

# TERENY INWESTYCYJNE INFO MAGAZYN

Tereny inwestycyjne | Strefy Ekonomiczne | Ekoinwestycje | Nowe projekty | Inwestorzy

01  
2013

THE ENGLISH  
VERSION  
FROM PAGE 32

## Wiem jak odpowiedzieć na najbardziej „zadziwiające” pytania inwestorów

Rozmowa z Piotrem Romanem,  
prezydentem Bolesławca

## RAPORT

Podsumowanie  
ryнку gruntów inwestycyjnych  
w 2012 roku  
oraz prognozy na 2013 rok

## Nasz plan minimum to 8 zakładów w 5 lat

Rozmowa Janem Mroczką, prezesem Rank Progress S.A.

## Japońskie słońce w Polsce też wschodzi

# Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna



**25** podstref  
w województwie  
dolnośląskim

**4** miejsce w rankingu  
fDi Magazine  
w Europie

**22** miejsce w rankingu  
fDi Magazine  
na świecie

**41** podstref  
na terenie  
Polski

**4** województwa na  
terenie, których  
WSSE ma podstrefy



- >> Pomoc Publiczna do 70 %
- >> Szeroka oferta terenów inwestycyjnych
- >> Ciekawa oferta obiektów przemysłowych
- >> INVEST-PARK CENTER - BPO
- >> Atrakcyjny rynek pracy
- >> Wysoko rozwinięty region



[www.invest-park.com.pl](http://www.invest-park.com.pl)

## Szanowni Czytelnicy,

Udany projekt inwestycyjny zależy od współpracy samorządów i inwestorów. Czym różnią się oczekiwania i wymagania obydwu stron procesu inwestycyjnego – piszemy w I numerze „Tereny Inwestycyjne Info. Magazyn”.

W Polsce prężnie rozwija się rynek gruntów inwestycyjnych, o czym świadczy przedstawiony raport firmy Colliers International. Oczekiwania inwestorów różnią się jednak w zależności od charakteru projektu. W magazynie pytamy Rainera Gargera, partnera zarządzającego Tradeland Development, czego potrzebuje inwestor poszukujący terenów pod projekty handlowe. Z kolei Zsolt Erdosi, Managing Director w Guardian Częstochowa, opowiada jakie czynniki decydują o lokalizacji zakładu produkcyjnego.

Samorządowcy podkreślają, że są gotowi wykazać elastyczność we współpracy z firmami i przykładają wagę nie tylko do samego przyciągnięcia inwestora do regionu, ale także otoczenia go komplekso-

wą opieką poinwestycyjną, o czym mówi prezydent Bolesławca, Piotr Roman. Przygotowując ofertę dla zagranicznych inwestorów warto z kolei zwracać uwagę na szczególne wymagania z różnic kulturowych. W tym numerze piszemy o oczekiwaniach japońskich inwestorów.

W zapewnieniu atrakcyjności inwestycyjnej Polski fundamentalną rolę odgrywa również rząd, mający podjąć kluczowe decyzje odnośnie specjalnych stref ekonomicznych. O tym, czy warto przedłużyć bezterminowo działanie SSE i jakie zmiany w ustawie o strefach są najkorzystniejsze dla inwestorów rozmawiamy z ekspertami z PAIiZ i KPMG.

Zapraszam do lektury

### Marta Śniegocka

Redaktor Naczelna  
serwisu Tereny Inwestycyjne Info

## TERENY INWESTYCYJNE

- Warmia i Mazury cudem BPO ► str.4
- Rozmowa z Danielem Kuligiem, dyrektorem Etckiego Parku Naukowo-Technologicznego ► str. 5
- Skąd się bierze zwiększone zainteresowanie zakupem gruntów rolnych? ► str. 5
- Rozmowa z Jarosławem Batorem, dyrektorem ds. nieruchomości w PKP ► str. 6
- Rozmowa ze Stefanem Kolawińskim, burmistrzem miasta Bochnia ► str.7
- Grunt na medal to dopiero początek ► str. 8
- Mazowieckie najatrakcyjniejsze dla inwestorów ► str. 9

## STREFY EKONOMICZNE

- Strefy powinny działać bezterminowo ► str. 10
- Strefy do zadań specjalnych ► str. 12
- Które z proponowanych przez MG zmian w nowelizacji ustawy o SSE będą najkorzystniejsze dla inwestorów? ► str. 13
- Wałbrzyska SSE wzbogaciła się o biurowiec dla BPO ► str. 14
- Rozmowa z Robertem Żylińskim prezesem Suwalskiej SSE ► str. 15

## EKOINWESTYCJE

- Zielone budownictwo daje korzyści ► str.16
- Jakie problemy stwarza zrównoważona inwestycja ► str. 17
- Nieekologiczne równa się nierentowne ► str. 18
- Rozmowa z Janem Mroczką, prezesem Rank Progress S.A. ► str. 19

## NOWE PROJEKTY

- Polska zapełnia się obiektami targowymi ► str. 20
- ArtNorblin ze światowymi ambicjami na warszawskiej Woli ► str. 22
- Podwodna rewolucja zaczyna się w Polsce ► str. 23
- Rozmowa z Martą Kruk, prezesem zarządu spółki Film Hotel ► str. 23

## RAPORT

- Podsumowanie rynku gruntów inwestycyjnych w 2012 roku oraz prognozy na 2013 rok ► str. 24

## INWESTORZY

- Japońskie stońce w Polsce też wschodzą ► str. 26
- Rozmowa z Rainierem Garger, partnerem zarządzającym inwestora Tradeland Development ► str. 27
- Częstochowa – w poszukiwaniu partnera ► str. 28
- Rozmowa z Iwoną Kowieską – Sądziak, kierownik administracji ds. nieruchomości Biura Prawno-Finansowego Inwestor ► str. 29
- Rozmowa z Piotrem Romanem, prezydentem Bolesławca ► str. 30

## ENGLISH

- Colliers International assesses Land market Performance – summary of 2012 and prognosis for 2013 ► str. 32
- Interview with Zsolt Erdős, Managing Director in Flat Glass, Guardian Częstochowa ► str. 34

WYDAWCA:

**D&B Partners S.C.**

Ratuszowa 11, 03-450 Warszawa

tel.: +48 22 619 22 41 w. 225

e-mail: biuro@dbpart.com, www.terenynwestycyjne.info

OPRACOWANIE:

**Marta Śniegocka** - redaktor naczelna

**Dariusz Cybulski** - dyrektor kreatywny

**Beata Cybulska** - dyrektor działu reklamy

**DB PARTNERS**

ADVERTISING & MEDIA



**Tereny Inwestycyjne Info**

Grupy inwestycyjne dla biznesu

# Warmia i Mazury cudem BPO?

Warmia i Mazury – cud natury. To hasło promuje jeden z najatrakcyjniejszych turystycznie regionów Polski. Jednak Warmia i Mazury chce skusić nie tylko turystów, ale także inwestorów. Ma czym?



**Anna Wasilewska**  
z zarządu województwa warmińsko-mazurskiego

**W**armia i Mazury Polakom kojarzą się głównie z przyrodą, a zagranicznym inwestorom zazwyczaj nie kojarzą się z niczym. Województwo chce to zmienić, dlatego rozpoczęło intensywną kampanię promującą możliwości inwestycyjne w regionie.

- Przez ostatnie lata intensywnie promowaliśmy zalety turystyczne naszego województwa i na tym polu osiągnęliśmy sukces. Teraz natomiast kładziemy olbrzymi nacisk na promocję gospodarczą, w szczególności zaś na kontakty indywidualne z inwestorami - mówi Anna Wasilewska z zarządu województwa warmińsko-mazurskiego.

Z uwagi na ograniczone środki na promocję region zdecydował o wyborze najatrakcyjniejszych z jego punktu kierunków promocji.

- Znamy nasze mocne strony, więc działania promocyjne będziemy kierować do konkretnych branż w określonych lokalizacjach. Obok Niemiec i Austrii interesują nas szczególnie kraje skandynawskie – uzupełnia Radosław Zawadzki, dyrektor Departamentu Koordynacji Promocji Urzędu Marszałkowskiego.

Dowodem na to są zorganizowane w ostatnich tygodniach spotkania z inwestorami: w Wiedniu dla inwestorów austriackich oraz w Warszawie dla inwestorów z krajów nordyckich.

Czym chwalą się Warmia i Mazury? Oprócz czystej przyrody i natury, udogodnieniami dla przedsiębiorców. Na terenie województwa działają dwie specjalne strefy ekonomiczne (Warmińsko-Mazurska SSE oraz Suwalska SSE), a także trzy parki technologiczne: Elcki Park Naukowo-Technologiczny, Elbląski Park Technologiczny oraz powstający Olsztyński Park Naukowo-Technologiczny. W regionalnych SSE istnieją największe niżki w kraju, sięgające 70 proc. zwolnienia z podatków.

- Fakt, że mogliśmy inwestować na terenie należącym do SSE miał największy wpływ na naszą decyzję o wyborze lokalizacji. Duże znaczenie miały również odpowiednie połączenia energetyczne – zauważa Michał Szydłowski z firmy Swedwood, należącej do grupy Ikea.

- W Olsztynie możemy przez 5 lat zwolnić inwestorów z podatków lokalnych – mówi Piotr Grzymowicz, prezydent Olsztyna.

W swojej promocji województwo kładzie specjalny nacisk są promocję regionu poprzez ludzi, zarówno specjalistów, jak i wykwalifikowanych robotników...

Czytaj cały artykuł na:  
[www.terenyinwestycyjne.info](http://www.terenyinwestycyjne.info)





## Naszym asem w rękawie są 23 ha terenów inwestycyjnych



**Daniel Kulig**  
dyrektor Elckiego Parku Naukowo-Technologicznego

**Rozmowa z Danielem Kuligiem, dyrektorem Elckiego Parku Naukowo-Technologicznego, na temat perspektyw rozwoju Parku.**

**III 17 października ruszył Elcki Park Naukowo-Technologiczny. Jak wygląda kwestia najemców? Jaki procent powierzchni udało się Państwu wynająć?**

W dniu 17 października podpisaliśmy 4 listy intencyjne z pierwszymi potencjalnymi najemcami. Oficjalne podpisanie umów nastąpi już w najbliższym czasie. Procent dotychczasowo wynajętej powierzchni to około: 81 proc. powierzchni przestrzeni produkcyjno-usługowej z doskonale wyposażonymi pomieszczeniami socjalnymi oraz ok. 35 % powierzchni biurowej. Ponadto dysponujemy centrum konferencyjnym oraz pomieszczeniami do rozmów biznesowych. Na dzień dzisiejszy chętnych przedsiębiorców mamy o wiele więcej niż miejsc w Parku Naukowo-Technologicznym, ale oficjalny nabór firm odbędzie się w najbliższym czasie. Na pewno do końca bieżącego roku. Proponujemy również „Wirtualne Biuro”.

**III Czy Elcki Park Naukowo-Technologiczny będzie posiadał specjalizację i czy uważa Pan, że specjalizacja parków jest konieczna do rozwoju parków naukowo-technologicznych?**

Specjalizacja parków jest jak najbardziej potrzebna. Każdy „potencjalny” lokator musi spełnić podstawowe kryteria: prowadzenie działalności nieszkodliwej na ochronę środowiska, stosowanie nowoczesnych technologii i rozwiązań innowacyjnych. Utworzenie miejsc pracy. Misją Parku Naukowo-Technologicznego jest pobudzenie gospodarki w naszym regionie. Profil specjalizacji wykształcił się w miarę upływu czasu.

**III Przedstawiciele parków często zwracają uwagę na trudność we współpracy parków z uczelniami i komercjalizacji badań. Jak zamierza Pan temu zapobiec?**

Współpraca ze środowiskiem naukowym czyli m.in. z uczelniami wyższymi w województwie warmińsko-mazurskim jak również poza jego obszarem, włączając w to arenę międzynarodową, jest dla nas

priority. Pierwszym krokiem będzie kooperacja pomiędzy naszym parkiem, a prężnie działającymi kołami naukowymi, np. na Politechnice Warszawskiej. Następnie, w miarę upływu czasu, nasza współpraca może zaowocować wspólnym partnerstwem gdzie utalentowani studenci będą np. mogli odbywać u nas swoje praktyki, organizować naukowe warsztaty oraz wystawy. Liczę, że ten właśnie koncept jest realnym celem do zrealizowania.

**III Czy park ma potencjał rozwoju? Czy miasto dysponuje terenami, które w przyszłości mogłyby służyć rozwojowi Parku?**

Tak, oczywiście. Park Naukowo-Technologiczny w Elku ma bardzo duży potencjał rozwoju. Elk jest znakomicie zlokalizowanym miastem. Bliskość Kaliningradu, Litwy oraz Białorusi jest jego atutem. Elk posiada również prężnie działające trzy uczelnie wyższe, które każdego roku kształcą wybitną kadrę...

Czytaj cały wywiad na:  
[www.terenynwestycyjne.info](http://www.terenynwestycyjne.info)



**Leszek Świętochowski,**  
prezes ANR

### Skąd się bierze zwiększone zainteresowanie zakupem gruntów rolnych?

Sprzedaż gruntów rolnych z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa od kilku lat utrzymuje się na poziomie powyżej 100 tys. ha. Ziemia rolna sprzedawana przez ANR cieszy się zainteresowaniem praktycznie w całej Polsce. O ile na początku lat 90-tych agencja dysponowała 4,7 mln ha to dzisiaj pozostało niecałe 2 mln ha i w większości są one w dzierżawie. Równocześnie od wejścia Polski do UE rolnicy indywidualni (rynek prywatny) praktycznie nie sprzedają gruntów, ze względu chociażby na fakt, że otrzymują dopłaty bezpośrednie. Tym samym Agencja Nieruchomości Rolnych jest największym oferentem gruntów rolnych w Polsce.

Tradycyjnie największym zainteresowaniem cieszą się grunty w województwach kujawsko-pomorskim, poznańskim, opolskim, śląskim, mazowieckim. Tam też ta ziemia jest najdroższa. W ubiegłym roku wzrost cen był znacznie wyższy, niż w roku 2010 kiedy to miała miejsce stabilizacja przy nieznacznym 2 proc. wzroście. Analizując ceny uzyskiwane przez Agencję w ujęciu regionalnym, widoczna jest znaczna dysproporcja...

Czytaj więcej na:  
[www.terenynwestycyjne.info](http://www.terenynwestycyjne.info)



# Łatwiej znaleźć partnerów do joint venture niż kupców na nieruchomości

Z Jarosławem Batorem, dyrektorem ds. nieruchomości w PKP, rozmawia Marta Śniegocka.



**Jarosław Bator**  
dyrektor ds. nieruchomości w PKP

**III** PKP wytypowało 50 obiektów kolejowych o największym potencjale inwestycyjnym do sprzedaży. Czym musi się charakteryzować taki obiekt?

Przede wszystkim jego lokalizacja musi być atrakcyjna dla potencjalnych kupujących. Poza tym są one nieruchomościami wyselekcjonowanymi pod względem uregulowanego stanu prawnego, są wydzielone i nie mają żadnych obciążeń. Mogą stanowić dla lokalnych przedsiębiorców obiekty zainteresowania. Kwestią jest oczywiście cena, którą obliczają rzeczoznawcy. Potem na podstawie przetargu spróbujemy sprzedać nieruchomość i wysondować, czy rynek jest zainteresowany tymi obiektami. Rynek nieruchomości zna ujemne wartości nieruchomości, których nie da się sprzedać, ponieważ zostały zaścianione lub zabudowane w taki sposób, że nie mają żadnej wartości komercyjnej. Jeśli nie uda nam się sprzedać nieruchomości zbadamy, czy nie chciałoby przejąć ich samorządy.

**III** A jaka lokalizacja może liczyć na zainteresowanie rynku?

W miastach, które są atrakcyjne albo ze względu na swoją wielkość albo np. ze względu na to, że są kurortami. Nasze nieruchomości są zlokalizowane w różnych miejscach i mamy nadzieję, że wzbudzi to zainteresowanie potencjalnych kupujących. Chcemy to promować jako swoiste novum,

czyli dworce. Wierzymy, że jest pewna liczba ludzi, których zachęci fakt, że zostaną właścicielami dworców.

**III** Rozumiem, że są to obiekty, które chcą Państwo tylko sprzedać. A jak wygląda kwestia wspólnych projektów?

Wspólne projekty planujemy tam, gdzie mamy odpowiedni potencjał projektu: musi być albo naprawdę duży albo związany z dworcem, który jest dla nas ważny i zostanie w naszym zasobie.

**III** Jakie wspólne projekty Państwo obecnie realizują?

Obecnie realizujemy projekty w Poznaniu i Katowicach. W tych miejscach dworce są już praktycznie czynne. To komponenty komercyjne będą dopiero otwarte w tym roku. Następnym takim projektem będzie Warszawa Zachodnia i myślimy o następnych.

**III** Jakie to będą projekty?

Jeszcze za wcześnie, żeby mówić o szczegółach. W każdym przypadku będziemy taki nowy projekt ogłaszali i zapraszali deweloperów do współpracy w postaci dialogu konkurencyjnego lub innej formie. Możemy powiedzieć również, że w Sopocie będzie nowy dworzec,

który na podstawie umowy miasta z partnerem prywatnym będzie wybudowany.

**III Jak wygląda obecnie sytuacja z projektem Warszawy Zachodniej?**

Decyzja środowiskowa została wydana i obecnie składamy wniosek o wydanie warunków zabudowy tego projektu i wszystko na razie idzie zgodnie z planem.

**III A jakie plany mają Państwo wobec pozostałych nieruchomości?**

Mamy spory zasób nieruchomości, który musimy zagospodarować, większość przez sprzedaż. Planujemy wystawić wiele nieruchomości na sprzedaż, w tym w atrakcyjnych lokalizacjach. Wiemy jaki jest rynek i będziemy pilnować, żeby nie sprzedawać ich za tanio.

**III A jak w tym momencie wygląda rynek z Państwa punktu widzenia?**

Teraz jest generalnie trudniej sprzedać nieruchomości. Jest ogromne zainteresowanie rynku projektami, które moglibyśmy realizować w partnerstwie, w joint venture. Jeśli chodzi o sprzedaż nieruchomości, to tylko nieliczne podmioty są w stanie angażować kapitał i budować bank ziemi. W związku z tym chcemy się w tym momencie skupić na mniejszych lokalizacjach i mniejszych nieruchomościach i pozbywać się tych nieruchomości, które generują więcej kosztów, niż jest wartość zarządzania nimi. Ponieważ jest sytuacja kryzysowa to oczywiście będziemy wystawiać nieruchomości, które wydają nam się, że są atrakcyjne również w tych trudnych czasach, ale będziemy się skupiać na nieruchomościach, które nie są tak podatne na koniunkturę i będziemy się skupiać na tym, żeby jak najwięcej pozbyć się z „masy”.

**III Czy PKP stara się dodatkowo uatrakcyjnić te działki np. poprzez występowanie o MPZP?**

Wszystko zależy od skali nieruchomości. Nakład pracy musi się zwrócić. Będziemy wpływać na MPZP lub warunki zabudowy, ale nie zawsze. Przy mniejszych nieruchomościach, które sprzedają się za 10-20 tys. złotych, często nie opłaca się angażować naszego zespołu i ponosić kosztów czasu, w którym mógłby się zająć czymś innym. Oczywiście przygotowujemy nieruchomości. To jest właśnie nowe podejście do nieruchomości - departament sprzedaży ma przygotowywać te nieruchomości, ale nie w mniejszych lokalizacjach, gdzie te wartości są niskie.

**III Ile nieruchomości może liczyć na takie specjalne traktowanie?**

Trudno w tym momencie powiedzieć. Zasób PKP jest ogromny ok. 100 tys. działek, większość z nich oczywiście kolejowych. Mamy zidentyfikowanych kluczowych kilkadziesiąt działek, ale do tego będą dochodziły nowe i będą wzbogacać ten zasób. Dużo jest tych nieruchomości i na pewno warto się nad tym pochylić.

## Wspólnie z KPT zdobyliśmy pierwszego inwestora



Stefan Kolawiski, burmistrz miasta Bochnia

### Rozmowa ze Stefanem Kolawińskim, burmistrzem miasta Bochnia o Bocheńskiej SAG.

**III Otrzymali Państwo dofinansowanie do Bocheńskiej Strefy Aktywności Gospodarczej. Czym będzie różnić się BSAG od „zwykłych” terenów inwestycyjnych?**

Myślę, że jednym z najbardziej istotnych atutów Bocheńskiej Strefy jest to, że zajmuje powierzchnię niemal 60 ha i w całości pozostaje własnością Gminy Miasta Bochnia. Strefa posiada świetną lokalizację pod względem komunikacji – bezpośrednio przy zjeździe z autostrady A4, w połowie drogi między Krakowem a Tarnowem. Do Krakowa jest 38 kilometrów, a do najbliższego lotniska Kraków-Balice 42 km, czyli dojazd powinien zabrać odpowiednio nie więcej niż 25 i 30 minut. Teren BSAG został podzielony na kilkanaście funkcjonalnych modułów o różnej powierzchni, które oczywiście można ze sobą dowolnie łączyć. Każdy moduł będzie miał dostęp do nowoczesnej infrastruktury technicznej, między innymi do sieci wodociągowej i gazowej, sieci kanalizacji sanitarnej i deszczowej, sieci energii elektrycznej oraz sieci kanalizacji teletechnicznej.

Sądzę, że przedsiębiorców do zainwestowania w Bochni skłonić może konsekwentna realizacja zapisów strategii rozwoju Bochni. Śmiało projekty, dążące do pełnego wykorzystania walorów geograficznych i potencjalnych możliwości sprawiają, że Bochnia staje się nowoczesnym i atrakcyjnym centrum biznesu i przedsiębiorczości. W mojej opinii wszystkie te czynniki utwierdzają w przekonaniu, że warto tu ulokować swoje inwestycje...

Czytaj cały wywiad na:  
[www.terenynwestycyjne.info](http://www.terenynwestycyjne.info)



# Grunt na medal to dopiero początek

Czym musi wyróżnić się grunt, żeby zostać zauważonym przez inwestorów?

Programem dla przesiedleńców, elektronicznym zarządzaniem nieruchomościami, czy bogatą ofertą rekreacyjną - przedstawiciele samorządów nagrodzonych tytułem „Grunt na medal” mają różne recepty na sukces.

**W** piątek, 9 listopada, została zakończona V edycja Ogólnopolskiego Konkursu „Grunt na medal 2012”. Do konkursu służącego wypromowaniu najlepszych terenów inwestycyjnych przystąpiło 199 gmin z całej Polski, które nadesłały 302 oferty. Wśród nich napłynęło 197 nowych ofert lokalizacyjnych. Najwięcej ofert nadesłano z województw: wielkopolskiego, śląskiego, podkarpackiego i zachodniopomorskiego. Najmniej z województw: podlaskiego i lubelskiego.

Organizator konkursu, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, podkreśla, że dla laureatów konkursu zwycięstwo oznacza promocję terenu inwestycyjnego i większą szansę na przyciągnięcie inwestycji zagranicznych do gminy.

**“Z 64 dotychczasowych zwycięzców konkursu 30 znalazło biznesowego partnera” – chwali się Bożena Czaja, wiceprezes PAIIZ.**

Agencja przytacza konkretne dane. Wśród laureatów konkursu Grunt na medal 2005 na 12 terenach pojawiły się nowe inwestycje, wśród zwycięzców z 2007 roku na 8 terenach pojawili się inwestorzy. Tyle samo inwestorów znalazły zwycięskie grunty z 2008 roku, a laureaci konkursu z 2010 roku pozyskali 2 inwestorów.

Aby wygrać gmina musi pochwalić się czymś więcej, niż dobrze położonymi terenami z niezbędną infrastrukturą. Jak podkreślają przedstawiciele zwy-

cięskich gmin, takie walory ma prawie każda gmina, dlatego należy się wyróżnić. Recepty na to są różne.

- Stosujemy marketing bezpośredni, pośredni, współpracujemy z SSE oraz organizacjami biznesowymi – podkreśla Krzysztof Kołtyś, burmistrz Janowa Lubelskiego, gminy, której tereny zostały wyróżnione wśród gmin lubelskich.

Janów Lubelski, oprócz tego że dysponuje 100 ha uzbrojonych i 100 ha nieuzbrojonych terenów inwestycyjnych, stawia m.in. na inwestycje w turystykę. Aby przyciągnąć zarówno inwestorów, jak i turystów, gmina buduje Park Rekreacyjny Zoom Natury. Inwestycja, na wzór Parku Dinosaurów w Bałtowie, ma uatrakcyjnić ofertę gminy.

O znaczeniu rekreacji wie również prezydent Bolesławca, Piotr Roman, którego gmina wygrała w 2005 roku i ściągnęła licznych inwestorów.

- Dzisiaj inwestor nie pyta o działki, bo to mają wszyscy. Inwestor pyta jak ludzie spędzają wolny czas i czy pracownicy będą chcieli tu mieszkać. Dlatego nie zgadzam się z opiniami, że budowa Aquaparków to fanaberie samorządów. W Bolesławcu po zatwierdzeniu podstawowych spraw posłaliśmy w kierunku budowy wysokiej infrastruktury. Mamy m.in. jedyne samorządowe kino 3D i centrum ceramiki. – wylicza Roman...

Czytaj cały artykuł na:

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





# Mazowieckie najatrakcyjniejsze dla inwestorów

Województwo mazowieckie zajęło pierwsze miejsce w rankingu atrakcyjności inwestycyjnej. Z badań przeprowadzonych na zlecenie PAIiZ wynika, że panują tutaj najlepsze warunki inwestycyjne w Europie Wschodniej.



**M**azowieckie uzyskało najwyższe noty we wszystkich mierzonych kategoriach (m.in. przemysł, handel, turystyka, kapitał ludzki), jednak na terenie tego regionu zaobserwowano również największe rozbieżności w rozwoju poszczególnych gmin w całej UE. Ponadprzeciętne oceny potencjału uzyskały także województwa dolnośląskie, śląskie, małopolskie, pomorskie i wielkopolskie. Najstabilniej wypadło lubelskie i świętokrzyskie.

Prowadzący badania zwrócili uwagę na niedoszacowanie potencjału województw nadmorskich, małopolskiego, podlaskiego i podkarpackiego. Wg badań ocena potencjalnej atrakcyjności inwestycyjnej w tych regionach jest wyższa od obecnego zainteresowania inwestorów.

Prezentujący wyniki dr Patrycjusz Zarębski scharakteryzował potencjalną atrakcyjność inwestycyjną jako „zespół walorów lokalizacyjnych, który ma za zadanie zaspokajać pewne potrzeby inwestora”.

Dobre wyniki niektórych regionów nie oznaczają, że nie warto interesować się tymi słabszymi. Każdy z nich ma swoją specyfikę, którą należy brać pod uwagę przed inwestycjami w konkretną branżę. Najgorzej wypadające województwo świętokrzyskie ma przewagę w sektorze hutnictwa i przemysłu maszynowego. Województwa pomorskie i podkarpackie są niedoceniane

pod względem produkcji oprogramowania komputerowego, a opolskie, warmińsko-mazurskie i podlaskie posiadają niewykorzystywany potencjał energetyczny.

Polska na tle europejskim wyróżniła się wysoką jakością kapitału ludzkiego, ale wypadła gorzej w kategoriach innowacyjności i mikroklimatu rynkowego.

Prof. Hanna Godlewska-Majkowska z SGH, pod której kierownictwem przeprowadzono badania, zaznaczyła, że polskie regiony są atrakcyjne dla inwestycji zagranicznych.

- Nie tylko dotyczy to konkurowania w naszym regionie geograficznym, ale w całej Unii Europejskiej - podkreśliła.

Pod względem zmiany wartości brutto środków trwałych dziesięć polskich województw należy do ścisłej europejskiej czołówki, co może być przyczynkiem do tezy o zrównoważonym rozwoju kraju...

Czytaj cały artykuł na:  
[www.terenyinwestycyjne.info](http://www.terenyinwestycyjne.info)



# Strefy powinny działać bezterminowo

Z Iwoną Chojnowską-Haponik, dyrektorem departamentu inwestycji zagranicznych w Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, o zagranicznych inwestycjach i Specjalnych Strefach Ekonomicznych, rozmawia Marta Śniegocka.



Iwona Chojnowska-Haponik, dyrektor departamentu inwestycji zagranicznych PAIIZ

## III Jak z punktu widzenia Agencji wyglądał 2012 rok?

To był bardzo dobry rok dla Agencji. Udało nam się wspólnie z inwestorami zakończyć 53 projekty o łącznej wartości ponad miliard 200 mln euro i planowanym zatrudnieniu blisko 10 tys. miejsc pracy. Jeżeli chodzi o liczbę projektów jest to liczba porównywalna z 2011 rokiem, odrobinę wyższą są nakłady inwestycyjne, o około 6 proc. i porównywalne zatrudnienie.

## III Jaka część z tych projektów została zrealizowana na terenie SSE?

Było to 32 proc., czyli 1/3 projektów realizowanych przy wsparciu Agencji została ulokowana na terenie Specjalnych Stref Ekonomicznych. Było to 17 projektów o łącznej wartości ponad 800 mln euro, co oznacza aż 65 proc. nakładów inwestycyjnych w ramach wszystkich 53 projektów. Jeśli chodzi o zatrudnienie to powstało 4,1 tys. nowych miejsc pracy, czyli 40 proc.

## III Który z tych projektów był największy?

Na pewno jednym z największych był projekt BASF na terenie Legnickiej SSE wart 150 mln euro. Zatrudnienie znajdzie tam 400 osób. To nasz ostatni nabitek z końcówki roku.

## III Jak będzie wyglądał 2013 rok?

Wierzę, że będzie porównywalny do 2012 roku, chociaż mamy trochę mniej argumentów, żeby pozyskiwać projekty. Po pierwsze sytuacja gospodarcza na całym świecie jest delikatna, co przekłada się również na Polskę. Firmy szukają stabilnych gospodarczo regionów. Można uznać, że ten argument jest wciąż istotny przy wyborze Polski. Mamy również trochę mniej zachęt inwestycyjnych z uwagi na popularność funduszy europejskich, które już się rozeszły. W zasadzie zostały jedynie fundusze na projekty badawczo-rozwojowe. Kolejną sprawą jest kwestia istnienia Specjalnych Stref

Ekonomicznych po 2020 roku, która jest teraz intensywnie dyskutowana. Rozmawia się o tym w MG, MF oraz Radzie Ministrów. Fakt, że póki co nie przedłużono terminu funkcjonowania, stawia inwestorów pod znakiem zapytania. Powołam się na raport firmy Ernst&Young, w którym można przeczytać, że na dzień dzisiejszy zaledwie 50 proc. inwestorów ze SSE mówi, że może zdecydowałoby się na reinwestycje. Gdyby wydłużono okres istnienia Stref poza 2012 rok, to już 81 proc. inwestorów deklaruje, że gotowych by było pomyśleć o nowych projektach.

## III Uważa Pani, że jest szansa na podjęcie tej decyzji w najbliższym czasie?

Wierzę, że tak. Być może nie będziemy mówić o bezterminowym przedłużeniu Stref, ale uda się wprowadzić do poszczególnych rozporządzeń strefowych ich wydłużenia do 2026 roku. Wiem, że działania MG w tym zakresie są zakrojone na szeroką skalę. Mam nadzieję, że I lub II kwartał to będzie ten moment, kiedy będziemy mieć dobrą wiadomość dla inwestorów.

## III Ta kwestia z pewnością pojawia się w rozmowach z potencjalnymi inwestorami. Jak mimo tej niepewności co do przedłużenia terminu istnienia Stref, Agencja próbuje ich zachęcić do wyboru Polski?

Dużo łatwiej jest w przypadku firm, które już w Polsce działają. Te firmy mają najczęściej już gotowy budynek, w który można wprowadzić nową linię produkcyjną. Wówczas nie ma tych 2-3 lat potrzebnych na rozruch. Dlatego w przypadku firm, które już działają na terenie Stref, namawiamy ich jednak na wybór tego instrumentu wsparcia. Jeżeli chodzi o nowe projekty nie uciekamy od pokazywania terenów leżących w obrębie Stref. Poza dobrodziejstwem, którym jest zwolnienie z podatku dochodowego CIT, te tereny są zazwyczaj bardzo dobrze przygotowane i oferują niezbędną infrastrukturę. Ponadto oferują załączki klastrów np. wspólną infrastrukturę badawczo-rozwojową, współpracę kooperacyjną z poddostawcami, kooperantami. Tak więc Strefy to nie tylko zwolnienie z podatku, ale również pełna infrastruktura i takie małe klastry, które się tam tworzą.

## III Czy uważa Pani, że takie dodatkowe usługi wpływają na decyzje inwestorów o lokalizacji inwestycji? Czy z Pani rozmów z potencjalnymi inwestorami płyną takie wnioski?

Zdecydowanie tak. Powołam się na przykład Mieleckiej SSE, która zrzesza wielu inwestorów z branży lotniczej. Tutaj nakładają się dwa elementy...

Czytaj cały wywiad na:

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



**Automatyczny  
eksport ogłoszeń  
do serwisu  
terenyinwestycyjne.info  
z programu**



**dla Agentów Nieruchomości**

**ZAPYTAJ O SZCZEGÓŁY**  
**TEL. 22 619 22 41 wew. 225**  
**biuro@dbpart.com**



# Strefy do zadań specjalnych

Specjalne Strefy Ekonomiczne zaczęły powstać w latach 90-tych i miały być odpowiedzią na regionalne problemy związane z prywatyzacją, likwidacją zakładów i masowymi zwolnieniami, czy niewystarczającym tempem rozwoju regionu. Ich zadaniem było pobudzić gospodarczo objęte terytorium i przyciągnąć kapitał, tworzący nowe miejsca pracy. Te cele nie zmieniły się nawet po 20 latach, jednak sposób ich realizacji tak.



Fot. SSSE - Podstrefa Elk

O tym co oferują Specjalne Strefy Ekonomiczne wie już większość inwestorów. Zwolnienie z podatku od nieruchomości oraz podatku dochodowego jest standardem zarówno w każdej z 14 polskich Specjalnych Stref Ekonomicznych, jak i u naszych sąsiadów.

- Zarówno polskie, jak i czeskie i słowackie zachęty inwestycyjne są dosyć podobne. Ten katalog instrumentów nie może się różnić, bo nikt nie wymyślił tutaj Ameryki – mówi Iwona Chojnowska-Haponik z PAIiZ.

Każda ze stref chwali się również wysoką jakością obsługi, intensywną promocją, czy przyłączaniem kolejnych dobrze uzbrojonych terenów inwestycyjnych. Czym zatem można się wyróżnić nie tylko na tle polskiej, ale również światowej konkurencji?

## Nacisk na technologię i innowację

Jednym ze sposobów jest stworzenie przyjaznego klimatu do rozwoju technologii. Celuje w tym Krakowska SSE.

- Przed kilkoma laty Krakowski Park Technologiczny zrealizował projekt badawczy „Perspektywa Technologiczna Kraków-Małopolska 2020”, którego

celem było wybranie konkretnych technologii, mogących wywrzeć najkorzystniejszy wpływ na rozwój naszego regionu. Wśród 10 wytypowanych przez grupę ponad tysiąca uczestników projektu technologii, znalazły się trzy bezpośrednio związane z ICT: bezdotykowy interfejs komputerowy, uniwersalny dostęp do informacji, systemy inteligentne. Jako instytucja wsparcia biznesu, postanowiliśmy stworzyć zaplecze infrastrukturalne dla firm, które w swojej działalności będą się koncentrowały na rozwijaniu tych właśnie technologii. Dlatego zdecydowaliśmy się powołać Małopolski Park Technologii Informatycznych. Tworząc kolejne centrum biznesowe w Krakowie-Pychowicach wykorzystujemy nasze doświadczenie zdobyte podczas tworzenia podobnego centrum w Czyżynach, gdzie na terenie specjalnej strefy ekonomicznej z powodzeniem funkcjonują największe firmy z sektora ICT obok inkubatora technologicznego w otoczeniu instytucji naukowych – mówi Krystyna Sadowska z Krakowskiego Parku Technologicznego.

Północna część Polski też nie znajduje się w tyle za innowacjami. Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna, która stworzyła Gdański Park Naukowo-Technologiczny w 2006 roku, obecnie pracuje nad Bałtyckim Parkiem Nowych Technologii w Gdyni. Za powstaniem GPTN stał pomysł, aby stworzyć ośrodek umożliwiający przekształcenie się początku w działającą firmę. O tym, że Park okazał się strzałem w dziesiątkę może świadczyć fakt,



że w ubiegłym roku zakończyła się trzecia rozbudowa gdańskiego technoparku, w wyniku której powstały kolejne laboratoria.

Pomysł na łączenie technologii, innowacji z funkcjami strefy okazał się na tyle ciekawy, że Pomorska SSE zdecydowała się na przekształcenie części terenów dawnej Stoczni Gdynia w Bałtycki Park Nowych Technologii.

- Wielu nie wierzyło, że te tereny będą jeszcze żyły, że będzie tu kwitł przemysł, rodzący nowoczesne miejsca pracy. A dziś pracują tu spółki nie tylko z branży przemysłu morskiego, ale również zupełnie nowe podmioty, rozwijające swoją działalność w innych dziedzinach. - powiedziała na uroczystości oddania pierwszego obiektu na terenie Portu Teresa Kamińska, prezes Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

W sumie do zagospodarowania na innowacyjne projekty biznesowe znajdzie się 6 ha. Na razie w ramach projektu udało się otworzyć biurowiec, zwany Akwariem. Rewitalizacja „Akwarium” to tylko jeden z elementów dużego programu, który przewiduje modernizację infrastruktury drogowej, wodno - kanalizacyjnej, kolejowej, otwarcie terenów dawnej stoczni dla Gdyni oraz modernizację pozostałych budynków, w tym centrum kulturalnego „Kotłownia”, które stanie się centrum produkcji multimedialnej wraz z zapleczem biurowym i konferencyjnym.

Nad współpracą z technoparkiem (Łódzkim Regionalnym Parkiem Nauko-Technologicznym) zastanawia się również Łódzka SSE.

- Aby w Technoparku mogła być ustanowiona ŁSSE potrzebny jest docelowy, konkretny inwestor, który złoży list intencyjny, a władze parku wyrażą na to zgodę. Ze względu na skład właścicielski Parku nie można włączyć tego terenu w całości jako terenu Skarbu Państwa lub JST – podkreśla Marcin Kwintkiewicz z Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

## Inwestycja w młodych

Innowacje często są domeną młodych, ludzi i firm. Strefy nie zapomniały o tej zasadzie i również postawiły na świeżych przedsiębiorców, którzy mają atrakcyjne pomysły, ale brakuje im potrzebnej infrastruktury.

W ramach Krakowskiej SSE od 2008 roku działa Inkubator Technologiczny KPT. Inkubator jest miejscem dla ludzi, którzy myślą o założeniu własnej działalności, działają w branży informatycznej, telekomunikacyjnej lub inżynierskiej i szukają odpowiedniego środowiska dla siebie i swoich pomysłów. Najemcami powierzchni w inkubatorze są małe przedsiębiorstwa oraz mikrofirmy prowadzone przez absolwentów, doktorantów, studentów oraz pracowników naukowych krakowskich szkół wyższych. Największy jak dotąd sukces odniosła firma Mijuma, która pozyskała inwestora kapitałowego i utworzyła spółkę Mijusic. W czerwcu 2011 roku głośno było także o Berrylife, jedynej firmie z Polski, która znalazła się w finale prestiżowego konkursu DigiBIC Award 2011 organizowanego przez European Business&Innovation Centre Network...

Czytaj cały artykuł na:

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



## Które z proponowanych przez MG zmian w nowelizacji ustawy o SSE będą najkorzystniejsze dla inwestorów?



Paweł Barański, dyrektor w KPMG w Polsce

Ministerstwo Gospodarki po raz kolejny przymierza się do zmiany przepisów dotyczących przedsiębiorstw działających w specjalnych strefach ekonomicznych. W założeniach do projektu poruszono kilka istotnych tematów.

Ważna zmiana dotyczy obowiązku zwrotu pomocy publicznej w sytuacji wygaszenia zezwolenia, którego warunki nie zostały spełnione. Do tej pory obowiązek zwrotu podatku dotyczył jedynie przedsiębiorców, którym cofnięto zezwolenie. Po zmianach będzie on dotyczył również tych, którzy wiedząc, że nie spełnią wymogów przewidzianych w zezwoleniu, wystąpią o jego wygaszenie.

Wraca również temat możliwości obniżenia poziomu zatrudnienia przez przedsiębiorców strefowych. Zgodnie z projektem, przedsiębiorcy występujący o zmniejszenie poziomu zatrudnienia, inaczej niż jest to obecnie, nie będą zobowiązani do udowadniania okoliczności od nich niezależnych, powodujących konieczność zmniejszenia zatrudnienia.

Ponadto, o zmniejszenie zatrudnienia do 20 proc. wielkości bazowej będą mogli występować wszyscy przedsiębiorcy bez względu na datę otrzymania zezwolenia. Z perspektywy przedsiębiorców działających w SSE będzie to z pewnością najważniejsza zmiana. Spowoduje ona, że wielu z nich zamiast występować o wygaszenie zezwolenia bądź ryzykować jego cofnięcie, po niewielkim obniżeniu poziomu zatrudnienia będzie mogło nadal prowadzić działalność na terenie strefy...

Czytaj więcej na:

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



# Wałbrzyska SSE wzbogaciła się o biurowiec dla BPO

Na terenie Wałbrzyskiej SSE otworzono nowy biurowiec - Invest - Park Center.



Invest-Park Center wybudowany został przy ul. Uczniowskiej w Wałbrzychu. Jest to jeden z najnowocześniejszych biurowców w regionie. Jest przeznaczony pod centrum usługowo-konferencyjne z możliwością ubiegania się o korzystanie z pomocy publicznej w ramach SSE. Część powierzchni obiektu została przeznaczona do wynajęcia (814,77 mkw.). Powierzchnia sal konferencyjnych wynosi 217,41 mkw. Przy biurowcu jest 100 miejsc parkingowych.

Prace nad Invest-Park Center rozpoczęły się w czerwcu 2012 roku. Początkowo otwarcie biurowca miało nastąpić we wrześniu ubiegłego roku. Budynek został wybudowany przez firmę Eiffage. Wartość inwestycji to prawie 18 mln złotych netto...

Czytaj cały artykuł na:  
[www.terenynwestycyjne.info](http://www.terenynwestycyjne.info)



REKLAMA

**Invest**  
in Poland

POLSKA AGENCJA INFORMACJI  
i INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH S.A.

**Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A.** pomaga inwestorom wejść na polski rynek oraz w najlepszy sposób wykorzystać istniejące na nim możliwości. Agencja przeprowadza inwestorów przez wszystkie niezbędne procedury administracyjne oraz prawne występujące w trakcie realizacji projektu. Oferuje szybki dostęp do kompleksowej informacji dotyczącej otoczenia gospodarczo-prawnego inwestycji, pomoc w znalezieniu odpowiednich partnerów oraz dostawców, jak również lokalizacji. Baza terenów przeznaczonych pod inwestycje na stronie internetowej Agencji liczy obecnie ponad 1700 rekordów i jest dostępna na portalu [www.paiz.gov.pl](http://www.paiz.gov.pl).

Zapraszamy przedstawicieli Samorządu do zamieszczania w bazie PALiIZ ofert dobrze przygotowanych terenów, przeznaczonych na inwestycje produkcyjne.

# 2020 rok jest barierą psychologiczną dla inwestorów

Rozmowa z Robertem Żylińskim, prezesem SSSE

## **III Czy inwestorzy boją się Polski Wschodniej i jak można ich zachęcić do inwestowania?**

Brakuje wyraźnych preferencji dla inwestorów, które wyróżniałyby Polskę Wschodnią. A z powodu samego pojęcia i skomunikowania o tych inwestorów jest ciężko. Natomiast jest to bardzo przyszłościowy region z racji ekspansji na zagraniczne rynki wschodnie. Dziś działalność w strefie prowadzi 71 firm, których właściciele utworzyli około 6 tys. miejsc pracy. Firmy, które będą chciały produkować na rynki wschodnie również do nas dotrą. Musimy tylko inwestować i wzbogacać ofertę. Problemy pojawiają się, bo nie zawsze są na to środki. Ale programy prowadzone przez PAliZ dla Polski Wschodniej idą w dobrym kierunku. Obecnie są na etapie wdrażania. Ale ten program jest coraz bardziej aktywny i my też to dostrzegamy. Jednak na efekty trzeba jeszcze zaczekać...

## **III Czy widać już wpływ Programu Promocji Gospodarczej Polski Wschodniej w Suwalskiej SSE?**

W trakcie konsumpcji trudno jest mówić o efektach. Na pewno idzie to w dobrym kierunku. Coraz więcej misji przyjeżdża do nas, my również prezentujemy swoją ofertę na zewnątrz. Dlatego jesteśmy pełni nadziei, że będzie skutkowało to konkretnymi inwestycjami.

## **III Jakie czynniki budzą największe zainteresowanie inwestorów?**

Na pewno zachętą w naszym regionie jest atrakcyjność ceny nieruchomości oraz oferta rynku pracy. Ważnym czynnikiem, to wspomniana już wcześniej bliskość bardzo chłonnych rynków wschodnich. Wprawdzie nie zawsze jeszcze ta współpraca transgraniczna należycie funkcjonuje, ale podąża w dobrym kierunku. Otwarcie małego ruchu granicznego z Kalinińgradem (czekamy na ten sam ruch z Białorusią) to z pewnością przełoży się także na przemysł.

## **III Jakie branże mają najlepsze warunki do rozwoju w Polsce Wschodniej?**

Najbardziej osadzone są branże, które korzystają z zasobów tego regionu czyli branża spożywcza i drzewna. Ale z wielkim powodzeniem od jakiegoś czasu rozwija się branża tworzyw sztucznych. Czekamy też na nieunikniony rozwój branży logistycznej.

## **III Jak ocenia Pan 2012 rok w Strefie i jaki będzie 2013?**

Jesteśmy w okresie spowolnienia gospodarczego i z pewnością będzie to miało wpływ również na nasze wyniki...

Czytaj cały wywiad na:

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



Robert Żyliński, prezes Suwalskiej SSE

# Zielone budownictwo daje korzyści

Z Devin Saylor, dyrektor nowego Działu Certyfikacji Zielonych Budynków w Colliers International, firmy doradczej na rynku nieruchomości komercyjnych, rozmawia Marta Śniegocka.



**Devin Saylor**

dyrektor Działu Certyfikacji Zielonych Budynków w Colliers International

**TI** Niedawno stanęła Pani na czele nowego Działu Certyfikacji Zielonych Budynków w Colliers International. Minęło kilka miesięcy, więc zapytam jaki ma Pani plan na rozwój tego działu?

Na razie chciałabym się skupić na procesie certyfikacji, który najłatwiej wdrożyć w przypadku dopiero powstających projektów. Takich „zielonych” budynków jest na rynku jedynie ok. 2 proc., dlatego zależy mi, żeby pozostałe 98 proc. już istniejących obiektów, efektywniej użytkowało energię. Duże znaczenie będzie miała oczywiście także edukacja w zakresie zielonego budownictwa.

**TI** Co spowodowało, że firma Colliers International zdecydowała się na otwarcie takiego działu w Polsce właśnie teraz?

Firma Colliers w 2008 roku rozpoczęła Regionalną Inicjatywę na Rzecz Zrównoważonego Rozwoju i Środowiska, aby odpowiedzieć na rosnące potrzeby rynku. Położyliśmy nacisk na edukację naszych pracowników w zakresie wprowadzania rozwiązań przyjaznych środowisku, takich jak redukcja

zużycia energii, wody i materiałów. Równocześnie obserwowaliśmy rosnące zainteresowanie naszych klientów zielonym budownictwem, a zwłaszcza uzyskaniem certyfikatów LEED i BREEAM dla całych budynków lub tylko ich części. Do Colliers dołączyłam w czerwcu 2010 roku, aby rozwijać doradztwo w obszarze zrównoważonego rozwoju dla klientów firmy w regionie Europy Wschodniej i Południowej. Myślę, że w Polsce, podobnie jak w Europie Południowej, mieszkańcy są gotowi na nowoczesne, ekologiczne rozwiązania, jednak to w Polsce prowadzonych jest więcej projektów związanych właśnie z zielonym budownictwem.

**TI** Z czego bierze się to zainteresowanie? W Pani opinii warto budować, inwestować w zielone budownictwo, czy to tylko krótkotrwały trend?

Wszystko wskazuje na to, że zielone budownictwo staje się standardem a nie wyjątkiem. Oczywiście zielone budownictwo daje bezpośrednie korzyści finansowe, wynikające m.in. z oszczędności energii, jednak w mojej opinii równie ważne dla firm jest lepsze samopoczucie pracowników. Badania dowiodły, że osoby pracujące w ekologicznych biurach biorą rocznie



od trzech do sześciu dni chorobowych mniej. Warto wspomnieć, że coraz częściej to unijne przepisy wymuszają powstawanie zielonych budynków.

### III Na przykład?

Przykładem takiego ustawodawstwa jest z pewnością Unijny Pakiet Klimatyczno-Energetyczny 20/20/20, w ramach którego do 2020 roku należy zmniejszyć o 20 proc. zużycie CO<sub>2</sub> w stosunku do 1915 roku, o 20 proc. zwiększyć zużycie energii pochodzącej z OZE (odnawialne źródła energii - przyp. red.) oraz o 20 proc. zwiększyć efektywność energetyczną.

### III Uważa Pani, że rozwój zielonego budownictwa jest bardziej związany z potrzebami deweloperów, czy najemców?

Jedno wynika z drugiego. Deweloperzy decydują się inwestować w zielone budynki w odpowiedzi na rosnące zainteresowanie ze strony najemców oraz inwestorów. Jak zwykle, warto w tym kontekście jeszcze raz wspomnieć o sile edukacji, ponieważ ludzie nie pytają o to, czego nie znają.

### III Jak zmienił się polski rynek zielonego budownictwa w ostatnich latach?

Ruch zielonego budownictwa był początkowo postrzegany jako odłam "szalonych" ekologów, którzy przykuwają się do drzew i na siłę chcą wprowadzać przyjazne środowisku zmiany w budownictwie, bez oglądania się na koszty. Z czasem jednak rynek zaczął doceniać znaczenie zielonego budownictwa i zorientował się jak wiele ekonomicznych i finansowych korzyści może być osiągniętych przy jednoczesnych korzyściach środowiskowych. Początkowo koszty zielonego budownictwa faktycznie były wyższe niż tradycyjnego. Obecnie rynek zielonych produktów budowlanych zaczął się powiększać, dzięki czemu dostępne są coraz lepsze produkty, w coraz niższych cenach.

### III Czy zmiany te widać również w zainteresowaniu najemców? Czy firmy interesują się tym, czy budynek posiada certyfikat zielonego budownictwa?

Zdecydowanie tak. Najemcy przykładają coraz większą wagę do ekologii. Przede wszystkim zwracają uwagę na wysokość opłat za media, a największe z nich wynikają ze stopnia zużycia energii. Ceny energii stale rosną i oczekuje się, że trend ten utrzyma się. Ekologia jest również ważnym komponentem polityki firm, zwłaszcza w przypadku międzynarodowych korporacji. Tym samym obowiązek zapewnienia pracownikom ekologicznej przestrzeni do pracy, jest coraz częściej wpisany w strategię firm.

### III Jaka jest główna różnica pomiędzy certyfikatami LEED i BREEM?

Obydwa systemy oceniają podobne kwestie środowiskowe, które związane są z zielonym budownictwem. LEED opiera się na amerykańskich standardach, co może być wyzwaniem, m.in. w związku z innym systemem metrycznym. Jednakże krajowe i unijne standardy mogą być również brane pod uwagę, o ile są równie surowe jak amerykańskie wymagania. Decyzja, o który rodzaj certyfikatu należy się starać, powinna być podjęta, biorąc pod uwagę jakich najemców chce się przyciągnąć. Amerykańskie firmy będą oczywiście wybierać budynki z certyfikatem LEED.

### III A jak wygląda sytuacja w Polsce?

Polska przoduje wśród państw Europy Wschodniej pod względem liczby zarejestrowanych i certyfikowanych budynków zielonych, a certyfikaty LEED są tutaj trochę bardziej popularne niż BREEAM.

### III Czy najemcy interesują się konkretnymi rodzajami certyfikatów?

Z pewnością amerykańskie korporacje lepiej znają certyfikat LEED i niejednokrotnie w ich polityce prośrodowiskowej znajduje się wymaganie, żeby wynajmować biurowce z tym właśnie certyfikatem. Z drugiej strony w Europie Południowo-Wschodniej popularniejszy jest BREEAM. Jako ciekawostkę warto wspomnieć, że obecnie również Niemcy zaczęły promować swój własny rodzaj certyfikacji – DGNB...

Czytaj cały wywiad na:

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



**Jean-Luc Darras**  
dyrektor techniczny RD bud

## Jakie problemy stwarza zrównoważona inwestycja

Propagowanie przez firmę RD bud odpowiedzialnego, pozostającego w zgodzie z naturą choć korzystającego ze zdobyczy technologii budownictwa, uwarunkowane jest przestrzeganiem konkretnych dyrektyw. Firma budowlana podejmująca się realizacji tzw. „zrównoważonych inwestycji” musi dostosować zarówno sposób organizacji placu budowy, jak i charakter samych prac budowlanych pod wyraźnie określone wymagania. Jednym z nich jest ograniczenie poziomu emisji hałasu, jaki zazwyczaj towarzyszy wykonywaniu prac budowlanych. Od wykonawcy oczekuje się zastosowania elektrycznego wibrowania betonu zamiast pneumatycznego oraz mocowania powierzchni deskowania przy użyciu klucza a nie młota.

Równie ważnym aspektem jest ograniczenie poziomu emisji pyłów i osadów w czasie prac budowlanych. Pomocne w zachowaniu tej wytycznej jest zbudowanie wytrzymałej i regularnie sprzątanej drogi dojazdu dla pojazdów dostawczych oraz zadbanie, by w czasie upałów i okresów pozbawionych deszczy drogi były regularnie nawilżane w celu ograniczenia ilości kurzu unoszącego się w powietrzu...

Czytaj więcej na:

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



# Nieekologiczne równa się nierentowne

Powierzchnie biurowe. Lokalizacja i ekologia w najlepszym wypadku wpłyną na to, gdzie ulokują się najlepsi klienci, w najgorszym razie zdecydują, kto utrzyma się na rynku.



Edgar Rosenmayer, dyrektor zarządzający Kulczyk Silverstein Properties

Jeżeli przed 2008 r. na rynku wszechobecny był huraoptymizm, a banki udzielając kredytów wydawały się nie zważać na podstawowe wymogi bezpieczeństwa, tak po załamaniu rynku uzyskanie funduszy na inwestycje dla wielu spółek okazało się zbyt trudne. Ostatni raport DTZ Skyline Tracker tylko potwierdza, że ten „bezpieczny” trend na rynkach powoli się odwraca.

Wg raportu w 2012 r. oddane zostanie 720 tys. mkw. powierzchni – o 30 proc. więcej niż rok wcześniej i o 300 proc. więcej niż w 2010 r. Warto zapytać, czy nie jest to wynikiem nadmiernego optymizmu.

Banki jako ostatnie niechętnie zmieniają asekuracyjne nastawienie.

- Prognozujemy duże zapotrzebowanie na refinansowanie inwestycji komercyjnych w ciągu następných dwóch lat, ale mieliśmy ostatnio zbyt wiele problemów z odzyskaniem już udzielonych pożyczek, żebyśmy mogli je znowu rozdawać w takim samym tempie. Cały czas obserwujemy duże problemy ze sprzedażą nieruchomości przejętych przez banki – powiedziała Eva Boehler, dyrektor UniCredit Bank Austria AG, podczas konferencji CEE Green Building Awards w Warszawie.

Manfred Wiltschnigg z rady nadzorczej IMMOFINANZ AG zaznacza jednak że „stosunkowo łatwo jest uzyskać finansowanie w Europie Środkowo-Wschodniej, ponieważ największe banki światowe są cały czas zainteresowane inwestycjami w regionie. Chociaż łatwiej może być w Rosji – dodał.

- Niektórzy mówią, że światowy potencjał jest teraz w Azji. Ale Europa Wschodnia, a zwłaszcza Ukraina, Rumunia, Białoruś, Węgry mają wciąż ogromne możliwości – wtórował mu Edgar Rosenmayer, dyrektor zarządzający Kulczyk Silverstein Properties.

Według analiz, w II kwartale 2012 r. przez polski rynek nieruchomości biurowych w Polsce przepłynęło ponad 100 mln euro, z czego aż 75 proc. stanowił kapitał zagraniczny. Raport RICS informuje, że w naszym kraju najchętniej lokują się firmy z branży BPO i IT.

Liczba wynajmowanych i budowanych biur rośnie, ale i tak nie sposób zapomnieć o ostatnim spowolnieniu gospodarki, z którym cały czas boryka się wiele państw. Firmy developerskie bronią się przed nim za pomocą zielonego budownictwa od kilku lat.

– Wszyscy zachodni developerzy są w tej chwili ekologiczni, ponieważ nie mają innego wyboru – powiedział Wiltschnigg – w ciągu kolejnych lat każdy próbujący wynająć niecertyfikowaną przestrzeń biurową będzie miał problem – wskazuje. Najwięcej uwagi na aspekty ekologiczne zwracają najwięksi klienci.

**„To co stało się w USA, Wielkiej Brytanii i Skandynawii dotrze też do innych krajów. Inwestujący długoterminowo muszą stosować zielone rozwiązania albo staną się niekonkurencyjni” – ostrzegł Edgar Rosenmayer.**

Konkurencja na rynku wynajmu jest duża. Nowo powstające obiekty mają naturalną przewagę technologii nad już istniejącymi, więc pojawia się potrzeba modernizacji starszych obiektów, za którą ani najemca, ani zarządzający nie chcą płacić.

– Z ekonomicznego punktu widzenia takie działania nie mają sensu. Nawet jeżeli weźmiemy pod uwagę ewentualne oszczędności: niższe koszty energii, wywozu śmieci itd. – modernizacja się nie opłaci. Dodatkowo, jeżeli obiekt jest mniej energochłonny, najemcy często domagają się obniżek opłat – zaznaczył Rosenmayer...

Czytaj cały artykuł na:  
[www.terenyinwestycyjne.info](http://www.terenyinwestycyjne.info)



# Nasz plan minimum to 8 zakładów w 5 lat

Z Janem Mroczką, prezesem Rank Progress S.A., rozmawia Marta Śniegocka.

## **III Skąd pomysł na realizację projektów z zakresu utylizacji odpadów?**

Zgodnie z unijnymi przepisami, Polska musi stopniowo przechodzić od systemu składowania odpadów do ich utylizacji lub recyklingu. Obowiązek zbierania, transportu, odzysku i unieszkodliwiania odpadów spada na gminy. Te z kolei są jak na razie zupełnie nieprzygotowane do realizacji tego obowiązku, bo w Polsce nie ma praktycznie zakładów utylizujących. Zauważyliśmy tu naszą szansę na rozwój biznesu. Chcemy pomagać gminom w spełnieniu tych wymagań, dostarczając technologię i proponując kompleksową realizację takich obiektów. Nad projektem tym pracowaliśmy w ramach spółki Rank Recykling Energy już od dwóch lat. Efektem jest podpisana niedawno umowa z Waste to Energy Canada.

## **III Dlaczego zdecydowali się Państwo na joint venture właśnie z firmą Waste to Energy Canada?**

Waste to Energy Canada to doświadczona, międzynarodowa firma, która dysponuje unikatową technologią modułową idealną na nasze potrzeby. Urządzenia WtEC pracują w kilkudziesięciu lokalizacjach na całym świecie, przetwarzając wszelkie rodzaje odpadów, w tym również niebezpiecznych. W Polsce jest zapotrzebowanie na co najmniej kilkadziesiąt zakładów utylizacji. Instalacje WtEC pozwalają elastycznie dostosować ich wielkość do potrzeb mniejszych miejscowości. Ich moc przerobowa zaczyna się od 20 tys. ton rocznie, czyli jednego modułu. Można ją jednocześnie praktycznie dowolnie zwiększać, dostawiając kolejne „klocki” tej samej wielkości.

## **III Czy planują Państwo już pierwsze projekty?**

Tak, pierwszy projekt ruszy najprawdopodobniej jeszcze w tym roku. Kolejne dwa, będące na etapie zaawansowanych rozmów, zapewne w przyszłym. Nie chciałbym na razie zdradzać lokalizacji, ze względu na proces negocjacji. Nasz plan minimum na najbliższe 5 lat to budowa w sumie ośmiu zakładów.

## **III Czy w ramach joint venture zamierzają Państwo realizować projekty w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego?**

Nie, nie przewidujemy takiego rozwiązania. W naszej ocenie sprawniejsze i bardziej przejrzyste będzie realizowanie tych projektów samodzielnie. Tym bardziej, że z ich finansowaniem nie będzie raczej problemów...



Czytaj cały wywiad na:

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



Jan Mrocza, prezes Rank Progress S.A.



# Polska zapełnia się obiektami targowymi

Fundusze unijne i Euro2012 stały się impulsem do ubiegłorocznego rozwoju infrastruktury targowej. Ten rok również powinien przynieść kolejne projekty targowo-wystawiennicze.



**Andrzej Byrt**  
prezes zarządu MTP oraz PIPT

*„Wszyscy pytają, czy skończymy działalność z powodu Internetu. Jednak Internet tylko ułatwia to co jest istotą biznesu, czyli spotkania twarzą w twarz” – mówi Andrzej Byrt, prezes Międzynarodowych Targów Poznańskich oraz Polskiej Izby Przemysłu Targowego.*

**W**ydawałoby się, że kryzys spowoduje, że wydatki, w tym również te na udział w targach, zostaną drastycznie obcięte, a wraz z możliwościami kontaktu jakie daje Internet, branża targowo-wystawiennicza odejdzie w przeszłość.

- Wszyscy pytają, czy skończymy działalność z powodu Internetu. Jednak Internet tylko ułatwia to co jest istotą biznesu, czyli spotkania twarzą w twarz – mówi Andrzej Byrt, prezes Międzynarodowych Targów Poznańskich oraz Polskiej Izby Przemysłu Targowego.

Ten optymizm potwierdzają ostatnie dane finansowe dotyczące rozwoju rynku targowego w Polsce oraz szereg nowych inwestycji wystawienniczo-targowych realizowanych w kraju, w dużej mierze możliwych dzięki dotacjom z Unii Europejskiej.

Polska Izba Przemysłu Targowego (PIPT) zaprezentowała wstępne wyniki za 2012 rok, które wskazują na 8 proc. wzrost liczby wynajętej powierzchni targowej w stosunku do 2012 roku oraz 12 proc. wzrost liczby odwiedzających targi.



O tym, że zarządzający targami z optymizmem patrzą w przyszłość świadczy także liczba budowanych lub modernizowanych obiektów. Tylko w 2012 roku przyrost dostępnej powierzchni ekspozycyjnej dotyczył 4 ośrodków targowych zarządzanych przez członków PIPT i wyniósł 43 200 mkw. Warto podkreślić, że PIPT posiada 20 członków, co oznacza, że aż 20 proc. z nich zdecydowało o powiększeniu powierzchni wystawienniczej.

Największym projektem w ubiegłym roku był Demuth Arena Ostróda. To centrum kongresowo-wystawiennicze w makroregionie Polski Wschodniej, posiadające 20 tys. mkw. powierzchni wystawienniczej zostało uroczystie otwarte we wrześniu 2012 roku.



Główna hala wystawiennicza o powierzchni ok. 15 tys. mkw. i średniej wysokości 14,5 m pozwala na wydzielenie 500 stoisk targowych o powierzchni od 15 do 25 mkw. Dodatkowo zaplanowano możliwość wjazdu i wyjazdu pojazdów wielkogabarytowych do budynku (TIR) oraz zaplecze dla osób przygotowujących wystawy. Wejście, poprzez system bramek automatycznych - zapewni bezpieczny i pozbawiony zbędnego oczekiwania dostęp do obiektu.

Jednak to nie koniec planów targowych w Ostródzie. Właściciel kompleksu, Demuth Arena Ostróda, ponownie zdobył środki unijne i rozpoczął

prace nad II etapem projektu pn. „ARENA OSTRÓDA Centrum Targowo Konferencyjne Warmii i Mazur”. Projekt zakłada rozbudowę Centrum Targowo Konferencyjnego o dodatkową halę o powierzchni użytkowej przekraczającej 21 tys. mkw., połączoną z dotychczasowymi halami przeszklonym łącznikiem, pełniącym funkcję reprezentacyjną. Tym samym stanowi kontynuację inwestycji realizowanej w ramach pierwszego etapu, który także uzyskał dofinansowanie w ramach Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej.

W wyniku realizacji inwestycji w Ostródzie powstanie jedno z największych w Polsce Centrum Targowo Konferencyjne. Po zakończeniu obu etapów inwestycji w obiekcie udostępnionych będzie ponad 42 tys. mkw. powierzchni wystawienniczej, spełniającej wszelkie nowoczesne standardy, umożliwiające organizowanie imprez o znaczeniu krajowym i międzynarodowym.

Zakończenie realizacji inwestycji w Ostródzie zaplanowano na 31 maja 2014 roku. Dofinansowanie projektu, którego całkowity koszt przekracza 85 milionów złotych, wyniesie niemal 40,4 miliona zł.

Jednak Ostróda to nie jedyne miasto w Polsce Wschodniej, które w 2012 roku wzbogaciło się o obiekt wystawienniczy. W maju władze miasta i województwa oraz mieszkańcy Lublina mogli obejrzeć nową halę Targów Lublin przy ul. Dworcowej w Parku Ludowym. Projekt realizowany od 2011 roku objął budowę hali wystawienniczej o powierzchni 8 tys. mkw. z częścią kasową-recepcyjną oraz salami konferencyjnymi. Zmodernizowana została także istniejąca hala o powierzchni 2,5 tys. mkw. W ramach inwestycji powstało także dodatkowe 500 miejsc parkingowych.

Wartość inwestycji to 46,5 mln zł, ponad 16 mln pochodzi z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Dzięki decyzji o rozbudowie Centrum Targowo – Wystawienniczego, Targi Lublin będą mogły organizować imprezy nawet na 5 tys. osób.

- Inwestycja inicjuje zmiany w swojej okolicy. To ważny aktyw w rozwoju miasta. Już dziś możemy patrzeć optymistycznie na najbliższe, niełatwe inwestycje, lata – mówił podczas otwarcia Krzysztof Żuk, prezydent Miasta Lublin.

Unijne fundusze pozwoliły także na wzbogacenie o nowy obiekt oferty Polski Centralnej. 24 lutego 2012 r. miało miejsce otwarcie Centrum Konferencyjno – Wystawienniczego MTŁ w Łodzi. Główną zaletą obiektu jest jego wielofunkcyjność. Powierzchnia ponad 13 tys. mkw. będzie służyć nie tylko do organizacji targów, ale także wystaw, kongresów, konferencji, pokazów mody i koncertów, dzięki czemu Centrum ma szansę stać się kulturalnym centrum Łodzi. Wartość inwestycji realizowanej od 2010 r. to ponad 40 mln zł, z czego ponad 13 mln popłynęło z unijnych środków.

- Oddanie 24 lutego nowego obiektu Centrum Konferencyjno-Wystawienniczego otwiera nowy rozdział organizowanych imprez targowych w Łodzi. Nowy obiekt pozwoli na zwiększenie powierzchni sprzedanej w stosunku do 2011 r. o ok. 30 proc. – mówił w trakcie otwarcia prezes Międzynarodowych Targów Łódzkich, Mirosław Pietrucha...

Czytaj cały artykuł na:

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



# ArtNorblin ze światowymi ambicjami na warszawskiej Woli

Połączenie biznesu, sztuki i historii jest ambitnym przedsięwzięciem, ale czy ma szansę przynieść również wymierne korzyści? Firma inwestycyjna Capital Park wierzy, że tak i dlatego na terenie warszawskiej Fabryki Norblina oprócz biurowców znajdzie się również miejsce na teatr oraz muzeum.



**N**a terenie dawnej Fabryki Norblina, u zbiegu ulic Żelaznej, Prostej i Łuckiej na warszawskiej Woli, w ciągu najbliższych trzech lat powstanie centrum biurowo-rozrywkowo-handlowe. To teren mogący się pochwalić prawie 200-letnią historią, gdzie w 1820 roku powstał Zakład Platerniczny Norblinów.

Po II wojnie światowej fabryka została znacjonalizowana i z czasem zaczęła tracić na znaczeniu jako centrum produkcji (ostatecznie zamknięto ją w 1982 r.), zyskiwała za to jako obszar poświęcony kulturze. Na jej terenie powstał Teatr Scena Prezentacji oraz oddział Muzeum Techniki. W ostatnich latach teren fabryki zyskał na popularności wśród pasjonatów zdrowego żywienia dzięki funkcjonującemu na jej obszarze biobazarowi, gdzie sprzedawana jest ekologiczna żywność.

Teraz na 2 hektarach zrujnowanego gruntu szykuje się prawdziwa rewolucja. Wszystko to dzięki firmie Capital Park, która zamierza stworzyć tam centrum ArtNorblin łączące powierzchnie biurowe, handlowe i usługowe z funkcjami kulturalnymi, nie zapominając również o zabytkowym charakterze tego miejsca. Inwestor planuje zdobyć pozwolenie na budowę do końca roku, a z pracami ruszyć na początku 2014 roku.

- To jeden z ostatnich takich gruntów w centrum miasta. Teren Norblina jest bardzo szczególny. Będziemy musieli odrestaurowywać 11 budynków dawnej fabryki. Jest to duże obciążenie finansowe – mówi Kinga Nowakowska, dyrektor sprzedaży, marketingu i asset management, Capital Park Group.

Koszty są rzeczywiście imponujące. Proces rewitalizacji wraz z budową nowego biurowca wyniesie około 500 mln złotych. Inwestor planuje przeznaczyć 22 tys. mkw. na usługi, handel i kulturę oraz 39 tys. mkw. na powierzchnię biurową klasy A. Całkowita powierzchnia pod wynajem to 63 tys. mkw. Budynki, które nie są zarejestrowane jako zabytki, zostaną zburzone, a pozostałe wyremontowane. Część z nich zostanie przeniesiona...

Czytaj cały artykuł na:

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





# Podwodna rewolucja zaczyna się w Polsce



**W Gdyni rozpoczyna się właśnie realizacja prototypu hotelu przyszłości – mieszącego się kilka metrów pod wodą. W realizacji nowatorskiego przedsięwzięcia pomogą unijne fundusze.**

Hotel przyszłości – za oknem pływają ryby, ośmiornice, przepływają stada delfinów, a goście podziwiają podwodny świat ze swoich ulokowanych kilkanaście metrów pod wodą pokoi. W razie awarii modułowy statek wyglądający jak prom kosmiczny wynurza się na powierzchnię. Brzmi futurystycznie, ale niedługo nowatorski projekt może być częścią podwodnego pejzażu na całym świecie.

Pierwszy podwodny hotel pojawi się na polskiej ziemi, a dokładniej pod polskim Bałtykiem. Choć pomysłów na podwodne hotele było już kilka i wciąż powstają nowe, to ten opracowany przez naukowców z Politechniki Gdańskiej i specjalistów z firmy Deep Ocean Technology ma największe szanse na realizację.

## Gdyński prototyp

Prototyp hotelu, który otrzymał już nazwę - Water Discus Hotel, powstaje w Gdyni. Zaprojektowany przez gdańskich inżynierów hotel będzie bazował na dwóch dyskach: podwodnym, zanurzonym na głębokość blisko 10 metrów, w którym zlokalizowanych zostanie około 20 pokoi hotelowych oraz dysku bliźniaczym, znajdującym się nad wodą. Część podwodna będzie miała funkcje czysto hotelowe, natomiast dysk na powierzchni będzie pełnił zróżnicowane role w zależności od potrzeb: centrum nurkowego, restauracji, czy centrum SPA. Oba elementy konstrukcji połączone zostaną mocnymi podporami i pionowym ciągiem komunikacyjnym z windą i schodami.

Zdaniem projektantów budowa prototypu pochłonie 35 mln złotych. Ponad połowa pieniędzy będzie pochodziła z unijnych funduszy PO Innowacyjna Gospodarka...

Czytaj cały artykuł na:

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



## Gotowi na nowe wyzwania



Marta Kruk, prezes spółki Film Hotel

Rozmowa z Martą Kruk, prezesem zarządu spółki Film Hotel.

### TI Jak powstał pomysł stworzenia MediaHub?

Głównym inwestorem biurowca MediaHUB jest Grupa TOYA, która jako firma aktywnie działająca na rynku lokalnym i ogólnopolskim, podejmuje wszechstronne działania ukierunkowane na rozwój. Jako lider w sektorze telekomunikacji postrzega rozwój jako współpracę najlepszych firm z branży technologii, telekomunikacji i sztuki. Rozpoczęcie prac nad realizacją biurowca MediaHUB było podyktowane chęcią stworzenia miejsca, w którym spotykają się firmy związane z branżą kreatywną i nowymi technologiami. Wzajemna wymiana wiedzy i doświadczeń w jednym hubie umożliwi realizację zaawansowanych projektów biznesowych.

### TI Dlaczego MediaHUB powstaje właśnie w Łodzi?

Inwestor ma swoją główną siedzibę w Łodzi. Grupa TOYA dostarcza Internet do niemal 100 tysięcy użytkowników, angażuje się w produkcję i postprodukcję filmową, w szczególności w zakresie dźwięku (TOYA Studios), jest organizatorem znaczących wydarzeń artystycznych na skalę miasta i kraju (Klub Wytwórnia). Ponadto obrona koncepcja - stworzenia w mieście multimedialnego hubu dla przemysłów kreatywnych - jest zgodna z nową strategią Łodzi jako miasta wspierającego innowacyjność i przemysły kreatywne. Bliskość komunikacyjna Łodzi i Warszawy sprawia, że nasze miasto staje się powoli „dzielnica” IT i zasobem kadry pracowniczej dla stolicy. Łódź będzie coraz silniejsza jako zagłębie biznesu i nowych technologii.

### TI Skąd będzie pochodzić finansowanie inwestycji i jaki całkowity koszt Państwo przewidują?

Inwestorem projektu jest Grupa TOYA i Spółka Film Hotel. Koszt inwestycji to ok. 40 mln EUR. Całość przedsięwzięcia obejmuje biurowiec, hotel DoubleTree by Hilton Łódź oraz zaplecze konferencyjne z salą kinową - teatralną...

Czytaj cały wywiad na:

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



# RAPORT

## Podsumowanie rynku gruntów inwestycyjnych w 2012 roku oraz prognozy na 2013 rok

### COLLIERS INTERNATIONAL



W ubiegłym roku dominował zakup gruntów pod inwestycje mieszkaniowe oraz biurowe. Dobre prognozy dla rynku biurowego owocują intensywnymi poszukiwaniami terenów pod tego typu inwestycje.

Według firmy Colliers 2012 rok okazał się atrakcyjny oraz optymistyczny dla rynku gruntów inwestycyjnych, o czym świadczy ilość oraz

#### WYBRANE TRANSAKCJE PLANOWANE NA 2013r.

MIASTO	POTENCJAŁ INWESTYCYJNY (m <sup>2</sup> )	FUNKCJA
Warszawa	65 000	Biurowa
Warszawa	45 000	Mieszkaniowa
Wrocław	10 000	Biurowa
Kraków	10 000	Biurowa

Źródło: Colliers International

wartość zawartych transakcji. Nie oznacza to jednak powrotu do tendencji wzrostowej sprzed 2009 roku, a jedynie systematyczną stabilizację w tym obszarze gospodarki, odczuwalną szczególnie przez silne i zdrowe kapitałowo firmy deweloperskie oraz fundusze inwestycyjne.

W ubiegłym roku inwestorzy najchętniej kupowali działki pod zabudowę biurową i mieszkaniową - na takie inwestycje wydali niemal 85 proc. środków. Około 10 proc. środków kupujący przeznaczili na działki pod zabudowę handlową, a około 5 proc. pod magazyny. W ramach tego 80-85 proc. zakupionych gruntów pod biura i mieszkania było zlokalizowanych w granicach Warszawy. Mimo postępującej stabilizacji, w 2012 roku, na rynku gruntów inwestycyjnych nie zabrakło również negatywnych tendencji, przejawem których były finansowe kłopoty niektórych deweloperów prowadzące do wyprzedży gruntów posiadanych przez te firmy oraz fundusze czy też wystawianie na sprzedaż terenów inwestycyjnych przez banki, które przejęły je od swoich klientów. Warto również dodać, iż zgodnie z prognozami firmy Colliers, niektóre podmioty gospodarcze związane z rynkiem deweloperskim poszukiwały możliwości czasowej lub stałej współpracy ze swoimi konkurentami.

W 2012 roku pojawił się nowy trend polegający na zmianie strategii wśród firm uczestniczących w procesie inwestycyjnym na rynku nieruchomości gruntowych polegające na poszukiwaniu nowych źródeł dla inwestycji i skutkujące zwiększeniem zainteresowania tych podmiotów rynkiem nieruchomości gruntowych przeznaczonych pod zabudowę biurową.

W szczególności deweloperzy mieszkaniowi, ale także niektórzy działający na rynku nieruchomości handlowych, rozpoczęli intensywne poszukiwania terenów przeznaczonych pod budowę budynków biurowych. Tendencja ta była szczególnie wyraźna w największych miastach Polski takich jak Warszawa, Wrocław czy Kraków. Podobna sytuacja, związana ze zmianą zainteresowania segmentem nieruchomości gruntowych, chociaż w nieco mniejszej skali, dotyczy

#### CENY I TRANSAKCJE

TYP GRUNTU	LOKALIZACJA	POW. (ha)	WARTOŚĆ TRANSAKCJI (mln PLN)
Grunt biurowy	Grzybowska, Warszawa	0,2	41
Grunt biurowy	Koszykowa, Warszawa	0,9	poufne
Grunt wielofunkcyjny	Modlińska,, Warszawa	6	32,5
Grunt mieszkaniowy	Powstańców Śląskich, Warszawa	2,3	14
Grunt mieszkaniowy	Jaśminowa, Warszawa	6,8	68

Źródło: Colliers International

rynku nieruchomości przeznaczonych pod handel i zlokalizowanych w miastach powyżej 30 tys. mieszkańców. Grunty te stają się obiektem



zainteresowania podmiotów wcześniej związanych z inwestowaniem na rynku mieszkaniowym.

Opisane wyżej zjawisko jest efektem wejścia w życie ustawy deweloperskiej, ale także ograniczonego dostępu do finansowania nowych inwestycji, restrykcyjnej polityki kredytowej banków oraz dobrych wskaźników i prognoz dla rynku biurowego w Polsce. Wśród czynników zwiększających zainteresowanie inwestowaniem w grunty biurowe warto również wymienić sygnały ze strony firm specjalizujących się tym segmencie, według których w najbliższej przyszłości może pojawić się zapotrzebowanie na grunty biurowe w takich miastach jak Łódź czy Poznań. W przypadku Łodzi czynnikiem decydującym o możliwym rozwoju jest otwarta w 2012 roku autostrada łącząca to miasto z Warszawą oraz

#### CENY ZA GRUNT POD INWESTYCJE BIUROWE (EUR/m<sup>2</sup> GLA)

MIASTO/REGION	MIN.	MAX.	ŚREDNIA
Warszawa COB	400	800	400
Warszawa – poza COB	160	400	280
Kraków	150	320	235
Łódź	100	170	135
Poznań	140	280	210
Katowice	75	160	117,5
Trójmiasto	100	260	180
Wrocław	100	300	200

Źródło: Colliers International

#### CENY ZA GRUNT POD INWESTYCJE MIESZKANIOWE (EUR/m<sup>2</sup> PUM)

MIASTO/REGION	MIN.	MAX.	ŚREDNIA
Warszawa COB	300	900	600
Warszawa – poza COB*	100	380	240
Kraków	120	300	210
Łódź	70	180	125
Poznań	80	280	180
Katowice	50	180	115
Trójmiasto	100	300	200
Wrocław	130	300	215

\* Mokotów, Ursynów

Źródło: Colliers International

zapowiadane skrócenie czasu podróży koleją między tymi miastami nawet do 35 minut dzięki budowie nowego, szybkiego połączenia kolejowego.

#### DZIAŁ GRUNTÓW INWESTYCYJNYCH – WYBRANE PROJEKTY W 2013 r. – REPREZENTACJA SPRZEDAJĄCEGO

KLIENT	PROJEKT	FUNKCJA	POWIERZCHNIA GRUNTU (ha)
Aurantia Sp. z o.o.	Piaseczno	Mieszkaniowy	1,16
Longbridge Sp. z o.o.	Portfolio gruntów	Mieszkaniowe	około 5,39
Bacoli Properties Sp. z o.o.	Piotrkowska, Łódź	Wielofunkcyjny	0,57
Bumar Sp. z o.o.	Portfolio gruntów	Mieszkaniowe i biurowe	około 51,31
Installexport S.A.	Grodzisk Mazowiecki	Handlowy	8,01
Central Plaza Sp. z o.o.	Grzybowska, Warszawa	Biurowy	0,22
Metsa Tissue/Konstans	Konstancin-Jeziorna	Wielofunkcyjny	66,35
IGD Silesia Sp. z o.o.	Bukowińska, Warszawa	Biurowy	0,6
Ancona Sp. z o.o.	Portfolio gruntów	Wielofunkcyjny	około 25
Osoba prywatna	Konopnickiej, Kraków	Biurowy	-
CEE Centrum Sp. z o.o.	Warsaw Airport Business Park	Wielofunkcyjny	14,15
Pepsi Cola General Bottlers sp. z o.o.	Chrzanowskiego, Warszawa Sucholeska, Poznań	Wielofunkcyjny	5,41

Źródło: Colliers International

W 2012 roku wartość transakcji na rynku gruntów inwestycyjnych przeznaczonych poza zabudowę biurową, handlową, mieszkaniową i przemysłową, wliczając w to przejęcia całych spółek posiadających takie aktywa, sięgnęła około 1,5 mld złotych, przewyższając tym samym wydatki z całego 2011 roku, które wyniosły około 1,2-1,3 mld złotych. Jedną z głównych przyczyn wartości zawartych w 2012 roku transakcji był spadek, w całej Polsce, cen nieruchomości gruntowych, bez względu na sektor. Stanowi on kontynuację trendu obserwowanego przez nas w 2011 roku.

Ceny transakcyjne w wielu miastach spadają. Statystycznie cena ziemi potrzebnej do wybudowania 1 mkw. powierzchni użytkowo-mieszkaniowej była w 2012 roku niższa niż w 2011 roku między innymi w Katowicach o 7 proc., a w Warszawie, poza obszarem centrum, o 8 proc. Ziemia pod biurowce staniała najbardziej w Katowicach o 12 proc., Trójmieście o 10 proc. i we Wrocławiu o 11 proc.

W opinii firmy Colliers 2013 rok będzie się charakteryzował dynamiką zakupów na rynkach nieruchomości biurowych i handlowych, w pierwszej kolejności w takich miastach jak Warszawa, Kraków czy Wrocław, a w drugiej w Łodzi czy Poznaniu. Możemy spodziewać się, że nowe transakcje sprzedaży terenów pod zabudowę mieszkaniową będą miały miejsce głównie w Warszawie i Krakowie. Na pozostałych rynkach lokalnych, takich jak Trójmiasto,

Poznań czy Szczecin, jeżeli będą miały miejsce transakcje sprzedaży mieszkaniowych gruntów inwestycyjnych to będą to transakcje poczynione głównie przez lokalnych deweloperów. Dotychczasowe konsultacje Colliers z deweloperami i funduszami inwestycyjnymi, dotyczące planowanych przez nich wydatków związanych z inwestycjami w nieruchomości w 2013 roku pozwalają przypuszczać, że na koniec 2013 roku Polska ma szansę na przekroczenie wartości transakcji z roku ubiegłego, przy czym należy pamiętać, iż większość inwestycji zakupowych na rynku gruntów inwestycyjnych będzie miała miejsce w Warszawie.

- 2012 był bardzo dobrym rokiem dla gruntów inwestycyjnych. Bardzo wiele firm jak i osób prywatnych będących właścicielami gruntów inwestycyjnych postanowiło dotrzymać kroku rynkowi i obniżyć ceny, co spowodowało falę transakcji, które przyczyniły się do osiągnięcia najlepszego wyniku w historii Działu Gruntów Colliers International. Spodziewamy się, że rok 2013 będzie równie dobry, co poprzedni, zarówno pod względem ilości transakcji jak i wyniku. – komentuje Daniel Puchalski, Associate Director, Dział Gruntów Inwestycyjnych Colliers International.



Pobierz cały raport z:

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

# Japońskie słońce w Polsce też wschodzi

Gdzie reszta Europy traci, tam Polska korzysta. Japońscy inwestorzy odkryli możliwości naszego kraju, co jednak przyciąga ich najbardziej, a na co należy zwracać uwagę przy współpracy z inwestorami z Kraju Wschodzącego Słońca?

W ostatnich latach japońskie firmy wstrzymały lub wycofały inwestycje w krajach Europy Zachodniej, natomiast w latach 2005-2010 japońskie inwestycje w Polsce wzrosły o 48 proc. Dzięki temu nasz kraj przoduje wśród lokalizacji japońskich inwestycji, szczególnie produkcyjnych, zajmując 5. miejsce w Europie.

Według danych KPMG w Polsce działa 268 firm japońskich oraz 85 zakładów produkujących dla japońskich marek, głównie z branży motoryzacyjnej, elektronicznej oraz infrastrukturalnej. Zainteresowanie budzą również takie sektory jak energia i górnictwo, rolnictwo, przemysł spożywczy, chemia, opieka zdrowotna.



- Promocja inwestycji w Polsce powinna skupić się nie tylko na najpopularniejszych branżach produkcyjnych (elektroniczna i motoryzacyjna). Pojawiają się centra B&R (w Katowicach), czy BPO (w Łodzi) – mówi Iwona Chojnowska-Haponik z Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

Nawet bez dodatkowej promocji japońscy inwestorzy zaczynają dostrzegać, że w Polsce można nie tylko produkować. Świadczą o tym chociażby takie działania firm jak przejęcie Wedla przez spółkę Lotte, otwarcie centrum technologii firmy Yamazaki Mazak, czy zainteresowanie sektorem finansowym (Meiji Yasuda zastanawia się nad przejęciem Europa Group).

- Dla firm japońskich liczy się, że w Polsce dostępna jest wysoko wykwalifikowana siła robocza, niski poziom przestępczości, relatywnie bez-

pieczeństwo oraz strategiczne położenie w Europie. Jeżeli w 2013 roku powstanie bezpośrednie połączenie lotnicze Warszawa-Tokio, nasze kraje staną się sobie jeszcze bliższe – mówi Makoto Yamanaka, ambasador Japonii w Polsce.

Raport KPMG „Poland’s Position as a Business Partner for Japan”, oparty m.in. na rozmowach z przedstawicielami japońskich inwestorów, podkreśla, że Japończycy cenią w Polsce również obiecujący klimat inwestycyjny oraz przyjazny stosunek do japońskich inwestorów, o czym mogą świadczyć podejmowane przez samorządy inicjatywy.

Bardzo ważne jest uczenie się obyczajów i kultury Japonii. Rozmawiamy z firmą Lotte o tym, aby w przyszłości powstał klub baseballowy. Japończycy są fanami tego sportu – opowiada Wojciech Murdzek, prezydent Świdnicy.

- Japońscy inwestorzy z Cristal Parku, m.in. Sharp, poprosili nas o pomoc w poszukiwaniu kooperantów oraz rynków zbytu na swoje produkty. Zamierzamy wykorzystać w tym celu nasze kontakty – mówi Iwona Grajewska, dyrektor Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Co przyciąga inwestorów z Kraju Kwitnącej Wiśni do Polski? Często żartuje się, że japońscy biznesmeni inwestują tam, gdzie mają blisko do pól golfowych.

- Inwestor japoński kieruje się racjonalnymi przesłankami jak każdy inwestor. Chociaż pola golfowe są miłym dodatkiem – uważa Iwona Grajewska.

Z rozmów przeprowadzonych na potrzeby raportu KPMG wynika, że japońskie firmy cenią sobie szczególnie polskich pracowników. Polska wygrywa z Europą Zachodnią nie tylko kosztami pracy, ale również podejściem polskich pracowników, ich umiejętnością, etyką pracy porównywaną do niemieckiej, jak i lojalnością. Problemem, na który natykają się natomiast japońskie firmy w obszarze HR, jest brak wystarczającej liczby inżynierów z zaawansowaną znajomością angielskiego...



Czytaj cały artykuł na:  
[www.terenyinwestycyjne.info](http://www.terenyinwestycyjne.info)

# Głogów przyciągnął nas siłą nabywczą

Rozmowa z Rainerem Garger, partnerem zarządzającym inwestora Tradeland Development.

**III W przyszłym roku zostanie otwarty obiekt FamilyPoint w Głogowie. Skąd decyzja o lokalizacji kolejnego, po Wrocławiu, obiektu w tym mieście?**

Głogów jest średniej wielkości polskim miastem, o strefie oddziaływania obejmującej ponad 170 000 ludzi. Przygotowując projekt FamilyPoint Głogów analizowaliśmy miasto pod względem liczby mieszkańców i ich siły nabywczej. Miasto jest dla nas bardzo interesujące, m.in., ze względu na wyższy niż średnia krajowa poziom dochodów na mieszkańca. Nowoczesny obiekt o powierzchni najmu 4 600 metrów kwadratowych powstaje w południowej części miasta, przy ulicy Księcia Poniatowskiego w Ruszowicach. Lokalizacja w środku aglomeracji handlowej składającej się z Galerii Głogów, Castoramy i Media Markt, która rocznie przyciąga około 4 milionów odwiedzających, jest naszym zdaniem najbardziej atrakcyjną w Głogowie. Jesteśmy mocno przekonani, że Park Handlowy FamilyPoint będzie doskonale uzupełniał istniejącą już ofertę handlową i umocni jeszcze bardziej tę lokalizację, a najemcy parku FamilyPoint będą wartością dodaną dla istniejącej aglomeracji. Komerccjalizacja Parku Handlowego FamilyPoint w Głogowie jest już mocno zaawansowana i osiągnęła już 75 procent. Do wynajęcia pozostało jeszcze kilka wolnych lokali. Prowadzimy intensywne rozmowy na wolne lokale z operatorami sklepów odzieżowych, obuwniczych, artykułów dla dzieci i punktami usługowymi. Wśród najemców znajdują się sklepy takich marek jak Avans, Rossmann, Martesport czy Ketlon Centrum Chirńskie. Koncepcja FamilyPoint jest ukierunkowana przede wszystkim na wygodne zakupy. Klienci będą mogli wejść do każdego lokalu handlowego bezpośrednio z parkingu na 175 miejsc postojowych. Generalny wykonawca inwestycji, firma Skanska, realizuje budowę zgodnie z przyjętym harmonogramem. Struktura budynku zostanie ukończona w listopadzie br., do końca stycznia 2013 roku prowadzone będą prace wykończeniowe. Zakupy w Parku Handlowym FamilyPoint mieszkańcy Głogowa będą mogli zrobić już w lutym 2013 roku.

**III Planują Państwo otworzyć kolejnych 30 obiektów FamilyPoint. Gdzie planują Państwo ich lokalizację? Czy Tradeland celują głównie w Polskę Zachodnią?**

Mamy nadzieję, że jeszcze do końca tego roku ogłosimy kolejne dwa projekty FamilyPoint, z czego jeden będzie we wschodniej części Polski, a drugi w zachodniej. Lokalizacja tych projektów jest już zatwierdzona i zaczynamy je komercjalizować. Nie obawiamy się lokalizacji we wschodniej Polsce, ponieważ uważamy że ten rejon ma także bardzo duży potencjał. Nasi najemcy poszukują projektów w dobrych lokalizacjach a my staramy się im je dostarczyć. Powierzchnia najmu większości Parków Handlowych FamilyPoint będzie oscylowała pomiędzy 5-12 tys. metrów kwadratowych. Wszystkie obiekty będą oferować klientom połączenie nowoczesnej



**Rainer Garger**  
partner zarządzający inwestora Tradeland Development

architektury z przyjazną rodzinną atmosferą, a najemcom umożliwiać najem większych powierzchni na korzystnych warunkach. Pierwszy obiekt pod szyldem Family Point z sukcesem został otwarty we Wrocławiu w marcu 2009 roku przy ul. Krakowskiej. Najemcami tego obiektu są m.in. Praktiker, Piotr i Paweł, Rossmann, Mediaexpert, Boti, Pepco.

**III Jakie czynniki decydują o wyborze konkretnych nieruchomości pod obiekty FamilyPoint?**

Bardzo duże znaczenie ma oczywiście lokalizacja i siła nabywcza miasta, regionu, strefa oddziaływania, zainteresowanie najemców, komunikacja i widoczność, a także odpowiednie działki w optymalnych cenach.

**III Koncepcję podobną do FamilyPoint rozwija Czerwona Torebka. Czy uważają Państwo, że w Polsce jest wystarczająco dużo miejsca dla obydwu sieci?**

Moim zdaniem celujemy w lokalizację w miastach o innej wielkości, jak również w inny typ najemców. Co nie znaczy, że od czasu do czasu nasze strefy zainteresowania się nie pokrywają...

Czytaj cały wywiad na:  
[www.terenyinwestycyjne.info](http://www.terenyinwestycyjne.info)



# Częstochowa – w poszukiwaniu partnera

Władze Częstochowy dążą do zerwania z wyłącznie religijnymi skojarzeniami. Jednak by to śląskie miasto mogło cieszyć się inwestycjami, potrzebuje bogatego partnera.



**Mirosław Soborak**  
wiceprezydent Częstochowy

**Krzysztof Matyjaszyk**  
prezydent Częstochowy

**Jarosław Ferenc**  
naczelnik wydziału rozwoju miasta Częstochowa

W ostatnich tygodniach o Częstochowie mówiło się głównie w kontekście in vitro. To jeden z sygnałów, że wraz ze zmianą warty w urzędzie miasta zmieniło się również podejście do zarządzania miastem. Częstochowa nie chce się już tylko kojarzyć z sierpniowymi pielgrzymkami na Jasną Górę, czy obowiązkowym wyjazdem do klasztoru w klasie maturalnej, tylko z nowoczesnym zarządzaniem i wyjściem naprzeciw nie tylko potrzebom mieszkańców, ale także przedsiębiorców.

- Klimat inwestycyjny w mieście się zmienia, tego wymagam od moich urzędników. Mój sukces zależy od sukcesów działających tu przedsiębiorców – nie ukrywa prezydent Częstochowy, Krzysztof Matyjaszyk.

Jednym z przykładów takich działań mogą być co miesięczne spotkania prezydenta miasta z przedsiębiorcami, podczas których zarówno biznesmeni mogą poskarżyć się na napotykane problemy, jak i wóldarze miasta mają szansę poznać opinię na temat najnowszych propozycji samorządu. O tym, że Częstochowa jest gotowa na wiele, żeby przyciągnąć inwestorów świadczy chociażby, że miasto konsultowało z przedsiębiorcami pomysł na kolejną ulgę dla przedsiębiorców – tym razem dla tych, którzy zdecydują się zainwestować w nowoczesne i innowacyjne technologie.

- To nie jedyna ulga dla przedsiębiorców. Rada Miasta podjęła w kwietniu dwie uchwały. Jedną o pomocy regionalnej, która zwalnia z podatku



od nieruchomości duże podmioty, które zainwestują i chcą uzyskać pomoc do 40 proc. wartości inwestycji. Maksymalnie mogą korzystać z tego do 15 lat. Druga ulga jest na tworzenie nowych miejsc pracy, tzw. de minimis, gdzie nawet jeśli inwestor stworzy tylko 1 miejsce pracy, to może odliczyć sobie 2-letni koszt tej pracy w podatku od nieruchomości. Przy czym warunek jest taki, że musi przez 3 lata utrzymać to miejsce pracy - mówi naczelnik wydziału ds. rozwoju miasta, Jarosław Ferenc.

Miasto liczy nie tylko na nowe inwestycje, ale również na współpracę przy miejskich projektach. Jednym z projektów, dla którego miasto poszukuje inwestora, jest teren tzw. Cepelii, który znajduje się w samym centrum miasta przy al. Najświętszej Marii Panny. Obecnie znajduje się tam Galeria Miejska, jednak miasto ma pomysł na bardziej komercyjne wykorzystanie tej działki.

- Inwestorów gotowych do zainwestowania kapitału na tym terenie szukaliśmy już kilka lat temu. Jeden z inwestorów miał pomysł na stworzenie tutaj zadaszanej uliczki ze sklepami, na kształt tej znajdującej się w Brukseli. Niestety, jego plany pokrzyżował kryzys z 2008 roku - mówi Ferenc.

Teraz władze miasta czekają na pomysły inwestorów na zagospodarowanie terenu. Włodarze Częstochowy widzą możliwość powstania tu Centrum Konferencyjno-Targowego, ale są też gotowe na inwestycję handlową.

- Chcielibyśmy zrealizować tę inwestycję wraz z prywatnym partnerem, coś na kształt partnerstwa publiczno-prywatnego, ale prawdopodobnie nie w oparciu o ustawę o PPP - zdradza naczelnik Ferenc.

Miasto ma pomysł również na zagospodarowanie ponad 41 ha terenów inwestycyjnych „Lisinieć”.

***„Z badań wynika, że mieszkańcy Częstochowy najbardziej pragną z nowych inwestycji aquaparku” - mówi Jarosław Ferenc.***

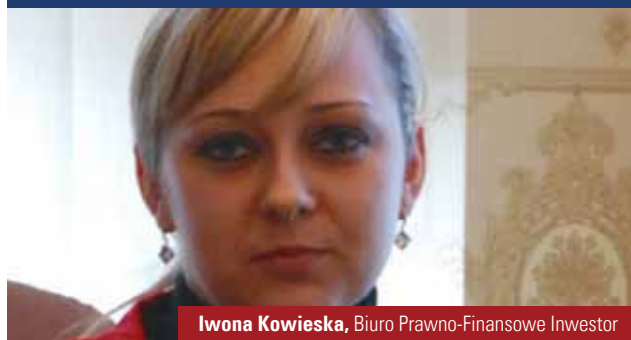
Na terenie dawnych glinianek nazywanych przez mieszkańców, Bałtyk, Adriatyk i Pacyfik ma powstać cały kompleks rekreacyjny. Jest miejsce na centrum sportu i rekreacji, jak również na aquapark i infrastrukturę turystyczno-hotelową.

- To tereny uzyskane w ramach wywłaszczenia, a ich funkcje zostały określone jako rekreacyjne, dlatego nie może tu powstać nic innego - podkreśla Ferenc.

Na razie władze miasta zdradzają, że trwają już rozmowy z potencjalnym inwestorem na tym terenie, niemiecką firmą, która poczyniła już podobne inwestycje w Polsce. Jak jednak pokazały już przykłady w innych miastach, diabeł tkwi w szczegółach i inwestor, który musi zainwestować ok. 100 mln euro będzie drobiazgowo analizował możliwości zwrotu inwestycji w aquapark.

- Najpierw Częstochowa zostanie tygrysem Śląska, potem Polski. A potem jeszcze zobaczymy - podsumowuje ambicje miasta prezydent Matyjaszczyk.

## Inwestycje w małych miastach muszą być dobrze przemyślane



Iwona Kowieska, Biuro Prawno-Finansowe Inwestor

**TI Rozmowa z Iwoną Kowieską – Sądziak, kierownik administracji ds. nieruchomości Biura Prawno-Finansowego Inwestor**

**Planowana przez BPF Inwestor galeria handlowa Stela w Cieszynie ma powstać w miejscu dawnego dworca PKS. Czy planują Państwo współpracować z miastem przy projekcie podtrzymania funkcji komunikacyjnych tego miejsca np. w postaci projektu PPP?**

Wybierając Cieszyn na miejsce naszej kolejnej inwestycji mieliśmy dokładnie sprecyzowaną wizję całego przedsięwzięcia. Naszym zdaniem funkcje transportowe i komercyjne są w stosunku do siebie synergiczne, stąd nasze tak częste zainteresowanie obiektami dawnych dworców PKP i PKS. Ich połączenie, w przypadku Cieszyna przyniesie korzyść wszystkim: nam jako inwestorowi oraz mieszkańcom i miastu, bo pozwoli stworzyć wizytówkę miasta w miejscu, które do tej pory niezbyt pozytywnie odbijało się na jego wizerunku.

Już od momentu naszego zainteresowania terenem inwestycyjnym po dworcu PKS w Cieszynie jesteśmy w stałym kontakcie z władzami miasta. Spotykamy się na wielu płaszczyznach: aby konsultować projekt, by był jak najbardziej spójny z architekturą miasta, porozumieliliśmy się także w sprawie tymczasowego stacjonowania busów i autobusów na naszym terenie, dopóki nie rozpoczną się prace budowlane. Jak wskazują ostatnie badania jedynie dwadzieścia procent przedsięwzięć przygotowanych w ostatnich latach w Polsce w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego zakończyło się podpisaniem umów. Moim zdaniem, tak mały odsetek jest spowodowany nieprzygotowaniem do takich działań głównie samorządów oraz niedostosowaniem konkretnych regulacji prawnych...

Czytaj cały wywiad na:  
[www.terenynwestycyjne.info](http://www.terenynwestycyjne.info)





Piotr Roman, prezydent Bolesławca

# Wiem jak odpowiedzieć na najbardziej „zadziwiający” pytania inwestorów

Z prezydentem Bolesławca, Piotrem Romanem, rozmawia Marta Śniegocka.

**III** **Sprawuje Pan stanowisko prezydenta Bolesławca ponad dekadę. Jak w tym czasie zmieniło się podejście miasta do inwestorów i czego się Państwo nauczyli z już realizowanych projektów?**

Początki polegały na skupieniu się na budowie infrastruktury, która pozwoliłaby na lokowanie nowych zakładów na dobrze przygotowanych terenach inwestycyjnych. W tym celu stworzyliśmy Bolesławiecką Strefę Aktywności Gospodarczej. Przygotowanie w pełni uzbrojonych terenów inwestycyjnych na obszarze miasta Bolesławiec ujęte zostało we wszystkich podstawowych dokumentach planistycznych. Strategia Rozwoju Miasta Bolesławiec, przyjęta w grudniu 2003 r., zawarła zadanie pod nazwą „Zapewnienie terenów pod inwestycje”, którego celem było podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej. Nasze zadanie polegało na zapewnieniu terenów pod inwestycje wraz z ich pełnym uzbrojeniem. W tym celu zawarte zostały również stosowne zapisy w Planie Rozwoju Lokalnego oraz Wieloletnim Programie Inwestycyjnym. Stworzenie Bolesławieckiej Strefy Aktywności Gospodarczej miało na celu kompleksowe przygotowanie oferty atrakcyjnie położonych terenów inwestycyjnych z zabezpieczeniem niezbędnej infrastruktury. Umieszczenie obszaru BSAG na północy miasta uzasadnione było położeniem terenów w pobliżu – wówczas jeszcze planowanego - węzła autostradowego oraz dostępem do sieci kolejowej. W 2007 roku ruszyła specjalna strefa ekonomiczna - Podstrefa Bolesławiec WSSE „Invest - Park”. Skupiliśmy się również na projekcie „Budowa dróg dojazdowych do BSAG” oraz zabezpieczeniu w energię elektryczną istniejących i przyszłych zakładów przemysłowych. W międzyczasie stworzyliśmy pakiet ulg dla inwestorów, ale przede wszystkim, zebraliśmy wszystkie możliwe informacje, które pozwalają odpowiedzieć na najbardziej „zadziwiający” pytanie inwestora. Aktualnie jesteśmy na etapie inwestowania w nowoczesne technologie.

**III** **Jak wygląda opieka poinwestycyjna w Bolesławcu?**

Stworzyliśmy Centrum Wspierania Przedsiębiorczości, którego zadaniem jest ułatwienie dostępu do kompletnej informacji dotyczącej działalności gospodarczej i wszystkich dziedzin związanych z jej prowadzeniem. W CWP prowadzone są szkolenia, doradztwo techniczne, ekonomiczne, prawne i finansowe. Można w nim również uzyskać informacje z zakresu pozyskiwania zewnętrznych środków i programów pomocowych. Centrum służy promocji gospodarczej Bolesławca oraz podmiotów gospodarczych subregionu, stawia na wymianę doświad-

czeń, transfer technologii oraz pośrednictwo w kontaktach biznesowych. Mamy pełnomocnika ds. obsługi inwestorów, będącego w stałym kontakcie z inwestorami, którzy ulokowali swoje firmy w Bolesławcu. W razie problemów lub wątpliwości, przedsiębiorca wie, że może zawsze się do nas zwrócić. Jesteśmy do dyspozycji, staramy się pomóc lub odpowiedzieć inne rozwiązania problemu. Warto zaznaczyć, że staramy się współdziałać z inwestorem jeszcze w fazie projektowej, koordynujemy współpracę z gestorami mediów oraz współpracujemy z inwestorem po przeprowadzeniu inwestycji.

**III** **W ostatniej edycji Bolesławiec nie wygrał konkursu „Grunt na medal”, ale w poprzednich latach osiągnął sukces i tereny inwestycyjne w Bolesławcu znalazły się w czołówce. Czy i jak wygrana w konkursie wpłynęła na przyciągnięcie nowych inwestorów do miasta?**

Od tego czasu zainwestowały już cztery firmy produkcyjne: Hoerbigier Automotive Poland – szwajcarski inwestor produkujący podzespoły dla przemysłu motoryzacyjnego, Guardian – inwestor amerykański produkujący elementy z tworzyw sztucznych dla przemysłu motoryzacyjnego oraz lokalne firmy „Lesław Sacher – Obróbka Skrawaniem Metalu” i spółka „Elektros”. Natomiast „Kegger jest kolejną firmą, która już zakupiła teren. Firma planuje zakończyć inwestycję najpóźniej do 30 czerwca 2014 r. Łącznie nowe zakłady zajęły ponad 14 ha.

**III** **Jakie miasto ma plany wobec tych 31 ha terenów inwestycyjnych, które brały udział w ostatniej edycji konkursu „Grunt na medal”?**

Równocześnie starliśmy się o włączenie tych terenów do specjalnej strefy ekonomicznej. W tej chwili niemal 32 ha gruntów włączonych zostało do Podstrefy Bolesławiec Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. W uzasadnieniu do rozporządzenia Rady Ministrów poinformowano, iż w oparciu o wyniki uzyskane w strefie na koniec 2011 r. szacuje się, że na włączonym obszarze może powstać w perspektywie kilku najbliższych lat około 892 nowych miejsc pracy, przy nakładach inwestycyjnych wynoszących ok. 374,18 mln zł..

Czytaj cały wywiad na:

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





**Tereny Inwestycyjne Info**

Grunty inwestycyjne dla biznesu

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

**Wiodący serwis branżowy poświęcony  
gruntom inwestycyjnym w Polsce**

- Codzienne aktualności i wydarzenia
- Wywiady i porady eksperckie
- Artykuły redakcyjne
- Wyszukiwarka gruntów inwestycyjnych
- Możliwość prezentowania potencjału inwestycyjnego miast i gmin
- **16 000 unikalnych użytkowników miesięcznie**

**... tu zaczyna się**

**biznes**



# RAPORT

## COLLIERS INTERNATIONAL assesses Land market Performance – summary of 2012 and prognosis for 2013



Warsaw, 14 February 2013 – Colliers International, a leading advisor in the commercial real estate market, summarizes the activity on the Polish land market in the previous year and presents its forecasts for 2013.

Summary of the last year and prognosis for 2013 according to Colliers International:

### TRANSACTIONS PLANNED TO BE CLOSED IN 2013

CITY	INVESTMENT POTENTIAL (m <sup>2</sup> )	PURPOSE
Warsaw	65 000	Office
Warsaw	45 000	Residential
Wrocław	10 000	Office
Kraków	10 000	Office

Source: Colliers International

### GENERAL OVERVIEW

As expected, 2012 turned out to be an attractive and optimistic year for the land market, best proven by the total volume of concluded deals. This doesn't mean a return to growth trends witnessed before 2009, however. It is a sign though of systematic stabilization in this area of the economy, felt in particular by strong,

capital healthy developers and investment funds.

Investors most willingly bought land for office and residential development. Overall funds divided their investments by 85% for office and residential, 10% retail and 5% for industrial investment sites.

Warsaw accounted for 80-85% of all land purchased for residential or office developments.

Despite the progressive stabilization on the land market in 2012, there were also some negative trends, a result of financial problems that led some developers and investment funds to sell their land or to offer for sale the investment areas taken-over by banks from their customers.

It is also worth noting that, according to our forecasts, some business entities on the market were seeking possibilities of temporary or permanent cooperation with their competitors.

### TRENDS

In 2012, we could observe a change in the strategy of companies participating in investment processes on the land market and looking out for new investment possibilities. We noti-

ced an increase in their interest, mainly for office development land.

Residential developers, in particular, but also some dealing in the retail real estate market, began an intensive search of land suitable for construction of office buildings. This trend was particularly evident in major Polish cities such as Warsaw, Wrocław and Kraków.

### PRICES AND TRANSACTIONS

LAND TYPE	LOCATION	SIZE (ha)	PRICE (mln PLN)
Office	Grzybowska, Warszawa	0,2	41
Office	Koszykowa, Warszawa	0,9	confidential
Mix-use	Modlińska., Warszawa	6	32,5
Residential	Powstańców Śląskich, Warszawa	2,3	14
Residential	Jaśminowa, Warszawa	6,8	68

Source: Colliers International

A similar situation, although on a slightly smaller scale, applies to land suitable for retail development, located in cities with more than 30 thousand inhabitants. This land is of inte-



rest to entities previously investing in the housing market.

This phenomenon is the result of the enactment of the Developer Act, but also due to limited access to investment finance, banks' lending policies and good indicators and forecasts for the office market in Poland.

Among the factors increasing interest in investing in the land assigned for construction of offices, one should also mention signals from companies specializing in this segment, according to which in the near future, a demand for land suitable for office development should be observed in cities such as Lodz and Poznan.

In the case of Łódź, among factors accelerating its development, two should be enumerated:

#### PRICES FOR THE OFFICES DEVELOPMENT SITES (EUR/m<sup>2</sup> of GLA)

CITY/REGION	MIN.	MAX.	MID-POINT
Warsaw – city centre	400	800	400
Warsaw – suburbs*	160	400	280
Kraków	150	320	235
Łódź	100	170	135
Poznań	140	280	210
Katowice	75	160	117,5
Trójmiasto	100	260	180
Wrocław	100	300	200

Source: Colliers International

#### PRICES FOR THE RESIDENTIAL DEVELOPMENT SITES (EUR/m<sup>2</sup> of PUM)

CITY/REGION	MIN.	MAX.	MID-POINT
Warszawa – city centre	300	900	600
Warszawa – suburbs*	100	380	240
Kraków	120	300	210
Łódź	70	180	125
Poznań	80	280	180
Katowice	50	180	115
Trójmiasto	100	300	200
Wrocław	130	300	215

\* Mokotów, Ursynów

Source: Colliers International

the opening in 2012 of a highway connecting the city with Warsaw and the announced reduction of travel time between these two

#### LAND DEPARTMENT - SELECTED ONGOING PROJECTS IN 2013 - SELLER'S REPRESENTATION PORTFOLIO

CLIENT	PROJECT	FUNCTION	PLOT SIZE (ha)
Aurantia Sp. z o.o.	Piaseczno	Residential	1,16
Longbridge Sp. z o.o.	Portfolio gruntów	Residential	ca. 5,39
Bacoli Properties Sp. z o.o.	Piotrkowska, Łódź	Mix-use	0,57
Bumar Sp. z o.o.	Portfolio gruntów	Residential and office	ca. 51,31
Instalexport S.A.	Grodzisk Mazowiecki	Retail	8,01
Central Plaza Sp. z o.o.	Grzybowska, Warszawa	Office	0,22
Metsa Tissue/Konstans	Konstancin-Jeziorna	Mix-use	66,35
IGD Silesia Sp. z o.o.	Bukowińska, Warszawa	Biurowy	0,6
Ancona Sp. z o.o.	Portfolio gruntów	Mix-use	ca. 25
Private person	Konopnickiej, Kraków	Office	-
CEE Centrum Sp. z o.o.	Warsaw Airport Business Park	Mix-use	14,15
Pepsi Cola General Bottlers sp. z o.o.	Chrzanowskiego, Warszawa Sucholeska, Poznań	Mix-use	5,41

Source: Colliers International

cities of up to 35 minutes, due to the construction of a new high-speed rail link.

#### PRICES

In 2012, the value of land transactions for office, retail, residential and industrial development, including acquisition of companies holding such assets, reached PLN 1.5 billion (this is up on 2011's land investment transaction volumes which totalled PLN 1.2-1.3 billion).

One of the main reasons for the volume of transactions in 2012 was a reduction, throughout Poland, of the prices of all sectors of the land market. It is a continuation of trends observed in 2011.

In comparison to transaction prices in 2011, in Polish cities they are falling. Overall prices decreased by 7% in Katowice and 7% in the suburbs of Warsaw.

Office land grew cheaper in particular in Katowice by 12%, in the Tri-city by 10% and in Wrocław by 11%.

#### PROGNOSIS

2013 will be characterized by the dynamics of transactions on office and retail land markets, primarily in cities such as Warsaw, Kraków and Wrocław, and secondly in Łódź and Poznań.

We expect that new sales of land for housing development will take place mainly in Warsaw

and Kraków. In other local markets, such as the Tri-City, Poznań and Szczecin, residential land sales will occur and transactions will be made primarily by local developers.

From our recent consultations with developers and investment funds regarding their planned expenditures on real estate properties in 2013, we draw the conclusion that there is a chance by the end of 2013 we will have exceeded the value of last year's transactions. However, we should bear in mind that, most transactions in the land market will take place in Warsaw.

**„2012 was a very good and interesting year for the land market. Many companies as well as private investors decided to keep up with the market trends and lowered the prices of land for sale which resulted in a sequence of transactions and helped to hit the record result for the Land Department of Colliers International. We expect that 2013 will be as good as the last year or even better in terms of the number and the volume of transactions.” – comments Daniel Puchalski, Associate Director, Land Agency, Colliers International**



Download full report from:

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



Zsolt Erdősi, Guardian Częstochowa

# SEZ made a huge impact on decision of factory location

With Zsolt Erdősi, Managing Director in Flat Glass, Guardian Częstochowa, talks Marta Śniegocka.

**Q What kind of possibilities for his family has a foreigner investor in Częstochowa? Yours family decided to stay in Poland although you could move back to Hungary.**

Yes, for sure.

**Q So what education for example can receive children in Częstochowa?**

There is Szkoła Lingwistyczna. This's private language school that means that are English and German. This is elementary school as well as middle school. But this is not a bilingual school so not all of the basic subjects are in English. So for the first time it is not easy but I think it is a best option.

**Q So would you recommend for foreigners to live in Częstochowa?**

Yes, why not?(laugh). We like Częstochowa.

**Q You work as Managing Director both in Poland and Hungary. If you can compare Poland and Hungary as a Central European Countries how do you see Poland?**

Well, I try to be political correct. In the case of investors and new idea Poland is far better than Hungary in this moment. Poland is still business-friendly. For business you need money. How do you deal with banks and investor is a key for the future. Poland is much more professional than Hungary at this moment.

**Q You mean people or the law?**

Actually the law is low everywhere. There are some obstacles in business but the system is for sure better. People can be good and bad. I don't want to say that Poles are better because it is not like that. Persons, like the mayor of the town, are important.

**Q Your factory is located in Special Economic Zone (SEZ). Your decision to invest in Częstochowa was because of SEZ or because of the city itself?**

It was, tell you the truth, because of tax issues. In the case of such an investment the strategy of the company is to go to the smaller cities because

more benefits you can get in smaller cities. If you are among the first ones you can get a lot of benefits. You can select good people and such stuff. But also situation of Częstochowa was really nice, close to main roads between Warsaw and Cracow. It was also one of the point. Also the help we got from the local municipality and SEZ, had an high impact for the decision. Even in Poland we had the other places with similar conditions but finally Częstochowa gave us the best options. So that's why we came here.

**Q And how did you decide to choose Poland?**

Actually, we hand a small company in Warsaw, which was just dealing with customers. Through thi 2 or 3 people we already knew the Polish market, customers, statistics and forecast for the future. That's why we chose Poland.

**Q Do you think about reinvestment in Częstochowa?**

We continuously invest in Częstochowa. The last investment was last year, previous one was 2 years ago. So last 2-3 years we has invested around 11 euro.

**Q And what do you think about situation od SEZ nowadays? We still wait for the decision if existence of SEZ will be prolonged. Does it change your decisions about reinvestments for example in next line?**

I can pretend that we will do reinvest. But the reality is that in these economical circumstances we do not think about the next line. Not in Częstochowa, not in this part of Europe. Where the business is going now is Russia. We start the next plant in Russia right now. I don't know what will be in the future but on original decision the fact that in Częstochowa was SEZ had a huge impact on the investment. Without this option maybe the plant will not be built or be built next to German border because it was also was an option. Having all of these advantages here, that's why the decision was made to choose Częstochowa.

**Q Do you think that Polish government could do something to keep investors in Poland?**

Just to make bureaucracy easier. It's not if some funds or cash grants are available but the bureaucracy behind, this is important.



# SKIERNIEWICE

## ATRAKCYJNE MIEJSCE INWESTYCJI!

Skierniewice to nowoczesny ośrodek gospodarczy w połowie drogi pomiędzy Warszawą i Łodzią. Miasto z bogatą historią, licznymi zabytkami, zapleczem kulturalnym, edukacyjnym i unikalnymi zasobami przyrodniczymi. Zdrowe miasto w zielonym regionie, położone w otoczeniu lasów i parków krajobrazowych. Atrakcyjna lokalizacja w centrum Polski z jednoczesnym dostępem do wielomilionowego kręgu odbiorców w promieniu 100 km zapewnia [wyjątkowe możliwości inwestycyjne](#).



Skierniewice to idealne miejsce do stworzenia bazy leczniczo - turystyczno - rekreacyjnej dla mieszkańców dużych sąsiednich miast. Posiada dogodne połączenia drogowe, kolejowe oraz lotnicze, zarówno krajowe jak i międzynarodowe. W ciągu 40 minut korzystając z połączenia kolejowego możemy znaleźć się w centrum Warszawy lub Łodzi. Drogą krajową nr 70, dojedziemy do autostrady A2 znajdującej się w odległości 10 minut od centrum miasta, czy też drogi szybkiego ruchu

S8. W odległości 1 godziny jazdy samochodem znajdują się dwa międzynarodowe porty lotnicze w Warszawie i Łodzi, z których w ciągu następnej godziny możemy znaleźć się w Gdańsku, Krakowie, czy też Berlinie lub Londynie.

### TEREN INWESTYCYJNY

Miasto posiada unikatowe, [naturalne złoża solankowych leczniczych wód geotermalnych](#) o temperaturze sięgającej 60°C i zasoleniu ok. 11%. Specjalistyczne badania solanki potwierdziły jej wyjątkowe właściwości wykorzystywane m.in. w leczeniu chorób: reumatologicznych, ortopedyczno-urazowych, układu nerwowego, dermatologicznych i otyłości.

Miasto oferuje inwestorom [140 ha terenu](#) położonego w zachodniej jego części, [na obszarze ochrony uzdrowiskowej](#) z przeznaczeniem pod lecznicze inwestycje uzdrowiskowe z wykorzystaniem solankowych wód geotermalnych oraz inwestycje turystyczne m.in. Medical Wellness & SPA. Teren daje możliwość wkomponowania obiektów kubaturowych w naturalną zieleni. Rozwinięta infrastruktura techniczna oraz rezerwy wody, gazu ziemnego, czy energii elektrycznej uzupełniają ofertę.

### TO IDEALNE MIEJSCE DLA INWESTYCJI TYPU:

#### - [obiekty uzdrowiskowe i lecznicze:](#)

- sanatoria,
- zakłady przyrodolecznicze,
- ośrodki rehabilitacyjne,
- szpitale lub kliniki (w tym również oferujące zabiegi medycyny estetycznej),
- ośrodki opiekuńczo-lecznicze dla osób w podeszłym wieku;

#### - [obiekty turystyczne:](#)

- ośrodki SPA & Wellness,
- hotele,
- biznesowe centra konferencyjno-rekreacyjne,
- restauracje,
- wodne place zabaw, itp.

Zapraszamy do zapoznania się ze szczegółami naszej oferty na stronie internetowej [www.uzdrowisko-skierniewice-makow.eu](http://www.uzdrowisko-skierniewice-makow.eu)

### URZĄD MIASTA SKIERNIEWICE

Sekretariat Prezydenta Miasta  
ul. Rynek 1, 96-100 Skierniewice  
tel.: (46) 834 51 00  
e-mail: [prezydent@um.skierniewice.pl](mailto:prezydent@um.skierniewice.pl)

### WYDZIAŁ ROZWOJU GOSPODARCZEGO I SPRAW SPOŁECZNYCH

tel. (46) 834 51 76, fax (46) 834 51 51  
e-mail: [z.ulinska@um.skierniewice.pl](mailto:z.ulinska@um.skierniewice.pl)  
[www.skierniewice.eu](http://www.skierniewice.eu)



#### ROAD SYSTEM

HIGHWAYS A1, A2

EXPRESSWAY S8

NATIONAL ROADS

VOIVODSHIP ROADS

PLANNED RING ROADS  
(IN NATIONAL  
AND VOIVODSHIP ROAD  
SYSTEM)





- hale produkcyjne
- hale magazynowe
- obiekty chłodnicze
- hale logistyczne

# PLANUJESZ BUDOWĘ ?

## NOWOCZESNE OBIEKTY PRZEMYSŁOWE

Koncepcje i wizualizacje  
inwestycji

Indywidualne podejście  
do klienta

Pełnobranżowe  
projekty budowlane

Projekty procesu  
technologii

Realizacja inwestycji  
pod klucz

## ZBUDUJEMY TWÓJ SUKCES



CoBouw Polska Sp. z o.o.  
ul Gdańska 91/93; 90-613 Łódź  
tel. 42 632 70 42

**CoBouw**   
— hale stalowe —