

RYNEK INWESTYCJI

# Kowalscy też mogą lokować pieniądze w parki handlowe

Rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce, od lat zdominowany przez duże zagraniczne fundusze, otwiera się na inwestorów indywidualnych.

PAWEŁ ZALEWSKI

Rynek nieruchomości otwiera przed inwestorami dużo możliwości ulokowania kapitału, nie trzeba się ograniczać do kupowania mieszkań na wynajem. Wspecjalizowane podmioty pomagają zdynamizować portfel inwestorów w zdominowany przez duże fundusze rynek nieruchomości komercyjnych.

W ubiegłym roku padł rekord pod względem wartości inwestycji w obiekty biurowe, handlowe, logistyczno-magazynowe i hotelowe w Polsce. Transakcje opiewały na łącznie ponad 7 mld euro. Zaś w I połowie tego roku był to ponad 1 mld euro.

Udział rodzimego kapitału w transakcjach jest marginalny, rzędu 2 proc. Polscy inwestorzy indywidualni nie są jednak wykluźnieni z możliwości czerpania zysków z nieruchomości komercyjnych.

## Małe formaty górą

Największe możliwości inwestowania w sektor komercyjny dają małe i średnie nieruchomości handlowe – ich budowa wymaga relatywnie niewielkiego kapitału w porównaniu z dużymi galeriami, a odpowiedni mikś najemców może być równie dogodnym źródłem przychodów z najmu.

O ile rynek dużych galerii handlowych jest w Polsce już znaczenie nasycony, to mniejsze formaty mają jeszcze duży potencjał wzrostu. Jak szacują analitycy CBRE, na koniec I kwartału br. zasoby parków (czyli obiektów o powierzchni 5-10 tys. mkw.) wyniosły ponad 620 tys. mkw., a obiektów typu convenience (do 5 tys.



Park handlowy w Lubinie to jedna z inwestycji z portfela spółki Higasa

mkw.) 215 tys. mkw. Według prognoz ekspertów w tym roku rynek urosnie o 27 proc., do 790 tys. mkw., a w przyszłym o co najmniej 15 proc. Parki powstają zarówno w mniejszych miejscowościach, gdzie pełnią rolę centrów handlowych, gdzie są uzupełnieniem oferty większych obiektów i służą codziennym, szybkim zakupom.

Z punktu widzenia inwestora park handlowy to atrakcyjny produkt. Sercem każdego kompleksu jest duży sklep spożywczy wynajmujący powierzcnie na podstawie umowy nawet na dekadę. Typowymi najemcami są apteki, drogerie, sklepy ze sprzętem RTV i AGD czy ubraniami i obuwiem. W takie formaty nie uderza niedzielny zakaz handlu, bo klienci przyjeżdżają na zakupy najczęściej w tygodniu. Ponadto sklepy w parkach oferują artykuły pierwszej potrzeby, kompleksy takie są odporniejsze na wahania koniunktury i wzrost znaczenia e-commerce. Ażtem są także niskie koszty eksploatacji.

Analitycy CBRE szacują, że standardowe stawki czynszów w parkach to 8-12 euro miesięcznie za mkw., w dużych aglomeracjach może to być nawet 16 euro.

Nie jest to oczywiście produkt wolny od ryzyka – sukces uzależniony jest przede wszystkim od lokalizacji. Relatywnie niskie nakłady potrzebne na budowę powodują, że na rynku panuje spora konkurencja. Przed zakupem inwestorzy powinni sprawdzić nasycenie obszaru wokół „naszego” parku innymi obiektami handlowymi.

Zalety parków dostarczają zarówno wyspecjalizowani deweloperzy, jak i duzi gracze notowani na warszawskiej giełdzie. Immofinanz buduje obiekty w naszym regionie Europy pod szyldem Stop. Shop, Capital Park rozwija markę Vis a Vis. Strategia takich graczy to Tower Investment PA Nova czy Tower Investment również opiera się na budowie małych i średnich obiektów handlowych.

Jak podkreślają analitycy CBRE, parki stają się produk-

tem, po które coraz chętniej sięgają fundusze inwestycyjne.

## Potrzebny pośrednik

Możliwość pasywnego zarobienia na nieruchomościach komercyjnych to stosunkowo nowa metoda na polskim rynku.

Skupiamy się na parkach handlowych, ponieważ to segment rynku o dużym potencjale wzrostu, o czym świadczą branżowe raporty. Jest to też sektor relatywnie odporny na wahania koniunktury, bo bazuje na sieciach spożywczych i długoterminowych umowach najmu. Inwestorzy mogą uczestniczyć w projektach, udzielając pożyczek na budowę określonego parku – w zależności od modelu na 6 lub 7 proc. w skali roku – i cieszyć się co kwartał odsetkami. Do wyboru są dwa z trzech dostępnych zabezpieczeń: weksel, zastaw na udziałach w spółce będącej właścicielem nieruchomości bądź hipoteka. Nie sprzedajemy udziałów – podkreśla Michał Ciapka, członek zarządu Higasa Properties. Firma współpracuje z wyspecjalizowanymi deweloperami nieruchomości handlowych, jak EDSS Retail Park czy Park4You.

W pałecie możliwości dla inwestorów zainteresowanych nieruchomościami komercyjnymi są także lokale handlowe w budynkach mieszkaniowych czy wolnostojące sklepy sieci spożywczych – tu również fundamencem przepływów pieniężnych są długoterminowe umowy najmu.

Bardziel zaangażowaniem i dysponującym większymi funduszami inwestorom Higasa pomaga w zakupie całych obiektów handlowych lub wręcz budowaniu portfeli. /e

MAT PRAS.

ILE METR  
Na I  
najs  
W K

W stolicy 5  
zarabiałajc  
za średni r  
rozporząd  
33 mkw. la  
W Gdańsk

ANETA GAWR  
Na ile młk  
starczy tr  
porządca  
domowy  
wyszkidk  
szone o  
ZUS), spr  
pospolite  
siments,  
nych NBB  
- Więcej  
nie robi t  
danych K  
gajacy k  
single w  
proc krec  
Bartosz I  
Investm  
zakup ni  
zuję fin  
usamod  
dziecka,  
działków  
HRE H  
m.in. ma  
10 proc  
najlepiej  
dzin. I  
(średnia  
(średnia  
mkw. lok  
tys. zł) n  
tys. zł) n  
Zarabiał  
mkw. W  
cena m  
biedniej  
rocznie,  
mkw. N  
tys. zł) k  
- W  
najgorz  
spodars  
rocznie  
tys. zł -  
kie do oc  
cenie m  
- pozwy  
piej za