

Investment Areas Info MAGAZINE

in Poland

www.terenyinwestycyjne.info

EDITION NO2 | OCTOBER 2023

Lands

Which plots

and where were they most popular?

Commercial Real Estate

What's going

on in real estate, investment in CEE?

Largest investment land transactions in Poland

The warehouse
market after the second
quarter of 2023

**POLSKA
WERSJA**

Jakie działki i gdzie
cieszyły się największym
zainteresowaniem?

od strony **26**

INVEST IN BRZEŚĆ KUJAWSKI

the best investment areas



INSIDE

OCTOBER 2023
EDITION 02



04

Which plots and where were they most popular?



06

Largest investment land transactions in Poland

investment areas

- 08 The ambitious reduction of CO2 emissions will not take place without brownfield investments
- 10 Poland ranks first among the most attractive investment locations

commercial real estate

- 14 What's going on in real estate investment in CEE?
- 18 The commercial real estate market in Poland is in a downward phase
- 20 Invest Market in hibernation

warehouses

- 22 Central Poland is the third largest warehouse location in Poland
- 24 The warehouse market after the second quarter of 2023

wersja polska

- 26 Jakie działki i gdzie cieszyły się największym zainteresowaniem?
- 27 Największe transakcje gruntów inwestycyjnych
- 28 Ambitna redukcja emisji CO2 nie odbędzie się bez inwestycji typu brownfield
- 30 Rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce jest w fazie spadkowej
- 32 Rynek inwestycyjny w stanie hibernacji
- 34 Jak skutecznie promować tereny inwestycyjne

PUBLISHER / WYDAWCA:
D&B Partners S.C.
18/8 Stalowa Street, 03-426 Warsaw, Poland
E. biuro@dbpart.com

EDITORIAL OFFICE / REDAKCJA:
E. redakcja@terenynwestycyjne.info

ADVERTISING / REKLAMA:
E. b.cybulska@dbpart.com

THE PHOTO ON THE COVER / FOTOGRAFIA NA OKŁADCE: freepik.com
Other photographs in the publication / Pozostałe fotografie w publikacji: freepik.com

TERENY INFO
INWESTYCYJNE

WHICH PLOTS AND WHERE WERE THEY MOST POPULAR?

The real estate market in Poland has long attracted the attention of investors who see its potential in many areas. Properties sought for investment purposes have various purposes and include, among others: real estate for single- and multi-family housing, warehouse, production, office, commercial and service or hotel development.

POPULAR PLOTS FOR SPECIAL NEEDS

Recently, the real estate market has seen a dynamic development of the sector of renewable energy sources, such as photovoltaic farms. The possibility of implementing the first SMRs (Small Modular Reactors) is also being explored. The search also applies to properties that combine several functions, such as residential, commercial and service properties.

In the last several months, real estate for rent in the PRS (Private Rented Sector) sector, as well as warehouse and production real estate, enjoyed great interest. In addition, real estate enabling the development of retail parks in newly developed urban areas or smaller towns gives hope that investors will achieve the expected rate of return.

On the real estate market for development with flats for sale, a revival can be observed in the last few months. Prices per square meter of apartments for sale available on the market show an upward trend. According to estimates, the government's 2% program - an interest rate on a loan for an apartment with subsidies from the state budget - may cover approximately 10,000 housing units in 2023.

CHANGES IN REGULATIONS AND INTEREST IN PLOTS

One of the most important recent changes to the regulations is the Act of July 7, 2023 amending the Act on spatial planning and development and certain other acts. It brings to life a new form of spatial planning, which has already been discussed in the industry as an alternative to the so-called lex developer. It is the Integrated Investment Plan (IIP). The IIP will be adopted by the Commune Council at the investor's request. If by 31 December 2025 it is not possible to adopt a local spatial development plan consistent with the investment intent on a given property, then investors may apply for changing the function of the land from the current one to the one planned under the IIP formula.

IIP will cover the main investment (e.g. housing, warehouse, production, commercial) and supplementary investment (e.g. infrastructural, social, ecological), which is to serve the main investment. Supplementary investment is specified in the Spatial Planning and Development Act as the investor's obligation. The introduction of the concept of a supplementary investment in the

Spatial Planning and Development Act regulates the existing planning practice under statutory law.

In addition, this act regulates the implementation of photovoltaic farms from January 1, 2026, specifying directly that renewable energy sources installations can be implemented on buildings freely, i.e. without a specific provision in the LZP. Consequently, it is even possible to analyze the legitimacy of repealing the provision of the LZP, which would limit the possibility of installing photovoltaics on the roof as having no legal basis.

On the other hand, in agricultural areas, i.e. below class IV and non-agricultural, it will be possible to install photovoltaic farms without the applicable LZP giving such a purpose, but limited to a capacity of 1MW. Above 1MW, it will be possible to implement the investment only on the basis of the applicable local development plan, which allows for such a function directly.

IMPACT OF GLOBAL PROBLEMS ON INVESTOR PREFERENCES

The impact of the macroeconomic situation of recent months on the real estate market seems to be still visible in the search for real estate by investors. Preference is given to properties with a lower cost of purchase and subsequent development of a given plot compared to the previous period, i.e. before 2022.

Due to the COVID-19 pandemic, there has been a significant change in consumer preferences regarding retail facilities. Instead of shopping malls, which were popular before the pandemic, retail parks began to enjoy greater interest and the e-commerce market developed significantly at that time.

The development of the e-commerce market has increased the demand for warehouses, especially those located close to large urban centers or along main communication routes. This has driven real estate purchases for warehouse development in recent years.

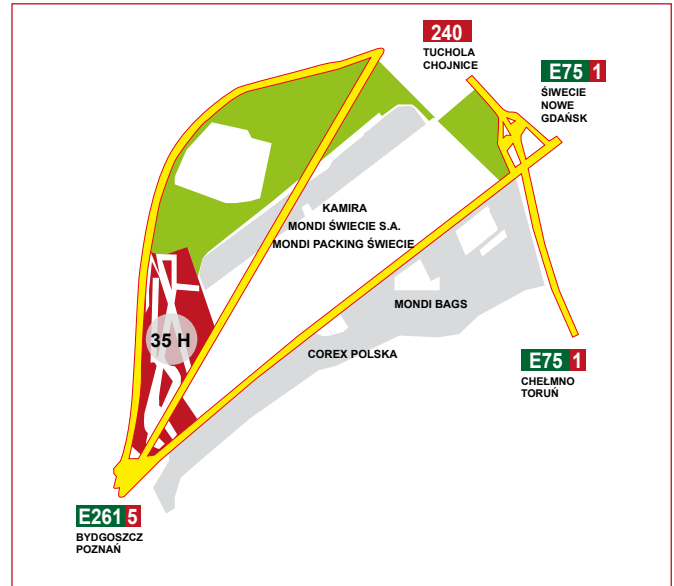
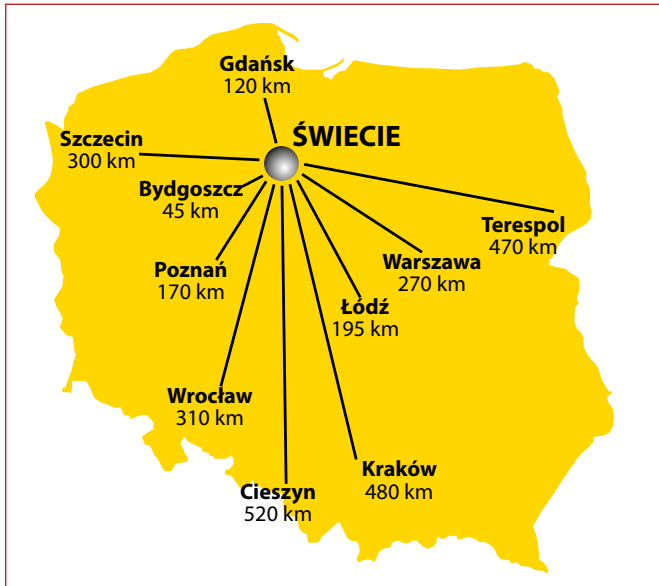
The disruption of supply chains on a global scale should, however, influence the construction of more factories in accordance with the principles of sustainable development in Europe, and especially in Poland. The dynamically developing network of infrastructure, especially the railway and road infrastructure, and, above all, highly qualified staff, favors investing in Poland.

Łukasz Kwaśniewski
Hines



ONE OF THE MOST ATTRACTIVE INVESTMENT AREA IN THE NORTH OF POLAND

CO-FINANCING FROM PHARE 2003 FUND



ADVANTAGES OF THE VISTULA PARK I

- The site is located near to the national highways number 5 and number 1. The site is located 13 km from A1 motorway junction Nowe Marzy
- The site is located near to the railway stations
- The site is located 50 km from big cities
- The site is located near to universities
- There are well qualified workers in Swiecie Commune
- Treatment plant with possibility to increase a power
- Dumping ground is available
- Additional source of energy and water is available from Mondi Swiecie S.A.
- The site is owned by Swiecie Commune
- The site has all necessary documents which permit to start a business immediately
- Business Support from Swiecie Commune is available

ADVANTAGES OF THE VISTULA PARK I

- 3.5 km of internal roads
- 8 km of water supply lines
- 12 km of telecommunication lines
- 8 km of gas supply lines
- 15 km of rain water disposal lines
- 8 km of power supply lines
- 10 km of sewage disposal system
- parking lots of app. 5000 sqm. area
- lighting system
- Electricity: available capacity – 850 kW
- Voltage: 230 V (400V + - 10%)



www.investin.swiecie.eu

VISTULA PARK OFFER

THE COMPANIES WHICH RUN A BUSINESS IN SWIECIE ARE SUPPORTED

- Entrepreneurs have a possibility to get some advantages like property tax exemptions for example.
- Entrepreneurs, who plan to start a business, make investments and those one who want to employ
- More than 20 inhabitants of Swiecie Commune are able to be supported.

Tax exemptions concern the land, buildings and the space in the following buildings: newly constructed, adopted or gained in the process of liquidation, bankruptcy or execution which are intend to run a business.



CONTACT:

Monika Budzowska | +48 52 333 23 31, +48 52 333 30 50 | e-mail: budzowska@swiecie.eu | gospodarka.rozwoj@swiecie.eu

LARGEST INVESTMENT LAND TRANSACTIONS IN POLAND

At the turn of the second and third quarters of this year, we can observe a relatively high activity of warehouse developers who are acquiring new areas for the development of their operations. CTP, P3 Logistic Parks, SEGRO and Panattoni were active.



Rafał Bochenek, Savills

Land purchases were continued by the CTP company - to date, it already has over 200 ha in its portfolio, over 500,000 sq m of completed and 400,000 sq m of halls under construction, e.g. near Warsaw (in Emilianów, Mszczonów, Wiskitki), or in Gdańsk and Sulechów.

As for the largest regional cities, there is still a very high demand on the Poznań market. Several tenders for the sale of land with large areas of 25-40 ha were organized by the company Międzynarodowe Tar-

gi Poznańskie. The next tender is planned for November this year. - a plot of land with an area of approx. 39.7 ha for the price of PLN 102.5 million.

After the quick implementation of the second stage of P3 Logistic Parks Poznań, the company increased the area of land by almost 30 hectares for the construction of the third phase of the park in the Dachowa commune.

The supply of land with very large acreages is the most limited in the Warsaw area, and the nearest prepared plots allowing the construction of halls with an area of 50,000 sq m and more are available in the Radzymin area. Their prices already exceed PLN 300/sq m in areas allowing for the construction of 20-meter-high buildings.

In mid-August, SEGRO informed about the purchase of land in Warsaw, i.a. for the construction of a data-centre and small storage units (SBU). The company also secured 20 ha in the Poznań area and new areas in Silesia and Central Poland.

In several locations in Upper Silesia, a new land bank was acquired by Panattoni, including i.a. in Bytom, in Ruda Śląska - for new logistics parks, as well as in Bieruń and Knurów - for dedicated projects (BTS).

The price level of investment land is rather stable, we do not observe any significant reductions in starting and transaction prices of well-located land covered by the Local Development Plan intended for services and production. This applies primarily to land with the largest areas, allowing for the construction of logistics parks and warehouses with large areas. In the case of land intended for residential construction and retail, corrections of starting prices can already be observed - especially those that have been offered on the market for a long time or were previously put up for sale in public tenders.

The new demand is influenced by entities planning to build smaller warehouse and office investments (SBU), which are to be located within cities. Plots with an area of approx. approx. 2-3 hectares located close to the center in larger cities, such as Warsaw, the Tri-City and Krakow. New investors on the Polish market are looking for such land and we assume that this trend will strengthen even more.



Turek



The town in central Poland with available investment areas.



Communication routes

National road no. 72
Provincial road no. 470
Highway A2 – 16 km

Airports

85 km – Łódź
120 km – Poznań
180 km – Wrocław
200 km – Warszawa

Why you should invest here?

- investment areas within 200 m from the geothermal well
- fully developed investment areas:
 - water
 - gas
 - energy
 - sewage discharge
 - access roads
 - telephone
- attractive price
- possibility to educate your future employees – local high schools can create a class with desired profile (including technical schools)
- tax exemption:
 - corporate income tax – up to 45% of eligible costs
 - real estate tax – even for 3 years
- the longest possible period for income tax exemption – 15 years
- the lowest possible quantitative criteria for the income tax exemption
- area for manufacturing, warehouses and services

Our investment offers:



1 5,29 ha - greenfield

2 9,03 ha - greenfield

Investor Assistance Centre Town Hall in Turek

4 Jedwabnicza Str., 62-700 Turek, T: + 48 63 222 38 81, E: invest@miastoturek.pl, www.miastoturek.pl.

CO₂



THE AMBITIOUS REDUCTION OF CO2 EMISSIONS WILL NOT TAKE PLACE WITHOUT BROWNFIELD INVESTMENTS

Revitalization of buildings has a key role in achieving ambitious climate goals on the real estate market. "Brownfield investments are highly rated by investors, especially if the revitalization of the area is involved. – points out Radosław Jodko, investment expert of the RRJ Group.

„Investors see value in those investments that revitalize the area, and often also buildings. The EU regulatory pressure is also moving in this direction – not only under the ESG Directive, but also under separate regulations, such as the recently introduced obligation to hold an energy certificate. In recent years, the element of savings associated with building energy independence through the use of RES has also turned out to be important”, enumerates Jodko.

The energy certificate is valid from the end of April 2023. The obligation to have it has every new built house put into use. Every house and flat - sold or rented - must also have an energy performance certificate.

In turn, the EU CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) obliges large companies to regularly submit reports on their impact on society and the environment.

In the opinion of experts, „green” legal regulations have de facto forced developers not only to declaratively, but also to actually act for the decarbonisation of buildings.

„It is worth being aware that currently what we mean by decarbonising a building must go beyond the bill related to the energy consumed by a given facility. The point is that the so-called we look at the carbon footprint throughout the life cycle of the building, starting from materials used in construction, transport, construction process, renovation or possible demolition. Sustainable supply chains and an ecological process are something that still needs to be improved in the real estate market. And it is not an easy task if we take into account the low margins of subcontractors. But this is a necessary element if we want to think long-term about standards and re-

al CO2 reduction. The pursuit of a circular economy is related to tackling this problem in real terms”, emphasizes Radosław Jodko.

“In the last year more and more investment projects of this type are analyzed and verified as attractive for investors. - Today, almost every investment on the real estate market from the point of view of investors must take into account the entire additional package: environmental effects, support for the circular economy and revitalization or land use in the long term”, Jodko adds. “This guarantees that such an investment will not lose its value, taking into account the direction in which legal regulations are heading”, he adds.

The International Energy Agency (IEA) estimates that achieving net zero carbon emissions from buildings by 2050 will only be possible if direct CO2 emissions from buildings are halved before the end of this decade. The data shows that buildings are also responsible for about 50 percent of consumption of all extracted raw materials, 33 percent. water consumption and 35 percent generated waste.

“Investors see value in those investments that revitalize the area, and often also buildings. ”

 Radosław Jodko, RRJ Group



POLAND RANKS FIRST AMONG THE MOST ATTRACTIVE INVESTMENT LOCATIONS

Poland ranks first as the most attractive investment location for business among the countries included in this year's survey (Central and Eastern Europe as well as China and Russia). In addition, 92.7% of respondents would choose Poland as their place of business again.

These are the conclusions of the economic survey „Poland in the eyes of foreign investors”, conducted in March 2023 at the request of the Polish-German Chamber of Industry and Commerce (AHK Polska) and IGCC (a network of international chambers of commerce operating in Poland).

“Despite extraordinary challenges, most enterprises were able to maintain a stable position of their companies, flexibly adapting their business models to the changing situation, and even use the new conditions for development by improving their own operational processes or looking for new areas of expansion. This is a positive signal that puts Poland in first place in the ranking of the most popular investment locations in Europe”, comments Dr. Lars Gutheil, general director of AHK Polska.

Invariably, for many years, Poland's membership in the European Union has been the greatest influence on the attractiveness of Poland as a place to do business - a total of 99.1% of positive opinions were recorded. The second place was taken by the quality and availability of local suppliers (95.5%), and the third by the qualifications of employees (93.2%). Respondents pointed to areas that hinder their activities, such as legal security, functioning of public administration and flexibility of labor law. However, the predictability of economic policy was rated the worst by the respondents - 63.6% of negative comments and the tax system and tax administration - 48.2%. There was also a significant percentage of assessments of negative tax burdens and political and social stability of the country.

The condition of the economy in Poland is positively assessed by 66.4% of the surveyed enterprises, however, there was a significant decrease in the percentage of positive opinions compared to

the previous year - by almost 6 p.p. Over 33% of respondents assessed the condition of the economy as bad, which is the worst result since 2012. This assessment is clearly related to the events of the last year. Nearly three-quarters of respondents admitted that the energy crisis, rising energy prices and inflation had negatively affected their businesses.

Entrepreneurs much more often indicated the deteriorating situation in their industry (increase of negative indications by 9 p.p.) compared to the previous year, but still the majority (52.7%) assessed it positively. However, over 36% of respondents believe that the situation of their industry will deteriorate further over the next year.

“The results of this year's survey clearly indicate a deterioration of the macroeconomic situation, but despite the more difficult business conditions and fluctuations in forecasts, the situation of enterprises seems to be relatively stable”, adds Dr. Gutheil.



“Wyniki tegorocznego badania wyraźnie wskazują na pogorszenie sytuacji makroekonomicznej, jednak pomimo trudniejszych warunków biznesowych i wahań prognoz sytuacja prze siębiorstw wydaje się stosunkowo stabilna”

GROW WITH WARSAW

Smart People. Smart Technology. Smart City.



EXPO REAL 2023



**Visit Warsaw
AT STAND A2.121**



Warsaw Partners at EXPO REAL 2023



um.warszawa.pl

INVESTMENT AREAS



The condition of their own company was assessed by the respondents rather positively, with the respondents clearly less frequently than in 2022 describing it as good (decrease by 13.6 p.p.), but more often as satisfactory (increase by 13.8 p.p.). More than half of the respondents stated that the condition of their company had not changed since last year.

Entrepreneurs look to the future with cautious optimism: as many as 8 out of 10 respondents forecast an increase or maintenance of turnover at the same level. The outlook for exports is relatively stable: almost two-thirds of those surveyed said they expected export revenues to remain at the same level as last year, and one in five even expected an increase. Most companies assume that employment will remain unchanged, and as many as one in four surveyed companies expect an increase in the number of employees. Higher salaries of employees are also forecast - the average wage will increase by 9.8% on average. Every fourth enterprise intends to increase investment outlays, but in a similar percentage of companies these outlays will be reduced.

Most entrepreneurs (over 61.8%) would be happy to receive information about Poland's accession to the euro area, while investment decisions are made independently of EU subsidies - only every tenth entity assesses their importance in this respect as crucial or significant.

According to over four-fifths of respondents, the greatest threats over the next year will be the prices of energy and raw materials (81.8%), labor costs (67.7%), economic policy framework conditions (53.2%) and demand (52.3%).

Entrepreneurs also believe that the current situation not only affects the current conditions of doing business, but will also change the way we operate in the long term. Six in ten of those surveyed identified increased supplier diversification as a long-term international change to be expected. More than half of the respondents expect to end or reduce their relationship in some regions (57.7%) and increasing political influence over supply chains (52.3%).

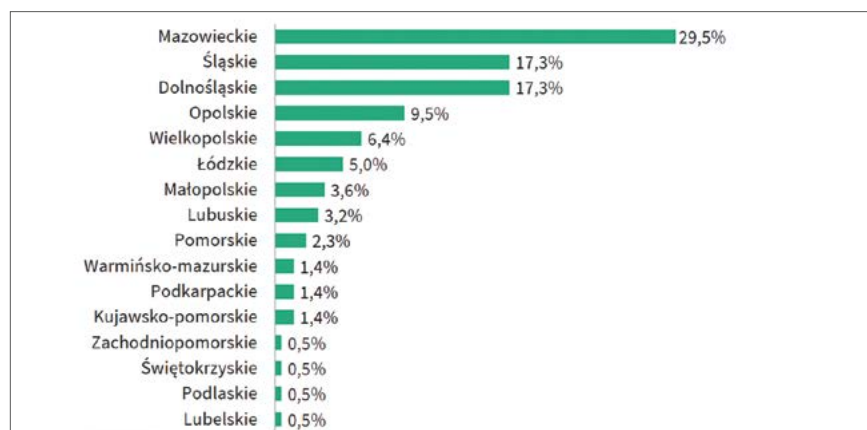
Investment attractiveness



Investment attractiveness - the winners of the ranking

	2023	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Polska	1	3	2	3	2	2	2	1	1	1	2
Republika Czeska	2	2	3	2	1	1	1	2	2	2	1
Słowacja	3	5	4	4	4	3	3	4	4	4	3
Estonia	4	1	1	1	3	4	4	3	3	3	4
Łotwa	5	6	6	6	6	6	6	6	6	7	8
Litwa	6	7	7	7	7	8	7	7	7	8	9
Słowenia	7	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Rumunia	8	9	10	10	9	10	10	10	11	11	10
Chorwacja	9	8	8	8	8	7	8	8	8	6	6
Węgry	10	10	9	9	10	9	9	9	9	10	13

Location of companies





Tuczna

**DEVELOP YOUR BUSINESS
IN TUCZNAWA**

**Investment
area Tuczna B19**

area: 1,1275 ha

1 127 098,20 PLN gross

TENDER : 26th October

Presence of the Katowice Special Economic Zone - 1 in Europe and 2 in the world.

SK hi-tech battery materials, NGK Ceramics, JassBoard, PressGlass, Outokumpu and Instanta have already invested in Tuczna.

Join Them!



Contact:

City Hall in Dąbrowa Górnicza

City Development and Investors' Assistance Office

phone: +48 662-138-279

www.dabrowa-gornicza.com



Invest in

Dąbrowa Górnicza



WHAT'S GOING ON IN REAL ESTATE INVESTMENT IN CEE?

The current results in the property investment market may not appear very optimistic at the moment, but this is only a temporary situation.

SLOWDOWN WAS INEVITABLE

The current results in the property investment market may not appear very optimistic at the moment, but this is only a temporary situation.

The COVID-19 pandemic significantly impacted the economy and customer behaviour, consequently affecting the real estate market and investors' activity. However, buyers relatively quickly adapted to the new circumstances and the total investment volume in CEE (Czechia, Hungary, Poland, Romania, Slovakia) exceeded €10.5 billion both in 2020 and 2021.

In 2022, the outbreak of war in Ukraine further disrupted the market, leading to record-high inflation, increasing interest rates, and escalating investment uncertainty. Despite these challenges, investment volumes in CEE managed to exceed €11 billion, surpassing the two former years.

But all market players were aware, the slowdown was to hit in 2023.

Total transaction volume in the CEE region in H1 2023 (€2.2 billion) decreased by 59% (Y-O-Y). The smallest change occurred in Czechia (38% decrease with a result of €749 million) and the biggest – in Poland (72% decrease with a result of €801 million) and Hungary (82% decrease with a result of €114 million). The market freeze in Hungary is driven not only by global conditions, but also those specific to Hungary, which might be concerning for some investors - the tensions between Hungary and the EU, provider of structural funds to the country and the position of Hungary in the Ukraine-Russia conflict.

Slovakia with the volume of €321 million noted a decrease by 48%, and Romania - 44% with €180 million.

In Hungary, there are significant assets under exclusivity or under marketing, so volumes are expected to recover in the second half of the year bringing the yearly total above €500 million.

In Romania, the full year investment volume is expected to reach €600-700 million, with the retail sector being the engine of the investment market.

WHAT'S HOT AND WHAT'S NOT?

Retail sector

Dominance of the retail sector in the results of the whole region (35%) is mostly due to two large transactions which took place in the Czech market – divestment of Trei Real Estate from their CZ-SK supermarket and retail park portfolio to Plan B Investments for an estimated value of ca. €187 million (Czech portfolio allocation) and Pardubice Retail Fund acquisition of Palac Pardubice Shopping Center for €123 million. One of the founding companies of Pardubice Retail is Ferrarus Plus, a company in the ownership of Richard Morávek, the Czech real estate investor and developer also owning Redstone Real Estate.

Despite retail transactions achieving only 18% market share in Romania (€32 million), we are expecting that this particular segment will be the investment engine in H2 which will boost the total transaction volume. In particular regional retail parks are attracting investors in Romania.

In Poland, retail volume reached €175 million, marking the lowest H1 result since 2010. After several years of unquestionable dominance by retail parks and convenience schemes, the structure of the retail investment market is undergoing a shift in 2023 as the market witnessed a return to transactions of regular shopping centres in regional cities and acquisitions for redevelopment purposes.

In Hungary retail transactions accounted for ca. 51% of the total volume but the numbers were low – only €58 million was transacted in total and it was built up of high street units, regional strip malls and smaller shopping centres.

Industrial sector

The biggest winner of the COVID-19 pandemic was hit most by the transactional slowdown of 2023. The overall result of the industrial sector in H1 in the region is mostly due to Poland's €436 million transaction volume allocated in this segment. This result was generated in Poland by single-assets only as no portfolio deals took place and none are expected in the near future. In an effort to minimize risk investors have turned to smaller scale deals.

The largest transaction recorded on the Romanian property market in H1 2023 was the sale and leaseback of the FM logistics portfolio, with total pricing estimated at ca. €60-70 million.

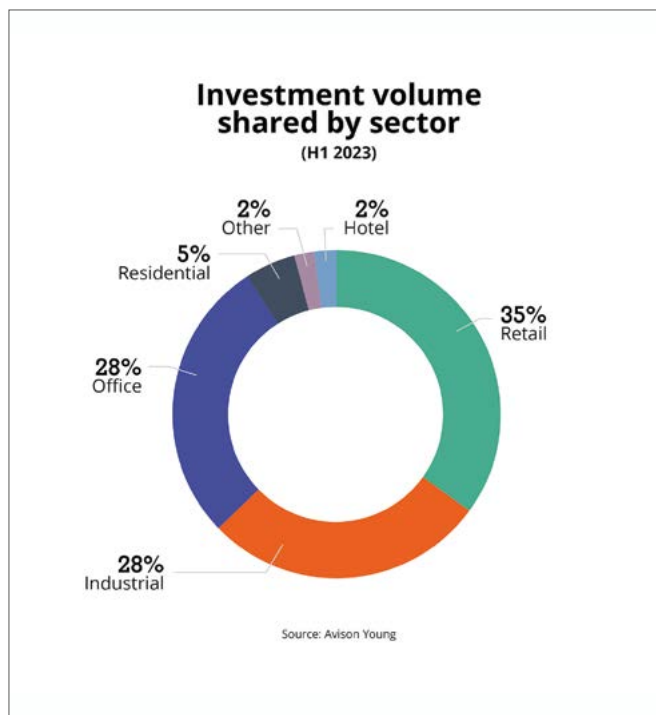
No industrial transactions were recorded in Hungary and Slovakia. In Slovakia, this was partially due to investors flight to core markets, as regional Slovakia is often considered secondary by institutional funds; and partially by a lack of available product on offer in the much more liquid Bratislava Region.

Office sector

In terms of total volume, the office sector is shoulder to shoulder with the industrial sector recording a 28% market share across the CEE in H1 2023. There is a major focus on future rental growth as recent inflation levels and the consequent rental indexation have pushed many assets into "over-rented" territory.

In Poland all office deals during H1 were located in Warsaw – contrary to the trend in 2022, which favoured regional cities.

The biggest office deals in the analysed period in CEE took place in Bratislava, Slovakia - Pribinova 19 Bratislava Office was acquired by IAD Investments and Landererova 12 Bratislava Office was purchased by ZFP Investments – both deals are estimated to have a value of ca. €100 million each.



Highlights:

- € 2.2 billion - total investment volume in CEE in H1 2023 (59% decrease Y-O-Y)
- 35% - dominance of retail sector in terms of volume
- 66% - continuous dominance of CEE capital in terms of volume

GOOD TIME FOR INVESTMENTS AS PRICING SHIFTS

One of the factors contributing to the decline in the number and volume of transactions in the first half of 2023 is the ongoing process of aligning price expectations between sellers and buyers. However, there are early indications that this situation may improve by the end of the year. At present, numerous buyers are seeking to capitalize on the market conditions by submitting bids significantly below historic property valuations, hoping to secure favourable deals.



COMMERCIAL REAL ESTATE

But many owners are not in a hurry to sell. However, this situation will change as circumstances arise, such as the need to liquidate a fund, depletion of funding or underperformance of the property.

It is said that it is efficient to invest in times of crisis. Therefore, the current market situation is creating great investment opportunities for equity rich investors.

Some investors are positioning themselves to take advantage of the current limited liquidity (and therefore lack of competition) to acquire assets at attractive price levels in the international context. Some owners are becoming more flexible as they need to liquidate or recapitalize funds or have taken the strategic decision to exit a market. In the current situation, assets with strong fundamentals can be purchased at attractive price.

MARKET OUTLOOK

A key focus on investors in assessing acquisition opportunities is the ESG related future CAPEX. The required upgrade of older buildings is sometimes difficult to assess in the context of high construction costs. As buyers are almost always expecting higher deployments than sellers, the gap is often unreconcilable.

There is an abundance of opportunistic capital available for deployment, but the cost of such equity and targeted returns are so far from current sellers' expectations that we anticipate a longer-term stalemate leading into 2024 in some markets. In markets where the re-pricing is now at play, volumes might show significant improvement in the second half of 2023.

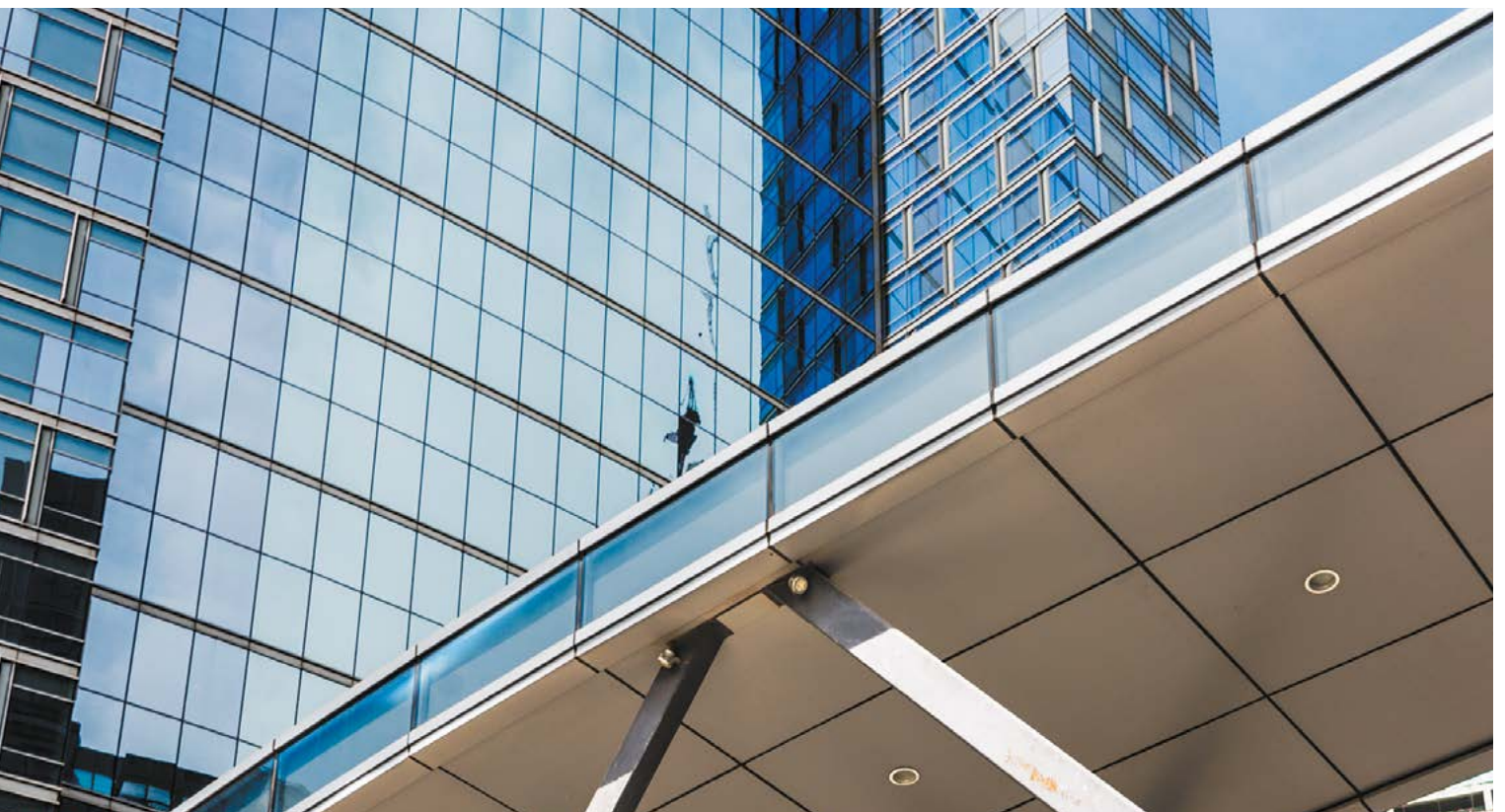
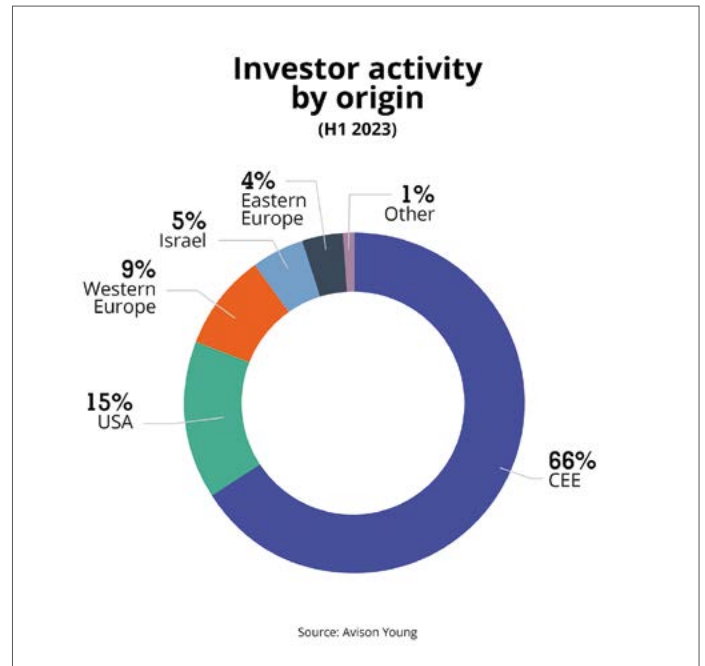
As debt finance became more restrictive and pricier, the failure rate of transactions has dramatically increased and full equity deals are the only safe option for sellers.

While only accounting for 28% of total volume in the first semester, the industrial sector remains the darling of investors and the most sought-after segment. As in the past, the limited availability

of product and ownership consolidation causes the relatively low transaction volumes.

Despite the transaction slowdown and low volumes, CEE capital remains active with a 66% share in total investment volume generated in CEE in H1 2023. Local capital is dominating in Czechia (81%), Hungary (69%) and Romania (50%).

We expect to see greater divergence in prime yields across geographies as we see a divergence of inflation rates across the region. Those countries who can reel in inflation via sensible monetary policy will win the battle against cap rate decompression.



INVEST IN RADOMSKO



Radomsko city is located in the center of Poland in the Lodz Voivodship. The main national routes and constantly developing technical infrastructure is one of the main advantage of Radomsko. National road no42 is connected west and east of Poland but the most important road in Poland is motorway A1. This road connected Baltic sea with Mediterranean sea. Industrial nature of Radomsko city, gives investors opportunity best location and business developing. Since 2006 more than 25 new investment have been established in the city. The most known companies like Whirlpool, Jysk, PressGlass, Ontex are present in the city industrial zone.

Radomsko is connected with Baltic Gdansk and Gdynia harbors by daily cargo railway connection. Modern cargo center gives services not only for companies in Radomsko but for many in region as well.

Motorway intersections on south and north of Radomsko allows on simple and comfortable connections with Germany, Czech Republic, Italy, Ukraine.

Radomsko City is the winner of the cost effectiveness location in Poland. The award was granted by fDi bi-monthly news and foreign direct investment Financial Times publication.

CITY ADVANTAGES

Our strengths are:

- Location in the economic center of Poland
- Very good and developed communication infrastructure – road and railway
- Investment areas with technical infrastructure
- Zoning plans, mortgage registers
- Low level real estate taxes and income taxes exemptions
- Land special economic zone status
- Dedicated commune department for investors
- Individual service of investment project
- Ready area for invest





THE
COMMERCIAL
REAL ESTATE
MARKET
**IN POLAND IS IN
A DOWNWARD
PHASE**



“The commercial real estate market in Poland is in a downward phase, but the exit from this hole is certainly getting closer. And now is probably a good time to buy.”

Karol Wyka, HB Reavis

The commercial real estate market is in a temporary low, which was caused by, among others, unstable economic situation, inflation, increase in financing costs and differences in price expectations between buyers and sellers. According to experts' forecasts, the second half of this year should bring a rebound. Importantly, the current market situation has also resulted in greater emphasis on ESG-related issues.

– Quality, location and technological solutions are things that are very important on the real estate market today, and they also encourage people to return to offices.
– emphasizes Karol Wyka from HB Reavis.

“The commercial real estate market in Poland is in a downward phase, but the exit from this hole is certainly getting closer. What's more, in the long run, the commercial real estate market is always growing, so the question is only about the time horizon. And now is probably a good time to buy - if there are sellers who will want to sell for as much as the market is currently pricing in. This level is certainly lower than in previous years, but there are already signs that we will soon have an emerging trend”, says Karol Wyka.

Two years of the COVID-19 pandemic, the war in Ukraine, historically high inflation and the specter of economic recession have undermined the condition of the commercial real estate market. According to the consulting company PwC, the average value of transactions in the first three quarters of 2022 on the retail market in Poland amounted to EUR 30 million, which was a value by as much as 48 percent lower than in a very good, pre-pandemic 2019. According to Avison Young data, this year also started not very dynamically - in the first quarter of this year. In 2018, only 26 transactions worth EUR 651 million were completed on the commercial real estate market in Poland (over 60% of which was in the warehouse segment) and according to forecasts, the coming months will not bring any significant acceleration. The shortness of breath on the market is the result of the unstable economic situation, inflation, rising financing costs and differences in price expectations between buyers and sellers, but according to experts, the number of transactions should increase in the second half of the year.

“At the moment, external capital is quite expensive and this is one of the factors that slows down this market. Banks look at premium products and are happy to grant loans here, but they look more closely at lower-class real estate. Everything also takes longer, because everyone gets used to the current situation and needs a moment to analyze it. Therefore, patience and, above all, own capital are two things that are needed to invest in real estate today”, says Karol Wyka.

The expert also points out that the temporary low in the commercial real estate market has resulted in a greater emphasis on

ESG-related issues, which is due to, among others, from the increasing pressure of customers, expectations of investors and the financial sector, as well as legislative changes. In turn, according to a study by the Association of Investment Companies, 40 percent of investment advisers believe ESG-focused projects lead to higher returns. 56% felt the same way. Fund managers in the Research in Finance survey and approx. 40 percent of investors in the Deutsche Bank Research study (report „Responsible investments. ESG in the real estate market“, ThinkCo).

“Quality is what remains in the price regardless of the cycle we are in, so buildings must be green and made of very good materials. In real estate, location is always very important, of course, the more exclusive, central and more expensive, the easier it is to experience all kinds of crises. In addition, there is also the issue of technology, i.e. buildings must also be technologically advanced, and due to the pandemic, we now have an emphasis on combining technology with health, on technological solutions that not only increase efficiency, but also affect the health of employees. These are things that are „must have” today, they are very important on the real estate market, and besides, they encourage people to return to their offices”, says the expert.

A study published at the end of last year by the Association of Entrepreneurs and Employers shows that before 2020 only 4% of Polish employees performed their duties completely or mostly remotely, and this model was treated rather as a deviation or an employee benefit. The COVID-19 pandemic has made remote work a necessity for many companies, and employees have moved from offices to the home office. Currently, in the post-pandemic period, eight out of 10 Polish employees work stationary again, but every 10th still performs their duties mostly remotely, and as many hybrid.

“Employers today have to encourage employees to return to their offices, but this is happening and there are more and more of these returns. People are, depending on the industry, tired of sitting at home”, says Karol Wyka. – The offices themselves also look different today than before the pandemic. They must suit both those who have peace and quiet at home, but want to return to the office due to the need to contact people, as well as those who have crowds and noise at home, and in the office are looking for peace and quiet, the opportunity to focus. That is why today these offices often have a similar area, but they are finished, arranged differently, and meet different conditions. There are also industries that had a lot of square meters before the pandemic, and now rent much less, but in much better and more expensive locations, so that they are as comfortable as possible and encourage employees to return.



INVEST MARKET IN HIBERNATION

In 2022, the value of transactions on the Polish commercial real estate market amounted to approximately EUR 5.8 billion, which showed that after the difficult years of the pandemic and the outbreak of conflict in the East, Poland turned out to be a stable market with a large group of investors interested in investing capital in our country and a wide range of attractive investment products.



However, in the first half of 2023, we witnessed the previously expected investment slowdown. After six months of 2023, the total investment volume amounted to only around €800 million, which means a decrease of 70 per cent compared to the same period a year earlier, says Bartłomiej Zagrodnik, Managing Partner, CEO of Walter Herz.

SMALL TRANSACTION VOLUMES, INVESTORS MAINLY FROM THE CEE REGION

Investors' moods are affected by high project financing costs and uncertain prospects related to changes in the global economy. The decline in investment activity in Poland is also caused by rising interest rates in Europe and an increase in the yield on treasury bonds. Nevertheless, talks regarding larger acquisitions are underway. If they are closed, it will significantly improve the results on the investment transaction market in Poland in the second half of the year.

The market is now dominated by smaller transactions; portfolio investments and large individual transactions are scarce. Most of the capital invested in Polish commercial real estate market this year, came from the countries of Central and Eastern Europe and the Baltic States. Global players have paused their activities and are watching the market.

The limited number of transactions concluded this year is mainly due to the misalignment of price expectations of buyers and sellers, although the discrepancies are smaller than last year. Investors are looking for opportunities, they submit offers below market prices. Property owners, however, do not succumb to pressure and are waiting for more attractive offers.

There is a high activity of investors looking for opportunities to build value of their real estate and achieve above-average returns, as well as expanding their land portfolio in the long term. Investors are also entering joint ventures on a larger scale and looking for merger and acquisition opportunities.

Next year, if interest rates stabilize and financing of investments becomes cheaper, the chance of returning to higher transaction volumes will increase. However, a reversal of the economic trend in the commercial real estate market should not be expected earlier than the beginning of next year.

WAREHOUSES WITH THE LARGEST SHARE IN TRANSACTIONS

Warehouse real estate sector is responsible for more than half of the value of investment transactions registered in Poland in the first half of this year. The transaction volume amounted to over EUR 430 million, a third less compared to the previous year. There were no portfolio transactions

and large-volume acquisitions, which was the domain of previous years. We can observe a lot of private equity activity on the warehouse market.

Campus 39 complex, among others, was sold in Wrocław. The transactions that should also be mentioned included the purchase of City Logistics Wrocław II by the Czech company Trigea, the acquisition of KGL warehouse by LeadCrest Capital Partners and the transaction concluded between LCN Capital Partners and Panattoni regarding the project in Uniejów. Panattoni has delivered most of the assets that have been acquired on the logistics and industrial market in recent months.

Prices in this segment were optimized to market expectations the fastest. Investors were also encouraged to close transactions by the increase in rents, which was the fastest in this sector.

THE OFFICE MARKET ON THE DEFENSIVE

In the first half of 2023, the office market saw transactions worth only about EUR 190 million. All purchased properties are located in Warsaw. The structure of purchases was dominated by „core+” and opportunistic assets, which give chance to rebuild, change functions or generate greater potential.

The largest transactions included the purchase of Wola Retro building by Adventum International from Develia, the sale of the second stage of Moje Miejsce project by Echo Investment to Czech Trigea, and the purchase of several office buildings in Wiśniowy Business Park by Indotek.

The largest decrease in the number of new investments is visible in the office sector, which results from the high costs of construction and finishing, as well as the general uncertainty of investors resulting from the micro and macro economic situation and global politics.

A large increase in utility costs and climatic requirements increase the pressure to reduce consumption. Both tenants and investors prefer properties with environmental certificates, using technologies to monitor and manage utilities consumption. Such real estate is also favored more by banks.

„In the first half of this year, the area of commercial facilities in Polish investment market, saw the lowest result in over two decades. One of the largest transactions was the sale of Atrium Molo shopping center in Szczecin by G City and the purchase of Matarnia retail park in Gdańsk by the French company Frey. The reason for the low activity of investors in the retail sector is the difference in the perception of the capitalization of retail projects. There is a discrepancy between sellers and buyers in the expected rate of return of about 1 per cent”, says Piotr Szymoński, Director at Walter Herz.

INVESTMENT OPPORTUNITIES WANTED

Buyers are looking for investment opportunities, and sellers are holding back their decisions, because from their perspective the prices offered are far from satisfactory. However, just like in other sectors, the retail market strives for stabilization in asset valuations, which is why we can expect more investment activity in the upcoming months.

Investors are increasingly ready to engage in projects at an earlier stage of implementation in order to increase the return on investment even at a greater risk. We are seeing an increasing involvement of private investors in the retail market. The large appeal of retail parks and local convenience stores to customers and tenants means that it is currently, next to logistics, the most intensely developing sector in Poland.

Investments in retail parks are encouraged by the lower entry threshold for this type of projects. Their construction is also less time-consuming and easier to maintain than in the case of larger complexes. The group of tenants interested in renting them is growing, because they offer lower rents and service charges compared to traditional shopping centers.

Investors are still actively looking for land for new retail projects, preferably on the outskirts of the largest cities, as well as in towns as small as 10 thousand residents, who lack such facilities. When it comes to land, there's a visible trend of preparing portfolios for projects scheduled to be implemented in 18-24 months.

APARTMENTS IN GREATER DEMAND

It should be noted that in the second quarter of the year, Polish housing market gained momentum. Residential developers in the six largest cities sold over 15 thousand apartments, an increase of over 50 per cent compared to the previous year and 35 per cent than in the first quarter of the year. The housing market was warmed up by government program Bezpieczny Kredyt 2 proc. offering cheap mortgages, which entered into force at the beginning of July. On the other hand, an increase in demand will be met with a lower supply of new apartments. The housing offer is shrinking because developers have not returned to their former activity due to the high costs of implementing new projects.

At the same time, the resources of Polish PRS market are regularly increasing. Flats from the pool of institutional rental are rented almost in full. The high demand for rental is generated, among others, by citizens of Ukraine and people who, at the current level of interest rates, have no credit capacity and cannot afford to buy real estate.



CENTRAL POLAND IS THE THIRD LARGEST WAREHOUSE LOCATION IN POLAND

Central Poland belongs to the so-called the big five largest industrial and logistics regions in Poland. In the last five years (2018-2022), the total stock of this market has increased by over 1.5 million sq m. up to 4.09 million sq m. Within the region of Central Poland, Łódź remains its largest subregion. In addition to performing administrative, cultural and educational functions, the city is a major industrial and logistic center. The total demand for Łódź alone in 2018-2022 amounted to over 1.6 million sq m, which gives an annual average of over 328,000 sq m. sqm leased space. AXI IMMO presents data from the report "Potential and importance of the warehouse and production space market in Łódź".

- The total stock of the Łódź market has increased by 108% over the last five years;
- In Central Poland, the vacancy rate may soon increase from 5.5% to almost 12%;
- 62% - the value of speculatively built space in the new supply.

Central Poland is the third largest warehouse location in Poland after Warsaw and Upper Silesia. Its total resources account for 15% of the total supply of modern production and logistics space in Poland and at the end of 2022 amounted to 4.09 million sq m. Łódź has been the largest sub-region of Central Poland for years, which together with the adjacent areas within the agglomeration has an area of 1.53 million sq m. (nearly 38% of Central Poland's resources). In 2018, the total supply in the city was 767,000. sqm (+108% 2018 vs 2022). The largest concentration of logistics and production projects in Łódź is located in Olechów, Widzew, Teofilów and on the western side of the city along the S14 expressway. In 2022, a total of 143.8 thousand sq.m. were commissioned in Łódź. sqm of modern warehouse space in seven investments. Among the largest selected industrial and logistics parks commissioned at that time, there were e.g. MLP Łódź (42,900 sq m), 7R Park Łódź East (18,400 sq m) and Panattoni City Logistics Łódź IV (17,000 sq m).

"The warehouse market in Central Poland has been developing dynamically for years, with an average of over 375,000 sqm each year. sqm of modern industrial and logistics space. Domestic and international tenants who have decided to rent a warehouse or production space in Łódź stay in the city for a long time, in every direction. The strategic location is appreciated by both logistics and production tenants, who value Łódź for its labor market, accessibility of infrastructure, as well as the presence of many companies from industries accompanying a given business", emphasizes Hubert Wojtera, Director in the Industrial and Logistics Agency, AXI IMMO.

In Łódź, the vacancy rate has remained low over the last five years due to the high stability of tenants. Unlike Stryków or Piotrków

Hubert Wojtera
AXI IMMO



Trybunalski, most of the tenants present in this submarket stay there and change their headquarters less frequently than in other locations. At the end of December 2022, tenants interested in vacant space had just over 26,000 sq m (1.7% of the total resources of the sub-market). At the same time, 239,000 sqm were under construction. sqm as part of six investments owned by developers Hillwood, Panattoni, Prologis, 7R and MLP. As much as 62% of new supply was not secured by lease agreements. For comparison, at the end of 2018, speculatively built space accounted for only 10% of investments under construction.

In 2022, over 880,000 sq m were leased throughout Central Poland, sqm of which over 330,000 sqm (38%) in Łódź and its vicinity. Most space was leased in the Widzew district, followed by the developing location on the west side of the city near the S14 expressway and near Konstantynów Łódzki. The top three largest lease transactions in Łódź by the end of 2022 include, among others: extension and expansion by a confidential tenant from the sports sector in MEP Industrial Center Łódź (44,300 sq m), extension of the contract by Amazon in Hillwood Łódź Górna (38,300 sq m) and a new agreement by a confidential tenant from the logistics sector in Panattoni Park Łódź West in Niesiećin (34,500 sq m). Lodz is an important logistics center for Polish and international companies, but also an important industrial cluster with a dynamically developing production of electronic devices, home electronics and household appliances, packaging, e-commerce and clothing industries.

"On average, tenants have been renting over 325,000 sq m of space in the city under new agreements, renewals and expansions for the last five years. sq m, except for the record year 2020, when over 450,000

sq m was leased. sqm of warehouse space in and around the city", emphasizes Hubert Wojtera.

In terms of rental rates, the average for Central Poland remains at EUR 3.2-4.5/sq m/month. Łódź City remains the most expensive submarket (EUR 4.0-4.5/sq m/month), ahead of the northern areas of the region such as Stryków and Łowicz Zgierz (EUR 3.5-3.9/sq m/month) or Piotrów Trybunalski located in the south (EUR 3.2-3.5/sq m/month).

"As a result of the deteriorating macroeconomic situation and higher costs of financing investments, in the coming quarters in Łódź, similarly to the entire warehouse market in Poland, we will observe a decrease in the number of projects built on a speculative basis. We expect some kind of accumulation and expansion of the area available immediately in Central Poland, which may increase from 5.5% to 12%, i.e. approx. 468,000 sqm. sqm The situation occurred as a result of the commissioning of space currently under construction and the vacancy of space in existing buildings. The new market situation will be an opportunity for other entities, perhaps as part of developing trends such as nearshoring or friendshoring, which may become an integral part of the Łódź market", concludes the expert.

On May 10, 2023, the consulting company AXI IMMO organized a business brunch "Potential of the Łódź warehouse market" dedicated to the development of the largest sub-region in Central Poland, Łódź. The event was accompanied by the presentation of data summarizing the years 2018-2022 in Łódź and a discussion panel attended by Adam Pustelnik, First Vice-President of the City of Łódź, Marcin Białkowski, Commercial & Development Director, Commercecon, Jonasz Galicki, Logistics Operations Director, UNIQ LOGISTIC and Bartosz Jacyna, CEO, Chainers.

THE WAREHOUSE MARKET AFTER THE SECOND QUARTER OF 2023

The second quarter on the warehouse space market in Poland brought a stabilization of the level of demand, which reached the result of over 1 million sq m. gross leased space. Moreover, at the end of June, 2.1 million sq m remained under construction. warehouses, and the relatively high development activity is driven by higher rental rates, which encourage investors to start new projects. In addition, in terms of total storage resources, our country entered the group of the three largest markets in the EU, taking third place behind Germany and France.

SUPPLY: SPECULATIVE INVESTMENTS STILL POPULAR

In the second quarter, warehouse developers delivered almost 710,000 sq m to the market, of which 35% remained available for lease. This, in turn, translated into a further increase in the number of vacancies, which covered an area of 2.03 million sq m.

"The vacancy rate increased to 7.6%, i.e. by 3.4 pp. y/y and 0.3 p.p. sq./sq. This is the highest level recorded since December 2020. The total stock of warehouse space in Poland at the end of the second quarter increased by 19% y/y and amounted to 30.66 million sq m", explains Adrian Semaan, Senior Research Consultant, Industrial & Logistics Agency, Cushman & Wakefield.

In the second quarter, the construction of another 670,000 sqm was started. of warehouse space, with the majority of projects, as much as 480,000 sq m. concerned speculative investments.

"In total, at the end of June this year, 2.1 million sq m remained under construction. of warehouse space, of which 61% was available for rent. This mainly concerned Mazowsze, Łódzkie and Dolnośląskie Voivodships, where companies could lease 327,000 sqm, 240,000 sqm and 240,000 sqm, respectively. and 227,000 sq m surface. It is worth noting that the development activity indicator may be driven by higher rents, which encourages investors to start new warehouse projects. The increasing volume of warehouse space allowed Poland to join the group of the three largest warehouse markets in the European Union, whose stock exceeds 30 million sq m. Our country overtook the Netherlands and is currently ranked 3rd behind Germany and France", adds Damian Kołata, Partner, Head of Industrial & Logistics Agency Poland, Head of E-Commerce CEE, Cushman & Wakefield.

DEMAND: LESS ACTIVITY LESS THAN A YEAR BEFORE, BUT STABLE COMPARED TO Q1 2023

In Q2 2023, gross demand on the warehouse market amounted to 1.04 million sq m, of which 66% were new contracts and the remaining 34% - renegotiations. The largest transactions finalized during this period were the BestSecret contract in the Lubuskie region (expansion by 46,000 sq m), the contract for a logistics operator in the Dolnośląskie region (43,000 sq m) and the Fortaco Group for a BTS project in the Silesia region (35,000 sq m).

The first half of the year ended with a result of over 2.2 million sq m. leased warehouse space, which means a 39% decrease y/y and a net demand of 1.3 million sq m. (down by 49% y/y).

"The lower take-up volume is accompanied by a comparable slowdown in development activity, which should keep the warehouse sector relatively balanced in the near future. However, the medium-term demand outlook remains optimistic due to the expected revival of consumer sentiment, further development of the logistics industry serving the e-commerce market and the growing trend of nearshoring", explains Damian Kołata.

STABLE RENTS IN MOST REGIONAL MARKETS

In Q2, rents for warehouse space remained stable in most regional markets. Only Katowice and Łódź recorded an increase in rents by 8% q/q. Despite the decrease in general contracting costs in 2023, rents for warehouse space are unlikely to change significantly in the near future due to higher financing costs.

Rents for big-box projects range from EUR 3.60-6.50/sq m. Rents for SBU/City Logistics projects are higher and amount to EUR 5.00-7.50/sq m. monthly. Thanks to financial incentives, such as rent-free periods or space adaptations, which are offered to tenants, effective rents are lower than headline rents by up to 15-20%.

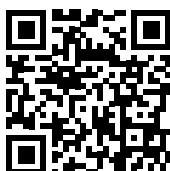
DODAJ OGŁOSZENIE I SPRZEDAJ DZIAŁKĘ

**PROMOCJA
TERENÓW
INWESTYCYJNYCH**



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

www.terenyinwestycyjne.info



JAKIE DZIAŁKI I GDZIE CIESZYŁY SIĘ NAJWIĘKSZYM ZAINTERESOWANIEM?

Rynek nieruchomości w Polsce od dawna przyciąga uwagę inwestorów, którzy dostrzegają jego potencjał w wielu obszarach. Nieruchomości poszukiwane na cele inwestycyjne mają zróżnicowane przeznaczenie i obejmują m.in. nieruchomości pod zabudowę mieszkaniową jedno i wielorodzinną, magazynową, produkcyjną, biurową, handlowo-usługową czy hotelową.

POPULARNE DZIAŁKI POD SPECJALNE POTRZEBY

– W ostatnim czasie na rynku nieruchomości, można zaobserwować dynamiczny rozwój sektora odnawialnych źródeł energii, takich jak farmy fotowoltaiczne. Badane są także możliwości realizacji pierwszych SMR (Small Modular Reactors). Poszukiwania dotyczą również nieruchomości, które łączą w sobie kilka funkcji, takie jak np. mieszkaniowo-handlowo-usługowe. – mówi Łukasz Kwaśniewski, Land Acquisition Manager w Hines Polska Sp. z o.o.

W ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy dużym zainteresowaniem cieszyły się także nieruchomości o przeznaczeniu mieszkań pod wynajem w ramach sektora PRS (Private Rented Sector), a także nieruchomości magazynowo-produkcyjne. Ponadto nieruchomości umożliwiające realizację parków handlowych w nowo rozbudowanych obszarach miejskich lub mniejszych miejscowościach dają nadzieję na osiągnięcie oczekiwanej stopy zwrotu przez inwestorów.

Na rynku nieruchomości pod zabudowę mieszkaniami na sprzedaż można zauważyć ożywienie w ostatnich kilku miesiącach. Ceny za metr kwadratowy mieszkań do sprzedaży dostępnych na rynku wykazują tendencję wzrostową. Według szacunków rządowy program 2% - oprocentowanie kredytu na mieszkanie z dopłatami z budżetu państwa, może objąć około 10 000 lokali mieszkaniowych w 2023 roku.

ZMIANY W PRZEPISACH A ZAINTERESOWANIE DZIAŁKAMI

Jedną z ważniejszych ostatnich zmian w przepisach, dokonuje ustawa z dnia 7 lipca 2023 r. o zmianie ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym oraz niektórych innych ustaw. Powołuje ona do życia nową formę planowania przestrzennego, która była już wcześniej dyskutowana w środowisku branżowym jako alternatywa dla tzw. lex deweloper. Jest to Zintegrowany Plan Inwestycyjny (ZPI). ZPI będzie uchwalany przez Radę Gminy na wniosek inwestora. Jeśli do 31 grudnia 2025 roku nie uda się przeprowadzić uchwalenia miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, zgodnego z zamiarem inwestycyjnym na danej nieruchomości, wówczas inwestorzy mogą ubiegać się o zmianę funkcji terenu z dotychczasowej na planowaną w ramach właśnie formuły ZPI.

ZPI obejmie inwestycję główną (np. mieszkaniową, magazynową, produkcyjną, handlową) oraz inwestycję uzupełniającą (np. infrastrukturalną, społeczną, ekologiczną), która ma służyć obsłudze inwestycji głównej. Inwestycja uzupełniająca jest określona w ustawie o planowaniu i zagospodarowa-

niu przestrzennym jako obowiązek inwestora. Wprowadzenie pojęcia inwestycji uzupełniającej w ustawie o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym stanowi uregulowanie dotychczasowej praktyki planistycznej w ramach prawa stanowionego.

Ponadto ustawa ta reguluje realizację farm fotowoltaicznych od 1 stycznia 2026 roku, określając wprost, że na budynkach można realizować instalacje odnawialnych źródeł energii swobodnie tj. bez konkretnego zapisu w MPZP. Co za tym idzie, można przeanalizować nawet zasadność uchylenia ewentualnie zapisu z MPZP, który by ograniczył możliwość instalacji fotowoltaiki na dachu jako niemającego podstawy prawnej.

Z kolei na terenach rolniczych, tj. poniżej IV klasy i nierolniczych, można będzie instalować farmy fotowoltaiczne bez obowiązującego MPZP dającego takie przeznaczenie, ale w ograniczeniu do mocy IMW. Powyżej IMW będzie można realizować inwestycję już tylko w oparciu o obowiązujący MPZP, który pozwala na taką funkcję wprost.

WPŁYW GLOBALNYCH PROBLEMÓW NA PREFERENCJE INWESTORÓW

Wpływ sytuacji makroekonomicznej ostatnich miesięcy na rynek nieruchomości wydaje się być dalej widoczny w poszukiwaniach przez inwestorów nieruchomości. Preferowane są nieruchomości z niższym kosztem ich zakupu i późniejszego zagospodarowania danej działki w stosunku do poprzedniego okresu tj. sprzed 2022 roku.

W związku z pandemią COVID-19 nastąpiła znacząca zmiana w preferencjach konsumentów dotyczących obiektów handlowych. Zamiast galerii handlowych, które były popularne przed pandemią, większym zainteresowaniem zaczęły cieszyć się parki handlowe i znacznie rozwinął się wówczas rynek e-commerce.

Rozwój rynku e-commerce sprawił, że wzrosło zapotrzebowanie na magazyny, zlokalizowane zwłaszcza blisko dużych ośrodków miejskich, bądź przy głównych trasach komunikacyjnych. To napędzało zakupy nieruchomości z przeznaczeniem pod zabudowę magazynową w ostatnich latach.

Zaburzenie w skali globalnej łańcuchów dostaw powinno natomiast wpływać na budowę większej ilości fabryk z zachowaniem zasad zrównoważonego rozwoju w Europie, a szczególnie w Polsce. Rozwijająca się dynamicznie sieć infrastruktury, zwłaszcza kolejowej, drogowej i przede wszystkim wysoko wykwalifikowana kadra pracowników, sprzyja inwestowaniu w Polsce.

NAJWIĘKSZE TRANSAKCJE GRUNTÓW INWESTYCYJNYCH

Na przełomie drugiego i trzeciego kwartału bieżącego roku obserwujemy stosunkowo wysoką aktywność deweloperów magazynowych, którzy pozyskują kolejne tereny pod rozwój działalności. Aktywne były firmy CTP, P3 Logistic Parks, SEGRO oraz Panattoni.



Rafał Bochenek, Savills

Zakupy gruntów kontynuowała firma CTP – do dzisiaj w portfelu ma już ponad 200 ha, ponad 500 000 m kw. wybudowanych i 400 000 m kw. hal w budowie m.in. k. Warszawy (w Emiliano- wie, Mszczonowie, Wisłokach), czy w Gdańsku i Sulechowie.

Jeśli chodzi o największe miasta regionalne, to nadal bardzo duży popyt utrzymuje się na rynku poznańskim. Kilka przetargów na sprzedaż gruntów o dużych arealach 25-40 ha organizowała spółka Międzynarodowe Targi Poznańskie. Kolejny przetarg planowany jest na listopad br. – wystawiona na sprzedaż jest działka o pow. 39,7 ha za cenę 102,5 mln PLN.

Po szybkiej realizacji II etapu P3 Logistic Parks Poznań, firma powiększyła areal gruntów o kolejne niemal 30ha pod budowę III fazy parku w gminie Dachowa.

Podaż gruntów o bardzo dużych arealach jest najbardziej ograniczona w rejonie Warszawy, a najbliższe położone przygotowane działki pozwalające na budowę hal o powierzchni 50 000 m kw. i więcej, dostępne są w rejonie Radzimina. Ich ceny przekraczają już 300 zł/m kw. w obszarach pozwalających na budowę obiektów o wysokości 20 metrów.

W połowie sierpnia SEGRO informowało o zakupie gruntów w Warszawie m.in. pod budowę data-centre i małych modułów magazynowych (SBU). Spółka zabezpieczyła także 20 ha w rejonie Poznania oraz nowe tereny na Śląsku i w Polsce Centralnej.

W kilku lokalizacjach Górnego Śląska nowy bank gruntów pozyskało Panattoni, w tym m.in. w Bytomiu, w Rudzie Śląskiej - pod nowe parki logistyczne, a także w Bieruniu i Knurowie – pod projekty dedykowane (BTS).

Poziom cen gruntów inwestycyjnych jest raczej stabilny, nie obserwujemy znaczących obniżek cen wywoławczych i transakcyjnych dobrze zlokalizowanych gruntów objętych MPZP z przeznaczeniem pod usługi i produkcję. Dotyczy to przede wszystkim gruntów o największych arealach, pozwalające na budowę parków logistycznych i hal magazynowych o dużych powierzchniach. W przypadku gruntów przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe i handel można już zaobserwować korekty cen wywoławczych – zwłaszcza tych, które są oferowane na rynku przez dłuższy czas lub były wystawiane wcześniej na sprzedaż w ramach przetargów publicznych.

Na nowy popyt wpływają podmioty planujące budowę mniejszych inwestycji magazynowo biurowych (SBU), które mają być zlokalizowane w obrębie miast. Największym zainteresowaniem cieszą się działki o pow. ok. 2-3 ha położone blisko centrum w większych miast, jak Warszawa, Trójmiasto oraz Kraków. Takich gruntów poszukują nowi inwestorzy na polskim rynku i zakładamy, że ten trend wzmocni się jeszcze bardziej.

CO₂



AMBITNA REDUKCJA EMISJI CO2 NIE ODBĘDZIE SIĘ BEZ INWESTYCJI TYPU BROWNFILED

Kluczową rolę w realizacji ambitnych celów klimatycznych na rynku nieruchomości ma do odegrania rewitalizacja budynków. – Inwestycje typu brownfield wysoko oceniane są przez inwestorów, szczególnie jeśli idzie o rewitalizację terenu. – zwraca uwagę Radosław Jodko, ekspert ds. Inwestycji RRJ Group.

– Inwestorzy dostrzegają wartość w tych inwestycjach, które rewitalizują teren, a często także budynki. W taką stronę idzie także unijna presja regulacyjna – nie tylko w ramach dyrektywy ESC, ale i regulacji odrębnych, jak choćby ostatnio wprowadzony prawem obowiązek posiadania certyfikatu energetycznego. Ważny także okazuje się w ostatnich latach element oszczędności związany z budowaniem niezależności energetycznej dzięki wykorzystaniu OZE. – wylicza Jodko.

Certyfikat energetyczny obowiązuje od końca kwietnia 2023 roku. Obowiązek jego posiadania ma każdy nowy wybudowany dom oddany do użytku. Świadectwo charakterystyki energetycznej musi posiadać także każdy dom i mieszkanie – sprzedawane bądź wynajmowane.

Z kolei unijna dyrektywa CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) zobowiązuje duże firmy do regularnego składania raportów na temat wpływu na społeczeństwo i środowisko.

W ocenie ekspertów, „zielone” regulacje prawne zmusiły de facto deweloperów nie tylko do deklaracyjnego, ale realnego działania na rzecz dekarbonizacji budynków.

– Warto mieć świadomość, że obecnie to, co rozumiemy poprzez dekarbonizację budynku musi wykraczać poza rachunek związany z energią zużywaną przez dany obiekt. Chodzi przecież o to, że na tzw. ślad węglowy patrzymy w całym cyklu życia budynku, zaczynając od materiałów używanych w budowie, transportu, procesu budowlanego po renowację czy możliwą rozbiórkę. Zrównoważone łańcuchy dostaw oraz ekologiczny proces to coś, co wciąż na rynku nieruchomości jest do poprawy. I nie jest to łatwe zadanie, jeśli weźmiemy pod uwagę niskie marże podwykonawców. Ale to element niezbędny, jeśli chcemy myśleć długofalowo o standardach i realnej redukcji

CO2. Dążenie do gospodarki obiegu zamkniętego wiąże się właśnie z realnym zmierzeniem się z tym problemem. – podkreśla Radosław Jodko, ekspert ds. Inwestycji RRJ Group.

Jodko dodaje, że w ostatni rok coraz więcej tego typu projektów inwestycyjnych analizuje i weryfikuje ich atrakcyjność pod kątem inwestorów. – Dziś niemal każda inwestycja na rynku nieruchomości z punktu widzenia inwestorów musi uwzględniać cały pakiet dodatkowy: skutków dla środowiska, wspierania gospodarki obiegu zamkniętego oraz rewitalizacji czy wykorzystania terenu w długiej perspektywie – zauważa. – To daje gwarancję, że taka inwestycja nie będzie traciła na wartości, biorąc pod uwagę to, w którą stronę zmierzają regulacje prawne. – dodaje.

Międzynarodowa Agencja Energetyczna (IEA) szacuje, że osiągnięcie zerowej emisji dwutlenku węgla netto w obiektach budowlanych do 2050 roku możliwe będzie tylko wtedy, jeśli bezpośrednio emisje CO2 z budynków spadną o połowę jeszcze przed końcem tej dekady. Z danych wynika, że budynki odpowiadają też za około 50 proc. zużycia wszystkich wydobytych surowców, 33 proc. zużycia wody i 35 proc. generowanych odpadów.

“Inwestorzy dostrzegają wartość w tych inwestycjach, które rewitalizują teren, a często także budynki. .”

 Radosław Jodko, RRJ Group





RYNEK
NIERUCHOMOŚCI
KOMERCYJNYCH
W POLSCE
**JEST W FAZIE
SPADKOWEJ**



“Rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce jest w fazie spadkowej, natomiast na pewno wyjście z tego dołka jest już coraz bliżej.”

Karol Wyka, HB Reavis

Rynek nieruchomości komercyjnych jest w chwilowym dołku, do którego przyczyniły się m.in. niestabilna sytuacja gospodarcza, inflacja, wzrost kosztów finansowania oraz różnice w oczekiwaniach cenowych pomiędzy kupującymi a sprzedającymi. Według prognoz ekspertów druga połowa tego roku powinna już jednak przynieść odbicie. Co istotne aktualna sytuacja na rynku spowodowała też większy nacisk na kwestie związane z ESG. – Jakość, lokalizacja i rozwiązania technologiczne to są rzeczy, które są dzisiaj bardzo istotne na rynku nieruchomości, a poza tym zachęcają ludzi do powrotu do biur. – podkreśla Karol Wyka z HB Reavis.

– Rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce jest w fazie spadkowej, natomiast na pewno wyjście z tego dołka jest już coraz bliżej. Co więcej w długiej perspektywie rynek nieruchomości komercyjnych zawsze jest rosnący, więc pytanie tylko o horyzont czasowy. I teraz jest pewnie dobry moment na kupowanie – o ile znajdą się sprzedający, którzy będą chcieli sprzedać za tyle, ile rynek w tej chwili wycenia. Ten poziom jest na pewno niższy niż w poprzednich latach, ale pojawiają się już sygnały, że będziemy mieć niedługo trend wschodzący. – mówi Karol Wyka.

Dwa lata pandemii COVID-19, wojna w Ukrainie, historycznie wysoka inflacja i widmo recesji gospodarczej podkopały kondycję rynku nieruchomości komercyjnych. Jak podaje firma doradczą PwC, średnia wartość transakcji w trzech pierwszych kwartałach 2022 roku na rynku handlowym w Polsce wynosiła 30 mln euro, co było wartością aż o 48 proc. niższą niż w bardzo dobrym, przedpandemicznym 2019 roku. Według danych Avison Young ten rok również rozpoczął się mało dynamicznie – w pierwszym kwartale br. na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce zrealizowano zaledwie 26 transakcji o wartości 651 mln euro (z czego ponad 60 proc. przypadło na segment magazynowy) i według prognoz najbliższe miesiące nie przyniosą znaczącego przyspieszenia. Zadyszka na rynku jest efektem niestabilnej sytuacji gospodarczej, inflacji, wzrostu kosztów finansowania oraz różnic dotyczących oczekiwań cenowych pomiędzy kupującymi a sprzedającymi, ale według ekspertów liczba transakcji powinna jednak wzrosnąć w drugiej połowie roku.

– W tym momencie kapitał zewnętrzny jest dość drogi i to jest jeden z czynników, który wpływa na spowolnienie tego rynku. Banki patrzą na produkty premium i tu chętnie udzielają kredytów, ale uważniej przyglądają się nieruchomościom gorszej klasy. Wszystko trwa też dłużej, bo każdy przyzwyczaja się do obecnej sytuacji i potrzebuje chwili, żeby ją przeanalizować. Dlatego cierpliwość i przede wszystkim własny kapitał to są dziś dwie rzeczy potrzebne do tego, żeby inwestować w nieruchomości. – mówi Karol Wyka.

Ekspert wskazuje też, że chwilowy dołek na rynku nieruchomości komercyjnych spowodował wyższy nacisk na kwestie związane

z ESG, co wynika m.in. z coraz większej presji klientów, oczekiwań inwestorów i sektora finansowego, a także zmian legislacyjnych. Z kolei według badania Association of Investment Companies 40 proc. doradców inwestycyjnych uważa, że projekty kładące nacisk na ESG prowadzą do wyższych zwrotów. Podobnie uznało też 56 proc. zarządzających funduszami w ankiecie Research in Finance i ok. 40 proc. inwestorów w badaniu Deutsche Bank Research (raport „Odpowiedzialne inwestycje. ESG na rynku nieruchomości”, ThinkCo).

– Jakość jest tym, co pozostaje w cenie niezależnie od cyklu, w jakim jesteśmy, więc budynki muszą być zielone i z bardzo dobrych materiałów. W nieruchomościach zawsze bardzo ważna jest też lokalizacja, oczywiście im bardziej ekskluzywna, centralna, droższa, tym łatwiej przeżywa wszelkiego rodzaju kryzysy. Dodatkowo jest jeszcze kwestia technologii, tzn. budynki muszą być również zaawansowane technologicznie, a ze względu na pandemię mamy obecnie nacisk na połączenie technologii ze zdrowiem, na takie rozwiązania technologiczne, które nie tylko podnoszą efektywność, ale i wpływają na zdrowie pracowników. To są rzeczy, które są dzisiaj „must have”, są bardzo istotne na rynku nieruchomości, a poza tym zachęcają ludzi do powrotu do biur. – mówi ekspert.

Z badania opublikowanego w końcu ubiegłego roku przez Związek Przedsiębiorców i Pracodawców wynika, że przed 2020 rokiem tylko 4 proc. polskich pracowników wykonywało swoje obowiązki całkowicie lub w większości zdalnie, a ten model traktowany był raczej jako odepustwo lub benefit pracowniczy. Pandemia COVID-19 spowodowała, że dla wielu firm praca zdalna stała się koniecznością, a pracownicy przemieścili się z biur na home office. Obecnie, w okresie postpandemicznym, ośmiu na 10 polskich pracowników znów pracuje stacjonarnie, ale co 10. wciąż wykonuje swoje obowiązki w większości zdalnie, a drugie tyle hybrydowo.

– Pracodawcy muszą dziś zachęcać pracowników do powrotu do biur, natomiast to się dzieje i jest tych powrotów coraz więcej. Ludzie są, w zależności od branży, zmęczeni siedzeniem w domu – mówi Karol Wyka. – Same biura też wyglądają dzisiaj inaczej niż przed pandemią. One muszą odpowiadać zarówno tym, którzy w domu mają ciszę i spokój, ale chcą wrócić do biura z potrzeby kontaktu z ludźmi, jak i tym, którzy w domu mają tłok i harmider, a w biurze szukają ciszy i spokoju, możliwości skupienia. Dlatego dziś te biura często mają podobny metraż, ale są inaczej wykończone, urządzone, spełniają inne warunki. Są też takie branże, które przed pandemią miały bardzo dużo metrów kwadratowych, a obecnie wynajmują dużo mniej, za to w dużo lepszych i droższych lokalizacjach, aby one były właśnie jak najbardziej wygodne i zachęcały pracowników do powrotu.



RYNEK INWESTYCYJNY W STANIE HIBERNACJI

W 2022 roku wartość transakcji inwestycyjnych w sektorze nieruchomości komercyjnych zamknęła się wynikiem około 5,8 mld euro, co pokazało, że po trudnych latach pandemicznych i wybuchu konfliktu na Wschodzie, Polska jest stabilnym rynkiem z dużą grupą inwestorów zainteresowanych lokowaniem kapitału w naszym kraju, jak i szerokim spektrum atrakcyjnych produktów inwestycyjnych.



W pierwszej połowie 2023 roku jednak byliśmy świadkami oczekiwanego wcześniej spowolnienia inwestycyjnego. Po sześciu miesiącach br. całkowity wolumen inwestycyjny wyniósł jedynie około 800 milionów euro, co oznacza spadek o 70 proc. w porównaniu z tym samym okresem rok wcześniej. – mówi Bartłomiej Zagrodnik, Managing Partner, CEO w Walter Herz.

NIEDUŻE WOLUMENY TRANSAKCYJNE, INWESTORZY GŁÓWNI Z REGIONU CEE

Na nastroje inwestorów wpływają wysokie koszty finansowania projektów oraz niepewne perspektywy związane ze zmianami w globalnej gospodarce. Na spadek aktywności inwestycyjnej nad Wisłą składają się także rosnące stopy procentowe w Europie oraz wzrost rentowności obligacji skarbowych. Niemniej, prowadzone są rozmowy dotyczące większych akwizycji. Jeśli dojdzie do ich zamknięcia, wpłynie to znacząco na poprawę wyników na rynku transakcji inwestycyjnych w naszym kraju w drugiej połowie roku.

Na rynku dominują teraz mniejsze transakcje, brakuje inwestycji portfelowych i dużych transakcji jednostkowych. Większość zainwestowanego kapitału w tym roku na polskim rynku nieruchomości komercyjnych pochodziła z krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz krajów bałtyckich. Globalni gracze wstrzymali działania i obserwują rozwój sytuacji.

Ograniczona ilość zawartych w tym roku transakcji wynika przede wszystkim z niedostosowania oczekiwań cenowych kupujących i sprzedających, choć rozbieżności są już mniejsze niż w ubiegłym roku. Inwestorzy poszukują okazji, składają propozycje poniżej cen rynkowych. Właściciele nieruchomości nie ulegają jednak presji i czekają na atrakcyjniejsze propozycje.

Widoczna jest również duża aktywność inwestorów, poszukujących możliwości budowania wartości nieruchomości oraz osiągnięcia ponadprzeciętnych zwrotów, jak i rozbudowywanie banków ziemi w perspektywie długoterminowej. Inwestorzy na większą skalę wchodzi również przedsięwzięcia typu joint venture, a także poszukują możliwości fuzji i przejęć.

W przyszłym roku, jeśli stopy procentowe ustabilizują się i finansowanie inwestycji będzie tańsze, zwiększy się szansa na powrót do wyższych wolumenów transakcyjnych. Odwrócenia trendu koniunkturalnego na rynku nieruchomości komercyjnych nie należy jednak oczekiwać wcześniej niż na początku przyszłego roku.

MAGAZYN Z NAJWIĘKSZYM UDZIAŁEM W TRANSAKCYJACH

Za ponad połowę wartości transakcji inwestycyjnych zarejestrowanych w Polsce w pierwszym półroczu br. odpowiadał sektor nieruchomości magazynowych. Wolumen transakcji wyniósł w nim przeszło 430 mln euro, o jedną trzecią mniej porównując rok do roku. Zabrakło transakcji portfelowych i dużych wolumenowo akwizycji,

co było domeną poprzednich lat. Na rynku magazynowym możemy obserwować dużą aktywność private equity.

Sprzedany został m.in. kompleks Campus 39 we Wrocławiu. Do transakcji, o których należy wspomnieć należał również zakup City Logistics Wrocław II przez czeską firmę Trigea, nabycie przez LeadCrest Capital Partners magazynu KGL czy transakcja zawarta pomiędzy LCN Capital Partners i Panattoni dotycząca projektu w Uniejowie. Firma Panattoni dostarczyła większość aktywów, które były w ostatnich miesiącach przedmiotem akwizycji na rynku logistyczno-przemysłowym.

Ceny w tym segmencie zostały najszybciej zoptymalizowane do oczekiwań rynkowych. Do zamykania transakcji zachęcał inwestorów również wzrost czynszów za wynajem powierzchni, który najszybciej nastąpił właśnie w tym sektorze.

RYNEK BIUROWY W DEFENSYWIE

W pierwszym półroczu 2023 roku na rynku biurowym zarejestrowane zostały transakcje o wartości zaledwie około 190 mln euro. Wszystkie zakupione nieruchomości znajdują się w Warszawie. W strukturze zakupów dominowały aktywa typu „core+” oraz oportunistyczne, takie które dają możliwość przebudowy, zmiany funkcji bądź wygenerowania większego potencjału.

Do największych transakcji należał zakup budynku Wola Retro przez Adventum International od Develii czy sprzedaż przez Echo Investment drugiego etapu projektu Moje Miejsce do czeskiego Trigea oraz zakup kilku budynków biurowych w Wiśniowym Business Parku przez firmę Indotek.

W sektorze biurowym widoczny jest największy spadek liczby realizacji nowych inwestycji, co wynika z wysokiego poziomu kosztów budowy oraz wykończenia powierzchni, jak i ogólnej niepewności inwestorów wynikającej z sytuacji mikro i makro gospodarczej oraz polityki globalnej.

Duży wzrost kosztów mediów oraz wymagania klimatyczne sprawiają, że rośnie presja na ograniczenie zużycia. Zarówno najemcy, jak i inwestorzy preferują nieruchomości z certyfikatami środowiskowymi, wykorzystujące technologie do monitorowania i zarządzania zużyciem mediów, na finansowanie których przychylniej patrzą także banki.

– W pierwszym półroczu tego roku na rynku inwestycyjnym w Polsce w obszarze obiektów handlowych odnotowany został najniższy wynik od ponad dwóch dekad. Jednymi z największych transakcji była sprzedaż przez G City centrum handlowego Atrium Molo w Szczecinie oraz zakup parku handlowego Matarnia w Gdańsku przez francuską spółkę Frey. Powodem niskiej aktywności inwestorów w sektorze handlowym jest różnica w postrzeganiu kapitalizacji projektów retailowych. Pomiedzy sprzedającymi i kupującymi występuje rozbieżność w oczekiwaniach wysokości stopy zwrotu na poziomie około

10 proc. – mówi Piotr Szymoński, Director w Walter Herz.

OKAZJE INWESTYCYJNE POSZUKIWANE

Nabywcy poszukują okazji inwestycyjnych, a sprzedający wstrzymują się z decyzjami, ponieważ oferowane ceny są z ich perspektywy dalekie od satysfakcjonujących. Podobnie jednak, jak ma to miejsce w innych sektorach, rynek retail dąży do stabilizacji w obszarze wycen aktywów, dlatego w nadchodzących miesiącach możemy spodziewać się większej aktywności inwestycyjnej.

Inwestorzy coraz częściej są gotowi do angażowania się w projekty na wcześniejszym etapie realizacji w celu zwiększenia opłacalności inwestycji nawet przy większym ryzyku. Obserwujemy coraz większe zaangażowanie prywatnych inwestorów na rynku handlowym. Duża atrakcyjność parków handlowych oraz lokalnych obiektów handlowych typu convenience store wobec klientów i najemców powoduje, że jest to obecnie, obok logistyki, najintensywniej rozwijający się sektor w Polsce.

Do inwestowania w retail parki skłania niższy próg wejścia w tego typu projekty, których budowa jest też mniej czasochłonna, a utrzymanie prostsze niż przypadku większych kompleksów. Rośnie grupa najemców zainteresowanych ich wynajmem, bo oferują niższe czynsze i opłaty eksploatacyjne w porównaniu z tradycyjnymi centrami.

Inwestorzy nadal aktywnie poszukują gruntów pod nowe projekty handlowe, najchętniej na obrzeżach największych miast, jak również w mniejszych miejscowościach, nawet liczących około 10 tys. mieszkańców, w których brakuje tego typu obiektów. W obszarze gruntów widoczne jest przygotowywanie banków ziemi pod projekty, których realizacja zaplanowana została za 18-24 miesiące.

MIESZKANIA Z WIĘKSZYM WZIĘCIEM

Należy zwrócić uwagę, że w drugim kwartale br. rozpędu nabral polski rynek mieszkaniowy. W sześciu największych miastach deweloperzy sprzedali ponad 15 tys. mieszkań, co stanowi wzrost o ponad 50 proc. w porównaniu do roku poprzedniego i więcej o 35 proc. niż w pierwszym kwartale tego roku. Rynek mieszkaniowy rozgrał Bezpieczny Kredyt 2 proc., który wszedł w życie z początkiem lipca. Wzrost popytu spotkał się natomiast z coraz niższą podażą nowych mieszkań. Oferta mieszkaniowa topnieje, bo deweloperzy nie wrócili do dawnej aktywności z uwagi na wysokie koszty realizacji nowych projektów.

Jednocześnie regularnie zwiększają się zasoby polskiego rynku PRS. Mieszkania z puli wynajmu instytucjonalnego są niemal w 100 proc. wynajęte. Wysokie zapotrzebowanie na wynajem generują m.in. obywatele Ukrainy oraz osoby, które przy obecnej wysokości stóp procentowych nie mają zdolności kredytowej i nie mogą sobie pozwolić na zakup nieruchomości.

JAK SKUTECZNIE PROMOWAĆ TERENY INWESTYCYJNE

Poznajmy historię Miasta, które odnotowało wysoką sprzedaż działek inwestycyjnych dzięki skutecznie prowadzonej kampanii reklamowej Google Ads.

Miaasto posiadało w swoich zasobach działki inwestycyjne różnej wielkości. Działki położone były na różnych obszarach. Kampania zakładała promowanie potencjału inwestycyjnego wśród inwestorów, a celem kampanii był realny kontakt z potencjalnie zainteresowanymi nabywcami i sprzedaż działek inwestycyjnych.

Miasto nie korzystało wcześniej z płatnych reklam w wyszukiwarce Google. Na stronie internetowej z ofertą inwestycyjną była odnotowywana przez dłuższy czas stała liczba odwiedzin. Prowadzone wcześniej działania promocyjne nie przynosiły Miastu oczekiwanych efektów. Wydatki nie były konfrontowane z efektem skuteczności działań.

Ze względu na dużą konkurencję na rynku terenów inwestycyjnych oraz słabą pozycję strony internetowej w organicznych wynikach wyszukiwania, Urząd zdecydował się uruchomić pierwszą kampanię w Google Ads.

LANDING PAGE

Na potrzeby kampanii przygotowaliśmy landing page - mikro stronę internetową przedstawiającą wyłącznie ofertę gruntów i potencjał inwestycyjny Miasta. Wraz z powstaniem nowego landing page przygotowaliśmy dedykowane działania w skład których wchodziło:

- wdrożenie Google Tag Managera,
- wdrożenie Google Analytics,
- wdrożenie Google Google Ads,
- konfiguracja list odbiorców.

CEL KAMPANII

Celem kampanii było dotarcie do osób poszukujących terenów inwestycyjnych pod inwestycje przemysłowe, magazynowe, hotelowe i handlowe oraz zwiększenie ruchu na stronie internetowej dedykowanej inwestorowi. W tym celu rozpoczęliśmy prace nad budową kampanii w Google Ads.

METODA - PODJĘTE DZIAŁANIA

Nasze działania rozpoczęliśmy od zbudowania dwóch kampanii reklamowych w Google Ads - kampanii w linkach sponsorowanych w wyszukiwarce Google oraz kampanii w Google Display Network (ponad 2 mln witryn, które są partnerami Google i wyświetlają reklamy displayowe klientów Google).

Dla kampanii w sieci reklamowej (GDN) rozpoczęliśmy działania od zdefiniowania grup docelowych oraz zaprojektowania kreacji graficznych spójnych z landing page. Grupy docelowe były zdefiniowane na podsta-

wie danych odbiorców z Google Ads i Google Analytics, informacji od klienta oraz list remarketingowych. Były to osoby poszukujące ogólnych informacji na temat powierzchni komercyjnych i terenów inwestycyjnych oraz konkretnej lokalizacji pod inwestycję.

Kampania była optymalizowana według harmonogramu godzinowego, według urządzeń oraz według lokalizacji. Przy optymalizacji kampanii pod uwagę braliśmy wskaźniki efektywności takie jak koszt konwersji, współczynnik konwersji, współczynnik odrzuceń, zaangażowanie na stronie.

Dla kampanii w linkach sponsorowanych rozpoczęliśmy działania od doboru odpowiednich słów kluczowych odpowiadających specyfice promowanego produktu, pogrupowania ich w odpowiednie grupy reklam, stworzenia wielu reklam tekstowych spójnych z zawartością merytoryczną landing page oraz dodaniu wielu rozszerzeń. Kampania dodatkowo była wzbogacona o działania remarketingowe RLSA (remarketing w wyszukiwarce).

Przy optymalizacji tej kampanii również braliśmy pod uwagę wskaźniki efektywności takie jak koszt konwersji, współczynnik konwersji, współczynnik odrzuceń, zaangażowanie na stronie i dodatkowo dane demograficzne.

CO BYŁO PROMOWANE?

Kampania dotyczyła trzech obszarów inwestycyjnych o powierzchniach 15, 25 i 27 ha położonych w północnej Polsce. Obszary były podzielone na mniejsze działki inwestycyjne z przeznaczeniem zgodnym z MPZP pod magazyny, przemysł i handel wielkopowierzchniowy.

UZYSKANE EFEKTY OBYDWU KAMPANII

- Wzrost liczby wejść o 123 % w okresie kampanii w porównaniu do średniej liczby odwiedzin w okresach poprzednich na poprzedniej stronie Urzędu.
- Średnia pozycja reklam: 1,2.
- Współczynnik wyświetlenia reklam na górze strony: 78,5 %.
- Średnie CPC dla kampanii GDN: 1,21 PLN.
- Średnie CPC dla kampanii w wyszukiwarce: 0,19 PLN.
- Wiele kontaktów telefonicznych i zapytań emailowych.

Kampania trwała przez okres 6 miesięcy i została przedłużona przez Klienta na kolejnych 12 miesięcy.

Chcesz skutecznie prowadzonej kampanii reklamowej? – zapraszamy do kontaktu: www.BiznesAds.pl



**CHCESZ DOTRZEĆ
DO POTENCJALNYCH
INWESTORÓW?**

**CHCESZ ABY REKLAMA
BYŁA SKUTECZNA
I EFEKTYWNA?**

**CHCESZ KONTROLI
NA WYDAWANYM
BUDŻETEM?**

**GOOGLE ADS TO NARZĘDZIE DO ZDAŃ SPECJALNYCH,
W KTÓRYM ŚWIETNIE SIĘ PORUSZMY**

**Kampanie reklamowe
Google Ads**



**Kampanie reklamowe
w Google Display Network**



**Kampanie reklamowe
na You Tube**



**Kampanie reklamowe
w Gmail**



**Kampanie reklamowe
Re-marketingowe**



**Analityka
Google Analytics**



**PROWADZIMY KAMPANIE DLA TERENÓW
INWESTYCYJNYCH I NIERUCHOMOŚCI
KOMERCYJNYCH W WYSZUKIWARCE GOOGLE**

NASZE DZIAŁANIA SĄ SKUTECZNE, CO POTWIERDZAJĄ OPINIE
NASZYCH KLIENTÓW

GROW WITH WARSAW

Smart People. Smart Technology. Smart City.



EXPO REAL 2023



Visit Warsaw AT STAND A2.121



Warsaw Partners at EXPO REAL 2023



um.warszawa.pl