



POD DACHEM MILIONOWYCH INWESTYCJI

Wykwalifikowana kadra pracowników, dogodne położenie w Europie i popyt podążający za podażą sprawiają, że Polska to dziś jeden z wiodących liderów na rynku nieruchomości komercyjnych.

Polski rynek pod względem powierzchni biurowej zaczął rozwijać się szybciej niż w większości krajów środkowo-wschodniej Europy. Kroku dostrzymują nam tylko Węgry, Czechy i Słowacja, które transformację gospodarczą przechodziły w podobnym czasie.

Polska z wynikiem przekraczającym 5,5 mln m² jest absolutnym liderem pod względem powierzchni biurowej. Najnowszy raport Colliers International, w którym analizę zostało poddanych 15 państw wskazuje też, że Warszawa razem z Budapesztem i Pragę znajdują się w czołowej trójce, jeśli chodzi o największą podaż nowoczesnej powierzchni biurowej. Również ciekawych informacji dostarczają szczegółowe badania rynków w Albanii, Bułgarii, Chorwacji, Czechach, Estonii, na Białorusi, Węgrzech, Łotwie, Litwie, w Czarnogórze, Rumunii, Serbii, na Sto-

wacji czy Ukrainie, według których zasoby nowoczesnych powierzchni biurowych w I półroczu 2019 wyniosły 27 mln m². W tym czasie deweloperzy oddali 707 tys. m², podczas gdy kolejne 3,7 mln m² jest w budowie. A pod tym względem ma być jeszcze lepiej – prognozy do 2021 roku zakładają przekroczenie 30 mln m².

DWA MILIONY ROCZNIE

Polski rynek nieruchomości w ciągu kilku dekad przeszedł prawdziwą rewolucję. Jeszcze 20–30 lat temu wiele firm myślało o rozbudowie powierzchni biurowej często decydowało się na budowę własnych obiektów. Dziś to rzadkość.

– Pod tym względem rynek się zmienił, ale dotyczy to nie tylko nieruchomości komercyjnych – mówi Dominika Jędrak, dyrektor Działu Doradztwa i Badań Rynku Colliers International. – O ile Polacy urzędzeni jeszcze pod koniec lat 70. i w latach

80. nie wyobrażają sobie życia bez własnego mieszkania czy domu, o tyle młode pokolenia coraz częściej nie widzą potrzeby posiadania nieruchomości. Zamiast zaciągać wysokie kredyty hipoteczne, wolą pod różować po świecie, a pieniądze poświętkować na dodatkową edukację. Tak więc zmiana zauważalna jest nie tylko w przypadku nieruchomości komercyjnych, które naturalnie są znacznie tańsze w utrzymaniu, jeśli je wynajmujemy. Wystarczy wspomnieć, że odchodzi nam cała kwestia związana z zarządzaniem obiektami, utrzymaniem go czy chociażby opłaceniem podatków, które w tej sytuacji rozkładają się na wielu najemców.

Nieruchomości komercyjne to jednak nie tylko powierzchnie biurowe, ale też magazyny, obiekty wielkopowierzchniowe czy chociażby parki handlowe. Krótko mówiąc: każda nieruchomość generująca stały dochód i najmowana na cele związane z działalnością gospodarczą. A Polska ma się czym chwalić na tym polu. Tylko rynek najmu nowoczesnych powierzchni magazynowych powiększa się każdego roku o kolejne 2 mln m². To robi wrażenie, biorąc pod uwagę, że cały zasób takich powierzchni to obecnie około 17 mln m².

DYLEMAT INWESTORÓW

Powierzchnie magazynowe na wynajem to zazwyczaj standardowe, niezbyt techniczne skomplikowane konstrukcje, a budowa – gdy już w ziemię wbija zostaje pierwsza topota – trwa kilka miesięcy.

W przeciwieństwie do powierzchni biurowych w tym segmencie dylemat: budować, wynajmować, a może kupować, wciąż wydaje się aktualny.

– Dzisiaj outsourcing funkcji logistycznych w przedsiębiorstwie to już dobrze ugruntowana praktyka – mówi Monika Duda, partner w M4 Real Estate. – Wciąż jednak są przedsiębiorstwa, które zamiast wynajmować, wolą mieć magazyn na własność. I tutaj, ze względu na właściwie brak podaży takich obiektów na sprzedaż, pozostaje budować.

Abudować można w różnych modelach – zazwyczaj z generalnym wykonawcą, który koordynuje cały proces budowlany, czasami już na etapie projektowania.

Decyzja o przeprowadzeniu samodzielnej inwestycji może być motywowana względami finansowymi – na przykład w sytuacji, gdy nasze przepływy gotówkowe charakteryzują się dużą płynnością, lub względami technologicznymi – wówczas gdy budunek ma mieć niestandardowe parametry.

– Typowym przykładem jest tu magazyn automatyyczny tak zwany high bay – podkreśla Monika Duda. – Słoty są bo-wiem budowlani, a nie budynkami, które mogą być wysokie nawet na 40 m, podczas gdy typowy magazynowy standard to 10 do 12 m. Na betonowej płycie, wykonanej niezwykle precyzyjnie, ustawiane są ultrawysokie stalowe regały magazynowe, które jednocześnie stanowią konstrukcję nośną ścian, zwykle z gotowych paneli. Pomędzy regałami poruszają się automatyczne układnice zastępujące tradycyjne wózki widłowe. Takich obiektów mamy w Polsce coraz więcej, a największy magazyn automatyyczny znajduje się w Radomsku i jest własnością sieci handlowej Jysk.

MAGAZYN Y Z HISTORIA

W Polsce wciąż występuje luka w podaży obiektów magazynowych na sprzedaż, które oferują stosunkowo nowoczesny standard technologiczny. Stare, niedoinwestowane, połozone często w trudno dostępnym dla transportu lokalizacjach, miejskich obiekty poprzemysłowe nie nadają się w większości do wykorzystania w nowoczesnej logistyce. Te luki wypełniają profesjonalne firmy deweloperskie, które budują całe kompleksy magazynów, w głównych ośrodkach przemysłowych,

w dobrze skomunikowanych miejscach (głównie Mazowsze i Śląsk). Te obiekty jednak nie stanowią oferty sprzedaży, bo powierzchnie w nich są wynajmowane.

Dlatego inwestorzy niezadko decydują się na to, by zamiast budować od nowa, adaptować do swoich celów stare magazynowe obiekty, niezadko wpisane już do rejestru zabytków. Nie brakuje na przykład sieci handlowych, które chętnie widzą się w obiektach zabytkowych, utoz-

samiając to z prestiżem. Należy jednak pamiętać, że przygotowanie takiej nieruchomości pod nowe cele musi być zgodne z założeniami konserwatorskimi, co wpływa na cenę inwestycji i musi się później zwrócić w czynszach.

– Na pytanie, czy warto, odpowiem wprost, że tak – mówi Michał Ciapka, prezes zarządu Higasa Properties. – Wykorzystanie komercyjnego, na przykład biurowo-handlowego, jest szansą, dla wielu miast czy dzielnic, aby pomóc im wrócić do lat świetności. Przykłady widać w wielu polskich miastach, jak Warszawa, Łódź czy Trójmiasto. Rewitalizacja w Polsce ma się świetnie. Działania te są naturalnie ogromnym wyzwaniem inżynierskim, urbanistycznym, architektonicznym, budowlanym i społecznym, ale zmieniają obraz polskich miast, wpływają na ich gospodarkę, ekonomię, rozwój, a nawet jakość życia.

CENTRA HANDLOWE W ODWRÓCIE

Rynek nieruchomości komercyjnych nieustannie jednak ewoluuje, co widać na przykładzie dużych centrów handlowych, od budowy których powoli się odchodzi. Powodem nie jest jednak słabnący popyt, lecz fakt, że w największych miastach w budowano ich już stosunkowo dużo.

– Jeśli chodzi o centra handlowe, to obserwujemy, że deweloperzy coraz częś-

ciej składają się ku mniejszym miastom czy miejscowościom, liczącym już nawet poniżej 10 tys. mieszkańców – potwierdza Dominika Jędrak, dyrektor Działu Doradztwa i Badań Rynku Colliers International.

A ekspert z Higasa Properties dodaje: – Wiele w tym aspekcie zależy od modelu biznesowego. W naszej branży są sieci, które preferują budowę własnych obiektów, jak Lidl. Ale też wiele sklepów funk-

cjonuje w najmowanych lokalach, jak Pepco, Dealz, KIK czy Biedronka. Oczywiście wszystko jest kwestią bilansu kosztów i założonego modelu ekspansji. Dlatego tak wygodnym rozwiązaniem jest park handlowy, gdzie jego jedyną częścią wspólną jest w zasadzie parking. To jest przewagą parków nad centrami, gdyż automatycznie koszty najmu spadają.

KRYZYS TUŻ ZA ROGIEM

Mimo znakomych wyników w polskiej branży nieruchomości komercyjnych przed rynkiem stoją wyzwania.

– W Polsce od kilku lat podaż powierzchni magazynowych podąża za popytem. Chłonność i pojemność rynku gwarantuje jeszcze wiele lat wzrostu w tym sektorze, który okresowo może jedynie być zaburzony poprzez spowolnienie czy kryzys gospodarczy o globalnym zasięgu – tłumaczy Monika Duda.

A taki zapewne nadejdzie, choć nikt nie wie z całą pewnością kiedy.

– Dzisiaj mamy jednak do czynienia z rynkiem, na którym jest wielu inwestorów. Są to zazwyczaj zagraniczne korporacje i fundusze, które widzą w tych inwestycjach stopę zwrotu wyższą niż na przykład w Niemczech przy stosunkowo bezpiecznych warunkach rynkowych – kończy ekspertka z M4 Real Estate. ■

Michał Koronowski