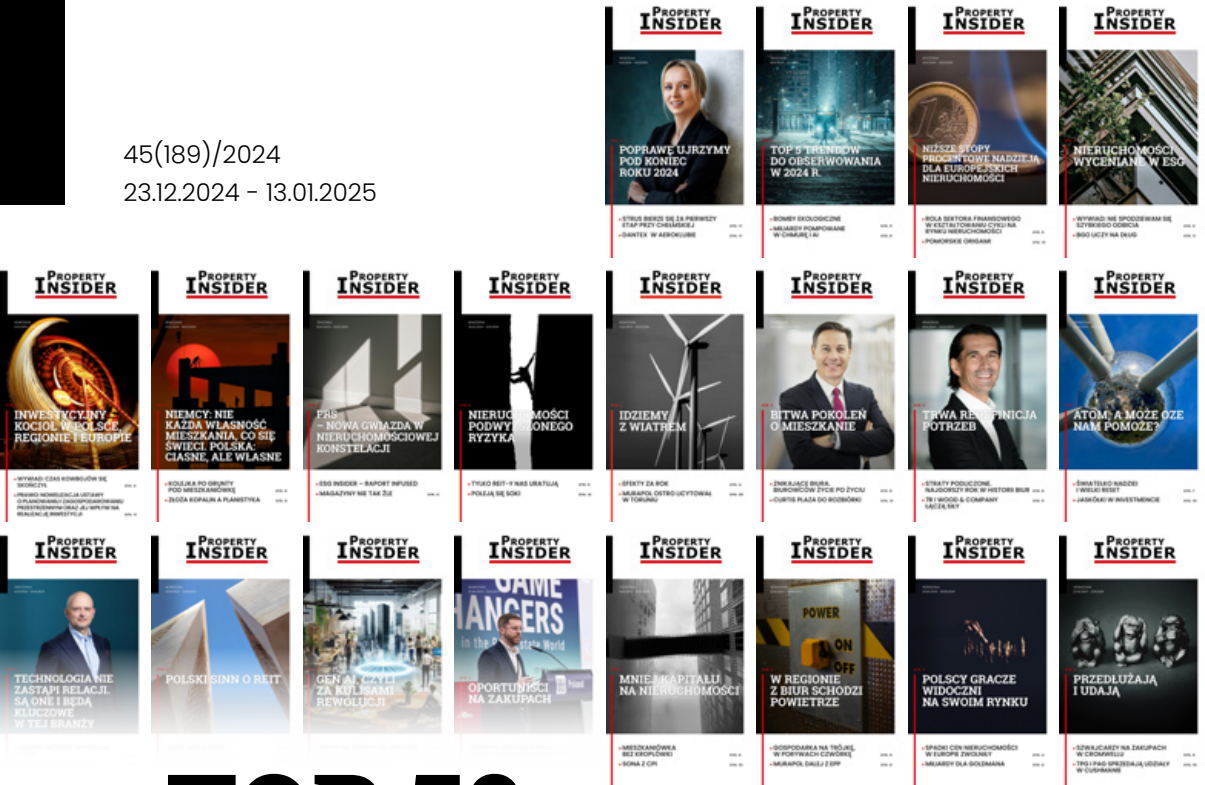
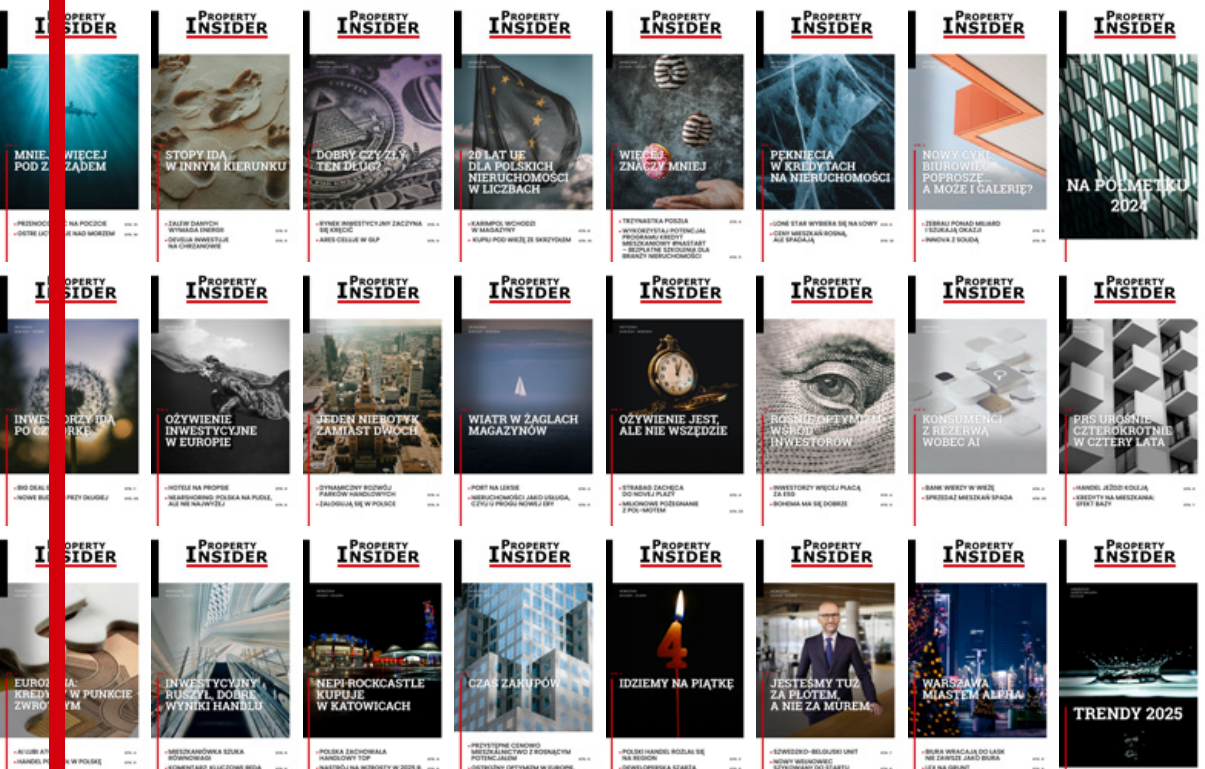


PROPERTY INSIDER

45(189)/2024
23.12.2024 - 13.01.2025



TOP 50 NAJPOPULARNIJSZE TEKSTY 2024 ROKU



Top 50 artykułów „Property Insidera” w 2024 r.

Końcówka roku sprzyja podsumowaniom. Spoglądamy wstecz, podliczamy, wyciągamy wnioski, analizujemy. W naszej redakcji zazwyczaj patrzymy do przodu, ale tym razem postanowiliśmy obejrzeć się za siebie, na ten 2024 r.

Stuknęły nam – nie, nie woda sodowa, ale czwarte urodziny. Jesteśmy starsi nie tylko o 12 kolejnych miesięcy, na liczniku pojawiło się w tym czasie 45 kolejnych wydań, w tym dwa specjalne, ponad 3100 materiałów redakcyjnych, z czego grubo ponad 1400 to newsy, które ujrzały światło dzienne właśnie w „Property Insiderze”. Teksty z naszych łamów były inspiracją dla prawie setki artykułów w innych mediach, w tym tych największych – tzw. mainstreamowych. O ile osób obserwujących nas w social mediach jest już w sumie kilkanaście tysięcy, a użytkowników naszej strony możemy liczyć w setkach tysięcy rocznie, to tematy zainspirowane przez naszą redakcję przykuły uwagę ponad 6 milionów czytelników różnych mediów w całym kraju. Tak przynajmniej przekonuje monitoring mediów.



Tym bardziej uważam, że warto na chwilę przystanąć i spojrzeć, które tematy cieszyły się w 2024 r. największą popularnością. Kryterium popularności był miks liczby odston artykułu na stronie WWW, przesłanych do redakcji komentarzy, a także liczby odston, reakcji i komentarzy na naszych profilach społecznościowych. Na tych ostatnich zanotowaliśmy ponad 0,5 miliona wyświetleń, ponad 5500 reakcji, a także setki komentarzy i udostępnień. Zyskaliśmy też ponad 2000 nowych obserwujących. Baza dość miarodajna, żeby podliczać, ale wcale tego liczenia nie ułatwiająca.

Pozwala jednak przełożyć liczby na treść tego, co intrygowało i interesowało naszych czytelników. Który temat się czytał, news „zassał”, a wywiad – lajkował i komentował. Zerknęliśmy również na to, które zmiany kadrowe najbardziej zainteresowały branżę. Tu niespodzianek raczej nie było.

Z ogromną przyjemnością oddajemy więc po raz pierwszy Top 50 „Property Insidera”. Ja z kolei zapraszam do przyjemnej lektury i **współpracy z naszym wydawnictwem w 2025 r.** Jakoś nie mam wątpliwości, że będzie o czym pisać i będzie się to czytało ;)

WYDAWCA TSG Media Tomasz Szpyt-Grzegórski, ul. Jagiellońska 1/20, 03-721 Warszawa

Copyright © TSG Media Tomasz Szpyt-Grzegórski. Wszelkie prawa zastrzeżone.

REDAKCJA Dominik Staniszewski (research i teksty); redakcja@propertyinsider.pl; www.propertyinsider.pl

REDAKTOR NACZELNY Tomasz Szpyt-Grzegórski, tel. + 48 503 627 195

email: tomasz.szpyt@propertyinsider.pl

KOREKTA Katarzyna Dziedzicka;

PRENUMERATA miesięczna – 419,00 zł, kwartalna – 1199,00 zł, półroczna – 1799,00 zł, roczna – 3199,00 zł.

Ceny zawierają 8 proc. VAT

KONTAKT prenumerata@propertyinsider.pl; ogloszenia@propertyinsider.pl; reklama@propertyinsider.pl

Bez zgody wydawcy prenumerata nie uprawnia do dystrybucji otrzymywanego e-tygodnika

„Property Insider” poza adresy mailowe, na które została zamówiona.



Bardziej wymagająca faza cyklu

CEO AND CO-OWNER, PANATTONI EUROPE, UK, INDIA

Robert Dobrzycki

Na rynku powierzchni przemysłowych czeka nas względnie stabilny rok, bez gwałtownych wzrostów czy spadków. Wiele wskazuje na to, że w Polsce możemy spodziewać się popytu na nieco wyższym poziomie niż w innych krajach europejskich. Napływ kapitału natomiast jest ściśle uzależniony od sytuacji za naszą wschodnią granicą i ona wciąż będzie pozostawać jednym z głównych determinantów dla branży.

W związku z trwającą na świecie reorganizacją sieci produkcyjno-logistycznych i potrzebą zabezpieczania łańcuchów dostaw, podobnie jak w kończącym się roku, ważnym trendem będą zjawiska nearshoringu czy reshoringu. Na tych tendencjach Polska zyskuje ze względu na strategiczne położenie w Europie, dobrą dostępność wykwalifikowanej kadry pracowniczej i wciąż konkurencyjne koszty. Udział powierzchni przeznaczonej pod procesy produkcyjne rośnie i w pewnym stopniu kompensuje odczuwalną korektę w dziedzinie e-commerce'u.

Kolejnym trendem definiującym rynek nieruchomości przemysłowych jest całkowity zwrot w kierunku zrównoważonego budownictwa. Obecnie nie jest to już tylko wartość dodana – nowe wymogi prawne, a także rosnące koszty energii powodują, że certyfikacja środowiskowa staje się absolutnym wymogiem zarówno po stronie najemców, jak i globalnych inwestorów.

Jeśli chodzi o nasze plany, to w nowym roku stawiamy na dalszy konsekwentny i stabilny rozwój na kluczowych rynkach w Europie, a także intensyfikację działań w Azji, gdzie uruchomiliśmy już naszą pierwszą realizację. W bardziej wymagającej fazie cyklu koniunkturalnego szans na umacnianie naszej pozycji upatrujemy w inwestycjach BTS i BTO, w których mamy ogromne doświadczenie. Będziemy też koncentrować się na alternatywnych formach pozyskiwania dodatkowego kapitału, który pozwoli napędzić nowe projekty w Polsce i w całej Europie.



Większa dostępność kredytów przyspieszyła decyzje zakupowe

PREZES ZARZĄDU ECHO INVESTMENT

Nicklas Lindberg

W polskim sektorze mieszkaniowym niezmiennie wysoki popyt nie idzie w parze z aktualną ofertą. W 2023 r. w każdym dużym mieście poziom sprzedaży przekroczył liczbę nowych mieszkań wprowadzonych na rynek. Większa dostępność kredytów przyspieszyła decyzje zakupowe zarówno osób poszukujących mieszkań na własne potrzeby, jak i tych kupujących w celach inwestycyjnych.

Trendy na polskim rynku nieruchomości wyraźnie koncentrują się na potrzebach sektora mieszkaniowego. Wychodząc naprzeciw tym potrzebom, stale rozwijamy naszą działalność w segmencie mieszkań na sprzedaż. W 2023 r. spółka zamierza sprzedać około 2 tys. mieszkań, a w 2024 r. i w kolejnych latach będzie kontynuować swój rozwój, aby sprostać rosnącemu zapotrzebowaniu rynku. W 2023 r. Archicom należący do grupy Echo Investment kupił wiele działek z zaawansowanymi pozwoleniami, aby móc przyspieszyć rozwój działalności. Wraz ze wzrostem liczby projektów z pozwoleniami wiele inwestycji zostało już uruchomionych lub planuje się ich rozpoczęcie w najbliższym czasie, aby sprostać zapotrzebowaniu rynku.

Wzrost jest również widoczny w działalności PRS, gdzie wszystkie nasze mieszkania są wynajmowane. Nasza platforma PRS Resi4Rent utrzymuje pozycję największego podmiotu w tym sektorze w Polsce. Obecnie oferuje łącznie ponad 4,1 tys. lokali na wynajem w 12 lokalizacjach w 6 największych miastach i jest przygotowana do realizacji łącznie ponad 11 tys. takich lokali. Obecnie budujemy około 4 tys. mieszkań, ponieważ potrzeby rynku w Polsce są ogromne. Echo Investment aktywnie analizuje obecnie także rynek akademików jako kolejny obszar rozwoju w sektorze mieszkaniowym.

W segmencie komercyjnym widzimy lukę podażową w najnowocześniejszych biurach – w 2023 r. w Warszawie oddano do użytku najmniej nowych biur w historii, a niska nowa podaż jest również obserwowana na wszystkich głównych rynkach regionalnych. Nowe projekty trafią na rynek dopiero w 2025 r. Widzimy dużą potrzebę najemców do przenoszenia się do nowszych, bardziej ekologicznych, energooszczędnych i przyjaznych oszczędnościom budynków, co wpływa m.in. na stabilne wzrosty stawek czynszów, a tym samym ma pozytywny wpływ na wycenę aktywów biurowych.



Poprawę ujrzymy pod koniec roku 2024

Rok 2023 był dla nas bardzo intensywny, dokonaliśmy wielu istotnych zmian i poszerzyliśmy nasz portfel nieruchomości. W 2024 r. planujemy kontynuować intensywną aktywność inwestycyjną i deweloperską. Otwieramy nowe obiekty, rozbudowujemy istniejące i kupujemy grunty pod kolejne inwestycje. Jesteśmy też zainteresowani zakupem istniejących budynków, w tym centrów handlowych – mówi w wywiadzie z „Property Insiderem” Magdalena Kowalewska, chief operating officer, LCP Properties Poland.

„Property Insider”: Gdy rynek nieruchomości wytraca impet, LCP mocno inwestuje. Czego udało się dokonać firmie w 2023 r.?

Magdalena Kowalewska, chief operating officer, LCP Properties Poland:

Jednym z najważniejszych wydarzeń w 2023 r. było wprowadzenie rebrandingu parków handlowych pod marką M Park oraz magazynów typu SBU pod marką Multipark. To posunięcie ma na celu usystematyzowanie i ułatwienie identyfikacji naszych obiektów, zarówno dla nas, jak i dla naszych partnerów biznesowych.

Od marca ub.r. jestem częścią zespołu LCP, a w tym stosunkowo krótkim czasie wydarzyło się tak wiele, że czasem mam wrażenie, jakbym już pracowała tu od lat. To właśnie tempo działań definiuje naszą firmę. Mamy 18-letnią historię na polskim rynku, w trakcie której sukcesywnie rozwijaliśmy portfel, głównie poprzez akwizycje oraz w segmencie deweloperskim. Obecnie posiadamy około 90 nieruchomości o łącznej wartości około 0,5 mld euro, z czego 46 to parki handlowe pod marką M Park, a także obiekty wolnostojące i magazyny miejskie typu SBU.

Nasza aktywność nie ogranicza się jedynie do utrzymywania istniejących obiektów, lecz także do otwierania nowych i rozbudowywania istniejących. W ubiegłym roku zrealizowaliśmy m.in. rozbudowę Emki w Koszalinie oraz otworzyliśmy nowe parki handlowe w Świdniku i Łochowie. Dodatkowo zainicjowaliśmy nowe projekty inwestycyjne w Pionkach pod Warszawą, Olsztynie, Redzie i Iławie.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/poprawe-ujrzymy-pod-koniec-roku/>

Cesja z umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości



DORADCA PODATKOWY, STARSZY PRAWNIK, KANCELARIA BSWW

Katarzyna Adydan

Cesja praw i obowiązków z umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości – VAT 23 proc. czy 8 proc., a może zwolnienie od VAT? Pomyłka w tym zakresie może słono kosztować.

Mimo że regularnie pojawiają się orzeczenia sądów administracyjnych i rozstrzygnięcia organów podatkowych dotyczące opodatkowania cesji ogółu praw i obowiązków wynikających z umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości podatkiem od towarów i usług (VAT), spór dotyczący właściwej klasyfikacji cesji jako dostawy towarów lub świadczenia usług – i konsekwentnie zastosowania właściwej stawki VAT – trwa nadal i nic nie wskazuje na to, żeby miał się wkrótce zakończyć.

Sedno sporu sprowadza się do odpowiedzi na pytanie, czy podmiot przenoszący prawa i obowiązki z tytułu umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości na nabywcę świadczy na jego rzecz usługę, czy może dokonuje dostawy towaru, skoro przeniesienie praw i obowiązków z tytułu umowy przedwstępnej niejako otwiera nabywcy drogę do zakupu nieruchomości. Odpowiedź na to pytanie nie ma bynajmniej wymiaru czysto akademickiego. Dokonanie odpowiedniej kwalifikacji ma kluczowy wpływ na ustalenie sposobu opodatkowania cesji, w szczególności zastosowanie odpowiedniej stawki VAT. To przedsiębiorca dokonujący cesji każdorazowo staje przed wyzwaniem ustalenia prawidłowej stawki VAT, która powinna zostać wykazana na fakturze dokumentującej cesję (co do tego, że czynność taka podlega opodatkowaniu VAT, wątpliwości nie ma). Decyzją, czy cedent zastosuje stawkę 23 proc. VAT właściwą dla świadczenia usług, czy stawkę właściwą dla dostawy nieruchomości (23 proc., 8 proc., a w niektórych przypadkach zwolnienie z VAT), zadecyduje o prawidłowości rozliczenia transakcji.

*Materiał w całości dostępny jest pod tym **linkiem**. Powstał on w ramach współpracy „Property Insidera” z miesięcznikiem „Palestra”, który jest najstarszym, ukazującym się od ponad 100 lat, periodykiem prawniczym wydawanym przez środowisko adwokackie.*

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/cesja-z-umowy-przedwstepnej-sprzedazy-nieruchomosci/>

Nie spodziewam się szybkiego odbicia



CEO REAL MANAGEMENT

Marcin Malka

Czy osiągnęliśmy dno na rynku inwestycyjnym? Kiedy może nadejść odbicie? Czy ceny mieszkań nadal będą rosły? Dlaczego sektor magazynowy ma w Polsce nadal świetlaną przyszłość? To tylko kilka z wielu pytań, na które odpowiada Marcin Malka, CEO Real Management, w wywiadzie dla „Property Insidera”.

| „Property Insider”: Jaki był rok 2023 dla Real Management?

Marcin Malka, CEO Real Management: Rok 2023 był dla Real Management czasem przełomowym. Był to okres, w którym zmaterializowała się strategia uzgodniona z inwestorami i akcjonariuszami w 2021 r. Postanowiliśmy wtedy, że całą szeroko zakrojoną działalność Real Management – w tym inwestycyjną czy oportunistyczną – konwertujemy w pełni na działalność deweloperską. W praktyce oznaczało to wyjście z portfela inwestycyjnego i skupienie się na realizacjach obejmujących dwa sektory: mieszkaniowy w segmencie premium oraz magazynowy – rozumiany przez nas w dużej mierze jako projekty BTS oraz magazyny z wartością dodaną. I w ramach nowo przyjętej strategii w obszarze inwestycji mieszkaniowych nabyliśmy duży projekt, bo prawie 37 ha, w Wilanowie. W 2023 r. rozpoczęliśmy budowę pierwszego etapu Neo Natolin z 84 domami i lokalami o łącznej powierzchni 17 tys. mkw. PUM oraz parku logistycznego w Łubnej o powierzchni 30 tys. mkw. GLA, która ruszyła w listopadzie 2023 r.

Deweloperzy mieszkaniowi najpierw mocno przysiedli, ale już ubiegły rok okazał się dla nich całkiem owocny, w czym pomógł m.in. rządowy „Bezpieczny kredyt 2 proc.” czy efekt odłożonego popytu. Dotyczy to głównie deweloperów aktywnych w segmencie mieszkań popularnych, ale czy sektor premium jest również beneficjentem obecnej sytuacji rynkowej?

Na pewno można powiedzieć, że jesteśmy beneficjentem obecnej sytuacji chociażby ze względu na wzrost cen mieszkań. W segmencie premium również obserwowaliśmy zwiększony popyt, biorąc pod uwagę chociażby inflację. Ale wydaje mi się, że rynek domów ogromnie zyskał po pandemii. I tak jak na przykład w naszych wcześniejszych projektach nie dostrzegaliśmy aż tak dużej wartości dodanej czy też klienci nie widzieli aż tak dużej wartości dodanej w większych ogrodach, to teraz widzimy, że jest to jeden z ważniejszych czynników, który wyróżnia nas na tle konkurencji. Można więc powiedzieć, że zarówno pod względem zainteresowania, jak i cen jesteśmy beneficjentem sytuacji z ostatnich lat.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/nie-spodziewam-sie-szybkiego-odbicia/>



POLSKA

REVETAS CAPITAL

Antonio Pomes

Antonio Pomes objął stanowisko country head Poland, portfolio management w Revetas Capital. Wcześniej pracował m.in. jako head of asset management w Golden Star Estate, pracował również w akwizycjach w GTC i jako vice president Hudson Advisors Germany GmbH.

Czas kowbojów się skończył



WSPÓŁZAŁOŻYCIEL NEO ŚWIAT 2.0

Rajmund Węgrzynek

To nie jest łatwy biznes, fit-out to trud, emocje, pot, łzy i nieparlamentarne słowa, ale tak wygląda w tej chwili zdobywanie klientów i realizacja inwestycji – mówi Rajmund Węgrzynek, współzałożyciel firmy Neo Świat 2.0, zajmującej się projektowaniem i wykańczaniem wnętrz nieruchomości komercyjnych. Na biznesie fitoutowym cieniem kładą się nie tylko słaba koniunktura w branży, ale również znaczne ograniczenia budżetowe, do których ten sektor przez lata nie był przyzwyczajony.

„Property Insider”: Rozmawiamy w trudnym momencie – rynek nieruchomości przeżywa kryzys. Biznes związany z fit-outami jest mocno uzależniony od kondycji branży. Jak postrzegacie i oceniacie obecną sytuację?

Rajmund Węgrzynek, współzałożyciel Neo Świat 2.0: Sytuacja rzeczywiście jest obecnie trudna dla firm oferujących wykończenia wnętrz i fit-outy. Jest to w dużej mierze związane z małą podażą nowej powierzchni biurowej i zmianą związaną z jej wykorzystaniem. Obserwujemy dziś dużo więcej podpisywanych umów renowacyjnych niż nowych kontraktów. Najemcy pozostają na już wykończonej przestrzeni, a często nawet ją ograniczają. Dla naszego biznesu są to ogromne różnice. Podam przykład: dla nowej powierzchni około 1000 mkw. w budynku klasy A fit-out, bez mebli, waha się między 900 a 1100 euro za 1 mkw. Przy renowacjach umów budżet na poprawki, modernizacje czy wprowadzenie ulepszeń wynosi od 290 do 480 euro za 1 mkw. To gigantyczny rozdźwięk – tylko wyspecjalizowane podmioty poradzą sobie z taką dysproporcją. My, będąc przez lata częścią dużej korporacji, nauczyliśmy się zarządzać kosztami, które, nie ukrywajmy, grają dziś kluczową rolę. To umiejętność nie do przecenienia w obecnych czasach.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/czas-kowbojow-sie-skonczytl/>

Inwestycyjny kocioł w Polsce, regionie i w Europie

Napisać, że w 2023 r. rynek inwestycyjny nie był ulubieńcem bogów, to niewiele napisać. W Polsce, regionie CEE i w całej Europie było słabo, w każdym z tych obszarów z nieco innych względów i każdy z nich ma nieco inne perspektywy na 2024 r.

W 2023 r. polski rynek nieruchomości komercyjnych doświadczył wyjątkowych wyzwań, związanych głównie z globalnym spowolnieniem i wzrostem kosztów finansowania inwestycji. Całkowity obrót osiągnął blisko 2 mld euro i był najniższy od 2009 r. Najwięcej z tego niewielkiego tortu, bo około połowy, przypadło na magazyny. Rynek inwestycji biurowych pozostawał stonowany, ze spadkiem aktywności o 80 proc. w porównaniu z 2022 r. Niemniej pojawiło się zainteresowanie ze strony nowych graczy, np. z Litwy. W sektorze handlowym mimo niskiego obrotu transakcyjnego odnotowano wzrost aktywności inwestorów w ostatnim kwartale, szczególnie w segmencie parków handlowych. Największym zaangażowaniem w polskie nieruchomości odznaczał się kapitał ze Szwecji i z USA

Rok okazji?

Zdaniem analityków JLL niepewność spowodowana przez brak transakcji typu prime w środowisku rosnących stóp kapitalizacji powoduje trudności w procesie wyceny, który jest kluczowym punktem odniesienia zarówno dla właścicieli, jak i potencjalnych inwestorów. W rezultacie ceny oczekiwane przez sprzedających są wyższe, niż większość kupujących jest w stanie zaoferować. Ta luka znacząco ograniczyła aktywność kupujących, co w rezultacie przełożyło się na niską łączną wartość transakcji w 2023 r.

Perspektywy na rok 2024 są jednak ostrożnie optymistyczne, a wpływając na to może kilka czynników. – Na rynku obserwujemy rosnącą liczbę potencjalnych transakcji z uwagi na zmniejszenie dystansu cenowego pomiędzy sprzedającymi a kupującymi, a rysujące się perspektywy obniżki stóp procentowych powinny działać stabilizująco i zachęcić do powrotu graczy, którzy czekali na większą klarowność odnośnie polityki monetarnej Europejskiego Banku Centralnego.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/inwestycyjny-kociol-w-polsce-regionie-i-w-europie/>

Nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym oraz jej wpływ na realizację inwestycji



ADWOKAT W KANCELARII RADZIKOWSKI, SZUBIELSKA I WSPÓLNICY

Radosław Dubieszko



APL. ADW. , JUNIOR ASSOCIATE W KANCELARII RADZIKOWSKI, SZUBIELSKA I WSPÓLNICY

Jan Antepowicz

Z dniem 24 września 2023 r. weszła w życie pierwsza transza przepisów nowelizujących ustawę z 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz.U. z 2023 r. poz. 977, dalej: u.p.z.p.). Celem wprowadzanych zmian jest uproszczenie, ujednoczenie i przyspieszenie procedur planistycznych, czemu mają służyć nowe instytucje, takie jak plan ogólny czy zintegrowany plan inwestycyjny.

Najdonośniejszą zmianą jest wprowadzenie nowego narzędzia planistycznego, tj. planu ogólnego, w miejsce dotychczas uchwalanego studium uwarunkowań kierunków zagospodarowania przestrzennego. Plan ogólny, w odróżnieniu od studium uwarunkowań, obejmuje swoim zasięgiem cały obszar gminy i ma moc prawną. W konsekwencji ustalenia planów ogólnych są wiążące zarówno dla planów miejscowych, w tym zintegrowanego planu inwestycyjnego, jak również decyzji o warunkach zabudowy.

Zgodnie z przepisami przejściowymi studia zachowają moc obowiązywania do dnia wejścia w życie planu ogólnego każdej gminy, jednak nie dłużej niż do 31 grudnia 2025 r. W konsekwencji każda rada gminy do 1 stycznia 2026 r. ma czas na przyjęcie planów ogólnych na ich terenie. Po tej dacie gmina bez uchwalonego planu ogólnego nie będzie mogła wydawać decyzji o warunkach zabudowy ani o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego. Uchwalenie planu ogólnego nie powoduje utraty mocy przez obowiązujące plany miejscowe. Ponadto żaden przepis nie nakazuje dostosowywania planu miejscowego do planu ogólnego, jednakże konieczne będzie zapewnienie jego zgodności z planem ogólnym, jeżeli plan miejscowy będzie nowelizowany.

Nowelizacja wprowadziła również nowe ograniczenia w zakresie wydawania i obowiązywania decyzji o warunkach zabudowy (dalej: decyzja WZ). Przed wszystkim gminy zostały zobowiązane do wyznaczenia w planie ogólnym obszaru, na którym można je wydawać, tj. obszaru uzupełnienia zabudowy.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/nowelizacja-ustawy-o-planowaniu-i-zagospodarowaniu-przestrzennym-oraz-jej-wplyw-na-realizacje-inwestycji/>

Kolejka po grunty pod mieszkaniówkę



MANAGING PARTNER, CEO W WALTER HERZ

Bartłomiej Zagrodnik

Na rynku gruntów inwestycyjnych zachodzą ostatnio spore zmiany. Oczekiwania ze strony właścicieli działek nadal są wygórowane, ale teraz kupujący skłonni są zapłacić więcej za parcele, które są przygotowane pod budowę wielorodzinnych inwestycji mieszkaniowych. Kiedy do sprzedaży trafia atrakcyjna działka, jest na nią wielu chętnych. Deweloperzy intensywnie poszukują gruntów, bo popyt na mieszkania, stymulowany rządowymi dopalaczami, nie maleje, a rynkowa oferta nowych mieszkań jest coraz skromniejsza.

Jednocześnie wyhamowanie sektora magazynowego powoduje, że ceny gruntów pod duże projekty logistyczne nie rosną tak dynamicznie jak w przypadku mieszkaniówki. Mniejsza aktywność inwestorów w tym obszarze to efekt spadku popytu na powierzchnie oraz rezygnacja dużej liczby najemców z umów przedwstępnych, do których finalizacji nie doszło w zeszłym roku. Liczba nowych projektów magazynowych zmniejszyła się w ostatnim czasie o ponad połowę. Realizacja inwestycji magazynowych i produkcyjnych uzależniona jest teraz ściśle od ilości zakontraktowanej powierzchni. Albo realizowane są projekty build to suit dostosowane do potrzeb klienta, jak fabryka Intela w Miękinin pod Wrocławiem. Zakład Integracji i Testowania Półprzewodników, który powstanie na terenie niemal 300 ha, to największa zagraniczna inwestycja w Polsce i w branży high-tech w tym regionie Europy.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/kolejka-po-grunty-pod-mieszkaniowke/>

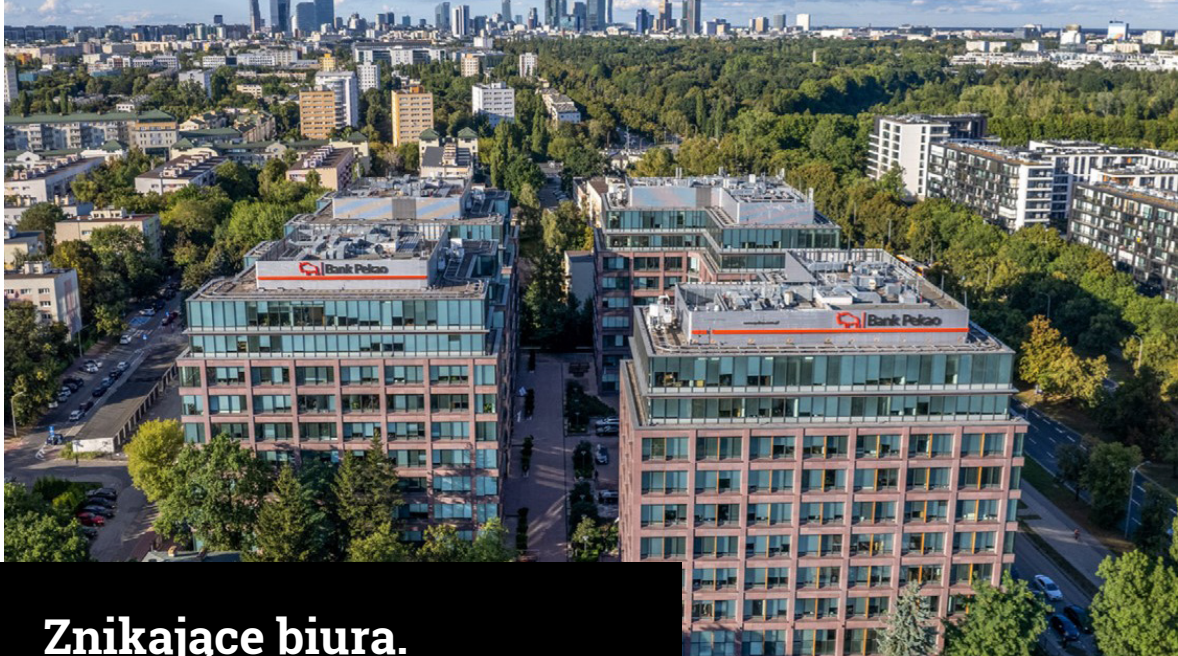


VELIS REAL ESTATE TECH

Anna Bartoszewicz-Wnuk

CEE

Anna Bartoszewicz-Wnuk dołącza do zespołu Velis Real Estate Tech – dostawcy platformy SaaS dla facility managementu – Singu, jako head of Central & Eastern Europe i będzie odpowiedzialna za rozwój firmy na rynkach CEE. Przez lata związana była z JLL, gdzie prowadziła działy Badań Rynkowych, Konsultingu, Strategii Miejsca Pracy i Zarządzania Projektami. Anna Bartoszewicz-Wnuk to absolwentka finansów i bankowości w Szkole Głównej Handlowej oraz londyńskiego City University/Bayes (ex CASS) Business School, gdzie zdobyła tytuł magistra na kierunku inwestycje w nieruchomości.



Znikające biura. Biurowców życie po życiu

Warszawski rynek biurowy od kilku lat przechodzi transformację. Z szybko rosnącego, na którym co roku przybywało po kilkaset tysięcy metrów kwadratowych nowych biur, przeistacza się w rynek dojrzały, na którym pojawiają się nowe biurowce, ale też znikają dziesiątki tysięcy metrów kwadratowych biur rocznie. A to nie koniec.

Według wycień JLL od 2021 r. do końca 2023 r. z oferty warszawskiego rynku powierzchni biurowej zniknęło 312 tys. mkw. biur. To mniej więcej tyle, ile pomieściłoby się w ponad czterech wieżowcach Varso Tower. W 2021 r. w Warszawie zostało wycofanych ok. 107 tys. mkw. biur, w 2022 r. – ok. 98 tys. mkw., a w 2023 r. – ok. 56 tys. mkw. Mało tego, według szacunków JLL do końca 2025 r. ze stołecznej oferty biurowej ma zniknąć jeszcze około 140 tys. mkw. biur, czyli odpowiednik powierzchni, którą pomieściły by dwie wieże Varso.

Nie byłoby w tym w sumie nic dziwnego – i we wcześniejszych latach starsze biurowce były usuwane z oferty. Właściciele wycofują z rynku budynki biurowe w celu ich renowacji lub budowy zupełnie nowych obiektów i to niekoniecznie o funkcji biurowej. Zjawisko to przybrało jednak na sile i stało się bardziej widoczne także dzięki mizernej podaży nowych biurowców, która wyniosła w ubiegłym roku zaledwie 61 tys. mkw. Tak niskich wskaźników nie notowano w Warszawie od lat. Połączenie małej podaży z wycofywaniem powierzchni biurowej z oferty wpłynęło na niespotykane wcześniej zjawisko – zasoby biurowe Warszawy skurczyły się w 2023 r. dokładnie o 63,8 tys. mkw. r./r., osiągając 6,23 mln mkw. Warto wspomnieć, że na koniec III kwartału 2022 r. w Warszawie było już 6,34 mln mkw. biur.

– Rynek nieruchomości, który poszukiwał nowego punktu równowagi po czasach pandemii, reagował w bardzo zróżnicowany sposób na trend wycofywania budynków biurowych z oferty rynkowej. W roku 2021 wycofano z rynku ponad 100 tys. mkw. biur, a wskaźnik pustostanów odnotował poziom 12,66 proc. (wzrost 2,8 proc. r./r.). Oznacza to, że nie miało to negatywnego wpływu na rynek, wręcz przeciwnie – była to najbardziej odpowiednia pora na rozpoczynanie modernizacji przy ówczesnym zmniejszonym popycie – uważa Mateusz Polkowski, head of research & consultancy w JLL.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/znikajace-biura-biurowcow-zycie-po-zyciu/>

Trwa redefinicja potrzeb



DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY W GHELAMCO POLAND

Jarosław Zagórski

W obliczu przemian rynkowych i zmian w sposobie pracy spowodowanych przez pandemię rola biur w ekosystemie pracy przeszła znaczącą ewolucję. Jarosław Zagórski, dyrektor zarządzający w Ghelamco Poland, w wywiadzie dla „Property Insidera” dzieli się planami firmy, a także swoimi spostrzeżeniami na temat aktualnego stanu rynku biurowego, wpływu wydarzeń geopolitycznych na strategię firmy i przyszłości biur jako nieodłącznego elementu życia korporacyjnego.

Jak wygląda obecna sytuacja na rynku biurowym i inwestycyjnym z perspektywy dewelopera?

Jarosław Zagórski, dyrektor zarządzający w Ghelamco Poland: Pandemia COVID-19 rzuciła wyzwanie konwencjonalnym modelom pracy, ale jednocześnie pokazała, że przestrzeń biurowa nadal odgrywa kluczową rolę w strukturze organizacyjnej dużych firm. Przeobrażenie rynku biurowego jest oczywiste – w biurach mniejszy nacisk kładziony jest na przestrzenie do typowej pracy przy biurku na rzecz części wspólnych i powierzchni do pracy kreatywnej. Rynek jest w trakcie transformacji i jesteśmy świadkami jego ewolucji. Na przykład kwestie związane z ESG, które do tej pory były głównie przedmiotem dyskusji, teraz zaczynają być aktywnie implementowane. Ghelamco, będąc innowacyjnym deweloperem, wprowadza rozwiązania odpowiadające obecnym i przyszłym wymogom ESG.

Mimo tych przemian biuro nadal pełni swoją fundamentalną rolę; trudno sobie wyobrazić, aby duże organizacje mogły bez niego funkcjonować. Dlatego nadal pokładamy wiarę w tym rynku, uznając go za dojrzały i coraz bardziej wymagający.

Jak ostatnie lata wpłynęły na strategię Ghelamco?

Analizujemy nie tylko rynek biurowy, ale również szerokie spektrum czynników wpływających na otoczenie biznesowe, od geopolityki, przez inflację i stopy procentowe, aż po bardziej specyficzne aspekty dotyczące biur, które uważam za przejściowe. Taka wielowymiarowość prowadzi do dominacji postawy wyczekiwania, zarówno wśród najemców, jak i inwestorów, rodząc pytanie o moment stabilizacji sytuacji. Odeszliśmy od przewidywalności cykli koniunkturalnych, a przyszłość pozostaje niepewna.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/trwa-redefinicja-potrzeb/>



Od lewej: Jakub Kutzmann, Monika Wystrychowska-Zawiślak, Renata Sobocińska, Szymon Rozum

Kancelaria Tomczykowski Tomczykowska otworzyła praktykę nieruchomości

Do kancelarii Tomczykowski Tomczykowska dołączył nowy partner – Jakub Kutzmann, adwokat z ponad 20-letnim doświadczeniem w prawie nieruchomości. Będzie kierował zespołem, w którego skład weszli prawnicy dotychczas zaangażowani w doradzanie w nieruchomościowych aspektach transakcji fuzji i przejęć: Renata Sobocińska, Monika Wystrychowska-Zawiślak i Szymon Rozum.

W swojej dotychczasowej karierze Jakub Kutzmann doradzał w licznych transakcjach i projektach finansowania, zarówno na rynku lokalnym, jak i międzynarodowym. Doświadczenie zdobywał w kancelariach międzynarodowych, między innymi jako partner lokalny współzarządzał praktyką prawa nieruchomości w warszawskim biurze White & Case. Pełnił także funkcję general counsel w NEPI Rockcastle, wspierając budowę i restrukturyzację wielomiliardowego portfela nieruchomości komercyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej. Był wielokrotnie rekomendowany w rankingach Legal 500 oraz Chambers Europe.

– Od kilku lat konsekwentnie rozszerzamy naszą ofertę doradczą i budujemy zespoły, które najpierw wspierają projekty podatkowe, a potem stają się niezależnymi praktykami.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/kancelaria-tomczykowski-tomczykowska-otworzyla-praktyke-nieruchomosci/>



POLSKA

KARIMPOL POLSKA

Szymon Zduńczyk

Do zarządu Karimpol Polska dołączył Szymon Zduńczyk. Dotychczasowy dyrektor wykonawczy awansował na stanowisko dyrektora zarządzającego oraz członka zarządu polskiego oddziału grupy. Jest menedżerem z 13-letnim doświadczeniem, z Karimpolem związanym od 5 lat. Jako dyrektor wykonawczy zarządzał projektami oraz sprawował nadzór nad budowaniami oraz kwestiami ESG w inwestycjach firmy. Kierował projektami komercyjnymi o wartości przekraczającej 100 mln euro. Jest absolwentem Politechniki Warszawskiej oraz Wojskowej Akademii Technicznej w Warszawie.

Technologia nie zastąpi relacji. Są one i będą kluczowe w tej branży



DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY CBRE W POLSCE I CEE

Daniel Bienias

W 2019 r. przychody CBRE w Polsce przekroczyły 200 mln zł i firma odnotowała solidny zysk. Covid przyniósł spadki, ale w kolejnych latach udało się je nadrobić z nawiązką, choć 2023 r. nie należał do najłatwiejszych. Obecnie CBRE zatrudnia w Polsce ok. 600 osób, a w regionie CEE doradztwem w ramach CBRE zajmuje się ok. 1500 pracowników. Daniel Bienias, dyrektor zarządzający CBRE w regionie CEE i w Polsce, w wywiadzie dla „Property Insidera” opowiada, jak steruje się firmą na burzliwych wodach gospodarczych i czy widać na horyzoncie roz pogodzenia.

Patrząc na sprawozdania finansowe CBRE w Polsce za ostatnie lata, ciężko dostrzec w nich duże piętno wydarzeń, które na stałe zagościły na pierwszych stronach gazet: pandemia, wojna, inflacja, droższy pieniądz. Tymczasem między 2019 a 2022 r. przychody firmy wzrosły o ok. 35 proc. Skąd taki wzrost? Jak wypadł rok 2023?

Daniel Bienias, dyrektor zarządzający CBRE w Polsce i CEE: W ostatnich latach nasza firma, mimo wspomnianych wyzwań, które zmieniły diametralnie rynek nieruchomości, zdołała osiągnąć wzrost. Obecnie zatrudniamy ponad 580 osób i mimo utrzymujących się trudnych okoliczności gospodarczych udaje nam się nieustannie rozwijać.

Jeśli chodzi o wpływ pandemii na naszą działalność, w pierwszym roku pandemii odnotowaliśmy spadek przychodów o ok. 2–3 proc. w porównaniu z rokiem 2019. Jednakże w 2021 r. udało nam się nie tylko odrobić straty, ale również przesunąć granice naszych możliwości, co zaowocowało rekordowym 2022 r. Rok ten był tak dobry, że uznałem, iż nie należy go wliczać do zwykłej krzywej wzrostu, gdyż w pewnym stopniu zaburzyłby on obraz rozwoju spółki. Niestety, rok 2023, choć nie dysponujemy jeszcze pełną sprawozdawczością, to wiadomo, że był to rok spadku – korekta po bardzo dobrym roku 2022. Głównie dotknął nas spadek na rynku inwestycyjnym, aczkolwiek nadal zarobiliśmy pieniądze, a nasz udział w rynku jest całkowicie satysfakcjonujący.

Z jakimi nastrojami jechaliście na tegoroczne targi MIPIM w Cannes?

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/technologia-nie-zastapi-relacji-sa-one-i-beda-kluczowe-w-tej-branzy/>

Początek interludium, czyli opowieść o znikniętym popycie



HOUSING STRATEGY ADVISOR, JLL

Kazimierz Kirejczyk

W historii polskiego rynku mieszkaniowego wydarzyło się to już kilkakrotnie. O północy 31 grudnia, a dokładniej ostatniego dnia roboczego roku o tej godzinie, o której zostają zamknięte biura sprzedaży lub oddziały banków, jakaś porcja popytu wyparowuje. Zapewne niebawem zaczną się akademickie dyskusje, czy to coś, co znika, powinno się nazywać popytem, czy też nie. Jakkolwiek to nazwać, jest to fakt: jakaś część potencjalnych nabywców, która chciała, a z różnych powodów nie zdołała złożyć wniosków w ramach programu dopłat do kredytu hipotecznego, nie pojawiła się już w biurach sprzedaży w styczniu 2024 r.

W takiej sytuacji zaczyna być dość istotne dla opisywania sytuacji na rynku, jakie dane interpretujemy. Dział badań i analiz rynku JLL ma w swoich badaniach przede wszystkim na celu zilustrowanie relacji popytu i podaży, dlatego poprzez mieszkania sprzedane rozumiemy zarówno płatne rezerwacje, jak i umowy deweloperskie. W ostatnich kilku miesiącach mieliśmy dość znaczącą liczbę takich sytuacji, kiedy rezerwacje grudniowe, a nawet listopadowe materializowały się w postaci udzielonych kredytów w styczniu i lutym, i wówczas także w postaci umów deweloperskich.

Takie podejście jest o tyle przydatne, że pozwala na oszacowanie wpływu na popyt programu Bezpieczny Kredyt 2 proc. (BK2) w drugiej połowie roku. Wstępne dane JLL pokazują, że nabywcy zachowali się w I kwartale zgodnie z oczekiwaniami: liczba transakcji wyraźnie zmalała. W relacji do IV kwartału spadki wyniosły w większości miast ok. 20–30 proc., ale jeśli ktoś chciałby zmierzyć wpływ kredytów za 2 proc. na sprzedaż w minionym roku, należałoby pewnie porównać obecną sprzedaż ze średnią z dwóch ostatnich kwartałów ubiegłego roku.

Spadek o jedną trzecią

W takim ujęciu największe spadki miały miejsce we Wrocławiu (-37 proc.), w Trójmieście (-35 proc.), i Warszawie (-33 proc.), dość duży był także spadek w Krakowie (-26 proc.). W Poznaniu i Łodzi tak liczone spadki były zdecydowanie mniejsze (odpowiednio -13 proc. i -6 proc.), ale akurat w Łodzi sprzedaż była w IV kwartale lepsza niż w III. Gdyby jednak dla Łodzi przyjąć jako punkt odniesienia II kwartał, wówczas spadki byłyby zbliżone do tych z innych miast.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/poczatek-interludium-czyli-opowiesc-o-zniknietych-popycie/>

GAME CHANGERS

in the Real Estate World

17-18 ARKADIA 2024



Oportuniści na zakupach

Eksperci zgromadzeni na dorocznej konferencji ULI Poland „Game Changers in the Real Estate World” zgodnie podkreślili, że obecne warunki rynkowe stwarzają okno możliwości dla inwestorów nieruchomościowych gotowych na szybkie i przemyślane działania. Na razie dominują mniejsze transakcje dokonywane przez graczy regionalnych, ale pojawiają się też sporadycznie większe zakupy ze strony kapitału zachodniego. Daje to nadzieję na stopniowy powrót dużych międzynarodowych graczy na polski rynek nieruchomości.

Analitycy rynkowi prognozują na nadchodzące lata wzrost zainteresowania inwestycjami w nieruchomości w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (CEE), a szczególnie w Polsce, która jest największym rynkiem nieruchomościowym na tym obszarze.

– Mimo spowolnienia przepływu kapitału transgranicznego i generalnego pogorszenia płynności na rynkach globalnych region CEE pozostaje atrakcyjny dla inwestorów, a jego silne fundamenty pozwalają sądzić, że aktywność inwestycyjna będzie coraz większa. CEE było dużym beneficjentem boomu logistycznego w ostatniej dekadzie, jednak teraz nadszedł czas na dywersyfikację portfeli inwestycyjnych. Uwaga inwestorów kieruje się w stronę nieruchomości z szeroko rozumianego sektora mieszkalnego, pojawiają się zakupy biurowców, ale najważniejszym kryterium jest to, czy dany projekt spełnia wymogi ESG – twierdzi David Inskip, szef badań EMEA w CBRE Investment Management.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/oportunisci-na-zakupach/>



POLSKA

POLSKA RADA CENTRÓW HANDLOWYCH

Marcin Klammer

Marcin Klammer objął stanowisko dyrektora zarządzającego Polskiej Rady Centrów Handlowych. Będzie reprezentował interesy branży na arenie krajowej i międzynarodowej, zarządzając jednocześnie działalnością operacyjną stowarzyszenia. Wcześniej Marcin Klammer zarządzał wieloma firmami w sektorze nieruchomościowym, konsultingowym i inżynieryjnym. Pełnił funkcje prezesa zarządu w HB Reavis, BNP Paribas Real Estate i Arcadis / EC Harris, gdzie przez wiele lat współtworzył rynek deweloperski i konsultingowo-inżynieryjny w Polsce i w Europie.



Polscy gracze widoczni na swoim rynku

Polski rynek nieruchomości komercyjnych, pomimo braku dużych transakcji w I kwartale, wykazuje tendencje zwyżkowe, swoją widoczność na nim poprawili też rodzimi gracze. Do końca marca br. całkowita wartość transakcji w Polsce wyniosła około 375 mln euro, osiągając najniższy poziom od 2010 r. Najaktywniejszym sektorem pozostają magazyny z obrotami w wysokości 138 mln euro – podliczyli analitycy JLL.

Według nich transakcje typu value-add zdominowały rynek, a większość kluczowych inwestorów kontynuuje podejście „wait and see”. Ze względu na ograniczoną aktywność inwestorów zagranicznych krajowi gracze rynkowi umocnili swoją pozycję, odpowiadając za prawie jedną czwartą wszystkich transakcji w I kwartale br. Nieruchomości magazynowe i logistyczne cieszą się niestabilnym zainteresowaniem inwestorów. Przewaga tej kategorii aktywów w I kwartale nie była jednak tak widoczna jak w 2023 r. Na przestrzeni I kwartału br. zawarto sześć transakcji na rynku nieruchomości przemysłowych, tym samym osiągając wartość na poziomie ok. 138 mln euro.

Według JLL sektor nieruchomości biurowych rozpoczął rok 2024 z łączną wartością inwestycji na poziomie około 100 mln euro, co odpowiadało wynikowi z I kwartału ub.r. Do najważniejszych transakcji na rynku nieruchomości biurowych w I kwartale br. zaliczyć można sprzedaż Concept Tower przez CPI Property Group na rzecz Wood & Company Real Estate Fund. Ponadto doszło do nabycia od Futurealu dwóch budynków Lipowy Office Park przez litewskiego inwestora 1 Asset Management.

Z punktu widzenia aktywności inwestycyjnej początek 2024 r. w sektorze handlowym wyglądał obiecująco. Zawarto siedem transakcji, co nie odbiegało od długoterminowej średniej. Niemniej łączna wartość transakcji utrzymała się na umiarkowanym poziomie i wyniosła ok. 100 mln euro, osiągając najniższy wynik w ujęciu kwartalnym od 2019 r. Przeważająca wartość transakcji przypadła na parki handlowe i wolnostojące obiekty handlowe, które są aktualnie preferowanymi przez inwestorów formatami. Kolejne transakcje handlowe są na zaawansowanym etapie i eksperci JLL spodziewają się, że tuż po połowie roku zostanie przekroczony łączny obrót transakcyjny z 2023 r.

Przedłużają i udają

Jeszcze kilka kwartałów temu prognozowano, że rynek nieruchomości w Europie doświadczy fali problemów finansowych podobnych do tych z czasów globalnego kryzysu finansowego (GFC). Jednak do tej pory ta fala się nie zmaterializowała. Mimo że kredyty osiągają terminy zapadalności, inwestorzy i pożyczkodawcy zgadzają się na przedłużenia i odroczenia, a oczekiwane transakcje NPL (zagrożone kredyty) i wymuszone przejęcia nie występują na dużą skalę. Takie są wyniki raportu GRI Club z 2024 r. „When will distress materialise and where are the opportunities in the meantime?”, który zawiera spostrzeżenia czołowych europejskich graczy na rynku nieruchomości zebrane podczas forum RE Distress & Financing Opportunities.

Jak czytamy w raporcie, konsensus rynkowy wskazuje, że aktywność inwestycyjna wzrośnie w najbliższej przyszłości, ale nie jest jasne, czy będzie to spowodowane wzrostem problemów finansowych, czy spadkiem stóp procentowych i powrotem podstawowego kapitału na rynek.

„Popraw i udawaj”, czyli gra na czas

Tymczasem wskaźniki restrukturyzacji są obecnie bardzo niskie, a preferowanym rozwiązaniem dla problematycznych aktywów jest refinansowanie, czyli przedłużanie terminów spłaty kredytów lub modyfikowanie warunków umowy kredytowej, co pozwala na unikanie natychmiastowej sprzedaży aktywów. Na rynku nieruchomości powszechne są tzw. konsensualne postoje, czyli sytuacje, w których pożyczkodawcy i inwestorzy zgadzają się na tymczasowe wstrzymanie działań związanych z wymuszaniem spłaty kredytów.

Popularna stała się strategia „popraw i udawaj” (ang. „amend and pretend”). Polega ona na modyfikacji warunków umowy kredytowej i udawaniu, że problem został rozwiązany, z nadzieją, że warunki rynkowe poprawią się w przyszłości. Ta strategia może być stosowana w oczekiwaniu na spadek stóp procentowych, co mogłoby poprawić sytuację finansową aktywów. Prowadzi to do oczekiwania z nadzieją, że albo strona trzecia wkroczy do akcji, albo przedłużenie umowy doprowadzi do bardziej atrakcyjnych opcji wyjścia przed nową datą zapadalności.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/przedluzaja-i-udaja/>





POLSKA

HINES POLSKA

Marcin Wielgus

Marcin Wielgus, dotychczasowy dyrektor finansowy i dyrektor ds. transakcji, obejmie funkcję dyrektora operacyjnego i prezesa zarządu Hines Polska. Jest związany z firmą od 2008 r. Kierował zespołem ds. rozwoju biznesu i przejęć, koncentrując się na identyfikacji nowych możliwości biznesowych oraz realizacji transakcji. Pełnił także funkcję dyrektora ds. finansowania dłużnego, aranżując, negocjując oraz wdrażając strategię zarządzania długiem zewnętrznym i hedgingu dla wszystkich projektów Hines w Polsce. Marcin Wielgus ukończył studia magisterskie na kierunku finanse i rachunkowość (2009) oraz studia podyplomowe na kierunku zarządzanie finansami przedsiębiorstw (2010), oba kierunki w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Ukończył program CCIM (2012) i jest członkiem Royal Institution of Chartered Surveyors (od 2018 r.).



POLSKA

7R

Michał Białas i Chris Zeuner

Michał Białas, dotychczasowy chief business development officer i członek zarządu 7R, oraz Chris Zeuner, dotychczasowy chief investment officer, zostali powołani na stanowisko prezesa zarządu Grupy 7R i będą pełnić równorzędną funkcję CEO. Zastąpili Tomasza Lubowieckiego, założyciela i dotychczasowego prezesa zarządu 7R, który zajmie stanowisko w Radzie Nadzorczej. W nowej roli Michał Białas będzie zarządzał obszarami: Business Development, Leasing, Land Acquisition, Construction & Sustainability oraz Marketing & Communications. Przed dołączeniem do 7R kierował działalnością inwestora nieruchomości przemysłowych Accolade w Polsce, był także członkiem zarządu funduszu Accolade SICAV. Jest absolwentem IMD, London School of Economics and Political Science, Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie i Uniwersytetu SWPS. Chris Zeuner z kolei przejmie odpowiedzialność za działy: Capital Markets, Finance, People & Culture, Asset & Property Management, Legal & Compliance oraz International. Zanim dołączył do 7R, był szefem Europy w Amstar, prywatnej grupy inwestycyjnej na rynku nieruchomości oraz pracował dla kilku czołowych inwestorów nieruchomości, w tym LaSalle Investment Management, JER Partners i GE Capital Real Estate. Jest absolwentem Nottingham Trent University.



Rynek inwestycyjny zaczyna się kręcić

Według Avison Young w kwietniu i maju br. łączny wolumen transakcji ogłoszonych na polskim rynku przekroczył 500 mln euro. Z kolei całkowity wolumen ostatnich pięciu miesięcy kształtuje się obecnie na poziomie ok. 885 mln euro, co zbliżyło nas do wyniku ubiegłorocznego.

Biorąc pod uwagę, że wynik po trzech pierwszych miesiącach tego roku (364 mln euro) był najgorszym za pierwszy kwartał od dłuższego czasu, obecny wolumen wydaje się całkiem obiecujący. Sektor handlowy stanowił 42 proc. pięciomiesięcznego wolumenu transakcji, głównie dzięki znaczącej sprzedaży portfela sześciu centrów handlowych Cromwell, który został nabyty przez Star Capital Finance z Czech za 285 mln euro. Potwierdza to aktywność w Polsce inwestorów z krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Sektor magazynowy, z łącznym wolumenem szacowanym na 230 mln euro, plasuje się na drugiej pozycji z 26-proc. udziałem w rynku inwestycyjnym.

Zauważalny jest tu brak głównych graczy zdolnych do realizacji dużych transakcji przekraczających 100 mln euro. Największa transakcja to sprzedaż przez Panattoni kompleksu magazynowego w Żernikach za kwotę ponad 90 mln euro. Aktywność inwestorów w segmencie biurowym koncentruje się na aktywach w stolicy. Większość transakcji nadal dotyczy aktywów typu value-add i oportunistycznych, co wskazuje na silną dominację inwestorów, którzy ostrożnie podchodzą do tematu zakupów i szukają okazji bez przepłacania za aktywa. Największe transakcje to sprzedaż przez Skanskę biurowców w Warszawie i Poznaniu za łączną kwotę ok. 166 mln euro.

Rynek odnotował już trzy transakcje hotelowe w tym roku. Ostatnią z nich był 148-pokojowy Hotel Inn Resort Warszawa-Józefów. Według AY wiele nieruchomości z różnych sektorów znajduje się obecnie w fazie ofertowania, due diligence, a nawet finalizacji. W większości nie są to projekty o znacznej skali, ale w sektorach magazynowym i handlowym wydarzyły się już duże transakcje, co może być sygnałem, że będzie ich więcej.

20 lat UE dla polskich nieruchomości w liczbach

W 2004 r. Polska stała się pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej, co zapoczątkowało nowy rozdział w naszej historii. Akcesja do UE przyniosła wiele korzyści, które miały ogromny wpływ na rozwój gospodarczy, infrastrukturalny i społeczny kraju. Co przełożyło się na rynek nieruchomości.

Wchodząc do Unii, Polska stała się atrakcyjnym miejscem dla inwestorów zagranicznych, co zaowocowało napływem kapitału i technologii. Dzięki temu w ciągu 20 lat kraj zdołał zmodernizować swoją infrastrukturę, zbudować tysiące nowych mieszkań, setki centrów handlowych oraz biurów. Przykładem może być sektor biurowy, który od 2004 r. powiększył się o ponad 10 mln mkw., a w miastach regionalnych zanotowano wzrost powierzchni biurowej o ponad 820 proc. Rynek magazynowy przeszedł natomiast rewolucję, zwiększając swoją powierzchnię z 1,6 mln mkw. w 2004 r. do 32 mln mkw. obecnie. Na przestrzeni lat Polska stała się liderem w regionie pod względem powierzchni magazynowych, co było możliwe dzięki dynamicznemu rozwojowi infrastruktury drogowej i wzrostowi sektora e-commerce. Wzrost gospodarczy i poprawa sytuacji na rynku pracy sprawiły, że ceny mieszkań w Polsce również znacząco wzrosły. W 2004 r. średnia cena za 1 mkw. mieszkania w Warszawie wynosiła około 3,7 tys. zł, a obecnie jest to ponad 17 tys. zł.

Przedstawiamy kluczowe liczby, które obrazują, jak bardzo zmienił się polski rynek nieruchomości w ciągu 20 lat członkostwa w Unii Europejskiej. Na końcu pokusiliśmy się też o przedstawienie prognoz, jak mogą się rozwijać Polska i niektóre segmenty nieruchomości w najbliższych latach.

Nieruchomości biurowe

- ★ W ciągu ostatnich 20 lat podaż powierzchni biurowej w Warszawie wzrosła z 770 tys. do 6,23 mln mkw., powierzchni magazynowej z 1 mln mkw. do 6,2 mln mkw., zaś handlowej z 1 mln mkw. do 2 mln mkw. – podliczył Colliers.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/20-lat-polskich-nieruchomosci-w-liczbach/>

Nowy cykl, biurowiec poproszę... a może i galerię?

Według raportu BNP Paribas REIM „The Lighthouse H2 2024 – European Property Market Outlook” kończy się czas wait and see. Po okresie niepewności, wyczekiwania i wysokich stóp procentowych fundusze nieruchomości mogą zacząć plasować swój kapitał, korzystając z momentu, w którym rynek wchodzi w nowy cykl. Analitycy sądzą, że inwestorzy mogą dążyć do wyższych zwrotów poprzez strategie wartości dodanej lub poszukiwać alternatywnych aktywów, aby mieć bardziej zrównoważony portfel. Nieruchomości mieszkaniowe pozostają głównym celem, za nimi plasują się nieruchomości przemysłowe i logistyczne, biura i wreszcie sektor handlowy.

Analitycy są zdania, że w miarę jak ceny nieruchomości biurowych dostosowują się do nowych warunków rynkowych, obiekty klasy premium oferują wyjątkowe możliwości inwestycyjne. Według nich dostosowanie cen sprawiło, że ten segment nieruchomości staje się atrakcyjny zarówno dla inwestorów długoterminowych, jak i oportunistycznych.

– Obserwujemy zwiększone zainteresowanie inwestorów biurami klasy premium, ponieważ obecne wyceny są bardziej atrakcyjne w porównaniu z innymi segmentami rynku, gdzie równowaga cenowa jeszcze nie została osiągnięta – mówi Laurent Ternisien, zastępca szefa BNP Paribas REIM.

Na rynku biur klasy premium wyróżniają się dwa główne typy inwestorów: inwestorzy długoterminowi poszukujący prestiżowych nieruchomości, kupowanych po obniżonych cenach, ceniący stabilność i długoterminowy potencjał wzrostu wartości tych przedsięwzięć oraz inwestorzy oportunistyczni, którzy szukają wysokich zwrotów oraz okazji do nabycia aktywów w trudnej sytuacji, uważając, że sektor biurowy stanowi największe źródło takich transakcji, i postrzegają w nich potencjał do generowania wysokich zysków.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/nowy-cykl-biurowiec-poprosze-a-moze-i-galerie/>



Druga połowa 2024 r. zapowiada się jako okres adaptacji

MANAGING PARTNER, POLAND, WHITE STAR REAL ESTATE

Bartosz Prytuła

Pierwsze półrocze 2024 r. przyniosło na rynku nieruchomości w Polsce wiele wyzwań i szans. Pozytywnie nastraja nas fakt, że był to czas bardzo pracowity, a to dzięki procesom komercjalizacji obiektów biurowych. Dostrzegamy lojalność najemców, którzy nie tylko przedłużają umowy najmu w obecnych lokalizacjach, ale też dokonują ekspansji na jeszcze większe powierzchnie (przykładem mogą tu być biura LipCo Foods i Guess w Elektrowni Powiśle czy Novo Nordisk, Daikin i Stada w The Park Warsaw). To zobowiązuje nas do dalszych działań na rzecz budowania trwałych relacji, szczególnie w kontekście nowych projektów, takich jak The Park Kraków.

Jednocześnie rośnie świadomość na temat aspektów ESG, zarówno wśród najemców biur, jak i magazynów. Coraz więcej firm zwraca uwagę na zrównoważony rozwój, co skłania nas do inwestowania w modernizację istniejących obiektów i dostarczania szczegółowych danych na temat naszych działań w zakresie zrównoważonego rozwoju. Widać również rosnące zainteresowanie koncepcją 15-minutowego miasta. Najemcy i pracownicy oczekują szerokiej gamy udogodnień w bliskim sąsiedztwie, co stawia przed nami wyzwanie zapewnienia różnorodnych usług w naszych kompleksach. To wymaga od deweloperów kreatywnego podejścia i elastyczności w procesie komercjalizacji.

W nadchodzących miesiącach skupimy się na dalszej komercjalizacji naszych kompleksów biurowych, z naciskiem na The Park Kraków. Planujemy również publikację raportu zrównoważonego rozwoju za rok 2023 mimo braku prawnego obowiązku raportowania niefinansowego. Wierzymy, że transparentność i odpowiedzialność są kluczowe dla budowania długotrwałych relacji z naszymi partnerami. Kontynuujemy także rozwój rynku magazynowego, który napędzany jest nie tylko przez dynamiczny sektor e-commerce, ale również przez rosnące potrzeby logistyki i produkcji. Z optymizmem patrzymy na drugie półrocze, gotowi dostosować się do zmieniających się warunków i realizować ambitne plany. Wierzymy, że elastyczność, innowacyjność i zaangażowanie pozwolą nam sprostać oczekiwaniom rynku nieruchomości.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/druga-polowa-2024-r-zapowiada-sie-jako-okres-adaptacji/>

Rynek nieruchomości na półmetku 2024 r.

Po pierwszych sześciu miesiącach roku na rynku nieruchomości nie odnotowano przełomowych wydarzeń, jednak eksperci zauważają oznaki zbliżającego się przesilenia. Inwestycje powoli wracają na swoje tory, a rynek zaczyna wykazywać pierwsze oznaki ożywienia. Czyżby drugie półrocze miało przynieść długo oczekiwane zmiany? Zapraszamy do przeglądu sytuacji na rynku nieruchomości na półmetku 2024 r. z uwzględnieniem najnowszych danych i analiz ekspertów.

Według wstępnych szacunków Savillsa wolumen inwestycji w nieruchomości w Europie w drugim kwartale 2024 r. wyniesie ok. 44,5 mld euro, co oznacza wzrost o 19 proc. w porównaniu z poprzednim kwartałem. Wolumen inwestycji w pierwszej połowie roku prawdopodobnie przekroczy zaś 74 mld euro. Jest to jednak wciąż o 2 proc. mniej w porównaniu z tym samym okresem w ubiegłym roku i o 42 proc. poniżej pięcioletniej średniej. Wstępne wyniki sugerują jednak, że połowa monitorowanych przez Savillsa krajów, w tym Rumunia, Czechy, Polska, Włochy, Dania, Wielka Brytania, Norwegia i Hiszpania, odnotowuje wzrost wartości inwestycji w porównaniu z pierwszą połową 2023 r.

Rynek inwestycyjny w Europie zaczyna odżywać

Według analityków Savillsa aktywność inwestycyjna w Europie wykazuje oznaki stopniowego ożywienia. W wyniku znacznego spadku cen w ciągu ostatnich 18 miesięcy różnica między oczekiwaniami cenowymi sprzedających i kupujących się zmniejsza. Ponadto poprawa warunków na rynku długu ułatwia uzyskiwanie kredytów na duże lub niestandardowe transakcje, co skutkuje znacznym wzrostem liczby transakcji z wysokim poziomem dźwigni finansowej. Eksperci Savillsa zwracają uwagę, że odnotowano łączny wolumen inwestycyjny za ostatnie cztery kwartały na poziomie 146,8 mld euro, co oznacza wzrost o 1,3 proc. w porównaniu z podobnymi wyliczeniami w pierwszym kwartale tego roku. Oznacza to pierwszy wzrost od trzeciego kwartału 2022 r., wskazując na ostrożny, ale pojawiający się optymizm na rynku.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/rynek-nieruchomosci-na-polmetku-2024-r/>



POLSKA

PZFD

Bartosz Guss

Od 1 lipca funkcję dyrektora generalnego Polskiego Związku Firm Deweloperskich sprawować będzie Bartosz Guss – samorządowiec, który przez ostatnie pięć lat zajmował stanowisko wiceprezydenta Poznania. Decyzja Zarządu zapadła jednomyślnie.



POLSKA

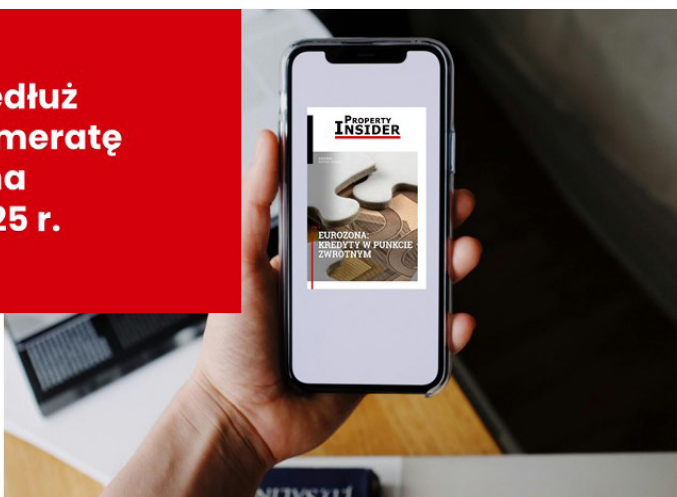
DOM DEVELOPMENT

Mikołaj Konopka

Mikołaj Konopka, obecny członek zarządu Dom Development i jednocześnie współzałożyciel oraz prezes spółki Euro Styl, realizującej projekty grupy w Trójmieście, obejmie z początkiem 2025 r. funkcję prezesa firmy. Karierę zawodową rozpoczął w 1993 r., tworząc firmę z branży budownictwa drogowego. W latach 2001–2005 pełnił funkcję członka zarządu oraz dyrektora handlowego w Przedsiębiorstwie Produkcji Betonów Kombet w Gdyni, a w latach 2005–2007 zajmował stanowisko członka zarządu oraz dyrektora handlowego w firmie z grupy Wienerberger-Semmelrock Stein + Design, odpowiadając za obszar północnej Polski. Od 2007 r. związany jest ze spółką Euro Styl, początkowo jako wiceprezes zarządu i dyrektor zarządzający, odpowiedzialny za strategiczne obszary, w tym m.in. akwizycję gruntów oraz przygotowanie inwestycji. W 2017 r. objął funkcję prezesa zarządu Euro Stylu, a rok później został powołany na stanowisko członka zarządu Dom Development odpowiedzialnego m.in. za nadzór nad działalnością generalnego wykonawstwa w grupie, rozwój działalności deweloperskiej w Krakowie oraz stworzenie i realizację strategii ESG firmy.

**Przedłuż
prenumeratę
na
2025 r.**

**PROPERTY
INSIDER**



Inwestorzy idą po czwórkę

Wartość transakcji na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce w pierwszym półroczu 2024 r. wyniosła 1,76 mld euro – szacuje Cushman & Wakefield. To aż blisko 80-proc. wzrost w stosunku do pierwszej połowy 2023 r. Eksperti przekonują, że na rynku widać ożywienie wśród funduszy, w tym inwestorów z polskim kapitałem, a ten rok ma szansę zamknąć się obrotem inwestycyjnym o wartości 4 mld euro.

Według Cushmana pierwsza połowa tego roku przyniosła duże zaangażowanie kapitału z Wielkiej Brytanii, który odpowiadał za 35 proc. obrotu (przede wszystkim w ramach jednej dużej transakcji). Na rynku widać też nadal silną pozycję inwestorów z Czech (19 proc.), a także rosnący udział wcześniej wspomnianego rodzimego kapitału i graczy ze Skandynawii – obie te grupy inwestorów odpowiadały za ok. 9 proc. sfinalizowanych transakcji. Przykładem aktywności polskiego kapitału jest między innymi transakcja, w której doradcą był Cushman & Wakefield, dotycząca zakupu biurowca Rzymowskiego 34 w Warszawie przez A&A Holding, czy też nabycie Warta Tower przez Cornerstone IM.

– Pierwsze półrocze to wyraźne odbicie sektora nieruchomości komercyjnych, a ponad 1,7 mld euro w transakcjach inwestycyjnych oznacza blisko 80-proc. wzrost r./r. i ponad 50-proc. wzrost w porównaniu z analogicznym okresem 2022 r. Dobry wynik na rynku kapitałowym to rezultat obniżających się stóp procentowych i lepszych nastrojów gospodarczych, co dodatkowo motywuje kupujących do inwestowania w nieruchomości. Warto przy tym podkreślić, że wachlarz aktywnych na rynku funduszy jest coraz szerszy, a sektor obserwuje transakcje również z udziałem polskiego kapitału. Polscy inwestorzy wypełniają niszę przy mniejszych umowach sprzedaży, inwestując już nie tylko w projekty deweloperskie, ale także w gotowe projekty komercyjne. Liczymy, że te pozytywne trendy się utrzymają – komentuje Krzysztof Misiak, dyrektor zarządzający Cushman & Wakefield w Polsce.

Biura liderem, handel z potencjałem, do magazynów wracają

Według szacunków Cushman & Wakefield wolumen inwestycyjny na rynku biurowym osiągnął z końcem czerwca wartość przewyższającą 800 mln euro. W Warszawie pierwszą transakcją typu prime/core od 2022 r. była sprzedaż Studio B przez Skanskę do Stena Real Estate AB. Uwagę kupujących w minionym półroczu przyciągnęły też regiony. Dla przykładu, Skanska sprzedała Nowy Rynek E w Poznaniu do Eastnine AB. Z kolei w Gdańsku Greenstone AM kupił od Torusa większość udziałów w biurowcu Format, a w Szczecinie sprzedał Lastadia Office do francuskiego funduszu zależnego od Arkéa.

Obrót inwestycyjny w sektorze handlowym osiągnął wartość prawie 0,5 mld euro. – Pierwsze półrocze br. na rynku handlowym wolumenowo wyprzedziło już cały ubiegły rok, a wydaje się, że najlepsze jest cały czas przed nami.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/inwestorzy-ida-po-czworke/>

Ożywienie inwestycyjne w Europie

Według danych CBRE rynek nieruchomości w Europie zanotował wyraźne ożywienie w pierwszej połowie 2024 r. Wartość inwestycji osiągnęła 86,5 mld euro, co oznacza wzrost o 10 proc. w porównaniu z analogicznym okresem w 2023 r. W samym drugim kwartale obrót inwestycyjny wyniósł 45,5 mld euro, co stanowi wzrost o 16 proc. rok do roku. Choć wyniki te wciąż pozostają poniżej średniej z ostatnich 10 lat, eksperci zauważają istotną zmianę trendu, która może zapowiadać dalszy wzrost aktywności na rynku.

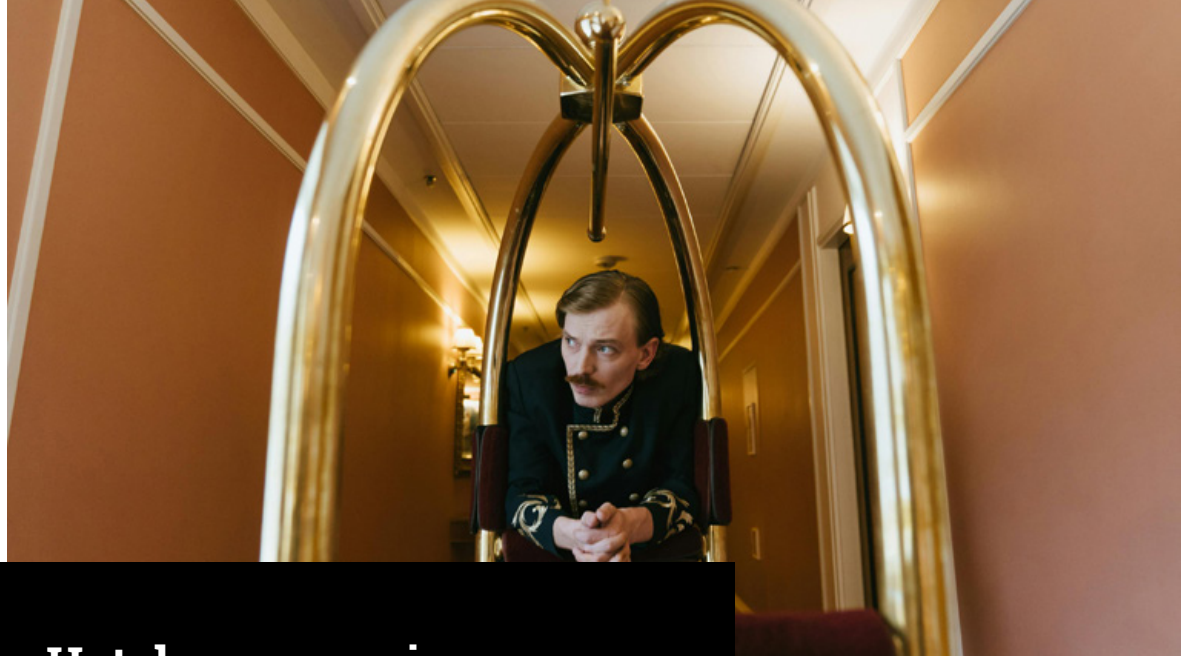
W raporcie CBRE analitycy podkreślają, że największy wzrost inwestycji odnotowano w sektorach hotelowym, przemysłowym i mieszkaniowym. Inwestycje w hotele osiągnęły 9,9 mld euro, co stanowi wzrost o 62 proc. w porównaniu z pierwszą połową 2023 r. Był to najlepszy wynik od czasu pandemii, co wskazuje na odbudowę zaufania inwestorów do tego sektora. Nieco mniej dynamicznie, ale równie stabilnie rosły inwestycje w sektorze przemysłowym (7 proc.) oraz mieszkaniowym (6 proc.). Warto zwrócić uwagę, że aż o 65 proc. wzrosły inwestycje w mieszkania studenckie, co pokazuje rosnące zainteresowanie tym segmentem rynku.

Największy pod względem wolumenu inwestycji pozostaje sektor biurowy, gdzie wartość transakcji osiągnęła 18,7 mld euro. Choć wzrost rok do roku wyniósł zaledwie 1 proc., sektor ten nadal przyciąga największe zainteresowanie inwestorów, zwłaszcza w kontekście stabilizujących się cen i niskich rentowności. Również sektor handlowy, pomimo wyzwań, zdołał odnotować minimalny wzrost inwestycji o 1 proc., z łączną wartością transakcji na poziomie 13,5 mld euro w pierwszej połowie 2024 r.

Eksperti CBRE zauważają, że stabilizacja cen aktywów, obserwowana od marca, jest kluczowym czynnikiem wpływającym na ożywienie rynku. Rentowności pozostają stabilne, co sprzyja większej aktywności inwestorów. Pomimo iż rynek jeszcze nie powrócił do poziomów z dekady poprzedzającej rok 2022, rosnąca ilość niewykorzystanego kapitału poszukującego możliwości inwestycyjnych w Europie daje podstawy do optymizmu. – Wyraźnie widać, że nastroje inwestycyjne w całej Europie zaczynają się poprawiać, a obserwowany wzrost potwierdza prognozę CBRE dotyczącą 10-proc. wzrostu obrotu rynkowego w 2024 r. Odrodzenie aktywności było napędzane stabilizacją cen aktywów, a stopy kapitalizacji dla najlepszych nieruchomości we wszystkich głównych sektorach pozostały na niezmiennym poziomie od marca. Wraz z dalszym ożywieniem na rynku, kupujący i sprzedający zaczną czuć się bardziej komfortowo przy ustalaniu cen, co dodatkowo wesprze bardziej pozytywną dynamikę rynku, którą zaczynamy obserwować – mówi Chris Brett, dyrektor zarządzający ds. rynków kapitałowych w Europie w CBRE.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/ozywienie-inwestycyjne-w-europie/>



Hotele na propsie

Według Cushman & Wakefield warszawski rynek hotelowy wraca do przedpandemicznych poziomów. W pierwszej połowie 2024 r. popyt na hotele w stolicy Polski osiągnął poziom z 2019 r., co czyni Warszawę jedyną stolicą w regionie CEE-6, która odnotowała taki wzrost.

Popyt wzrósł o 17 proc. w porównaniu z pierwszą połową 2019 r., a hotele zanotowały 28-proc. wzrost RevPAR i 27-proc. wzrost ADR. Wzrost popytu, głównie dzięki krajowym podróżnym, wspierają międzynarodowe wydarzenia i rosnąca liczba pasażerów na lotnisku Chopina, która wzrosła o 17 proc. w porównaniu z pierwszą połową 2023 r. i była wyższa o 13 proc. niż w 2019 r. Analitycy spodziewają się dalszego wzrostu liczby noclegów o 31 proc. w 2025 r.

Oferta hoteli w Warszawie rośnie jednak umiarkowanie, z prognozowanym wzrostem podaży pokoi o 5,5 proc. w ciągu najbliższych dwóch lat. W planach inwestycyjnych są nowe otwarcia, takie jak Puro Warszawa Canaletta i Flaner Hotel WorldHotels Crafted Collection Warsaw w 2024 r., Moxy Centrum Warsaw w 2025 r. oraz rozbudowa Leonardo Royal Hotel Warsaw. W 2026 r. mają rozpocząć działalność Campanile & Premiere Classe Warsaw Okęcie i Canopy by Hilton Warsaw. Mimo umiarkowanego zwiększenia obłożenia hoteli, które wzrosło o 1 proc. w porównaniu z okresem sprzed pandemii, wskaźniki efektywności, takie jak RevPAR, wzrosły o 5 proc. w porównaniu z 2023 r., co jest niższym wynikiem niż w innych stolicach regionu. Ekspertsi prognozują dalszy wzrost obłożenia i stabilizację stóp kapitalizacji.

Według Cushmana w pierwszej połowie 2024 r. wolumen inwestycji hotelowych w Warszawie spadł o 35 proc. w porównaniu z pierwszą połową 2023 r., głównie z powodu braku ofert na sprzedaż. Na rynku krajowym zanotowano jednak wzrost wolumenu inwestycji hotelowych o 161 proc. w porównaniu z pierwszą połową 2023 r. dzięki większej liczbie obiektów na sprzedaż w regionach. Prognozy na kolejny rok są pozytywne, z planowanymi istotnymi transakcjami i wzrostem zainteresowania inwestorów. Ekspertsi Cushmana podają, że na rynku inwestycyjnym dostępnych jest lub wkrótce pojawi się ponad 2,5 tys. pokoi w blisko 15 hotelach w Polsce.

Dynamiczny rozwój parków handlowych w Polsce – obiecująca okazja inwestycyjna



SENIOR DIRECTOR, HEAD OF PROPERTY MANAGEMENT, CBRE

Piotr Karpiński

Od kilku lat rynek handlowy w Polsce przechodzi znaczące przemiany, szczególnie w kontekście wzrostu liczby parków handlowych. Uwaga deweloperów przesunęła się w kierunku mniejszych miast, a właściciele tych projektów stają przed wyzwaniem efektywnego zarządzania obiektami. Na to wszystko nakłada się jeszcze perspektywa inwestorów poszukujących gotowych portfeli parków handlowych do zakupu, których w Polsce paradoksalnie brakuje.

W pierwszej połowie 2024 r. w Polsce oddano do użytku 210 200 mkw. nowej powierzchni handlowej, z czego 91 proc. stanowiły parki handlowe. Wzrost liczby parków jest napędzany przez kilka czynników:

Preferencje konsumentów – parki handlowe oferują wygodne zakupy z łatwym dostępem i dużą liczbą miejsc parkingowych, co odpowiada potrzebom współczesnych konsumentów.

Uwaga deweloperów, którzy coraz częściej patrzą w kierunku mniejszych miast, gdzie znajduje się już 27 proc. całkowitej powierzchni handlowej w Polsce. To przesunięcie wynika z nasycenia większych rynków miejskich i niewykorzystanego potencjału w mniejszych miejscowościach.

Wskaźniki ekonomiczne – spadek inflacji w połączeniu ze wzrostem sprzedaży detalicznej wskazuje na stabilne środowisko ekonomiczne sprzyjające rozwojowi handlu.

Perspektywa inwestora: Wysoki popyt, ograniczona podaż

Polski rynek handlowy stanowi atrakcyjną okazję dla inwestorów. Istnieje duże zapotrzebowanie na parki handlowe, ale podaż jest obecnie mocno ograniczona. Ta nierównowaga tworzy korzystne warunki dla inwestorów, którzy chcą skorzystać z rosnącej popularności tego typu obiektów.

Zainteresowanie parkami handlowymi wynika z ich odporności i elastyczności. Tego typu nieruchomości zazwyczaj mają niższe koszty operacyjne i mogą pomieścić różnorodnych najemców – od sklepów spożywczych po odzieżowe. Dodatkowo skupienie się na mniejszych miastach oznacza mniejszą konkurencję i wyższy potencjalny zwrot z inwestycji.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/dynamiczny-rozwoj-parkow-handlowych-w-polsce-obiecujaca-okazja-inwestycyjna/>

W stronę 35 milionów



MRICS, DYREKTOR, DZIAŁ POWIERZCHNI PRZEMYSŁOWYCH I LOGISTYCZNYCH, BNP PARIBAS REAL ESTATE POLAND

Martyna Kajka

Polski rynek powierzchni magazynowych jest jednym z najprężniej rozwijających się w Europie. Całkowite zasoby nowoczesnych powierzchni przemysłowych w naszym kraju na koniec pierwszego półrocza 2024 wyniosły prawie 32,9 mln mkw.

Przez pierwsze sześć miesięcy roku deweloperzy oddali do użytkowania prawie 1,64 mln mkw. magazynów i hal produkcyjnych. Jest to mniej o 37 proc. niż w analogicznym okresie 2023 roku, ale aż o 72 proc. więcej niż w pierwszej połowie 2022 roku.

Nieustającą popularnością wśród deweloperów rozpoczynających nowe budowy cieszyły się główne huby magazynowe, czyli te rynki, gdzie całkowita podaż nowoczesnych powierzchni magazynowych wynosi ponad 1 mln mkw. Prawie połowa z nowej podaży została dostarczona w ciągu pierwszego półrocza w ramach trzech rynków: we Wrocławiu, Trójmieście i Poznaniu. Warto zaznaczyć, że rynek Krakowa i okolic przekroczył w tym okresie magiczną granicę 1 mln mkw. podaży i jest już uznawany za jeden z regionów głównych.

Na koniec czerwca w budowie pozostawało prawie 1,99 mln mkw. magazynów, czyli o około 133 tys. mkw. mniej niż rok wcześniej. Warto zwrócić uwagę na fakt, że o 3,6 p.p. zmniejszył się wskaźnik powierzchni niewynajętych w budynkach pozostających w budowie i że ponad połowa budowanych przestrzeni na koniec czerwca była zabezpieczona umowami najmu. Możemy zakładać, że na koniec roku rynek powierzchni magazynowych w Polsce urośnie do prawie 35 mln mkw. Umiarkowana nowa podaż oraz odbicie w popycie może doprowadzić w ciągu kolejnych 9-12 miesięcy do kompresji wskaźnika pustostanów.



PINK

Ewa Andrzejewska

POLSKA

Ewa Andrzejewska objęła funkcję dyrektora operacyjnej Polskiej Izby Nieruchomości Komeracyjnych. W nowej roli będzie odpowiedzialna za współtworzenie i realizację strategii PINK oraz dalszy rozwój organizacji. Ewa Andrzejewska jest ekspertką z wieloletnim stażem. Przez kilkanaście lat związana była z wydawnictwem Eurobuild, gdzie jako redaktor naczelna odpowiadała m.in. za rozwój magazynu „Eurobuild CEE”, portalu internetowego oraz organizację wielu konferencji i innego typu wydarzeń branżowych. Ostatnio pełniła funkcję zastępczyni dyrektora generalnego Polskiego Związku Firm Deweloperskich, gdzie odpowiadała m.in. za budowę wizerunku branży deweloperskiej i rozwój organizacji.



Bank wierzy w wieżę

Santander Bank Polska został głównym najemcą wieżowca The Bridge powstającego przy rondzie Daszyńskiego w Warszawie. Bank podpisał z deweloperem i inwestorem budynku – firmą Ghelamco – ponaddziesięcioletnią umowę najmu na powierzchnię około 24,5 tys. mkw. (blisko 21 tys. mkw. powierzchni użytkowej).

To największa transakcja na polskim rynku biurowym od 2022 r. Nowa siedziba zajmie w niebotyku 19 górnych kondygnacji biurowych, a także będzie mieć do wyłącznego użytku taras na 40. piętrze. Ponadto na parterze sąsiedniego gmachu Bellony – części biurowego kompleksu The Bridge – będzie zlokalizowana placówka Santander Bank Polska. W transakcji najemcy doradzali eksperci z firmy Colliers.

Zawarcie umowy najmu było kluczowym warunkiem uruchomienia pierwszej transzy kredytu budowlanego na podstawie umowy, którą Ghelamco zawarło z Santanderem, dotyczącej finansowania budowy projektu The Bridge. Zgodnie z nią deweloperowi zostaną udzielone: kredyt budowlany na sfinansowanie lub refinansowanie kosztów budowy w kwotach nieprzekraczających 180 716 330 euro lub 65 proc. wartości rynkowej nieruchomości, kredyt inwestycyjny (pod warunkiem dokonania konwersji kredytu budowlanego), w kwocie 184 693 330 euro oraz kredyt na finansowanie VAT w wysokości nieprzekraczającej 35 mln zł.



POLSKA

TDJ ESTATE

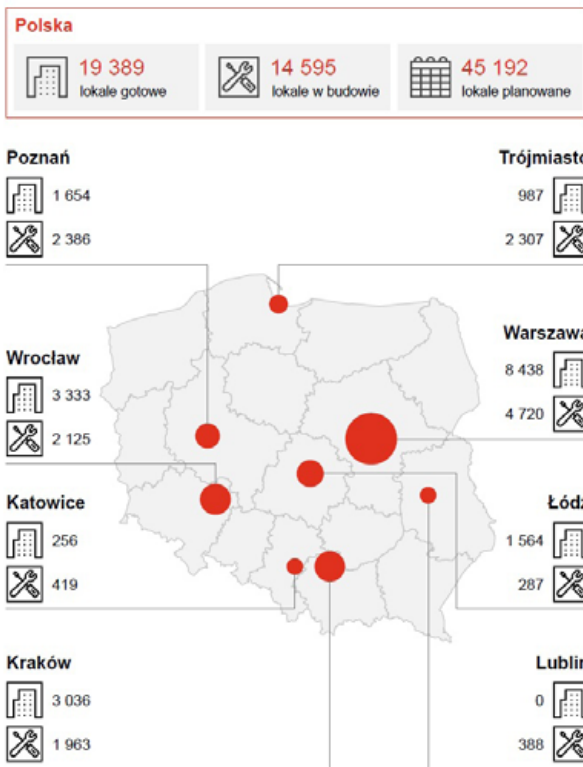
Katarzyna Unold

Na czele zarządu TDJ Estate 1 października br. stanęła Katarzyna Unold, zastępując rezygnującego po 13 latach Macieja Wójcika, który pozostanie w strukturach organizacji w roli doradcy zarządu. Katarzyna Unold to ekspertka z ponad 20-letnim stażem. Ostatnie 6 lat zajmowała stanowisko dyrektorki zarządzającej w Acciona Nieruchomości – firmie deweloperskiej należącej do hiszpańskiej grupy kapitałowej notowanej na Giełdzie Papierów Wartościowych w Madrycie. Wcześniejsze doświadczenia zawodowe Katarzyna Unold gromadziła m.in. w start-upie deweloperskim Nacarat Polska, Skanska Property Poland oraz ECE Projektmanagement.

PRS urośnie czterokrotnie w cztery lata

Rynek instytucjonalnego najmu mieszkań (private rented sector – PRS) w Polsce wciąż znajduje się na ścieżce dynamicznego rozwoju, a najnowsze dane z I połowy 2024 r. potwierdzają jego rosnącą rolę na rynku nieruchomości. Jak wynika z raportu przygotowanego przez PwC – „Najem instytucjonalny – sprzyjające otoczenie dla nowych transakcji”, PRS rozwija się zarówno w Warszawie, jak i na rynkach regionalnych, a inwestorzy aktywnie poszukują nowych możliwości rozwoju swoich portfeli.

Według raportu w I połowie br. zasoby gotowych mieszkań na rynku PRS wzrosły o 32 proc., osiągając poziom 19,4 tys. jednostek. Dodatkowo ponad 14,5 tys. lokali jest w trakcie budowy, co stanowi wzrost o 10 proc. w porównaniu z poprzednim okresem. Na etapie planowania jest z kolei ponad 45 tys. nowych lokali na wynajem. Ten dynamiczny wzrost wskazuje, że sektor najmu instytucjonalnego staje się coraz popularniejszy zarówno wśród najemców, jak i inwestorów.



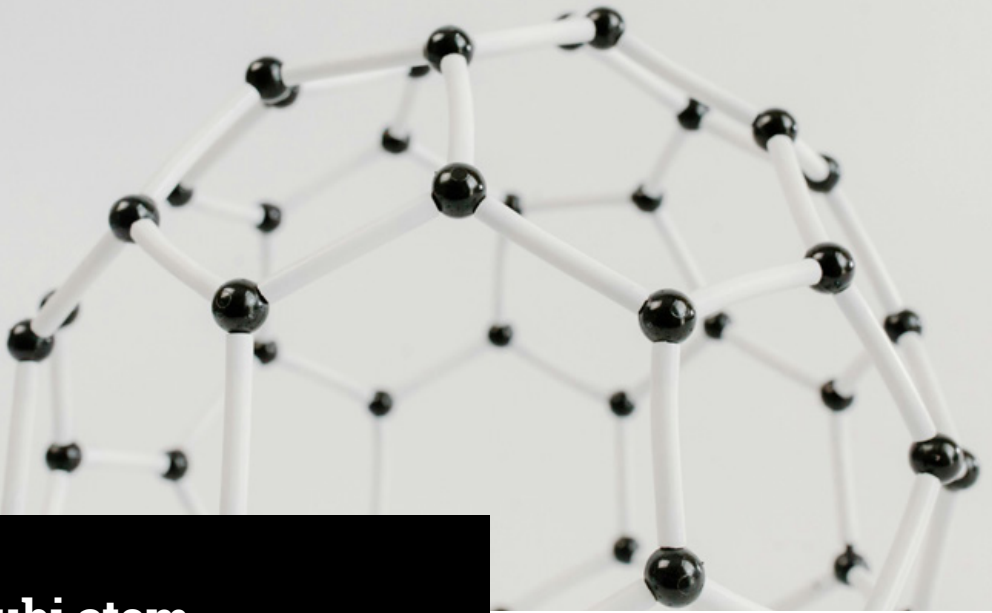
Źródło: Dane PwC

– Najbliższe miesiące mogą przynieść nowy etap rozwoju rynku PRS, głównie w związku ze spowolnieniem na rynku mieszkań na sprzedaż. Choć oba segmenty funkcjonują w dużej mierze niezależnie, deweloperzy mieszkaniowi i platformy PRS rywalizują o te same zasoby gruntów. Malejące zainteresowanie indywidualnych nabywców mieszkaniami, spowodowane wysokimi cenami i trudniejszym dostępem do kredytów, może otworzyć drzwi do nowych transakcji na rynku PRS – uważa Kinga Barchoń, liderka Zespołu Nieruchomości PwC Polska. – Co więcej, platformy PRS, takie jak Resi4Rent, Vantage Rent i PFRN, tracą

monopol na rzecz mniejszych podmiotów. Udział tych trzech największych firm spadł do 48 proc., co świadczy o rosnącej konkurencji na rynku – dodaje. Jak podają autorzy raportu, zakończenie programu Bezpieczny Kredyt 2% znacząco ograniczyło dostępność finansowania, co bezpośrednio wpłynęło na spadek liczby transakcji.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/prs-urośnie-czterokrotnie-w-cztery-lata/>



AI lubi atom

Microsoft podpisał umowę na 20 lat z firmą Constellation, właścicielem nieczynnej elektrowni jądrowej Three Mile Island, aby zasiląć swoje centra danych energią z tego źródła. Elektrownia, znana z awarii w 1979 roku, ma zostać ponownie uruchomiona po zamknięciu w 2019 r. z powodu niekonkurencyjnych kosztów operacyjnych – czytamy w artykule „Urban Land Magazine”.

Microsoft, w obliczu rosnącego zapotrzebowania na energię ze strony centrów danych, widzi w energii jądrowej niezawodne i ekologiczne rozwiązanie. Zapotrzebowanie na energię w centrach danych ma wzrosnąć trzykrotnie do końca dekady, głównie przez rozwój sztucznej inteligencji i pracy zdalnej.

Jednym z głównych problemów związanych z tym wzrostem jest zapewnienie zrównoważonych źródeł energii, które mogą sprostać tym wymaganiom. Energia jądrowa wydaje się atrakcyjnym rozwiązaniem, ponieważ jest dostępna 24/7 i ma wyższą gęstość energii niż tradycyjne źródła, takie jak węgiel. Co więcej, elektrownie jądrowe mają bardzo niskie emisje gazów cieplarnianych – według badań opublikowanych w „Nature” emisja CO₂ w przeliczeniu na kilowatogodzinę jest porównywalna z energią wiatrową i niższa niż w przypadku energii słonecznej. Energia jądrowa może być alternatywą dla odnawialnych źródeł energii, które są niestabilne i nie zawsze mogą sprostać wymaganiom. Giganci technologiczni, tacy jak Google i Amazon, również inwestują w nowe źródła energii, w tym w małe modułowe reaktory (SMR), które są tańsze i łatwiejsze w budowie niż tradycyjne elektrownie jądrowe, a jednocześnie zapewniają stabilne zasilanie.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:
<https://propertyinsider.pl/ai-lubi-atom/>

Inwestycyjny ruszył, dobre wyniki handlu

Wzrost aktywności inwestorów spowodował ożywienie na polskim rynku nieruchomości komercyjnych. Wartość inwestycji od początku tego roku sięgnęła 2,6 mld euro, co jest wynikiem o 25 proc. wyższym niż odnotowany w całym 2023 roku – wynika z najnowszych danych CBRE. Bardzo dobrze w tym zestawieniu wypada sektor handlowy, który odzyskał wigor po gorzyszych latach.

Na obrót inwestycyjny z pierwszych 9 miesięcy 2024 r. składają się 82 transakcje, z czego 38 proc. miało miejsce w sektorze biurowym, 29 proc. w przemysłowym, a 24 proc. dotyczyło obiektów handlowych. – Biorąc pod uwagę, że przed końcem roku sfinalizowanych może zostać kilka kolejnych, dużych transakcji, wartość inwestycji w porównaniu do poprzedniego roku może się nawet podwoić – sugerują analitycy CBRE.

– Aktywizacja widoczna jest na całym rynku nieruchomości komercyjnych, ale największy przełom obserwujemy w obszarze obiektów handlowych. Biorąc pod uwagę cały 2024 rok, aktywność inwestorów w tym sektorze rośnie najszybciej. Wartość inwestycji sięgnęła dotychczas 612 mln euro. W trzecim kwartale w obiekty handlowe zainwestowano 115 mln euro, z czego większość w parki handlowe. Na rynku dominują miasta regionalne, w których miała miejsce zdecydowana większość transakcji. Jedynie 7 proc. z nich dotyczyło Warszawy – mówi Przemysław Felicki, head of Investment Properties, CBRE.

Z większych transakcji handlowych należy wymienić kupno przez NEPI Rockcastle centrum handlowego Magnolia Park we Wrocławiu od Union Investment za 373 mln euro. Z naszych, niezależnych informacji wynika też, że w trakcie zaawansowanych negocjacji jest sprzedaż jednego z największych centrów handlowych w Warszawie. I nie jest to zapewne jedyna spora transakcja w trakcie negocjacji, skoro eksperci CBRE spodziewają się, że rok 2024 na rynku handlowych może się zamknąć wynikiem przekraczającym 1,4 mld euro i wysunąć się na koniec roku na przewodzenie rynkowi inwestycyjnemu. Oczywiście pod warunkiem, że negocjowane transakcje zostaną sfinalizowane do końca roku.

Biura i magazyny mocno

Handel, mimo, że ruszył z kopyta, nie jest jedynym sektorem, w którym odnotowano ożywienie. CBRE podaje, że najwyższą wartość inwestycji i odsetek transakcji od początku 2024 roku odnotował sektor biurowy. Sięgnęła ona 999 mln euro, co stanowiło 38 proc. wszystkich transakcji. W samym III kwartale zainwestowana kwota wyniosła 199 mln euro. Eksperci spodziewają się, że ten rok może zamknąć się obrotem biurami rzędu 1,3 mld euro.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/inwestycyjny-ruszył-dobre-wyniki-handlu/>



NEPI Rockcastle kupiło Silesia City Center

NEPI Rockcastle, za pośrednictwem swojej w pełni zależnej spółki NE Property BV, ogłosiło nabycie centrum handlowego Silesia City Center w Katowicach. Na mocy podpisanej wiążącej umowy spółka przejmuje wszystkie udziały Helios SCC Sp. z o.o. od dotychczasowych właścicieli: Allianz Finance VII Luxembourg SA (45 proc.), Kamsa Luxco 2 S.à r.l. (45 proc.) i Cura Beteiligungsgesellschaft International m.b.H. (10 proc.). Wartość transakcji wynosi 405 mln euro, co czyni ją jednym z największych przejęć w sektorze nieruchomości handlowych w Polsce w 2024 r.

O tym, że NEPI negocjuje zakup katowickiej Silesii, informowaliśmy jako pierwsi **na początku listopada**. Silesia City Center to jedno z największych i najważniejszych centrów handlowych w Polsce, o powierzchni najmu brutto (GLA) wynoszącej 88,4 tys. mkw. Zakup Silesia City Center to kolejny krok w realizacji strategii NEPI Rockcastle, która zakłada koncentrację na kluczowych, przynoszących dochody nieruchomościach. Transakcja ta następuje po wcześniejszym nabyciu za 373 mln euro Magnolii Parku we Wrocławiu we wrześniu br. Prezes firmy Rüdiger Dany podkreślił znaczenie inwestycji w Katowicach, określając Silesia City Center jako obiekt o silnej pozycji rynkowej i dużym potencjale wzrostu wartości. Katowickie centrum charakteryzuje się wysokim wskaźnikiem wynajmu wynoszącym 98,4 proc. (w listopadzie br.). Wśród najemców znajdują się znane marki, takie jak Primark, H&M, Zara, Reserved, Media Markt i Kaufland. Średni miesięczny czynsz wynosi 27,50 euro za 1 mkw.

Łączny koszt zakupu w całości został pokryty z istniejących zasobów gotówkowych NEPI Rockcastle, głównie dzięki emisji akcji przeprowadzonej w październiku br. W ramach transakcji zakupiono także spółki Elco Energy i Elco ICT, które świadczą usługi energetyczne i komunikacyjne dla najemców centrum handlowego, za kwotę 1,5 mln euro. Prognozowany dochód operacyjny netto Silesia City Center na rok 2024 wynosi 30,3 mln euro, a po integracji z grupą NEPI Rockcastle oraz wdrożeniu inicjatyw zarządczych przewidywane jest ustabilizowanie się tej kwoty na poziomie 32 mln euro. Dodatkowo spółki Elco mają generować przychody na poziomie 0,3 mln euro rocznie. Zgodnie z raportem finansowym za rok 2023 Silesia City Center odnotowało stratę w wysokości 57,7 mln zł. Mimo to NEPI Rockcastle wyraziło zadowolenie z jakości sprawozdań finansowych Targetu, uznając je za wystarczające do oceny inwestycji.

Czas zakupów

Według raportu „Investment Atlas 2024” opracowanego przez Cushman & Wakefield europejskie rynki nieruchomości komercyjnych wychodzą z okresu korekt cenowych, oferując atrakcyjne możliwości inwestycyjne. Polska jest w top 3 rynków z największym potencjałem na poprawę.

Analiza objęła 30 krajów, skupiając się na kluczowych rynkach, takich jak: Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Holandia, Hiszpania oraz kraje nordyckie. Badaniem objęto główne sektory: biurowy, handlowy, logistyczny, mieszkaniowy i hotelowy, z uwzględnieniem narzędzi analitycznych, takich jak Fair Value Index i TIME Score Index. Raport wskazuje, że aż 84 proc. europejskich rynków premium jest obecnie niedowartościowanych, oraz konkluduje, że wszystkie sektory, poza segmentem biurowym, znajdują się obecnie w idealnej pozycji inwestycyjnej (sweet spot), a segment biurowy wkrótce ma osiągnąć tę pozycję.

W Niemczech, gdzie wszystkie sektory nieruchomości są wyceniane poniżej poziomu wartości, oferując one atrakcyjne warunki wejścia. Od 2021 r. stopy zwrotu w Niemczech wzrosły średnio o 149 pkt baz., a sektor biurowy odnotował największy wzrost – aż o 222 pkt. Eksperti, jak Tina Reuter z Cushman & Wakefield, podkreślają, że korekta wycen stworzyła dogodne warunki dla długoterminowych inwestorów, szczególnie na rynku logistycznym i handlowym, które zyskują na rosnącym popycie.

Top 10 Markets by Opportunity Potential (Source: Cushman & Wakefield)

Recovery Potential		Liquidity		Transaction drivers	
Expected rental growth and yield development 2024-2026		Average investment volume 2022-2024		Current debits, refinancing needs, expected interest rate reductions	
1	Germany	1	UK	1	Germany
2	UK	2	Germany	2	UK
3	Poland	3	France	3	Netherlands
4	Spain	4	Spain	4	Spain
5	France	5	Netherlands	5	Finland
6	Netherlands	6	Sweden	6	Belgium
7	Hungary	7	Italy	7	Italy
8	Finland	8	Norway	8	Sweden
9	Czechia	9	Denmark	9	Ireland
10	Sweden	10	Belgium	10	France

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:
<https://propertyinsider.pl/czas-zakupow/>

Ostrożny optymizm na europejskim rynku nieruchomości.

Warszawa prowadzi w regionie

Pomimo rosnącej niepewności geopolitycznej i obaw o wzrost gospodarczy perspektywy dla europejskiego rynku nieruchomości na rok 2025 są ostrożnie optymistyczne. Londyn, Madryt i Paryż mają wieść prym na Starym Kontynencie, Warszawa natomiast umacnia się na pozycji lidera Europy Środkowej, deklasując Pragę i Budapeszt – wynika z najnowszego raportu PwC i Urban Land Institute (ULI) „Emerging Trends in Real Estate® Europe 2025”.

Tegoroczne badanie pokazuje rosnący poziom zaufania do niektórych miast Europy Środkowej. W zestawieniu 30 najatrakcyjniejszych miast na kontynencie Warszawa awansowała w ciągu roku o 2 miejsca i na 12. pozycji nadal prowadzi w naszym regionie. Zdaniem ekspertów zachęcające perspektywy gospodarcze Polski przewyższają obawy związane z zawirowaniami spowodowanymi wojną na sąsiedniej Ukrainie.

– Warszawa od lat konsekwentnie buduje swoją pozycję jako lider rynku nieruchomości w regionie. Polska i jej stolica stają się coraz bardziej atrakcyjnym miejscem dla inwestorów szukających stabilnych i rozwijających się rynków w Europie. W obliczu rosnącej konkurencji oraz wyzwań związanych z ESG Warszawa jest gotowa, aby sprostać wymaganiom, jakie niesie nowoczesny rynek nieruchomości. Nasze miasto, będące jednym z liderów regionu CEE, zapewnia nie tylko stabilność inwestycyjną, ale również otwartość na innowacyjne rozwiązania, które będą kształtować przyszłość rynku – podkreśla Marcin Juszczyk, przewodniczący ULI Poland.

W tegorocznej edycji badania Praga również zyskała na znaczeniu, przeskakując o 2 miejsca – na 23. pozycję. Dla kontrastu, perspektywy Budapesztu nie są zbyt optymistyczne ze względu na wewnętrzne ryzyko polityczne. Stolica Węgier spadła więc z i tak nie najlepszej 28. pozycji na miejsce 29., wyprzedzając jedynie Istambuł.

Najatrakcyjniejszymi miastami na kontynencie pozostają niezmiennie Londyn i Paryż, które dominują w europejskich inwestycjach w nieruchomości, zajmując odpowiednio pierwsze i trzecie miejsce pod względem ogólnych perspektyw na rok 2025. Londyn utrzymuje pozycję lidera czwarty rok z rzędu, a Paryż, pomimo spadku na trzecie miejsce, pozostaje silnym rynkiem, wspieranym przez inwestycje olimpijskie i planowane duże projekty infrastrukturalne. Według danych MSCI w pierwszych dziewięciu miesiącach 2024 r. te dwa miasta łącznie odpowiadały za 11 proc. całkowitej wartości transakcji w Europie, czyli ok. 14 mld euro inwestycji. Awans Madrytu na drugie miejsce podkreśla z kolei atrakcyjność silnych czynników makroekonomicznych i jakości życia. W pierwszej dziesiątce rankingu znalazły się również niemieckie miasta: Monachium (5), Frankfurt (8) i Hamburg (9), a Berlin (4) utrzymał swoją pozycję.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/ostrozny-optymizm-na-europejskim-ryнку-nieruchomosci-warszawa-prowadzi-w-regionie/>



POLSKA

STAGE CAPITAL

Jacek Kołodziejski

Stage Capital mianowało Jacka Kołodziejskiego na stanowisko country directora. Jego rolą jest zarządzanie portfelem nieruchomości handlowych Stage Capital w Polsce oraz kierowanie wzrostem jego wartości poprzez rozbudowę istniejących obiektów oraz akwizycje o potencjale wzrostowym. Kołodziejski ma ponad 14 lat doświadczenia na polskim rynku nieruchomości komercyjnych. Przed dołączeniem do Stage Capital pracował w firmie EPP, gdzie pełnił funkcję dyrektora ds. transakcji i joint ventures. Jako przedstawiciel Stage Capital w Polsce będzie współpracował z Jamesem Huckle i Jamesem Tugwellem, którzy stacjonują w Londynie.



ŚWIAT

CBRE GROUP

Andy Glanzman

CBRE Investment Management ogłosił powołanie Andy'ego Glanzmana na stanowisko co-chief executive officer. W nowej roli będzie on odpowiadał za rozwój strategii biznesowej oraz codzienne zarządzanie operacjami. Wraz z Adamem Gallistelem będzie przewodniczyć Komitetowi Wykonawczemu CBRE Investment Management i podlegać Bobowi Sulenticowi, prezesowi i dyrektorowi generalnemu CBRE. Andy Glanzman jest związany z firmą od 2010 r.



Jesteśmy tuż za płotem, a nie za murem



PARTNER WSPÓŁZARZĄDZAJĄCY I ZASTĘPCA SZEFA DZIAŁU
NIERUCHOMOŚCI DENTONS W POLSCE

Bartłomiej Kordeczka

Polski rynek nieruchomości wyrasta na kluczowy punkt inwestycyjny Europy Środkowo-Wschodniej, umacniając swoją pozycję pomimo komplikacji geopolitycznych. Bartłomiej Kordeczka, partner współzarządzający i zastępca szefa działu nieruchomości Dentons w Polsce, mówi w wywiadzie z „Property Insiderem” o zmieniającym się nastroju inwestorów, coraz większej roli polskiego rynku w regionie oraz o szansach, które można znaleźć w różnych segmentach nieruchomości.

„Property Insider”: Jak wygląda nastawienie inwestorów do Polski na tle Europy?

Bartłomiej Kordeczka, partner współzarządzający i zastępca szefa działu nieruchomości Dentons w Polsce: Nastroje inwestorów wyraźnie się poprawiają. Już na początku roku, podczas konferencji w Londynie, zauważyłem ostrożne sygnały optymizmu – lekką nadzieję, że Europa wychodzi z trudności. Wydarzenia takie jak konferencja w Paryżu czy tegoroczne Expo Real potwierdziły, że na zachodnich rynkach inwestycyjnych pojawia się widoczny ruch w stronę odbudowy rynku inwestycyjnego. Oczywiście Niemcy nadal mierzą się z wyzwaniami gospodarczymi, ale duża część Europy pokazuje oznaki wyraźnego odbicia.

Dla Polski kluczowe jest, że nie jesteśmy oddzieleni od zachodnich rynków murem, jak jeszcze niedawno mogło się wydawać. Znajdujemy się raczej tuż za płotem, który inwestorzy coraz chętniej przeskakują. Coraz więcej graczy z Czech, Węgier, państw bałtyckich czy ze Skandynawii zaczyna dostrzegać nasze atuty. Co więcej, polski rynek budzi także zainteresowanie wśród funduszy private equity z USA, Wielkiej Brytanii, co świadczy o jego dojrzeniu i międzynarodowej atrakcyjności. Nie można też zapominać, że Polska to największy rynek nieruchomości w Europie Środkowo-Wschodniej, co czyni nas naturalnym wyborem dla inwestorów szukających stabilnych możliwości rozwoju w tym regionie.

Co sprawia, że Polska przyciąga inwestorów w obecnych realiach?

Polska przyciąga inwestorów ze względu na wyjątkowe połączenie stabilności rynku, potencjału wzrostu gospodarczego i perspektyw długoterminowych inwestycji.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/jestesmy-tuz-za-plotem-a-nie-za-murem/>



Szwedzko-belgijski Unit

Szwedzki Eastnine i Ghelamco poinformowały o podpisaniu umowy kupna-sprzedaży położonego w centrum Warszawy wieżowca Warsaw Unit. Wartość transakcji wynosi 280 mln euro, czyli ponad 1,2 mld zł, bez uwzględnienia odroczonego podatku. To rekordowa transakcja na rynku biurowym w 2024 r. nie tylko w Polsce, ale i w całej Europie.

Liczący 202 m wysokości i prawie 59,8 tys. mkw. powierzchni najmu oraz 400 miejsc parkingowych, rozmieszczonych na 46 piętrach nad ziemią i 3 pod ziemią, biurowiec ukończony został przez belgijskiego dewelopera Ghelamco w 2021 r. Zlokalizowany przy rondzie Daszyńskiego wieżowiec jest w pełni skomercjalizowany, a do jego najważniejszych najemców należą: Warta, Moderna, CBRE, Stryker, Amazon, OmniOffice i Imperial Tabacco Panattoni. Roczne przychody z czynszów są na poziomie 18 mln euro, a średni okres pozostały do wygaśnięcia najmu to 5,1 roku.

Transakcja została przeprowadzona poprzez przejęcie spółki Apollo Invest będącej użytkownikiem wieczystym nieruchomości gruntowej. Akwizycja została sfinansowana z istniejących środków pieniężnych, zabezpieczonego pięcioletniego zielonego kredytu bankowego w wysokości 168 mln euro od niemieckiego Helaba oraz Erste Group z Wiednia (po równo), a także emisji 8 760 684 akcji Eastnine, sprzedanych zależnej od Ghelamco spółce Warsaw Unit NV po 4,68 euro za akcję. Daje to kwotę ponad 41 mln euro.

W wyniku akwizycji zysk Eastnine z zarządzania nieruchomościami na akcję wzrasta o 18 proc., do 0,32 euro, a długoterminowa wartość NAV na akcję pozostaje niezmienną na poziomie 4,68 euro. Współczynnik zadłużenia do wartości wzrasta do 50 proc., w tym niezabezpieczony trzyletni kredyt w wysokości 10 mln euro od estońskich funduszy emerytalnych LHV, który pozyskał Eastnine.

– Po akwizycji Polska jest naszym największym rynkiem, stanowiąc ponad 50 proc. naszego portfela nieruchomości – mówi Kestutis Sasnauskas, CEO Eastnine.

W transakcji po stronie Ghelamco doradzali: Dentons, Deloitte, MDDP, Rymarz Zdort Maruta i CBRE. Pref-equity partnerem sprzedającego był fundusz Signal Capital. Kupującemu, firmie Eastnine, doradzali: Greenberg Traurig, JLL, Gleeds, Arcadis i Koda.

Lex na grunt



DYREKTORKA DZIAŁU URBANISTYKI W FIRMIE DORADCZEJ GREENFIELDS

Justyna Cymerman

Lex deweloper, wuzetki, pozwolenia na budowę, plany miejscowe, a także ich brak – to tylko część wyzwań, przed którymi musi stanąć inwestor planujący nową inwestycję. O tym, ale też o innych wyzwaniach związanych z przygotowaniem terenów pod inwestycje, rozmawiamy z Justyną Cymerman, dyrektorką Działu Urbanistyki w firmie doradczej Greenfields.

„Property Insider“: Greenfields zajmuje się przygotowaniem terenów pod inwestycje, w tym uzyskiwaniem decyzji administracyjnych. Jakie są największe wyzwania związane z przygotowaniem gruntów, biorąc pod uwagę lokalną specyfikę?

Justyna Cymerman: Największym wyzwaniem jest czas. Przy realizacji każdego projektu deweloperskiego konieczne jest uzgodnienie wielu kwestii z różnymi interesariuszami, biurami i urzędami na poziomie miasta. To proces czasochłonny i skomplikowany, który często wydłuża cały cykl inwestycyjny. Dla przykładu, przygotowanie jednego wniosku w trybie tzw. lex deweloper na inwestycję średniej wielkości w Warszawie trwa minimum rok, wliczając uzgodnienia z Biurem Architektury. Negocjacje z Biurem Miętnia w sprawie sposobu realizacji inwestycji mogą trwać kolejne 12 miesięcy, a sam proces legislacyjny, od momentu złożenia wniosku do uchwały o lokalizacji inwestycji mieszkaniowej, to kolejne 3–4 miesiące. W sumie cały proces zajmuje około dwóch i pół roku.

Dostrzegamy zachodzące w ostatnich miesiącach pozytywne zmiany w planowaniu polityki przestrzennej Warszawy, ale mamy też świadomość, że ich wprowadzanie nie będzie ani proste, ani szybkie.

Lex deweloper był, a zdarza się, że jest nadal, przedmiotem licznych kontrowersji związanych z jego wpływem na ład przestrzenny i rozwój infrastruktury. Jakie jest Pani stanowisko w tej sprawie?

Ustawa o ułatwieniach w przygotowaniu i realizacji inwestycji mieszkaniowych oraz inwestycji towarzyszących, popularnie zwana lex deweloper, została uchwalona 5 lipca 2018 roku...

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:
<https://propertyinsider.pl/lex-na-grunt/>

Biura wracają do łask nie zawsze jako biura

Po latach stagnacji spowodowanych pandemią i zmianami nawyków zawodowych sektor biurowy wychodzi na prostą. Obniżki stóp procentowych, rosnące zapotrzebowanie na nowoczesne biura klasy premium oraz strategia return-to-office napędzają ożywienie rynku. Według raportu „Colliers Global Investor Outlook 2025” 20 proc. transakcji w sektorze biurowym dotyczy obiektów przeznaczonych do renowacji lub konwersji na inne funkcje.

Według Colliersa globalne zapotrzebowanie na biura klasy premium, spełniające normy środowiskowe i nowoczesne standardy pracy, wzrośnie. Stabilizacja stóp procentowych, obniżki kosztów finansowania oraz poprawa oczekiwań inwestycyjnych napędzą ten sektor, tworząc przestrzeń dla inwestorów szukających stabilnych i przewidywalnych aktywów. Ponadto eksperci przewidują, że wskaźnik pustostanów w regionach o wysokiej jakości lokalizacji biurowych spadnie. W efekcie popyt na nowoczesne biura powinien wzrosnąć, napędzając aktywność na rynku.

Liderzy i pariasi

Podczas gdy najlepsze biurowce w atrakcyjnych miastach przyciągają rosnącą uwagę inwestorów, perspektywy dla biur zlokalizowanych w miastach drugorzędnych są znacznie słabsze. Eksperti Colliersa zauważają jednak, że w niektórych regionach obserwowany jest wzrost zainteresowania koncepcją value-add, czyli podnoszeniem wartości nieruchomości biurowych poprzez ich renowację lub adaptację. Polityka return-to-office, czyli powrotu do tradycyjnych struktur biurowych po pandemii COVID-19, zyskuje na sile w wielu krajach. W efekcie inwestorzy coraz częściej dostrzegają okazje w sytuacjach, gdy wyceny biurowców osiągnęły bardzo niskie poziomy. Jest to znak, że rynek osiągnął swoje dno, a poprawa warunków finansowych może prowadzić do odwrócenia trendu.

Cały artykuł dostępny pod tym linkiem:

<https://propertyinsider.pl/biura-wracaja-do-lask-nie-zawsze-jako-biura/>



**Reklama Twojej firmy
na www.PropertyInsider.pl**