

Wieża, która żyje z miastem



CZŁONEK ZARZĄDU W KARIMPOL POLSKA

Szymon Zduńczyk

Skyliner II, który rośnie przy rondzie Daszyńskiego, powstaje w czasie, gdy na rynku biurowym inwestorzy działają ostrożniej niż kiedykolwiek. A jednak Karimpol konsekwentnie realizuje drugą fazę swojego sztandarowego projektu, inwestując w rozwiązania, które wykraczają poza standard biurowy – od tarasów-ogrodów po otwarte podium między dwiema wieżami. O filozofii tej inwestycji, strategii hold, ESG w praktyce i roli, jaką mają pełnić wysokościowce w tkance miejskiej, mówi Szymon Zduńczyk, członek zarządu w Karimpol Polska.

„Property Insider”: Rynek biurowy przechodzi trudny moment. Jak Karimpol znajduje dziś balans między kosztami realizacji a oczekiwaniami rynku?



Szymon Zduńczyk: Faktycznie, ostatnie pięć lat to duże wyzwanie – pandemia, zmiany w modelach pracy, wysokie koszty budowy i finansowania. My jednak od początku konsekwentnie pracowaliśmy nad Skylinerem II i zaczęliśmy budowę tak szybko, jak to było możliwe. Wierzymy, że to dobry moment – biura dobrej jakości w najlepszych lokalizacjach zawsze się obronią. Widzimy, że firmy z gorszych lokalizacji – na przykład z Mokotowa – przenoszą się do mniejszych, ale nowoczesnych biur w centrum. Skyliner I potwierdził ten trend: dziś jest w całości wynajęty, a struktura najemców jest bardzo stabilna.

Skyliner II powstaje w momencie, gdy wiele inwestycji jest wstrzymywanych. Skąd decyzja, by jednak pójść dalej?

Po prostu wierzymy w Warszawę. Skyliner I był projektowany przed pandemią, ale ukończony w jej trakcie – otwieraliśmy go z jednym najemcą i pustymi piętrami. Dziś to w pełni wynajęty budynek. To doświadczenie nauczyło nas, że dobre biura zawsze znajdują najemców. Dodatkowo mamy konserwatywną politykę finansową – nasze zadłużenie jest niewielkie, projekty



generują dodatni cash flow, więc możemy działać spokojnie. W trudniejszych czasach nie musimy sprzedawać, możemy trzymać aktywa i poprawiać wyniki rok do roku.

Skyliner II zdobył green financing i celuje w certyfikat BREEAM Outstanding. ESG to dziś koszt, obowiązek czy przewaga konkurencyjna?

Dla nas ESG to przede wszystkim sposób na projektowanie budynków bardziej efektywnych w eksploatacji. Certyfikat jest ważny, ale kluczowe są realne oszczędności dla najemców. Od początku założyliśmy, że Skyliner II ma osiągnąć poziom Outstanding – już na etapie koncepcji analizowaliśmy każde rozwiązanie techniczne i instalacyjne pod tym kątem. Poza aspektami środowiskowymi ważne jest dla nas też „S” – społeczne zaangażowanie. W Skylinerze organizujemy akcje, które otwierają budynek na ludzi: Skyliner Everest Run, wystawy, warsztaty, wydarzenia charytatywne. Chcemy, żeby wieża żyła i była częścią miasta, a nie tylko biurem.

Wspomniał Pan, że oba Skylinery mają być spójne wizualnie. Co udało się przenieść z pierwszej realizacji?

Bardzo dużo. Skyliner I był dla nas projektem wzorcowym, zarówno technicznie, jak i komercyjnie. Analizowaliśmy fit-outy, schematy pięter, materiały – i większość rozwiązań kopiujemy. Lobby, podłogi, tonacja wnętrza – wszystko zostało zachowane, żeby oba budynki tworzyły spójną całość. Nawet wysokości kondygnacji są identyczne. Z zewnątrz mają wyglądać jak dwa elementy jednego kompleksu, połączonego wspólnym podium.

Właśnie – podium między wieżami ma być przestrzenią publiczną. Warszawa długo zmagала się z biurowcami, które odwracały się plecami do otoczenia. Skąd to otwarcie?

To była świadoma decyzja. Uważamy, że biurowiec nie może być wyłącznie miejscem pracy – musi wchodzić w dialog z miastem. Dlatego teren wokół budynku projektujemy jako przestrzeń przyjazną pieszym, z zielenią i ław-



kami. Uzgodniliśmy z sąsiadami wspólne materiały nawierzchni, by granice działek były niewidoczne. Chcemy, żeby to było jedno spójne miejskie przejście, a nie zamknięty kwartał. To kosztuje, ale buduje wartość długoterminową – i dla nas, i dla miasta.

Na rynku inwestycyjnym widać stagnację. Jak wygląda dziś Wasza strategia – trzymać czy sprzedawać?

Strategia „hold” działa. W obecnych warunkach nie ma sensu sprzedawać budynków z dyskontem tylko po to, by zamknąć cykl inwestycyjny. Wyceny są niższe niż dwa lata temu, więc czekamy. Refinansowaliśmy Skylinera I kredytem inwestycyjnym, uwolniliśmy część kapitału i zainwestowaliśmy w drugą fazę. To naturalny proces. A poza tym nasi inwestorzy z Austrii są bardzo dumni z tego projektu – to najwyższy budynek w grupie i jeden z najbardziej prestiżowych, więc nie ma presji, żeby się go pozbywać.

Czy Karimpol planuje kolejne projekty w Warszawie i czy to będą znów wieżowce?

Tak, szukamy kolejnych działek, ale to coraz trudniejsze. Ceny gruntów mocno wzrosły, a konkurencja ze strony deweloperów mieszkaniowych jest ogromna. Oni mogą płacić więcej, bo mieszkania premium sprzedają się drożej niż biura premium. Mimo to aktywnie szukamy lokalizacji w centrum i nie wykluczamy różnych formatów – wieżowców, projektów mixed-use, a nawet rewitalizacji. My lubimy wysokość, ale najważniejsza jest jakość projektu i lokalizacja.

Wiele firm biurowych wchodzi dziś w mieszkaniówkę. Wy też rozważacie taki krok?

To nie jest nasz główny kierunek, ale nie wykluczamy mniejszych projektów. Zrealizowaliśmy w Pradze niewielką inwestycję mieszkaniową – 13 apartamentów – która zakończyła się sukcesem. Gdyby pojawiła się podobna okazja w Warszawie, pewnie byśmy ją rozważyli. Ale naszym core'em pozostają biura – wierzymy, że w długim terminie ten rynek w Polsce ma duży potencjał.

Jakie jest Pana osobiste kryterium sukcesu dla Skylinera II?

Oczywiście ważne są wyniki komercyjne, ale największą satysfakcję daje mi tworzenie nowego miejsca. Patrzę na budowę i widzę, jak co tydzień przybywa jedno piętro, jak powstaje fasada, jak kształtuje się bryła. To ogromna radość – tworzyć budynek, który staje się częścią miasta i, mam nadzieję, jednym z jego symboli.