

# INVESTMENT AREAS INFO MAGAZINE

**SPECIAL  
EDITION**

Investment Areas | Investors | Real Estate | Special Economic Zones | Experts

in Poland

02  
2017

## LARGE-SCALE INDUSTRIAL INVESTMENTS – LOCATION FACTORS

COMPANIES ARE LOOKING FOR  
LOCATIONS WITH EASY ACCESS  
TO WORKFORCE

POLSKA  
WERSJA  
OD STRONY 32

PRESENTATIONS  
OF INVESTMENT  
GROUNDS

INVESTORS CONFIRM HIGH  
INVESTMENT ATTRACTIVENESS  
OF POLAND

NEW LOCATIONS  
ON POLAND'S  
WAREHOUSE MAP



LODZ  
SPECIAL  
ECONOMIC  
ZONE

# VISIT US AT EXPO REAL 2017 STAND 014, HALL A2



PERFECT LOCATION  
IN CENTRAL POLAND



STATE AID UP TO 55%  
OF INVESTMENT COSTS



ATTRACTIVE  
INVESTMENT AREAS



TAX INCENTIVES



WAREHOUSE AND PRODUCTION  
SPACE FOR RENT

## INVESTMENT AREAS

**4** Large-scale industrial investments  
– location factors

**8** Companies are looking for locations  
with easy access to workforce

## REPORT

**10** Investors confirm high investment  
attractiveness of Poland

## REAL ESTATE

**16** The office market in Warsaw

**18** Polish office market is driven  
by BPO sector

**22** REITs - revolution or nothing new?

**24** Sale and Leaseback Transactions and  
REITs Are a Way to Raise Capital

## PPP

**26** Almost half of local government investments  
will be implemented as PPP

## WEREHOUSE

**28** New locations on Poland's  
warehouse map

## INNOVATION

**30** The system of incentives for R&D as an opportunity  
to attract foreign investors to Poland

## WERSJA POLSKA

**32** Wielkoskalowe inwestycje przemysłowe  
– czynniki decydujące o lokalizacji

**36** Gdzie firmy szukają lokalizacji pod  
zakład produkcyjny czy magazyn?

**38** Nowe rynki na magazynowej  
mapie Polski

**40** Inwestorzy potwierdzają wysoką  
atrakcyjność inwestycyjną Polski

**43** Rynek biurowy w Warszawie

PUBLISHER / WYDAWCA: [www.terenyinwestycyjne.info](http://www.terenyinwestycyjne.info)

ADVERTISEMEN / REKLAMA: **D&B Partners S.C.** - ul. Stalowa 18/8, 03-426 Warszawa, biuro@dbpart.com, www.dbpart.com

THE PHOTO ON THE COVER / FOTOGRAFIA NA OKŁADCE: Suwalska Specjalna Strefa Ekonomiczna.

OTHER PHOTOGRAPHS IN THE PUBLICATION / POZOSTAŁE FOTOGRAFIE W PUBLIKACJI: freepik.com, pixabay.com, fotolia.pl





# Large-scale industrial investments – location factors

Poland still improves its attractiveness as an industrial destination not only for small and medium industrial investors, but gives unique opportunities for locating a large-scale industrial project such as Volkswagen Group investment located in Wrzesnia, Poznan region (currently under construction); Daimler AG investment located in Jawor, Legnica region (currently under construction); Egger Group investment in Biskupiec, Olsztyn region or recently announced investment of Kornospan in Chorzele, Przasnysz region. Furthermore, analyzing recent trends in large scale projects Poland is being shortlisted as a potential location for many projects run by multinational companies.

**W**e are observing business environment rapidly changing and its strong influence on investment decisions about new projects and investors' expectations towards land purchase timing as well as project timeline. For investors land acquisition, site preparation for planned investment and getting all required administrative decisions during construction process are essential in the shortest possible time.

**Considering preparation status of industrial sites for planned investments, it is worth mentioning that the sites can be described as:**

- a) prepared for the immediate development – “ready to go” plots
- b) partly prepared for planned investment
- c) requiring many additional activities aiming to bring the site to the developable condition.



Only few investors accept partly prepared sites or sites which require many activities aiming to bring the site to the developable condition. Approvals for the investment decisions accepting such plots are taken usually when benefits from investing in such plot might outweigh the costs of bringing the site to the investor's needs, including much extended project timeline in particular cases.

Taking into account different characteristics of particular investment projects we come to a conclusion that the site prepared for immediate development should comply with the following criteria:

**Location within the region which is able to secure a proper access to the labour market for the planned investment, taking into account current labour market constrains and possibility of hiring employees with required skills.**

This seems to be a key factor determining the possibility of securing a "ready to go plot" or generating need to find any alternative solutions or at least the necessity of searching for alternative solutions. Various status of industrial sites preparation across Poland is -to some extent the result of former interest in particular regions generated by investors as well as determination of the local authorities and industrial sites owners to attract investors to particular locations. Noticeably, sites which are better prepared for investments are located in majority in locations so far desired by investors. Large number of investors representing affined activities looking for similar workers' skills generates high competition among employers on the labour market, which can be a limiting factor for the investment opportunities in particular regions.

## Ownership status of investment sites is an important factor, which can determine a decision making process of purchasing a particular industrial site.

### **Ownership status allowing to purchase the site.**

Ownership status of investment sites is an important factor, which can determine a decision making process of purchasing a particular industrial site. It is worth noticing that large number of the plot owners can generate two principal types of risks. First major risk occurs when it is impossible to assemble the site as a result of not reaching the agreement with the owners of particular single plots – or incapacity of purchasing the site due to its legal status.

Second type of the risk – in some cases substantial – concerns the timeline of the site acquisition. Identification of the processes or procedures of the site acquisition specific for particular ownership group is an important element in the acquisition process as well. Whereas sites owned by private individuals or companies are bought in direct negotiations, the plots hold by public owners are sold in public tenders.

The tenders themselves may have either written, or oral form, and the procedures related to particular transaction acceptance and tender preparation differ between the public owners.

Necessary time for site acquisition, considering the ownership structure of the site, varies between few months and about a year.

**Utilities – power, gas and water supply, sewage system, drainage and telecoms at the site border or in the site's immediate vicinities.**

This is a key aspect allowing fast kick off of planned activities. It is worth noticing that the sites having a Special Economic Zone status usually are connected to the utilities. Noticeably, large number of owners is a factor limiting the chances to equip the site with utilities due to usually significant costs of such action. In case there is a single owner of the site – either public, or private – he can decide to cover the cost of connecting utilities to the site boundaries in order to make the site more attractive.

**Site located within the existing or newly established industrial zone.**

This is an element mitigating the risk of discovering significant defects of the site, which could have a negative impact on the timing of the planned investment. The owner intentionally creating industrial zone pays attention to potential site-related risks, specific for particular property, which allows to optimize costs and project timeline for the buyer.

**Planning status allowing to purchase the site and starting the planned investment without necessity of modification.**

It is worth mentioning that Polish legislation allows to purchase both sites with upfront known development conditions, or sites with fully negotiable development conditions.

Sites with upfront known development conditions are covered with Local Master Plans, which defines the construction possibilities and restrictions. Such sites guarantee the shortest possible time required to obtain construction permit.

Sites with fully negotiable development conditions can be transacted only in limited cases. These are the sites not covered with Local Master Plans, and site development conditions are established in individual negotiations with local authorities. Such zoning status offers more flexibility for investors, however the cost of this flexibility is extended timeline for obtaining construction permit – longer by the time necessary to agree with local authorities the site development restrictions.

**Good road access to the site and industrial zone.**

Road access means both direct road connection to the site and connection to the major road scheme in the region. The area of Poland located on the Western part from the line Gdansk- Warsaw-Cracow has better

road infrastructure and system than the remaining part of Poland, and so far this has been the area attracting majority of the investment projects. Industrial traditions of the Western Poland to some extent explain this situation.



**Michał Żelazek**  
Associate Director, Industrial Brownfields & Sites,  
Industrial & Logistics, CBRE

**It is worth mentioning that Polish legislation allows to purchase both sites with upfront known development conditions, or sites with fully negotiable development conditions.**

Generally border deadlines for issuing administrative decisions required prior and during the construction process are defined by Polish legislation. Two important factors allows to optimize project timeline :

- moment of initiating the process of obtaining permits and its correlation with site acquisition timeline (not all administrative permits require the title to the land, hence it is worth paying attention to optimizing the project timeline),
- determination of local and regional authorities to attract particular investment, which may result in timeline optimization for obtaining administrative permits.

According to CBRE market analysis, Poland offers the space to locate large-scale industrial projects. Around 60 sites of the area exceeding over 100 ha can be identified across Poland, and western Part of the country in particular offers much better availability of such sites. Lowering the site area criteria to minimum 50 ha results in a minimum 2,5 increase in potential number of locations.

As a matter of fact not all of these plots can be considered as “ready to go” sites. Some of them require undertaking many high costs generating activities in order to be able to accommodate industrial project. Some of the locations are partly prepared to accommodate the investment, and in many cases determination of local as regional authorities

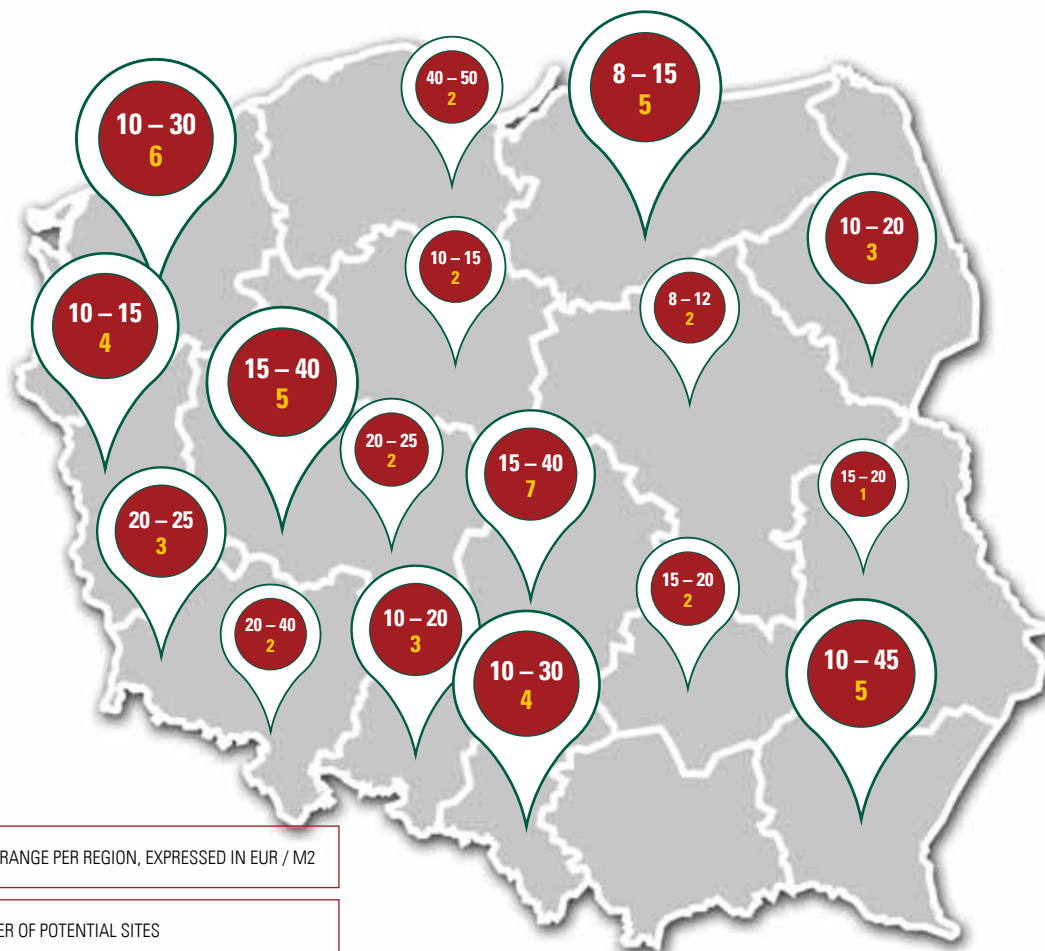
together with the appropriate support from government agencies can result in fast track site transformation to a status which enables to host the scheduled investment.

Contrary to what has been indicated above, some of the industrial sites which are available on the market are well prepared for the development.

This perspective shows that Poland still creates possibilities for large-scale industrial projects. Considering possibilities of site acquisition optimization and permits necessary in the construction process timelines, Poland remains a very strong Central European brand with a very high potential indeed.



## LAND PRICES IN POLAND BY REGIONS



### LEGEND:

10 – 45 PRICE RANGE PER REGION, EXPRESSED IN EUR / M2

2 NUMBER OF POTENTIAL SITES

### BASIC ASSUMPTIONS:

- SITE AREA – OVER 100 HA

- ENTIRE SITE COVERED WITH LOCAL MASTER PLAN ALLOWING INDUSTRIAL USE

- DETAILED LOCAL MASTER PLAN REGULATIONS NOT CONSIDERED – WE ASSUME IN SOME CASES LOCAL MASTER PLAN WILL REQUIRE MODIFICATION

- OWNERSHIP STRUCTURE NOT CONSIDERED – IN PARTICULAR CASES SITES MAY HAVE EVEN MORE THAN 100 PRIVATE OWNERS

- UTILITIES NOT CONSIDERED – SOME SITES ARE WELL PREPARED FOR DEVELOPMENT (READY TO GO), SOME REQUIRE ADDITIONAL EFFORTS TO SECURE ROAD ACCESS AND UTILITIES AT THE SITE BORDER

- PRICE RANGE DESCRIBES INDUSTRIAL LAND ASKING PRICES

- AGRICULTURAL SITES WITH REZONING NECESSITY NOT CONSIDERED AND PRICE RANGE DOES NOT REFLECT SUCH SITES. SUCH APPROACH REQUIRES EXTENDED PROJECT TIMELINE TOGETHER WITH STRONG COMMITMENT OF LOCAL AND REGIONAL AUTHORITIES

- DUE TO THE PROJECT SIZE AND IMPORTANCE THE LAND PRICES MAY DIFFER FROM THE LISTED RANGES

# Companies are looking for locations with easy access to workforce

“The availability of workforce has become one of the key factors affecting tenants’ choice of locations for industrial and warehouse investments,” says Tomasz Olszewski, Regional Director, JLL. However, finding employees proves increasingly challenging. According to the Central Statistical Office, in April this year 7.7 percent of Poles were unemployed. Poland has not seen an unemployment rate this low for more than 20 years.







**Tomasz Olszewski**  
Regional Director, JLL

**L**ow unemployment is not the only problem faced by many companies. Staff shortages can be also inferred from other data from the job market. As evidenced by a CBOS survey, as many as 66 percent of the unemployed have been jobless for more than a year, with 21 percent of them unemployed for two to five years, and one third staying without work for more than five years. At the same time, 48 percent of the unemployed are not willing to take up work. How are manufacturing and warehousing companies coping in this “employee’s market”? Tomasz Olszewski, Regional Director, JLL, who has been involved with the industrial and warehouse real estate industry for 23 years, tells us about how entrepreneurs approach this situation. In his professional career, he has advised Procter & Gamble, Unilever, Nestle, Antalis, Volkswagen, Gestamp, H&M, Coty, FM Logistic, Orsay, ACP Pharma and others.

### **III How much are companies affected by personnel shortages?**

The impact has been increasingly visible. Availability of workforce has become one of the key factors affecting companies’ choice of locations for industrial and warehouse investments. When deciding on the location for the construction or lease of a logistics centre, the paramount consideration used to be transportation costs. Companies used to organise their supply chains with regard to decreasing the distance between the supplier and the recipient by situating their warehouses or plants as close to their customers as possible. They mostly looked for savings in transportation costs. Today, this factor is naturally still taken into account, but in some industries it has become of secondary importance, as priority is increasingly given to the availability of workforce and employment costs.

This is usually less problematic to manufacturing companies, who are usually seeking specialist staff. Before they start working on the production line, they usually receive extensive training, which means increased salaries and greater willingness to work. Such positions are usually characterised by high loyalty.

On the other hand, in the warehouse industry, in companies such as Amazon, a large number of less specialised workers is usually employed for shorter periods. Thus, it is difficult to expect them to be loyal to their employers. This means that businesses need to have access to a larger pool of potential employees.

### **III How do companies deal with staff shortages?**

It seems that the easiest remedy would be to raise salaries. Unfortunately, the cost of this solution is often too high and it does not always work as expected. This is why many companies choose to provide non-pay incentives. Medical and recreational benefits, as well as free or subsidised meals, are becoming a standard. Many companies also offer flexible working hours, for example, 10 hours a day for 4 days a week.

It is also becoming commonplace for businesses to provide their employees with transportation to the workplace...

Read more:

[www.terenynwestycyjne.info](http://www.terenynwestycyjne.info)





# Investors confirm high investment attractiveness of Poland

**Foreign investors point to the improving investment attractiveness of Poland in 2016, as evidenced by the study “Investment attractiveness of Poland”, carried out by the EY advisory company. At the same time, almost half of the respondents (48%) expect that the investment attractiveness of our country will improve in the next three years. Among the strengths of the Polish economy, the investors point to the elements of the labour market – skills of the local workforce, labour costs, as well as the potential for productivity increase. As the main motor for the future, they indicate the tertiary sector.**

**P**oland will be competing primarily with the Czech Republic for foreign direct investments (FDI) – the investors surveyed by EY consider our Southern neighbour to be the main competitor of Poland in the battle for new FDI projects. For the first time since 2008, Poland was in the top five most popular European locations for foreign investors according to the EY report “Investment attractiveness of Europe” published a few days ago, which is complemented by the report on Poland.

In 2016, the record number of foreign investors has been reported in our continent[1]. In the past year in Europe, 5 845 new projects have been recorded (increase by 15% year-on-year), which will create at least 259 673 jobs (an increase by 19% year-on-year). The EY report confirms the strong situation of Poland on the investment map of Europe, not only in our region. In the last year, 256 FDI projects have been announced in Poland.

This is an increase by 21% from 211 projects a year earlier, resulting in the return of our country to the most popular European investment locations for the first time since 2008. Within the framework of these investments, at least 22 074 jobs may be created in Poland (increase by 12% from 19 651 in 2015), which is the second result in Europe. We are the undisputed leader in Central and Eastern Europe in both categories. Also Warsaw has recorded growth, being one of the most attractive cities of the continent. 8% of the respondents asked by EY said that the Polish capital is one of the three most investment attractive locations - about 4% more than the year before.

– Over the last three years, the number of foreign investments announced in Poland has grown rapidly. “Although in the years 2004-2013 foreign investors announced in our country an average of 142 projects a year,



# SUWALKI SPECIAL ECONOMIC ZONE SA



## Our advantages

- ◆ Over 200 hectares of land ready for quick investment processes 14 locations in north – east Poland
- ◆ Proximity to the borders with three countries: Russia, Lithuania and Belarus
- ◆ Income tax exemptions for up to 70 % of the investment costs or two-year labour costs
- ◆ Availability of highly qualified labour
- ◆ Professional investment advising and service for investors
- ◆ Short process for granting permits and transferring land ownership rights
- ◆ Friendly local authorities
- ◆ Opportunity to establish cooperation with science and technology parks

### Office in Suwałki

Ul. Noniewicza 49, 16-400 Suwałki  
+ 48 87 565 22 17, [ssse@ssse.com.pl](mailto:ssse@ssse.com.pl)

### Office in Elk

Ul. Mickiewicza 15, 19-300 Elk  
+ 48 87 610 62 72, [elk@ssse.com.pl](mailto:elk@ssse.com.pl), [goldap@ssse.com.pl](mailto:goldap@ssse.com.pl)



in the years 2014-2016 this number has increased on average to 200 (increase by 40%). This is more than in other Central and Eastern European countries, where the last three years brought an increase of the average number of annually announced projects by 24% when compared to the previous decade. Poland needs both national and foreign capital to increase investment rate. Of crucial value are foreign direct investments that not only generate employment, but are also often associated with the transfer of technology, increase in productivity and development of skills, – explains Jacek Kędzior, Managing Partner at EY Poland.

– We wanted to see how Poland is perceived by foreign investors. Therefore, we have prepared the report “Investment attractiveness of Poland”, in which we have examined investment plans of foreign businesses and their evaluation of Poland. We have also indicated the most important factors that foreign investors take into account when creating new projects or expanding their operations in a given country. Understanding these needs is especially important for Poland, which actively competes in order to gain foreign capital, – says Jacek Kędzior.

#### **POLAND ATTRACTS INVESTMENTS MAINLY FROM WESTERN EUROPE AND THE U.S.**

In the years 2005-2016, on average more than 80% of all FDI projects located in our country originated from Western Europe and the United States. When it comes to industries and sectors, FDI projects located in Poland include mainly: industry, finance and business services, transport and communications. In the years 2005-2016, these sectors on average implemented 95% of FDI projects in our country. Although the number of new investments in the manufacturing sectors is growing since 2013, the downward trend in the share of this sector in the total number of FDIs is noticeable. The share of production in all industry investments decreased from 81% in 2005 to 62% in 2016. This is mainly due to the rapid growth in other sectors – more and more foreign investments are attracted to Poland by finance and business services. Their share in this period increased from 7% to 28%.

Poland is becoming an important location of shared services (e.g. IT, accounting). In 2016 in Poland, the largest number of new SCC projects in Europe was announced - 38 of 161 FDIs from this sector in Europe (24%) ended up in Poland. Projects in our country are still much more



**Jacek Kędzior**  
Country Managing Partner EY Poland

**Poland needs both  
national and foreign capital  
to increase  
investment rate.**

**Of crucial value are foreign direct  
investments that not only generate  
employment, but are also  
often associated with the transfer  
of technology, increase  
in productivity and development  
of skills**

labour-intensive (although this trend is decreasing) than average international ventures located in Europe (158 jobs per project in Poland compared to 72 in Europe), but more capital-intensive than the average in our region (189 jobs per project in Central and Eastern Europe).

#### **DYNAMIC ECONOMIC GROWTH ATTRACTS FDIS**

The Polish economy was the only one in the European Union that avoided recession during the global financial crisis in the years 2008-2016. Polish GDP increased by 32.4%. It was the third best result in the EU. But the process of catching-up with the richest economies requires significant investments in Poland. In view of the low rate of investments and savings, especially valuable is the influx of FDIs that strengthen the potential of national economy. Foreign companies in Poland not only significantly increase employment, but are also characterized by high added value, salaries and investments in employees, export and generated inflows to the sector of public finances. In the recent years, a significant part of the employment growth in the business sector in Poland has been generated by foreign companies. During the last year's economic downturn, these entities have increased the momentum of generated added value, export and employment, which has significantly reduced the negative effects of other factors on the Polish

economy. Importantly, in contrast to Polish private and public companies, entities with foreign capital have continued their expansion of investment activities in 2016.

– In order to catch-up to the more developed world economies, Poland needs to consistently increase the rate of investment, which in the last decade was lower than the level recorded in most countries of Central and Eastern Europe. Due to the long-standing low interest and savings rate, foreign capital plays an important role in building the potential of our country. FDIs play a particular role, because they have greatly contributed to the internationalisation of Polish companies and their integration with the global economy, – says Dr. Marek Rozkrut, Partner and Chief Economist at EY, Leader of the Economic Analysis Department at EY.

– In order to understand the importance of internationalisation of Polish enterprises and their role in the global market, it is worth noting that in 2000, approximately 20% of the added value produced in Poland was generated by foreign demand. In 2016, this share rose to about 35%. What is more, the largest part of economic growth in Poland in 21st. century was



# BYDGOSZCZ

No. 1 for business  
in Poland

- Over 1 million residents within 50 km
- 1<sup>st</sup> place in The World Bank's report – Doing Business in Poland 2015
- Eurobuild Awards 2015 – Most investor – friendly city
- CEE Shared Services and Outsourcing Awards 2016 – Emerging City of the Year
- Strong regional economic center, especially in plastic processing, telecommunications and BPO/ITO sector.
- Located at the crossroads of national roads and railway routes
- International airport located within 3,5 km from the city center
- Moderate cost of work
- Over 32 000 students in the city and 60 000 in the region
- Almost 2 500 students and 500 graduates in IT and related fields
- The shortest time to obtain a building permit in Poland



BYDGOSKA  
AGENCJA  
ROZWOJU  
REGIONALNEGO

Bydgoska Agencja  
Rozwoju Regionalnego Sp. z o.o.  
ul. Unii Lubelskiej 4C,  
85-059 Bydgoszcz

[www.barr.pl](http://www.barr.pl)  
[www.bydgoszcz.pl](http://www.bydgoszcz.pl)



## Awards for Bydgoszcz



generated by foreign demand. The benefits of FDIs make them desirable especially in the economies of countries reducing their distance to the richest countries. This makes the competition for investments very fierce. Enhancing strengths and addressing weaknesses of the Polish economy, specified by EY in the study „Investment attractiveness of Poland“, would improve the way in which our country is perceived. And this is one of the conditions for obtaining further investments and thus for increasing the economic potential of Poland in the long term, – adds Marek Rozkrut.

### INVESTORS INCREASE POLAND'S ATTRACTIVENESS AND INDICATE OUR STRENGTHS

According to the EY study, a slightly higher percentage of foreign investors points to the improvement of Poland's attractiveness (20%) in the past year than to its deterioration (24%). A large part of respondents (49%) thinks that the investment attractiveness of Poland will improve in the next three years. Compared with similar studies in other countries, investors are more optimistic only about Portugal and the Netherlands.

Among the strengths of the Polish economy, the characteristics of the labour market are cited most often. According to more than 70% of the respondents, the skill level of Polish workers, potential to increase productivity and labour costs are very or quite attractive compared to other European countries. However, the strengths of the Polish economy are not always noticed by investors. Foreign companies operating in Poland assess the skill level of Polish workers and potential to increase productivity as attractive (in 94% and 87%, respectively), much more often than companies not operating in Poland. It should be noted that proper education and skills of employees are cited by investors in Europe as the key factors influencing investment location decisions.

– In order to attract new investments in the following years, the Polish economy will have to function in accordance with the latest global trends, such as Industry 4.0. Technological changes will reduce the burden of labour costs, which, in the process of selecting investment locations, will allow for return of foreign investors to the places that today are too expensive. We are observing this process in many areas and Poland is getting ready for this transformation. Changes in the law concerning the promotion of innovation, increasing incentives for R&D, new programmes to support investments and creating a comprehensive environment for start-up— these tools that already today successfully attract new investors and FDIs to



**Paweł Tyneł**  
EY Poland Head of Grants and Incentives Advisory Services

In order to attract new investments in the following years, the Polish economy will have to function in accordance with the latest global trends, such as Industry 4.0.

Poland, – comments Paweł Tyneł, Partner and Leader of the Department of Relief and Investment Grants at EY.

– In the following years, the competition for new investment projects will not be less fierce. Constantly changing business environment, supported by the technological revolution, together form the environment in which policy makers must predict investors' expectations and offer tailor-made solutions in real time. From this perspective, the challenges of businesses and governments are becoming very similar, – adds Paweł Tyneł.

### SERVICES THE LIFEblood OF THE POLISH ECONOMY IN THE FUTURE – THE CZECH REPUBLIC OUR MAIN RIVAL

Although according to EY data the highest percentage of investment projects announced in Poland in 2016 comes from the industrial processing sector, the foreign investors surveyed by the advisory company indicate that the main driving force of our economy in the coming years will be services. According to the investors, economic growth in Poland in the coming years will be propelled by professional services, including IT services, shared services centres and logistics. In turn, the most attractive industry sectors are: automotive industry and consumer goods production (5th and 7th).

The Czech Republic is the main competitor of Poland in the battle for foreign investments. The position of our Southern neighbour as the main rival is not surprising. The advantage with which the country overtook other competitors of Poland may be surprising. The Czech Republic was indicated by 44% of the respondents, while the following Germany and Romania reached 15%.

### ABOUT THE STUDY "INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF POLAND"

The EY's study "Investment attractiveness of Poland" (EY's Attractiveness Survey Poland: Mature leader of the CEE region) applies to the perception of investment attractiveness of Poland by foreign investors. The telephone survey was conducted in March and April of 2017. 208 respondents answered EY's questions - business decision makers from around the world that are responsible for investments. From this group, 58% is already present in the Polish market. The respondents answered questions about the plans for further investments in Poland, or expanding their presence, the factors shaping the investment attractiveness of our country, as well as potential risks.





# Turek



The town in central Poland with available investment areas.



<b>Communication routes</b>	National road no. 72 Provincial road no. 470 Highway A2 – 16 km
<b>Airports</b>	85 km – Łódź 120 km – Poznań 180 km – Wrocław 200 km – Warszawa

## Why you should invest here?

- fully developed investment areas:
  - water
  - gas
  - energy
  - sewage discharge
  - access roads
  - telephone
- attractive price
- possibility to educate your future employees
  - local high schools can create a class with desired profile (including technical schools)
- tax exemption:
  - corporate income tax – up to **45% of eligible costs**
  - real estate tax – even for **3 years**
- area for manufacturing, warehouses and services

## Our investment offers:



① 9,03 ha - greenfield

② 7,29 ha - greenfield

③ 3,27 ha – greenfield

Our location already has been chosen by several foreign capital companies – join them!

**Investor Assistance Centre - Town Hall in Turek**

4 Jedwabnicza Str., 62-700 Turek, POLAND, P: + 48 63 222 38 88, E: [invest@miastoturek.pl](mailto:invest@miastoturek.pl), [www.inkubator.turek.pl](http://www.inkubator.turek.pl)

# The office market in Warsaw

Over 722,200 sq m of office space is currently under construction across Warsaw as stated in the latest report by the global real estate advisor Savills that summarises first half of the year on the office real estate market in Warsaw. Despite such a high level of new supply the market remains healthy which is proved by a decreasing vacancy rate and a record high letting activity after first six months of the year.

**D**espite some concerns that large number of office projects under construction city wide will result in a bust, the data shows that so far there is still balance between supply and demand. The office market in Warsaw is still ready to absorb new projects hence developers' activity is high. The risk of rising vacancy level is a concern mostly for older buildings as tenants prefer to choose new projects. Owners of older buildings will be forced to refurbish existing office space or even decide to demolish them and use the plot for other purposes – says Tomasz Buras, Managing Director, Savills Poland.

As stated in „Market in Minutes – Office market in Warsaw”, almost 722,200 sq m of office space is currently under construction. In the first half of the year 131,400 sq m was completed. The largest office project completed during that time was the second phase of Business Garden complex, which comprises of four buildings totaling 54,800 sq m. During the second half of the year another 185,000 sq m of office space is expected to be delivered across the city. Thus last year with record high new supply of 407,000 sq m in such projects as Warsaw Spire and Q22 among others, won't be beaten.



**Tomasz Buras**  
Managing Director, Savills Poland

Starting next year, throughout the three following years, the largest currently under construction office complexes will be completed: Mennica Legacy Tower (63,800 sqm; delivery date 2018), The Warsaw Hub (75,000 sq m; delivery date 2019) and Varso (106,200 sq m; delivery date 2020).

According to Savills, letting activity in the first half of the year in Warsaw was at record high level. Take-up stood at 391,400 sq m which was above the total volume during the first six months of 2016 (360,600 sq m) and more than the historical-high level recorded in 2015 when 390,200 sq m of office space was leased in H1.

30% of letting activity was recorded in the City Centre, which contains four subzones, including City Center West located in the Daszyńskiego roundabout region, where 76,700 sq m of office space was leased. Take-up in Mokotów in H1 stood at 87,300 sq m, of which 60,400 was leased in Służewiec.

Finance institutions dominated the largest letting transactions in Warsaw in the first half of the year. Three out of five largest lease deals was signed by companies from banking sector. The largest transaction was Millenium Bank's renewal of the lease agreement for the office space in Millenium Park (18,900 sq m).

Prime rents in projects located in the CBD and City Centre range from EUR 21.00 per sq m/month up to EUR 25.00 per sq m/month. Prime rents in non-central districts range between EUR 13.00 and 14.50 per sq m/month. The vacancy rate decreased by 150 bps to 13.9% when compared with H1 2016.

– Warsaw still remains the largest office market in Poland and also the most attractive city for developers and tenants. The high level of new supply doesn't mean there too many projects under construction in Warsaw. But without a doubt the competition on the market is increasing which is why developers build more and more interesting projects and try to attract tenants by developing more and more interesting projects with amenities – Dorota Ejsmont, Head of Office Agency, Landlord Representation, Savills.



GROW  
WITH  
WARSAW

# Invest in Warsaw

The city with an excellent atmosphere for business

Learn more on: [www.um.warszawa.pl/en](http://www.um.warszawa.pl/en) | [www.mapa.um.warszawa.pl](http://www.mapa.um.warszawa.pl)

Our Partners at EXPO REAL 2017







# Polish office market is driven by BPO sector

Most of the office space under construction in Poland is contracted by the modern business services sector. Last year, the employment in the sector increased by 15 per cent.

**D**emand for office space significantly exceeds new market supply. According to Walter Herz analysts, approximately 1.35 million sq m of offices were leased, and less than 900 thousand sq m were commissioned last year on the biggest office markets in Poland. In 2015, the demand for office space exceeded a record of 1.5 million sq m. This is a big leap when compared with the average absorption of the market in the previous years, as in 2014 in the leading agglomerations demand closed in 1 million sq m.

Business services sector remains the main tenant of the offices. Last year (between the first quarter of 2016 and the first quarter of 2017), the sector generated almost 60 per cent of the total volume of lease noted on the regional office markets outside Warsaw. According to the latest ABSL report, in most major cities, except Poznań and Szczecin, the share of this industry exceeded 50 per cent. In Cracow, companies from the modern bu-

ness services sector account for almost 70 per cent of the office space lease volume in 2016.

## 92 NEW SERVICE CENTERS

Over the last 12 months, 92 new service centers have started operating in Poland by the end of the first quarter of the year. Currently, our country has a total of 1078 business service centers, 748 of which are owned by foreign companies. Most centers are located in Warsaw (167 facilities). Among the 724 companies that located their service centers in our country are 80 investors from the Fortune Global 500 (2016). Among the centers opened last year, the largest number of the investments came from the US.

At that time, employment in the industry increased by 32 thousand individuals, that is by 15 per cent. As many as  $\frac{3}{4}$  of the new jobs were generated





GROW  
WITH  
WARSAW

# Invest in Warsaw

The city with an excellent atmosphere for business

Learn more on: [www.um.warszawa.pl/en](http://www.um.warszawa.pl/en) | [www.mapa.um.warszawa.pl](http://www.mapa.um.warszawa.pl)

Our Partners at EXPO REAL 2017





by foreign centers, which bring together 198 thousand people. The sector currently employs a total of 244 thousand professionals, and ABSL predicts that in 2020, it will exceed 300 thousand people in Poland.

### 39 BPO/SSC/IT CENTERS ACROSS THE COUNTRY

Cracow is the undisputed leader in the sector, with service centers employing 55.8 thousand individuals, about a quarter of all employed in the industry. Apart from that, the largest centers of business services are Warsaw, Wrocław, the Tri-City, Katowice, Łódź and Poznań. 85 per cent of the total number of employees in the sector works in these seven agglomerations. In the other nine cities, service centers employ from 1 thousand up to 10 thousand people. Jobs in this segment of the market are generated by as many as 39 centers in Poland.

The largest number of new jobs created in the analyzed period was in Warsaw (5.9 thousand), Wrocław (5.7 thousand) and Cracow (5.5 thousand). These three cities account for over a half of the newly created positions.

### IT CENTERS DOMINATE AMONG THE NEWEST ONES

Nearly half of new investments are IT centers (48 per cent), one quarter are shared service centers (27 per cent), and several per cent are R&D centers (14 per cent) and BPO centers (11 per cent).

Walter Herz analysts estimate that there are over 9.13 million sq m of space currently available on the nine office markets in the country (Warsaw, Cracow, Wrocław, the Tri-City, Katowice, Poznań, Łódź, Szczecin, Lublin), including 5.12 million sq m in Warsaw itself. It is still low, because the demand for offices is growing not only in the largest agglomerations, but also in the smaller cities, such as Rzeszów, Bydgoszcz, Szczecin and Radom. Specialists note that recent lease transactions concluded on these markets confirm it. Among the smaller cities that have experienced the greatest development during the last year, Walter Herz's experts include, among others, Rzeszów and Lublin.

According to Walter Herz experts, during the first three months of the year, 200 thousand sq m offices were leased on the Warsaw market alone, and about 85 thousand sq m were commissioned. Office supply is growing fast, some companies bring even several large investments at the same time. According to the specialists, in the largest agglomerations in the country, nearly 1.7 million square meters of modern office space remains under construction.

### BREXIT IS A CHANCE FOR NEW TENANTS

Developers rely on new investments, hoping that Poland will take advantage of the opportunity provided by Brexit and the demand for modern office space will increase in the near future. Primarily, companies from banking and financial sector located on the British Isles, are researching the opportunities offered by the Polish market.

Investors in the sector of modern business services are encouraged by access to well-educated staff, not only from Polish academic centers, but also from other countries, primarily Ukraine, Spain and Italy. The lower the cost of leasing office space when compared with the other European capitals, as well as the good economic situation in our country is also important.

The most promising office market in Poland is Warsaw, which enjoys the highest credit rating of the Financial Times and is considered Europe's fourth most business-friendly city. Nevertheless, Cracow remains the largest center for modern business services in Poland.





TRAFIONE  
INWESTYCJE!

## PODSTREFA ŁUKÓW

Podstrefa Łuków Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK WISŁOSAN oferuje naszym inwestorom:  
The Lukow Subzone of Tarnobrzeg Special Economic Zone EURO-PARK WISŁOSAN offers our investors:

- ❖ **Bliskość rynków wschodnich / The proximity to eastern markets**
- ❖ **Atrakcyjne ceny uzbrojonych terenów inwestycyjnych / Attractive prices of investments terrains**
- ❖ **Ulgi i zwolnienia podatkowe oraz subsydiowane miejsca pracy / Reliefs and exemptions and subsidized jobs**
- ❖ **Niskie koszty pracy / Low labor costs**
- ❖ **Wykwalifikowaną kadrę pracowniczą / Qualified workforce**
- ❖ **Sprzyjający klimat biznesowy / The favorable business climate**
- ❖ **Pomoc i doradztwo na każdym etapie realizacji inwestycji / Help and advice at every stage of the investment and many more!**



**Lokalizacja:** Podstrefa Łuków znajduje się na obrzeżach miasta Łuków przy ul. Strzelniczej oraz ul. Łapiguz

**Location:** The Lukow Subzone located in the Town Lukow by the Strzelnicza street and Lapiguz street in a built-up area

**Infrastruktura:** sieć wodociągowa, sieć kanalizacji sanitarnej grawitacyjnej, sieć kanalizacji deszczowej, kablowe przyłącze energetyczne zasilające przepompownię ścieków sanitarnych, wewnętrzna droga dojazdowa, oświetlenie wewnętrznej drogi dojazdowej

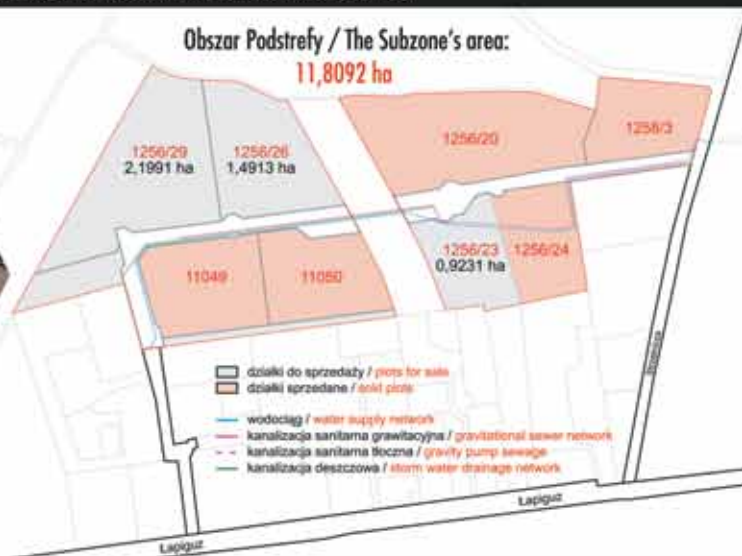
**Forma zbycia terenu:** sprzedaż w drodze przetargu

**Infrastructure:** water supply network, gravitational sewer network, storm water drainage network, power cable connection supply of sanitary sewage pumping station, internal access road, internal access road lighting

**Form of transfer of land:** sale by tender

**Przeznaczenie obszaru:** realizacja i utrzymanie obiektów produkcyjnych, składów i magazynów z dużym udziałem zieleni urządzonej

**Purpose of the area:** implementation and maintenance of production facilities, warehouses and storage facilities with a high proportion of greenery



[www.inwestujunas.pl](http://www.inwestujunas.pl)

### ULGI STREFOWE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW:

Pomoc jest udzielana do wysokości 70% kosztów kwalifikowanych inwestycji lub dwuletnich kosztów pracy nowo zatrudnionych pracowników.

Wysokość zwolnienia z podatku dochodowego z tytułu nowej inwestycji uzależniona jest od wielkości firmy i wynosi:

70%	60%	50%
w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw	w przypadku średnich przedsiębiorstw	w przypadku dużych przedsiębiorstw

### DISCOUNTS FOR ENTREPRENEURS:

The aid is given in the form of up to 70% of the qualified investment costs or two year costs of salaries for the new employees.

The percentage of tax exemption due to a new investment depends on the size of the company:

70%	60%	50%
for micro and small enterprises	for medium enterprises	for large enterprises

### CENTRUM OBSŁUGI INWESTORA:

Urząd Miasta Łuków  
ul. Browarna 65, 21-400 Łuków  
tel. +48 25 798 30 05, +48 601 775 086, fax +48 25 798 27 01  
e-mail: coi@um.lukow.pl

### INVESTOR SERVICE CENTRE:


Lukow Town Hall  
Browarna Street 65, 21-400 Lukow  
phone +48 25 798 30 05, +48 601 775 086, fax +48 25 798 27 01  
e-mail: coi@um.lukow.pl





# REITs - revolution or nothing new?

**REITs and indirect investments in real estate is a topic that excites the entire sector. Will they be introduced or not? If so, on what conditions? Analysts, investors and politicians alike ask themselves these questions. Meanwhile, the mechanisms for investing in real estates without significant funds already exist in Poland, and the companies that offer them are prosperous. What is the difference between them and will they be competing against REITs once the latter arrive in Poland?**



**R**EIT, or Real Estate Investment Trust, is a type of investment fund. In principle, it significantly increases the inclusiveness of investments in real estate. In the countries with REITs, they allow for investing money in real estate also for those who cannot afford to buy an apartment or office space for rent.

Despite the presence in many markets, REITs are still not present in Poland. The Government has announced the relevant law last year. Legislative works are still under way and it is difficult to assess when will they come to an end.

Why is it taking so long? The first reason are complex legal mechanisms that accompany REITs. In other countries, those funds are listed on stock exchanges, and profits for investors are paid in the form of dividends. Most often they are exempted from some fiscal charges. It should look similar in Poland. One suggestion implies exemption from CIT in the case of annual transfer of specific parts of profits to shareholders. Another, rather unexpected obstacle, may be the voice of one part of the banking environment. Adam Glapiński, President of the National Bank of Poland, has recently expressed his doubts about the Act. According to the opinion delivered to the Ministry of Finance, the idea of REITs is not bad, but the day of entry into force is crucial. According to the Central Bank experts, domination of foreign investors in the market may lead to issues associated with future REITs (and thus also small investors) that will lose the price war with market giants.

– The real estate market allows for very attractive capital investments - even now, when the issue of REITs is still unregulated. It offers many opportunities that easily fit into an individual level of tolerable risk. It can be rent, where most REITs earn, but also development or sale of apartments in renovated tenements. Potential gains are usually higher than in the case of instruments offered by banks or investment funds, which are characterized by a similar degree of safety, – explains Kuba Karliński, member of the Board at Magmillon, a company offering group investments in real estate.

What is extremely important is a popular belief that there is a high entry threshold. In the Polish market, there are successful companies that allow for collective investments in real estate. You do not have to be a rich man to invest in a property worth a few or even several million. As in the case of REITs, this solution allows you to save time, because the whole investment process – from market analysis to minor formalities – is handled by professionals.

What distinguishes REITs from the opportunities currently offered by the market?

## SIMILARITIES

Investment object – in most countries with REITs, they invest both in apartments as well as commercial premises. Without a doubt the situation will be similar in Poland, but we still have to wait for the issuance of the content of the Act.

Low entry barrier – companies such as Magmillon, similarly to REITs, offer investors the opportunity to become co-owners of properties, even if they have only a fraction of their value.

Less time-consuming – one of the objectives of intermediate investments in real estate is relieving shareholders from investment handling. REITs and companies already existing in our market are based on passive investment models.

## DIFFERENCES

Legal status – REITs are still not here. Today, we are not able to predict when they will be created and under what conditions they will operate. Leading questions relate to potential tax exemptions and limitations as to the choice of real estate. The alternative in the form of companies with other legal forms is for the time being the only one similar to REITs when it comes to the scope of activities.

Profits and their distribution – the special legal form allows REITs to pay dividends. This form of profits distribution results also from their origin. The main source of profits for REITs is rental. In the case of other companies investing in real estate, everything depends on their business models.

– Magmillon is a limited partnership, and it has been running for several years in this form. The lack of presence in the stock market forces the use of a different mechanism than dividend to share profits with investors. Our practice is the payment of profits after the completion of an investment, What distinguishes companies like ours is the diversification of the sources of earnings. It may be an increase in the value of a real estate, as in the

case of the renovation of the tenement at Brzeska 18 in Warsaw, but also development activities. We implement such projects in Wola, at Długosza 22a, – explains Kuba Karliński, member of the Board.

The potential value of profits in both cases depends on many market factors and cannot be accurately predicted. In the US market, REITs with results at the level of 7-9% per year are considered to be very effective. Magmillon experts estimate that the potential profit from the new development project will reach at least 10%. Of course, much depends on the market in which an investor operates. In the event of a breakdown, making profit will be more difficult. In this case, the potential advantage of smaller companies may be the greater ability to quickly reinvent business.



**Jakub Karliński**  
członek zarządu Magmillon

The real estate market  
allows for very attractive  
capital investments  
- even now, when the issue  
of REITs is still unregulated.  
It offers many opportunities  
that easily fit into  
an individual level  
of tolerable risk.



# Sale and Leaseback Transactions and REITs Are a Way to Raise Capital

More opportunities to raise funds for investing in the commercial real estate segment. Current situation on the market allows for the amount of free capital to give companies easy access to investment resources in the form of leasing, loans or financing with private equity. The investors are constantly looking for ways to get the cheapest capital for development while optimizing profits and revenue.

**O**ne way to raise funds is through sale and leaseback transactions. According to Walter Herz experts, the potential revenue from appropriate structuring and approach may be significantly greater. - In Poland, such transactions are gaining popularity among such companies as pharmacies, retail chains, DIYs, distribution centers and manufacturing companies – enumerate the experts.

## SALE AND LEASE BACK OPPORTUNITIES

Taking into account the sale and leaseback as a source of funds for expansion or other core business enhancement purposes, the companies are trying to compare the benefits of this type of transactions with traditional financing. Walter Herz advisers point out that the advantage of the sale and leaseback solution is high level of control that the company holds over the property as a tenant. Including, in particular, the flexible opportunity to expand according to changing needs or the possibility of subletting the property.

Specialists explain that sale and leaseback transactions can be organized in a variety of ways and can benefit both sellers and buyers. All parties, however, must consider all business and tax advantages and disadvantages, restrictions and risks associated with them and the consequences of the subsequent long-term bilateral arrangement.

## INCREASE IN THE NUMBER OF TRANSACTIONS

Experts note that last year, only a few companies decided to raise capital from the sale and leaseback agreements. - We are currently advising on a number of such transactions, which





**Bartłomiej Zagrodnik**  
CEO of Walter Herz

is an interesting change, given that in recent years, such decisions have been taken sporadically -- says Bartłomiej Zagrodnik, CEO of Walter Herz.

– We have a lot of buzz in terms of sale and leaseback deals. Apart from releasing the funds for real estate development, the reasons why companies sell real estate in order to lease space from buyers are to willingly dispose of the obligations of the owner or to reduce the tax liabilities. Motivation also comes from maximizing potential and accelerating development through the sale of the, so called, hard assets - explains Bartłomiej Zagrodnik.

Walter Herz CEO explains that thanks to the sale of the buildings and their subsequent lease, the companies get rid of their balance sheet items, which are associated with labor-intensive handling and permanent property management, which is not their core business. As a result of the transaction, they improve their financial results. Leasing is less expensive and more flexible solution. Bartłomiej Zagrodnik points out that in this case it is very important to prepare appropriate solutions and provisions that will meet the expectations of the future tenant and truly maximize the potential of the transaction.

#### **SALE AND LEASE BACK SOLUTIONS AND REITS**

- With the sale and leaseback agreements the range of negotiations is much broader than in the case of typical lease or sale of the office space. It is necessary to prepare the agreements themselves, both for sale and for lease, which include a number of provisions not covered in the standard contracts - emphasizes Bartłomiej Zagrodnik.

The scope of the consultation and the proper preparation of such a transaction requires a deep understanding of the process and the structure of the transaction. Only then can we increase the revenue and achieve the highest rates of return, inform Walter Herz exerts. They point out that in case of sale and leaseback transactions, it is very important for the buyer to conduct due diligence, and to clearly identify certain issues, so that the relationship between the buyer and seller is more comfortable in the future.

#### **NEW FINANCIAL INSTRUMENT**

Sale and leaseback transactions are an alternative to REITs, which are currently entering the market. A Real Estate Investment Trust which is due to enter into force in early 2018, will be a tool for companies looking for this type of investment product. REITs are instruments which have not been available in our country until now. They will allow to mutually invest in real estate, and they will open the door to the capital of numerous investors for the companies that run the projects.

Due to the introduction of new regulations, everyone will be able to become a shareholder in a company and invest in the development of the project run by the company. Walter Herz consultants admit that it will be an additional mechanism to provide companies with financing for commercial investments and support the development of this segment of the real estate market in Poland.

# Almost half of local government investments will be implemented as PPP

A dozen projects are carried out every year in Poland as Public-Private Partnerships. Meanwhile, cooperation between businesses and local governments is the key to regional development and innovation in the economy. However, forecasts of the Ministry of Development are promising and indicate that by 2020 the value of projects implemented as PPP will increase by 45% – from 5.6 billion to 11.5 billion PLN. Currently, Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) plays an important role in the implementation of tasks of strategic importance for local governments.

**T**he partnership of businesses and local governments, in order to be effective, should look like the relation between BGK and the Polish Agency for Enterprise Development, Polish Agency for Investment and Trade, Polish Development Fund or Export Credit Insurance Corporation. Together, we create a group of institutions supporting the development of Poland. The role of BGK in this field is the most significant due to the scale of our business, – says Włodzimierz Kocon, Vice President of BGK.

In Poland, Public-Private Partnerships have gradually become increasingly popular, although we are still far behind the main European powers. Since 2009, more than 3500 ideas for PPP projects have emerged in Poland. 113 contracts have been concluded, and their total value exceeds 5.6 billion PLN. Forecasts of the Ministry of Development show that due to the introduction of facilitations (e.g. amendment of the Act on concessions for construction works or services), by 2020 the value of PPP projects will increase by 45%, reaching 11.5 billion PLN. Currently, BGK plays an important role in the implementation of tasks of strategic importance for local governments.

– BGK not only offers instruments, but also provides advice on what instruments are most favourable for a town in reaction to a given project or investment need. We offer classic loans, finance local governments, providing funds for the implementation of various investments in the form of repayable instruments. BGK manages the Payments Fund, which will finance projects in the field of social and communal housing. Loans help to finance various projects of local governments, from very small, e.g. associated with the renovation of schools, to those on an enormous scale, – says Kocon.

BGK provides financial assistance to local governments implementing thermomodernization and renovation projects, supports the creation of social housing, apply payments from the budget to interest on loans for removing the effects of floods or hurricanes, co-finances municipal investments in real estate and supports the dynamics of investments in infrastructure projects.

– One of the recent examples is a contract recently signed with the local government in Kraków, under which BGK co-finances the construction of the Łagiewnicka Road, – suggests Włodzimierz Kocon.

BGK provides support in the amount of 298 million PLN (approx. 69.3 million Euro). The construction of the Łagiewnicka Road, a dual carriage way section of the ring road with a length of 3.7 kilometres along with tunnels and a new tram line with a length of 1.7 kilometres, is a key investment that according to the assumptions will reduce traffic congestion and improve safety in Kraków. The completion of the construction is planned for 2020.

– We also gave equity instruments. The Bank has created several investment funds. At least two of them, the Municipal Fund and Local Government Investment Fund, have been designed to support the cooperation with local governments and provide them with capital for various projects, – says Kocon...

Read more:  
[www.terenyinwestycyjne.info](http://www.terenyinwestycyjne.info)





# INVESTMENT OPPORTUNITY IN ONE OF EUROPE'S MOST EXCITING CITIES; KRAKÓW

## Investment land

- 3,0588 ha
- commercial district of Kraków
- direct access to international transfer routes
- new and established surrounding infrastructure

## Potential use

- large retail: sales area 4,000 – 8,000 sq m
- office buildings: net office space of 40,500 sq m



**SKALSKI**

Award-winning and trusted partner  
for your investment in Kraków

- 30 years experience as General Contractor
- steel & concrete commercial constructions
- industrial facilities & office buildings
- invaluable knowledge of local market



Current land use:  retail  office  hotel





# New locations on Poland's warehouse map



**After record-breaking 2016, there are still good prospects ahead of Poland's warehouse market. Regional markets will gain in attractiveness owing to the improving transport infrastructure, availability of investment lands and employees that begin to lack on the most popular markets – according to a report by Colliers International entitled “New locations, new possibilities. Logistic centres vs. labour market”, which was prepared in cooperation with Randstad Poland. The publication also discusses trends on the labour market.**

## NEW SPOTS ON THE MAP

Most of warehouse space is still delivered in Poland's major agglomerations. However, there is a growing interest among tenants and developers in smaller cities that may soon gain in importance. According to Colliers International experts, warehouse locations with best prospects ahead are as follows: Białystok, Legnica/Bolesławiec, Częstochowa, Kielce, Konin, Lublin, Radom, Rzeszów and Zielona Góra.

– When selecting specific space, logistic and production companies take into account not only location, but also availability of skilled manpower and recognized academic centres.

In coming months, the growth dynamics of warehouse market in Poland will remain stable in terms of both supply and demand. We predict further development of smaller warehouse markets, among others, Toruń, Bydgoszcz, Lublin, Rzeszów, Szczecin, as well as new locations outlined in the report, – says Dominika Jędrak, Director at Research and Consultancy Services, Colliers International.

Some of the markets discussed in the report, for instance Konin or Legnica, are situated in close vicinity to main communication routes, which adds to their attractiveness. However, there are planned expressways and motorways extensions in all the cities presented in the report, which will


facilitate communication in these regions. For example, local authorities plan EUR 40 m worth investments in the development of logistic infrastructure in Białystok by the end of 2018.

Among advantages of the locations discussed in the report are lower wages (even by dozen or so percent) and the availability of manpower that begin to lack in the most popular locations.

– The undeniable advantage of regional markets is a considerable number of working age population, reaching even 200,000 people, which provides a solid base of potential workers with a relatively high unemployment rate and limited competition from other market players. A lower level of salaries is yet another factor in favour of opting for smaller towns, – explains Paweł Kopeć, International Account & Bid Manager, Randstad Poland.

A number of experts quoted by Colliers International report underline that the availability of skilled employees and a possibility of cooperation with universities are main factors that decided about opening their businesses in a specific region.

What also contributes to the attractiveness of 9 locations outlined in the report is location in special economic zones, which may be a significant factor for investors when making the decision.







There are already modern warehouses in a few locations presented in the report, for instance, Konin, Lublin or Legnica/Bolesławiec. This confirms that developers see potential in these markets. Nonetheless, there are locations that still lack modern warehouse space, e.g. in Białystok, Radom and Kielce, albeit this could change in time. A development of 17,000 sqm logistics park is planned in close proximity to Kielce. In turn, developers are securing investment lands in other locations, particularly in Białystok and Częstochowa.

### **WAREHOUSES ON THE GROWTH PATH**

At the end of 2016, the total supply of modern industrial-warehouse space in Poland exceeded 11.2 m sqm. Poland's warehouse market is still growing. From 2014 to 2016 approximately 3.3 m sqm of modern space was delivered to the market, while 2016 turned out to be record-breaking with approximately 1.3 m sqm. At the end of 2016, there was around 1.5 m sqm under construction out of which 76 percent are already leased.

Colliers International experts expect further expansion of particularly German and Scandinavian companies which build their distribution centres mostly in the western part of Poland. They also expect further inflow of investments of companies from industrial sector from other European countries and USA. BTS (built-to-suit) and BTO (built-to-own) transactions will still have a big share in the market, in which clients commission de-

velopers to construct "built-to-suit" development for lease or ownership. According to Colliers International analysts, there will be an increase in the supply of industrial space built within warehouse parks, where at least part of facilities will be delivered speculatively.

### **EMPLOYEE WANTED**

According to Randstad Poland, one in three companies plan to increase their employment in the upcoming six months. Recruiting skilled manpower is becoming an increasing challenge for employers, which is why for a few years now the Polish labour market has transformed into the "employee market". Moreover, it starts to lack manual workers in the most popular locations. This is particularly visible in the vicinity of Poznań, Wrocław, Warsaw or Katowice, where the unemployment rate dropped below 3 percent. In this situation, companies look for labour force in the neighbouring counties and voivodships, with the free daily transport ensured by the employer becoming a standard. Also, the employment of foreigners (mainly from Ukraine) has become a necessity in these regions. Almost 1.5 m workers from countries east of Poland are now working in Poland. Unfortunately, source of manpower may soon dry up. In February 2017, the European Parliament negotiators and Maltese EU presidency agreed a resolution regarding visa-free travel to the EU for Ukraine and Georgia, effective from June this year. Visa liberalisation for Ukrainian and Georgian citizens may result in many of them moving to the west of Europe.



# The system of incentives for R&D as an opportunity to attract foreign investors to Poland

Compared with developed economies, Poland still struggles with shortcomings in the level of R&D development and innovation culture. As is apparent from the report "Investments in Poland. Unlimited Potential", prepared by the advisory company Deloitte in cooperation with the Polish-German Chamber of Commerce and Industry, import of innovative technologies and know-how by foreign investors may have a positive impact on the growth of productivity in Poland. One of the elements that can lead them to invest in Poland is the system of incentives for R&D activities. According to Deloitte experts, it is currently the most attractive and comprehensive system in the Central Europe.

**A**ccording to the report by Deloitte, the potential of the Polish economy is still far from being exhausted. One of the reasons is lower productivity than in the developed EU countries, as well as small capital resources. Although in the last twenty years Poland has reached twice the increase in the value of capital per worker, which allowed it to overtake Slovakia and Hungary, its saturation is still almost twice lower than in the traditionally industrialized Czech Republic.

On the one hand, the shortage of capital gives evidence that there is a gap and Poland has some catching up to do compared to developed economies, and on the other hand, that investing in Poland still grants above-average profits. The marginal productivity of capital, or the additional production from each invested Euro or zloty, in Poland is almost four times higher than in the Euro area, and higher than in Slovakia, the Czech Republic or Hungary.

## POLAND AT THE START OF THE INNOVATION ROAD

According to the report by Deloitte, of particular importance will be investments in activities with high added value. "An important competitive advantage of Poland, attracting direct foreign investments, have been low labour costs and the availability of workers. However, this may soon change. There are many different factors, including gradual catching up when it comes to prosperity, industry 4.0 or the development of production technologies reducing the involvement of physical work in favour of automa-

tion. Demographic processes are of equal importance. The Polish society is ageing and its structure is changing. Because of that, in some sectors there are already shortages in the availability of workers," explains Julia Patorska, Economist, Senior Manager at Deloitte.

Compared to the Central European countries, Poland looks quite well when it comes to innovation, second only to the Czech Republic (according to the Global Competitiveness Index 2016/2017). However, when compared to highly developed countries, there is still much to do. Increasing innovation and productivity is a difficult process, but it may be accelerated by, among others, importing modern technologies and know-how.

– In Poland, we have to deal with less complex types of incentives than in the countries of the Western Europe, where the most important are, among others, solutions focused on creating and maintaining intellectual property in the country and using it for the implementation of production and services, – says Michael Turczyk, Director, Leader of the Innovation and Investment Incentives Team, Deloitte. – Despite this, foreign investors can now count on a wide range of incentives when it comes to the implementation of activities with high added value. The level of advancement of assistance instruments seems to be proportional to the level of development of the



Polish economy, as well as the possibilities of companies operating in our country, – he adds.

### FOREIGN INVESTORS APPRECIATE POLISH INNOVATION

According to German investors involved in the Deloitte's study, one of the priorities of the Government should be eliminating obstacles dividing education and economy. They also say that despite apparent benefits associated with the development of the BPO/SSC industry, without proper reforms it will be impossible to attract more advanced business services and R&D centres. However, investors appreciate the changes already implemented when it comes to the area of R&D incentives. In the course of the year, there has been an increase by 2% in positive ratings associated with the conditions for R&D activities.

– One of the Poland's assets is the openness in the approach to innovation and a growing scene of Polish start-ups. This is noticed also by foreign investors, – says Marcin Diakonowicz, Partner in the Audit Department and German Desk Leader at Deloitte.

### 10 BILLION EURO BY 2020 FOR R&D DEVELOPMENT

According to Deloitte experts, the awareness of the gaps in knowledge, technology and experience of Polish entrepreneurs in relation to foreign companies justifies putting significant resources to support both home businesses as well as to attract foreign investors to develop B&R competences. Financial support applies both to the costs of investments in R&D infrastructure (support mainly from the Ministry of Development and Marshall Offices under the so-called Regional Operational Programmes), as well as R&D operational costs (support under Regional Operational Programmes and from the budget of the National Research and Development Centre).

Over the next five years, Poland will allocate more than 10 billion Euro on non-refundable grants for Polish and foreign entrepreneurs to create R&D centres (funding capital expenditures) and carry out R&D activities in Poland (funding operational costs). Currently, foreign investors can benefit from the grant programme supplemented by a combination of SSE and R&D tax relief, as well as EU Horizon 2020 programmes. An important tool to attract R&D investments with high added value will be the adopted Strategy for Responsible Development, which implies a gradual evolution of existing policies to attract FDIs.

### THE BEST INCENTIVE SYSTEM IN CENTRAL EUROPE

The current incentive system includes several paths that complement each other – from support for start-ups and new companies, through funding venture capital funds, wide incubation programme in technological parks, offer of grants for the implementation of innovative solutions for small and medium companies, to grants for the creation of R&D infrastructure and innovative R&D activities for small and large operators.

– Grant-type sources, such as non-refundable grants, from EU funds and national budget, are complemented by new R&D tax concessions available in the Polish market. Overall, the Polish system is the largest and the most attractive incentive system in the region of Central Europe. Although individual assistance programmes, such as the reformed system of governmental grants or R&D tax relief, are often much less attractive than in the neighbouring countries, entrepreneurs thinking about locating their investments in Poland receive an incentive package unparalleled in the region, – says Michał Turczyk.

### COMPLEX PROVISIONS IN THE WAY OF THE DEVELOPMENT OF INNOVATION

Incentives to invest in R&D&I in Poland have become more available and attractive, but at the same time, requiring much more specialized approach. If we want to obtain funds and implement a R&D project, it is necessary to involve engineers and scientists, and to prepare an appropriate project and the method of its implementation. The inconsistent and incomprehensible system of law is still a big obstacle in the development of innovation in Poland. This applies in particular to taxes and labour law, which are indicated by Global Competitiveness Index 2016/2017 as the greatest barriers to companies operating in Poland.

In the extreme case, these barriers can discourage companies from implementing projects with high added value.

– The size of assistance instruments in Poland requires effort to carefully analyse the available incentives and choose those that will allow achieving full synergy with ongoing or planned activities in Poland. It is also necessary to analyse potential liabilities arising from the conditions of support when settling the project or during its life. Because of that, the decision to obtain non-commercial funding must be preceded by a detailed business analysis of both the planned project as well as available support tools, – summarizes Michał Turczyk.





# Wielkoskalowe inwestycje przemysłowe – czynniki decydujące o lokalizacji

Inwestycja Volkswagen we Wrześni pod Poznaniem, realizowany projekt Daimler w Jaworze pod Legnicą, rozpoczęta budowa Fritz Egger w Biskupcu pod Olsztynem czy planowana inwestycja Kronospan w Chorzelach pod Przasnyszem – wszystkie te projekty mogą świadczyć o tym, że pod względem inwestycyjnym Polska jest nie tylko atrakcyjna dla małych i średnich inwestorów przemysłowych, ale również umożliwia lokowanie wielkoskalowych projektów przemysłowych. Tezę tę zdają się potwierdzać kolejne zapytania i projekty inwestycyjne prowadzone przez międzynarodowe koncerny, dla których nasz kraj jest jedną z najbardziej interesujących lokalizacji dla przedsięwzięć planowanych w regionie CEE.

**S**zybko zmieniające się otoczenie gospodarcze w znaczący sposób wpływa na decyzje inwestycyjne dotyczące lokowania nowych projektów i oczekiwania inwestorów związane z tempem zakupu terenu oraz realizacji projektu. Istotna jest możliwość zarówno zakupu i przygotowania terenu do inwestycji, jak i uzyskania decyzji administracyjnych niezbędnych w procesie budowlanym w najkrótszym możliwym czasie.

**W odniesieniu do stopnia przygotowania terenu do podjęcia inwestycji można stwierdzić, że tereny mogą:**

- a) być przygotowane do szybkiego podjęcia inwestycji,
- b) być częściowo przygotowane do podjęcia inwestycji,
- c) wymagać podjęcia wielu działań mających na celu przygotowanie ich do inwestycji.

Nieliczni inwestorzy przemysłowi interesują się terenami przygotowanymi częściowo bądź wymagającymi wielu działań niezbędnych do przygotowania ich do podjęcia inwestycji. Decyzje o inwestowaniu w tereny tego rodzaju podejmowane są zazwyczaj wtedy, gdy korzyści wynikające





z inwestycji w teren nie w pełni przygotowany przewyższają koszty związane z dostosowaniem go do potrzeb inwestora. Takim kosztem może być chociażby długi okres realizacji projektu.

Uwzględniając różne wymagania związane z charakterystyką konkretnych projektów możemy stwierdzić, że teren przygotowany do szybkiego podjęcia działań powinien spełniać następujące kryteria:

**Położenie w lokalizacji, która zapewnia właściwy dostęp do rynku pracy, ze względu na aktualny stan rynku pracy oraz możliwość zatrudnienia personelu o pożądanych kwalifikacjach.**

Jest to kryterium niezmiernie istotne – warunkuje możliwość pozyskania terenu przygotowanego do szybkiego rozpoczęcia procesu bądź generuje potrzebę szukania innych rozwiązań. Różny stopień przygotowania terenów w Polsce w pewnej części jest wynikiem wcześniejszego zainteresowania inwestorów danym regionem oraz determinacją władz lokalnych i właścicieli nieruchomości przemysłowych do zainteresowania inwestorów swoją ofertą. Można stwierdzić, że lepiej przygotowane tereny inwestycyjne położone są głównie w lokalizacjach, którymi inwestorzy do tej pory najbardziej się interesowali. Liczna obecność inwestorów z branż pokrewnych bądź poszukujących podobnych kwalifikacji generuje jednakże znaczną konkurencję wśród pracodawców na rynku pracy, co z kolei może być czynnikiem ograniczającym możliwość inwestowania w danym miejscu.

**Struktura własnościowa pozwalająca na zakup terenu.**

Ważnym czynnikiem, który może zdecydować o wyborze lokalizacji przez inwestorów jest struktura właścicielska konkretnego terenu inwestycyjnego.

Warto zwrócić uwagę na fakt, iż znaczna liczba właścicieli poszczególnych działek ewidencyjnych wchodzących w skład terenu inwestycyjnego generuje dwojaki rodzaj ryzyka. Pierwszym z nich jest ryzyko nie dojścia do porozumienia lub braku możliwości zakupu jednej bądź kilku działek ewidencyjnych, co z kolei eliminuje daną lokalizację. Drugim, jest ryzyko – w niektórych przypadkach znaczącego – wydłużenia czasu niezbędnego na zakup terenu. Istotne jest również ustalenie procesów bądź procedur związanych z zakupem danego terenu, charakterystycznych dla konkretnych grup właścicielskich. O ile tereny będące we władaniu osób bądź podmiotów prywatnych nabywa się w drodze bezpośrednich negocjacji, o tyle tereny będące we władaniu podmiotów publicznych mogą być sprzedawane w drodze przetargu. Same przetargi mogą mieć formę ustną bądź pisemną, a procedury związane z akceptacją transakcji oraz przygotowaniem przetargu różnią się w zależności od tego, jakiego rodzaju podmiot publiczny dysponuje prawem do terenu.

Czas potrzebny na zakup terenu, z uwzględnieniem struktury właścicielskiej, to okres od kilku miesięcy do około roku.

**Media – prąd, gaz, woda, kanalizacja sanitarna i deszczowa oraz łącza telekomunikacyjne przy granicy bądź w sąsiedztwie terenu.**

Jest to kluczowe kryterium, związane z możliwością szybkiego rozpoczęcia planowanej działalności. Warto zauważyć, że tereny objęte statusem Specjalnej Strefy Ekonomicznej są przygotowane pod względem dostępności mediów. Z całą pewnością można stwierdzić, że znaczna liczba właścicieli nie sprzyja uzbrojeniu terenu w niezbędne media, ponieważ jest to element generujący znaczne koszty. Jednak w sytuacji, gdy właścicielem terenu jest jeden podmiot (publiczny bądź prywatny), może

Ważnym czynnikiem,  
który może zdecydować  
o wyborze  
lokalizacji przez  
inwestorów jest  
struktura właścicielska  
konkretnego terenu  
inwestycyjnego.

on zdecydować się na poniesienie kosztów związanych z doprowadzeniem mediów do terenu w celu zwiększenia jego atrakcyjności.

### **Teren ulokowany w ramach już istniejącej bądź nowo tworzonej strefy przemysłowej.**

Jest to element minimalizujący ryzyko wystąpienia istotnych wad nieruchomości, które w negatywny sposób mogłyby wpłynąć na harmonogram planowanej inwestycji. Właściciel świadomie tworzący strefę przemysłową, zwraca uwagę na potencjalne wady i ryzyka charakterystyczne dla danego terenu inwestycyjnego, co w efekcie przekłada się na optymalizację kosztów i harmonogramu realizacji dla nabywcy.

### **Stan planistyczny pozwalający na zakup terenu i rozpoczęcie planowanej inwestycji bez konieczności jego zmian.**

Warto zwrócić uwagę na to, że w Polsce możliwy jest zakup terenów zarówno z góry znanych, jak i w pełni negocjowalnych warunkach zagospodarowania.

Tereny posiadające z góry znane warunki zagospodarowania to tereny objęte Miejscowym Planem Zagospodarowania Przestrzennego, który definiuje możliwości i ograniczenia związane z zabudową nieruchomości. Tego rodzaju tereny gwarantują skrócenie czasu niezbędnego do uzyskania pozwolenia na budowę do minimum.

Tereny posiadające w pełni negocjowalne warunki zagospodarowania mogą być przedmiotem obrotu w ograniczonym zakresie. Są to tereny, dla których nie został uchwalony Miejscowy Plan Zagospodarowania Przestrzennego, i warunki zabudowy są ustalane w drodze indywidualnych negocjacji z władzami lokalnymi. Tego rodzaju stan planistyczny jest dużo bardziej elastyczny, ale ceną tej elastyczności jest dłuższy okres uzyskania pozwolenia na budowę – dłuższy o czas niezbędny na ustalenie z władzami lokalnymi parametrów określających możliwość zagospodarowania terenu.

### **Zapewniony poprawny dojazd do terenu oraz strefy przemysłowe.**

Należy zaznaczyć, że mamy tu na myśli zarówno dojazd do samego terenu, jak i dostęp do sieci głównych dróg w Polsce. Warto zwrócić uwagę na to, że część Polski położona na zachód od linii Gdańsk-Warszawa-Kraków ma znacznie lepiej rozwiniętą sieć dróg niż pozostała część kraju, i to w tej części Polski dotychczas lokowana była większość projektów inwe-

stycyjnych. Bez wątpienia w tym przypadku znaczenie miały również tradycje przemysłowe zachodniej części Polski.

### **Harmonogram wydawania decyzji administracyjnych niezbędnych w procesie budowlanym jest określony przez maksymalne okresy na wydawanie decyzji. Ważne w kontekście optymalizacji harmonogramu są dwa czynniki:**

- moment rozpoczęcia procesu uzyskiwania decyzji i jego korelacja z harmonogramem zakupu terenu (nie wszystkie decyzje administracyjne wymagają posiadania tytułu do nieruchomości, warto zatem w ramach procesu inwestycyjnego zadbać o optymalizację harmonogramu),
- determinacja władz lokalnych i regionalnych do przyciągnięcia inwestycji do regionu, co z kolei może przełożyć się na optymalizację terminów wydawania decyzji niezbędnych w procesie budowlanym.

Jak pokazują analizy rynkowe CBRE, w Polsce jest miejsce do lokowania wielkoskalowych projektów przemysłowych. Około 60 terenów inwestycyjnych o powierzchni przekraczającej 100 ha można zidentyfikować na obszarze całej Polski, przy czym zachodnia część kraju oferuje znacznie większą dostępność tego rodzaju powierzchni. Jeżeli obniżymy kryterium wielkości do minimum 50 ha, liczba potencjalnych lokalizacji wzrośnie co najmniej dwuipółkrotnie.

Oczywiście nie wszystkie z tych terenów są przygotowane do szybkiego podjęcia inwestycji. Niektóre wymagają podjęcia wielu, niekiedy kosztownych działań, które w rezultacie umożliwią ulokowanie inwestycji przemysłowej. Część z lokalizacji jest w pewnym stopniu przygotowana do

podjęcia inwestycji, przy czym w wielu przypadkach determinacja władz lokalnych i regionalnych oraz właściwe wsparcie agencji rządowych może doprowadzić do szybkiego dostosowania terenu do potrzeb inwestora.

Z całą pewnością można jednak stwierdzić, że wśród terenów przemysłowych oferowanych na rynku są również te w pełni przygotowane do szybkiego inwestowania.

Z tego punktu widzenia Polska w dalszym ciągu stwarza możliwości dla wielkoskalowych inwestycji przemysłowych. Biorąc pod uwagę możliwości optymalizacji harmonogramów zakupu i uzyskiwania pozwoleń niezbędnych do rozpoczęcia realizacji inwestycji, Polska jest bardzo silną środkowoeuropejską marką o wciąż wysokim potencjale.

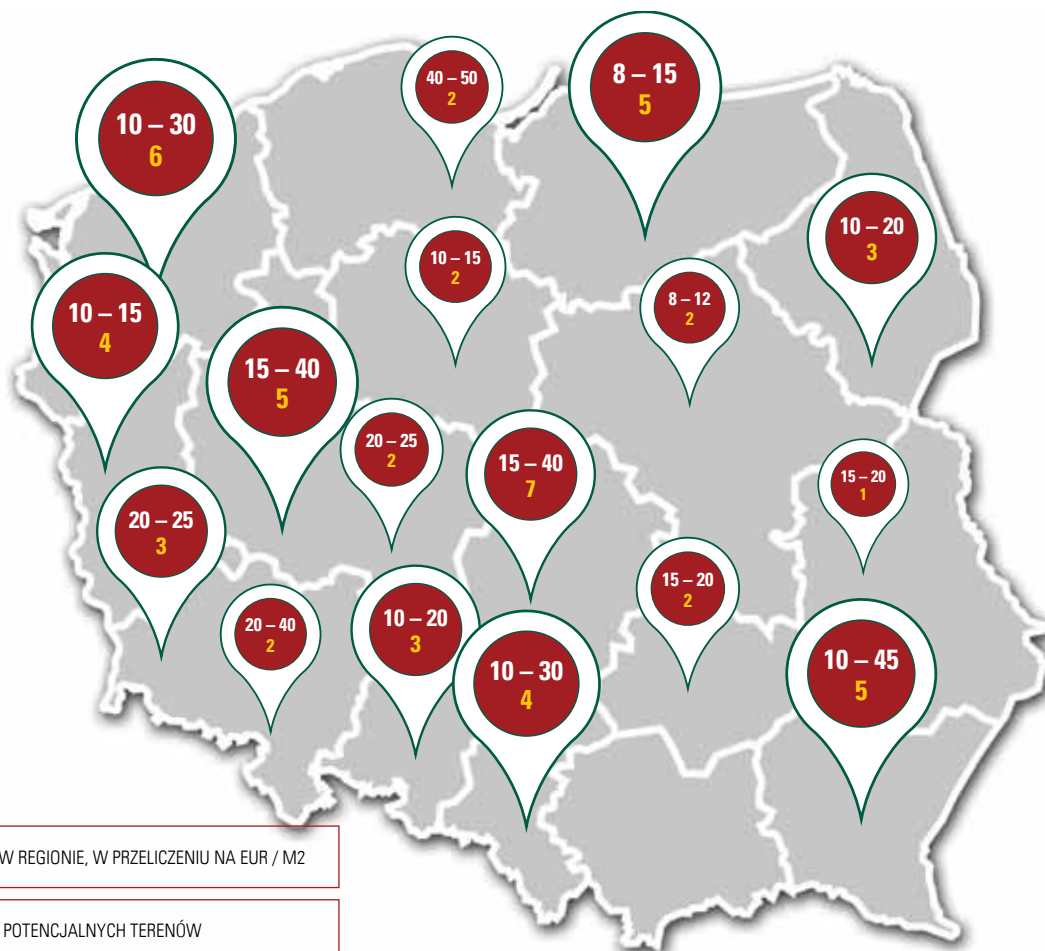


**Michał Żelazek**

Associate Director, Grunty Inwestycyjne  
i Sprzedaż Nieruchomości, CBRE

**Warto zwrócić uwagę  
na to, że w Polsce  
możliwy jest zakup  
terenów zarówno  
z góry znanych,  
jak i w pełni  
negocjowalnych  
warunkach  
zagospodarowania.**

## CENY TERENÓW W POLSCE WEDŁUG REGIONÓW



### LEGENDA:

10 – 30 CENY W REGIONIE, W PRZELICZENIU NA EUR / M<sup>2</sup>

2 LICZBA POTENCJALNYCH TERENÓW

### PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA:

- POWIERZCHNIA TERENU – POWYŻEJ 100 HA
- CAŁOŚĆ TERENU POKRYTA MIEJSCOWYM PLANEM ZAGOSPODAROWANIA PRZESTRZENNEGO, WSKAZUJĄCYM PRZEMYSŁOWE WYKORZYSTANIE TERENU
- SZCZEGÓLNE ZAPISY MIEJSCOWEGO PLANU ZAGOSPODAROWANIA PRZESTRZENNEGO NIE PODLEGAŁY ANALIZIE – PRZYJMUJEMY ŻE W POSZCZEGÓLNYCH PRZYPADKACH MIEJSCOWY PLAN ZAGOSPODAROWANIA PRZESTRZENNEGO MOŻE WYMAGAĆ ZMIANY
- STRUKTURA WŁAŚCIELSKA NIE PODLEGAŁA ANALIZIE – W POSZCZEGÓLNYCH PRZYPADKACH MOŻE WŁASNOŚĆ MOŻE BYĆ ROZPROSZONA NA NAWET PONAD 100 PRYWATNYCH WŁAŚCIELI
- UZBROJENIE TERENY W MEDIA NIE PODLEGAŁO ANALIZIE – NIEKTÓRE TERENY SĄ DOBRZE UZBROJONE I PRZYGOTOWANE DO INWESTYCJI, NIEKTÓRE WYMAGAJĄ PODJĘCIA DODATKOWYCH DZIAŁAŃ W CELU UZBROJENIA I ZAPEWNIENIA DOSTĘPU DROGOWEGO
- ZAKRES CEN WSKAZUJE CENY OFERTOWE TERENÓW PRZEMYSŁOWYCH
- TERENY ROLNE Z KONIECZNOŚCIĄ ZMIANY PRZEZNACZENIA NIE BYŁY BRANE POD UWAGĘ, ZAKRES CEN NIE UWZGLĘDNI TAKICH TERENÓW. TEGO RODZAJU PODEJŚCIE WYMAGA ZNACZNIE WYDŁUŻONEGO HARMONOGRAMU INWESTYCJI I SILNEGO ZAANGAŻOWANIA WŁADZ LOKALNYCH I REGIONALNYCH
- W ZALEŻNOŚCI OD WIELKOŚCI I ZNACZENIA PROJEKTU CENY TRANSAKCYJNE MOGĄ ODBIEGAĆ OD PODANEGO ZAKRESU



# Gdzie firmy szukają lokalizacji pod zakład produkcyjny czy magazyn?

Dostępność pracowników staje się jednym z głównych czynników wpływających na decyzje Klientów o wyborze danej lokalizacji pod inwestycje produkcyjne czy magazynowe – mówi Tomasz Olszewski, Regional Director, JLL. Znalezienie pracownika staje się jednak coraz trudniejsze. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, w kwietniu bez pracy było 7,7 procent Polaków. Takiego wyniku nie było od ponad 20 lat.





Tomasz Olszewski  
Regional Director, JLL

**N**iskie bezrobocie to jednak nie jedyny kłopot dla wielu firm. Pogłębiające się braki kadrowe są także wynikiem innych danych. Jak pokazuje badanie CBOS aż 66 procent bezrobotnych pozostaje bez pracy dłużej niż rok, w tym 21 procent nie ma zatrudnienia od ponad dwóch do pięciu lat, a jedna trzecia – od pięciu lat. Jednocześnie 48 procent pozostających bez pracy nie wyraża gotowości do jej podjęcia. Jak na „rynku pracownika” radzą sobie firmy produkcyjne i magazynowe? O receptach przedsiębiorców mówi Tomasz Olszewski, Regional Director, JLL, który z branżą nieruchomości przemysłowych i magazynowych związany jest od 23 lat.

### **III** Jak dużym problemem dla firm są braki kadrowe?

Coraz większym, a dowodem jest fakt, że dostępność pracowników staje się jednym z głównych czynników wpływających na decyzję firm o wyborze danej lokalizacji pod zakład produkcyjny czy magazyn. Kiedyś decydującymi czynnikami o wyborze miejsca na budowę czy najem centrum logistycznego były głównie kwestie związane z kosztami transportu. Firmy tak układały swój łańcuch dostaw, żeby magazyn czy fabryka gwarantowały, że odległość między odbiorcą, a dostawcą była jak najkrótsza. Firmy szukały przede wszystkim oszczędności na kosztach transportu. Dzisiaj oczywiście ten czynnik nadal jest brany pod uwagę, ale w niektórych branżach spadł on na drugie miejsce. Dziś najważniejsza staje się dostępność pracowników i koszty zatrudnienia.

Firmy produkcyjne zazwyczaj mają z tym nieco mniejszy problem, ponieważ przy produkcji mamy do czynienia z pracownikami, którzy muszą być wyspecjalizowani. Praca na linii produkcyjnej zwykle poprzedzona jest skomplikowanymi szkoleniami, co determinuje wyższą płacę, a zarazem większą gotowość do pracy. To są zazwyczaj stanowiska związane z dużą lojalnością.

Natomiast w branży magazynowej, chociażby w takich firmach jak Amazon, zatrudniania jest duża liczba pracowników mniej wyspecjalizowanych, na krótsze okresy. W takich przypadkach trudno o lojalność. Dla firm oznacza to potrzebę posiadania o wiele większej puli potencjalnych pracowników.

### **III** W jaki sposób firmy radzą sobie z niedostatkami pracowników?

Wydaje się, że najłatwiejszym środkiem zaradczym byłoby podnoszenie pensji. Niestety, koszty takiego rozwiązania są często zbyt duże i nie zawsze przynosi to oczekiwany rezultat. Dlatego, wiele firm stawia na pozapłacowe zachęty. W standardzie pojawiają się już darmowe bądź dotowane posiłki, pakiety sportowe czy medyczne. Wiele firm oferuje również elastyczny czas pracy, czyli na przykład po 10 godzin przez 4 dni w tygodniu.

Naturalnym staje się również zapewnianie pracownikom transportu do miejsca pracy. Obecnie, chociażby Amazon gwarantuje bezpłatny dojazd dla zatrudnionych osób nawet w zasięgu dwóch godzin jazdy autobusem od centrów logistycznych....

Czytaj więcej na:

[www.terenyinwestycyjne.info](http://www.terenyinwestycyjne.info)





# Nowe rynki na magazynowej mapie Polski



**Po rekordowym roku 2016 polski rynek magazynowy wciąż ma przed sobą dobre perspektywy rozwoju. Z uwagi na poprawę stanu infrastruktury transportowej, dostępności gruntów inwestycyjnych i pracowników, których zaczyna brakować na najbardziej popularnych rynkach, na atrakcyjności zyskują miasta regionalne – wynika z raportu Colliers International “Nowe lokalizacje, nowe możliwości – centra logistyczne vs. rynek pracy”, który powstał przy współpracy z firmą Randstad Polska. Publikacja przedstawia również analizę trendów na rynku pracy.**

## NOWE PUNKTY NA MAPIE

Większość powierzchni magazynowych wciąż powstaje w głównych aglomeracjach Polski. Rosnącym zainteresowaniem najemców i deweloperów magazynowych cieszą się jednak mniejsze miasta, które mogą wkrótce zyskać na znaczeniu. W ocenie ekspertów Colliers International, do najbardziej perspektywicznych lokalizacji magazynowych należą: Białystok, Legnica/Bolesławiec, Częstochowa, Kielce, Konin, Lublin, Radom, Rzeszów i Zielona Góra.

– Firmy logistyczne czy produkcyjne przy wyborze danej powierzchni coraz częściej biorą pod uwagę nie tylko lokalizację, ale również dostępność wykwalifikowanych pracowników i cenionych ośrodków akademickich. W perspektywie kolejnych miesięcy dynamika wzrostu na rynku magazynowym w Polsce będzie się utrzymywała, zarówno pod względem podaży, jak i popytu. Przewidujemy dalszy rozwój mniejszych rynków magazynowych m.in. Torunia, Bydgoszcz, Lublina, Rzeszowa, Szczecina, jak również nowych lokalizacji, o których piszemy w raporcie – mówi Dominika Jędrak, dyrektor w Dziale Doradztwa i Badań Rynku Colliers International.

Część z omawianych rynków, np. Konin czy Legnica położonych jest w pobliżu głównych szlaków komunikacyjnych, co wpływa na ich atrakcyjność. Jednak we wszystkich miastach zaprezentowanych w raporcie planowane są rozbudowy dróg ekspresowych i autostrad, co w kolejnych latach

dotąd przyczyni się do usprawnienia komunikacji w tych regionach. Przykładowo, lokalne władze przewidują do końca 2018 r. inwestycje rzędu 40 mln EUR w rozwój infrastruktury logistycznej w Białymstoku.

Atutem omawianych w raporcie lokalizacji są także niższe koszty pracy (nawet o kilkanaście procent) oraz dostępność pracowników, których zaczyna brakować w najbardziej popularnych lokalizacjach.

– Niezaprzecalnym atutem miast regionalnych jest duża, sięgająca nawet 200 tys., liczba ludności w wieku produkcyjnym, która daje solidną bazę potencjalnych kandydatów, przy jednoczesnej relatywnie wysokiej stopie bezrobocia i ograniczonej konkurencji ze strony innych podmiotów. Za takim wyborem przemawia również niższy poziom wynagrodzeń – wyjaśnia Paweł Kopec, Menedżer ds. klientów międzynarodowych i przetargów Randstad.

Wielu ekspertów, których komentarze znalazły się w raporcie Colliers International zaznacza, że dostępność wykwalifikowanych pracowników oraz możliwość współpracy z uczelniami wyższymi to główne aspekty, które zdecydowały o otwarciu ich firmy w konkretnym regionie.

Do atrakcyjności 9 lokalizacji opisywanych w raporcie przyczynia się również położenie w Specjalnych Strefach Ekonomicznych, co może być dla inwestorów istotnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji o wyborze lokalizacji.







W kilku miastach zaprezentowanych w raporcie, np. Koninie, Lublinie czy Legnicy/Bolesławcu powstały już nowoczesne hale magazynowe, co potwierdza, że deweloperzy dostrzegli ich potencjał. Są jednak lokalizacje, w których nadal brakuje nowoczesnych powierzchni magazynowych, np. w Białymstoku, Radomiu i Kielcach, choć wkrótce może się to zmienić. W pobliżu Kielc planowana jest budowa parku logistycznego o powierzchni 17 tys. mkw., natomiast w pozostałych miastach, zwłaszcza w Białymstoku czy Częstochowie, deweloperzy zabezpieczają grunty budowlane.

### MAGAZYNY NA ŚCIEŻCE WZROSTU

Na koniec 2016 r. całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni przemysłowo-magazynowej w Polsce przekraczały 11,2 mln mkw. Polski rynek magazynowy jest nadal na ścieżce wzrostu. W latach 2014 – 2016 oddano do użytku około 3,3 mln mkw. nowoczesnej powierzchni, a rok 2016 okazał się pod tym względem rekordowy, osiągając wynik blisko 1,3 mln mkw. Na koniec 2016 roku w budowie znajdowało się około 1,5 mln mkw., z czego aż 76% zostało już wynajęte.

Eksperti Colliers International spodziewają się dalszej ekspansji przede wszystkim firm o korzeniach niemieckich i skandynawskich, które lokują swoje centra dystrybucyjne głównie w zachodnich regionach Polski. Oczekują też wzrostu liczby inwestycji firm z sektora przemysłowego, z innych europejskich krajów oraz z USA. Duży udział w rynku będą miały nadal umowy typu BTS (built-to-suit) oraz BTO (built-to-own), w ramach których klient

zleca deweloperowi budowę „szytego na miarę” obiektu na wynajem, bądź na własność. Zgodnie z prognozami analityków Colliers International wzrosnąć również podaź powierzchni przemysłowych wybudowanych w ramach parków magazynowych, w których przynajmniej część obiektów będzie dostarczana przez deweloperów w charakterze spekulacyjnym.

### PRACOWNIK POSZUKIWANY

Według firmy Randstad, w najbliższym półroczu co trzecia firma planuje zwiększyć zatrudnienie. Pozyskiwanie profesjonalnych kadr jest coraz większym wyzwaniem dla pracodawców, co powoduje, że od kilku lat mamy do czynienia w Polsce z tzw. rynkiem pracownika. Ponadto w najbardziej popularnych lokalizacjach zaczyna brakować pracowników fizycznych. Szczególnie widoczne jest to w okolicach Poznania, Wrocławia, Warszawy czy Katowic, gdzie stopa bezrobocia spadła poniżej 3%. Pracownicy poszukiwani są więc w powiatach i województwach ościennych, a standardem staje się zapewnienie przez pracodawcę darmowego codziennego transportu. Także zatrudnianie cudzoziemców zza wschodniej granicy (głównie obywatele Ukrainy) stało się koniecznością w tych regionach. Na terenie Polski pracuje ich już prawie 1,5 mln. Niestety i to źródło siły roboczej wkrótce może wyschnąć. W lutym 2017r. negocjatorzy europarlamentu i maltańska prezydencja UE uzgodniły treść rozporządzenia w sprawie wpisania Ukrainy i Gruzji na listę krajów z ruchem bezwizowym z UE. Decyzja ma wejść w życie w czerwcu br. Zniesienie wiz dla obywateli Ukrainy i Gruzji może oznaczać, że wielu z nich może zdecydować się na wyjazd na Zachód.

# Inwestorzy potwierdzają wysoką atrakcyjność inwestycyjną Polski

**Inwestorzy zagraniczni wskazują na poprawę atrakcyjności inwestycyjnej Polski w 2016 r. – wynika z badania „Atrakcyjność inwestycyjna Polski”, przeprowadzonego przez firmę doradczą EY. Równocześnie, niemal połowa ankietowanych (48%) oczekuje poprawy atrakcyjności naszego kraju w najbliższych trzech latach. Wśród silnych stron polskiej gospodarki inwestorzy wymieniają elementy rynku pracy – umiejętności tutejszych pracowników oraz koszty pracy, a także potencjał do wzrostu produktywności. Natomiast jako główny motor napędowy w przyszłości wskazują sektor usług.**

**O**bepośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) Polska będzie rywalizowała przede wszystkim z Czechami – badani przez EY inwestorzy właśnie naszego południowego sąsiada uważają za głównego konkurenta Polski w batalii o nowe projekty BIZ. Polska po raz pierwszy od 2008 r. znalazła się w pierwszej piątce najpopularniejszych europejskich kierunków dla inwestorów zagranicznych – to z kolei wynika z opublikowanego kilka dni temu raportu EY „Atrakcyjność inwestycyjna Europy”, którego uzupełnieniem jest właśnie raport nt. Polski.

W 2016 r. na naszym kontynencie ogłoszono rekordową liczbę bezpośrednich inwestycji zagranicznych[1]. W ubiegłym roku w Europie odnotowano 5 845 nowych projektów (wzrost o 15% rdr), na które przypada co najmniej 259 673 miejsc pracy (wzrost o 19% rdr). Raport EY potwierdza silną pozycję Polski na inwestycyjnej mapie Europy, nie tylko naszego regionu.

W ubiegłym roku w Polsce ogłoszono 256 nowych projektów BIZ. To wzrost o 21% z 211 projektów rok wcześniej, skutkujący powrotem naszego kraju do pierwszej piątki najpopularniejszych europejskich kierunków inwestycyjnych po raz pierwszy od 2008 r. W ramach tych inwestycji w Polsce może powstać co najmniej 22 074 miejsc pracy (wzrost o 12% z 19 651 w 2015 r.), co jest drugim wynikiem w Europie. W obu kategoriach okazaliśmy się niekwestionowanym liderem Europy Środkowo-Wschodniej. Również Warszawa odnotowała wzrost, jako jedno z najbardziej atrakcyjnych miast kontynentu. W pierwszej trójce atrakcyjnych inwestycyjnie lokalizacji stolicę Polski wskazało 8% badanych przez EY – o 4 pkt. proc. więcej niż rok wcześniej. – W ostatnich trzech latach liczba ogłaszanych w Polsce inwestycji zagranicznych rosła bardzo szybko. O ile w latach 2004-2013 inwestorzy zagraniczni ogłaszali w naszym kraju przeciętnie 142 projekty rocznie, to w latach 2014-2016 liczba ta wzrosła do 200 (wzrost o 40%).



To więcej niż w innych państwach Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie ostatnie trzy lata przyniosły wzrost przeciętnej liczby ogłaszanych rocznie projektów o 25,4% względem poprzedniej dekady. Polska potrzebuje zarówno kapitału krajowego, jak i zagranicznego do podniesienia stopy inwestycji. Szczególnie cenne są bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które nie tylko generują zatrudnienie, ale często związane są z transferem technologii, zwiększaniem produktywności oraz rozwojem umiejętności kadr – tłumaczy Jacek Kędzior, Partner Zarządzający EY Polska.



**Jacek Kędzior**  
Partner Zarządzający EY Polska

– Chcieliśmy sprawdzić, w jaki sposób Polska jest postrzegana przez inwestorów zagranicznych. Dlatego przygotowaliśmy raport „Atrakcyjność inwestycyjna Polski”, w którym zbadaliśmy plany inwestycyjne przedsiębiorstw zagranicznych oraz ich oceny dotyczące Polski. Wskazaliśmy także najistotniejsze czynniki, które inwestorzy zagraniczni biorą pod uwagę przy tworzeniu nowego projektu lub rozszerzeniu działalności w danym kraju. Rozumienie tych potrzeb jest szczególnie ważne dla Polski, która aktywnie konkuruje o kapitał zagraniczny – dodaje Jacek Kędzior.

## **POLSKA PRZYCIĄGA INWESTYCJE GŁÓWNIEM Z EUROPY ZACHODNIEJ I USA**

W latach 2005-2016 przeciętnie ponad 80% wszystkich projektów BIZ lokowanych w naszym kraju pochodziło z Europy Zachodniej oraz USA. Jeśli chodzi o branże i sektory, projekty BIZ lokowane w Polsce, dotyczą głównie: przemysłu, finansów i usług biznesowych oraz transportu i komunikacji. W latach 2005-2016 w tych sektorach przeciętnie realizowano 95% projektów w ramach BIZ w naszym kraju. Choć od 2013 r. rośnie liczba nowych inwestycji w sektorze produkcyjnym, to zauważalna jest tendencja spadkowa udziału tej branży w ogólnej liczbie BIZ. Udział produkcji we wszystkich inwestycjach przemysłowych zmniejszył się z 81% w 2005 r. do 62% w 2016 r. Dzieje się tak, ponieważ jeszcze szybszy wzrost następuje w innych sektorach – coraz więcej inwestycji zagranicznych przyciągają do Polski usługi finansowe i biznesowe. Ich udział wzrósł w tym samym okresie z 7 do 28%.

Polska zyskuje także na znaczeniu jako miejsce lokowania usług wspólnych (m.in. IT, księgowość). W 2016 r. w Polsce ogłoszono najwięcej w całej Europie nowych projektów centrów usług wspólnych (SSC) – aż 38 ze 161 BIZ tego sektora w Europie (24%) trafiło do Polski. Projekty w naszym kraju są jednak wciąż znacznie bardziej (choć w malejącym stopniu) pracochłonne niż przeciętnie międzynarodowe przedsięwzięcia lokowane w Europie (158 miejsc pracy na projekt w Polsce wobec 72 w Europie), ale bardziej

**Polska potrzebuje zarówno  
kapitału krajowego,  
jak i zagranicznego do podniesienia  
stopy inwestycji.  
Szczególnie cenne  
są bezpośrednie inwestycje  
zagraniczne, które nie tylko  
generują zatrudnienie, ale często  
związane są z transferem  
technologii, zwiększaniem  
produktywności oraz rozwojem  
umiejętności kadr**

kapitałochłonne niż przeciętnie w naszym regionie kontynentu (189 miejsc pracy na projekt w Europie Środkowo-Wschodniej).

## **DYNAMICZNY WZROST GOSPODARCZY PRZYCIĄGA BIZ**

Polska gospodarka, jako jedyna w Unii Europejskiej, uniknęła recesji w czasie globalnego kryzysu finansowego i w latach 2008-2016 PKB Polski wzrósł o 32,4%. Był to trzeci najlepszy wynik w UE. Proces dalszego doganiania najbogatszych gospodarek wymaga jednak znacznych nakładów inwestycyjnych w Polsce. W świetle niskiej stopy inwestycji i stopy oszczędności, szczególnie cenny jest napływ BIZ, które wzmacniają potencjał krajowej gospodarki. Firmy zagraniczne w Polsce nie tylko istotnie zwiększają poziom zatrudnienia, ale charakteryzują się relatywnie wysoką wartością dodaną, wynagrodzeniami i inwestycjami na pracownika, eksportem, a także generowanymi wpływami do sektora finansów publicznych. W ostatnich latach za znaczną część wzrostu zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw w Polsce odpowiadały właśnie firmy zagraniczne. W czasie ubiegłorocznego spowolnienia gospodarczego, te podmioty zwiększyły dynamikę generowanej wartości dodanej, eksportu i zatrudnienia, co znacząco zmniejszyło negatywny wpływ innych czynników na polską gospodarkę. Co ważne, w przeciwieństwie do polskich firm prywatnych i publicznych, podmioty z kapitałem zagranicznym kontynuowały ekspansję działalności inwestycyjnej w 2016 r.

– Aby kontynuować proces nadrobienia zaległości wobec bardziej rozwiniętych światowych gospodarek, Polska musi konsekwentnie zwiększać stopę inwestycji, która w ostatniej dekadzie była niższa od poziomu odnotowanego w większości państw Europy Środkowo-Wschodniej. Z uwagi na wieloletnią niską stopę inwestycji i oszczędności, kapitał zagraniczny odgrywa istotną rolę w budowaniu potencjału naszego kraju. Szczególną rolę odgrywają BIZ, które w znacznym stopniu przyczyniły się do umiędzynarodowienia polskich firm i ich integracji z globalną gospodarką – zauważa dr Marek Rozkrut, Partner i Główny Ekonomista EY, a także lider Zespołu Analiz Ekonomicznych EY.

– Aby zrozumieć znaczenie umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw i ich roli na globalnym rynku, warto zauważyć, że w 2000 r. około 20% wartości dodanej wytworzonej w Polsce generował popyt zagraniczny. W 2016 r. udział ten wzrósł do około 35%. Co więcej – większość wzrostu gospodarczego w Polsce w XXI wieku była napędzana właśnie zagranicznym popytem. Korzyści płynące z BIZ sprawiają, że są one pożądane zwłaszcza



cza w gospodarkach krajów nadrabiających dystans do najbogatszych. To sprawia, że rywalizacja o inwestycje jest bardzo zacięta. Wzmocnienie silnych stron i zaadresowanie słabości polskiej gospodarki, wskazanych przez EY w badaniu „Atrakcyjność inwestycyjna Polski”, poprawiłoby percepcję naszego kraju. A to jeden z warunków do pozyskiwania kolejnych inwestycji i tym samym do długoterminowego zwiększenia potencjału gospodarczego Polski – dodaje Marek Rozkrut.

### INWESTORZY PODWYŻSZAJĄ OCENĘ ATRAKCYJNOŚCI POLSKI I WSKAZUJĄ NASZE SILNE STRONY

Zgodnie z badaniem EY, nieznacznie wyższy odsetek inwestorów zagranicznych wskazuje na poprawę atrakcyjności Polski (29%) w minionym roku niż na jej pogorszenie (24%). Znaczący odsetek respondentów (aż 48%) spodziewa się natomiast poprawy atrakcyjności inwestycyjnej Polski w okresie najbliższych trzech lat. W porównaniu z analogicznymi badaniami w innych krajach, jedynie wobec Portugalii i Holandii inwestorzy są bardziej optymistyczni.

Wśród silnych stron polskiej gospodarki często wymieniane są cechy rynku pracy. Zdaniem ponad 70% respondentów, poziom umiejętności polskich pracowników, potencjał do wzrostu produktywności oraz koszty pracy są bardzo lub całkiem atrakcyjne na tle innych krajów europejskich. Jednak silne strony polskiej gospodarki nie zawsze są dostrzegane przez inwestorów. Firmy zagraniczne działające w Polsce oceniają poziom umiejętności polskich pracowników i potencjał do wzrostu produktywności jako atrakcyjne (odpowiednio w 94% i 87% przypadków) znacznie częściej niż firmy niefunkcjonujące w Polsce. Warto podkreślić, że odpowiednie wykształcenie i umiejętności posiadane przez pracowników są wymieniane przez inwestorów obecnych w Europie jako kluczowe czynniki wpływające na decyzje o lokalizacji inwestycji.

– Aby w kolejnych latach przyciągać nowe inwestycje polska gospodarka będzie musiała funkcjonować zgodnie z najnowszymi globalnymi trendami, takimi jak np. Przemysł 4.0. Zmiany technologiczne obniżą bowiem ciężar kosztów pracy, co w procesie wyboru miejsca inwestycji będzie pozwalało na powrót inwestorów zagranicznych do lokalizacji, które dziś są dla nich zbyt drogie. Obserwujemy ten proces w wielu obszarach i Polska przygotowuje się na tę transformację – zmiany w prawie dotyczącym wspierania innowacji, zwiększenie ulgi na badania i rozwój (R&D), nowe programy wsparcia inwestycji i tworzenie kompleksowego środowiska dla start-upów – to narzędzia, które już dziś skutecznie przyciągają do Polski inwesto-



**Paweł Tynel**  
Partner EY i lider Grupy Zarządzania Innowacjami EY

Aby w kolejnych latach przyciągać nowe inwestycje polska gospodarka będzie musiała funkcjonować zgodnie z najnowszymi globalnymi trendami, takimi jak np. Przemysł 4.0.

rów i nowe BIZ – komentuje Paweł Tynel, Partner oraz Lider Zespołu Ulg i Dotacji Inwestycyjnych EY.

– W kolejnych latach rywalizacja o nowe projekty inwestycyjne wcale nie będzie mniejsza. Stale zmieniające się otoczenie biznesowe, wspierane rewolucją technologiczną, tworzą razem środowisko, w którym decydenci muszą przewidywać oczekiwania inwestorów i w czasie rzeczywistym proponować rozwiązania szyte na miarę. Z tej perspektywy wyzwania biznesu i rządów stają się bardzo zbliżone – dodaje Paweł Tynel.

### USŁUGI SIŁĄ NAPĘDOWĄ POLSKIEJ GOSPODARKI W PRZYSZŁOŚCI, A CZECHY GŁÓWNYM RYWALEM

Chociaż według danych EY największy udział w ogłoszonych w Polsce w 2016 r. projektach inwestycyjnych pochodzi z sektora przetwórstwa przemysłowego, to jednak inwestorzy zagraniczni ankietowani przez firmę doradczą wskazują, że głównym motorem napędowym naszej gospodarki w najbliższych latach będą usługi. Zdaniem inwestorów, wzrost gospodarczy w Polsce w najbliższych latach będą napędzać profesjonalne usługi, w tym usługi IT, centra usług wspólnych oraz logistyka. Z kolei najbardziej atrakcyjne sektory związane z przemysłem to: przemysł motoryzacyjny oraz produkcja dóbr konsumpcyjnych (5. i 7. najczęściej wskazywane sektory).

Jako główny konkurent Polski w rywalizacji o inwestycje zagraniczne wskazywane są Czechy. Pozycja naszego południowego sąsiada, jako głównego europejskiego rywala nie jest zaskakująca. Może natomiast zaskakiwać przewaga, z jaką ten kraj wyprzedził innych konkurentów Polski. Czechy wskazało bowiem aż 44% respondentów, podczas gdy kolejne w zestawieniu Niemcy i Rumunia osiągnęły po 15% wskazań.

### O BADANIU „ATRAKCYJNOŚĆ INWESTYCYJNA POLSKI”

Badanie EY „Atrakcyjność inwestycyjna Polski” (EY’s Attractiveness Survey Poland: Mature leader of the CEE region) dotyczy postrzegania przez inwestorów zagranicznych atrakcyjności inwestycyjnej Polski. Telefoniczna ankieta została przeprowadzona w marcu i kwietniu 2017 r. Na pytania EY odpowiedziało 208 respondentów - decydentów biznesowych z całego świata, odpowiedzialnych za inwestycje. Z tej grupy 58% jest już obecnych na polskim rynku. Ankietowani odpowiedzieli na pytania dotyczące planów dalszego inwestowania w Polsce, bądź rozszerzenia tu swej obecności, czynników kształtujących atrakcyjność inwestycyjną naszego kraju, a także potencjalnych ryzyk.

# Rynek biurowy w Warszawie

W Warszawie w budowie znajduje się obecnie ponad 722 000 m kw. powierzchni biurowej, podaje firma doradcza Savills w najnowszym raporcie podsumowującym pierwsze sześć miesięcy 2017 r. na rynku nieruchomości biurowych w stolicy. Pomimo tak wysokiej podaży nowych budynków rynek pozostaje w bardzo dobrej kondycji. Świadczy o tym zmniejszająca się stopa pustostanów i najwyższy w historii wskaźnik popytu odnotowany na półmetku roku.

**P**omimo coraz częściej pojawiających się obaw związanych z zagrożeniem odwrócenia się koniunktury w wyniku bardzo dużej liczby projektów w budowie, dane pokazują, że równowaga pomiędzy podażą a popytem, póki co, jest zachowana. Rynek biurowy w Warszawie jest chłonny i uzasadnia tak wysoką aktywność deweloperów. Biorąc pod uwagę preferencje najemców do wybierania obiektów nowych, ryzyko wzrostu poziomu pustostanów dotyczy przede wszystkim starszych budynków. Ich właściciele coraz częściej będą zmuszeni inwestować w odświeżenie powierzchni lub nawet decydować się na zburzenie nieruchomości i wykorzystanie gruntu na inne cele – mówi Tomasz Buras, Dyrektor Zarządzający Savills Polska.

Zgodnie z raportem „Market in Minutes - Rynek Biurowy w Warszawie” w budowie znajduje się obecnie 722 200 m kw. W pierwszej połowie roku podaż nowej powierzchni biurowej wyniosła 131 400 m kw. Największy obiekt oddany do użytku w tym okresie to druga faza kompleksu Business Garden, w skład którego wchodzi cztery budynki o łącznej powierzchni 54 800 m kw. Szacuje się, że do końca roku przybędzie kolejne 185 000 m kw. Nie zostanie zatem pobity zeszłoroczny rekord, kiedy oddanych zostało do użytku aż 407 000 m kw. m.in. dzięki budynkom wieżowym Warsaw Spire i Q22.

Począwszy od przyszłego roku przez trzy kolejne lata oddawane będą największe kompleksy biurowe będące obecnie w budowie: Mennica Legacy Tower (63 800 m kw.; planowane zakończenie pierwszej fazy w 2018 r.), The Warsaw Hub (75 000 m kw.; planowane zakończenie budowy w 2019 r.) i Varso (106 200 m kw.; planowane zakończenie budowy w 2020 r.).

Jak podaje firma Savills w pierwszej połowie br. w Warszawie padł rekord pod względem ilości wynajętej powierzchni. Popyt na poziomie 391 400 m kw. to wynik wyższy od pierwszych sześciu miesięcy zeszłego roku (360 600 m kw.) i najwyższego w historii poziomu odnotowanego w 2015 r., kiedy w dwóch pierwszych kwartałach wynajęto łącznie 390 200 m kw.

30% popytu przypadło na Centrum, w skład którego wchodzi cztery podstrefy, w tym m.in. Zachodnie Centrum (City Center West) zlokalizowane wokół

ronda Daszyńskiego, gdzie wynajęto 76 700 m kw. W tym czasie na Mokotowie wynajęto 87 300 m kw. (z czego na Służewcu 60 400 m kw.).

W pierwszej połowie roku na rynku najmu, wśród największych transakcji, dominowały instytucje finansowe. Aż trzy z pięciu największych transakcji to spółki związane z sektorem bankowym. Największą transakcją najmu było przedłużenie umowy przez Millenium Bank w Millenium Park (18 900 m kw.).

Czynsze utrzymują się na stabilnym poziomie plasując się w przedziale 21 – 25 euro/m kw./miesięcznie dla Centralnego Obszaru Biznesu oraz Centrum i 13 – 14,5 euro/m kw./miesięcznie w dzielnicach poza centrum. Stopa pustostanów zmalała o 150 punktów bazowych w stosunku do analogicznego okresu zeszłego roku i wynosi obecnie 13,9%.

„Warszawa nadal pozostaje największym rynkiem biurowym w Polsce i jednocześnie najbardziej atrakcyjnym, zarówno dla deweloperów jak i najemców. Bardzo wysoka podaż nowych obiektów nie oznacza, że w Warszawie buduje się za dużo. Rywalizacja o najemców niewątpliwie się jednak ostryza, a deweloperzy będą starać się przyciągnąć do siebie firmy coraz ciekawszymi projektami i udogodnieniami” – mówi Dorota Ejsmont, Dyrektor Działu Powierzchni Biurowych, Reprezentacja Wynajmującego, Savills.



**Tomasz Buras**  
Managing Director, Savills Poland





FUNDACJA ROZWOJU  
GMINY KLESZCZÓW

**ARRIVE**

**INVEST**

**BENEFIT**

## Invest in Kleszczów

Kleszczów Commune is the most industrialized region of Łódź Voivodship.

There are four Industrial zones in Kleszczów Commune: Rogowiec, Kleszczów, Żłobnica and Bogumińów. Foundation for the Development of the Commune of Kleszczów is the owner of the investment areas in these zones.

If you want to invest in Kleszczów Commune apply to Foundation for the Development of the Commune of Kleszczów and we will deal with all the essential procedures "on the spot" to make Your investment start.

### Key advantages of Kleszczów Commune are as follows:



- Location - central Poland in the close vicinity of roads: Warszawa-Wrocław and Katowice-Gdańsk.
- Attractive prices of fully equipped investment areas-15 pln/m2.
- An extensive network of roads.
- Support for the training of new employees.
- Bargain prices of electricity and utilities.
- Legal assistance.



Fundacja Rozwoju Gminy Kleszczów  
ul. Sportowa 3, 97-410 Kleszczów  
tel. +48 44 731 31 31  
[www.frgk.pl](http://www.frgk.pl)



Urząd Gminy w Kleszczowie  
ul. Główna 47, 97-410 Kleszczów  
tel. +48 44 731 31 10  
[www.kleszczow.pl](http://www.kleszczow.pl)