

TERENY INWESTYCYJNE INFO MAGAZYN

Tereny inwestycyjne | Inwestorzy | Nieruchomości komercyjne | Konferencje i targi | Raport

02
2014

THE ENGLISH
VERSION
FROM PAGE 34

Ekspert:

**Kiedy opłaca się zburzyć
centrum handlowe,
zamiast je zmodernizować?**

**Czasem warto podzielić
teren, aby go sprzedać**

Rozmowa z Iloną Kowalską pełniącą obowiązki prezes

Agencji Mienia Wojskowego

**Wykorzystaliśmy szansę
na zdobycie terenów
inwestycyjnych**

Rozmowa z Wojciechem Huczyńskim,
burmistrzem Brzegu, o terenach „Zielonki”

PKP S.A.

Nieruchomości na sprzedaż

- Atrakcyjne lokalizacje w centrach miast
- Zróżnicowane przeznaczenie gruntów
- Sąsiedztwo ważnych szlaków komunikacyjnych
- Duży potencjał inwestycyjny

NIERUCHOMOŚCI NA SPRZEDAŻ



Warszawa, ul. Pratulńska

- rozległa, równinna działka o dużym potencjale inwestycyjnym
- lokalizacja w atrakcyjnej części Warszawy, przy trasie wylotowej w kierunku Białegostoku
- w bliskiej odległości położony jest dworzec kolejowy Warszawa Wileńska wraz z centrum handlowym, obok którego jeszcze w tym roku zostanie otwarta stacja drugiej linii metra warszawskiego
- teren pod zabudowę usługowo-handlową
- powierzchnia gruntu - 1,63 ha



Kraków, ul. Ks. J. Tischnera (Bonarka)

- atrakcyjna nieruchomość położona przy głównych węzłach komunikacyjnych Krakowa, w pobliżu Starego Podgórza oraz Rynku Starego Miasta
- w sąsiedztwie znajdują się wielkopowierzchniowe obiekty handlowe (CH Bonarka, Castorama, Park Handlowy Zakopianka), a także niezabudowane tereny zielone
- teren przeznaczony pod zabudowę obiektów handlowych do 2000 m²
- powierzchnia gruntu - 0,6073 ha



Wrocław, ul. Białowieska (Popowice)

- rozległy grunt o dużym potencjale inwestycyjnym, położony w sąsiedztwie ważnych arterii komunikacyjnych
- lokalizacja w strefie śródmiejskiej Wrocławia, w pobliżu basenu portowego rzeki Odry, w odległości około 4 km od ścisłego centrum Wrocławia
- zgodnie z MPZP teren pod zabudowę mieszkaniową wielorodzinną z usługami towarzyszącymi
- powierzchnia gruntu - 1,888 ha

Departament Sprzedaży Nieruchomości PKP S.A.

Szanowni Czytelnicy,



W Chinach rzuca się przekleństwo życząc, aby człowiek żył w ciekawych czasach. Taka była z pewnością pierwsza połowa 2014 roku. Z jednej strony zakończyła się historycznym wynikiem Specjalnych Stref Ekonomicznych, spowodowanym zmianami w pomocy publicznej po 1 lipca 2014 r., a z drugiej strony narastającym konfliktem na Ukrainie. W takich czasach szuka się bezpieczeństwa, również inwestycji. O tym, że Polska może je zagwarantować świadczą dobre opinie inwestorów z Niemiec („Niemieccy inwestorzy wciąż w regionie najlepiej postrzegają Polskę”) i Francji („Francuzi polubili Polskę”). Dodatkowo dyrektor generalny Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej Michael Kern zauważa w rozmowie z TII, że sytuacja za wschodnią granicą może sprzyjać nowym inwestycjom w Polsce.

Deweloperzy i fundusze inwestycyjne również poszukują sposobów na bezpieczeństwo, transakcji i inwestycji. Nasi eksperci radzą zatem co mogą zaoferować gwarancje bankowe, my zaś piszemy czemu warto inwestować w modernizację zabytkowych kamienic („Biuro z historią”) i rozmawiamy z p.o. prezesa Agencji Mienia Wojskowego Iłoną Kowalską o tym jak przygotować teren, aby inwestor bez przeszkód mógł na nim budować. Na łamach magazynu chwalimy się także naszą pierwszą i wyjątkowo udaną konferencją „Tereny Inwestycyjne w Polsce”, jednocześnie zachęcając do udziału w kolejnym projekcie – konkursie na „Inwestycję Przemysłową Roku”. W konkursie wybierzemy najciekawsze inwestycje 2014 roku, biorąc pod uwagę nie tylko ich wartość i stworzone miejsca pracy, ale również innowacyjność oraz wpływ na środowisko.

Z życzeniami udanej lektury,

Marta Śniegocka – redaktor naczelna serwisu Tereny Inwestycyjne Info

TERENY INWESTYCYJNE

Grunt to dobry plan ► **str. 4**

Jakie są koszty przekształcenia UW we własność i ile trwa ten proces? ► **str. 5**

Czy można zrealizować wielkopowierzchniowy obiekt handlowy bez obowiązującego MPZP? ► **str. 6**

Wykorzystaliśmy szansę na zdobycie terenów inwestycyjnych ► **str. 8**

Czasem warto podzielić teren, aby go sprzedać ► **str. 10**

INWESTORZY

Będziemy dalej inwestować we Wrocławiu ► **str. 12**

W jaki sposób gwarancje bankowe zabezpieczają inwestora w procesie budowlanym? ► **str. 13**

Europa wraca do gry, a Polska nadal regionalnym liderem ► **str. 14**

Francuzi polubili Polskę ► **str. 16**

Niemieccy inwestorzy wciąż w regionie najlepiej postrzegają Polskę ► **str. 18**

Na czym polega i do czego służy audyt techniczny due diligence? ► **str. 19**

Polska musi inwestować w badania i rozwój ► **str. 20**

NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE

Ulice handlowe – wspólny projekt ► **str. 22**

Jesteśmy aktywni po obu stronach: sprzedajemy i kupujemy ► **str. 24**

Kiedy opłaca się zburzyć centrum handlowe, zamiast je zmodernizować? ► **str. 25**

Biuro z historią ► **str. 26**

Co powinien wiedzieć inwestor zanim zdecyduje o przekształceniu kamienicy w powierzchnie biurowo-użytkowe? ► **str. 27**

Czy deweloperzy powierzchni handlowych utrzymają aktywność w mniejszych miastach regionalnych? ► **str. 27**

RAPORT: Aktywność na rynku inwestycyjnym ► **str. 28**

KONFERENCJE I TARGI

Serwis Tereny Inwestycyjne Info wybiera Przemysłową Inwestycję Roku ► **str. 30**

Tereny inwestycyjne w centrum uwagi ► **str. 32**

ENGLISH

REPORT: Investment Market Update Poland H1 2014 ► **str. 34**

We will continue investing in Wrocław ► **str. 36**

Website Investment Areas Info chooses Industrial Investment of The Year ► **str. 37**

Poland has to invest in research and development ► **str. 38**

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.terenyinwestycyjne.info

OPRACOWANIE:

Marta Śniegocka – redaktor naczelna

Dariusz Cybulski – dyrektor kreatywny

Beata Cybulska – dyrektor działu reklamy

DB PARTNERS
ADVERTISING & MEDIA

TERENY
INWESTYCYJNE **INFO**

Grunt to dobry plan

Inwestycja firmy Amazon miała zapoczątkować boom na rynku magazynowym w Polsce. Jednak spodziewany wzrost projektów magazynowych jeszcze nie nastąpił, dlatego gmina, aby przyciągnąć tego typu inwestycje, musi umiejętnie o nie zabiegać.

Pod koniec 2013 roku głośno mówiło się o „efekcie Amazona”. Amerykański gigant zdecydował się na trzy inwestycje w Polsce (we Wrocławiu i Poznaniu), w sumie ponad 300 tys. mkw. powierzchni magazynowo-logistycznej. Ponad pół roku później nie widać jednak długofalowego wpływu tej transakcji na sprzedaż gruntów pod projekty magazynowe.

– Efekt Amazon odnosił się do jednorazowego zdarzenia, które będzie trudne do powtórzenia w przyszłości. Obserwujemy jednak, że wielu właścicieli gruntów właśnie w tej inwestycji dopatrywało się większego trendu, który pociągnąłby za sobą większy popyt na tereny inwestycyjne. Tak się jednak nie stało, a zawyżone oczekiwania sprzedających są dziś jednym z kilku powodów niewielkiej liczby transakcji w bieżącym roku. Wprawdzie zapytań jest mniej więcej tyle samo co w roku ubiegłym, ale kupujący nie są skłonni płacić wygórowanych stawek, co wpływa na niższą liczbę transakcji – wyjaśnia Jan Jakub Zombirt, starszy analityk Rynku JLL.

To powoduje, że gminy, jedni z największych właścicieli gruntów inwestycyjnych w Polsce, muszą nagimnastykować się, aby skutecznie sprzedać teren pod inwestycję logistyczną.

Bez planu trudniej

O kłopotach z planowaniem przestrzennym mówi się – bolączka polskich samorządów. Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego (MPZP) jasno określa funkcje danego terenu i ułatwia realizację inwestycji, dlatego jego brak doskwiera inwestorom.

– Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego (MPZP) jest aktem prawa miejscowego uchwalanym przez radę gminy i jest ściśle powiązany z inną uchwałą rady gminy tj. studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy – tłumaczy notariusz Anna Malinowska z warszawskiej kancelarii notarialnej.

W przypadku nieprzygotowania miejscowego planu dla działki, inwestor poważnie będzie się musiał zastanowić przed podjęciem decyzji o kupnie gruntu i rozpoczęciu inwestycji. Stoi bowiem przed nim wiele niewiadomych: ile czasu zajmie przygotowanie niezbędnych pozwoleń administracyjnych, czy w międzyczasie nie pojawią się dodatkowe przeszkody w realizacji inwestycji oraz o ile wzrośnie koszt realizacji danego projektu.

– Brak miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego niewątpliwie zniechęca do zakupu działki. Takie działki nie dają 100-procentowej gwarancji realizacji inwestycji, istnieją obawy przed różnymi opóźnieniami. W związku z tym rzadko buduje się nowe obiekty na takich gruntach – tłumaczy Maciej Madejak, Head of Business Development Poland w firmie Goodmian.

– Dla każdego dewelopera podstawową kwestią jest posiadanie przez gminę miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego z prawidłowo opracowanym bilansem terytorialnym. W przypadku gdy nie ma takiego planu, w 90 proc. sytuacji deweloper nie podejmie się realizacji inwestycji. Grunt nie objęty MPZP jest interesujący tylko w sytuacji, gdy istnieje realna szansa na szybkie jego pozyskanie – uzupełnia Michał Ptaszyński, Land & Development Manager Prologis na Polskę.



– Efekt Amazon odnosił się do jednorazowego zdarzenia, które będzie trudne do powtórzenia w przyszłości. Obserwujemy jednak, że wielu właścicieli gruntów właśnie w tej inwestycji dopatrywało się większego trendu, który pociągnąłby za sobą większy popyt na tereny inwestycyjne – mówi **Jan Jakub Zombirt**, starszy analityk Rynku JLL.

Istnienie planu pozwala na szybką decyzję o inwestycji oraz na rozpoczęcie inwestycji w zaplanowanym terminie. Bez niego inwestor skazany jest na uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy, co znaczenie wydłuża trwanie proces przygotowania do inwestycji.

– Sporządzenie miejscowego planu trwa dość długo, ale w chwili gdy plan istnieje, a pojawi się inwestor, który chce szybko zrealizować swoją inwestycję – może w przeciągu 1 dnia dostać wypis i wyrzys z planu. Natomiast w przypadku braku planu wydanie decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu trwa kilka miesięcy – mówi wójt gminy Kobierzyce, Ryszard Pacholik.

Miasta tłumaczą, że przygotowanie miejscowego planu to długotrwały i kosztowny proces, na który często nie ma pieniędzy w miejskim budżecie.

– Koszt sporządzenia 1 ha miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, wykonywanego przez firmę projektową na zlecenie miasta w ciągu ostatnich lat wyniósł ok. 1500 zł. Średni czas sporządzenia mpzp zależy od wielu czynników. Przede wszystkim od charakteru i stopnia złożoności planu, jego powierzchni, czasu koniecznego na konsultacje społeczne oraz konieczności ponawiania niektórych czynności z zakresu procedury planistycznej w tym uzyskania wszystkich niezbędnych opinii i uzgodnień oraz ponownych wyłożeń projektu do publicznego wglądu. Średni czas sporządzenia mpzp w Krakowie wynosi ok. 1,5 - 2 lat – tłumaczy Filip Szatanik, zastępca dyrektora ds. informacji w Wydziale Informacji, Turystyki i Promocji Miasta Kraków.

– Są plany, których koszt wynosi ok. 120 tys. zł, ale są i takie, których koszt wynosi 350 tys. zł. Są plany które trwają 3 lata, ale prowadzone są również plany trwające 7 czy 8 lat – uzupełnia Konrad Klimczak z UM Warszawa.

Zwłaszcza duże gminy muszą liczyć się z czasochłonną procedurą ustalania MPZP, dlatego niejednokrotnie to właśnie mniejsze samorządy mogą się poszczycić wyższym procentem terenów pokrytych miejscowym planem.

– Nie jest zaskoczeniem, że mniejsze gminy charakteryzują się dużo sprawniejszym procesem tworzenia i modyfikowania planów zagospodarowania, a także wdrażaniem programów rozwojowych niż wielkie miasta. Cechuje je także większa decyzyjność, co przy napiętych harmonogramach inwestycji, jest nierzadko czynnikiem kluczowym – mówi Agata Zajac, koordynator ds. Gruntów Inwestycyjnych Jones Lang LaSalle.

– Dobrym przykładem jest tu podwrocławska gmina Kobierzyce, od kilku lat w całości pokryta planami zagospodarowania. Gmina ta prowadzi aktywną politykę przestrzenną i indywidualnie podchodzi do każdego inwestora. Dzięki temu urzędnicy są w stanie poznać jego potrzeby i tak zmodyfikować plan miejscowy, aby pogodzić zamierzenie inwestycyjne z zasadami ładu przestrzennego – dodaje Mariusz Zborowski, starszy konsultant w Dziale Powierzchni Magazynowo – Przemysłowych JLL...

Czytaj cały artykuł na:

www.terenynwestycyjne.info



Jakie są koszty przekształcenia UW we własność i ile trwa ten proces?



Konstanty Dobiejewski

Managing Associate, radca prawny w Deloitte Legal

Na koszty przekształcenia użytkownika wieczystego we własność składają się opłaty związane z samym postępowaniem (m. in. opłata skarbową w wysokości 10,00 zł za wniosek o przekształcenie) oraz opłata za przekształcenie, a więc opłata ustalana przez właściwy organ w decyzji o przekształceniu prawa użytkownika wieczystego w prawo własności, jaką użytkownik wieczysty jest zobowiązany uiścić dotychczasowemu właścicielowi nieruchomości.

Opłatę z tytułu przekształcenia ustala się w wysokości stanowiącej różnicę pomiędzy wartością rynkową nieruchomości, a wartością prawa użytkownika wieczystego. Z reguły, w wypadku nieruchomości o przeznaczeniu komercyjnym wynosi ona ok. 30-45 proc. wartości nieruchomości. Im dłuższy okres użytkownika wieczystego nieruchomości już upłynął, tym wyższa będzie opłata za przekształcenie.

Warto jednak mieć na uwadze, że na wniosek użytkownika wieczystego opłata z tytułu przekształcenia może zostać rozłożona na raty na okres nie krótszy niż 10 lat i nie dłuższy niż 20 lat, chyba że użytkownik wieczysty wystąpi z wnioskiem o rozłożenie opłaty na czas krótszy niż 10 lat. Przy obecnym oprocentowaniu wynikającym z ustawy (w wysokości stopy redyskonta weksli stosowanej przez NBP) i rozłożeniu opłaty za przekształcenie na raty na okres 20 lat, roczne raty płatne z tytułu przekształcenia są zbliżone do opłat rocznych za użytkowanie wieczyste nieruchomości (przy założeniu naliczania ich od wartości rynkowej nieruchomości). Ponadto przepisy ustawy o przekształceniu prawa użytkownika wieczystego w prawo własności nieruchomości przewidują również możliwość udzielenia bonifikaty od opłaty...

Czytaj cały artykuł na:

www.terenynwestycyjne.info



Czy można zrealizować wielkopowierzchniowy obiekt handlowy bez obowiązującego MPZP?

Inwestor planujący wybudowanie wielkopowierzchniowego obiektu handlowego, najczęściej galerii handlowej, może napotkać w polskiej rzeczywistości prawnej na problem wiążący się z sytuacją planistyczną nieruchomości.



Anna Malinowska

Kancelaria Notarialna Anna Malinowska&Iwona Dąbrowska

Obcenie wiele obszarów kraju nie jest objętych miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego (MPZP), z racji tego że ich sporządzenie nie jest obligatoryjne, a wiąże się ze sporymi kosztami. Stąd pytanie, czy jest konieczne, aby teren na którym ma powstać obiekt wielkopowierzchniowy był objęty MPZP.

Inwestor realizujący budowę na terenie nieobjętym planem musi uzyskać decyzję administracyjną określającą dopuszczalne parametry zabudowy. W przypadku budowy obiektu, którego powierzchnia przekracza 2 tys. mkw. sytuacja komplikuje się, ponieważ przepisy obowiązującej ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym nie dają jednoznacznej odpowiedzi na pytanie czy możliwa jest realizacja takiego projektu jedynie na podstawie decyzji administracyjnej. Z analizy art. 10 ust. 2 pkt. 8 ustawy można wyprowadzić wniosek, że nie jest to możliwe. Przepis powyższy stwierdza, że w studium określa się m.in. obszary rozmieszczenia obiektów handlowych o powierzchni sprzedaży powyżej 400 mkw. W poprzednim brzmieniu tego przepisu powierzchnia sprzedaży określona była na 2 tys. mkw. i została zmieniona na 400 mkw. Ta zmiana wynikała z treści ustawy z 11.05.2007 r. o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych, która utraciła moc w związku z wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego z 8 lipca 2008 r. stwierdzającym jej niekonstytucyjność. Odpowiedzią na liczne wątpliwości interpretacyjne był wyrok NSA z dnia 18 grudnia 2012 roku, z którego wynika, że w związku z wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego przepis ten „odzyskuje” pierwotne brzmienie, czyli dotyczy obiektów o powierzchni przekraczającej 2 tys. mkw.

Z orzecznictwa sądów administracyjnych, w tym NSA, wynika obecnie, że obiekty o powierzchni przekraczającej 2 tys. mkw. można lokalizować wyłącznie na podstawie postanowień MPZP, zaś jest to niedopuszczalne na podstawie decyzji o warunkach zabudowy. W związku z powyższym spodziewać się należy, że postępowanie w sprawie wydania decyzji w sprawie ustalenia warunków zabudowy dla takiej inwestycji zostanie zawieszono do czasu uchwalenia planu zagospodarowania przestrzennego, a w sytuacji tej brakuje podstaw do ustalenia warunków zabudowy w drodze decyzji.

Interpretacja powyższych przepisów przez organy administracji publicznej nie jest jednolita i skutkuje bądź wydaniem decyzji o warunkach zabudowy bądź zawieszeniem postępowania do czasu uchwalenia planu obejmującego dany obszar. Stronom często udaje się skutecznie zaskarżyć takie decyzje lub doprowadzić do ich uchylenia w II instancji lub kontroli sądowno-administracyjnej. Sądy administracyjne są jednak w zasadzie zgodne co do tego, że takie wielkopowierzchniowe obiekty handlowe mogą być realizowane tylko w oparciu o ustalenia obowiązującego planu.

W przypadku obiektów o powierzchni nieprzekraczającej 2 tys. mkw. na terenie nieobjętym planem dopuszczalne jest wydanie decyzji o warunkach zabudowy, o ile spełnione zostały pozostałe przesłanki ustawy.

TERENY INWESTYCYJNE W SZTUMIE

Miasto i Gmina Sztum Zaprasza

POŁOŻENIE GMINY

Gmina Sztum położona jest w północnej części Polski, w województwie pomorskim, w powiecie sztumskim.

Gmina Sztum sąsiaduje bezpośrednio z powiatem kwidzińskim, malborskim i tczewskim.

Powierzchnia gminy miejsko – wiejskiej Sztum wynosi około 180 km², powierzchnia miasta Sztum wynosi około 5 km².

GRUNTY

– średnia cena działki w Sztumie wynosi około 50-60 zł/m².

PARK INWESTYCYJNY W SZTUMIE

Park Inwestycyjny w Sztumie (66,0801 ha) – teren położony w miejscowości Koniecwałd w gminie Sztum, w bezpośrednim sąsiedztwie drogi krajowej nr 55. W skład parku inwestycyjnego wchodzi tereny Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej (11,47 ha), grunty Miasta i Gminy Sztum (8.7517 ha) i grunty osób prywatnych (45.8564 ha).

PRZEZNACZENIE W MPZP

Teren funkcji przemysłowych i usługowych.

OTOCZENIE ZEWNĘTRZNE

- Bliskość do aglomeracji Trójmiejskiej – 1 godzinę od Sztumu znajduje się największa w Polsce północnej aglomeracja miejska składająca się z miast: Gdańsk, Sopotu i Gdyni, zwana Trójmiastem. Na obszarze Trójmiasta oraz okalających go miejscowości mieszka ponad 1 mln mieszkańców. Trójmiasto jest silnym ośrodkiem gospodarczym, rozrywkowym, naukowo-akademickim oraz kulturalnym.
- Subregion Nadwiślański Województwa Pomorskiego – silne ośrodki przemysłowe w Kwidzynie (25 km), Malborku (15 km), Tczewie (35 km), Starogardzie Gdańskim (50 km), połączone drogami krajowymi, liniami kolejowymi i komunikacją publiczną (około 400 tys. mieszkańców).
- Przejście graniczne z Obwodem Kaliningradzkim – 100 km.

INWESTORZY ZAGRANICZNI

SZTUM

- ELITA Sp. z o.o. – producent mebli łazienkowych i armatury sanitarnej (kapitał hiszpański – firma Royo-Group)
- ADM CZERNIN S.A. – producent biopaliw, oleji, tłuszczu spożywczych (kapitał amerykański)
- SONAC – zakład utylizacji odpadów zwierzęcych i producent mączki paszowej (kapitał duński)
- IBERDROLA RENEWABLES POLSKA Sp. z o.o. – operator farm wiatrowych (kapitał hiszpański)

MALBORK

- Prino-Past Sp. z o.o. z kapitałem niemieckim (produkcja artykułów higienicznych),
- M.Leier z kapitałem austriackim (produkcja materiałów budowlanych).

TCZEW

- Flextronics International Ltd (USA; produkcja komponentów i urządzeń elektronicznych),
- Gemplus (Francja; produkcja i personalizacja kart mikroprocesowych),
- Molex Polska Sp. z o.o. (USA; produkcja złączek i przewodów dla przemysłu elektronicznego),
- Eaton Trucks Components S.A. (USA; produkcja skrzyń przekładniowych do samochodów).

KWIDZYN

- International Paper Kwidzyn S.A. (USA; produkcja celulozy i papieru),
- Philips Consumer Electronics Industries Poland Ltd. (Holandia; produkcja odbiorników telewizyjnych),
- Jabil Circuit Poland Sp. z o.o. (USA; producent części elektronicznych),
- Knauf Pack Sp. z o.o. Fabryka Plastików Kwidzyn Sp. z o.o. (kapitał francuski, wyroby z tworzyw sztucznych).



PARK INWESTYCYJNY W SZTUMIE 66HA, W TYM TERENY PSSE I TERENY „GRUNT NA MEDAL”



„GRUNT NA MEDAL” 2012



Więcej informacji na:
www.sztum.pl

Urząd Miasta i Gminy w Sztumie

ul. Mickiewicza 39, 82-400 Sztum
tel. +48 55 640 63 03, fax +48 55 640 63 00,
email: sztum@sztum.pl, www.sztum.pl

Obsługa Inwestora: Agnieszka Topolewska-Reksa
tel.: +48 55 640 63 79, agnieszka.reksa@sztum.pl





Wojciech Huczyński
burmistrz Brzegu

Wykorzystaliśmy szansę na zdobycie terenów inwestycyjnych

Rozmowa z Wojciechem Huczyńskim, burmistrzem Brzegu.

■ Miasto właśnie zakupiło tereny „Zielonki” od Agencji Mienia Wojskowego. Czemu miastu zależało na tych terenach?

Odpowiedź jest prosta dla tego, kto mieszka w Brzegu. Otóż od 1991 roku, wraz z podziałem gminy na miejską i wiejską, Brzeg został okrojony w obszarze substancji miejskiej. Jesteśmy miastem o małej powierzchni, przy jednoczesnej dużej liczbie mieszkańców. Miasto nie ma terenów inwestycyjnych i terenów rozwojowych. Rozwojowych to znaczy takich, w porównaniu np. z gminami wiejskimi posiadającymi sołectwa i dodatkowe tereny, które można przeznaczać pod inwestycje. W związku z tym nie może się rozwijać w żadnym kierunku i nie może powiększać swoich dochodów poprzez zwiększenie terenów inwestycyjnych, na których powstają firmy przynoszące miastu podatki. To była jedyna okazja, aby miasto mogło stać się właścicielem terenów w obrębie miasta i skorzystaliśmy z tej okazji.

■ Jaki obecnie jest status terenów „Zielonki” i jakie będzie ich przeznaczenie w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego?

Aktualnie plan zagospodarowania przestrzennego jest sporządzony dla całego Brzegu. Natomiast w obszarze „Zielonki” występuje teren o charakterze specjalnym. To rejon, który z jednej strony ma plan, ale z drugiej strony nie wiadomo, co na nim można zrobić, ponieważ wszystko, co można tam zrobić musi mieć zgodę wojska. A armia już od dawna nie jest dysponentem tego terenu. W związku z tym od paru lat mamy tam martwy punkt. W tej chwili miasto przygotowuje się do koncepcji zagospodarowania tego terenu, ale nie jest to prosta procedura i trwa długo. Myślę, że plan powstanie w perspektywie przyszłego roku.

■ Czy przygotowanie terenów dla inwestorów będzie trudniejsze z uwagi na powojenny charakter gruntu?

Myślę, że nie. Ten teren jest jedynie mocno zdrzewiony i zakrzaczony. Jest parę bunkrów, ale te zabudowania są szumnie nazwane bunkrami. To małe składy amunicji. Biorąc pod uwagę nawet to, że na 54 hektarach ziemi jest kilka takich obiektów, to nie ma wpływu to na całość inwestycji. Znajduje się tam jeszcze parę budynków magazynowych, ale lekkiej konstrukcji. Jedyną kwestią są istniejące na tym terenie drzewa, chociaż czasem może być to zaleta, gdy można fragment drzew wkomponować w tzw. barierę ochronną.

■ Czy teren „Zielonki” jest uzbrojony? A jeśli nie, jakich prac będzie wymagał?

Jest to ziemia nieuzbrojona. Nawet jeśli są tam linie energetyczne, są to pozostałości z przeszłości. Dlatego „Zielonka” wymaga kompleksowego uzbrojenia w media. Dopiero po uzbrojeniu będziemy proponować nabycie tych terenów inwestorom. Chcemy to oczywiście zrobić. Na etapie planowania uzbrojenia być może zastanowimy się jakich inwestorów będziemy chcieli ściągnąć do tej strefy, aby tą ziemię efektywnie uzbroić np. tworzyć wewnętrzne drogi. Dlatego pracy będzie dużo.

■ Jak miasto planuje sfinansować uzbrojenie terenu?

W tej chwili jako Subregion Brzeski wystąpiliśmy do Marszałka Opolszczyzny o kwotę 14 mln euro. Tyle inwestycje na terenie Subregionu będą kosztowały. Chcemy, aby miasto uruchomiło około 15 procent swoich środków na uzbrojenie, a pozostała część pochodziła z funduszy unijnych z Regionalnego Programu Operacyjnego już na lata 2014-2020. Takie wnioski zostały złożone i wstępnie zaakceptowane. Jednym z warunków była własność tego terenu, co właśnie udało nam się osiągnąć. Zatem teraz czekamy na decyzję Pana Marszałka i Zarządu Województwa i wywiązanie się z obietnicy pomocy w tej sprawie.

■ Jakich inwestorów miasto chce przyciągnąć do Brzegu?

Najlepiej bogatych, którzy będą zatrudniać dużo ludzi i przyniosą miastu dochody dzięki odprowadzaniu podatków. Ale poważnie: oczekiwałbym, aby byli to inwestorzy, którzy nie budowałiby centrów logistycznych. Wolałbym aby na tym terenie powstało kilka prężnych mniejszych zakładów, produkujących w nowych technologiach. U nas najczęściej nowe technologie kojarzą się przeważnie z sektorem komputerowym i IT, ale na świecie nowe technologie związane są z różnymi dziedzinami. Nie tylko komputerami.

W nowych technologiach można np. znaleźć elementy udoskonalające maszyny czy do produkcji energii elektrycznej czy ciepłej, ale urządzenia unikatowe, nowoczesne. Dzisiaj widzimy co się dzieje w związku z gazem rosyjskim...

Czytaj cały wywiad na:

www.terenynwestycyjne.info



Gmina Lesznówola

Gmina Lesznówola zajmuje powierzchnię 69 km², mieszka tu blisko ponad 20 tys. osób. Na jej terenie działa ponad 5 tys. firm.

Z pewnością kluczowym walorem gminy dla przyszłych inwestorów jest jej położenie - w bezpośrednim sąsiedztwie Warszawy i międzynarodowego Lotniska Chopina oraz dwóch dróg krajowych: ul. Puławskiej (DK79) i Al. Krakowskiej (DK7). Przez teren gminy przebiega także linia kolejowa Warszawa – Radom stanowiąca ważny środek transportu krajowego dzięki, któremu w bardzo krótkim czasie można pokonać drogę z Lesznówoli do Warszawy omijając utrudnienia drogowe.

Samorząd gminy w pełni wykorzystał ten atut podejmując dobre decyzje z zakresu urbanistyki - Lesznówola posiada aktualny plan zagospodarowania przestrzennego dla prawie całego (98%) obszaru gminy. Dzięki internetowemu systemowi zarządzania planami zagospodarowania przestrzennego, z którymi można zapoznać się bez konieczności wizyty w Urzędzie Gminy jesteśmy poważnym partnerem dla inwestorów.

To, że Samorząd zapewnia sprzyjające warunki dla rozwoju przedsiębiorczości, zauważają także zewnętrzni eksperci. Lesznówola jest laureatem wielu nagród i wyróżnień - np. Gmina Fair Play Certyfikowana Lokalizacja Inwestycji, Rzetelni dla Biznesu, czy Samorząd Przyjazny Przedsiębiorczości. Lesznówola zajmuje również wysokie pozycje w ogólnopolskich rankingach - np. w 2009, 2011, 2012, 2013 i 2014 roku uplasowała się na pierwszym miejscu w rankingu magazynu ekonomicznego Forbes „Miejscowości najbardziej atrakcyjnych dla biznesu”, w kategorii poniżej 50 tysięcy mieszkańców. Ciągły wzrost liczby firm wiąże się ze zwiększonymi wpływami do gminnego budżetu. Pieniądże te są wydatkowane na kolejne inwestycje. W minionym roku ponad 24% wydatków przeznaczono na inwestycje, a 54 % na oświatę i wychowanie oraz edukacyjną opiekę wychowawczą. Tak wysokie nakłady na edukację przynoszą efekt w postaci tego, że zarówno szkoły podstawowe jak i gimnazja plasują się w czołówce placówek oświatowych w Polsce osiągając najwyższe wyniki w skali stanikowej. Gmina posiada zaplecze w postaci ~70 ha. atrakcyjnych terenów inwestycyjnych zlokalizowanych w pobliżu ulicy Puławskiej w Mysiadle, dla których powstała już koncepcja zagospodarowania przestrzennego. Największą inwestycją oddaną do użytkowania w ubiegłym roku jest ultranowoczesne Centrum Edukacji i Sportu w Mysiadle. I etap tej inwestycji wraz z wyposażeniem szkoły, zewnętrznym skateparkiem oraz układem drogowym kosztował ponad 53 mln zł.

Inwestowanie w nowoczesną bazę edukacyjno-sportową, a także w infrastrukturę techniczną (kanalizację, wodociągi, nowoczesne oczyszczalnie ścieków, stacje uzdatniania wody) oraz drogi gminne sprawia, że w gmi-



Maria Jolanta Batycka-Wąsik
wójt Gminy Lesznówola

**Zagospodarowanie
gruntów
inwestycyjnych
jest dla naszego
samorządu zadaniem
priorytetowym**

nie wciąż przybywa nowych mieszkańców. Osiedlając się w podwarszawskiej Lesznówoli mają gwarancję, że pogodzone zostaną dwie z pozoru sprzeczne filozofie - życie w bliskim kontakcie z naturą ale w nowoczesnym otoczeniu i blisko największej aglomeracji miejskiej w kraju.

Niewątpliwie atrakcyjność Lesznówoli, jako terenów inwestycyjnych wzrośnie po wybudowaniu w latach 2015 – 2018 nowej trasy S – 7 łączącej gminę z autostradą A2. Wybudowanie jej sprawi, że Gmina zyska kolejny atut w postaci wyjątkowo dogodnego dojazdu do lotniska Chopina, który będzie krótszy niż czas dojazdu do centrum Warszawy.

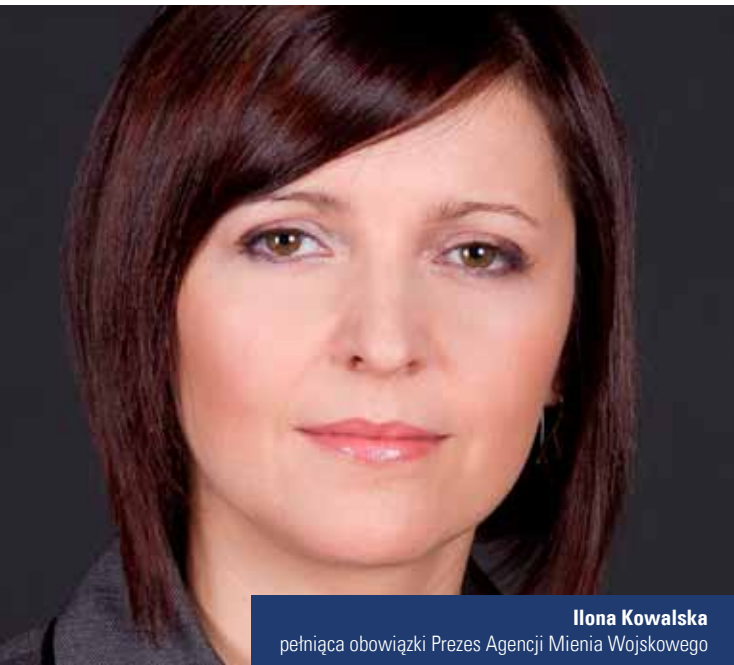
Zasadnicze Walory Gminy Lesznówola - Jako Miejsca Inwestycji:

- aktualny plan zagospodarowania przestrzennego
- łatwy i szybki dostęp do miejscowych planów zagospodarowania dzięki interaktywnemu Internetowemu Systemowi Prezentacji Miejscowych Planów Zagospodarowania Przestrzennego pozwalających racjonalnie i w możliwie optymalny sposób planować inwestycje gospodarcze
- wysokie nakłady inwestycyjne
- trzecia gmina w Polsce pod względem dochodów na mieszkańca
- rozbudowana infrastruktura techniczna: wodociągi 100%; kanalizacja 87%
- brak uciążliwego przemysłu
- najwięcej spółek handlowych oraz spółek z zagranicznym kapitałem na terenie całej Aglomeracji Warszawskiej, łącznie ponad 2000 spółek i blisko 5000 podmiotów gospodarczych z sektora prywatnego
- gmina posiada bardzo atrakcyjne tereny inwestycyjne o pow. 70 ha zlokalizowane w pobliżu ulicy Puławskiej w Mysiadle, dla których powstała już koncepcja zagospodarowania przestrzennego
- skuteczne pozyskiwanie nowych terenów inwestycyjnych
- rozbudowana infrastruktura społeczna: nowoczesna baza edukacyjno-sportowa
- przekształcona służba zdrowia
- przyjazny samorząd stosujący przejrzyste procedury działania
- Urząd Gminy oraz jednostki organizacyjne (ZOPO, GOPS, GP) posiadają Certyfikat Jakości ISO 9001:2001
- bliskie sąsiedztwo Warszawy oraz dwóch lotnisk (Lotnisko Chopina – Okęcie, Warsaw Modlin Airport).

www.lesznowola.pl

Czasem warto podzielić teren, aby go sprzedać

Rozmowa z Iloną Kowalską pełniącą obowiązki prezes Agencji Mienia Wojskowego.



Ilona Kowalska
pełniąca obowiązki Prezes Agencji Mienia Wojskowego

III Jakie największe wyzwania stoją przed AMW w kwestii sprzedaży nieruchomości w 2014 roku?

Agencja Mienia Wojskowego zakłada w tym roku uzyskanie ze sprzedaży nieruchomości około 140 milionów złotych. Obecnie w naszym zasobie znajduje się blisko ponad 2600 działek, o łącznej powierzchni ponad 5 tys. ha, w tym ponad 2400 budynków o łącznej powierzchni użytkowej blisko 1,1 mln metrów kwadratowych. W 2014 roku zaplanowaliśmy przeprowadzenie przetargów na ponad 800 pozycji przetargowych o łącznej powierzchni ponad 2300 ha, w tym ponad 1100 budynków o powierzchni ponad pół miliona metrów kwadratowych. To duże wyzwanie, szczególnie, że 800 oznacza liczbę działek, które zostaną wystawione do sprzedaży przynajmniej raz. Wiadomo jednak, że w przypadku nieruchomości niesprzedanych w pierwszym przetargu, Agencja organizować będzie kolejne licytacje.

III Jakie nieruchomości wystawi Agencja na sprzedaż?

Wśród nieruchomości, które odznaczają się największym potencjałem inwestycyjnym warto wskazać na działki położone w samym centrum Wrocławia na Kępie Mieszczańskiej, przy ul. Rakowickiej w Krakowie, zlokalizowane w dzielnicy Śródmieście, na obszarze gdzie realizowany jest projekt urbanistyczny Nowe Miasto, czy wreszcie działki w Poznaniu

przy ul. Bukowskiej. Szerokie możliwości zagospodarowania stwarza też dawne lotnisko wojskowe w Nowym Mieście nad Pilicą wraz otaczającymi działkami, gdzie kiedyś planowano stworzenie miasteczka filmowego. Projekt ostatecznie nie został zrealizowany i obecnie na nabywcę czeka tam 500 ha wycenionych na ponad 25 mln zł. Dla inwestorów, którzy swoją biznesową przyszłość wiążą z branżą turystyczno-rekreacyjną Agencja ma do zaoferowania kilkadziesiąt hektarów położonych na Półwyspie Helskim. Są to m.in. działki przy ul. Przybyszewskiego i przy ul. Kuracyjnej, a także nieruchomości po dawnej wojskowej strzelnicy. Do ciekawych gruntów z tej kategorii należą też nadmorskie działki w Rogowie. Natomiast potencjalnych nabywców z branży logistycznej, którzy szukają terenów pod bazy przeładunkowe czy magazyny zainteresować może dawny wojskowy kompleks magazynowy przy ul. Pryncypalnej w Łodzi czy działki przy ul. Granicznej we Wrocławiu. Naszym tegorocznym wyzwaniem jest więc sprostanie ambitnym planom sprzedaży i zasilenie odpowiednią kwotą obu Funduszy: Modernizacji Sił Zbrojnych (MON) i Modernizacji Bezpieczeństwa Publicznego (MSW), na które trafia aż 93 proc. z wypracowanego zysku.

III Jedną z najatrakcyjniejszych działek w zasobach AMW jest Kępa Mieszczańska we Wrocławiu, która jednak mimo kilku przetargów nie została jeszcze sprzedana. Co w przypadku tego gruntu stanowi największy problem dla inwestora?

Kępa Mieszczańska to rzeczywiście prawdziwa perełka w naszym zasobie i jeden z najbardziej perspektywicznych terenów inwestycyjnych w Polsce. Na jej korzyść przemawia nie tylko doskonałe położenie oraz skomunikowanie z pozostałymi częściami miasta, ale też aktualny plan zagospodarowania przestrzennego, który daje inwestorem spore pole manewru w realizacji swoich biznesowych planów. Przez długi czas największym wyzwaniem dla tych, którzy chcieli inwestować na Kępie był właśnie brak takiego planu. Dlatego potencjalni kontrahenci woleli unikać sytuacji, w których miasto zdecydowałoby o wprowadzeniu na zakupionych przez nich terenach innych rozwiązań planistycznych. Po jego uchwaleniu, do rozwiązania pozostaje jeszcze kwestia infrastruktury technicznej oraz uzbrojenia działek. Agencja organizowała już w tej sprawie spotkania z firmami dostarczającymi media i podmiotami zainteresowanymi ich zakupem, na których przedstawiano plany oraz ramy czasowe budowy sieci przesyłowych. To na pewno istotne kwestie z punktu widzenia przyszłego właściciela. Liczymy na to, że w przypadku Kępy Mieszczańskiej zadziała efekt domino i po znalezieniu nabywcy na jedną lub dwie pozycje przetargowe sprzedaż kolejnych będzie tylko kwestią czasu.

III Mamy za sobą już połowę roku. Czy na podstawie dotychczasowej aktywności inwestorów można stwierdzić, czy uda się osiągnąć zakładany na ten rok zysk ze sprzedaży nieruchomości?

Do początku sierpnia AMW rozstrzygnęła pozytywnie przetargi na kwotę blisko 53 milionów złotych. Do tego należy doliczyć jeszcze przeszło 1 mln złotych ze sprzedaży nieruchomości w trybie bezprzetargowym na rzecz jednostek samorządu terytorialnego. Chociaż zdarza się, że w sezonie urlopowym aktywność inwestorów jest nieco mniejsza, to w najbliższych dwóch miesiącach pod młotek trafi również sporo interesujących nieruchomości w doskonałych lokalizacjach, które powinny przyciągnąć uwagę nabywców. W sierpniu i wrześniu w sprzedaży pojawią się nieruchomości położone na Kępie Mieszczańskiej we Wrocławiu, w Poznaniu przy ul. Bukowskiej, w Krakowie przy ul. Rakowickiej, a także koszar w Ciechanowie oraz dawne lotnisko wojskowe z przylegającymi działkami w Nowym Mieście nad Pilicą. Z perspektywy ostatnich lat wynika, że to właśnie w drugiej połowie roku, zwłaszcza w okresie jesienno-zimowym Agencja osiągała najlepsze wyniki ze sprzedaży nieruchomości. Wiele wskazuje, że ten trend utrzyma się także w tym roku. Zwłaszcza, że mamy podmiot, który zainteresowany jest kupnem kompleksu magazynowego w Łodzi przy ul. Pryncypalnej, wycenionego na 31 mln złotych. Liczymy, że intensywność organizowania przetargów, kończący się powoli kryzys i aktywność inwestorów sprawią, że plan sprzedaży nieruchomości zostanie zrealizowany.

III Czy w zainteresowaniu nieruchomościami AMW widać zapowiadany optymizm na rynku nieruchomości?

Rzeczywiście w ostatnich latach widać było słabszą koniunkturę na rynku nieruchomości i utrudnienia związanymi z kredytowaniem inwestycji. Banki dość restrykcyjnie podchodziły do inwestycji wymagających kilkumilionowych nakładów i z naszych obserwacji wynikało, że największym zainteresowaniem nabywców cieszyły się mniejsze działki, których cena wywoławcza oscylowała w okolicach 1 mln złotych. Ale obserwujemy, że ten trend powoli zaczyna się zmieniać. Ostatnio zaczęły sprzedawać się działki warte kilka czy nawet kilkanaście milionów, np. w czerwcu tego roku pozytywnie rozstrzygnięto przetarg na sprzedaż terenu przy ul. Waldorffa w Warszawie, który wylicytowano za ponad 6 mln złotych. Trudno jednak zakładać, że natychmiast wpłynie to na cały krajowy rynek nieruchomości, a z niego wywodzi się większość naszych klientów. Zdarzają się też oczywiście firmy z udziałem kapitału zagranicznego, dlatego Agencja stara się również trafić do inwestorów zagranicznych wystawiając swoją ofertę na targach, przygotowując katalog w języku angielskim czy publikując informacje o zasobie nieruchomości na angielskiej wersji portalu internetowego. Mamy świadomość, że inwestycje w niektóre obiekty wymagają sporych kwot, które mógłby wyłożyć np. klient z zagranicy. Szczególnie, że Agencja nadal w swojej ofercie ma wiele peretek, które są teraz w atrakcyjnych cenach. Jak wspominałam wcześniej, na nowych właścicieli wciąż czekają atrakcyjne działki na wrocławskiej Kępie Mieszczańskiej czy blisko 60 hektarów do zainwestowania na Helu.

III Czy w przypadku przygotowywania dużych działek na sprzedaż kierują się Państwo sugestiami ze strony inwestorów i jakie są najczęstsze oczekiwania?

Bardzo często do zasobu Agencji Mienia Wojskowego trafiają rozległe tereny po dawnych kompleksach koszarowych czy wojskowych placach ćwiczeń. Początkowo Agencja stara się je wystawiać w całości, żeby zbadać ewentualne zainteresowanie, a w przypadku braku odzewu z rynku, podejmuje decyzję o ich podziale. AMW na bieżąco śledzi trendy, monito-

ruje sytuację na rynku i dopasowuje swoją ofertę do wymagań oraz oczekiwań potencjalnych nabywców. Stąd np. podejmowanie decyzji o podziale terenu o dużej powierzchni na bardziej funkcjonalne parcele. Staramy się mieć elastyczne podejście do inwestorów i reagujemy na to, czego oczekuje rynek i działające na nim podmioty. Jednym z długotrwałych skutków ostatniego kryzysu są ograniczenia związane z kredytowaniem inwestycji. Nie wszystkie firmy mogły sobie pozwolić na zakup drogiej i dużej nieruchomości, bo nie miały wystarczających środków własnych. Wówczas najbardziej opłacalne było zagospodarowanie mniejszych i tańszych nieruchomości, bo nie wymagało to aż tak znaczących nakładów finansowych, a i ryzyko inwestycyjne było zdecydowanie niższe. W praktyce dobrze sprawdziło się to np. w Legnicy, gdzie zaczęły się sprzedawać niewielkie działki powstałe w wyniku procedury podziałowej większego kompleksu. W przypadku kupna dużych powierzchniowo nieruchomości, obok aktualnego planu zagospodarowania przestrzennego czy atrakcyjnej lokalizacji, zachętą dla inwestorów może być również 50 proc. bonifikata związana z wpisem danej nieruchomości do rejestru zabytków. Do tej kategorii nieruchomości idealnie wpisuje się Twierdza Modlin, którą Agencja sprzedała w sierpniu ubiegłego roku.

III Jakie zmiany dla Agencji Mienia Wojskowego przyniesie przyszłoroczne połączenie z Wojskową Agencją Mieszkańową?

U podstaw tego pomysłu leżą dwa założenia – jednym z nich jest racjonalizacja wydatków publicznych, a drugim zintegrowanie zadań obecnych agencji, co ma pozytywnie wpłynąć nie tylko na sprawniejsze funkcjonowanie systemu obronnego państwa, ale również umożliwić lepszy dostęp do mieszkań oraz świadczeń mieszkaniowych żołnierzom zawodowym. Oszacowano, że w kolejnych latach – po połączeniu dwóch agencji – roczne oszczędności z tego tytułu wyniosą ok. 20 mln zł. To ważny argument. Istotne jest również to, że zasób nieruchomości będzie zmniejszał z roku na rok, a agencja w coraz większym stopniu będzie się zajmowała innymi, istotnymi z punktu widzenia Sił Zbrojnych, zadaniami związanymi np. z zagospodarowaniem wycofanego sprzętu wojskowego, broni i amunicji czy prowadzeniem baz magazynowych. Połączenie agencji jest uzasadnione jednak nie tylko z powodów ekonomicznych, ale również organizacyjnych, bowiem ich zakres działania jest do siebie zbliżony w części w której dotyczy gospodarki nieruchomościami. Nowa agencja ma być nowoczesnym podmiotem o racjonalnych strukturach organizacyjnych i niższych kosztach funkcjonowania. Powinna działać skuteczniej i jeszcze efektywniej realizować zadania na rzecz MON i MSW. Zgodnie z założeniami, majątek obydwu agencji będzie skumulowany w jednej instytucji, a nowa Agencja Mienia Wojskowego (bo pod tą nazwą ma funkcjonować), będzie prowadzić samodzielną gospodarkę finansową. Jej działalność ma być finansowana m.in. z wpływów uzyskanych ze sprzedaży zbędnego mienia, przychodów z działalności gospodarczej, opłat za używanie mieszkań i internatów oraz dotacji budżetowej. Agencja będzie też mogła zaciągać kredyty – po uzyskaniu zgody ministra obrony narodowej wydanej w porozumieniu z ministrem finansów. Nowa agencja nadal będzie wplacać środki na Fundusz Modernizacji Sił Zbrojnych, które będą przeznaczane m.in. na zakup nowego wyposażenia i sprzętu wojskowego oraz Fundusz Modernizacji Bezpieczeństwa Publicznego – będą to pieniądze uzyskane z gospodarowania mieniem przekazanym przez jednostki podległe lub nadzorowane przez MSW.

Będziemy dalej inwestować we Wrocławiu

Rozmowa z Sebastianem Aranem Araya, dyrektorem zarządzającym w 3M.



Sebastian Aran Araya
Dyrektor Zarządzający, 3M

Stoi Pan na czele 3M Poland od kwietnia tego roku. Jakie są Pańskie plany na rozwój firmy w kolejnych latach?

Mamy kilka priorytetów na nadchodzące lata. Pierwszym z nich jest, aby kontynuować wzrost na lokalnym rynku. Mamy dużą okazję biznesową na rynku wewnętrznym w Polsce. Po drugie, planujemy inwestycje w nasze fabryki, nie tylko aby więcej produkować na rynek lokalny, ale również aby eksportować na cały świat. Po trzecie, chcemy inwestować w innowacje w Polsce.

Jak obecnie wygląda moc produkcyjna firmy w Polsce?

Na dzień dzisiejszy, zatrudniamy ok. 2000 osób. Posiadamy 4 fabryki. Największa z nich znajduje się we Wrocławiu i nazywamy ją produkcyjnym superhubem. Posiadamy również siedzibę główną w Warszawie oraz centrum R&D we Wrocławiu.

Wspomniał Pan o inwestycjach w Polsce. Czy będzie to budowa nowych zakładów, czy raczej rozbudowa istniejących?

Obydwa. Jak na razie, zainwestowaliśmy w Polsce ok. 400 mln dolarów. Obecnie pracujemy nad szczegółami kolejnych inwestycji, ale na pewno mamy w planach rozwój nowych fabryk w ramach superhubu we Wrocławiu.

Czy mógłby się Pan podzielić szczegółami dotyczącymi inwestycji?

Niestety, na razie nie mogę podawać konkretnych liczb. Jednak oprócz rozbudowy zakładu we Wrocławiu, mamy również inne pomysły.

Część zakładów 3M Poland jest zlokalizowanych na terenie Wałbrzyskiej SSE. Czy zmiany w pomocy regionalnej, które nastąpią po 1 lipca będą przeszkodą dla inwestycji 3M?

Nie tym razem. Zawsze obserwujemy co się dzieje w środowisku rządowym w Polsce i w Europie, ale nie zmienia to naszych planów dotyczących inwestycji.

III 3M szczydzi się, że innowacja jest jedną z podstaw działalności firmy. Ile ośrodków R&D mają Państwo w Polsce i jaki był powód utworzenia Customer Technology Center (CTC)?

Posiadamy jedno laboratorium i CTC we Wrocławiu, które powiązane jest z siecią CTC na całym świecie. CTC to przestrzeń, gdzie możemy pokazać naszym klientom i dystrybutorom co i jak robimy.

III Polacy często narzekają na brak innowacyjności w naszym kraju. Jakie jest Pańskie i firmy spojrzenie na ten problem?

Zaobserwowałem w gospodarce i na stopniu rządowym dyskusję dotyczącą tego jak wspierać w Polsce innowacyjność np. jakie rodzaje zachęty są najbardziej skuteczne. Ale innowacyjność to nie tylko pieniądze czy bezpośrednie inwestycje, ale również właściwe środowisko. W mojej opinii, wyzwaniem są nie tylko publiczne inwestycje, ale również innowacyjność prywatnych firm, zarówno tych dużych, jak i małych i średnich.

III Innym problemem jest współpraca między biznesem a uczelniami. Czy Państwo pracują z uczelniami wyższymi?

Pracujemy z kilkoma, ale nie w bardzo intensywny sposób. Jednym z naszych celów na najbliższe lata jest właśnie większe otwarcie na współpracę z uniwersytetami, start-upami, czy centrami R&D.

III Czy sądzi Pan, że nasze uczelnie uczą studentów, aby byli innowacyjni czy powinny zmienić program nauczania na bardziej elastyczne?

Sądzę, że programy akademickie są właściwe. Jesteśmy bardzo pozytywni nastawieni do talentów, które uzyskujemy z uczelni we Wrocławiu. Większość ludzi, których zatrudniamy to Polacy, i jak na razie pozyskujemy wystarczająco dużo zdolnych pracowników.

III Co zatem jest największym wyzwaniem dla 3M w Polsce?

Kontynuacja wzrostu na rynku wewnętrznym i rozbudowa lokalnych mocy produkcyjnych. Nie spotykamy się ze szczególnymi trudnościami, więc nasze wyzwania są związane z naszymi możliwościami.

III Pracował Pan do tej pory w Chile. Widzi Pan wiele różnic między tymi krajami, zarówno w kulturze, jak i sposobie robienia biznesu?

Widzę wiele podobieństw. Obydwa kraje szczydzą się 25 letnią współczesną demokracją, obydwa są uznawane za perspektywiczne rynki...

Czytaj cały wywiad na:

www.terenynwestycyjne.info



W jaki sposób gwarancje bankowe zabezpieczają inwestora w procesie budowlanym?



Paweł Kowalski

Radca Prawny Rachelski i Wspólnicy

O wyborze zabezpieczenia umowy decyduje skala i charakter transakcji. W przypadku większych inwestycji (np. umów o roboty budowlane) często stosowaną formą zabezpieczenia jest gwarancja bankowa. Uzyskanie gwarancji bankowej w znacznym stopniu podnosi wiarygodność kontrahenta, ponieważ jest to instrument prawny, który pozwala inwestorowi (beneficjentowi gwarancji) praktycznie niezwłocznie uzyskać żądaną kwotę oraz zabezpieczyć się przed ewentualną niewypłacalnością dłużnika oraz przed koniecznością prowadzenia procesu sądowego w celu uzyskania stosownej należności. W praktyce celem zabezpieczenia interesów inwestora w procesie budowlanym najczęściej udzielana jest gwarancja dobrego wykonania kontraktu oraz gwarancja wykonania zobowiązań z tytułu rękojmi wybudowanego obiektu.

Z punktu widzenia inwestora najkorzystniejszym typem gwarancji bankowej jest gwarancja bezwarunkowa, czyli płatna przez bank po otrzymaniu pierwszego wezwania do zapłaty, spełniającego wymogi formalne określone w gwarancji. Bank może jednak określić dodatkowe warunki, jakie muszą być spełnione, aby inwestor mógł skorzystać z zabezpieczenia, np. konieczność przedstawienia dowodów nienależytego wykonania umowy przez zleceniodawcę gwarancji. Wadą gwarancji bankowej jest stosunkowo wysoki koszt (kilka procent kwoty gwarancji), dlatego kalkuluje się ją jedynie w przypadku dużych inwestycji.

Europa wraca do gry, a Polska nadal regionalnym liderem

Europa Zachodnia jest bardziej atrakcyjna niż Chiny jako miejsce lokalizacji inwestycji – zdecydowało ponad 800 światowych inwestorów, którzy wypowiedzieli się w 12. edycji raportu firmy EY „Atrakcyjność Inwestycyjna Europy”. W 2013 roku do Europy napłynęła największa liczba nowych inwestycji zagranicznych w 12-letniej historii badania.

- Tytuł raportu „Back in the game” jest bardzo trafny – powiedział prezes Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Sławomir Majman podczas konferencji inauguracyjnej raport.

Liczba projektów w Europie wzrosła o 4 proc. w 2013 roku w stosunku do roku wcześniejszego i wyniosła 3 955.

Polska wciąż najlepsza w regionie

- Polska zdeklasowała pod względem atrakcyjności inwestycyjnej wszystkie kraje regionu Europy Środkowo-Wschodniej - powiedział prezes PAIiIZ Sławomir Majman rozpoczynając konferencję.

Inwestorzy zagraniczni nadal postrzegają Polskę jako najatrakcyjniejszą lokalizację dla nowych projektów w Europie Środkowo-Wschodniej.

Takiego zdania jest 31 proc. badanych. To o 20 proc. więcej niż drugie w klasyfikacji Czechy, które wskazało 11 proc. respondentów. Kolejne miejsca należą do Rumunii, Węgier, Ukrainy i Turcji.

Natomiast w Europie Zachodniej najlepiej oceniane są Niemcy – najbardziej atrakcyjne w opinii aż 40 proc. badanych. Inwestorzy zagraniczni byli zgodni – Polska i Niemcy, które zajęły pierwsze miejsce również w ubiegłorocznym rankingu, utrzymały pozycje najatrakcyjniejszych lokacji w swoich częściach kontynentu i tworzą w Europie centralny magnes inwestycyjny.

W 2013 roku Polska przyciągnęła 107 nowych inwestycji, co dało nam dziesiąte miejsce w Europie i oznacza spadek o 28 proc. w stosunku do wyniku z 2012 r., kiedy liczba BIZ wyniosła 148. Zaowocowało to spadkiem o 3 pozycje, z miejsca 7.



Natomiast pod względem nowoutworzonych miejsc pracy utrzymaliśmy trzecią lokatę na Starym Kontynencie plasując się bezpośrednio za Wielką Brytanią i Francją. W sumie w 2013 r., dzięki BIZ w Polsce, zatrudnienie znalazło 13 862 osób, czyli o 6 proc. więcej niż rok wcześniej. Należy odnotować, że, kiedy inwestorzy lokowali w Polsce bardzo pracochłonne projekty, w skali całej Europy zatrudnienie wykreowane przez inwestycje bezpośrednio spadło o 2 proc.

- Szczególnie cieszy nas wysoka pozycja, jeśli chodzi o tworzenie nowych miejsc pracy. Na inwestycje poluje się nie dla statystycznych tabel, ale po to by ludzie mieli pracę. Długofalowo jesteśmy zadowoleni z powrotu inwestorów do Europy - powiedział prezes PAIIZ Sławomir Majman.

Polska przyciąga również projekty, które średnio kreują najwięcej (130) miejsc pracy w Unii Europejskiej. Najwięcej w Europie etatów powstaje w Serbii – średnio 190.

– Inwestycje zagraniczne tworzą dobrej jakości miejsca pracy. Są też podstawą do działalności małych i średnich przedsiębiorstw – poddostawców dla inwestorów zagranicznych - powiedziała Ilona Antoniszyn – Klik, podsekretarz stanu w Ministerstwie Gospodarki.

Więcej R&D, mniej regulacji

Nowe miejsca pracy i kolejne inwestycje w przemysł cieszą, ale jeszcze bardziej raduje, że Polska jest najbardziej atrakcyjna pod względem lokalizacji inwestycji w badania i rozwój w Europie Środkowo-Wschodniej. Zrealizowano u nas w 2013 r. 12 takich inwestycji, czyli o 30 proc. więcej, niż w Czechach (8), zajmujących drugie miejsce. Dzięki temu powstało aż 473 miejsc pracy.

- W tym roku zauważyliśmy, że Polska jest zdecydowanym liderem w regionie jeśli chodzi o projekty badawczo-rozwojowe, głównie dzięki inwestycjom z sektora IT. To oznacza, że inwestorzy docenili naszych świetnie wykształconych ludzi. Po raz kolejny widać wyraźnie, że ta wysoka ocena Polski zbliża nas zdecydowanie do poziomu zaufania, jakim inwestorzy darzą kraje Europy Zachodniej – powiedział Jacek Kędzior, partner zarządzający EY w Polsce.

Jak wynika z badania, inwestorzy nadal chcą inwestować w sektor R&D. Aż 45 proc. respondentów uznało ten sektor za najbardziej rozwojowy w najbliższych latach.

- Trzeba kłaść nacisk na wzrost innowacyjności Polski, tak aby inwestorów do naszego kraju przyciągały nie tylko niskie koszty, ale także możliwość rozwoju innowacyjności produktów – powiedziała Ilona Antoniszyn-Klik.

Jednym z czynników zniechęcających inwestorów jest nadmierna biurokracja, dlatego uważają deregulację za warunek do zwiększenia atrakcyjności Europy.

- W pewnym okresie wysoka regulacja zapewniała inwestorom bezpieczeństwo, ponieważ zmniejszała uznaniowość urzędników – podkreśliła Ilona Antoniszyn-Klik.



– Inwestycje zagraniczne tworzą dobrej jakości miejsca pracy. Są też podstawą do działalności małych i średnich przedsiębiorstw – poddostawców dla inwestorów zagranicznych – **powiedziała Ilona Antoniszyn – Klik, podsekretarz stanu w Ministerstwie Gospodarki.**

Jak zauważył Jacek Kędzior, zarówno Polska, jak i Europa działają w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu.

- Chcielibyśmy mieć jeszcze większy procent reinwestycji, zatem musimy zadbać o opiekę poinwestycyjną. Musimy jeszcze bardziej uwrażliwić samorządy na roztaczanie opieki nad inwestorem już po fazie inwestycyjnej i położyć nacisk na szkolnictwo zawodowe – dodała wiceminister gospodarki.

Europa Zachodnia wyprzedza Chiny, a Europa inwestuje w Europie

W badaniu EY inwestorzy wskazali najbardziej atrakcyjne regiony do lokowania nowych inwestycji. Wynika z nich, że Europa Zachodnia (45 proc. wskazań inwestorów) po raz pierwszy od lat wyprzedziła w rankingu atrakcyjności Chiny (44 proc. odpowiedzi). Od „dołka” z 2012 roku, notowania Zachodu podskoczyły aż o 12 proc. Na trzecim miejscu znalazła się Ameryka Północna (31 proc.) a tuż za nią Europa Środkowo-Wschodnia (29 proc). Najmniej atrakcyjne okazała się Rosja (19 proc.), Indie (17 proc.) i Brazylia (13 proc.).

- Raport EY nie jest jedynym pozytywnym dla Polski w ostatnim czasie. Wartość marki Polska wzrosła o 5 proc. w ciągu minionego roku – dodała minister Katarzyna Kacperczyk podsekretarz stanu ds. polityki pozaeuropejskiej dyplomacji publicznej i ekonomicznej w Ministerstwie Spraw Zagranicznych.

Czytaj cały artykuł na:

www.terenynwestycyjne.info



Francuzi polubili Polskę

20 lat inwestycji znad Sekwany jest pretekstem do podsumowania działalności francuskich firm w Polsce. Francuzi dobrze się u nas czują, zamierzają kontynuować inwestycje, a do nowych szykuje się francuski sektor MSP.



Prawie dwie trzecie (64 proc.) francuskich firm działających w Polsce zamierza zwiększyć skalę swoich inwestycji – wynika z przygotowanego przez Francuską Izbę Przemysłowo-Handlową (CCIFP) wraz z firmą KPMG raportu „20 lat inwestycji francuskich w Polsce”.

To dobry znak dla Polski, ponieważ Francja jest jednym z największych światowych inwestorów. Szacuje się, że francuskie inwestycje znajdują się na 4. miejscu pod względem wielkości. Firmy znad Sekwany zainwestowały od 1992 r. aż 914 mld euro na całym świecie.

- W Polsce działa 1,4 tys. francuskich firm, a wartość ich inwestycji to 89,7 mld zł. Francuskie inwestycje, w zależności od sposobu badania, zajmują 2. albo 3. miejsce w Polsce, po inwestycjach z Niemiec i Holandii – tłumaczy Bogusław Kowal, dyrektor French Desk w KPMG w Polsce.

Te dane wskazują, że warto dbać o zadowolenie francuskiego inwestora, w szczególności, że w ciągu ostatnich 10 lat wartość francuskich BIZ w Polsce powiększyła się 2,5 razy, z 8,4 mld euro w 2004 r. do 21,9 mld euro w 2014 r.

97 proc. poleca Polskę

Na szczęście francuski inwestor chętnie robi interesy w Polsce. 87 proc. z badanych firm jest zadowolona z dotychczasowych inwestycji, aż 97 proc. przedsiębiorstw poleciłoby Polskę zagranicznym firmom, które jeszcze nie są obecne na polskim rynku.

- Dobra ocena dotychczasowych inwestycji świadczy o potencjale polskiego rynku w wymiarze globalnym. Zagraniczni inwestorzy, którzy widzą pozytywne efekty swoich działań, nie tylko napędzają gospodarkę, ale również

przyczyniają się do kształtowania pozytywnego wizerunku Polski, jako kraju o dużych perspektywach rynkowych – podkreśla Maciej Witucki, prezes Francuskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Polsce.

Wśród pięciu z badanych obszarów (gospodarka, sektor publiczny, siła robocza, infrastruktura i otoczenie biznesowe) inwestorzy z Francji najbardziej są zadowoleni ze stanu polskiej gospodarki, której atrakcyjność 87 proc. oceniło pozytywnie albo bardzo pozytywnie, czego nie pogorszyło nawet spowolnienie gospodarcze.



- Francuzi doceniają polską gospodarkę z uwagi na stabilność, perspektywę wzrostu oraz duży rynek wewnętrzny – komentuje Bogusław Kowal.

Francuzi doceniają również polski rynek pracy (71 proc. pozytywnych odpowiedzi) oraz otoczenie biznesowe (56 proc.). W przypadku polskiej kadry firmy znad Sekwany cenią sobie w szczególności tych, którzy zajmują stanowiska kierownicze i wykonują pracę umysłową, a gorzej oceniają wysokość opłat ZUS i PIT oraz dostępność kadry menadżerskiej.

Francuzi zatrudniają

Inwestorzy nie są gotówkami i deklarują, że ich zadowolenie będzie miało wymiar również praktyczny. Aż 64 proc. z badanych firm zapowiedziało kolejne inwestycje w Polsce. Wśród pozostałych przedsiębiorców

33 proc. planuje utrzymanie obecnej skali inwestycji, a jedynie 3 proc. zamierza ją zmniejszyć.

Nowe inwestycje to również kolejne miejsca pracy. Ponad połowa ankietowanych (54 proc.) przyznała, że planuje zwiększyć zatrudnienie, a 38 proc. zakłada, że poziom zatrudnienia w ich firmach się nie zmieni. To dobra informacja, ponieważ obecnie ponad 200 tys. Polaków ma pracodawców francuskiego pochodzenia. Zwiększenie zaangażowania w Polsce będzie polegało na otwarciu nowego oddziału lub biura (26 proc. odpowiedzi), nowego zakładu produkcyjnego (12 proc.), centrum usług wspólnych (10 proc.) i co ważne dla nowoczesnej gospodarki – centrum badawczo-rozwojowego (2 proc.).

Rosnące zatrudnienie we francuskich firmach to dobry znak również dlatego, że przedsiębiorstwa znad Sekwany przykładają dużą wagę do działań związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu. Największą uwagę przykładają do projektów związanych z wykorzystaniem zasobów naturalnych (61 proc.), ochroną środowiska naturalnego (58 proc.) oraz różnorodnością (56 proc.).

- Prowadzenie rozbudowanych programów z zakresu Społecznej Odpowiedzialności Biznesu sprowadza się nie tylko do czystej działalności filantropijnej. Firmy coraz częściej dostrzegają, że zdecydowanie lepsze efekty przynoszą nie doraźne działania, ale długofalowe programy wspierające lokalne społeczności. To również świadczy o tym, że firmy francuskie chcą być wieloletnimi partnerami dla Polski i starają się prowadzić swoją działalność z korzyścią nie tylko dla siebie, ale i dla innych grup otoczenia – mówi Maciej Witucki.

Nie wszystkie aspekty działalności w Polsce znajdują jednak uznanie przedsiębiorców z Francji. W szczególności krytyce został poddany sektor publiczny, który pozytywnie oceniła mniej niż połowa firm (45 proc.).

- Chociaż inwestorzy cieszą się ze stabilnej sytuacji politycznej w Polsce, to nie odpowiada im brak przejrzystości w przypadku systemu podatkowego i brak stabilności systemu prawnego – wyjaśnia Bogusław Kowal.

Negatywną ocenę wydano również polskiej biurokracji i systemowi podatkowo-prawnemu, chociaż sama wysokość podatków jest oceniana raczej pozytywnie. W przypadku sektora gospodarczego inwestorzy dobrze oceniają również niski poziom korupcji.

Trzecim powodem do niezadowolenia okazała się infrastruktura, którą pozytywnie ocenia zaledwie 53 proc. badanych. Problemem dla francuskich inwestorów jest zwłaszcza jakość infrastruktury transportowej, którą wskazali jako najważniejszy element zmiany i którą negatywnie oceniło 44 proc. badanych

- Średnia prędkość na polskich drogach jest o 20-30 km/h mniejsza niż w Europie Zachodniej – tłumaczy Bogusław Kowal...

Czytaj cały artykuł na:
www.terenynwestycyjne.info



Niemieccy inwestorzy wciąż w regonie najlepiej postrzegają Polskę

Nasz kraj utrzymał pierwszą pozycję wśród najlepszych lokalizacji dla biznesu wśród niemieckich inwestorów. Tradycyjnie najbardziej doceniają kadry, a najgorzej postrzegana jest walka z korupcją i administracja państwowa.

Niemcy są jednym z głównych inwestorów w Polsce, drugim pod względem liczby projektów obsługiwanych przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

- Prowadzimy obecnie 28 projektów niemieckich o wartości 526,65 mln euro, które w przyszłości mogą stworzyć ponad 7 tysięcy miejsc pracy. Niemieccy inwestorzy zainteresowani są głównie sektorem motoryzacyjnym oraz usług nowoczesnych – mówi Iwona Chojnowska-Haponik, dyrektor Departamentu Inwestycji Zagranicznych PAIiZ.

Dlatego sposób postrzegania przez niemieckie firmy Polski ma znaczący wpływ na liczbę nowych inwestycji w naszym kraju. Z 9. badania atrakcyjności inwestycyjnej krajów Europy Środkowo-Wschodniej przeprowadzonego przez Polsko-Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową wśród ponad 1400 inwestorów niemieckich w 16 krajach regionu, wynika że Polska nadal uważa jest za dobre miejsce na inwestycje.

Polska na czele regionu

W tegorocznym badaniu Polska utrzymała pozycję lidera, wywalczoną po raz pierwszy w ubiegłym roku, po kilku latach prowadzenia Republiki Czeskiej. Najmocniejsze strony Polski to m.in. kondycja polskiej gospodarki, która pozytywnie wyróżnia się na tle regionu EŚW. 91 proc. respondentów ocenia sytuację gospodarczą w Polsce jako dobrą lub satysfakcjonującą. Średnia ocen pozytywnych dla 16 krajów regionu Europy Środkowo-Wschodniej to 58 proc. Powyżej plasowały się gospodarki: Litwy, Polski, Estonii, Łotwy i Czech.

Inwestorzy zadowoleni są ze swoich inwestycji w naszym kraju. Na pytanie czy ponownie wybraliby Polskę na miejsce inwestycji 94 proc. badanych inwestorów odpowiedziało twierdząco - to najwyższy, obok Estonii, wynik w regionie. Przeciętnie na ponowną realizację projektu w Europie Środkowo-Wschodniej zdecydowałoby się 80 proc. respondentów.

O tym, że inwestorzy dobrze czują się w Polsce świadczy także fakt, że aż połowa ankietowanych przedsiębiorców deklarowała zwiększenie w tym roku zatrudnienia. To najlepszy wynik w całym regionie.

Inwestorzy niemieccy oceniali atrakcyjność inwestycyjną krajów EŚW w oparciu o 21 czynników. Jak w większości badań, Polska najlepiej wypadła w takich kategoriach jak członkostwo w Unii Europejskiej oraz jakość siły roboczej (kwalifikacje, zaangażowanie i produktywność, a także jakość kształcenia akademickiego) i dostępność lokalnych poddostawców.

Wyniki ankiety potwierdza Dirk Elvermann, prezes zarządu BASF Polska, który podczas konferencji prezentującej raport podkreślił, że decyzja o uloko-



- Jako niemiecki inwestor doceniamy stabilność prawa i polityki. Ważne jest dla nas również członkostwo w Unii Europejskiej. Obecnie planujemy podwojenie zatrudnienia w Polsce i jesteśmy zadowoleni z kapitału ludzkiego. Polska ma również duży rynek wewnętrzny, dzięki czemu warto tu inwestować – **podkreśla Dirk Elvermann, prezes zarządu BASF Polska.**

waniu BASF w Polsce była słuszną i jeśli miałby dokonać wyboru ponownie, zainwestowałby w Polsce.

- Jako niemiecki inwestor doceniamy stabilność prawa i polityki. Ważne jest dla nas również członkostwo w Unii Europejskiej. Obecnie planujemy podwojenie zatrudnienia w Polsce i jesteśmy zadowoleni z kapitału ludzkiego. Polska ma również duży rynek wewnętrzny, dzięki czemu warto tu inwestować – podkreśla Dirk Elvermann.

Czarne chmury na inwestycyjnym horyzoncie

Polska najgorzej postrzegana jest w takich kategoriach jak walka z korupcją i przestępczością, przejrzystość przetargów publicznych, przewidywalność polityki gospodarczej, administracja państwowa oraz system prawny. W tych kategoriach otrzymaliśmy najniższą punktację wśród badanych krajów.

Jednocześnie niemieckim inwestorom w Polsce najbardziej przeszkadza system podatkowy i administracja podatkowa oraz niejasna kwestia pomocy publicznej.

- Firmom doskwiera niepewność co do zachęt inwestycyjnych. Ponieważ firmy obawiały się zmian związanych z pomocą publiczną, w I połowie roku mieliśmy wysyp nowych inwestycji – wyjaśnia Iwona Chojnowska-Haponik.

Dodatkowo, chociaż polski kapitał ludzki jest bardzo dobrze oceniany, nie każdy rodzaj siły roboczej dostępny jest na rynku.

- Brakuje nam pracowników średniego stopnia, rzemieślników – zaznacza Elvermann.

- Niemieccy inwestorzy bardzo zwracają uwagę na dostępność wykwalifikowanej siły roboczej każdego szczebla. To dla nich ważniejsze, niż ceny gruntów – uzupełnia Tomasz Sadyżński, prezesa Łódzkiej SSE.

Wszystkie te aspekty wymagają wyjątkowej pracy, szczególnie że w ocenie badania pada pytanie, czy Polska zawdzięcza swoją pozycję rzeczywistym zaletom, czy osłabieniu pozostałych krajów regionu. Część ekspertów przychyliła się do drugiej opcji i podkreśla, że sytuacja gospodarcza w Europie Środkowo-Wschodniej się poprawia, a nasi sąsiedzi będą nas coraz szybciej doganiać.

- Myślę, że lepiej już teraz mówić o tych słabych stronach, a nie czekać aż stracimy pierwszą pozycję, żeby zastanawiać się co się stało, że do tego doszło – mówi Cornelius Ochmann, dyrektor Fundacji Współpracy Polsko-Niemieckiej.

- Zajęliśmy 1. miejsce dzięki kryzysowi i temu, że postrzegano nas jako „zieloną wyspę”. Drugim czynnikiem był wzrost wydatków na infrastrukturę, związany z Euro2012. Widać to po tym, że wskoczyliśmy na 1. pozycję rok temu. W mojej opinii kryzys się już skończył i kraje regionu będą nas doganiać. Do tej pory mieliśmy uścisk fiskalny, ale teraz trzeba znowu inwestować w infrastrukturę drogową i kolejową – konkluduje Adam Czerniak, główny ekonomista Polityka Insight.

Na czym polega i do czego służy audyt techniczny due diligence?



Piotr Rusinek
ekspert MRICS, ARCADIS

Na przestrzeni ostatnich lat, obserwuje się rosnące zapotrzebowanie na Audyt Techniczny Due Diligence zarówno ze strony funduszy inwestycyjnych, instytucji finansowych jak i właścicieli nieruchomości. Wykorzystywany jest głównie przy procesie kupna oraz sprzedaży nieruchomości, jako narzędzie pozwalające zbadać i ocenić ryzyka związane z transakcją. Z Audytów Technicznych Due Diligence korzystają również najemcy, którzy chcą ocenić czy przestrzeń pod wynajem spełnia określone wymagania i parametry techniczne dotyczące m.in. klimatyzacji, wentylacji czy też możliwości przystosowania powierzchni do wybranej aranżacji.

Audyt Techniczny Due Diligence dostarcza szczegółowych informacji na temat stanu technicznego nieruchomości, pozwala oszacować stopień ryzyka oraz zawiera propozycję rozwiązań mających na celu ich zminimalizowanie. Jego wykonanie powierza się specjalistom z branży nieruchomości, stąd pojawiła się potrzeba stworzenia dokumentu, stanowiącego wytyczne dla profesjonalistów.

Obserwując rynek transakcyjny w ostatnich latach, ważne jest, aby eksperci biorący udział w sporządzaniu raportu Technical Due Diligence posiadali nie tylko kompleksową wiedzę na temat technicznych aspektów funkcjonowania nieruchomości, ale również mieli świadomość komercyjnych aspektów transakcji tak, aby w możliwie najlepszy sposób doradzić klientowi.

Polska musi inwestować w badania i rozwój

Rozmowa z Michaeliem Kernem, dyrektorem generalnym Polsko-Niemieckiej Izby Handlowej (AHK Polska), o klimacie inwestycyjnym w Polsce.



Michael Kern
dyrektor generalny Polsko-Niemieckiej Izby Handlowej (AHK Polska)

❗ Co powoduje, że Polska jest atrakcyjna dla niemieckich inwestorów?

Zgodnie z badaniem AHK (Badanie Atrakcyjności Inwestycyjnej Krajów Europy Środkowo-Wschodniej AHK 2014) główne czynniki to oczywiście członkostwo w Unii Europejskiej, ale to również mają Czechy czy Węgry; motywacja, edukacja i produktywność polskich pracowników oraz dostępność lokalnych dostawców. Dodatkowo, ważna jest także stabilność polityczna, w szczególności w porównaniu z innymi krajami regionu.

❗ Co zagraża pierwszemu miejscu Polski w ranking AHK?

Na przykład edukacja i szkolnictwo zawodowe. Część niemieckich firm będzie miała problemy z pozyskaniem wykwalifikowanej siły roboczej, szczególnie pracowników fizycznych. Nie teraz, ale w ciągu 5-10 lat. To będzie zagrożeniem dla firm, jeśli nie będą mogły pozyskać w przyszłości potrzebnych pracowników fizycznych.

❗ Czy polski rząd pomaga rozwiązać ten problem?

Tak, widzimy to. Słyszymy również wiele od Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych oraz Specjalnych Stref Ekonomicznych na temat podejmowanych przez nie działań na rzecz szkolenia zawodowego.

❗ Niemieckie firmy są znane z zaangażowania inwestycyjnego w jednym kraju przez dłuższy okres. Czy jest Pan zaniepokojony problemami demograficznymi w Polsce i możliwością braku dostępności siły roboczej?

Polska i Niemcy mają mniej więcej ten sam problem. Dlatego oprócz szkolenia zawodowego, ważnym zadaniem Polski jest inwestowanie w edukację i badania i rozwój. Polska nie może dłużej opierać się na niskich kosztach pracy, ponieważ już ich nie ma. Są inne kraje z niższymi kosztami pracy. Dlatego problem z demografią powinien być rozpatrywany również w tej perspektywie. Tym ważniejsze jest zatem inwestowanie w badania i rozwój, aby zwiększyć produktywność w Polsce.

❗ W badaniu AHK największymi rywalami Polski są Czechy i Estonia, które depczą nam po piętach. Czego możemy nauczyć się od tych państw?

To są mniejsze państwa, ale oczywiście zawsze można się czegoś od nich nauczyć, w szczególności z ich błędów. Czechy są groźnym rywalem Polski, w szczególności jeśli chodzi o niemieckich inwestorów, ponieważ sąsiadują ze sobą i niemieckie firmy zaczynały inwestować zwykle tam, zanim poszły do Polski. Czego Polska może się nauczyć? Cóż, Czechy zdobyły pierwszą pozycję 5-6 lat temu. Jednak ich polityczna niestabilność i wzrastająca korupcja spowodowały, że klimat inwestycyjny się zepsuł.

❗ Czy sądzi Pan, że zmniejszenie pomocy regionalnej po 1 lipca wpłynie na niemieckie inwestycje w Polsce?

Oczywiście będzie to miało wpływ, ale pomoc publiczna to tylko jeden z elementów procesu decyzyjnego. Inne to dostępność siły roboczej, transport, czy infrastruktura. Zatem zachęty inwestycyjne są tylko jednym z czynników i nie należy ich przeceniać.

❗ Czy przewiduje Pan wzrost wartości niemieckich inwestycji w Polsce? Czy sądzi Pan, że będzie ich więcej, niż w 2013 roku?

Sądzę, że ich wartość będzie wyższa, chociażby z powodu dwóch dużych niemieckich inwestycji: z sektora chemicznego i motoryzacyjnego. Obserwuję również wzrost liczby małych i średnich firm z Niemiec inwestujących w Polsce.

❗ Czy sądzi Pan, że sytuacja na Ukrainie wpłynie na atrakcyjność inwestycyjną Polski?

Nie sądzę, przynajmniej jeśli rozważamy tylko inwestycje. A przynajmniej nie w negatywny sposób. Być może firmy, które myślały o inwestowaniu na Ukrainie, teraz wybiorą Polskę. Jednak nie widzę bezpośredniego wpływu na ten moment.



WKRÓTCE NOWE PRZETARGI!

Położenie

Teren położony we wschodniej części miasta, zlokalizowany przy ul. Inwestycyjnej w bezpośrednim połączeniu z drogą ekspresową S1. Obszar ten sąsiaduje z Euroterminalem i Międzynarodowym Centrum Logistycznym w Sławkowie, który specjalizuje się w obsłudze wymiany towarowej z Ukrainą i z Rosją. Odległość terenu ofertowego od centrum Sosnowca około 5,2 km.

Przeznaczenie

Teren obiektów produkcyjnych, składów, magazynów oraz usług, w tym:

- obiekty zaplecza socjalno-administracyjnego,
- obiekty i urządzenia obsługi technicznej zaplecza motoryzacji,
- urządzenia budowlane oraz sieci i urządzenia infrastruktury technicznej,
- linie i bocznice kolejowe oraz drogi dojazdowe i wewnętrzne,
- zieleń urządzona.

Tereny przyległe

Obszar inwestycyjny CTL Maczki Bór Sp. z o.o. oraz Euroterminal i Międzynarodowe Centrum Logistyczne specjalizujące się w obsłudze wymiany towarowej z Ukrainą i z Rosją. W pobliżu działają firmy takie jak Salzgitter Mannesmann Stahlhandel Sp. z o.o. oraz Raben Polska Sp. z o.o.

Uzbrojenie

Media dostępne w obszarze przyległym:

- energia – możliwość przyłączenia z mocą 160 kW w oparciu o stację 110/20/6kV. Przyłączenie będzie wymagać budowy transformatora,
- woda – przyłączenie możliwe z aktualnie wybudowanej sieci wodociągowej Ø 400/225,
- kanalizacja - przyłączenie możliwe z kanalizacji sanitarnej Ø 200,
- gaz – możliwość przyłączenia,
- przepompownia ścieków sanitarnych w pobliżu .

DZIAŁKA NR 645 - pow. 22 851 m²

cena w ostatnim postępowaniu przetargowym 1 500 800,00 zł netto

DZIAŁKA NR 777 i 2828/3 - pow. 22 843 m²

cena w ostatnim postępowaniu przetargowym 1 500 800,00 zł netto

DZIAŁKA NR 639 - pow. 10 105 m²

cena w ostatnim postępowaniu przetargowym 831 000,00 zł netto

DZIAŁKA NR 2828/5 - pow. 21 967 m²

cena w ostatnim postępowaniu przetargowym 1 262 800,00 zł netto

DZIAŁKA NR 2828/72 - pow. 18 795 m²

cena w ostatnim postępowaniu przetargowym 1 080 100,00 zł netto

DZIAŁKA NR 2828/74 - pow. 6 533 m²

cena w ostatnim postępowaniu przetargowym 375 200,00 zł netto

Teren inwestycyjny przy ul. 3 Maja „Za Sezamem”



DZIAŁKA NR 2483 - pow. 8 223 m²

cena wywoławcza 3 634 000,00 zł netto

Teren położony jest w centrum miasta, w bliskim sąsiedztwie Dworca PKP – „Sosnowiec Główny”. Dostęp komunikacyjny do terenu zapewnia ul. 3 Maja. Dużym atutem terenu jest jego usytuowanie przy głównych trasach komunikacyjnych, w bezpośrednim sąsiedztwie najważniejszych instytucji samorządowych, finansowych, kulturalnych i usługowych.

Ulice handlowe – wspólny projekt

Koniec z narzekaniem na brak reprezentacyjnych ulic w centrach polskich miast. Na rozwój centrów polskich miast muszą pracować samorządy, posiadacze lokali handlowych, a nawet właściciele centrów handlowych.

Zarówno marki, jak i inwestorzy szukają nowych pomysłów na powierzchnie handlowe. Odpowiedzią mają być ulice handlowe, jednak rzeczywistość stawia opór tym planom. Problem stanowi brak odpowiedniej wielkości powierzchni handlowych, wielu właścicieli nieruchomości położonych przy głównych ulicach handlowych oraz brak pomysłu na współpracę zarówno ze strony samorządów, jak i właścicieli nieruchomości. To ostatnie powoli się jednak zmienia.

Ulica i centrum – nie tylko rywale

Kiedy wspomina się o ulicach handlowych, ich brak sukcesu motywuje się najczęściej rywalizacją ze strony centrum handlowego. Jak wiadomo, centrum handlowe dysponuje mnóstwem zalet: można znaleźć pod jednym dachem wiele sklepów, klientom nie straszne są zmiany atmosferyczne, a ich samochodom – brak wolnych miejsc do parkowania.

Jednak współistnienie centrum handlowego z ulicą handlową nie musi oznaczać walki na śmierć i życie, do ostatniego klienta. Lepiej współpracować – dla wspólnego interesu i dobra kupujących.

- Denerwuje mnie mówienie o konkurencji między ulicami handlowymi a centrami handlowymi. One się uzupełniają – mówi Wiesław Bielawski, zastępca prezydenta miasta Gdańsk.

Dzięki połączeniu ulicy handlowej z centrum handlowym można stworzyć cały obszar handlowy albo utworzyć naturalny łącznik między dwoma dużymi obiektami handlowymi. Tym samym dwa typy powierzchni handlowych korzystają ze swojej obecności.

- W wielu krajach oferty centrum handlowego oraz ulicy handlowej są komplementarne. Przykładowo w Berlinie przy Kurfürstenstraße znajduje się jeden z największych i najbardziej luksusowych domów towarowych – KaDeWe, a przy ulicy liczne sklepy, z różnorodną cenowo ofertą. Wszyscy korzystają – tłumaczy Wojciech Normand, wiceprezes Deichmann Obuwie.

- W miastach takich jak Lyon, Berlin czy Paryż od lat funkcjonują strategie rozwoju handlu, badania nad stanem tego sektora gospodarki czy stowarzyszenia zrzeszające właścicieli nieruchomości i podmioty działające na danej ulicy handlowej: sklepy, restauracje, banki, etc. – dodaje Katarzyna Chrobak-Eilmes, główny specjalista, Biuro Rozwoju Gospodarczego Urząd Miejski Wrocławia.

Powierzchnie handlowe pełnią ważną rolę miastotwórczą, dlatego współpraca między ulicami i centrami handlowymi sprzyja rozwojowi miasta. Pomoc ze strony lokalnych władz pozwala na utworzenie atrakcyjnych ośrodków miejskich i handlowych.

- Ulice handlowe nie powinny być traktowane jako konkurencja w stosunku do centrów handlowych. Są to uzupełniające się koncepcje, które traktowane całościowo i rozwijane według spójnego planu wpływają na kształt miast i ich atrakcyjność dla mieszkańców. Centra i ulice handlowe to nie tylko wymiana towarów i usług na pieniądze. Są to miejsca, w których pulsuje tętno miasta i definiuje się jego tożsamość poprzez miastotwórcze aktywności. Tylko działając według spójnego planu i posiadając jasno określone cele, ośrodki miejskie mogą zdefiniować swoją tożsamość i skutecznie konkurować w walce o inwestorów, przyciągać młodych ludzi i tworzyć im przyjazne środowisko do życia i pracy – mówi Anna Staniszevska, dyrektor Działu Analiz Rynkowych i Doradztwa na Region Europy Środkowo-Wschodniej w BNP Paribas Real Estate.

Miejskie władze zachęcają do współpracy

Na szczęście władze miasta coraz częściej uświadamiają sobie znaczenie ulic handlowych i świadomie planują ich przyszłość. Obecnie trzy miasta: Łódź, Wrocław i Poznań, posiadają opracowaną strategię rozwoju ulic handlowych. We Wrocławiu od roku trwa projekt ulicy Świdnickiej, jednej z reprezentacyjnych ulic miasta. Władze miasta wzorując się na rozwiązaniach z Francji i Niemiec, n.in. z Lyonu, Berlina, czy Paryża opracowały priorytety w rozwoju ul. Świdnickiej.

- Najistotniejszym jest nawiązanie partnerstwa i wzajemny dialog ze wszystkimi współtworzącymi staromiejskie centrum handlowe, a następnie stworzenie listy celów i narzędzi służących do ich realizacji. Konieczność pogodzenia zróżnicowanych interesów: mieszkańców, klientów, handlowców i miasta narzuca obowiązek wypracowania wspólnych, akceptowalnych przez większość rozwiązań, w tym działań promocyjnych,



infrastrukturalnych, wizerunkowych czy logistycznych. W tym celu miasto wyznaczyło specjalną jednostkę w urzędzie miejskim odpowiedzialną za rozwój i komunikację pomiędzy uczestnikami procesu – opowiada Katarzyna Chrobak-Eilmes.

Miast, które starają się uatrakcyjnić ulice handlowe, jest jednak więcej. Powstają np. koncepcje dotyczące zróżnicowania wysokości czynszów, aby stymulować pojawienie się konkretnych najemców. Przykładowo w Gdańsku miasto stworzyło dwie strefy czynszowe: Strefę Prestiżu (przy ul. Długiej i Długi Targ) oraz Strefę Miejską (pozostałe ulice), natomiast w Gdyni utworzono trzy strefy handlowe: centralną, śródmiejską i miejską.

- Mimo braku sformalizowanych strategii ulic handlowych w większości analizowanych miast, władze są świadome, że w ulicach tych jest ukryty potencjał. Powinny to być miejsca z wizją, atrakcyjne i bezpieczne, które przyciągają swoją rozbudowaną ofertą handlu i różnorodnych usług zarówno mieszkańców jak i turystów – podsumowuje Radosław Knap, dyrektor ds. Badań Rynku i Projektów Specjalnych w Polskiej Radzie Centrów Handlowych.

Czego potrzebują najemcy najbardziej? Odpowiedniej ilości odwiedzających.

- W przypadku centrów handlowych łatwiej stworzyć masę krytyczną. Dlatego w przypadku ulic handlowych potrzebna jest dopasowana

oferta i chęć współpracy np. ze strony konserwatorów zabytków, gdyż często takie lokale mieszczą się w zabytkowych kamienicach – mówi Sławomir Misiak, dyrektor działu ekspansji, Rossmann Polska.

Władze municypalne, aby zapewnić atrakcyjność ulic handlowych, zajmują się zarówno inwestycjami np. wymianą nawierzchni, małej architektury, czy remontem kamienic, jak i działaniami promocyjnymi.

- Miasto Łódź dba o zapewnienie aktywności w formie wydarzeń, eventów oraz działań promocyjnych (przykładem może być ogólnopolska kampania w ramach, której pojawia się hasło „Nowa Piotrkowska pozdrawia Stary Rynek w Krakowie”). Podejmowane są również wspólne inicjatywy miasta z przedsiębiorcami z Piotrkowskiej takie jak np. „Piotrkowska smakuje najlepiej” – wyjaśnia Grzegorz Gawlik z UM Łodzi.

Czytaj cały artykuł na:

www.terenynwestycyjne.info



KaDeWu, Berlin



Tomasz Tondera
Griffin Group

Jesteśmy aktywni po obu stronach: sprzedajemy i kupujemy

Rozmowa z Tomaszem Tonderą, starszym partnerem ds. inwestycyjnych w Griffin Group.

III W przeciągu ostatnich kilku miesięcy kupili Państwo trzy obiekty biurowe w Warszawie (Company House II, Bliski Centrum oraz Nordic Park), które powstały 10-15 lat temu. Czy planują Państwo ich modernizację?

Budynki są w bardzo dobrym stanie technicznym i nie wymagają daleko idącej rewitalizacji. Jednak gdy zauważymy taką potrzebę, na pewno nie będziemy zwlekać.

III Czy w tym roku planują Państwo nabyć kolejne nieruchomości?

Myszę, że w kwietniu będziemy mogli się pochwalić kolejną akwizycją (po publikacji wywiadu firma ogłosiła zakup Centrum Biurowego Lubicz w Krakowie). Będzie to dosyć znaczna transakcja za ponad 200 mln zł. Pracujemy też nad przejęciem kolejnej nieruchomości na rynku warszawskim.

III Rozpoczynają Państwo również działania na rynkach regionalnych. Czy to wyjątkowe okazje czy część strategii budowania portfela?

Griffin Group zawsze działa na bazie przemyślanej strategii. Oferta rynku warszawskiego powoli się kurczy i zmusza do wyjścia na rynki regionalne. Myszę, że niedługo będziemy mogli się pochwalić właśnie taką akwizycją. Griffin Group planuje również rozwijać swoje projekty na tych rynkach. Jednym z nich jest centrum handlowe Supersam w Katowicach, które wpisuje się w naszą strategię zainteresowania miejscami o dużej tradycji handlowej. Tak było w przypadku Hali Koszyki w Warszawie, czy DH Renoma we Wrocławiu. Supersam powstanie w ścisłym centrum Katowic, w miejscu dawnej hali targowej. Zainteresowanie nim jest ogromne, bo na ponad rok przed oddaniem go do użytku, jest już wynajęty w 70 proc.

Oprócz naszych trzech sztandarowych projektów handlowych, mamy jeszcze kilka podobnych obiektów zidentyfikowanych w kraju i planujemy rozbudowywać swój portfel właśnie w tym kierunku.

III Czy mają Państwo plany sprzedaży Supersamu? Przykład Silesia City Center w Katowicach pokazuje, że nieruchomości handlowe na Śląsku są bardzo dobrze oceniane przez fundusze.

To dwa projekty o zupełnie innej skali. Silesia City Center to ogromne centrum handlowe, Supersam jest kameralny i posiada wieloletnią historię handlową. Tych podmiotów nie da się porównać. My swojej

szansy upatrujemy w budowie unikalnego portfela złożonego z mniejszych projektów handlowych, ale lepiej położonych.

III Jakie jeszcze nieruchomości przygotowują Państwo na sprzedaż?

Jesteśmy aktywni po obu stronach: sprzedajemy i kupujemy. Biorąc pod uwagę wszystkie nieruchomości z portfela Mebli Emilia i Ruchu mógłbym się nawet pokusić o stwierdzenie, że więcej sprzedajemy, niż kupujemy.

III Rozpoczynają Państwo również zupełnie nowy projekt – akademika w Poznaniu.

To nawet więcej niż nowy projekt – to nowa linia biznesowa. Mamy ambicje, żeby nie był to jednostkowy obiekt w Poznaniu. Nasi inwestorzy z Oaktree Capital Management mają podobny pomysł na biznes w innych krajach. Poznański Hotel Polonez jest pierwszym tego typu projektem, ale sądzę, że nie ostatnim. Mamy wyselekcjonowane podobne nieruchomości w innych ośrodkach akademickich i chcielibyśmy ten portfel szybko powiększyć. W ramach tego portfela planujemy rewitalizację albo konwersję obiektów hotelowych w akademiki.

III Czy to będą tylko hotele, czy również np. biurowce – takie projekty realizowane są już z powodzeniem na Zachodzie?

Wszystko zależy od kwestii technicznych. Typowy biurowiec wymagałby znacznych środków na przekształcenie na dom studencki. Wysokie nakłady inwestycyjne pociągnęłyby też presję wysokiego czynszu, co zmniejszyłoby jego atrakcyjność.

III Ile obiektów Państwo zakładają i w jakim czasie mają powstać?

Trudno powiedzieć, ale chcielibyśmy mieć obiekt w każdym większym ośrodku akademickim, czyli może 6-7 akademików. To zależy od dostępności właściwego produktu na miejscu. Z naszych kalkulacji wynika, że nie ma możliwości wybudowania od zera takiego budynku, gdyż byłoby to zbyt drogie. Dlatego skupiamy się na budynkach istniejących...



Czytaj cały wywiad na:
www.terenynwestycyjne.info

Kiedy opłaca się zburzyć centrum handlowe, zamiast je zmodernizować?

Odpowiada Agnieszka Zdunicz – Skośkiewicz, dyrektor w Dziale Zarządzania Nieruchomościami (Powierzchnie Handlowe), DTZ.

Decyzję o burzeniu trzeba podejmować bardzo ostrożnie i tylko wtedy kiedy jest to uzasadnione ekonomicznie biorąc pod uwagę takie czynniki jak lepszy, bardziej energooszczędny i przyjazny środowisku standard centrum, większa, przynosząca wyższy przychód powierzchnia handlowa i możliwość spełnienia oczekiwań klientów. Obecnie w Polsce funkcjonuje około 400 centrów handlowych oferujących prawie 10 mln m kw. powierzchni handlowej. Prawie połowa ma ponad dziesięć lat i większość z nich wymaga modernizacji. Część obiektów już ją przeszła lub są w trakcie rozbudowy. Są też takie, które dopiero ją planują.

Niektóre galerie podjęły trudną decyzję i zmieniły swój profil z handlowego na biurowy lub biurowo-handlowy. Zdarzają się również przypadki, kiedy taka zmiana nie była wyłącznie podyktowana nieodpowiednią ofertą, czy strukturą obiektu, ale zmieniającymi się warunkami logistycznymi czy też otoczeniem. Budowane są nowe drogi, wiadukty jak i ekrany, które odcinają galerie od klientów.

Jeśli zapadnie decyzja o wyburzeniu, to nie jest to łatwy proces również pod względem organizacyjnym, bo pociąga za sobą dalsze decyzje operacyjne w tym tę najważniejszą o zamknięciu centrum. Centrum ma wielu najemców z umowami zawartymi na różne okresy obowiązywania. Nie istnieje chyba galeria, w której wszystkie umowy kończą się tego samego dnia. I tu pojawi się pytanie czy obiekt zamykamy np. w poniedziałek i wypowiadamy wszystkie umowy oraz płacimy odszkodowania najemcom, czy też czekamy, aż umowy będą po kolei wygasały. Ale przyzwolenie na powolne umieranie centrum to świadome zniechęcenie klientów do miejsca zakupowego, do którego już są przyzwyczajeni. Oferta wópł wynajętej galerii nie będzie atrakcyjna dla kupujących, przez co footfall będzie się systematycznie zmniejszał, aż w końcu klienci poszukają oferty spełniającej ich potrzeby i oczekiwania gdzie indziej. Wszystkie centra - a jest ich coraz więcej, walczą o każdego klienta i zamknięcie jednej galerii spowoduje natychmiastowe przejście klientów przez inne obiekty. Stracić klienta jest bardzo łatwo, ale odbudować dobry wizerunek, relacje i przekonać go, żeby wrócił, kiedy świadomie się go pozbyliśmy może okazać się w wielu przypadkach karkołomne.

Trzeba też pamiętać, że wyburzenie obiektu to również wysoki koszt. Zatem może lepiej nie podejmować decyzji o burzeniu tylko pomyśleć



Agnieszka Zdunicz – Skośkiewicz
dyrektor w Dziale Zarządzania Nieruchomościami (Powierzchnie Handlowe), DTZ

o modernizacji? Więc „kiedy opłaca się zburzyć centrum handlowe, zamiast je zmodernizować?” – wtedy kiedy po wnikliwej i bardzo ostrożnej analizie dojdziemy do wniosku, że cel możliwy do osiągnięcia przewyższa koszty, które musi ponieść inwestor.

Biuro z historią

Czasy, gdy biurowce budowało się wyżej i wyżej, powoli się kończą. Teraz najemcy preferują bardziej kameralne biura, także te za którymi stoi historia.



Wwielu miastach Polski zaczyna powoli brakować atrakcyjnych działek pod nieruchomości biurowe. Dodatkowo przy prognozowanej nadpodaży powierzchni biurowych warto przygotować projekt, który będzie się wyróżniał na tle innych. Dlatego oczy inwestorów zwracają się w kierunku kamienic, które można przekształcić w biura. Ale czy warto?

Inwestycja z konserwatorem w tle

W przypadku rewitalizacji kamienicy i przekształcenia jej w obiekt biurowy, sukces inwestycji w dużej mierze zależy od udanej współpracy z konserwatorem zabytków, z którym należy konsultować przeprowadzane prace modernizacyjne, jeśli kamienica jest wpisana do rejestru zabytków lub znajduje się na terenie wpisanym do rejestru zabytków. Wówczas inwestor musi uzyskać pozwolenie konserwatora zabytków na przebudowę.

- Przy modernizacji kamienicy przede wszystkim należy uzbroić się w cierpliwość, gdyż z mojego doświadczenia wynika, że niezbędne uzgodnienia z konserwatorem oraz wymagające działania budowlane mogą zająć znacznie więcej czasu niż pierwotnie zakładano – mówi Patrycja Zaczęńska, architekt i założycielka międzynarodowej pracowni ADP ARCH LTD.

Zabytkowa kamienica może się zwykle pochwalić unikalną architekturą i świetną lokalizacją, ale jej modernizacja to proces często trudniejszy, niż budowa od podstaw. Konserwator ma wpływ na wiele elementów inwestycji, zarówno wewnątrz samego budynku, jak również w jego otoczeniu, co powoduje wzrost kosztów związanych z przebudową.

- Rewitalizacja historycznego budynku jest większym wyzwaniem niż budowa nowego obiektu. Cały proces jest podporządkowany wytycznym konserwatora zabytków, który współpracuje z inwestorem od fazy projektu aż po realizację. Pod szczególną ochroną znajdują się m.in. takie elementy, jak otoczenie obiektu, pokrycie dachu, elewacja zewnętrzna oraz stolarka okienna, a często także dekoracyjne elementy wnętrza. Ograniczenia narzucone deweloperowi generują dodatkowe koszty i wydłużają czas realizacji inwestycji - wyjaśnia Anna Kwiatkowska, Associate, dział powierzchni biurowych, Cushman & Wakefield...

Czytaj cały artykuł na:
www.terenynwestycyjne.info



Czy deweloperzy powierzchni handlowych utrzymają aktywność w mniejszych miastach regionalnych?

Komentuje Bożena Kozłowska,
konsultant w Dziale Badań Rynku Knight Frank.



Zuwagi na fakt, iż na koniec I kw. 2014 roku niemal 45 proc. całkowitego wolumenu nowoczesnej powierzchni handlowej w Polsce zlokalizowane było na średnich i małych rynkach, oczywistym jest fakt, iż w ostatnich latach obserwuje się wzmożoną aktywność deweloperów w tych miastach.

Zasoby nowoczesnej powierzchni handlowej w Polsce to jeszcze w głównej mierze projekty zlokalizowane w 8 głównych aglomeracjach. Do roku 2007 projekty handlowe były głównie realizowane na rynkach 8 największych aglomeracji (osiągając nawet 70 proc. udział w całkowitym wolumenie nowej podaży). Od 2008 roku zainteresowanie deweloperów mniejszymi miastami regionalnymi (o populacji nie przekraczającej 400.000 mieszkańców oraz nie należących do 8 głównych aglomeracji), utrzymuje dominującą rolę w nowej podaży (do 85 proc.). Wyjątkiem jest rok 2013, kiedy na 8 największych rynkach ukończono kilka wielkoskalowych centrów handlowych, stanowiących 70 proc. ukończonej wówczas powierzchni handlowej w Polsce (m.in. Europa Centralna, Galeria Bronowice, Poznań City Center, Centrum Riviera). Początek 2014 roku to powrót do wzmożonej aktywności w mniejszych miastach, w których w I kwartale ukończono ponad 95 proc. (150.000 mkw.) nowej podaży handlowej w całym kraju.

W najbliższych latach należy spodziewać się kontynuacji wysokiego zainteresowania miastami średniej wielkości. Wynika to przede wszystkim z coraz bardziej ograniczonej wolnej przestrzeni na budowę wielkoformatowych obiektów handlowych w największych miastach. W związku z tym, po kilkuletnim okresie funkcjonowania na rynku większość istniejących dużych centrów handlowych w głównych aglomeracjach wymaga rewitalizacji czy rekompensacji. Zobowiązuje to właściciela centrum do dostosowania się do trendów panujących na rynku, jak i rosnących potrzeb ze strony potencjalnych nabywców, tj. odświeżenia wnętrza centrum, wprowadzenia do projektu nie tylko nowych marek, ale także nowych usług, typu stref fitness, kultury czy stref dla dzieci.

Wysoka podaż nowoczesnej powierzchni handlowej w miastach średniej wielkości wynika także z rosnącej siły nabywczej ich mieszkańców. Ponadto jednym z głównych czynników wysokiego zainteresowania deweloperów tymi rynkami jest popyt kreowany przez samych mieszkańców, którzy oczekują projektów handlowych jak najbliższej swojego miejsca zamieszkania.

Co powinien wiedzieć inwestor zanim zdecyduje o przekształceniu kamienicy w powierzchnie biurowo-użytkowe?



Patrycja Zaczyńska
top designer, architekt, ADP ARCH LTD

Każdy inwestor rozważający inwestycję w zabytkowy budynek powinien dokładnie zbadać jego sytuację administracyjną - prawną, kondycję konstrukcji obiektu oraz jego posadowienie i części nadziemne. Przede wszystkim należy uzbroić się w cierpliwość, gdyż z mojego doświadczenia wynika, że niezbędne uzgodnienia z konserwatorem oraz wymagające działania budowlane mogą zająć znacznie więcej czasu niż pierwotnie zakładano.

Ważne jest też uszczegółowienie czy budynek jest zabytkiem czy jednak znajduje się w strefie ochrony konserwatorskiej, bowiem ma to ogromny wpływ na ograniczenia projektowe. Od strony architekta niezwykle istotne jest, aby zachować cenną tkankę zabytkowego obiektu, która niewątpliwie nadaje duszę i może sprawić, że budynek stanie się wyjątkowy i niepowtarzalny. Niezbędna do tego jest także wrażliwość architekta - tak aby sprawnie i umiejętnie podkreślić historyczne detale przy jednoczesnym wprowadzeniu nowych technologii.

RAPORT

Aktywność na rynku inwestycyjnym Polska II kw. 2014

Według najnowszego raportu DTZ – Investment Market Update – w pierwszej połowie 2014 roku aktywność inwestycyjna na polskim rynku nieruchomości komercyjnych nadal znajdowała się na wysokim poziomie. Przedmiotem transakcji kupna-sprzedaży były nieruchomości o łącznej wartości blisko 1,4 miliarda euro, co oznacza wzrost o 10% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Ekspert DTZ przewidują, że w 2014 wolumen transakcji inwestycyjnych może przewyższyć wielkość odnotowaną w roku ubiegłym, tj. 3,15 miliarda euro.

W pierwszej połowie 2014 roku nieruchomości biurowe zdominowały rynek inwestycyjny w Polsce – wolumen transakcji w tym sektorze stanowił ponad 50% łącznej wartości inwestycji. Na kolejnym miejscu uplasował się sektor handlowy z udziałem w rynku na poziomie 26% oraz magazynowy (22%). Tak wysoki wolumen transakcji inwestycyjnych, obejmujący nieruchomości biurowe, wynikał ze sprzedaży trzech dużych projektów zlokalizowanych w Warszawie: Rondo 1, Lipowy Office Park oraz Atrium 1. Biorąc pod uwagę sektor handlowy można zauważyć, że przedmiotem znacznej większości transakcji zawartych w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2014, były obiekty zlokalizowane w miastach średniej wielkości (z liczbą mieszkańców poniżej 400 tysięcy). Ponadto, już od ponad dwóch lat obserwujemy wzmożone zainteresowanie inwestorów nabywaniem najwyższej klasy projektów magazynowych. Jest to związane z pozytywną sytuacją w tym sektorze, którą odzwierciedla wysoki poziom popytu, zmniejszająca się ilość pustostanów i stabilne czynsze z perspektywą wzrostu w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach.

Podobnie jak w ciągu ostatnich kilku lat, inwestorzy z Niemiec pozostali najbardziej aktywnymi graczami na polskim rynku inwestycyjnym i byli odpowiedzialni za 28% łącznej wartości transakcji zawartych w pierwszej połowie 2014. Swoją obecność zwiększyły podmioty ze Stanów Zjednoczonych, osiągając udział w rynku na poziomie 20%, a inwestorzy z Wielkiej Brytanii oraz Irlandii utrzymali względnie silną pozycję, głównie za sprawą nabycia przez SEGRO portfela nieruchomości logistycznych od funduszu Tristan.

Stopy zwrotu z najlepszych centrów handlowych oraz najwyższej klasy budynków biurowych pozostały bez zmian w porównaniu do wartości notowanych pod koniec 2013 i wynoszą odpowiednio 5,75% i 6%. Obniżeniu uległy natomiast stopy kapitalizacji dla obiektów magazynowych (7,75% w 2013 do 7,5% w pierwszej połowie 2014), co wynika z rosnącą atrakcyjnością tego sektora dla inwestorów.

- Najwyższej klasy budynki biurowe zlokalizowane w centrum Warszawy oraz najlepiej pozycjonowane centra handlowe nadal są atrakcyjne dla inwestorów. Niemniej jednak zainteresowanie podmiotów nabywających nieruchomości komercyjne zaczyna rozszerzać się na mniejsze projekty położone w miastach regionalnych. Ten trend odzwierciedla poprawiające się nastroje inwestorów, ich większą skłonność do ryzyka oraz poszukiwanie możliwości uzyskania wyższych stóp zwrotu - mówi Katarzyna Lipka, Starszy Konsultant w Zespole Doradztwa i Analiz Rynkowych.

DTZ.

Silniejszy popyt na nieruchomości w miastach regionalnych

- W pierwszej połowie 2014 roku wolumen transakcji inwestycyjnych na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce wyniósł 1,39 miliarda euro, co stanowi wzrost o blisko 10% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.
- Sektor biurowy zdominował rynek inwestycyjny, osiągając ponad 50% udział w całkowitym wolumenie transakcji. Na kolejnym miejscu uplasował się sektor handlowy (26%) oraz magazynowy (22%).
- Najwyższej klasy budynki biurowe zlokalizowane w centrum Warszawy oraz najlepiej pozycjonowane centra handlowe, nadal są preferowanymi wśród inwestorów klasami aktywów. Niemniej jednak zainteresowanie podmiotów nabywających nieruchomości komercyjne, zaczyna rozszerzać się na projekty położone w miastach regionalnych. Ten trend odzwierciedla większą skłonność inwestorów do ryzyka oraz poszukiwanie możliwości uzyskania wyższych stóp zwrotu.
- Kupujący są również bardziej zainteresowani nabywaniem najlepszych nieruchomości magazynowych, co wynika z pozytywnych perspektyw dla tego sektora (silny popyt najemców oraz spadające stopy pustostanów).
- W konsekwencji stopy kapitalizacji dla sektora magazynowego spadły z 7,75% w 2013 roku do 7,5% pod koniec pierwszej połowy 2014 roku.
- Stopy kapitalizacji dla najlepszych aktywów w sektorze biurowym i handlowym pozostały na niezmiennym poziomie i wynoszą odpowiednio 6% i 5,75%.

Silna aktywność na rynku inwestycyjnym

Po rekordowym 2013 roku, kiedy wartość transakcji inwestycyjnych na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce przekroczyła 3,15 miliarda euro, aktywność w pierwszej połowie 2014 roku utrzymała się na relatywnie stabilnym poziomie. W ciągu ostatnich sześciu miesięcy inwestorzy zainwestowali 1,39 miliona euro, co oznacza wzrost o blisko 10% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Biorąc pod uwagę wysoki poziom aktywności w pierwszej połowie 2014, roku jak również transakcje, których zamknięcie planowane jest do końca tego roku, całkowita wartość w 2014 powinna przewyższyć wielkość odnotowaną w roku ubiegłym.

Utrzymujący się silny popyt na nieruchomości komercyjne w Polsce jest zbieżny z sytuacją obserwowaną w większości krajów europejskich i odzwierciedla pozytywne nastroje inwestorów, wynikające w dużej mierze z poprawiającej się sytuacji gospodarczej. Podmioty inwestujące w nieruchomości są bardziej skłonne do angażowania swojego kapitału i zwracają się w kierunku rynków, na których mogą osiągnąć wyższe stopy zwrotu.

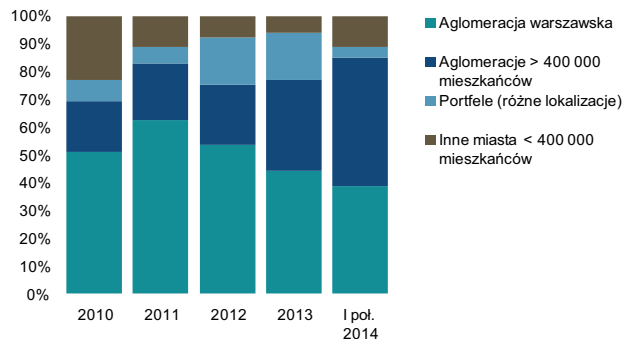
Sektor biurowy zdominował rynek w pierwszej połowie 2014 roku

W odróżnieniu od 2013 roku, najwyższa wartość transakcji inwestycyjnych w pierwszej połowie 2014 odnotowana została w sektorze biurowym, który osiągnął ponad 50-procentowy udział w rynku. Na kolejnym miejscu uplasował się sektor handlowy (26%) oraz magazynowy (22%).

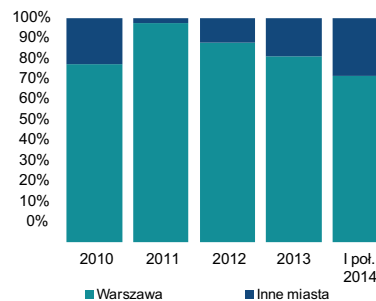
Tak wysoki wolumen transakcji inwestycyjnych, dotyczących nieruchomości biurowych, wynikał ze sprzedaży trzech dużych projektów zlokalizowanych w Warszawie: Rondo 1, Lipowy Office Park oraz Atrium 1. Ich wartość stanowiła aż 70% łącznej wielkości transakcji w sektorze biurowym w pierwszej połowie 2014.

Budynki biurowe położone w Warszawie nadal są najbardziej poszukiwaną klasą aktywów. Wynika to z dojrzałości warszawskiego rynku, a co za tym idzie wysokiej dostępności produktów inwestycyjnych. Niemniej jednak podobnie jak w 2012 i 2013 roku, zainteresowanie inwestorów rozszerza się na największe miasta regionalne, głównie Kraków i Wrocław. Ten trend odzwierciedla większą skłonność kupujących do ryzyka, jak również wzrost dojrzałości regionalnych rynków powierzchni biurowych w Polsce. W ciągu ostatnich miesięcy na rynku aktywni byli również inwestorzy oportunistyczni, którzy nabyli kilka budynków charakteryzujących się gorszym standardem oraz/lub lokalizacją.

Całkowity wolumen transakcji inwestycyjnych wg lokalizacji



Wolumen transakcji inwestycyjnych w sektorze biurowym wg lokalizacji



Źródło: DTZ

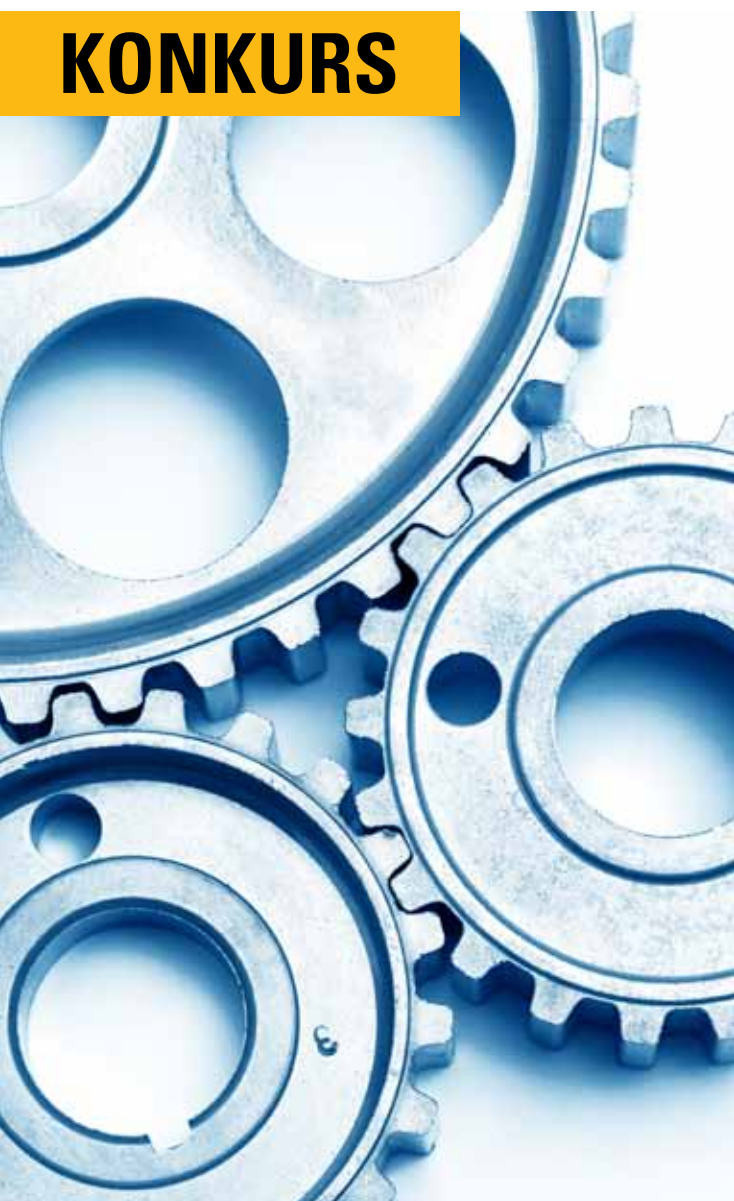
Pobierz cały raport z:
www.terenyinwestycyjne.info



Serwis Tereny Inwestycyjne Info wybiera Przemysłową Inwestycję Roku

Po raz pierwszy serwis Tereny Inwestycyjne Info nagrodzi najlepsze inwestycje przemysłowe w aż 7 kategoriach.

KONKURS



Najlepsze inwestycje przemysłowe z 2014 roku zostaną nagrodzone w 7 kategoriach konkursowych: Polska Inwestycja Roku, Zagraniczna Inwestycja Roku, Inwestycja Roku w Polsce Wschodniej, Inwestycja Roku w Specjalnych Strefach Ekonomicznych, Inwestycja Roku Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Ekologiczna Inwestycja Roku oraz Innowacyjna Inwestycja Roku.

- Zależy nam na pokazaniu różnorodności projektów przemysłowych realizowanych w Polsce. Nowe inwestycje to nie tylko miejsca pracy, poprawa sytuacji ekonomicznej Polski i poszczególnych regionów kraju, ale także rozwój technologii i sposobów ochrony środowiska – mówi Marta Śniegocka, redaktor naczelna serwisu Tereny Inwestycyjne Info.

Celem konkursu jest promowanie inwestycji przemysłowych w Polsce oraz przedsiębiorczości, innowacyjności, ekologii i postaw proinwestycyjnych. Ważnym aspektem konkursu jest nagrodzenie projektów inwestycyjnych polskich inwestorów i przedsiębiorców z sektora MSP, a także inwestycji realizowanych w Polsce Wschodniej.

Zbieranie zgłoszeń do konkursu będzie trwało do 16 grudnia 2014 r. Nagrodzone zostaną najlepsze trzy projekty z każdej z 7 kategorii. Zwycięzcy zostaną wyłonieni przez Kapitułę Konkursu, złożoną z przedstawicieli serwisu TII, najważniejszych agencji rządowych oraz czołowych organizacji otoczenia biznesu...

Czytaj więcej na:
www.terenyinwestycyjne.info





Przemysłowa Inwestycja Roku 2014

ZGŁOŚ SWOJĄ INWESTYCJĘ
DO KONKURSU!!!

TERMIN PRZYJMOWANIA ZGŁOSZEŃ
do 16 GRUDNIA 2014 r.

www.terenyinwestycyjne.info

ORGANIZATOR:

TERENY
INWESTYCYJNE **INFO**

NAGRODZIMY NAJWAŻNIEJSZE
INWESTYCJE PRZEMYSŁOWE, KTÓRE
WPŁYNĘŁY NA UNOWOCZEŚNIENIE
I ROZWÓJ GOSPODARCZY POLSKI
ORAZ TE KTÓRYCH REALIZACJA
NIE NARUSZYŁA RÓWNOWAGI EKOLOGICZNEJ.



Tereny inwestycyjne w centrum uwagi

Blisko 200 osób uczestniczyło w I Ogólnopolskiej Konferencji pt.: „Tereny Inwestycyjne w Polsce”, która odbyła się w Pałacu Lubomirskich w Warszawie.

Tematyka terenów inwestycyjnych jest bardzo szeroka. Dzisiaj poruszymy wiele aspektów sprzedaży i nabywania gruntów, atrakcyjności terenów poprzemysłowych, nabywania nieruchomości od instytucji państwowych oraz atrakcyjności terenów pod inwestycje uzdrowiskowo-rekreacyjne – tymi słowami rozpoczęła konferencję Marta Śniegocka, redaktor naczelna serwisu Tereny Inwestycyjne Info.

Słuchacze ogromnie zainteresowali temat „Tereny przemysłowe: jak nabyć i sprzedać grunt?”. Tomasz Olszewski, dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowo-Magazynowych na Europę Środkowo-Wschodnią JLL i moderator panelu, wskazał, że o atrakcyjności terenów przemysłowych decyduje lokalizacja, planowanie przestrzenne, przygotowanie działki do sprzedaży oraz elastyczne podejście właściciela. Paneliści podkreślili, że kluczową rolę odgrywa trzeci czynnik.

- Przygotowanie terenu do sprzedaży jest czasochłonne i może przypominać pracę detektywistyczną. Trzeba uporządkować kwestie prawne, dokumentację, uzbroić teren w odpowiednie media – mówiła Katarzyna Szczyrba, Dyrektor Oddziału Nieruchomości, CTL Maczki-Bór.

Jak przyznali Maciej Madejak, Dyrektor ds. Rozwoju Regionalnego na Polskę, Goodman Poland oraz Paweł Markowski, Dyrektor Zarządzania Dostawami i Rozwojem Produktu, Grupa Zelmer S.A. odpowiednie przygotowanie gruntu pozwala na szybkie przeprowadzenie transakcji i często decyduje o ostatecznych zakupie.

O tym, że teren poprzemysłowy może być atrakcyjny dla inwestorów przekonywali uczestnicy drugiego panelu. Świadczy o tym sukces zrewitalizowanego terenu pofabrycznego - Centrum Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej z Fabryką Grohmana w Łodzi.

- Na tym obszarze pozostała nam już tylko jedna działka do zagospodarowania dla inwestorów, ale zastanawiamy się nad pozyskaniem kolejnych zabytkowych obiektów – powiedział Tomasz Sadzyński, Prezes Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Edyta Wiwatowska, Prezes Bydgoskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, przekonywała, że o sukcesie terenów poprzemysłowych decyduje również szeroko pojęta rewitalizacja: „Inwestorzy oczekują nie tylko dobrze



Katarzyna Szczyrba

dyrektor oddziału nieruchomości, CTL Maczki-Bór

Paweł Markowski

dyrektor zarządzania dostawami i rozwojem produktu, Zelmer S.A.

Maciej Madejak

dyrektor ds. rozwoju regionalnego, Goodman Poland Sp. z o.o.

przygotowanego terenu, ale również atrakcyjnego otoczenia dla partnerów biznesowych i pracowników”.

Takie otoczenie może zapewnić Agencja Mienia Wojskowego, Agencja Nieruchomości Rolnych oraz PKP S.A., dysponujący atrakcyjnymi nieruchomościami w całej Polsce. Przedstawiciele tych organizacji i uczestnicy trzeciego panelu omawiali proces nabywania nieruchomości od instytucji państwowych oraz ich charakterystykę.

- Jako jedyni w Polsce możemy pochwalić się sprzedażą tak oryginalnych nieruchomości jak dworce kolejowe – przypomniał Grzegorz Tomaszewski, Dyrektor Departamentu Sprzedaży Nieruchomości w PKP S.A.

O interesujących projektach dyskutowano również w trakcie ostatniego panelu „Tereny pod inwestycje uzdrowiskowo-rekreacyjne”. Następujące zmiany demograficzne w polskim społeczeństwie powodują, że inwestycje w uzdrowiska oraz domy opieki i domy seniora budzą coraz większe zainteresowanie. Takie trendy planuje wykorzystać Miasto Skierniewice, które przygotowuje 45 proc. obszaru miasta pod uzdrowisko.

- Dysponujemy aż 140 ha terenów pod inwestycje uzdrowiskowe, hotelowe, rekreacyjne, w centra Welleness-SPA, czy domy opieki i domy seniora. Oprócz zalety, którą są lecznicze wody geotermalne, ten teren dysponuje atutem w postaci jednego właściciela całego obszaru – mówił Prezydent Skierniewic, Leszek Trębski.

Czytaj całą relację na:

www.terenynwestycyjne.info



Tomasz Olszewski

dyrektor działu powierzchni przemysłowo-magazynowych na Europie Środkowo-Wschodnią JLL



Tomasz Sadzyński

prezes ŁSSE S.A.

REPORT

Investment Market Update Poland H1 2014

According to a recent market report by DTZ (Investment Market Update), in the first half of 2014 investment activity on the commercial real estate market in Poland remained strong. The volume of transactions reached almost EUR 1.4 billion, which represents a growth of 10% in comparison to the corresponding period of 2013. DTZ expects that the investment volume throughout the whole of 2014 could be higher than that recorded in 2013 (EUR 3.15 billion).

In the first half of 2014, office properties dominated the investment market in Poland – the volume of transactions in this sector accounted for over 50% of the total investment value. Next was the retail sector, with a 26% market share, and the industrial sector, with 22%. Such a high volume of transactions involving office schemes resulted from the sale of three major assets located in Warsaw: Rondo 1, Lipowy Office Park and Atrium 1. When analysing the retail sector, it can be observed that the majority of transactions concluded in 2014 involved schemes located in medium-sized cities (those of below 400,000 inhabitants). As in the last two years (2012 and 2013), the interest of investors in acquiring prime industrial assets remained strong. This is a result of the positive development of this sector: strong tenant demand, falling vacancy rates and stable rents, with a perspective for growth in the most attractive locations.

As in recent years, German investors were the most active players on the Polish market in H1 2014 and were responsible for 28% of the total transaction volume. Entities from USA increased their market share accounting for 20% of the total transaction volume, while companies from the UK and Ireland maintained their relatively strong market position, mainly as a result of the acquisition of the Tristan Logistics portfolio by SEGRO.

Yields for prime retail and office assets remained stable compared to values recorded at the end of 2013, with their level at 5.75% and 6% respectively. Industrial yields decreased from 7.75% in 2013 to 7.5% at the end of H1 2014, which is due to the growing attractiveness of this sector for investors.

- High class office buildings located in Warsaw's CBD and the best positioned retail schemes in major Polish agglomerations are still attractive for entities acquiring properties. However, investors are also becoming interested in smaller projects in regional cities, which proves that overall sentiment is improving, investors show willingness to take greater risk and are seeking opportunities for higher returns - says Katarzyna Lipka, Senior Consultant, Consulting & Research.

DTZ.

Stronger demand for assets in regional cities

- In H1 2014 the investment volume on the commercial property market in Poland reached EUR 1.39 billion, which represents a growth of almost 10% in comparison with the corresponding period of 2013.
- The office sector dominated the investment market in Poland in the first half of 2014 accounting for more than 50% of the total value of all transactions. Next was the retail sector, with a 26% market share, and the industrial sector, with 22%.
- Prime office buildings located in Warsaw city centre and the best positioned retail schemes in the major Polish agglomerations, are still the most sought after asset class. However the interest of investors is shifting towards smaller projects in regional cities which shows that overall sentiment is improving and investors are seeking opportunities for higher returns.
- Property buyers are also more interested in acquiring prime industrial properties due to positive perspectives for this sector (strong occupiers demand and falling vacancy rates).
- As a result prime yields for industrial assets dropped from 7.75% in 2013 to 7.5% at the end of H1 2014.
- Prime yields for office and retail schemes remained stable and stood at 6% and 5.75% respectively.

Strong activity on the market

After a strong 2013, when the investment volume on the commercial real estate market in Poland exceeded EUR3.15 billion, the activity in the first half of 2014 remained relatively stable. As much as EUR 1.39 billion was invested, which represents a growth of almost 10% in comparison with the corresponding period in 2013. Taking into consideration the strong first half of the year, as well as transactions in the pipeline scheduled for H2 2014, the investment volume throughout the whole year is expected to be higher than the value recorded in 2013.

The continuing high level of investment activity is in line with the general market trend observed in the majority of European countries and reflects the improving opinion of investors about the economic situation. Entities investing in real estate are more willing to deploy their capital and turn towards markets where they stand to achieve higher yields (including Poland).

The office sector dominated the market in H1 2014

Unlike 2013, the office sector dominated the investment market in Poland in the first half of 2014, accounting for more than 50% of the total value of all transactions. Next was the retail sector, with a 26% market share, and the industrial sector, with 22%.

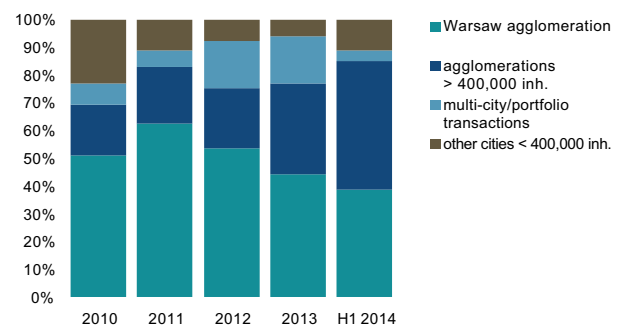
Such high volume of transactions involving office properties resulted from sale of three major assets located in Warsaw: Rondo 1, Lipowy Office Park and Atrium 1. The value of these acquisitions accounted for as much as 70% of the total transaction volume in this sector.

Office buildings located in Warsaw continued to be the most sought after asset class, which results from the maturity of this market and,

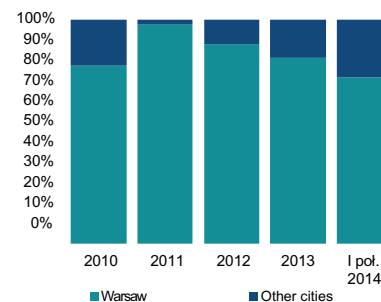
consequently, the highest availability of investment products. However, following the trend already seen in 2012 and 2013, the interest of property buyers has been shifting more towards the highest class schemes situated in major regional cities in Poland, especially Kraków and Wrocław. This trend reflects the reducing risk aversion of investors connected with the overall positive market outlook, as well as the growing maturity of the office markets outside Warsaw.

As well as prime properties, there were also some opportunistic acquisitions, which shows that overall sentiment is improving and investors are seeing opportunities for higher returns.

Total investment volume by location



Investment volume in the office sector by location



Source: DTZ

Download full report from:
www.terenyinwestycyjne.info



We will continue investing in Wrocław

Interview with Sebastian Aran Araya, Managing Director, 3M Poland.



Sebastian Aran Araya
Managing Director, 3M

III You are at the head of 3M Poland since April. What's your aims for the next years?

We have a couple of priorities for Poland in upcoming years. One of them is to continue growing in a domestic market. We have a large business opportunity in a domestic economy in Poland. Secondly, we plan to invest in our manufactory footprint in Wrocław, not only for Poland but also for a whole world. Third one is to invest in innovation in Poland, in our local capacities.

III What is currently your capacity in Poland?

Today, we employ around 2000 people. We have 4 big manufactory sites. The biggest one is in Wrocław and we call it manufacturing superhub. We have our headquarters in Warsaw. We also have our one research and development lab, also in Wrocław.

III You've mentioned investments in Poland. Do you plan to build new plants or enlarge existing one?

Both. So far, we have invested in Poland around 400 million dollars. Now we work on a details, but for sure we plan to develop new factories in Wrocław's superhub and expand current factories.

III Can you share some details of those investments?

Unfortunately, for now I can't share final numbers and details because we're still working on them. I can just tell that site in Wrocław will continue expanding some capacities. We also have a lot of other ideas.

III Some of 3M Poland's factories are located on a Wałbrzyska Special Economic Zones. Since 1 of July 2014, incentives and tax exemption in SEZ will be diminished. Is it any obstacle for 3M?

Not at this time. We always observe what's happening in local and European environment but we haven't changed our plans towards investments.

III 3M often mentions that innovation is one of a company's objectives. How many R&D Centers do you have in Poland and what was a purpose to set up CTC?

We have one laboratory and CTC in Wrocław which is connected to the global net of labs and CTCs. CTC is a space where we can show with our customers and distributors what we do and how we do it.

III Poles are often complain about lack of innovation in our country. What is yours and 3M point of view?

I see this discussion in economy and also on a governmental level of how support innovations in Poland, e.g. what kind of incentives is the most effective. But innovations is not only about money or direct investments but about environment. In my opinion, a challenge is not only to have a public investments but also innovations of private companies: large but also medium and small.

III Other problem is a collaboration of business with universities. Do you work with some of them?

We work with some, but not in a very strong way. This is one of our goal for upcoming years to be more open to collaborate with universities, startups and other R&D centers.

III Do you think that our universities teach students to be innovative or should change its programs to be more flexible?

I think that universities programs are correct. We are very positive about talent we are getting from universities in Wrocław. Most of the people we hire are Polish engineers and for now are getting enough talented people.

III And what is the biggest challenge for 3M in Poland?

To continue growing in a domestic market and expanding our capacities locally. We are not facing any issues, so the challenge is our own capability.

III You used to work in Chile. Do you notice many differences, cultural and in a way of doing business?

I see many similarities. Both countries have 25 years of recent democracies, both countries are considered an emerging markets. From social stand, both countries have young, ambitious people, in a positive way.

III And do you think that are any enterprise management from Chile you can implement in Poland?

I would like to say something deeper, but Polish people can be pretty emotional like Latin Americans. This is something what I need to be aware of on a daily basis.

Website Investment Areas Info chooses Industrial Investment of The Year

For the first time website Investment Areas in Poland will reward the best industrial investments in 7 categories.



The best industrial investments in 2014 in Poland will be rewarded in 7 categories: Polish Investment of The Years, Foreign Investments of The Year, Investment of The Year in Eastern Poland, Investment of The Year in Special Economic Zone, Small and Medium-Sized Enterprises Investment of The Year, Ecological Investment of The Year and Innovative Investment of The Year.

We want to show a diversity of industrial investments developed in Poland. New investments mean not only workplaces, improvement of economic situation in Poland and regions, but also development of technology and environmental protection – says Marta Śniegocka, editor in chief of Investment Areas Info.

The aim of the competition is to promote industrial investments in Poland and entrepreneurship, innovativeness and ecology. Important part of the competition is to reward investment projects of Polish entrepreneurs and Small and Medium-Sized Enterprises Investment, as well as investments that will be completed in Eastern Poland.

The closing date for entries is 16th of December, 2014. Three projects in each of 7 category will be rewarded. Awarded investments will be chosen by Jury made up of representatives of website, the most important governmental agencies and business organizations...

Read more:
www.terenynwestycyjne.info



**Michael Kern**

general manager of Polish-German Chamber of Industry and Commerce (AHK Poland)

III What is the main factor of Polish attractiveness for German investors?

According to the survey (AHK-Investment Climate Survey Central and Eastern Europe 2014) the main factors are, of course, membership in European Union, but it's the same for a Czech Republic, Hungary; motivation, education and productivity of the Polish workers and availability of local suppliers. Last but not least, also important is political stability, especially comparing to other countries in Central-Eastern Europe.

III What can threaten Poland's 1st position in AHK's survey?

For example education and vocational training is a threat. Some of German companies will have a problem with an availability of qualified labour workforce – a blue collar workers. Not yet, but in 5-10 years. It will be a threat if companies will not get a blue collar workers they need for the future.

III Do you observe if Polish government helps with this danger?

Yes, we see it. We also hear a lot from Polish Information and Foreign Investment Agency and Special Economic Zones that they focus their efforts on a vocational training.

III German companies often invest for a longer time in one country. Are you concerned about Polish demography and possible lack of available work force?

Poland and Germany have more or less the same problem. In addition to vocational training, it is a great task of Poland to invest in the education and the research&development. Poland can't longer rely on being a low-cost country, because it's not a low-cost country anymore. There are other countries with a lower labour force cost. So the demographic problem

Poland has to invest in research and development

Interview with Michael Kern, general manager of Polish-German Chamber of Industry and Commerce (AHK Poland).

should also be seen in this aspect. That's why it's even more important to invest in research&development just to increase productivity.

III In the survey Poland's biggest competitors are Czech Republic and Estonia. What can we learn from these countries?

They are smaller countries, but of course you can always learn something from them, especially from their mistakes. Czech Republic is a big competitor of Poland, especially concerning German investors because it's a nearby country and a country when most of German companies went first, before they came to Poland. What can you learn from them? Well, Czech Republic acquired first position in AHK's survey 5-6 years ago. But its political instability and increasing corruption made an investment climate much worse.

III Do you think that diminish of regional aid since 1st of July will influence German investments in Poland?

Of course it will have some influence, but incentives are just one part of investment decision. There are others like availability of workforce, transportation and infrastructure. So incentives are just one factor and should not be overestimated.

III What are your predictions of German investments volume in Poland? Do you think it will be higher this year than in 2013?

I think that will be higher because we have two big German investments this year, from a chemical company and a motor sector. I also observe that more small and medium size German companies invest in Poland...

Read full interview on:

www.terenyinwestycyjne.info



TERENY INWESTYCYJNE W SZTUMIE

Miasto i Gmina Sztum Zaprasza

**Jedyny gotycki zamek w ofercie sprzedaży w Polsce
Zapraszamy do zapoznania się z ofertą**

ATRAKCYJNY TEREN POD BUDOWNICTWO USŁUGOWE ŚREDNIOWIECZNY ZAMEK W SZTUMIE Z XIV WIEKU

Otoczenie:

Sztum zlokalizowany jest pomiędzy dwoma jeziorami Barlewickim i Zajezierskim (Sztumskim). Miasto otaczają lasy (pow. 4458 ha) z dużą ilością zwierzyny łownej i bogatym runem leśnym. Krajobraz pojezierny oraz położenie w dolinie Wisły, czynią gminę atrakcyjnym terenem wypoczynku i rekreacji. Gmina Sztum posiada liczne ścieżki konne oraz piesze szlaki turystyczne. Sztum leży na trasie rowerowego Szlaku Zamków Gotyckich oraz na trasie międzynarodowego szlaku rowerowego R1.

Połączenia transportowe:

Dobre połączenie komunikacyjne Sztumu gwarantuje łatwy dostęp do sąsiednich miast. Zaledwie 30 km dzieli Sztum od autostrady A1 (Gdańsk-Toruń), oraz 25 do trasy ekspresowej S7 (Gdańsk – Warszawa). Miasto posiada kolej w odległości 2 km od Wzgórza Zamkowego.

W odległości 100 km od Sztumu znajduje się port morski w Gdyni, do którego mogą przyplывать wycieczkowce, a także gwarantuje on możliwość odwiedzenia krajów skandynawskich. Natomiast port lotniczy w Gdańsku, zlokalizowany w odległości 70 km od Sztumu, zapewnia szybką komunikację z pozostałymi dużymi miastami Europy i nie tylko.

Położenie:

Letnia Rezydencja Wielkiego Mistrza Krzyżackiego na Międzynarodowym Szlaku Zamków Gotyckich, zlokalizowana jest 12 km od największego w Europie zamku krzyżackiego w Malborku wpisanego na Listę Światowego Dziedzictwa Kulturowego i Przyrodniczego UNESCO. Teren wokół Zamku stanowi zmodernizowaną, ogólnodostępną przestrzeń publiczną z ciągami pieszymi, ścieżkami rowerowymi wraz z małą architekturą. Gotycki zamek krzyżacki położony jest w bezpośrednim sąsiedztwie rynku starego miasta, zlokalizowany pomiędzy dwoma jeziorami. Posiada bezpośredni dostęp do linii brzegowej jeziora sztumskiego, co stwarza możliwość wykorzystania turystycznego jeziora np. na przystań wodną. Wzdłuż jeziora przebiega spacerowy Bulwar Zamkowy.

Charakterystyka nieruchomości:

Teren pokrzyżackiego zespołu zamkowego wpisany jest do rejestru zabytków. Zamek w Sztumie należy do nietypowych założeń obronnych wzniesionych przez zakon krzyżacki w XIV w. Wzniesienie założenia obronnego na planie nieregularnego pięcioboku, było odstępstwem od budowanych wówczas powszechnie zamków czteroskrzydłowych. Za takim rozwiązaniem architektoniczno-przestrzennym przemawiała funkcja letniej rezydencji wielkich mistrzów zakonu krzyżackiego.

Teren Wzgórza Zamkowego wraz z dziedzińcem, okalają mury obronne o wysokości 3,5 m.

W skład zabudowy wchodzi skrzydło południowe z dużymi salami wystawowymi, wozownia ze skrzydłem wschodnim, skrzydło północne, brama wjazdowa, baszta więzienna oraz wolnostojąca willa. Łączna powierzchnia gruntu: 16.948 m², łączna powierzchnia użytkowa zabudowy istniejącej: 2.970 m². Istnieje możliwość budowy nowych obiektów na dziedzińcu zamkowym, jak i zwiększenie powierzchni użytkowej pod terenem dziedzińca, np. na sale konferencyjne oraz kompleks SPA, zgodnie z wytycznymi zawartymi w studium urbanistyczno-historycznym i wytycznymi konserwatora zabytków.

Ubrojenie terenu: Sieć wodna, kanalizacyjna, telekomunikacyjna, elektryczna oraz centralne ogrzewanie zasilane z sieci miejskiej.

Sposób zagospodarowania terenów zamkowych: Funkcje hotelowe, konferencyjne, wystawiennicze, funkcje rekreacyjne, rehabilitacyjne, wypoczynkowe (np. SPA) wraz z gastronomią i parkingami zgodnie z obowiązującym MPZP.

Sposób sprzedaży i wymogi formalne: Sprzedaż na własność w drodze przetargu nieograniczonego. Od ceny uzyskanej w przetargu zostanie zastosowana bonifikata w wysokości 50%.



Park Miejski w Sztumie - atrakcyjny teren inwestycyjny w sąsiedztwie Wzgórza Zamkowego w Sztumie

Park Miejski w Sztumie – teren położony bezpośrednio nad Jeziorem Barlewickim, w bliskim sąsiedztwie Wzgórza Zamkowego w Sztumie, tj. Letniej Rezydencji Wielkiego Mistrza Zakonu Krzyżackiego w Sztumie.
Teren stanowi jednolity obszar o maksymalnej dostępnej powierzchni około 16,90 ha.



**Więcej informacji na:
www.sztum.pl**

Urząd Miasta i Gminy w Sztumie

ul. Mickiewicza 39, 82-400 Sztum
tel. +48 55 640 63 03, fax +48 55 640 63 00,
email: sztum@sztum.pl, www.sztum.pl

Obsługa Inwestora: Agnieszka Topolewska-Reksa
tel.: +48 55 640 63 79, kom.: 885 730 002, agnieszka.reksa@sztum.pl



Nieruchomości



**Raiffeisen
LEASING**

Raiffeisen-Leasing Polska S.A.



MOCNY FUNDAMENT BIZNESU

Finansujemy wszelkiego rodzaju nieruchomości komercyjne: lokale użytkowe, magazyny, centra logistyczne, budynki biurowe, obiekty handlowe.

- Długi okres finansowania: powyżej 10 lat
- Możliwość sfinansowania nawet 100% inwestycji
- Uwolnienie środków zamrożonych w nieruchomościach – leasing zwrotny
- Poprawa płynności finansowej
- Elastyczne warunki umowy i płatności

801 887 887*

www.rl.com.pl

leasing.klient@raiffeisen.pl

*koszt połączenia według taryfy operatora

