem i dyrektorem finansowym Skanska w Rosji, a także menedżerem w jednostkach Residential Development w krajach nordyckich. W 2001 r. ukończył studia na Uniwersytecie w Lund.

Przedsiębiorca od wielu lat działający na rynku nieruchomości, założyciel firm Profbud i MAL-BUD-1. Odpowiada za całościowe zarządzanie Grupą Profbud, w której pełni funkcję prezesa zarządu oraz za strategię rozwoju przedsiębiorstwa. Jest absolwentem Warszawskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej oraz Harvard Business School, gdzie uzyskał dyplomy w programach Management oraz Strategic Leadership Academy. W 2018 r. został uhonorowany prestiżową statuetką Wektora, przyznawaną przez organizację Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej wybitnym osobowościom za osiągnięcie wyjątkowego sukcesu lub znaczący wpływ na rozwój polskiej gospodarki. W ciągu ponad 10 lat działalności spółka Profbud zrealizowała wiele wysokiej jakości projektów w atrakcyjnych lokalizacjach w Warszawie. Do flagowych zaliczyć można m.in. osiedla Awangarda, Dekada oraz Stella na Bemowie, budynek biurowy Vector+ na Woli, Ligia na Ursusie, Haven House na Gocławiu, a także osiedle Primo w Łodzi. Wysoka jakość realizacji zaowocowała przyznaniem firmie wielu wyróżnień, m.in. tytuł Dewelopera Roku w latach 2016, 2017 i 2018 za całokształt działań, European Quality Certificate za Osiedle Awangarda oraz tytuł Orła Nieruchomości 2019 za najlepszą jakość oferowanych usług. Firma należy do Polskiego Związku Firm Deweloperskich.

PAWEŁ
MALINOWSKI

PREZES ZARZĄDU, PROFBUD

KRZYSZTOF
MISIAKHEAD OF CUSHMAN & WAKEFIELD
POLAND

Krzysztof Misiak od 13 lat związany jest z międzynarodową firmą doradcą Cushman & Wakefield. W 2012 r. objął zwierzchnictwo nad sekcją miast regionalnych w ramach działu biurowego i z powodzeniem wprowadził markę Cushman & Wakefield na główne rynki regionalne. W 2018 r. został dyrektorem całego działu powierzchni biurowych. Od kwietnia 2020 r. pełni funkcję dyrektora polskiego oddziału firmy. Krzysztof stał się jedną z najbardziej rozpoznawalnych postaci na polskim rynku nieruchomości komercyjnych. Uczestniczył w prawie 300 transakcjach najmu na ponad 500 tys. m². Pomimo wyzwań, z jakimi rynek borykał się w czasie pandemii, dzięki strategicznym decyzjom udało mu się zachować, a nawet zwiększyć rentowność biznesu. Swoją energią i nowatorskim podejściem do zarządzania zaraża nie tylko klientów i partnerów, ale także pracowników, których traktuje po partnersku, bez względu na stopień w organizacji. Bardzo liczy się ze zdaniem innych, ale ma określoną wizję przyszłości, którą chciałby w krótkim czasie zrealizować, aby wprowadzić zupełnie nową jakość na polskim rynku nieruchomości komercyjnych.

NORBERT
MORACZEWSKIPREZES ZARZĄDU,
KLOEPFEL REAL ESTATE

Norbert Moraczewski to absolwent Henley Business School na kierunku Real Estate Investment and Finance. Posiada 14-letnie, wszechstronne doświadczenie na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce i Niemczech. Był m.in. odpowiedzialny za całościowy proces realizacji centrów i parków handlowych. Posiada również bogate doświadczenie w zarządzaniu, a także transakcjach nieruchomości w segmencie mieszkaniowym oraz biurowym w aspekcie operacyjnym, finansowym i prawnym. Zarządzał portfelem aktywów nieruchomościowych wartych ponad 500 mln euro. W trakcie kariery zawodowej z sukcesem wprowadził na rynek polski sieć hoteli Leonardo, wspierał również polskich, niezależnych inwestorów przy dokonywaniu transakcji i inwestycji na terenie Niemiec. Obecnie partner oraz prezes zarządu odpowiadający za tworzenie nowej struktury oraz rozwój w Polsce niemieckiej spółki deweloperskiej Klopffel Real Estate. Spółka jest w przygotowaniu realizacji projektu mieszkalnego Premium w ścisłym centrum Warszawy oraz zakupu nieruchomości inwestycyjnych z przeznaczeniem pod budowę obiektów mieszkalnych oraz mixed-used.

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI

GRZEGORZ MROCZEK

WICEPREZES CREAM PROPERTY ADVISORS



Posiada ponad 20-letnie doświadczenie na polskim i międzynarodowym rynku nieruchomości komercyjnych. Był zaangażowany w powstanie 23 projektów komercyjnych różnego typu. Przez ostatnie 10 lat kierował komercjalizacją projektów o łącznej powierzchni najmu ponad 230 tys. m². Od kilkunastu lat prowadzi spółkę CREAM Property Advisors, zajmującą się zarządzaniem i wynajmem powierzchni handlowych i biurowych. Na początku kariery pracował przez 7 lat dla spółki Echo Investment na stanowisku Senior Leasing Managera. Ukończył Wydział Ekonomii i Zarządzania na Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

PETER PECNIK

DYREKTOR FINANSOWY GRUPY HB REAVIS, PREZES ZARZĄDU HB REAVIS POLAND



Peter Pecnik jest członkiem zarządu oraz dyrektorem finansowym Grupy HB Reavis, międzynarodowej firmy specjalizującej się w tworzeniu przestrzeni pracy. Kieruje też jej polskim oddziałem. Oprócz realizacji projektów deweloperskich, takich jak wielofunkcyjne Varso Place czy zielony kampus biurowy Forest w Warszawie, HB Reavis oferuje usługi doradcze w zakresie planowania przestrzeni pracy Origameo, platformę technologiczno-sensoryczną Symbiosy oraz przestrzenie coworkingowe HubHub.

Posiada 20-letnie doświadczenie w branży nieruchomości i finansów. Z Grupą HB Reavis jest związany od 2008 r., gdzie wcześniej piastował stanowisko Head of Corporate Finance. Przed dołączeniem do HB Reavis pracował w dziale Deloitte, Europejskim Banku Odbudowy i Rozwoju oraz Tatra banka.

Jest absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Bratysławie.

KINGA NOWAKOWSKA

CZŁONEK ZARZĄDU I DYREKTOR

OPERACYJNA, GRUPA CAPITAL PARK

Od 2007 r. jest związana z Grupą Capital Park, w której jest członkiem zarządu i pełni funkcję dyrektora operacyjnej. Jest zaangażowana w największe projekty prowadzone przez Grupę, m.in. Royal Wilanów. Od 2009 r. jest odpowiedzialna za realizację prestiżowego projektu rewitalizacji Fabryki Norblina w Warszawie.

Kinga Nowakowska odpowiada za zarządzanie projektami firmy w zakresie asset management. Jest autorką koncepcji Biuro Plus, według której w każdym z projektów Grupy Capital Park wdrażane są indywidualne rozwiązania mające na celu wsparcie potrzeb najemców. Ich podstawą są wysokiej jakości architektura, ekologia i zrównoważony rozwój, zieleń i jakość otoczenia, promocja sportu i aktywności fizycznej, sztuka i kultura w przestrzeniach wspólnych, szeroki wachlarz usług i kreatywne podejście do asset managementu. Założyła i prowadzi sieć Anielic Biznesu – Black Swan Fund – inwestującą w start-upy zarządzane przez kobiety. Pełni tam funkcję członka zarządu. Sama inwestuje w start-upy z różnych branż. Jedną z jej najciekawszych inwestycji jest BioBazar – pierwszy w Polsce targ z ekologiczną, certyfikowaną żywnością, który od 10 lat działa na warszawskim rynku.



PAWEŁ SAPEK

SENIOR VICE PRESIDENT, REGIONAL HEAD CE & COUNTRY MANAGER, PROLOGIS



Odpowiedzialny za całe portfolio firmy w regionie (Polska, Czechy, Słowacja i Węgry) o łącznej powierzchni 4,2 mln m². Prowadzi polski oddział Prologis oraz bezpośrednio nadzoruje działalność na Węgrzech. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w branży nieruchomości i zarządzaniu. Zanim dołączył do Prologis, pracował w Segro Poland, gdzie zajmował stanowisko dyrektora ds. rozwoju spółki w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Wcześniej pracował w międzynarodowej profesjonalnej firmie usługowej Ove Arup & Partners oraz Washington Group. Ukończył studia na kierunku marketing i zarządzanie w Akademii Ekonomicznej w Katowicach oraz studia podyplomowe w zakresie zarządzania logistycznego w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. W 2019 r. został uhonorowany prestiżowym tytułem Fellow of RICS (FRICS) – członek nadzwyczajny Królewskiego Stowarzyszenia Dyplomowanych Rzeczoznawców.



JAROSŁAW SZANAJCA

PREZES ZARZĄDU, DOM DEVELOPMENT

Jeden z założycieli firmy Dom Development i prezes zarządu spółki od jej powstania w 1996 r. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie na rynku deweloperskim.

Z wykształcenia prawnik, absolwent Uniwersytetu Warszawskiego. Karierę zawodową rozpoczął w 1985 r., związany był m.in. ze Spółecznym Zjednoczeniem Przemysłowym Libella, a w latach 1992-1996 był prezesem zarządu przedsiębiorstwa budowlanego Gres-Investi.



DOROTA JARODZKA-ŚRÓDKA

PREZES ZARZĄDU
I WSPÓŁZAŁOŻYCIELKA, ARCHICOM

Absolwentka Politechniki Wrocławskiej, ICAN, wielokrotnie nagradzana architekt z 35-letnim doświadczeniem, przewodnicząca Rady Polskiego Związku Firm Deweloperskich. W latach 1984-1987 pracowała w PP Sztuka Polska oraz w APA Spółdzielnia Pracy Twórczej. Odbiła staże zawodowe we Francji, Kanadzie i Niemczech. Członek DOIA i SARP. Od momentu założenia w 1987 r. związana z Grupą Archicom.

ŁUKASZ WASILEWSKI

PARTNER, NUVALU POLSKA

W 2008 r. zdecydował się zaryzykować i nadać nowe znaczenie pojęciu „polska jakość”. Wraz z Bartoszem Kozielem i Marcinem Wasilewskim zbudował firmę, która zatrudnia 50 specjalistów i oferuje kompleksowe wsparcie we wszystkich kluczowych segmentach rynku nieruchomości komercyjnych. Miał satysfakcjonującą pracę i wiele sukcesów na koncie, postanowił jednak wraz ze współnikami zaważyć o coś więcej – udowodnić, że ich pomysł i zdobyty know-how pozwoli skutecznie rywalizować z największymi międzynarodowymi firmami doradczymi. Koncepcja Nuvalu opierała się na dwóch filarach: najwyższym standardzie obsługi i doskonałej znajomości realiów lokalnego rynku. Konsekwencja i wiara w sukces przyniosły oczekiwane rezultaty – Nuvalu ma dziś niekwestionowaną pozycję na rynku. Jej siłą jest niezależność – firma nie jest powiązana z żadnym funduszem inwestycyjnym czy inwestorem branżowym. Eksperti Nuvalu wspierają zarówno największe międzynarodowe korporacje, jak i MŚP oraz dynamiczne start-upy. Firma wyspecjalizowała się również w obsłudze instytucji publicznych, które są obecnie jednym z kluczowych podmiotów stabilizujących rynek nieruchomości komercyjnych. Klienci



Nuvalu to m.in. Fujitsu, Bacardi Polska, Hochtief, Immofinanz, Urząd M. St. Warszawy, NFZ, BGK oraz PKN Orlen S.A. Łukasz Wasilewski jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji UW. Odpowiada za rozwój relacji biznesowych z deweloperami i kluczowymi klientami Nuvalu. Zrealizował proces digitalizacji CRM, który przełożył się na znaczący wzrost przychodów zespołu brokerskiego. Prywatnie pasjonat narciarstwa i zapalony kolarz.

WALDEMAR WASILUK

WICEPREZES ZARZĄDU, VICTORIA DOM



Posiada wieloletnie doświadczenie operacyjne i zarządcze. Prowadził różnorodne projekty restrukturyzacyjne w zakresie przejęć i fuzji na rynku polskim oraz Europy Środkowo-Wschodniej. Był dyrektorem finansowym największego polskiego producenta wyrobów spirytusowych Stock Polska (dawniej Polmos Lublin). Kierował m.in. procesem prywatyzacji (przejęcie Polmosu od polskiego rządu) i przeprowadził spółkę przez debiut na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w 2005 r. Wcześniej pracował w Grupie Żywiec, spółce zależnej Heinekena w Polsce. Spędził także 5 lat w Coca-Cola Polska. Absolwent prestiżowej uczelni INSEAD w Fountainebleau pod Paryżem oraz Nottingham Trent University w Wielkiej Brytanii. Ukończył też Wyższą Szkołę Morską w Szczecinie.

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI

JACEK WESOŁOWSKI

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY, TREI REAL ESTATE POLAND



Jacek Wesołowski posiada 30-letnie doświadczenie na rynku nieruchomości handlowych, biurowych i mieszkaniowych. Od 2016 r. jako dyrektor zarządzający Trei Real Estate Poland odpowiada za działalność inwestycyjną i deweloperską spółki. Nadzoruje dynamiczny rozwój sieci parków handlowych Vendo Park. Zarządza także portfelem handlowym Trei, obejmującym 125 obiektów, a od 2019 r. również spółką mieszkaniową Trei Residential. Jest aktywnym ambasadorem małych formatów handlowych. W 2019 r. Trei zainicjował projekt pierwszych w Polsce corocznych podsumowań publikowanych w formie niezależnych raportów we współ-

pracy z firmami doradczymi. W obliczu pandemii COVID-19 Jacek Wesołowski był jednym z inicjatorów i reprezentantem społeczności właścicieli parków handlowych działających w Polsce w rozmowach z najemcami. Przeprowadzono negocjacje z 38 sieciami i firmami, reprezentującymi ponad 900 sklepów w ponad 200 lokalizacjach. Zawarte porozumienia umożliwiły najemcom ponowne otwarcie sklepów do końca maja 2020 r. Zanim dołączył do Trei, po stronie dewelopera odpowiadał za sukces pierwszego śródmiejskiego centrum handlowego KLIF w Gdyni, później projektu Silesia w Katowicach czy Tarasów Zamkowych w Lublinie.

MACIEJ WOLSKI

PREZES ZARZĄDU, TACIT INVESTMENT



Ekspert z obszarów finansów i nieruchomości z ponad 20-letnim doświadczeniem. Współtworzył rynek najlepszych na polskim rynku nieruchomości premium. Od września 2020 r. pełni funkcję prezesa zarządu Tacit Investment. Wcześniej jako wieloletni CFO Grupy Tacit odpowiadał za tworzenie flagowych projektów firmy, takich jak Cosmopolitan, pierwszej w Polsce ekskluzywnej wieży mieszkalnej oraz Park Lane, wyjątkowej rezydencji klasy premium położonej tuż obok Łazienek Królewskich. Wśród projektów Tacit nadzorowanych przez Macieja Wolskiego są także luksusowy hotel Rialto, obecnie Nobu Hotel Warsaw, a także ekskluzywny klub sportowy Sinnet i budynek Akademia High School, czyli niepubliczne liceum w warszawskim Wilanowie. Każdym ze swoich projektów Tacit stworzył nową kategorię w swojej klasie.

MONIKA RAJSKA-WOLIŃSKA

PARTNER ZARZĄDZAJĄCA, COLLIERS INTERNATIONAL



Monika jest aktywnym członkiem Young Presidents' Organization i Royal Institution of Chartered Surveyors. Założyła International Leaders Forum Organization i działała jako mentorka w Urban Land Institute. Dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem także w stowarzyszeniach takich jak Fundacja Liderów Biznesu i Vital Voices. Zdobyła wiele prestiżowych nagród branżowych, w tym Profesjonalisty Roku CEE Quality Awards (2015), Influencer of the Year w konkursie Top Women in Real Estate (2019), Female Champion of Change Sukcesu Pisanego Szminka (2019). Znała

się także w gronie laureatów plebiscytu BrandMe CEO, organizowanego przez magazyn „Forbes” pt. „Liderzy XXI wieku”.

Jako partner zarządzający Colliers International w Polsce odpowiada za całość działań strategicznych i operacyjnych firmy. Jest także jednym z dziewięciu członków wchodzących w skład zarządu Colliers EMEA Board, który określa kierunki rozwoju firmy w Europie, na Bliskim Wschodzie i w Afryce. Pod jej przewodnictwem Colliers uruchomił 6 biur w miastach regionalnych, a zatrudnienie wzrosło niemal o 70 proc.

„Jeśli to, co robisz, inspiruje innych do tego, aby marzyć, uczyć się, robić więcej i stać się kimś lepszym, jesteś liderem”

John Quincy Adams

6. prezydent USA

OSIEDLE YUGO

CHWYTAJ MARZENIA

IV kwartał 2021 r.

UL. JUGOSŁOWIAŃSKA

- bliskość kultowej Saskiej Kępy
- nieprzeciętna architektura
- duży taras użytkowo-widokowy



OSIEDLE LIGIA

W SERCU URSUSA

IV kwartał 2021 r.

UL. KOLOROWA 26

- spokojna okolica w niskiej zabudowie
- każde mieszkanie z ogródkiem lokatorskim lub balkonem
- plac zabaw dla dzieci

OSIEDLE STELLA

GWIAZDA BEMOWA

I kwartał 2022 r.



UL. ROZŁOGI 16

- niska 5-cio kondygnacyjna zabudowa
- 850 m od planowanej stacji metra Chrzanów
- nowoczesne i funkcjonalne rozwiązania architektoniczne



ZAKĄTEK CYBISA

BY PROFBUD

I kwartał 2022 r.



UL. DUNIKOWSKIEGO 6

- kreatywny plac zabaw i zielony dziedziniec
- przestronne balkony, loggie i tarasy
- bliskość parków i terenów rekreacyjnych

tel. 605 606 606
www.profbud.info

PROFBUD

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI

• MIESZKANIA •

Mieszkania w oku cyklonu

Rynek mieszkaniowy w dobie pandemii jest dla wielu inwestorów miejscem bezpiecznej lokaty kapitału. Utrzymujący się popyt oraz stabilny poziom cen są dodatkowym atutem tego rynku.

Agnieszka **Zielińska**

Z najnowszych danych GUS wynika, że w okresie od stycznia do listopada ubiegłego roku oddano do użytku 196,4 tys. mieszkań, czyli blisko 6 proc. więcej niż w roku 2019. Spadła natomiast liczba lo-

kali, na których budowę wydano pozwolenia. W ramach tej liczby deweloperzy oddali do użytku 127,3 tys. mieszkań, czyli o blisko 8,6 proc. więcej niż w 2019 r. Z kolei inwestorzy indywidualni przekazali w tym czasie 65,8 tys. lokali, co stanowi ponad 6 proc. więcej. Mniej mieszkań niż przed rokiem oddano za to w budownictwie spółdzielczym (1253 wobec 2037).

Ze statystyk GUS-u wynika jednocześnie, że maleje liczba nowych inwestycji mieszkaniowych. Od stycznia do listopada 2020 r. wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy 241,3 tys. mieszkań, czyli o 2,8 proc. mniej niż przed rokiem. Z kolei deweloperzy rozpoczęli budowę 118,4 tys. lokali (o 9,2 proc. mniej), a inwestorzy indywidualni 85,2 tys. (spadek o 1,4 proc.). W swoim podsumowaniu GUS szacuje też, że na koniec listopada 2020 r. w budowie pozostawało 835,8 tys. mieszkań, co stanowi 0,5 proc. więcej niż w 2019 r.

Najwięcej nowych mieszkań powstaje dziś w województwie mazowieckim (około 80 tys.) oraz wielkopolskim (ponad 40 tys.). W tym pierwszym zanotowano również największą liczbę mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym (39,4 tys. mieszkań), na drugim miejscu znalazło się województwo dolnośląskie (24,1 tys.).

Rynek w fazie stabilizacji

Sytuacja deweloperów działających na rynku mieszkaniowym przedstawia się więc korzystnie. Zdaniem ekspertów firmy JLL wskaźniki w III kwartale 2020 r. były mało sensacyjne, biorąc pod uwagę rynkową sytuację. Deweloperzy sprzedali niemal dokładnie tyle samo mieszkań, ile wprowadzili do sprzedaży, w związku z czym liczba lokali w ofercie prawie się nie zmieniła. Tylko w III kwartale 2020 r. sprzedaż nowych lokali wzrosła niemal dwukrotnie. Na sześciu rynkach sprzedano w tym czasie 13,3 tys. nowych mieszkań, o blisko 94 proc. więcej niż w poprzednim kwartale. Z danych firmy JLL wynika jednocześnie, że wartość rynku pierwotnego w sześciu największych miastach w Polsce oszacowana jest dziś na blisko 25 mld zł rocznie. – Przyczyny dobrej sprzedaży mieszkań paradoksalnie tkwią w tym, że obecnie nie ma dobrej alternatywy dla inwestycji. Jeżeli chcemy, aby wartość pieniądza była zachowana, to kierujemy się na

rynek, który ją najlepiej przechowuje, czyli rynek mieszkaniowy – komentuje Katarzyna Kuniewicz, dyrektor działu badań rynku mieszkaniowego w JLL. Jej zdaniem najlepsze wyniki osiągają deweloperzy na tych rynkach, na których panuje równowaga pomiędzy popytem i podażą. Na

dwóch największych rynkach w Polsce, czyli w Warszawie i Wrocławiu, deweloperzy sprzedali w III kwartale tego roku więcej mieszkań, niż wprowadzili do sprzedaży. Na koniec września ubiegłego roku było tu mniej nowych mieszkań, z których kupujący mogli wybierać, niż pod koniec czerwca. Nieco inaczej wyglądała sytuacja na rynku poznańskim i krakowskim. Tutaj deweloperzy wprowadzili więcej mieszkań do sprzedaży, niż sprzedali w tym okre-

sie. Z kolei Trójmiasto od dawna zaskakuje stabilnością. Działający na tym rynku deweloperzy wprowadzili w III kwartale ubiegłego roku tylko trzy mieszkania mniej, niż sprzedali.

Z danych JLL wynika ponadto, że liczba mieszkań w ofercie sprzedaży utrzymuje się na stabilnym poziomie, co jest argumentem przeczącym tezie o nieuchronności spadku cen, które wbrew oczekiwaniom nie zmieniły się. Nie rośnie też liczba gotowych niesprzedanych mieszkań. Stanowią one nadal zaledwie 11 proc. oferty wynoszącej na sześciu rynkach łącznie 49,3 tys. Tymczasem w okresie największego boomu odsetek lokali niesprzedanych wynosił 10 proc. Dla porównania w okresie tzw. bessy w 2008 r. ten wskaźnik sięgał nawet 35 proc.

Scenariusze bardziej i mniej optymistyczne

Co może przynieść 2021 r. na mieszkaniowym rynku? Jakie są możliwe scenariusze rozwoju sytuacji? Zdaniem Katarzyny Kuniewicz sytuacja w tym sektorze będzie w dużej mierze zależała od czynników pozarynkowych. – Popyt powinien pozostać na wysokim poziomie, co będzie katalizatorem zapotrzebowania na mieszkania w najbliższym czasie. Ważna będzie również podaż i warunki związane z wprowadzaniem nowych projektów do sprzedaży. W tym wypadku decydujące będzie zachowanie urzędów. Czy deweloperzy będą uzyskiwali pozwolenia bez opóźnień? Obecnie najbardziej prawdopodobny scenariusz to podaż nadążająca za lekko rosnącym popytem. W tym scenariuszu wielkości nowej podaży i popytu są porównywalne, w takiej sytuacji rynek się stabilizuje, co pozwala na lekki wzrost cen – przewiduje Katarzyna Kuniewicz.

Jej zdaniem możliwe są jednak inne skrajne scenariusze. Pierwszy zakłada, że podaż nie będzie nadążała za popytem i wówczas ceny wzrosną. Konsekwencją będzie ograniczenie możliwości inwestowania, co wywoła kolejny wzrost cen i spowoduje tzw. bańkę cenową w 2023-2024 r. – Nie jest to oczywiście dobry scenariusz, ale jest jeszcze wariant bardziej pesymistyczny, który zakłada poważne spowolnienie gospodarcze, co wpłynie na rynek mieszkaniowy. Rynkowa niepewność i niepokój o przyszłość mogą być w takim wypadku tak duże, że wpłynie to na inwestorów i mocno ograniczy transakcje w mieszkaniowym sektorze – podsumowuje Katarzyna Kuniewicz.

Popyt powinien pozostać na wysokim poziomie, co będzie katalizatorem zapotrzebowania na mieszkania w najbliższym czasie. Ważna będzie również podaż i warunki związane z wprowadzaniem nowych projektów do sprzedaży. W tym wypadku decydujące będzie zachowanie urzędów. Czy deweloperzy będą uzyskiwali pozwolenia bez opóźnień? Obecnie najbardziej prawdopodobny scenariusz to podaż nadążająca za lekko rosnącym popytem.



Liczymy na siebie



Władysław Grochowski
prezes zarządu,
współwłaściciel, Arche

W tych dniach Firma Arche kończy 30 lat. Przez 29 lat rosła w tempie 20-30 proc. rocznie. Niestety przyszedł 2020 r. i ten kierunek się odwrócił. Przez ostatnie kilka lat firma szczególnie dużo inwestowała w hotele, po części kosztem mieszkaniówki. Teraz ta działalność deweloperska stała się powodem braku wszelkiej pomocy z tarcz ochronnych. Chodziło o tarczę finansową z PFR i pożyczkę. Niestety jako deweloper zostaliśmy wykluczeni ze skorzystania z takiej możliwości. Równocześnie banki z tego powodu, że mamy hotele, nie mogą nam udzielać kredytów. Nasze przychody z działalności hotelarskiej spadły za 2020 r. o około 70 proc. Zatrudnienie z ponad 1 tys. pracow-



Fabryka Samolotów Arche Mielno

ników zmniejszyło się do ok. 600. Oczywiście przetrwamy, liczymy na siebie, nasze wyjątkowe doświadczenie w rewitalizacji obiektów zabytkowych, oddanych pracowników i ufających nam inwestorów i klientów. Jednak to przykre, przez odcięcie nas od pożyczek i kredytów (nigdy nie chciałem żadnej dotacji) ok. 400 osób straciło pracę

i zapłacimy w ciągu najbliższych czterech lat ok. 100 mln więcej podatków. Mam nadzieję, że miniony rok odbijemy sobie w przyszłości. Rok 2020 stał się dla firmy wyzwaniem, tak jak 30 lat temu, gdy wszystko się zaczynało. Oczywiście nadal mocno inwestujemy, powstają nowe projekty, jak inwestycja w Siedlcach o wartości ok. 20 mln zł po-

legająca na prefabrykacji elementów budowlanych i produkcji jednostek mieszkalnych na bazie kontenerów morskich. Kupujemy kolejne ciekawe nieruchomości, takie jak Fabryka Samolotów w Mielnie, Forty w Poznaniu czy teren pod duże osiedle jednorodzinne na Ursynowie w Warszawie. Kończymy budowę rozpoczętych w 2019 r. hoteli

we Wrocławiu, Żninie, Gdańsku i Pile. Przygotowujemy się do rozpoczęcia w 2021 r. dwóch lub trzech nowych inwestycji mieszkaniowych. Niestety przedłużające się procedury administracyjne nam tego nie ułatwiają, a przecież skrócenie procedur nic państwu nie kosztuje, a na pewno przyspieszyłoby wychodzenie z kryzysu.

Będzie ambitnie, ale nie zwalniamy tempa



Z Boazem Haimem,
prezesem zarządu
RONSON Development
rozmawiała Katarzyna Mazur.

jest najbezpieczniejszym sposobem ulokowania kapitału. Dla naszej branży dużym wyzwaniem było szybkie dostosowanie się do nowych warunków działania i utrzymanie aktywności. Reżim sanitarny w biurach sprzedaży, możliwość zawierania umów online, nowe narzędzia sprzedażowe, ale też Wirtualne Dni Otwarte, których byliśmy prekursorem, to wszystko pokazuje niezwykłą efektywność i kreatywność naszego zespołu w tym okresie.

Jakie mają Państwo plany, jeśli chodzi o rozwój inwestycji? Czy myślą Państwo o nowych lokalizacjach, czy raczej rozbudowie już istniejącej oferty?

Bardzo dobry dla naszej spółki 2020 r. postawił przed nami wysoką poprzeczkę na 2021 r. Jeszcze w ubiegłym roku rozpoczęliśmy historyczny dla RONSONA projekt poprowadzenia równolegle trzech etapów dwóch inwestycji. Mówię o Ursusie Centralnym i Mieście Moim, najbardziej popularnych projektach w naszym portfolio. W 2021 r. planujemy wprowadzenie kolejnych etapów tych projektów – ponad 200 lokali w Miasto Moje i prawie 400 w Ursusie. Mamy także w planach wprowadzenie do sprzedaży ostatniego etapu apartamentów oraz nowej kategorii

domów – rezydencji w Novej Królikarni. We Wrocławiu natomiast rozpoczniemy sprzedaż trzeciego etapu projektu Viva Jagodno. W 2021 r. – o ile nie pojawią się dodatkowe restrykcje związane z pandemią, które będą poza naszą kontrolą – planujemy rozpocząć nowe projekty – Grunwaldzka 240 w Poznaniu oraz na Dolnym Mokotowie w Warszawie. W odpowiedzi na potrzeby klientów, którzy coraz więcej pracują zdalnie i szukają zielonej ostoji, planujemy zbudować też osiedle podmiejskich minidomów z ogrodami w Falentach pod Warszawą oraz w inwestycji Chilli City pod Poznaniem. Chcemy wprowadzić produkt, który cenowo będzie alternatywą dla klientów szukających mieszkania w centralnych lokalizacjach tych miast. Obydwa miejsca są świetnie skomunikowane z centrum. Planujemy także zakończyć fazę projektową, a być może nawet rozpocząć fazę sprzedaży na niedawno zakupionej działce przy ulicy Studziennej w Warszawie. Będziemy także sukcesywnie powiększać bank ziemi w Warszawie, Poznaniu i Wrocławiu, aby w najbliższej przyszłości rozpoczynać kolejne projekty mieszkaniowe.

Czy w obecnej sytuacji możliwe jest utrzymanie dotychczasowego tempa rozwoju rynku nieruchomości? Wszystko zależy od tego, jak szybko świat upora się z pandemią koronawirusa. Pewną nadzieję daje oczywiście szczeniak, jednak dziś nie umiemy

przewidzieć, jakie długofalowe skutki przyniesie osłabienie wielu sektorów gospodarki. W końcu pandemia uderzyła w wiele branż, których pracownicy byli, są i mamy nadzieję, że wciąż będą naszymi klientami. Liczymy na utrzymanie się wysokiego odsetka zakupów inwestycyjnych. Rada Polityki Pieniężnej nadal utrzymuje oprocentowanie kredytów na bardzo niskim poziomie, co klientów posiadających oszczędności może skłonić do za-inwestowania w nieruchomości, a więc szukania bezpiecznej lokaty kapitału. Liczymy również, że część klientów będzie chciała polepszyć swoje warunki lokalowe, zmienić mieszkanie na bardziej przestronne – szczególnie, gdy wiele firm utrzymuje tryb pracy zdalnej, a więc pojawia się potrzeba wygospodarowania dodatkowej przestrzeni lub gabinetu do pracy w domu. Na poziomie indywidualnym – i to już podkreślaliśmy – uważamy, że inwestowanie w nieruchomości mieszkaniowe jest bezpieczne zarówno pod względem utrzymania wartości pieniądza, jak i zysku ze sprzedaży. Jeśli więc chodzi o tempo sprzedaży, w naszej opinii ono się utrzyma. Natomiast w przypadku rozpoczynania nowych projektów wszystko zależy od decyzji rządzących, w odpowiedzi na sytuację pandemiczną w kraju. Mamy wielką nadzieję, że w tym zakresie sytuacja będzie się normalizować.

Przed jakimi wyzwaniami, innymi niż utrudnienia wyni-

kające z obecności pandemii, stoi branża deweloperska? Uważamy, że w 2021 r. będzie się rozwijał trend dużych projektów colivingowych – osiedli samowystarczalnych, które zapewniają swoim mieszkańcom wszelkie niezbędne udogodnienia. Takimi inwestycjami są nasze flagowe projekty – Ursus Centralny i Miasto Moje. Przewidujemy także, że w ramach takich inwestycji, w odpowiedzi na nowe formy pracy, szczególnie pracy zdalnej, może rozwinąć się potrzeba tworzenia przestrzeni coworkingowej, by mieszkańcy, chcąc popracować, mogli mieć w obrębie swojej inwestycji takie miejsce. Pandemia spowodowała zmiany w preferencjach zakupowych klientów, którzy poszukują obecnie większych przestrzeni, najchętniej z tarasami, balkonami oraz ogrodami. Coraz większe znaczenie ma oczywiście dostosowywanie nowo projektowanych inwestycji do zmian klimatycznych i rosnącej świadomości ekologicznej Polaków. W tym kierunku zmieniają się też normy zużycia energii, a tym samym konieczność dostosowywania projektów do ich spełnienia. Montaż solarów na dachach, wykorzystanie wody deszczowej do podlewania roślin w częściach wspólnych czy wykorzystywane już w jednej z naszych inwestycji – Novej Królikarni ładowanie samochodów elektrycznych. To nasza bliska przyszłość i wyzwanie do zrealizowania.

W jaki sposób pandemia wpłynęła na rynek nieruchomości mieszkaniowych? Przed jakimi wyzwaniami w jej obliczu stanęła Państwa firma? Rok 2020 ciężko jest poddać jednoznacznej ocenie. Z jednej strony był to czas turbulentny, bardzo trudny do przewidzenia i zmienny, z drugiej strony – w ogólnym rozrachunku – bardzo dobry dla rynku nieruchomości. Potwierdzeniem tego są rekordowe wyniki sprzedażowe RONSON Development. W 2020 r. sprzedaliśmy 918 jednostek, co stanowi rekord w historii Spółki. Jego wagę wzmacnia zaś fakt, że osiągnęliśmy go w bardzo wymagającym czasie. Pierwszy kwartał 2020 r. był dla rynku jednym z najlepszych okresów w historii pod względem sprzedaży. Niestety, w efekcie wybuchu pandemii koronawirusa, w miesiącach wiosennych sprzedaż mocno spadła. Od czerwca obserwowaliśmy symptomy podnoszenia, ze szczytem w październiku. Pandemia potwierdziła, że dla wielu Polaków inwestowanie w nieruchomości mieszkaniowe

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI

Cieszyć się z dobrej koniunktury i pomyślnych wiatrów



Paweł Malinowski
prezes zarządu, Profbud

Podsumowując miniony rok należy przyznać, że I kwartał 2020 r. był w porównaniu do kolejnych miesięcy zdecydowanie najspokojniejszym, najbardziej stabilnym okresem w roku. W tym czasie deweloperzy korzystali z dobrej koniunktury będącej m.in. efektem działań niezrealizowanych na przełomie lat 2019/2020.

Spadek popytu i mniejszą skłonność do podejmowania decyzji zakupowych na rynku nieruchomości można było zauważyć w marcu oraz przez cały czas trwania II kwartału zeszłego roku. III kwartał z kolei przyniósł powolną stabilizację rynkową i poczucie względnego spokoju, natomiast w IV kwartale firma

Profbud odnotowała już znaczny wzrost zainteresowania inwestycjami. Widoczną zmianą na rynku mieszkaniowym w 2021 r. jest z jednej strony rosnące zainteresowanie mniejszymi mieszkaniami inwestycyjnymi, z drugiej natomiast chęć zakupu większego metrażu na własność, co może okazać się bezpośrednim skutkiem nowej organizacji biur oraz dużej skali pracy zdalnej. W dobie pandemii więcej osób zaczęło również zwracać uwagę na przestrzeń i okolicę, w jakiej znajduje się mieszkanie oraz na własny komfort i bezpieczeństwo, odsuwa-

jąc tym samym kwestie wizualne i estetyczne na drugi plan. Jeśli chodzi o dane liczbowe, szacuje się, że na koniec listopada 2020 r. w budowie pozostawało niemal 836 tys. mieszkań. W tym roku deweloperzy będą musieli więc zadbać o popyt oraz dostosować swoje oferty do aktualnych trendów i zmieniających się preferencji Polaków. Niezależnie jednak od sytuacji z optymizmem patrzymy w przyszłość. Mamy nadzieję, że czas pandemii niebawem odejdzie w zapomnienie i wszyscy ponownie będziemy mogli cieszyć się z dobrej koniunktury i pomyślnych wiatrów.



Utrzymać pozycję wiodącego i znaczącego dewelopera

Rekordowy dla RONSON Development – 918 jednostek – wynik sprzedażowy za 2020 r. daje nam legitymację do pozytywnej oceny minionego okresu. Choć był to bardzo nieprzewidywalny, zmienny i wymagający czas, w ostatecznym rozrachunku okazał się dobry dla branży deweloperskiej, a z całą pewnością bardzo dobry dla RONSONA. W 2020 r. znaleźliśmy potwierdzenie, że inwestowanie w nieruchomości jest przez Polaków uważane za najbardziej bezpieczną lokatę kapitału.



Boaz Haim
prezes zarządu,
RONSON Development

W 2020 r. – pomimo wyzwań związanych z pandemią – pobiliśmy kilka własnych rekordów. Bardzo dobre wynikiowo pierwsze półrocze dało nam impuls do podjęcia odważnych decyzji, które docenili inwestorzy. Postawiliśmy na rozbudowę banku ziemi o atrakcyjne działki, gotowe pod zabudowę w najbliższej przyszłości. Sprzedaż obligacji spółki osiągnęła historyczną kwotę 100 mln zł., a firma znalazła się w czołówce Ogólnopolskiego Rankingu Najlepszych Deweloperów Mieszkaniowych. Po-

wyższe potwierdza znaczącą pozycję RONSONA na polskim rynku nieruchomości.

Liczymy, że w 2021 r. zostanie podtrzymany wysoki udział zakupów inwestycyjnych, którym sprzyjają utrzymujące się niskie stopy procentowe. Pandemia zmieniła trendy rynkowe i preferencje klientów. W odpowiedzi na to planujemy wprowadzenie dwóch projektów z minidomami – Falenty pod Warszawą oraz Chilli City pod Poznaniem, a także dwóch dodatkowych inwestycji w obu tych miastach. Uruchomimy też nowe etapy obecnie realizowanych inwestycji i sukcesywnie będziemy powiększać bank ziemi.

Mocne wyniki za 2020 r. wywinęły nam wysoko poprzeczkę. Mamy ambicję utrzymać pozycję wiodącego i znaczącego dewelopera w Polsce.



Podążamy za potrzebami klientów



Waldemar Wasiluk
wiceprezes zarządu, Victoria Dom

W minionym roku sprzedaliśmy łącznie 1476 mieszkań i przekazaliśmy właścicielom 1176 gotowych lokali. Jak na obciążony ograniczeniami wynikającymi z pandemii COVID-19 czas, to satysfakcjonujący wynik. Nie spoczywamy jednak na laurach. Obserwujemy uważnie rynek mieszkaniowy i widzimy tak jego możliwości jak i ograniczenia. Cieszy nas stabilny popyt na mieszkania, ale lepiej mogłaby wyglądać podaż. Gdyby

nie lockdown, który spowodował znaczne opóźnienia w procesach administracyjnych, byłaby zdecydowanie wyższa. Chodzi przede wszystkim o zatwierdzanie i wydawanie pozwoleń na budowę. Pierwszy miesiąc nowego roku pokazał jednak, że sytuacja powoli zaczyna się stabilizować, co pozwala z optymizmem patrzeć na 2021 r. W pierwszym kwartale planujemy wprowadzić do sprzedaży 600 mieszkań, a w całym roku około 2100 lokali. Rozwijamy naszą ofertę w Warszawie, która stanowi główny rynek, na którym działamy, ale otworzyliśmy się też na nowe kierunki – budujemy m.in. w Krakowie, Berlinie i Lipsku i planujemy kolejne lokalizacje. Polacy mają potrzebę posiadania własnego M, ten trend zaczyna też być widoczny za naszą zachodnią granicą, w Niemczech, a my mamy dobry produkt – jakościowe, funkcjonalne lokale zaspokajają potrzeby życiowe i estetyczne wymagających klientów.

KOMENTARZ

Popyt wciąż będzie duży



Cezary Grabowski
dyrektor sprzedaży i marketingu,
Bouygues Immobilier Polska

2020 r. był pełen wyzwań dla całej branży deweloperskiej. Na szczęście im sprościliśmy. Musieliśmy przystosowywać się do nowej sytuacji, która zmieniała się szybko i często w trudnym do przewidzenia kierunku. W odpowiedzi na zmieniające się podczas pandemii potrzeby klientów wprowadziliśmy nowe zdalne narzędzia komunikacji z pracownikami oraz prezentacji mieszkań. Dzięki temu utrzymywaliśmy kontakt z klientami i sprzedaż na zadowalającym poziomie. Pomimo trudności na koniec roku cieszyliśmy się z suk-

cesów, najbardziej z wprowadzenia na rynek nowych inwestycji i ukończenia niektórych realizowanych. Warto zwrócić uwagę na to, że pandemia – wbrew początkowym obawom – nie wpłynęła na rynek nieruchomości tak bardzo, jak na inne. Budowy były prowadzone, oferta wzbogacana, ceny w miarę stabilne, a popyt stopniowo odbudowuje się po początkowym zachwianiu.

W 2021 r. nasza firma i cała branża wchodzi pełna optymizmu. Przewidujemy, że sprzedaż utrzyma się na dotychczasowym poziomie, popyt wciąż będzie duży, zarówno zgłaszany przez osoby poszukujące mieszkań do życia, jak i przez inwestorów, którzy wciąż traktują mieszkania jako bezpieczną i rentowną metodę ulokowania kapitału. Decyzje ułatwiają zdalne metody wyboru i zakupu mieszkania, a w przypadku inwestorów m.in. niskoprocentowane lokaty bankowe oraz poczucie bezpieczeństwa i dużej szansy na zysk, które daje stabilny rynek nieruchomości. W 2021 r. planujemy wprowadzić nowe mieszkania w Warszawie, Poznaniu i Wrocławiu, a ponadto wejść do Trójmiasta.

„Łączymy sprzeczności, ufamy wszystkim, zmieniamy siebie”

Od wielu miesięcy obserwujemy nową rzeczywistość i próbujemy się w niej odnaleźć. Zadajemy sobie pytanie, czy i kiedy wrócimy do stanu sprzed marca 2020 r.? Wśród życzeń świątecznych praktycznie zawsze pojawiało się „bądźcie zdrowi”. Należałoby je przenieść na grunt gospodarki i biznesu. Takie życzenie ma dla siebie i wszystkich Państwa na nowy 2021 r. Grupa Arche, deweloper oraz właściciel hoteli w obiektach zabytkowych.

Dla jednych branż pandemia stała się czasem na rozwiniecie skrzydeł, dla wielu jednak to okres borykania się z problemami lub całkowitej eliminacji firmy z rynku. Nikt z nas nie mógł przewidzieć takiego scenariusza. Jedno jest pewne: pandemia zmieniła nasze podejście do wielu rzeczy, stała się kreatorem nowych pomysłów, postawiła przed nami nowe wyzwania. Jedni otrzymali wsparcie od państwa, inni nie. Grupa Arche z uwagi na swoją działalność skupiającą zarówno budowę mieszkań, jak i hoteli oraz zarządzanie nimi, na wsparcie nie zasłużyła. Nie zasłużyła, bo jest za duża. Za duża, bo ma w swojej sieci 13 hoteli, kilka inwestycji mieszkaniowych m.in. w Warszawie, Piasecznie, Ożarowie i Łodzi. Za duża, choć w 100 proc. polska, jest systematycznie rozwijającą się rodzinną firmą zatrudniającą wielu pracowników.

Sila w zespole profesjonalistów

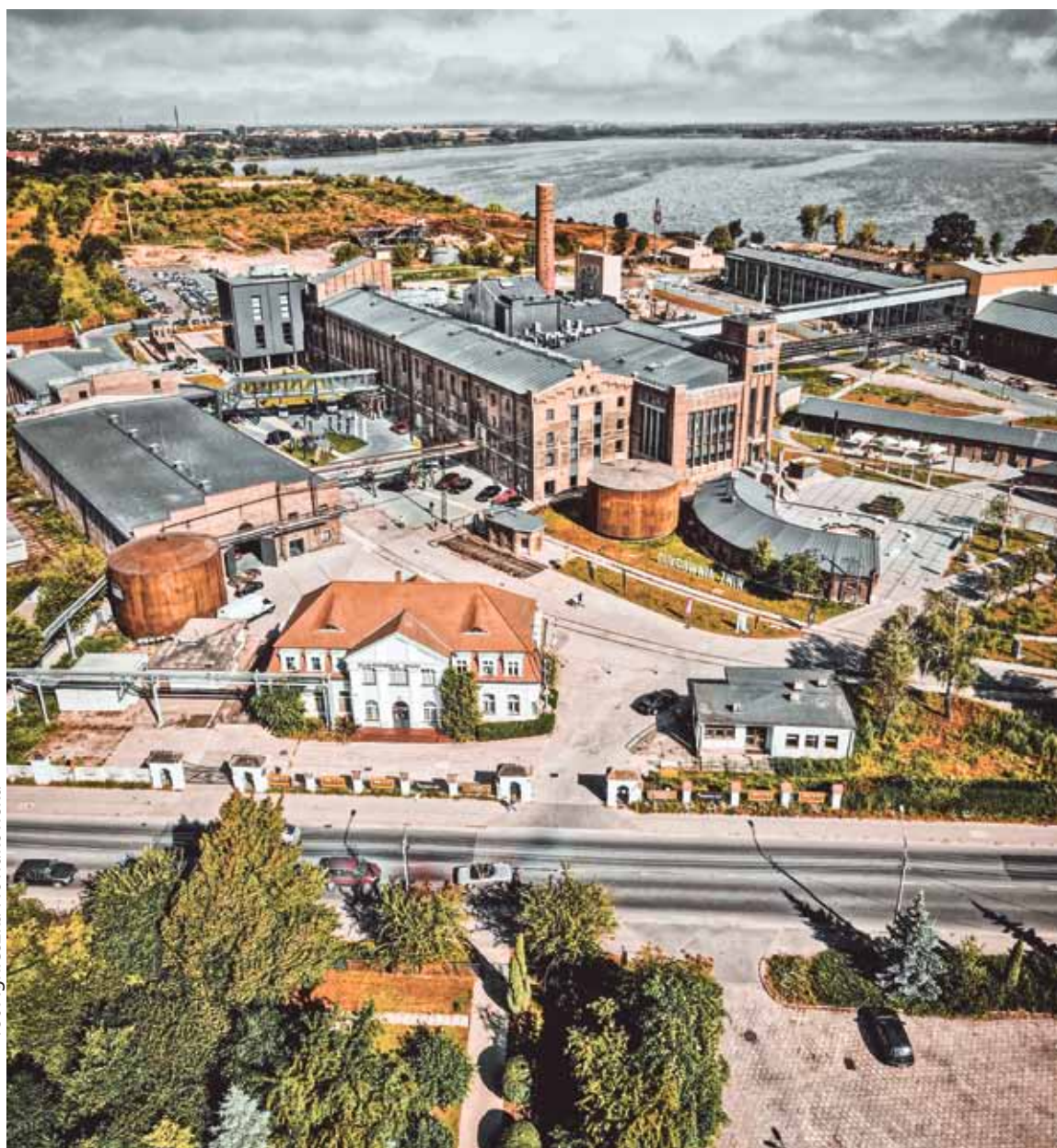
Jako pionier systemu condo w Polsce spółka Arche może pochwalić się tym, że jest ze swoimi inwestorami na dobre i na złe. Nawet teraz, w pandemii, hotele poradziły sobie bardzo dobrze, niemniej nieprzewidywalne decyzje rządu wciąż burzą mir biznesowy firmy. Doświadczona kadra potrafi prowadzić hotele, grupa dyrektorów oraz ich zespoły to jeden zgrany zespół. – Przecież firma to ludzie, bez nich nie byłibyśmy teraz tu, gdzie jesteśmy. Do tego jeszcze kochamy nieruchomości i wszystko, co się z nimi wiąże. Wartości, które są dla nas najważniejsze są też najważniejsze dla klientów, zresztą tak powinno być zawsze – mówi Magdalena Sidorowicz, kierownik działu sprzedaży lokali inwestycyjnych. Na co dzień pracownicy zachęcani są do wzajemnej pomocy, uśmiechu i większej życzliwości. Sieć hoteli Arche to sieć nietypowa. Każdy jest inny, szczególnie te rewitalizowane, które otrzymały nowe życie. Niestandardowo jest też w kontekście właścicielskim – w części te wyjątkowe obiekty są własnością inwestorów, którzy poza nieruchomością kupując bez-

pieczeństwo, szczęście i zachwyt. Przy okazji na tym zarabiają.

Wyjątkowa inwestycja

Arche może pochwalić się tym, że Hotel Arche Cukrownia Żnin (www.cukrowniaznin.pl), otwarty w czerwcu 2020 r., od razu zyskał uznanie gości, branży reklamowej i telewizyjnej. To tutaj m.in. powstał jeden z odcinków programu „Top Model” z ostatniego sezonu. Często trafiający do nas klienci nie wiedzą, że w takich nietypowych obiektach można nabyć nieruchomości inwestycyjną. Zazwyczaj na rynku sprzedawane są po prostu apartamenty na wynajem. W inwestycjach Arche inwestor staje się częścią historii.

Mechanizmy wypłacanych zysków są różne na rynku. Arche SA wypłaca inwestorom zyski z usług noclegowych i pozostałych uzupełniających funkcji hotelowych. Spółka wypracowała system, który nie uległ zmianie w pandemii, a wręcz przeciwnie, umowa najmu oraz wypłata wynagrodzenia w wysokości min. 5 proc. rocznie jest pewna przez 10 lat. Oczywiście to nie jest ostateczny cel firmy. Do 2019 r. wszystkie hotele Arche wypracowywały dużo wyższe zyski, nawet do 11 proc. rocznie. Zarówno te miejskie, tj. Arche Hotel Częstochowa, Arche Hotel Puławska Residence, Arche Hotel Poloneza, Arche Hotel Krakowska, Arche Hotel Geologiczna, jak i w rejonach turystycznych. Do grona najlepszych dołączył Pałac i Folwark Łochów. Z uwagi na bliską odległość od Warszawy (40 min) oraz przepiękny teren nad rzeką Liwiec, basen, kręgielnię, SPA, salę sportową i prowadzone przez osoby niepełnosprawne zajęcia rękodzieła, ceramiki, wypieku chleba itp., hotel cieszy się popularnością zarówno wśród osób indywidualnych, jak i firm. Proszę zajrzeć także do Janowa Podlaskiego do Zamku Biskupiego, gdzie również można odpocząć w przepięknych okolicznościach przyrody nad rzeką Bug oraz podziwiać to, co udało się odzyskać z przeszłości. Z takich obiektów Grupa Arche jest szczególnie dumna, gdyż pozwalają one potomnym poznać



Cukrownia Żnin

choć część naszej historii. Pasją firmy jest przywracanie świetności zapomnianym obiektom i to się nie zmienia, dlatego aktualnie pracuje nad dwoma nowymi inwestycjami. Pierwsza z nich to położona w Mielnie Fabryka Samolotów. Na terenie między jeziorem Jamno a Morzem Bałtyckim znajduje się stary, przedwojenny hangar, który w ciągu najbliższych dwóch lat przekształci się w wielofunkcyjny budynek z usługami rekreacyjnymi. Wokół powstanie kompleks hotelowy i w kolejnym etapie apartamentowy. Będzie działał cały rok. Z uwagi na współpracę Arche z Polską Ligą Siatkówki spółka otwiera się na większą aktywność sportową w swoich obiektach. Podobnie Klasztor we Wrocławiu odzyska swoją dawną świetność w hotelowej rzeczywistości. Obiekt o wyjątkowej architekturze położony jest przy ul. Kasprowicza. Otacza go 3,5-hektarowy, zabytkowy park. Na piętrze budynku znajduje się czynna kaplica, która pozwoli np. na wzięcie magicznego, klimatycznego ślubu, a hotel zapewni resztę, bez konieczności przemieszczania się w inne miejsce. Takiej wartości nie ma chyba żaden inny obiekt w Polsce. Przeprowadź lokali w opisanych inwestycjach już ruszyła (condo@arche.pl). Jeśli ktoś jest zainteresowany inwestowaniem w Gdańsku, to Arche zaprasza do odwiedzenia swojego hotelu w trakcie rewita-

lizacji – Dworu Uphagena, który powstał około 1850 r. Znajdował się tu m.in. przedwojenny szpital. Ponieważ inwestycje w nieruchomości są najbezpieczniejszą formą inwestowania, co możemy przeczytać i usłyszeć w wielu publikowanych analizach rynkowych, warto ulokować kapitał w czymś ponadczasowym. Czy jest to dobry moment na takie decyzje? Będąc właścicielem nieruchomości, nie tracimy jej. Zawsze możemy ją sprzedać. Ceny nieruchomości przez ostatnie lata nie spadły, a wręcz w najlepszych lokalizacjach można powiedzieć, że podwoiły swoją wartość. Podjęcie decyzji, w jaką nieruchomość zainwestować, zależy od wielu czynników. Na pewno wiarygodny deweloper i partner w biznesie jest bezcenny. Jeśli zamierzamy sami zajmować się nieruchomością, sprawia to nam przyjemność i mamy na to czas, warto zainwestować w mieszkanie. Jeśli jednak nie chcemy się nią zajmować, zainwestujmy w nieruchomość zarządzaną przez sprawdzonego operatora. Arche zależy tak samo jak właścicielowi, aby obiekt funkcjonował w bardzo dobrym stanie technicznym, był ekonomiczny, rentowny i jak najefektywniej wykorzystywał swój potencjał. Jako deweloper z 30-letnim doświadczeniem Arche może potwierdzić, że największym zainteresowaniem cieszą się obecnie mieszkania średniej wielkości, gdzie na stosunkowo niewielkim metrażu

można pomieścić kilka pokoi. Są to np. 3 pokoje na około 50 m². Jednak rok 2021 pokaże jeszcze większe zainteresowanie inwestycjami w rejonach ciekawych turystycznie, dobrze skomunikowanych, posiadających dobrą infrastrukturę. Polacy będą w tym roku chętnie wypoczywać w kraju. Z oferty Arche wyróżnia się wspomniany już hotel Cukrownia Żnin (cena 1 m² wykończonego i wyposażonego pokoju to 8900 zł netto), ale także obiekt w Gdańsku, który zostanie otwarty na sezon letni 2021, kolejno Mielno i Klasztor we Wrocławiu. Arche wybierając swoje lokalizacje rozważa wszelkie ich aspekty – pod względem komunikacyjnym, infrastrukturalnym, a także pod względem rentowności. W osiedlach mieszkaniowych zawsze znajdują się lokale usługowe, do których wybierani są najemcy w taki sposób, aby zapewnić potrzeby mieszkańców osiedla. Hotele z kolei są all purpose. Nie są jedynie bazą hotelową, a przede wszystkim centrum odpoczynku i rekreacji, integracji i bytu społecznego. Hotele Arche otwierają się na wszystkich gości, stąd hasło przewodnie firmy, które teraz w tym wyjątkowym czasie staje się jeszcze wyraźniejsze: „Łączymy sprzeczności, ufamy wszystkim, zmieniamy siebie”.

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI

• MAGAZYNY •

Magazyny wciąż na fali

Rynek magazynowy uchodzi za wielkiego wygranego w starciu z pandemią. W 2020 r. ten sektor zanotował zarówno rekordowy popyt, jak i podaż.

Agnieszka Zielińska

Tylko w ciągu trzech pierwszych kwartałów tego roku na rynku magazynowym wynajęto 3,74 mln m² powierzchni, podczas gdy w 2019 r. było to 2,86 mln m². Jednocześnie prognozowana całkowita wartość transakcji inwestycyjnych podpisanych w tym roku prawdopodobnie będzie wyższa niż w ubiegłym. – Rynek magazynowy wykazał się odpornością na destabilizację gospodarczą i rynkową spowodowaną pandemią. W dużej mierze to zasługa sektora e-commerce, którego rozwój przyspieszył w ciągu ostatnich miesięcy. Klienci, którzy dotąd nie korzystali z internetowego kanału, chcą jak najszybciej nadrobić braki. Podobnie firmy, które do tej pory opierały się głównie na handlu tradycyjnym. Wiele dużych transakcji zamknie się jeszcze w 2020 r., dlatego rekord na magazynowym rynku wydaje się realny – komentuje Maciej Chmielewski, senior partner, dyrektor działu powierzchni logistycznych i przemysłowych w Colliers International.

Deweloperzy wciąż aktywni

W ubiegłym roku całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce przekroczyły 20 mln m². Wśród największych projektów ukończonych



w tym roku znalazły się: A2 Warsaw Park w Grodzisku (103,7 tys. m²) i Hillwood Wrocław Wschód II (63,9 tys. m² w ramach dwóch hal). W Gliwicach ruszyło również ósme i zarazem największe centrum logistyczne Amazona w naszym kraju. Z kolei firma Zalando wybrała Głuchów pod Łodzią na lokalizację swojego trzeciego w Polsce centrum logistycznego.

Sfinalizowana została również transakcja zakupu przez GLP portfela nieruchomości grupy Goodman w Polsce, Czechach, na Słowacji i Węgrzech za blisko 1 mld euro. Firma GLP rozpoczęła także w podwarszawskich Jankach budowę pierwszego obiektu magazynowego pod własnym szyldem – GLP Warsaw II Logistics Centre. Powierzchnia kompleksu ma docelowo wynieść 32 tys. m² powierzchni.

– Pandemia nie zatrzymała deweloperów magazynowych, którzy, aby zaspokoić obecny i przyszły popyt ze strony najemców, już myślą o kolejnych projektach. W tym roku zabezpieczali tereny pod przyszłe inwestycje – komentuje Agnieszka Bogucka, analityk w dziale doradztwa i badań rynku w Colliers International.

Swoją bank gruntów powiększyła m.in. firma Panattoni, która zakupiła działkę o powierzchni 14,8 ha pod realizację Panattoni Park Stryków IV oraz grunt w Czeladzi pod budowę Panattoni Park Czeladź V. Z kolei Segro nabyło 7 ha pod rozbudowę Segro Logistics Park Poznań Komorniki, a firma 7R powiększyła swój bank ziemi o działkę o powierzchni 2,6 ha w Trzebowisku koło Rzeszowa celem rozszerzenia swojej oferty na Podkarpaciu.

Czas się wyróżnić

Eksperti firmy Colliers oceniają, że w 2021 r. rynek powierzchni magazynowych nadal będzie cieszyć się zainteresowaniem ze strony inwestorów, a transakcje typu sale & leaseback będą zyskiwać na popularności. Kolejnym trendem będzie wzrost popularności małych magazynów miejskich (SBU), które znajdują się już w portfelach największych deweloperów. Analitycy szacują także, że firmy, widząc konieczność reorganizacji łańcucha dostaw, będą skracać

Rynek magazynowy wykazał się odpornością na destabilizację gospodarczą i rynkową spowodowaną pandemią. W dużej mierze to zasługa sektora e-commerce, którego rozwój przyspieszył w ciągu ostatnich miesięcy. Klienci, którzy dotąd nie korzystali z internetowego kanału, chcą jak najszybciej nadrobić braki. Podobnie firmy, które do tej pory opierały się głównie na handlu tradycyjnym. – komentuje Maciej Chmielewski z Colliers International.

KOMENTARZ

Optymalizacja kluczem do sukcesu



Beata Hryniewska

szefowa działu powierzchni magazynowych i logistyki, CBRE

Sektor magazynowy w 2020 r. nie odczuł negatywnego wpływu koronawirusa. Można wręcz stwierdzić, że zmiany związane z pandemią wspo-

mogły rozwój tego rynku. Popyt był rekordowy. Cały rok zamknijemy prawdopodobnie z wynikiem ok. 4,8-5 mln m² wynajętej przestrzeni. Oczywiście jest to w dużej mierze pochodną rozwoju e-commerce. Z naszego badania wynika, że już 76 proc. konsumentów co najmniej raz w miesiącu robi zakupy online. Dodatkowo konsumenci stali się bardziej wymagający, szczególnie w kwestii czasu dostawy. Niemal 6 na 10 osób nie chce czekać na swoją przesyłkę dłużej niż dwa dni. To zmusiło wiele firm do analiz i zmian w obecnych łańcuchach dostaw. Większość postawiła na omnichannel

jako najlepsze rozwiązanie. Również znaczenie logistyki ostatniej mili, czyli magazynów w okolicach największych miast. W tym roku wyzwaniem dla wielu najemców będzie optymalizacja i usprawnienie logistyki magazynowanej oraz dalsza reorganizacja łańcuchów dostaw. Na znaczeniu zyska lokalizacja, ale również cyfryzacja, automatyzacja i robotyzacja procesów. Popyt ze strony firm produkcyjnych także nie osłabnie i będzie mieć znaczący wpływ na rynek. Zainteresowanie inwestorów tym segmentem rynku będzie rosło, co daje większą pewność, jeżeli chodzi o podejmowanie decyzji o nowych budowach.

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI

go celem zminimalizowania ryzyka utraty płynności w przepływie towarów. – Firmy z krótkimi, lokalnymi łańcuchami dostaw są w mniejszym stopniu narażone na skutki zamknięcia granic. Doświadczenia lockdownu skłoniły wielu przedsiębiorców do zwiększenia zapasów. Nikt nie chce zamrażać kapitału ani ponosić kosztów

magazynowania towaru, ale pandemia pokazała, jak ważny jest margines bezpieczeństwa. W przyszłości niektóre firmy przeniosą część produkcji z Azji do łatwiej dostępnych krajów europejskich, w tym Polski – przewiduje Maciej Chmielewski, dyrektor działu powierzchni logistycznych i przemysłowych w Colliers International.

W nadchodzącym roku deweloperzy, aby sprostać konkurencji, będą starali się również wyróżnić na rynku. – Zaoferują wyższe parametry techniczne obiektów w standardzie, takie jak pod-

3,74 mln m²
– wynajęto w trzech pierwszych kwartałach 2020 r.
0,4 mln m²
– tyle szacunkowo wyniosły zasoby magazynowe na koniec września 2020 r.



W 2020 r. firma Panattoni powiększyła swój bank gruntów pod kolejne inwestycje.



Doświadczenia lockdownu skłoniły wielu przedsiębiorców do zrobienia zapasów.

wyższona odporność ogniowa, wysokość netto 12 m, dodatkowe oświetlenie strefy przydokowej, bardziej wzmocniona posadzka, czy wyższy niż do tej pory standard wykończenia części biurowej. Tego typu elementy dają najemcom większą swobodę w zakresie ilości i rodzaju składowanych towarów – komentuje Maciej Chmielewski. Jego zdaniem nadal będziemy obserwować również szybki roz-

wój sektora e-commerce i intensyfikację działań firm z branży kurierskiej. – Branża e-commerce w Polsce ma jeszcze ogromne pole do rozwoju. Jak na razie zakupy przez Internet robi poniżej 10 proc. Polaków. Dla porównania w Wielkiej Brytanii ok. 18 proc. populacji. Już samo osiągnięcie tego poziomu rysuje bardzo obiecujące perspektywy – podsumowuje Maciej Chmielewski.

Dlaczego brownfield jest atrakcyjny dla inwestorów i wpisuje się w koncepcję zrównoważonego rozwoju?

Panattoni przywraca do życia stare tereny poprzemysłowe. Na swoim koncie mamy realizację ponad 10 mln m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, z czego projekty, które powstały na terenach postindustrialnych, stanowią ponad 10 proc. i bardzo szybko zwiększają swój udział. Tylko w 2020 r. inwestycje typu brownfield stanowiły 35 proc. oddanej do użytku powierzchni. To dowód na atrakcyjność terenów poprzemysłowych, ale i realizację przyjętej przez firmę spójnej strategii zrównoważonego rozwoju Go Earthwise with Panattoni, w ramach której wybudowaliśmy już 4,2 mln m² powierzchni zgodnych z zielonymi certyfikatami i kolejne 2,5 mln mamy w procesie certyfikacji w całej Europie.



Piotr Kociołek

Environmental Director, Panattoni

Atrakcyjne położenie

Tereny poprzemysłowe znajdują się zazwyczaj w obrębie miast, w których jest coraz mniej gruntów dostępnych i nadających się pod zabudowę magazynową. Z kolei popyt na magazyny miejskie rośnie, wraz z bardzo dynamicznym rozwojem i potrzebą świadczenia usług e-commerce. Dodatkowo tereny te są dobrze skomunikowane z siecią dróg szybkiego ruchu i zazwyczaj wymagają tylko przebudowy istniejącej infrastruktury, bez

konieczności doprowadzenia np. długiego przyłącza, kosztownych wodociągów czy drogi dojazdowej.

Zrównoważony rozwój i obieg zamknięty

Tereny poprzemysłowe cieszą się coraz większą popularnością nie tylko ze względu na swoje położenie, ale również przez to, że inwestycje na nich doskonale wpisują się w gospodarkę o obiegu zamkniętym (cyrkularną). Rozwój przestrzenny miast koliduje z ochroną gruntów o wysokiej przydatności dla rolnictwa. Inwestorzy, mając na uwadze racjonalne gospodarowanie gruntami oraz kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju poprzez działania rewitalizacyjne i remediacyjne, przyczyniają się do ochrony powierzchni ziemi. Przygotowanie terenów zdegradowanych, na których występują zanieczyszczenia ziemi, do peł-

nienia funkcji składowo-magazynowo-logistycznych, wpisuje się w ustawowy obowiązek ochrony gruntów rolnych przed antropopresją. Dodatkowo tam, gdzie jest to możliwe, wprowadzamy do obiegu wtórnego kruszywo z rozbiórek, np. przetwarzany jest beton i wykorzystywany do podbudów. Przykładem może być najnowsza realizacja – rozbiórka starej cementowni na terenie Nowej Huty, w miejscu której powstanie City Logistics Kraków I oraz budowa parku na terenie dawnego elewatora zbożowego w centrum Konina.

W inwestycjach typu brownfield recyklingowi poddawane jest już nawet 90 proc. odpadów. Materiały z rozbiórki traktowane są jako półprodukty i wykorzystywane

ponownie na etapie budowy lub w innych procesach. Pozwala to na zmniejszenie ilości powstających odpadów, ograniczenie zużycia nowych surowców, a także nie obciąża istniejących składowisk nieczystościami, które można wykorzystać wtórnie.

Są również wyzwania

Największymi wyzwaniami są kwestie środowiskowe i planistyczne. Tereny poprzemysłowe to zazwyczaj obszary z długą historią, często z zanieczyszczonymi gruntami i wodami gruntowymi, znajdujące się blisko zabudowy mieszkaniowej. Z jednej strony prace budowlane w takim środowisku mogą być chwilowo uciążliwe dla okolicznych mieszkańców. Z drugiej zaś lokalizacje te często są wspie-

rane przez samorządy, gdyż tereny poprzez ich przebudowę nie zmieniają funkcji i zostają „przywrócone” miastu, budując pozytywny wizerunek, zwiększając swoją wartość. W przypadku ograniczeń planistycznych – nadanie tym terenom w planie miejscowym przeznaczenia przemysłowo-usługowego narzuca bardziej surowe kryteria oceny gruntów pod kątem zanieczyszczeń.

Satysfakcje i wymierne korzyści

Inwestycje są trudniejsze z technicznego punktu widzenia, wymagają rozbiórek i remediacji gruntów zanieczyszczonych, ale przez to są ciekawsze w realizacji. Współpracujemy z większością Regionalnych Dyrekcji Ochrony Środowiska i w większości przypadków mamy pozytywne doświadczenia. Przygotowujemy się lub jesteśmy w trakcie inwestycji na gruntach zdegradowanych i zanieczyszczonych, które przez wiele lat leżały odłogiem i nie było wokół nich zainteresowania inwestorów. Pozytywnym przykładem jest nasz park Szczecin Załom – budowany na terenie byłej niemieckiej fabryki silników do samolotów Junkers, a potem fabryki kabli. Nie zmieniamy tam funkcji terenu, poradziliśmy sobie z bardzo rozległym i głębokim zanieczyszczeniem gruntów, co przyczyni się bezpośrednio do poprawy jakości wód gruntowych.



NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI

Dobra koniunktura w regionach

Popyt na magazyny rozgrzał rynek w regionach. Z danych firmy CBRE wynika, że najwięcej nowych magazynów powstaje dziś w południowo-wschodniej Polsce. Po III kwartale 2020 r. w budowie znajdowało się 475 tys. m² nowych obiektów, które wkrótce dołączą do 4,8 mln m² tutejszych zasobów.

Południe i wschód Polski gonią centrum kraju pod względem liczby magazynów. Ich rozwój napędza aktualna sytuacja. Odpowiednie zaopatrzenie i szybkie dostawy są dziś na wagę złota, ponieważ zakupy online przeżywają boom. Dlatego w miastach takich jak Kraków i Katowice dużym zainteresowaniem cieszą się magazyny ostatniej mili, które dzięki dobrej lokalizacji dają możliwość dotarcia do konsumenta w krótkim czasie. Popularne są również Small Business Units, które łączą funkcje logistyczne z biurowymi. Niezajęta powierzchnia magazynowa w regionie wynosi 9 proc.

Inwestorzy działający w tej części Polski stawiają także na uniwersalne i dobrze położone budynki, które zwłaszcza w okolicach większych miast pełnią również funkcje biurowe.

– W województwach śląskim, małopolskim, świętokrzyskim, lubelskim, podkarpackim i podlaskim jest obecnie w sumie ponad 4,8 mln m² powierzchni magazynowej oraz 475 tys.

m² w budowie. Popyt po trzech kwartałach 2020 r. wyniósł niemal 935 tys. m². Region rozwija się stabilnie od kilku lat, a inwestorów i przedsiębiorców przyciągają zwłaszcza duże miasta i okolice – komentuje Mikołaj Walkowski, Associate Director z CBRE.

Magazyny wysokiej klasy

Rynek magazynowy na południowym wschodzie kraju przyciąga również wiele biznesowych sektorów. W Krakowie dominują centra badań i rozwoju oraz nowe technologie, sektor farmaceutyczny, przetwórstwo żywności i produkcja stali. W stolicy Małopolski intensywnie rozwija się również branża gier komputerowych, czego efektem są prowadzone na Uniwersytecie Jagiellońskim i na Akademii Górniczo-Hutniczej specjalizacje właśnie z zakresu produkcji i projektowania gier komputerowych. Miastem interesują się również firmy poszukujące lokalizacji dla projektów R&D, zajmujące się pracami badawczo-rozwojowymi.



Z kolei Katowice przyciągają sektor automotive i e-commerce.

– Widzimy, że wśród najemców przestrzeni logistycznej w tych regionach coraz większym zainteresowaniem cieszą się budynki klasy A. To świadczy o dobrej kondycji tych firm. Najbardziej nowoczesne obiekty magazynowe sprzyjają rozwojowi biznesów e-commerce, które w czasie pandemii jeszcze bardziej udoskonalają swoje łańcuchy dostaw, by zapewnić klientom szybkie przesyłki oraz wygodne wymiany i zwroty – dodaje Mikołaj Walkowski.

Nowe inwestycje wchłaniane przez rynek

Rynek magazynowy w województwie wielkopolskim i lubuskim również nie odczuł negatywnych następstw pandemii. Popyt na powierzchnię magazynową od początku 2020 r. wyniósł tutaj niemal 595 tys. m², co jest jednym z wyższych wyników w kraju. Duży popyt idzie również w parze z podażą. Z danych CBRE wynika, że łącznie w tych województwach buduje się dziś ponad 307 tys. m² magazynowej przestrzeni. Na wynajem magazynu w wielkopolskim i lubuskim najczęściej decyduje się branża logistyczna, ale coraz większe zainteresowanie pojawia się także ze strony produkcji oraz e-commerce. Karolina Galas, szefowa poznańskiego biura CBRE ocenia, że pomimo pandemii ruch na rynku jest duży. – Dociera do nas wiele zapytań, inwestycje są realizowane w terminie, a dominujące w Poznaniu zakłady, m.in. Volkswagen, Beiersdorf czy Bridgestone powiększają swoje operacje. Największe zainteresowanie widać ze strony branży logistycznej, choć pojawia się też coraz więcej

projektów produkcyjnych z zapotrzebowaniem na duże powierzchnie, czy to produkcja ciężka, czy konfekcyjna. Odnotowujemy zwiększony ruch w sektorze e-commerce z dominującymi branżami: modową i kosmetyczną. Na bazie tych obserwacji widać, że te regiony mogą z optymizmem patrzeć w przyszłość – komentuje Karolina Galas.

Obecnie w województwach wielkopolskim i lubuskim znajduje się prawie 2,7 mln m² powierzchni magazynowej. Tylko w tym roku przybyło ponad 90 tys. m² nowej przestrzeni, a buduje się kolejne 307 tys. m². Ilość wolnych magazynów nie odbiega od średniej krajowej i wynosi 6,9 proc., co oznacza, że nowe inwestycje, szczególnie w najlepszych lokalizacjach, są szybko wchłaniane przez rynek. Jak podaje CBRE – popyt od początku roku osiągnął niemal 595 tys. m².

Konkurencja dla Niemiec

Największe transakcje, które miały miejsce ostatnio na poznańskim rynku magazynowym, to wynajem 23 tys. m² przez Ekol Logistics, 18 tys. m² przez Rhenus Logistics oraz 15 tys. m² przez Arvato, wszystkie w poznańskich Parkach Panattoni. W I kwartale 2020 r. odbyła się także transakcja Millano Group. Przy udziale doradztwa CBRE wynajęto 16 tys. m² w Tristar Poznań. – Dobre położenie geograficzne w pobliżu granicy z Niemcami, rozwój infrastruktury drogowej i wykwalifikowani pracownicy sprawiają, że region stanowi coraz większą konkurencję dla magazynów naszych zachodnich sąsiadów. Z Poznania można szybko dojechać do Warszawy, Łodzi, ale także do Berlina

„W województwach śląskim, małopolskim, świętokrzyskim, lubelskim, podkarpackim i podlaskim jest obecnie w sumie ponad 4,8 mln m² powierzchni magazynowej oraz 475 tys. m² w budowie. Popyt po trzech kwartałach 2020 r. wyniósł niemal 935 tys. m². Region rozwija się stabilnie od kilku lat, a inwestorów i przedsiębiorców przyciągają zwłaszcza duże miasta i okolice – komentuje Mikołaj Walkowski z CBRE.

Pozytywnie patrzymy w przyszłość

Rok 2020 w naszych oczach wypada bardzo dobrze – przez dwanaście miesięcy podpisaliśmy umowy najmu na ponad 2,1 mln m² powierzchni – aż ponad 62 proc., czyli 800 tys. m² więcej niż rok wcześniej.



Robert Dobrzycki

CEO, Panattoni

Na ten wynik, mimo trwającego od marca stanu epidemii, wpływ miał przede wszystkim szybki rozwój e-commerce. Ożywieniu na rynku sprzyjały też nowe trendy – zarówno jeśli chodzi o przenoszenie produkcji z Azji bliżej konsumenta końcowego, jak i sieci handlowe zabezpieczające ciągłość łańcucha swoich dostaw.

Wydarzenia związane z kryzysem COVID-19 istotnie wpłynęły na kondycję rynku powierzchni magazynowych w Polsce i to zdecydowanie na plus. Branża potwierdziła swoją atrakcyjność – to ta klasa aktywów, która najlepiej zareagowała na sytuację związaną z pandemią i będzie dalej bardzo dobrze się rozwijać. Warto zwrócić uwagę, że niemalże wszystkie sektory gospodarki doświadczyły zakłóceń, ale w przypadku branży nieruchomości przemysłowych największym wyzwaniem było sprostanie oczekiwaniom i potrzebom najemców, a więc zabezpieczeniu odpowiedniej ilości powierzchni i gruntów w możliwie jak najkrótszym czasie. Polska jest drugim najaktywniejszym rynkiem magazynowym w Europie i notuje bardzo dobre wyniki – tylko w pierwszych trzech kwartałach 2020 r. popyt brutto osiągnął 3,4 miliona m² w skali całego kraju, z czego ponad 75 proc. to nowe umowy i ekspansje. Dlatego pozytywnie patrzymy w przyszłość.

czy Frankfurtu nad Odrą. Inwestorów przyciągają też specjalne strefy ekonomiczne – podsumowuje Karolina Galas, szefowa poznańskiego biura CBRE.

Już 26 lutego, na łamach **Gazety Finansowej** oraz w kutowym wydaniu **Home&Market** zostanie opublikowany **Specjalny Raport** pt.

„INWESTYCJE ALTERNATYWNE NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH W POLSCE”

Przedstawimy w nim analizę rynku nieruchomości alternatywnych wraz z komentarzami ekspertów i odpowiemy na pytania:

- Dlaczego teraz jest dobry czas na takie projekty?
- Jakie są możliwe zyski i potencjalne ryzyka.
- Omówimy także segmenty inwestycji alternatywnych: domy studenckie, rynek PRS (instytucjonalny najem), budownictwo senioralne i Coliving.

PARTNER GŁÓWNY:

CBRE

PARTNER

KLOEPFEL
REAL ESTATE

Zapraszamy do współpracy



REKLAMA

KLUCZEM JEST BEZPIECZEŃSTWO

Powrót do biur jest nieunikniony. Około 58 proc. osób, z którymi rozmawialiśmy w trakcie naszych badań, deklaruje, że tęskni za biurem i chciałoby powrotu do niego – mówi Tomasz Spalik – dyrektor ds. Rozwoju w firmie Tetris w rozmowie z Agnieszką Bulus-Trando w Biznes INFO.TV



Tomasz Spalik: Dziś kluczowym słowem jest bezpieczeństwo. Projektując biura i szukając nowych rozwiązań koncentrujemy się przede wszystkim na tym. Poszukiwane są głównie pomysły łączące ze sobą tzw. home office, czyli pracę w domu z możliwością pracy w biurze. Związany jest z tym trend „Hub and club”, zgodnie, z którym miejsce pracy może być zarówno przestrzenią spotkań towarzyskich, jak i biznesowych z perspektywą przejścia na zdalny tryb pracy.

STARAMY SIĘ PATRZEĆ OPTYMISTYCZNIE

Działamy w myśl „Sky is the limit”. Cokolwiek ciekawego możemy zrobić, po prostu to robimy – mówi Michał Kwinta Senior Community Manager w Mindspace Koszki w rozmowie z Agnieszką Bulus-Trando w Biznes INFO.TV.



Michał Kwinta: Każda pandemia ma to do siebie, że kiedyś się skończy. Staramy się generalnie patrzeć optymistycznie. Tym bardziej, że zauważamy rosnące zainteresowanie ze strony firm, które szukają hybrydowych rozwiązań i możliwości pracy w elastycznej przestrzeni. Przedsiębiorcy, którzy wynajmują mniejszą przestrzeń mogą np. rotacyjnie z niej korzystać. W tym roku będziemy otwierać nasze biura m.in. w Filadelfii. To będzie trzecia lokalizacja, po Waszyngtonie i San Francisco w Stanach Zjednoczonych.



SUBSKRYBUJ NASZ KANAŁ!

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI

INWESTYCJE

MAGAZYNY WYROŚŁY NA LIDERA RYNKU

Z danych firmy Savills wynika, że wartość transakcji inwestycyjnych na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce w III kwartale 2020 r. szacowana była wstępnie na 1,05 mld euro. Za około 70 proc. transakcji odpowiadał sektor magazynowy.

Jak podaje Savills, wartość transakcji inwestycyjnych na rynku nieruchomości magazynowych w III kwartale 2020 r. wyniosła około 740 mln euro, co stanowi większość transakcji w tym okresie. Jednak udział sektora magazynowego może ulec jeszcze zwiększeniu po finalnym podsumowaniu danych za III kwartał. Jest to zarazem najlepszy wynik sektora magazynowego w ujęciu rocznym. Dotychczas najwyższą wartość na tym rynku odnotowano w 2018 r., gdy wyniósł on 1,8 mld euro. Wartość transakcji, których przedmiotem były obiekty logistyczne, od początku 2020 r. osiągnęła poziom blisko 1,9 mld euro, co stanowi około połowę całego kapitału zainwestowanego na rynku nieruchomości w tym okresie. Od początku 2020 r. do końca III kwartału magazyny odnotowały blisko 200-proc. wzrost wartości transakcji inwestycyjnych w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. – Aktywność inwestorów w 2020 r. pokazuje do-

minację sektora magazynowego. Już teraz wiemy, że ten rok jest rekordowy dla magazynów, które nigdy wcześniej nie odnotowały tak wysokiego wyniku i na koniec roku mogą pozostać liderem spośród wszystkich segmentów rynku nieruchomości komercyjnych pod względem wartości transakcji inwestycyjnych. Magazyny stały się klasą aktywów pierwszego wyboru wśród inwestorów, co przełożyło się na znaczny wzrost popytu inwestycyjnego, a ten z kolei przyczynił się do kompresji stóp kapitalizacji w przypadku najbardziej pożądanym aktywów – komentuje Tomasz Buras, CEO Savills w Polsce.

Całkowita wartość inwestycji w III kwartale 2020 r. dla wszystkich sektorów rynku nieruchomości komercyjnych (ponad 1 mld euro) oznacza jednak spadek o około 12 proc. w porównaniu z poprzednim kwartałem i o około 43 proc. w porównaniu z III kwartałem 2019 r. Wartość transakcji inwestycyjnych sfinalizowanych od początku 2020 r. do końca III kwartału szacowana jest na około 3,98 mld euro, czyli o około 14 p.p. mniej w porównaniu z analogicznym okresem w 2019 r.

Według analityków Savills spowolnienie ak-

tywności inwestorów w III kwartale jest efektem pandemii COVID-19. Na wynik w II kwartale 2020 r. złożyły się głównie transakcje rozpoczęte jeszcze w 2019 r. lub na początku 2020 r. Niska wartość inwestycji w III kwartale jest z kolei efektem ograniczenia aktywności inwestorów podczas lockdownu i spowolnienia gospodarczego wywołanego pandemią.

Drugie i trzecie miejsce

Z kolei sektor biurowy uplasował się na drugim miejscu z wartością transakcji w III kwartale 2020 r. wynoszącą około 210 mln euro oraz 1,54 mld euro w okresie od początku roku. Aktywność inwestorów w segmencie nieruchomości handlowych pozostała natomiast na niskim poziomie. W III kwartale w tym sektorze zainwestowano zaledwie około 90 mln euro, a od stycznia jedynie 535 mln euro, co stanowi tylko 13 proc. całkowitej wartości transakcji i odzwierciedla spadek o 43 proc. w porównaniu z 2019 r. – Prognozujemy, że tradycyjnie ostatni kwartał będzie kluczowy dla całorocznej wartości transakcji. Szacujemy, że na koniec 2020 r. może ona przekroczyć 6 mld euro, co przełoży się na spadek o 20-25 proc. r/r. Z dużym prawdopodobieństwem będzie to jednak trzeci najwyższy wynik w historii rynku inwestycyjnego w sektorze nieruchomości komercyjnych w Polsce, pomimo wyzwań związanych z COVID-19 – podsumowuje Tomasz Buras z Savills.

Prognozujemy, że tradycyjnie ostatni kwartał będzie kluczowy dla całorocznej wartości transakcji. Szacujemy, że na koniec 2020 r. może ona przekroczyć 6 mld euro, co przełoży się na spadek o 20-25 proc. rok do roku. Z dużym prawdopodobieństwem będzie to jednak trzeci najwyższy wynik w historii rynku inwestycyjnego w sektorze nieruchomości komercyjnych w Polsce, pomimo wyzwań związanych z COVID-19 – podsumowuje Tomasz Buras z Savills.



KOMENTARZ

Rośnie liczba transakcji z polskim kapitałem



Przemysław Felicki

dyrektor w dziale rynków kapitałowych, CBRE

Pomimo zawirowań spowodowanych przez COVID-19 rynek inwestycyjny w 2020 r. zanotuje dobry wynik. W pierwszych miesiącach ubiegłego roku wartość transakcji osiągnęła 1,7 mld euro, aby w okresie lipiec-wrzesień spaść do 1,1 mld euro. Jest to efekt, którego można było się spodziewać i analogiczna sytuacja występuje na rynkach europejskich.

Na rynku inwestycyjnym sytuacja każdego z sektorów wygląda inaczej. Najlepiej ma się logistyka. Pandemia zwiększyła zainteresowanie inwestycjami w tym obszarze. Mamy rekordową wartość transakcji w historii i kompresję stóp procentowych. Rośnie także zainteresowanie mieszkaniami na wynajem – widać skokowy wzrost toczących się transakcji i sprzedaży większych port-

feli projektów. Popyt na biurowce jest bardziej selektywny, ale wciąż istotny. Inwestycje w sektorze biurowym są częściowo ograniczone, ponieważ inwestorzy czekają na decyzje i ruchy najemców oraz analizują, jak zmieni się popyt na biura. Trend ten jednak nie powinien się utrzymać w perspektywie długoterminowej i już w pierwszej połowie 2021 r. spodziewamy się powrotów najemców do biur i wzrostu transakcji w tym segmencie. Najwięcej wyzwań stoi przed sektorem handlowym, który musi mierzyć się z obostrzeniami i rozwojem e-commerce. Z kolei magazyny na przekór temu korzystają właśnie ze wzmagającej się siły internetowych zakupów. Na plus dla tego obszaru inwestycji działa również atrakcyjne położenie Polski jako węzła komunikacyjnego Europy Środkowo-Wschodniej. Pozytywnym zjawiskiem, które obserwujemy na rynku inwestycyjnym w czasie pandemii, jest rosnąca liczba transakcji z polskim kapitałem i wzrost liczby polskich graczy, którzy ostrożnie lokują swoje środki w mniejsze inwestycje. Pojawiają się również nowi inwestorzy z zagranicy. W 2021 r. oczekujemy wzmożonej aktywności inwestorów, szczególnie od końca I kwartału, kiedy rynek powoli zacznie wracać do stanu sprzed pandemii.

KOMENTARZ

Nieruchomości komercyjne doświadczą recesji



Marcin Wasilewski

partner, Nuvalu

W pierwszej połowie 2020 r. aż 46 proc. wszystkich akwizycji dotyczyło biurowców. W III kwartale 2020 r. proporcje się zmieniły i biurowce ustąpiły miejsca magazynom, które stanowiły aż 70 proc. wszystkich transakcji. Rok 2020 będzie rekordowy dla rynku nieruchomości magazynowych, w tym segmencie wartość transakcji inwestycyjnych będzie największa. Jednym z kluczowych powodów jest dynamika rozwoju e-commerce w Polsce i na świecie.

Wyzwaniem dla sektora, zwłaszcza nieruchomości handlowych i biurowych, będzie z kolei pozyskiwanie finansowania nowych inwestycji. Banki, które są źródłem pozyskiwania funduszy, zaostrzają politykę kredytową i zwiększają wymagania. Większość aktualnie realizowanych projektów biurowych ma zabezpieczenie w postaci umów przednajmu zawartych przed wybuchem epidemii. Powstaje pytanie, jak będzie przebiegać komercjalizacja nowych inwestycji – banki z pewnością będą obserwować trendy w tym zakresie i uzależniać od nich decyzje finansowe. Polski rynek nieruchomości komercyjnych (jak wszystkie kraje europejskie) doświadczy recesji związanej z COVID-19, są jednak podstawy, aby sądzić, że jej skala będzie mniej dotkliwa niż w Europie Zachodniej. Wynika to z dużej rentowności budynków zlokalizowanych w naszym kraju, która ma decydujący wpływ na ich atrakcyjność inwestycyjną.

Optymalizacja kosztów jest wyzwaniem



Piotr Karpiński

szeft działu zarządzania
nieruchomościami w CBRE

Od lutego 2020 r. rynek nieruchomości komercyjnych przeżywa trzęsienie ziemi w obszarze zarządzania obiektami. Pandemia spowodowała, że praktycznie z dnia

na dzień w centrach handlowych, parkach i hotelach musiały zostać wprowadzone w życie różnego rodzaju rozwiązania zgodne z rozporządzeniami. W mniejszym stopniu odbiło się to na biurach i magazynach, choć w nich również uruchomił się proces zmian, który trwa do dziś.

Największym wyzwaniem dla zarządców nieruchomości było wypracowanie od zera odpowiednich procedur. Były one potrzebne natychmiast, co wymagało intensywnej współpracy właścicieli nieruchomości, zarządców, najemców i prawników. Operacyjne funkcjonowanie obiektów zmieniło się bardzo w krótkim czasie.

Pierwszy pakiet zmian wprowadził reżim sanitarny, zmieniono zasady sprzątnięcia, ochrony, pojawiły się maseczkomaty, konieczna była odpowiednia kampania komunikacyjna. W centrach handlowych i hotelach trzeba było respektować obostrzenia i jednocześnie umożliwić zachowanie ciągłości działalności. Wszystko odbywało się pod dużą presją czasu.

Ważnym wyzwaniem była także optymalizacja kosztów, związana ze spowolnieniem biznesu. Intensywnie renegotjowano tzw. aneksy kowidowe do umów w galeriach handlowych, biurach czy hotelach. Optymalizowano koszty funkcjonowania obiektów, takie

jak zużycie mediów, dostosowywanie wentylacji i klimatyzacji. W czasie największych obostrzeń i spowolnienia biznesu ograniczany był skład i liczba służb w obiektach, negocjowano ich umowy. Dzięki tym działaniom koszty udało się ograniczyć o nawet 15-20 proc.

Dodatkowe działania, wymienione wyżej, były podejmowane równoległe z podstawową działalnością związaną z zarządzaniem nieruchomościami. To wymagało ogromnego zaangażowania i dodatkowej pracy zespołowej. Szczególnie, że wiele z nich funkcjonowało w trybie pracy zdalnej, czyli home office. Ważna była

nie tylko odpowiednia organizacja pracy, ale też wzajemna empatia. Zarządcy budynków byli w tych sytuacjach na pierwszej linii frontu, dlatego zaangażowanie i wsparcie każdego członka zespołu było kluczowe.

Mimo coraz większego doświadczenia związanego z funkcjonowaniem w pandemii, zarządzanie obiektami wciąż wymaga zwiększonych nakładów czasu i pracy. Optymizmu i większego spokoju spodziewamy się na wiosnę tego roku. Mamy nadzieję, że dzięki szczepionkom wirus trochę odpuszczy. Poprawy sytuacji oczekujemy więc najwcześniej w kwietniu i maju tego roku.



Firma Yareal sprzedała w kwietniu 2020 r. biurowiec Nowogrodzka Square w Warszawie francuskiemu funduszowi zarządzanemu przez Amundi Real Estate.



W 2020 r. kompleks biurowy Equal Business Park został zakupiony przez konsorcjum zarządzane przez Apollo-Rida.

Liczy się szybkość reakcji i umiejętność wyczuwania zmian

Obecna pandemia sprawiła, że aktywni inwestorzy poszukują możliwości inwestycyjnych w obszarach, które w czasie kryzysu okazały się bezpieczne i stabilne. Na rynku nieruchomości to przede wszystkim nieruchomości mieszkaniowe. Dobrą kondycję tej branży potwierdzają nasze analizy, według których ofertowe ceny sprzedaży mieszkań w Warszawie w 2020 r. wzrosły o 6 proc. w stosunku do roku 2019 r.



Norbert Moraczewski

prezes zarządu,
Kloppef Real Estate

Podobny trend zauważamy też w Niemczech. Jak wynika z raportu Niemieckiego Instytutu Badań Gospodarczych, ceny nieruchomości pomimo historycznego załamania gospodarczego wzrosły na podobnym do polskiego poziomie. Wszystko wskazuje na to, że ten trend w najbliższym czasie zostanie utrzymany. Wzrosnąć także sprzedaż mieszkań, na co wpływ będą miały przede wszystkim niskie stopy procentowe, coraz wyższa inflacja oraz brak alternatyw inwestycyjnych. Tę tezę może potwierdzać zwiększone zaangażowanie na rynku PRS międzynarodowych inwestorów tj. TAG Immobilien, AUREC, szwedzkiego Heimstaden. Nadal jednak większość inwestowanego kapitału w Polsce w 2020 r. w nieruchomości mieszkaniowe pochodziła od rodzimych inwestorów. Zwiększone zainteresowanie nie jest zaskoczeniem. W porównaniu z rynkiem nieruchomości komercyjnych, ten rynek charakteryzuje się niską stopą zaległości czynszowych, stabil-

nymi zyskami i długoterminowym potencjałem wzrostu.

W przeciwieństwie do rozwoju rynku „residential” wzrosła niepewność w zakresie inwestycji w segmencie tzw. student housingu. Krótki czas przebywania w mieszkaniu i wysoki stopień elastyczności to podstawowe zalety akademików. Zdalna forma prowadzenia zajęć uniwersyteckich wystawia ten segment na próbę, zaś deweloperzy działają obecnie bardziej selektywnie w odniesieniu do lokalizacji i koncepcji operatorów. W tej chwili inwestycje w ten segment postrzegane są przez inwestorów jako obciążone większym ryzykiem niż w przypadku tradycyjnych nieruchomości na wynajem. Nie można jednak mówić, że inwestorzy odwrócą się od tego rynku plecami i najpóźniej w momencie ponownego wzrostu rynku, czego można się spodziewać w drugiej połowie roku, aktywność w tym sektorze powinna również wzrosnąć. Zmiany strukturalne na rynku pracy związane z COVID-19, takie jak zwiększone wykorzystanie działania w formie home office, zmieniły świadomość postrzegania mieszkania jako dobra konsumpcyjnego. Pandemia wprowadziła nowe trendy, jeśli chodzi o poszukiwanie mieszkań. Konsumenci szukają obecnie lokali o dużych metra-

żach z większą ilością pomieszczeń. Wzrosło również zainteresowanie mieszkaniem z tarasem, ogródkiem czy balkonem. Pożądane jest posiadanie na terenie inwestycji infrastruktury do uprawiania sportu oraz bliskość terenów zielonych. W przypadku nowego budownictwa na znaczeniu zyskuje kwestia zrównoważonego rozwoju społecznego i ekologicznego. Wysiłki polityczne, takie jak „Green Deal” na szczeblu europejskim, oraz coraz większa popularność certyfikatów ekologicznych i przede wszystkim rosnąca w tym zakresie świadomość klientów otwierają nowe możliwości dla inwestorów instytucjonalnych. Można zatem powiedzieć, że pandemia nie tylko wpłynęła na to, co dzieje się na rynku w krótkiej perspektywie, ale doświadczenie kryzysu trwale zmieniło specyfikację inwestycji. Biorąc pod uwagę wszystkie wyżej wymienione czynniki spodziewamy się, że poziom transakcji inwestycyjnych mieszkaniowych w 2021 r. zostanie utrzymany.

Na pewno jednak trzeba z uwagą obserwować i analizować rynek. Szybkość reakcji, umiejętność wyczuwania zachodzących zmian rynkowych i przede wszystkim elastyczność działania to cechy, które obecnie powinny charakteryzować dobrego inwestora.

„
Można zatem powiedzieć, że pandemia nie tylko wpłynęła na to, co dzieje się na rynku w krótkiej perspektywie, ale doświadczenie kryzysu trwale zmieniło specyfikację inwestycji. Biorąc pod uwagę wszystkie wyżej wymienione czynniki spodziewamy się, że poziom transakcji inwestycyjnych mieszkaniowych w 2021 r. zostanie utrzymany.

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI



Centra na zakręcie

Rynek centrów handlowych, w wyniku kryzysu spowodowanego pandemią, stał się jednym z najbardziej poszkodowanych sektorów gospodarki. Z danych firmy doradczej PwC wynika, że luka w przychodach właścicieli tych obiektów wyniosła od 3,2 do 3,6 mld zł.



Wzrosło znaczenie retail parków, które dotąd funkcjonowały w cieniu galerii handlowych. Format ten jest dostosowany do dzisiejszych realiów, zapewnia dostęp do oferty, jednocześnie dając klientom poczucie bezpieczeństwa (m.in. dostęp do sklepów bezpośrednio z parkingu)
– komentuje Marcin Wasilewski z Nuvalu Polska.

Z raportu „Centra handlowe na zakręcie. Wpływ COVID-19”, przygotowanego przez firmę doradczą PwC we współpracy z Polską Radą Centrów Handlowych (PRCH) wynika, że w 2020 r. przychody centrów handlowych zmniejszą się co najmniej o jedną trzecią. Szacuje się, że spadek odwiedzających oraz obrotów w centrach handlowych w tym roku wyniesie od 25 do 35 proc. w porównaniu z poprzednim rokiem.

Jak podaje PwC, obecnie udział handlu w polskim PKB wynosi 15,5 proc. Sektor centrów handlowych stanowi więc istotny element gospodarki – ich wpływy do budżetu z tytułu VAT w poprzednim roku wynosiły ok. 21 mld zł, a 2,4 mld zł wpływa rocznie do budżetu państwa. W tym sektorze rynku nieruchomości komercyjnych pracuje ponadto ponad 400 tys. osób.

Zdaniem autorów raportu PwC i PRCH problemy finansowe branży handlowej (zarówno najemców, jak i wynajmujących) wpłyną więc na całą gospodarkę, w tym

również na miejsca pracy. – Pandemia pogorszyła sytuację finansową najemców i wynajmujących. Zamknięcie na wiosnę oraz w listopadzie, działalność w nowej rzeczywistości i rygorze sanitarnym odbiły się na wynikach branży. Po ponownym otwarciu centrów handlowych 4 maja zarówno średni poziom odwiedzających, jak i obroty pozostały niższe niż w latach ubiegłych. Uruchomione tarcze antykryzysowe i finansowe w ograniczonym stopniu obejmują właścicieli centrów handlowych. Działają oni bowiem w modelu spółek celowych, niezatrudniających bezpośrednio pracowników. Taka forma działalności wynika wprost z wymogów instytucji finansujących budowę lub zakup nieruchomości, np. banków – komentuje Kinga Barchoń, partner w PwC, lider sektora nieruchomości.

Jej zdaniem sektor centrów handlowych, ze względu na sposób finansowania projektów, jest silnie powiązany z sektorem bankowym. W przypadku takich obiektów zgodnie z umowami kredytowymi

właściciele nie tylko muszą spłacać raty kapitałowo-odsetkowe, ale również utrzymywać wybrane wskaźniki na określonym poziomie. Niespełnianie tych wymagań rodzi poważne konsekwencje – nawet ryzyko restrukturyzacji czy wypowiedzenia umowy kredytowej. – Właściwie ukierunkowana pomoc państwa umożliwiłaby wszystkim przedstawicielom branży wywiązanie się ze swoich zadań oraz regulowanie zobowiązań finansowych, w tym zobowiązań czynszowych oraz rat kapitałowo-odsetkowych na rzecz banków. W konsekwencji pozwoli to uniknąć destabilizacji rynku, szeregu bankructw czy likwidacji miejsc pracy na masową skalę – dodaje Jan Dębski, prezes zarządu PRCH.

Tradycyjne sklepy nie znikną

– Próbuąc wytypować najważniejsze wydarzenia na rynku handlowym trudno być oryginalnym – słowem odmienianym przez wszystkie przypadki jest dziś koronawirus, który dotknął branżę w sposób szczególny. Bezpo-

średnią konsekwencją jest wzrost wskaźnika pustostanów w obiektach handlowych, a w najbardziej drastycznych przypadkach – bankructwa, czego przykładem jest ogłoszenie upadłości przez Arcadia Group w Wielkiej Brytanii (właściciel marek Topshop, Topman, Dorothy Perkins, Wallis, Miss Selfridge, Evans, Burton i Outfit) – komentuje Marcin Wasilewski, partner w Nuvalu Polska. Jego zdaniem kryzys wywołany koronawirusem i związana z nim zmiana nawyków zakupowych znacznie przyspieszyły również proces przenoszenia części handlu do Internetu. Największe wzrosty w ostatnim czasie notowały podmioty, dla których kanał internetowy był głównym lub jedynym, z którego korzystały działając na platformach sprzedażowych własnych albo dużych graczy e-commerce. Dominującą strategią jest dziś więc tzw. omnichannel. Nowością jest również zmiana roli sprzedaży internetowej w branży FMCG, w której do tej pory kanał ten pełnił jedynie funkcję suple-

mentarną. Rodzi to nowe wyzwania w kwestii logistyki i organizacji sprzedaży. – Bieżąca sytuacja redefiniuje potrzeby konsumentów i zmusza firmy, przywiązane dotąd głównie do handlu stacjonarnego, do uruchomienia sprzedaży online. Tradycyjne sklepy jednak nie znikną – są potrzebne. Część klientów nie będzie chciała zrezygnować z możliwości „dotknięcia” czy wypróbowania produktów. Spełniają one funkcję showroomów – wizytówek marki, pełnią również ważną funkcję w łańcuchu logistycznym e-commerce – dodaje ekspert.

Trochę optymizmu

Pomimo spowolnienia zasoby powierzchni handlowej powiększyły się o nowe obiekty. Ten rok zdaniem ekspertów Colliers należał jednak głównie do małych projektów handlowych. Nie ukończono żadnego obiektu o powierzchni ponad 25 tys. m². Do największych otwarć 2020 r.

KOMENTARZ

Musieliśmy stawić czoła wyzwaniom



Magdalena Kowalewska

Country Manager Operations
Poland, IMMOFINANZ

Jaki był ubiegły rok, wszyscy doskonale wiemy. Szczególnie branża retailowa bardzo mocno odczuła skutki pandemii. Tak jak każdy, również my jako właściciel czterech centrów handlowych VIVO! i dziesięciu parków handlowych STOP SHOP roz-

lokowanych w Polsce musieliśmy stawić czoła wyzwaniom związanym z zamknięciami i nakładanymi restrykcjami. Jednak dla nas ten rok obfitował także w dobre chwile. Taką niewątpliwie było otwarcie naszego największego parku handlowego w Polsce STOP SHOP Siedlce. Mimo niefortunnnych okoliczności otwarcia obiekt – patrząc na cały nasz portfel i biorąc pod uwagę także czas sprzed COVID-19 – od początku notował rekordowe poziomy odwiedzalności. Parki handlowe, w przeszłości często postrzegane jako „słabsze” siostry centrów handlowych, okazały się w czasie pandemii gwiazdami branży handlowej. W 2021 r. nadal będziemy rozwijać markę STOP SHOP w Polsce.

W ostatnich dniach otrzymaliśmy pozwolenie na budowę tego typu projektu w Zielonej Górze. Ponadto rozważamy także kolejne lokalizacje. Przyszły rok zapowiada się dla nas wyjątkowo ciekawie w kontekście sektora biurowego. W ramach naszej marki biurowej myhive będziemy wdrażali na rynek ofertę produktów wynajmu elastycznego, mycowork oraz biur serwisowanych. Szykujemy w tym obszarze rozwiązania biurowe niezależnie od tego, czy mowa o spersonalizowanej przestrzeni dla całej firmy z własnym dostępem, mniejszym biurze czy indywidualnym stanowisku pracy na wspólnej przestrzeni. Jednym z flagowych budynków, w których wprowadzimy te produkty, będzie wieża Warsaw Spire.



należą: Galeria Wiśłanka w Żorach oraz Dekada Nysa. Optymistyczne jest również to, że pomimo pandemii są sieci handlowe gotowe na nowe wejścia na polski rynek. Najbardziej spektakularnym debiutem w tym roku było m.in. otwarcie sklepu Primark w warszawskiej Galerii Młociny.

Kolejnym trendem, który zdaniem ekspertów ma dziś wpływ na kondycję handlowego sektora jest znaczący wzrost udziału sprzedaży e-commerce w handlu detalicznym (z 5,5 proc. w 2019 r. do prognozowanych 8 proc. w 2020 r.). Efektem tej sytuacji jest zwiększona aktywność na platformach sprzedażowych i rozwój różnych form dostaw. Sieci handlowe rozwijały więc w tym roku modele sprzedaży wielokanałowej (omnichannel) oraz zwiększały inwestycje w nowe technologie i rozwój sprzedaży online.

– Wzrosło również znaczenie retail parków, które dotąd funkcjonowały w cieniu galerii handlowych. Format ten jest dostosowany do dzisiejszych realiów, zapewnia dostęp do oferty, jednocześnie dając klientom poczucie bezpieczeństwa (m.in. dostęp do sklepów bezpośrednio z parkingu) – komentuje Marcin Wasilewski.

Wielofunkcyjność to przyszłość

Zdaniem ekspertów firmy Colliers przyszłość centrów handlowych należy do dalszego wzrostu inwestycji w małe centra i parki handlowe o tzw. profilu zakupów codziennych.

Pojawi się także więcej inwestycji o funkcjach mieszanych (nowych i w formie przebudów).

Ponadto deweloperzy specjalizujący się dotąd w nieruchomościach handlowych będą teraz wchodzić w sektor mieszkaniowy. Analitycy Colliers prognozują również rozwój firm z ofertą o tzw. profilu ekonomicznym, czyli dyskontów oraz sieci z sektora „wszystko dla domu”. Nowych modeli funkcjonowania poszukiwać będą również najbardziej dotknięte pandemią sektory – gastronomiczny i rozrywkowo-rekreacyjny.

Firma Colliers przewiduje również wzrost współpracy właścicieli centrów handlowych z najemcami (sancje przedsiębiorstw, nowe modele funkcjonowania, dywersyfikacje formatów, uelastycznianie najmu).

Kolejnym trendem będzie wzrost zainteresowania najemców lokalizacjami przy ulicach handlowych w dużych kompleksach mieszkalnych. – Zauważamy rozkwit lokalnego stylu życia i korzystanie z punktów usługowo-handlowo-gastronomicznych w pobliżu miejsca zamieszkania. Będzie to skutkować rozwojem ulic handlowych będących arteriami komunikacyjnymi osiedli mieszkaniowych. Obecność w takich miejscach stanie się dodatkowym sposobem dywersyfikacji ryzyka sieci handlowych – podsumowuje Małgorzata Kobziakowska, dyrektor w dziale powierzchni handlowych w Colliers International.

KOMENTARZ

Kolejne lata będą wyzwaniem dla sektora handlowego



Magdalena Frątczak

szefowa sektora handlowego,
CBRE

Ubiegły rok był pod każdym względem wyjątkowy dla rynku powierzchni komercyjnych. Każdy z jego obszarów odczuł negatywny wpływ pandemii COVID-19. Do momentu pierwszego zamknięcia centrów handlowych prognozy na ten rok były obiecujące. W I kwartale w budowie było ponad 400 tys. m² po-

wierzchni handlowej. Niestety sytuacja szybko uległa zmianie. Centra handlowe, zamiast się rozwijać, zaczęły walczyć o przetrwanie i musiały dostosować swoje funkcjonowanie do obostrzeń, negocjować warunki umów z najemcami i szukać oszczędności.

Po pierwszym poluzowaniu obostrzeń w III kwartale br. o 0,4 proc. wzrosła konsumpcja r/r, wobec spadku o 10,8 proc. w II kwartale. W nieco ponad miesiąc po ponownym otwarciu galerii z możliwości ich odwiedzenia przynajmniej raz skorzystało 6 na 10 Polaków. To szybkie ożywienie aktywności konsumentów przyniosło na rynek dużo optymizmu. Nie zmienia to jednak faktu, że w porównaniu do poprzednich lat centra handlowe w tym roku notują spadki.

W III kwartale 2020 r. odwiedzalność centrów i parków handlowych osiągnęła poziom o ok. 10-15 proc. niższy niż w 2019 r. Obroty dla niektórych branż takich jak akcesoria czy elektronika były

bliskie lub przewyższały poziom z poprzedniego roku. Niestety większość branż zanotowała 15-25-procentowe spadki, które nie zostały nadrobione sprzedażą w okresie przedświątecznym.

Pandemia to jednak nie tylko spadki i spowolnienia w sprzedaży, to też czas usprawniania innych kanałów dotarcia do klientów. Naszym zdaniem przekłada się to na dwa kierunki: e-commerce i wzrost zainteresowania nowymi kanałami sprzedaży oraz poszukiwanie zapomnianych dotąd miejsc handlowych. Takimi są np. główne ulice miast, przestrzenie w parkach handlowych czy centra typu convenience. Kolejne lata to wyzwanie dla rynku powierzchni handlowych, ale też czas na przygotowanie nowych formatów, rozszerzenie kanałów sprzedaży, przygotowanie organizacji na zmiany. Nie upatrujemy w tych zmianach schyłku centrów handlowych, ale ich szybszej transformacji w obszarze oferty, dostępności i potrzeb klientów.

REKLAMA

NUVALU

» NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE

Twoi doradcy na czasy pełne wyzwań

- » niezależna, **wiodąca polska firma** doradzająca klientom na rynku nieruchomości komercyjnych
- » kompleksowa oferta usług: **powierzchnie biurowe, handlowe, magazynowe i przemysłowe** oraz **doradztwo inwestycyjne**
- » wsparcie doświadczonych **architektów**: aranżacja, wykończenie i wyposażenie powierzchni biurowych
- » najwyższa jakość poparta doświadczeniem: ponad **1 mln m²** wynajętej powierzchni
- » uszyte na miarę rozwiązania z usługą **Nuvalu Concierge**
- » **50 specjalistów** w Warszawie i biurach regionalnych

Nuvalu. Potrzeby Twojej firmy na pierwszym miejscu

Warszawa, ul. Prosta 70 | +48 22 465 99 66 | biuro@nuvalu.pl | www.nuvalu.pl

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI

•BIURA•

Home office zostanie z nami na dłużej

Ten rok w sektorze biurowym upłynął pod znakiem pracy zdalnej. Z dnia na dzień firmy musiały przystosować się do nowych warunków. Rezultatem był wzrost renegotjacji umów i podnajmów biurowych powierzchni.

Agnieszka Zielińska

Pomimo spowolnienia na biurowym rynku aktywność deweloperów w tym sektorze jednak nie zmalała. Z danych firmy Colliers wynika, że od początku tego roku w Polsce oddano do użytku ok. 600 tys. m², z czego 238 tys. m² w Warszawie w ramach dwunastu projektów. Największe z nich to The Warsaw Hub B i C (łącznie 89 tys. m²), Varso II (39,9 tys. m²) i Chmielna 89 (25,2 tys. m²). – Wyniki za 2020 r. przewyższają o 47 proc. całkowitą nową podaż zarejestrowaną w 2019 r. Do końca roku podaż na polskim rynku biurowym może zwiększyć się o kolejne 165 tys. m². Co istotne, dostarczane projekty są w znacznym stopniu wynajęte – komentuje Dominika Jędrak, dyrektor działu doradztwa i badań rynku w Colliers International.

Z danych firmy wynika, że wzrósł także udział renegotjacji w strukturze zawieranych umów najmu. W III kwartale stanowiły one aż 48 proc. wszystkich podpisanych umów na rynku warszawskim. W porównaniu do 2019 r. jest to wzrost aż o 19 proc. Na rynkach regionalnych największy udział renegotjacji występuje również w Krakowie i Wrocławiu.

Ponadto najemcy wstrzymują również decyzje o relokacjach i przedłużają na korzystnych warunkach umowy o 3-5 lat w obecnych lokalizacjach. – Wiele firm szukając

oszczędności podjęło decyzję o podnajęciu części swojej powierzchni biurowej – mówi Paweł Skalba, senior partner, dyrektor działu powierzchni biurowych w Colliers International. Z danych firmy Colliers obejmujących III kwartał w Warszawie wynika, że w ramach podnajmu dostępnych było 106 tys. m², co stanowiło blisko 2 proc. podaży. Kolejne ponad 100 tys. m² jest dostępne w ofercie podnajmu na rynkach regionalnych.

Rekordowe transakcje

Pomimo zmniejszonego popytu, ten rok upłynął również pod znakiem rekordowych transakcji najmu. W Warszawie firma PZU wynajęła 46,6 tys. m² w budynku Generation Park Y. Z kolei na rynkach regionalnych największą transakcją była renegotjacja umowy na blisko 30 tys.

m² w biurowcach West Gate i West Link we Wrocławiu przez firmę Nokia Siemens Network. Druga największa umowa związana była także z renegotjacją 20 tys. m² powierzchni w projekcie Axis w Krakowie dla spółki ABB. Podium w regionach zamknęła natomiast umowa podpisana przez Fujitsu Technology Solutions na najem 16,3 tys. m² w kompleksie Fuzja w Łodzi.

Pandemia nie zmniejszyła także zainteresowania inwestorów polskim rynkiem biurowym.

W 2020 r. w tym sektorze miało miejsce kilka inwestycyjnych transakcji. Popularnością wśród inwestorów cieszyły się zwłaszcza takie miasta jak Warszawa i Kraków. W stolicy doszło do sprzedaży kompleksu Wola Center do Hines European Value Fund za 102 mln euro oraz budynku Spark B

przez Skanska spółce Stena Fastigheter za 70 mln euro. Natomiast w Krakowie właściciela zmienił budynek HighFive II sprzedany za 125 mln euro spółce Credit Suisse oraz park biurowy Equal Business Park nabyty przez firmę joint venture Apollo-Rida za 99,5 mln euro.

Co dalej z rynkiem biur?

Najbliższe kwartały będą zdaniem firmy Colliers czasem redefinicji funkcji biurowych powierzchni, które będą traktowane głównie jako miejsce pracy zespołowej i spotkań. – Prognozujemy, że pomimo iż w ciągu najbliższych lat popyt na biura może zostać zredukowany, zapotrzebowanie na biura nie zniknie. Wiele firm i pracowników przekonało się bowiem, że praca zdalna nie sprzyja budowaniu kultury organizacji i relacji pomię-

dzy pracownikami – przewiduje Paweł Skalba.

Jego zdaniem należy się spodziewać ograniczenia powierzchni typu open space oraz szeregu zmian sanitarnych zmniejszających ryzyko zakażenia, takich jak częsta wymiana powietrza, dezynfekcja czy bezdotykowe systemy otwierania drzwi.

Według niego aplikacje do rezerwacji biurek i miejsc parkingowych oraz systemy umożliwiające zdalne sterowanie m.in. temperaturą nie będą już wartością dodaną, ale będą standardem. – W ciągu ostatnich miesięcy na rynku pojawiło się wiele nowych rozwiązań odpowiadających na aktualne potrzeby klientów, np. Office App czy Colliers Mobility Pass. Mają one na celu zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom, którzy chcą pracować w biurze. Trend hybrydo-



KOMENTARZ

Gra jednego aktora



Monika Sułdecka-Karaś

dyrektor regionalna, partner,
Knight Frank

Ubiegłoroczne wyniki na rynku biurowym zdominowane zostały debiutancką grą jednego aktora – COVID-19. Wszelkie prognozy, które rok temu wysnuli analitycy rynku, szybko zostały zweryfikowane. Do najważniejszych (ale nie jedynych) obserwacji w 2020 r. powinniśmy zaliczyć spadek aktywności najemców, który w I kwartale był napędzany wcześniej rozpoczętymi negocjacjami, ale kolejne dwa kwartały zaliczyły już mniejszy popyt na powierzchnię biurową. II kwartał odnotował spadek o około jedną piątą w stosunku do analogicznych okresów dwóch

poprzednich lat, a w III kwartale w Warszawie wynajęte zostało najmniej od dekady, natomiast w regionach najemcy wynajęli o 40 proc. mniej niż przed rokiem. Kolejnym trendem była zmiana modelu pracy wymuszona bezpieczeństwem pracowników, która pociągnęła za sobą zmiany aranżacji powierzchni. Obecna sytuacja i konieczność zachowania dystansu społecznego narzuciły potrzebę wprowadzenia hybrydowego formatu pracy. Oczywiście dotyczy to firm, których działalność umożliwia taką opcję. Organizacje zaczęły przebudować

wywać lub planują przebudowę biur, stawiając na dodatkowe powierzchnie do pracy wspólnej z zachowaniem odstępu. Zmieniło się też postrzeganie biura jako miejsca, w którym wszyscy w jednym czasie wykonują pracę – stało się miejscem spotkań od czasu do czasu, aby ustalić działania. Praca zdalna w dłuższej perspektywie ogranicza aspekt towarzyski, który jest istotny w pracy zespołowej. Sięgnęliśmy również po nowe technologie, które do tej pory były uznawane za coś niekoniecznego. Praca na zasadzie home office wymusiła

potrzebę sięgnięcia po rozwiązania, które pomogą zabezpieczyć nasze systemy i poprawić komunikację.

Co przyniesie ten rok, jest wciąż niewiadomą. Analitycy przedstawiają kilka scenariuszy, ale sytuacja może je szybko zweryfikować. Możemy się spodziewać kontynuacji zmian w podejściu do postrzegania biura i modelu pracy, a także bardziej elastycznego podejścia ze strony właścicieli. Pomimo że stawki czynszów są na stabilnym poziomie, to jest dobry moment na podjęcie negocjacji pod kątem nowych umów.



W ciągu ostatnich miesięcy na rynku pojawiło się wiele nowych rozwiązań odpowiadających na aktualne potrzeby klientów, np. Office App czy Colliers Mobility Pass. Mają one na celu zapewnienie bezpieczeństwa pracownikom, którzy chcą pracować w biurze. Trend hybrydowego modelu pracy, który z pewnością przybierze na sile w 2021 r., może spowodować większe zapotrzebowanie na tego typu technologie.

wego modelu pracy, który z pewnością przybierze na sile w 2021 r., może spowodować większe zapotrzebowanie na tego typu technologie – przewiduje Paweł Skalba.

Więcej pustych biur

Nieuniknionym efektem niższego popytu będzie wzrost wskaźnika powierzchni niewynajętej. – Budowa wielu projektów, które zostały oddane do użytku w tym roku lub trafią na rynek w 2021 r., rozpoczęła się przed pandemią. Niepewność związana ze stanem gospodarki i rozwojem pandemii powoduje, że część korporacji przyjęło zachowawcze podejście do swoich planów i wstrzymało procesy najmów. Trend ten może utrzymać się w kolejnym roku – przewiduje Olga Dreła, starszy analityk w dziale doradztwa i badań rynku w Colliers International.

Zdaniem ekspertów spadek popytu i wzrost ilości powierzchni niewynajętej będzie skutkować również spadkiem czynszów. Właściciele budynków z dużym udziałem pustostanów będą zabiegać o najemców, oferując im konkurencyjne i elastyczne warunki najmu oraz rozbudowane pakiety zachęt.

KOMENTARZ

W tym roku szansa na wzrost popytu



Łukasz Kałędkiewicz

szeef sektora biurowego, CBRE

Ubiegły rok na rynku biurowym był pełen wyzwań. Popyt liczony wynajmowanymi metrami obniżał się ze względu na wstrzymywane przez najemców decyzje, a poziom pustostanów rósł w związku z obniżoną absorpcją wzglę-

dem powierzchni oddawanej do użytku. Rósł także ilość przestrzeni przeznaczanej na podnajem, głównie w branży finansowej.

Wyzwaniem dla najemców stało się oszacowanie docelowego modelu użytkowania powierzchni i trudność w określeniu, jakie będzie w przyszłości ich zapotrzebowanie. Rósł potrzebę elastyczności w zakresie długości trwania najmu – chętniej niż w przeszłości przedłużano umowy na krótszy okres. Wśród firm, które zaczęły szykować się do hybrydowego modelu pracy, pojawiało się większe zapotrzebowanie na usługi związane ze strategią środowiska pracy i zarządzania zmianą.

W tym roku widzimy szansę na wzrost popytu. Ze względu na pozawierane umowy najmu na czas określony najemcy

będą musieli podjąć odłożone w czasie decyzje. Jednocześnie firmy będą lepiej rozumiały własne potrzeby i otoczenie biznesowe w pandemii. Prognozujemy także większe zainteresowanie rozwiązaniami typu flex. Liczymy również na kolejną falę relokacji biznesu z zachodnich lub azjatyckich rynków do Polski. Dodatkowo w 2021 r. będziemy mogli obserwować, jak daleko firmy posuną się w upowszechnianiu pracy zdalnej. Moim zdaniem chcąc wygenerować oszczędności, będą testować częściowo wymuszony model pracy zdalnej. Natomiast w kolejnym okresie będziemy obserwować korektę tego zjawiska – tęsknotę za zaletami pracy biurowej i częściowy powrót do biur, dzięki czemu poznamy rzeczywisty wpływ pandemii na rozwój hybrydowego modelu pracy.

KOMENTARZ

Biura przetrwają ten kryzys



Wojciech Zebura

dyrektor warszawskiego biura, Nuvalu

Pandemia spowodowała, że praca zdalna stała się powszechnym zjawiskiem, a biura opustoszały z dnia na dzień. Obecnie jednym z największych wyzwań jest dostosowanie biur do nowych realiów.

Po pierwszej fali zachwytu nad pracą zdalną pojawia się teraz coraz więcej wątpliwości dotyczących jej efektywności. Pracownicy są pozbawieni ergonomicznego środowiska pracy i kontaktu ze współpracownikami, narzekają też na trudności w rozgraniczeniu życia prywatnego od zawodowego. Wniosek? Biura są potrzebne, a doraźnym rozwią-

zaniem jest wdrożenie modeli hybrydowych łączących pracę zdalną ze stacjonarną.

Jednym z największych obecnych wyzwań jest więc szybkie dostosowanie powierzchni biurowych do nowych wymagań dotyczących bezpieczeństwa i organizacji pracy. Chodzi tu o aranżację powierzchni, która powinna być elastyczna, aby w razie potrzeby umożliwiać zmianę układu pomieszczeń, np. przy pomocy mobilnych ścianek.

Wyzwaniem jest również odpowiednia organizacja i zmiana zasad korzystania z powierzchni wspólnych. W biurach pojawiają się obecnie nowe technologie bezdotykowe i aplikacje, dzięki którym wieloma funkcjami (m.in. dostępem, rezerwacją sal, ustawieniami klimatyzacji) można zarządzać z poziomu smartfona.

Pandemia zachwiała stabilnością wielu branż, które są również klientami rynku biurowego. W efekcie wiele firm zawiesiło decyzje relokacyjne, czekając na rozwój sytuacji. Zaobserwowaliśmy wzrost udziału renegotjacji w ogólnej liczbie transakcji (w Warszawie ich odsetek wynosi aż 50 proc.) Organizacje

obecnie wolą zachować status quo i unikają podejmowania długoterminowych, angażujących finansowo decyzji. Z miesiąca na miesiąc rośnie również oferta podnajmów (aktualnie w ofercie jest już ok. 200 tys. m² takiej powierzchni w Polsce).

Wiele firm, zwłaszcza tych, które wczasy zabezpieczyły powierzchnię na potrzeby ekspansji, chce ograniczyć koszty wynajmując niepotrzebne obecnie metry kwadratowe innym podmiotom. Aktualna sytuacja stawia w szczególności uprzywilejowanej sytuacji negocjacyjnej firmy, które są przygotowane finansowo i decyzyjnie do podejmowania długoterminowych zobowiązań – mogą one liczyć na korzystne warunki ze strony właścicieli budynków. Dotyczy to głównie branż, które ucierpiały najmniej w związku z epidemią – np. sektora IT, który z racji przyspieszonej cyfryzacji umacnia swoją rolę, ale również instytucji państwowych, które bez względu na okoliczności i pomimo chwilowego przejścia w tryb pracy zdalnej muszą zabezpieczyć swoim strukturalom odpowiednie zaplecze biurowe.

Biurowy rynek ma mocne fundamenty

Wobec spadku popytu i wstrzymania decyzji relokacyjnych wzrost wskaźnika pustostanów jest nieunikniony. Na rynku pojawi się jeszcze więcej ofert podnajmu powierzchni. Sytuacja ta będzie mieć jednak charakter przejściowy – rynek biurowy ma solidne podstawy i z pewnością przetrwa ten kryzys. Jego siłą jest nowoczesność i struktura najemców, w której dominują międzynarodowe firmy mające w Polsce swoje biura i centra usług wspólnych. Dotyczy to zarówno Warszawy, jak i rynków regionalnych. Polska jest wciąż interesującym kierunkiem ze względu na atrakcyjne dla inwestorów koszty prowadzenia działalności i dobry dostęp do wykwalifikowanych kadr oraz korzystne ceny najmu powierzchni biurowej o wysokim standardzie. Strategie dużych firm znacznie wykraczają poza perspektywę zawirowań związanych z pandemią. Takie organizacje muszą zadbać o zabezpieczenie sobie możliwości funkcjonowania na lata, nie będą więc doraźnie rezygnować z zajmowanej powierzchni biurowej.

Czasy jednak się zmieniły, podstawą stała się elastyczność. To wyzwanie dla deweloperów, którzy będą musieli wypracować nowe mechanizmy pozwalające z jednej strony pozyskiwać najemców (często naciskających na krótkoterminowe kontrakty), z drugiej – zadbać o płynność i respektowanie zobowiązań wobec wierzycieli.

Jednym z głównych wyzwań jest też sprawienie, aby pracownicy wrócili do biur. Ma to strategiczne znaczenie dla firm, ponieważ wpływa na produktywność i możliwość osiągnięcia przyjętych celów biznesowych, a tym samym decyduje o konkurencyjności. Będzie to możliwe wtedy, gdy biura spełnią określone kryteria pozwalające pracownikom poczuć się w nich bezpiecznie. Zarówno architekci, jak i specjaliści od najnowszych, bezdotykowych technologii wykorzystywanych w biurze będą mieć dużo pracy. Upowszechnią się nowoczesne systemy BMS, które umożliwiają inteligentne zarządzanie przepływem osób w budynku, a tym samym minimalizację ryzyka zakażenia i szybką izolację pracowników, którzy mieli kontakt z osobą zakażoną.

Biura w liczbach

11,5 mln m²

– tyle wynosiły na koniec III kwartału 2020 r. zasoby powierzchni biurowej na dziewięciu największych rynkach w Polsce (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Katowice, Poznań, Łódź, Lublin i Szczecin). To wzrost o 7 proc. w porównaniu z 2019 r.

106, 8 tys. m²

– tyle wynosiła podaż w Warszawie w pierwszym półroczu 2020 r. W regionach oddano do użytku 175,6 tys. m² w piętnastu projektach, z czego największe to Olivia Prime B w Gdańsku, High Five w Krakowie i pierwszy budynek w Face2Face w Katowicach oraz Giant Office w Poznaniu.

8,9 proc.

– tyle wynosił wskaźnik pustostanów w II kwartale 2020 r. Ponadto na skutek niepewności gospodarczej wzrosła liczba podnajmów oferowanych na rynku. Na koniec II kwartału 2020 r. blisko 120 tys. m² powierzchni biurowych było oferowanych w tej formie

Ponad 669 tys. m²

– to powierzchnia wynajęta w pierwszej połowie 2020 r. To 5 proc. mniej niż w 2019 r. Z tego większość to negocjacje rozpoczęte przed pandemią. Największą transakcją w stolicy był najem PZU w Generation Park Y (46,5 tys. m²), a w regionach umowa ABB w biurowcu Axis (20 tys. m²).

1,6 mln m²

– tyle na koniec czerwca 2020 r. w budowie znajdowało się 106 projektów o łącznej powierzchni 1,6 mln m², z czego największa liczba nowych inwestycji powstaje w Warszawie (28), Krakowie (21), Trójmieście (17), Łodzi (14) oraz Katowicach (13).

Źródło: Cushman & Wakefield



GIORGIO ARMANI

PERFUMERINO
perfumy na telefon

Sprzedaj: platforma handlowa Wogoole, zadzwoń i zamów! tel.: 22 375 94 60


wogoole