

TERENY INWESTYCYJNE INFO MAGAZYN

Tereny inwestycyjne | Strefy Ekonomiczne | Ekoinwestycje | Nieruchomości komercyjne | Inwestorzy

02
2013

THE ENGLISH
VERSION
FROM PAGE 28

Planujemy rozszerzyć teren GPP o 50 ha

Rozmowa z Mirosławem Czarnikiem
prezesem Górnośląskiego Parku Przemysłowego

Inwestor szuka wartości dodatkowych

Rozmowa z Barbarą Kaśnikowską
prezes Wałbrzyskiej SSE „INVEST-PARK”

Warszawa burzy na potęgę pod nowe biurowce

Raport: Rynek magazynowy w pierwszym kwartale 2013 r.

4 strefa w Europie i 22 na świecie*

- >> lokalizacja w Południowo-Zachodniej Polsce, w pobliżu granicy z Republiką Czeską i Niemcami,
- >> rozwinięta sieć komunikacji:
autostrada A2 i A4, Międzynarodowy Port Lotniczy.

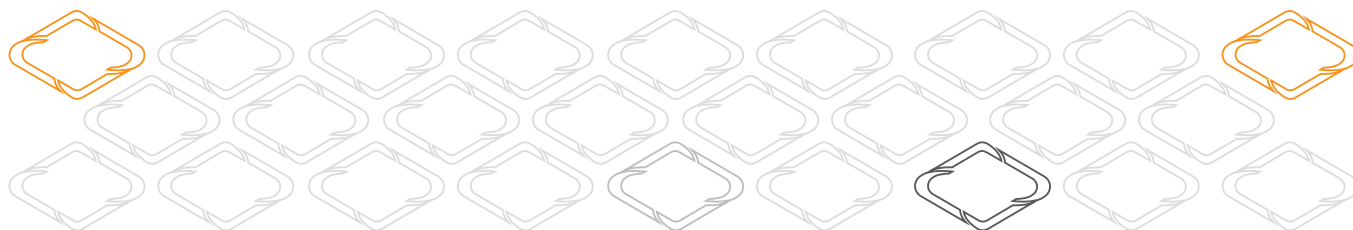
Oferujemy:

- >> ulgi podatkowe do 70%,
- >> ponad 870 ha terenów inwestycyjnych green-field,
- >> około 3500 m² przestrzeni biurowych do wynajęcia w nowym biurowcu INVEST-PARK CENTER,
- >> nieruchomości przemysłowe: hale produkcyjne, magazyny,
- >> wykwalifikowana kadra pracownicza,
- >> ponad milion absolwentów z 90 uniwersytetów, szkół wyższych, etc.



154 inwestorów z 17 państw jest już z nami

Dołącz do najlepszych !



Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna „INVEST-PARK” sp. z o.o.

ul. Uczniowska 16, 58-306 Wałbrzych

tel. +48 (74) 664 91 64, fax: +48 (74) 664 91 62

www.invest-park.com.pl

* (Wg raportu przygotowanego przez brytyjski FDI Magazine of the Financial Times. W badaniu wzięło udział ponad 600 SSE)

Szanowni Czytelnicy,

Z przyjemnością oddajemy do Państwa rąk II numer „Tereny Inwestycyjne Info Magazyn”. W tej edycji kładziemy nacisk na ekologiczne budownictwo. Często stawiane jest pytanie, czy w czasach kryzysu deweloperzy mogą pozwolić sobie na zielone inwestycje. My piszemy, że to nie fanaberia, ale konieczność. O zaletach zielonego budownictwa opowiada m.in. prezes Górnośląskiego Parku Przemysłowego.

Zrównoważone podejście do budownictwa wyraża się nie tylko poprzez certyfikaty, ale i dobrze przemyślany projekt, będący inwestycją na dziesięciolecie. Nieudane przedsięwzięcie musi ustąpić lepszemu projektowi tak jak w Warszawie, gdzie ruszyła cała lawina wyburzeń budowli mających zaledwie kilkanaście lat.

W numerze pytamy również o to, jak samorządy przygotowują się do zdobywania nowych inwestorów. Prezydent Świdnicy, Wojciech

Murdek opowiada, jak udało się namówić firmę Colgate-Palmolive do reinwestycji, burmistrz Sanoka Wojciech Bleharczyk zapowiada nowe ulgi dla inwestorów, a prezes Wrocławskiego Parku Technologicznego Maciej Potocki mówi o projekcie Maszynowni Biznesu.

Omawiając temat terenów inwestycyjnych, nie zapominamy o specjalnych strefach ekonomicznych. Z Barbarą Kaśnikowską, nową prezes Wałbrzyskiej SSE, rozmawiamy o świeżych pomysłach na funkcjonowanie Strefy. W przypadku tej formy wsparcia dla inwestorów należy pamiętać, że idea stref też musi ulegać ewolucji, o czym piszemy w „Strefach do specjalnej poprawki”. Jednocześnie brak przedłużenia terminu funkcjonowania SSE to jedna z barier dla zagranicznych inwestorów – o innych można przeczytać w artykule „Inwestorzy czekają na elastyczne prawo pracy”.

Zapraszam do lektury

Marta Śniegocka – redaktor naczelna serwisu Tereny Inwestycyjne Info

TERENY INWESTYCYJNE

Rozmowa z dr. Wojciechem Bleharczykiem, burmistrzem Sanoka, o nowych terenach inwestycyjnych ► **str.4**

Jaką strategię inwestycyjną najlepiej wybrać, inwestując w zakup działki rolnej, i jakie zyski może przynieść taka inwestycja? ► **str. 5**

Jak Bałtycki Port Nowych Technologii zmienił się dla inwestorów ► **str. 6**

STREFY EKONOMICZNE

Rozmowa z Barbarą Kaśnikowską, prezes Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej „INVEST-PARK” ► **str. 8**

Strefy do specjalnej poprawki ► **str.9**

EKOINWESTYCJE

Zielone biurowce nowym standardem ► **str.10**

Z jakich kredytów mogą korzystać przedsiębiorcy przy realizacji projektów ekologicznych? ► **str. 11**

Rozmowa z Mirosławem Czarnikiem, prezesem Górnośląskiego Parku Przemysłowego ► **str. 12**

Czy nowelizacja Dyrektywy 2011/92/UE wpłynie na inwestycje w Polsce? ► **str. 14**

INWESTORZY

Inwestorzy czekają na elastyczne prawo pracy ► **str. 16**

Polsko-węgierskie pomysły na inwestycje ► **str. 17**

Przemysł lotniczy liczy nie tylko na inwestycje w produkcję ► **str. 18**

Rozmowa z Wojciechem Murdkiem, prezydentem Świdnicy ► **str. 20**

NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE

Warszawa burzy na potęgę pod nowe biurowce ► **str. 22**

Białystok: Czy miasto czeka walka o klientów outletów? ► **str. 23**

Dlaczego warto inwestować we własne Centra Dystrybucji zamiast korzystać z usług firm logistycznych? ► **str. 23**

Totalizator Sportowy zmierzy się z olbrzymią inwestycją na warszawskim Służewcu ► **str. 24**

Jak wybrać obiekt do rewitalizacji? ► **str. 25**

RAPORT

RAPORT: Rynek magazynowy ► **str. 26**

ENGLISH

RAPORT: Industrial market ► **str. 28**

KONFERENCJE I TARGI

Poznańskie Targi przygotowują się do jesiennej edycji Investfield ► **str. 30**

Tegoroczne targi MIPIM były owocne ► **str. 31**

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

Grupy inwestycyjne dla biznesu

Pracujemy nad zwolnieniami podatkowymi dla branży hotelarskiej i produkcyjnej

Rozmowa z dr. Wojciechem Bleharczykiem, burmistrzem Sanoka, o nowych terenach inwestycyjnych



Wojciech Bleharczyk
burmistrz Sanoka

III Sanok stara się o dofinansowanie na przygotowanie dokumentacji dt. uzbrojenia terenów w dzielnicy Dąbrówka. Jakież są szanse na jego otrzymanie? Czy orientują się Państwo, czy województwo dysponuje jeszcze środkami na ten cel?

Rzeczywiście, złożyliśmy projekt zatytułowany „Przygotowanie dokumentacji technicznej do uzbrojenia terenów przemysłowych miasta Sanoka” w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Program jest adresowany do Departamentu Wdrażania Programów Operacyjnych Ministerstwa Gospodarki. Alokacja na Program Innowacyjna Gospodarka

wynosi ogółem 10 186 030 644 euro, z czego na priorytet 6 skierowane ma być 4 proc. tej sumy. Trudno powiedzieć, jakie mamy w tej chwili szanse na dofinansowanie.

III Jaki jest prognozowany koszt przygotowania takiej dokumentacji i na kiedy byłaby gotowa?

Wartość naszego projektu to 400 tysięcy złotych, z czego 85 proc. to kwota wnioskowanego dofinansowania z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Uznaliśmy, że konieczne będzie opracowanie: badań geotechnicznych, dokumentacji technicznej, projektowo-budowlanej związanej z uzbrojeniem terenu, analizy kosztów makroniwelacji, raportu oddziaływania na środowisko naturalne, informacji o klimacie inwestycyjnym. Elementem projektu będzie też opracowanie katalogu ofert inwestycyjnych, multimedialnej prezentacji oraz przeprowadzenie kampanii informacyjnej. Nawet najlepsza oferta może nie znaleźć klienta, jeśli zwyczajnie nikt nie będzie o niej wiedział. W projekcie zakładamy, że całość wymienionej dokumentacji będzie gotowa na koniec roku 2014.

III Kiedy planują Państwo zakończyć uzbrojenie tych terenów?

Najkrócej mógłbym odpowiedzieć, że jeśli otrzymamy dofinansowanie, to po zakończeniu projektu. Bo przecież dzięki niemu będziemy mogli przygotować konieczną dokumentację. Zwykle takie prace na tak rozległym obszarze zajmują około dwa lata. Jednak musimy pamiętać, że czas ten zależy od wielu czynników, choćby pogody czy konieczności przeprowadzenia wszystkich niezbędnych procedur.

III Jakie branże mogą być zainteresowane terenami na Dąbrówce?

Nie ma ograniczeń innych niż te wynikające z Miejscowego Planu Zagospodarowania Przestrzennego. Dla terenu, o którym mówimy, zostały one określone zakazem realizacji przedsięwzięć mających znaczący wpływ na środowisko. Natomiast przewidywane planem formy inwestowania to produkcja, usługi oraz składy i magazyny. Zakres możliwego wykorzystania jest zatem dość szeroki i daje możliwości wszechstronnego zagospodarowania.

III Jakimi walorami inwestycyjnymi może się pochwalić Sanok?

Przypomnę tylko najbardziej znane sanockie przedsiębiorstwa, bo wszystkich podmiotów gospodarczych na terenie naszego miasta jest ponad 4 tysięcy i mówienie o nich na pewno przekroczyłoby ramy tego tekstu. Proszę mi

pozwolić powiedzieć, że w naszym mieście działają przedsiębiorstwa z branży motoryzacyjnej, zarówno wytwarzające produkt finalny, jak i kooperanci wielu znanych marek światowych. Są tu obecne firmy z branży chemicznej, spożywczej, budowlanej, AGD oraz usługowe. Jak widać nie ma praktycznie takiej gałęzi gospodarki, która nie byłaby w Sanoku reprezentowana. A to chyba najlepsza wizytówka inwestycyjnych walorów miasta. Nie zasypiamy jednak gruszek w popiele i myślimy o powołaniu inicjatywy klastra naukowo-przemysłowego, który wspomógłby naszych przedsiębiorców i dał im dodatkowe szanse rozwoju, szczególnie w obliczu coraz większej konkurencji (klastr został otwarty pod koniec kwietnia – przyp. red.).

III Czy biorą Państwo pod uwagę włączenie tych terenów do specjalnej strefy ekonomicznej?

Nie wykluczamy żadnej metody, która może ułatwić potencjalnym inwestorom decyzję i pomóc im w rozwinięciu działalności.

III Czy na terenie sanockiej podstrefy Mieleckiej SSE działają już inwestorzy? Ile jeszcze w ramach tej podstrefy zostało hektarów?

Obszar Przemysłowy Sanok, będący częścią Mieleckiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, zagospodarował w różnej formie większą część posiadanych terenów. Firmy zainteresowane działkami na jego terenie przeważnie nie chciały jednak korzystać z udogodnień wynikających z działalności pod egidą SSE, ale były zainteresowane samą lokalizacją i dlatego zdecydowały się na rozwinięcie skrzydeł w Sanoku. „Centurion R” – znany i ceniony producent drzwi – jest tą firmą, dla której korzyści z bycia członkiem SSE znacznie przekraczały wynikające z tego zobowiązania.

III Rozpoczęli Państwo współpracę z PALiZ-em. Jakie mają Państwo wspólne plany z Agencją na 2013 rok?

Tak, 20 grudnia ubiegłego roku podpisaliśmy porozumienie z PALiZ. Obie strony planują współdziałanie na rzecz gospodarczej promocji Sanoka, pozyskiwania i obsługi inwestorów zagranicznych. PALiZ zadeklarowała możliwość przeszkolenia wskazanych przez nas pracowników, patronat nad imprezami promocyjnymi, przekazywania inwestorom przygotowanych przez nas ofert. Nie ograniczamy wszelako tych działań do obecnego roku.

III Czy planują Państwo w najbliższym czasie jakieś dodatkowe działania mające na celu uatrakcyjnienie terenów inwestycyjnych w Sanoku i przyciągnięcia kolejnych inwestorów?

Z ostatnich badań przeprowadzonych przez Colliers International wiemy, że Sanok jest atrakcyjny dla lokalizacji centrów handlu detalicznego, ale zależy nam też na przedsiębiorstwach produkcyjnych i usługach przyczyniających się do wzrostu zamożności naszych mieszkańców. Wspomniana wyżej inicjatywa klastrowa oraz projekt przygotowania dokumentacji na uzbrojenie terenów zmierzają właśnie w tym kierunku. Wzorem innych miast w Polsce chcących pozyskać różnorodnych inwestorów, wraz z podległymi służbami, opracowujemy projekt uchwał Rady Miasta Sanoka o zwolnieniach podatkowych dla inwestorów z branży hotelarskiej (hotele czterogwiazdkowe) na 5 lat, czy też produkcyjnej – proporcjonalnie do poniesionych nakładów.

Jaką strategię inwestycyjną najlepiej wybrać, inwestując w zakup działki rolnej, i jakie zyski może przynieść taka inwestycja?



Monika Raczkowska, Managing Director firmy Briland

Nie ma jednej wyznaczonej strategii, która każdorazowo przynosi najlepsze efekty. Umiejętne dostosowanie się do potrzeb inwestora definiuje jakość przyjętej koncepcji. Zatem za najbardziej efektywną strategię uważamy taką, która odpowiada klientowi. Możemy wyróżnić tutaj dwa główne typy Inwestorów, w zależności od preferencji, możliwości, a także celu działania:

- 1) Osoby, dla których priorytetem jest czas trwania inwestycji kosztem uzyskania potencjalnie niższego zysku;
- 2) Inwestorzy zainteresowani jak największym zyskiem, nawet przy założeniu, że czas inwestycji będzie dłuższy.

Klientowi preferującemu pierwszy tryb sugerujemy zakupienie odpowiedniego gruntu rolnego o pow. ponad 1 ha i podzielenie go na działki siedliskowe bez uzbrajania ich. Czas potrzebny na przeprowadzenie takiej operacji, w zależności od stopnia złożoności i doświadczenia Inwestora, wyniesie od ok. 6 do maksymalnie 12 miesięcy. Jeśli ziemia będzie atrakcyjna cenowo oraz bardzo dobrze zlokalizowana, zysk z inwestycji może wynieść od 20 do 30 proc.

Drugi typ inwestora powinien zakupić atrakcyjną pod względem lokalizacji działkę gruntu rolnego o powierzchni powyżej 1 ha, a następnie uzbroić ją i podzielić na działki budowlane. Czas takiej operacji wyniesie 12–18 miesięcy. Zysk z takiej inwestycji jest stosunkowo wysoki, niejednokrotnie przekraczający trzycifrowe wartości procentowe.

Jak Bałtycki Port Nowych Technologii zmienił się dla inwestorów

Teren postoczniowy w Pomorskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej staje się coraz atrakcyjniejszy dla inwestorów. Strefa ma do zaoferowania uzbrojone tereny Bałtyckiego Portu Nowych Technologii na terenie dawnej stoczni w Gdyni.



Od 15 stycznia zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 2012 roku tereny postoczniowe, na których powstaje Bałtycki Port Nowych Technologii, oficjalnie stały się częścią Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. PSSE została powiększona o kolejne działki po Stoczni Gdynia o łącznej powierzchni 3,4 ha. Są to nieruchomości zabudowane budynkiem po starej Elektrociepłowni Gdynia II, należącym do BHP oraz dawnej rurowni.

W sumie tereny Bałtyckiego Portu Nowych Technologii zajmują około 6 ha uzbrojonej powierzchni przemysłowej.

– Inwestycje wodno-kanalizacyjne zostaną ukończone w najbliższym czasie – do 3 miesięcy. Większość terenów ma już nowych nabywców – firmy, które również korzystają z zezwolenia SSE. Koszt pełnego uzbrojenia BPNT to kilkadziesiąt milionów złotych. Fundusze na ten cel będą pochodziły ze środków własnych i dokapitalizowania spółki – informuje Jacek Pauli, doradca ds. kontaktów z inwestorami.

Rewitalizację terenów postoczniowych to trudny proces. Problemy w rewitalizacji dotyczyły przede wszystkim fatalnego stanu

dotychczasowej infrastruktury oraz skomplikowanego procesu transakcji sprzedaży nieruchomości, ponieważ jest to teren portowy.

Jednak BPNT to nie tylko problemy, a PSSE ma się już czym pochwalić. Właśnie zakończył się proces modernizacji budynku biurowego Akwarium. Akwarium było wcześniej siedzibą tzw. grubych ryb spółki Stoczni Gdynia. Teraz firmy działające na terenach postoczniowych mogą wynająć tam powierzchnię biurową i skorzystać z oferty centrum konferencyjno-szkoleniowego z bogatym zapleczem technicznym. Budynek Akwarium oferuje około 7 tysięcy metrów kwadratowych powierzchni biurowej.

Akwarium oferuje miejsca parkingowe w bezpośrednim sąsiedztwie, a także bliskość najważniejszych firm z branży morskiej i doskonałą komunikację z terenami inwestycyjnymi oraz Centrum Gdyni, a także łatwy dojazd do autostrady A1...

Czytaj cały artykuł na:
www.terenyinwestycyjne.info





TARGI PRODUKTÓW I USŁUG
DLA SAMORZĄDÓW LOKALNYCH



SALON NIERUCHOMOŚCI I INWESTYCJI

UWALNIAMY

POTENCJAŁ

REGIONÓW

7-9 PAŹDZIERNIKA 2013, POZNAŃ



KONGRES
SAMORZĄDÓW
GMINA

8-9 PAŹDZIERNIKA 2013

Inwestor szuka wartości dodatkowych

Rozmowa z Barbarą Kaśnikowską, prezes Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej „INVEST-PARK”, o planach na 2013 rok



Barbara Kaśnikowska, prezes Wałbrzyskiej SSE „INVEST-PARK”

III W kontekście Pani nominacji na stanowisko prezes Wałbrzyskiej SSE najczęściej mówi się o konieczności poprawy stosunków z samorządami. Jakie obszary współpracy obecnie kuleją i jak planuje Pani to naprawić?

To już nie tylko plany, ale konkretne działania. Praktycznie codziennie spotykam się z gospodarzami gmin, w których znajdują się podstrefy WSSE. Otwarta komunikacja i bezpośrednie, partnerskie kontakty to baza, na której możemy budować wzajemne relacje. W gruncie rzeczy mamy wspólny interes: gminom zależy na przyciągnięciu inwestorów, „INVEST-PARK” uważa pozyskanie inwestorów za swoje podstawowe zadanie. Sukces możemy osiągnąć wówczas, kiedy będziemy współpracować. Gminy oczekują od Strefy także wsparcia finansowego, przede wszystkim inwestycji w infrastrukturę, np. budowę czy remont dróg. Badamy teraz prawne możliwości zaangażowania Spółki w takie działania.

III W wywiadzie dla Telewizji Wałbrzych przyznała Pani, że planuje zweryfikować liczbę podstref WSSE „INVEST-PARK”. Czy to będzie oznaczało wycofanie się z części podstref, czy raczej zaprzestanie przyłączania kolejnych?

Mówiąc o weryfikacji, miałam na myśli przede wszystkim dokładną inwentaryzację posiadanych zasobów – Wałbrzyska Strefa obejmuje ponad 2200 ha gruntów, 40 proc. z nich czeka na inwestorów. Część działek ma niezbędną infrastrukturę, część wymaga dopiero zagospodarowania. Wśród nich są i takie, które pozostają niewykorzystane od 2006 roku (!) – a przecież Strefa potrzebuje terenów, które są atrakcyjne

dla przedsiębiorców. Musimy zrationalizować gospodarowanie gruntami znajdującymi się w podstrefach i dopiero później podejmować decyzje o ewentualnych zmianach w stanie posiadania. To nie oznacza oczywiście wstrzymania działań, jeśli pojawi się zapotrzebowanie konkretnego inwestora na jakiś teren. Jestem przekonana, że każdy wójt, burmistrz i prezydent woli zamiast tabliczki „Specjalna Strefa Ekonomiczna” w szczerym polu, konkretną fabrykę, zakład, firmę, czyli konkretne miejsca pracy dla mieszkańców gminy czy powiatu.

III Dzięki pracy w Urzędzie Marszałkowskim, a także Komisji Europejskiej, jest Pani specjalistką od unijnych funduszy. Ma Pani plany, aby wykorzystać tę wiedzę również w WSSE „INVEST-PARK”?

Oczywiście. Co więcej, zapraszam swoich partnerów w samorządach, z którymi WSSE współpracuje, do przygotowywania wspólnych projektów. Jeśli będzie takie zapotrzebowanie, „INVEST-PARK” udzieli im w tym zakresie wsparcia.

Pracuję już nad propozycjami działań, które mogłyby zostać ujęte zarówno w przygotowywanych na poziomie ogólnopolskim krajowych programach operacyjnych, jak i w przyszłym programie regionalnym. Wspólnie z Jerzym Tutajem (w zarządzie województwa dolnośląskiego odpowiedzialnym za rozwój regionu i środki RPO) pracujemy nad koncepcją projektu samorządu i WSSE, który pozwoliłby utworzyć centra aktywności gospodarczej w rejonie określonym w Strategii Rozwoju Województwa jako „autostrada nowej gospodarki”. Podstawowym źródłem finansowania takiego projektu powinien stać się Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego.

Osobiście bardzo mi zależy na skorzystaniu z Europejskiego Funduszu Społecznego, z którego można dofinansować przygotowanie pracowników dla obecnych i przyszłych inwestorów wałbrzyskiej strefy. Jednym z kluczy do przyciągnięcia inwestorów jest zapewnienie im odpowiednio przygotowanych, wyspecjalizowanych pod kątem ich potrzeb, pracowników. Do idei wykorzystania środków unijnych na rozwój kształcenia zawodowego, wielu osób już nie trzeba przekonywać. Inicjatorką i animatorką takich działań jest m.in. wiceminister gospodarki – Pani Ilona Antoniszyn-Klik, a w regionie Pani Elżbieta Berezowska – skarbniczka województwa dolnośląskiego. Chciałabym doprowadzić do urzeczywistnienia tych idei w postaci konkretnych projektów w nowym Regionalnym Programie Operacyjnym Województwa Dolnośląskiego...

Czytaj cały wywiad na:

www.terenynwestycyjne.info



Strefy do specjalnej poprawki

Strefy popierają wszyscy zainteresowani poza Ministerstwem Finansów, ale nawet najgorętsi zwolennicy zwracają uwagę na to, że sposób działania SSE wymaga zmian.

Od kilku miesięcy trwa kampania lobbująca na rzecz przedłużenia istnienia specjalnych stref ekonomicznych do co najmniej 2026 roku. W jej ramach w marcu odbyła się konferencja Ministerstwa Gospodarki oraz konferencji SSE „Budowa przewag konkurencyjnych. Rola specjalnych stref ekonomicznych”.

Spotkanie było cenne nie tylko z uwagi na licznych ekspertów biorących udział w dyskusji, ale również ze względu na pojawiające się głosy krytyki, które zmusiły przedstawicieli MG do przyznania, że rola stref wymaga przededefiniowania.

Jednym z zarzutów przedstawianych przez Ministerstwo Finansów jest wspieranie regionów przez strefy, które i tak są silne dzięki tradycjom przemysłowym.

– Czy specjalne strefy ekonomiczne są dźwignią zrównoważonego rozwoju regionalnego? Nie, bo najwięcej miejsc pracy przybywa w strefach: katowickiej, wałbrzyskiej, łódzkiej i tarnobrzesckiej, a najmniej – w słupskiej, suwalskiej i warmińsko-mazurskiej. Wspierają one regiony atrakcyjne gospodarczo – powiedział Maciej Grabowski, podsekretarz stanu w Ministerstwie Finansów.

Pozostali eksperci przypomnieli jednak, że SSE początkowo tworzone były w rejonach o najtrudniejszej sytuacji gospodarczej, w tym w miejsce likwidowanych zakładów przemysłowych.

– Czasami wspieranie mocnych wspiera również słabszych. Minister Grabowski miał rację, że SSE są miejscami z tradycjami przemysłowymi, ale tam było też najwięcej procesów przystosowawczych – podkreślił Krzysztof Krystowski, prezes Bumaru, który buduje fabrykę broni na terenie Tarnobrzesckiej SSE.

– Tworzenie stref tylko w miejscach, gdzie jest wysokie bezrobocie, jest mało efektywne. Są bowiem miejsca, gdzie jest wysokie bezrobocie, ale jest również niski kapitał społeczny i stworzenie tam strefy nie przyniesie rezultatów – dodał Piotr Wojacek, prezes Katowickiej SSE.

Przedstawiciel Ministerstwa Finansów zwrócił również uwagę, że wysokość nakładów inwestycyjnych w strefach związana jest ściśle z koniunkturą gospodarczą.

– Chcielibyśmy, by było dokładnie odwrotnie: by wspierać inwestycje, gdy zwalnia gospodarka – argumentował Grabowski.

Innym powtarzaniem argumentem MF jest to, że na terenie stref powstają inwestycje mało innowacyjne, w tym produkcja świec, bielizny, sztucznej biżuterii czy usługi logistyczne.



Janusz Piechociński, minister gospodarki

– Pytanie, czy należy wspierać tego typu inwestycje – zapytał wiceminister Grabowski.

Z tym argumentem nie polemizowano, a minister gospodarki Janusz Piechociński przyznał, że trwają dyskusje nad tym jak zmienić sytuację.

– Musimy zastanowić się, jak premiiować tych, którzy przynoszą innowacyjne pomysły. Nie chcemy być krajem, który dostarcza tylko surowce. Będziemy szukać mechanizmów wspierania tych sprowadzających technikę i technologię – zapewnił minister Piechociński.

Jednak rozmowy nad sposobem zmiany działania SSE zdominowała kwestia, czy Polska może sobie pozwolić na rezygnację ze stref w czasach trudnej sytuacji gospodarczej. Głośno mówiono o tym, co jest już tajemnicą poliszynela – pozostałe kraje Europy stosują mechanizm interwencjonizmu państwowego, a nasze dotychczasowe przewagi takie jak niskie koszty siły roboczej tracą na znaczeniu w konkurencji z tańszą Rumunią czy Bułgarią...

Czytaj cały artykuł na:

www.terenyinwestycyjne.info



Zielone biurowce nowym standardem

Biuro w zielonym budynku to już nie tylko potencjalne korzyści, lecz także nieuchronna przyszłość. Warto zadbać o nią już dziś.



O zielonym budownictwie pisaliśmy już wiele w naszym serwisie. Kwestie dotyczące oddziaływania na środowisko czy obniżonych kosztów eksploatacji są na tyle oczywiste, że nie ma potrzeby przytaczać ich po raz kolejny. Spekulacje związane z tym, czy budownictwo ekologiczne ma przyszłość czy jest tylko krótkotrwałą modą, stały się bezpodstawne. Straciły na aktualności z powodu przepisów unijnych, według których do 2021 roku wszystkie budynki na terenie Unii Europejskiej będą musiały mieć obniżone zapotrzebowanie na energię, a ponadto ich zasilanie będzie musiało choćby częściowo pochodzić z OZE.

Skoro zielone budownictwo już niedługo stanie się standardem, warto zastanowić się nad tym, czy nie skorzystać z takiego rozwiązania już teraz i czy nie zwiększy to naszej przewagi nad konkurencją. Temat wynajmowania biura w ekologicznym budynku rozpatrzemy zarówno z punktu widzenia najemcy, jak i wynajmującego.

Inwestorzy już teraz przejawiają coraz większe zainteresowanie zielonym budownictwem. Decyzje dotyczące budowy obiektów z odpowiednimi certyfikatami (w Polsce najczęściej jest to LEED) podejmują, mając na uwadze przede wszystkim długofalowe korzyści – zarówno finansowe, jak i społeczne.

Koszt wybudowania biurowca certyfikowanego wcale dużo się nie różni od tego, jaki jest potrzebny na postawienie zwykłego budynku. Rafał Schurma – założyciel Polskiego Stowarzyszenia Budownictwa Ekologicznego – twierdzi, że to różnica zaledwie 4 proc. Z kolei Joanna Czekaj ze Spółki Adwokackiej Tomczak i Partnerzy mówi o różnicy rzędu 10–20 proc. Nawet jeśli za bardziej prawdopodobne przyjąć to drugie założenie, to i tak nie stanowi ono znacznej różnicy, jak można by było przypuszczać na podstawie rozbieżności między obydwoma typami budynków. Mimo że teraz zdecydowana większość biurowców mieści się w budynkach starego typu, to można zaobserwować ogromne zainteresowanie wynajmem biur w zielonych budynkach. Jest to istotna informacja dla deweloperów – w związku z dużym zapotrzebowaniem na powierzchnie w ekologicznych obiektach nigdy nie stoją one puste. Jest to zatem bardzo bezpieczna inwestycja, która z pewnością nie przyniesie strat.

Coraz więcej podejmowanych działań ma na celu ochronę środowiska. Rozwój świadomości proekologicznej widać zarówno u deweloperów, jak i wśród pracowników biur. O ile ci pierwsi wagę przywiązują głównie do korzyści finansowych płynących z takiej postawy (przypomnijmy, że eksploatacja zielonego budynku jest o 7–10 proc. tańsza w porównaniu ze zwykłym biurowcem), o tyle ci drudzy zwracają uwagę przede wszystkim

na komfort w miejscu pracy. Coraz częściej przy wyborze firmy pracownik bierze pod uwagę czynniki związane z ekologią. Ponadto powierzchnia biura znajdującego się w zielonym budynku przekłada się na produktywność pracowników – korzyści zatem są obustronne.

Tutaj warto zastanowić się nad rewitalizacją już istniejących obiektów. Rozpoczęcie budowy od podstaw z pewnością jest dużo łatwiejszym zadaniem, ale wyburzenie i postawienie nowych gmachów nie zawsze jest możliwe. Takie rozwiązanie na pewno nie służyłoby środowisku, a przecież to ono jest powodem, dla którego zmieniają się obecnie przepisy i standardy budowlane. Szacuje się, że około 70–90 proc. budynków, które stoją obecnie, będzie istniało aż do 2050 roku. Właśnie dlatego warto poddawać obiekty rewitalizacji, czego najbardziej reprezentacyjnym przykładem jest główna siedziba Deutsche Banku we Frankfurcie.

Wróćmy do najemców. Z ich punktu widzenia bardziej opłacalne jest to, żeby zapłacić więcej, ale w zamian otrzymać dostęp do lepszej lokalizacji w zielonym biurze. Korzyści finansowe związane z niższymi kosztami eksploatacyjnymi to bardzo ważny, ale nie jedyny powód takich decyzji. Inwestorzy zdają sobie sprawę z obecnej koniunktury i mają świadomość, że popyt na wynajem zielonych biur będzie rósł. Zmiany w przepisach niedługo będą wręcz wymuszały budownictwo ekologiczne. Jednak równie silną tendencją związaną z rosnącym zainteresowaniem wynajmowania biur w zielonych budynkach są coraz wyższe wymagania pracowników, a co za tym idzie – coraz wyższe standardy. Dlatego warto zadbać o wizerunek firmy jako instytucji, która jest i proekologiczna i przyjazna – zarówno pracownikom, jak i środowisku.

Inwestorzy już teraz przejawiają coraz większe zainteresowanie zielonym budownictwem.

Jednak przyznanie budynkowi odpowiedniego certyfikatu to nie jest jedynie kwestia spełnienia określonych restrykcyjnych wymogów. To przede wszystkim ciągła praca nad jego utrzymaniem, gdyż nie jest on przyznawany dożywotnio. O certyfikat trzeba się starać cały czas, co wiąże się z ciągłym monitorowaniem zużycia energii oraz dbałością o spełnianie wszelkich wymogów dotyczących eksploatacji ekologicznych budynków.

Należy pamiętać jednak o tym, że wykorzystanie potencjału zielonego budynku zależy od najemcy. To jego przyzwyczajenia i zachowania (dokładniej: zachowania pracowników) będą miały realny wpływ na oszczędności płynące z wdrożenia konkretnych rozwiązań, dostępnych w zielonym biurze. Pamiętajmy, że duże zużycie energii wcale nie przekłada się na komfort pracy. Zielony biurowiec to zarówno większa atrakcyjność na rynku (z czego korzystają deweloperzy), jak i konkurencyjność wśród pracodawców, gdyż osoby szukające pracy zwracają coraz częściej uwagę na warunki panujące w biurze i niejednokrotnie są skłonni zgodzić się na niższe wynagrodzenie w zamian za to, że ich miejscem pracy będzie zielony budynek. Nie chodzi tu jedynie o lepszą jakość powietrza, nowoczesne systemy wentylacyjne czy dostęp do światła dziennego. Chodzi przede wszystkim o aranżację przestrzeni i powierzchni biura, które w takim budynku inspirują do działania. Wzrost wydajności pracy w zielonym biurze szacuje się na 2–10 proc. (co jest na pewno

ważne dla pracodawców), ale najważniejsze jest przecież to, że sami pracownicy czerpią satysfakcję z przebywania w takim miejscu. Osoby zatrudnione w zielonym budynku nie tylko mniej chorują, lecz także są bardziej zadowolone i z pracy, i z życia. Zyskują zatem wszyscy.

Z jakich kredytów mogą korzystać przedsiębiorcy przy realizacji projektów ekologicznych?



Anna Żyła, główny ekolog Banku Ochrony Środowiska

Inwestycje proekologiczne obejmują bardzo szeroki zakres przedsięwzięć – od takich dotyczących wyłącznie ochrony środowiska (np. oczyszczalnie ścieków) do tych, które łączą w sobie elementy zrównoważonego rozwoju z działalnością biznesową, generującą określone korzyści. Przykładem tych drugich mogą być energooszczędne modernizacje technologii czy budynków, farmy wiatrowe, technologie zagospodarowania odpadów i inne.

BOŚ Bank, który od lat specjalizuje się w finansowaniu przedsięwzięć proekologicznych, stara się wdrażać do swojej oferty specjalistyczne kredyty dedykowane do realizacji określonych rodzajów zadań. Przykładem mogą być „Kredyt energooszczędny” czy „Ekomontaż” – w których konstrukcja kredytu zakłada dostosowanie okresu spłaty do poziomu generowanych oszczędności. „Kredyt z dobrą energią” został utworzony do wspierania inwestycji dotyczących wykorzystania odnawialnych źródeł energii, realizowanych przez spółki celowe w formule „project finance”...

Czytaj więcej na:
www.terenynwestycyjne.info



Planujemy rozszerzyć teren GPP o 50 ha

Rozmowa z Mirosławem Czarnikiem, prezesem Górnośląskiego Parku Przemysłowego



Mirosław Czarnik, prezes GPP

■ Skąd pomysł na postawienie ekologicznych biurowców GPP Business Park? Kiedy powstanie reszta?

Dzisiaj nie przemysł, nie transport, lecz budynki odpowiadają za najwyższe zużycie energii – są odpowiedzialne za około 40 proc. całkowitego końcowego zużycia energii w Unii Europejskiej i najwyższą emisję CO₂ do atmosfery. W tym kontekście rośnie potrzeba większej świadomości projektantów, konstruktorów i decydentów, aby w nowych projektach podnieść efektywność energetyczną budynków. Szacuje się, że zaniedbania w zakresie efektywności energetycznej kosztują kraje członkowskie ok. 270 miliardów euro rocznie. Unia Europejska postawiła sobie za cel obniżenie zużycia energii w budynkach i Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady Europy (2010/31/UE) zobowiązuje kraje członkowskie do budowy po 31 grudnia 2020 r. budynków o niemal zerowym zużyciu energii. Nie ma zatem zbyt wiele czasu na zmianę. My postanowiliśmy nie czekać, lecz już dziś działać. W Polsce idea budownictwa energooszczędnego zaczyna powoli przebijać się do świadomości decydentów. Uchwalona w marcu 2011 r. ustawa o efektywności energetycznej przewiduje wzorcową rolę sektora publicznego w podnoszeniu efektywności energetycznej. W tym kontekście ważną rolę odgrywają także instytucje propagujące idee zrównoważonego budownictwa. Jedną z takich instytucji jest zainicjowany przez Górnośląski Park Przemysłowy (GPP) Klaster Budownictwa Pasywnego i Energooszczędnego. Klaster powstał w 2008 r. i obecnie łączy działania ponad 40 członków z różnych branż, w tym środowiska naukowe m.in. z Politechniki Śląskiej i Politechniki Krakowskiej. GPP wspiera ideę łączenia nauki i biznesu jako platformy współpracy wymagającej sporo pracy i wzajemnego zrozumienia, ale również dającej szybkie, dobre i trwałe efekty. Jednym z tych efektów jest właśnie kompleks GPP BUSINESS PARK. Projekt obejmuje budowę czterech biurowców. Goepfert-Mayer jest pierwszym budynkiem tej inwestycji, budowę kolejnego rozpoczęliśmy w marcu tego roku. Taka etapowa rozbudowa kompleksu pozwala na elastyczne tworzenie oferty dopasowanej do planów ekspansji najemców. Stanowi to dużą korzyść dla firm, które planują czy też są już w trakcie negocjacji dużych kontraktów, mających w przyszłości zwiększyć zatrudnienie pracowników, powiększając tym samym powierzchnię najmu.

■ Czy ekodzielnica cieszy się dużym zainteresowaniem inwestorów?

Dostrzegając potencjał inwestycyjny tego miejsca, spółka już od 2005 r. tworzy na tych terenach nową przestrzeń miejską, na którą składać się będą infrastruktura biznesowa, mieszkalna, przestrzeń publiczna oraz tereny zielone. Rekułtywacja obejmie ponad 50 ha i jest realizowana zgodnie z założeniami zrównoważonego budownictwa, które przyświeca projek-

tom typu eko city oraz smart city. Kreowanie nowej przestrzeni miejskiej, w formie strefy aktywności gospodarczej i innowacyjności, jest działaniem wieloetapowym, opartym o wspólną ideę, którą jest nurt prośrodowiskowy, połączony z wykorzystaniem zaawansowanych i energooszczędnych technologii. Właśnie w myśl tej idei GPP podjęło decyzję o budowie energooszczędnego kompleksu biurowego GPP BUSINESS PARK. Miejsce cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem inwestorów.

III Czy są jakieś wymagania lokalizacyjne, żeby postawić ekobudynek?

Wiele zależy od systemów budynkowych, które chcemy wykorzystać, jednak ekologiczne budynki możemy i powinniśmy budować wszędzie, niezależnie od lokalizacji.

III Czy łatwo jest otrzymać dotację na budowę ekologicznego budynku?

Budowa pierwszego budynku została zrealizowana przy współfinansowaniu Unii Europejskiej z Regionalnego Programu Operacyjnego, działanie 1.3 Transfer technologii i innowacji. Dotacja wyniosła 18 mln zł. Nie było łatwo, ale udało się. Woj. śląskie jako pierwsze w Polsce dostrzegło potrzebę i uwzględniło w swoich priorytetach działania dotyczące poprawy efektywności energetycznej budynków oraz komfortu osób w nich przebywających.

III Jakie jest zainteresowanie najemcami na wynajem powierzchni w zielonych biurach?

Po sześciu miesiącach od otwarcia Goepert-Mayer w budynku pozostało już tylko kilka wolnych modułów biurowych. Biurowiec prawie w 80% został skomercjalizowany. Jego atuty dostrzegli nie tylko duzi gracze, ale również firmy poszukujące niewielkiej, ale prestiżowej powierzchni biurowej.

III Czy wynajem lokalu w budynku ekologicznym jest droższy od tradycyjnego?

U nas nie jest droższy. Wykorzystanie energooszczędnych rozwiązań i (w pełni zautomatyzowanych oraz przyjaznych dla pracowników) nowoczesnych urządzeń jest elementem zwiększającym komfort pracy w budynku, a także pozwalającym na faktyczne zmniejszenie kosztów eksploatacyjnych, tak ważnych z punktu widzenia najemców. Pótroczna analiza funkcjonowania budynku potwierdza nasze założenia, że zużycie energii jest w nim o ok. 50 proc. niższe niż w typowych biurach klasy A, przy zachowaniu pełnego komfortu użytkowników. Krótko mówiąc, to się opłaca nie tylko inwestorom budującym tego typu obiekty, ale również najemcom, którzy ograniczają w ten sposób swoje koszty stałe. Opłaca się także nam wszystkim, gdyż oszczędności te mają wymierny wpływ na zmniejszenie emisji CO₂ i znaczne ograniczenie zużycia zasobów naturalnych, chroniąc w ten sposób klimat na ziemi.

III Czy ekobudynek ma według Pana większą wartość dla klientów czy najemców?

Dla najemców wybór ekologicznego budynku ma znaczenie pod wieloma względami. Są to zarówno kwestie wymagań korporacyjnych i budowania

wizerunku odpowiedzialnej, ekologicznej firmy, jak również aspekty czysto finansowe związane z niższymi kosztami eksploatacji powierzchni biurowej, choćby pod względem zużycia energii. W przyszłości znaczenie ekologiczności w budynkach biurowych będzie na pewno jeszcze bardziej wzrastać. Nieodłącznym atutem budynku Goepert-Mayer, oprócz zaawansowanej i energooszczędnej technologii oraz prestiżu, jest objęcie go, jak i całego kompleksu, statusem Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, która daje najemcom możliwość uzyskania dodatkowych korzyści finansowych.

III Jaki jest cel ekoinwestycji? Dla jakich najemców są przystosowane budynki?

Budynek Goepert-Mayer projektowano z myślą o najbardziej wymagających i świadomych najemcach, czyli głównie firmach z obszarów BPO/SSC/IT/R&D. Z tego względu budynek dopracowany jest w każdym szczególe pod względem funkcjonalnym, charakteryzuje się efektywnym zarządzaniem energią i tworzy przyjazne środowisko pracy. Sprostanie założeniom zrównoważonego i energooszczędnego budynku wymagało zastosowania najwyższej jakości, ekologicznych materiałów budowlanych o wysokich parametrach izolacyjności oraz zainstalowania specjalistycznych systemów budynkowych. To tylko niektóre czynniki, które przyciągają najemców do naszego biurowca, który jest w tej chwili jednym z najnowocześniejszych budynków biurowych w Polsce, a nawet Europie. Warto dodać, że biurowiec został zaprojektowany zgodnie z brytyjskim systemem certyfikacji środowiskowej budynków BREEAM (ang. Building Research Establishment Environmental Assessment Method). Inwestycja ma szansę na najwyższy z możliwych poziomów oceny – Outstanding. Już niebawem dowiemy się, czy inwestycja stanie się pierwszym w Europie kontynentalnej budynkiem biurowym z tak wysoką oceną. Wiedza środowisk naukowych, która pomogła zaprojektować zaawansowane technologicznie systemy, posłużyła również do stworzenia narzędzi bieżącego monitorowania wykorzystywanych w budynku technologii, pozwalając w ten sposób na optymalizację algorytmów ich pracy, a w konsekwencji również na znaczne oszczędności w kosztach eksploatacji budynku. Wyniki prowadzonych w budynku badań, w powiązaniu z wiedzą ogólną, będą upowszechniane w celu promocji budownictwa energooszczędnego.

III Czy planują Państwo przyłączenie kolejnych terenów inwestycyjnych do swojej strefy? Na czym polega przekształcanie terenów przemysłowych w nowoczesną strefę aktywności gospodarczej?

Pomysł utworzenia w Katowicach Górnośląskiego Parku Przemysłowego zrodził się w 2005 roku. Zależało nam na stworzeniu sprawnie funkcjonującej infrastruktury, ułatwiającej działanie i współdziałanie przedsiębiorstw, głównie małych i średnich, oferując im atrakcyjne warunki wynajmu. Od tego czasu na terenie Parku powstała nowoczesna hala produkcyjno-magazynowa, energooszczędne i komfortowe biura, kilkadziesiąt nowych miejsc pracy, sale konferencyjne oraz usługi typu „wirtualne biuro”. Tu także znajduje się siedziba Klastra Budownictwa Pasywnego i Energooszczędnego. W swoich działaniach GPP nastawiony jest na poszukiwanie coraz to nowszych rozwiązań, dających przedsiębiorcom możliwości efektywniejszego działania na wszystkich płaszczyznach. Teraz realizujemy kolejne plany rozbudowy Parku. Prace koordynujące prowadzone przez GPP obejmują ponad 50 ha terenu.

Czy nowelizacja Dyrektywy 2011/92/UE wpłynie na inwestycje w Polsce?

Czy 2016 rok może być paralizem dla inwestycji? Takie opinie pojawiają się w kontekście planowanej nowelizacji Dyrektywy 2011/92/UE dotyczącej ocen oddziaływania niektórych inwestycji na środowisko (OOŚ). Odpowiedź na to pytanie jest niejednoznaczna, a eksperci wahają się w ocenie.

Przez 25 lat stosowania dyrektywa OOŚ nie była zmieniana w znaczący sposób, natomiast polityka oraz kontekst prawny i techniczny przeszły poważne przemiany. Doświadczenia podczas jej wdrażania, które znalazły odzwierciedlenie w sprawozdaniach Komisji dotyczących stosowania i skuteczności dyrektywy OOŚ – także w ostatnim, opublikowanym w lipcu 2009 r. – uwiaryściły jej niedociągnięcia – czytamy w uzasadnieniu Komisji Europejskiej.

Eksperti, którzy zgrupowali się w kwietniu w siedzibie Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, aby przedyskutować planowane w Dyrektywie zmiany, byli zgodni, że założeniem Komisji Europejskiej jest przyspieszenie i ułatwienie przeprowadzania inwestycji. Jednak ostatecznie poprawki mogą mieć skutek odmienny od założonego.

– Z jednej strony żadna inwestycja nie może odbyć się bez konsultacji środowiskowych, z drugiej strony wydanie decyzji jest zbyt długotrwałe. Obawiam się, że po wejściu w życie przepisów w tym kształcie inwestorzy zagraniczni mogą uznać projekt inwestycyjny w Polsce za nieoptyczny – alarmuje Anna Polak-Kocińska, wiceprezes zarządu PAiIZ.

– Zamysł KE to przyspieszenie procedur i procedowania w większości przypadków na karcie informacyjnej, bez konieczności sporządzania raportu. Ma to być ukłon w stronę inwestorów – wyjaśnia Anita Kuliś, ekspert PwC.

Jednocześnie w ocenie Anity Kuliś nowelizacja dyrektywy zostawia bez odpowiedzi liczne pytania, w tym z zakresu kompetencji organów administracji, metodyki realizacji badań czy ustalenia wpływu

poszczególnych inwestycji na zmiany klimatyczne. Jednocześnie kluczową dla inwestorów kwestią będzie jakość i czas implementacji zmian do polskiego prawa.

Co zmieni nowelizacja?

Chociaż planowana nowelizacja nie zmienia drastycznie samej Dyrektywy, to sposób implementacji nowych przepisów może budzić niepokój. Wśród planowanych zmian w Dyrektywie 2011/92/UE znajdzie się m.in. obowiązek przeprowadzania OOŚ przez akredytowanych ekspertów. W chwili obecnej taki zawód nie istnieje na polskim rynku.

Większość znawców tematu uważa za problematyczne wprowadzenie tego wymogu, głównie z uwagi na kryteria akredytacji ekspertów oraz jej długość. Zmiany w dyrektywie mają wejść w życie w 2014 r., zatem ich implementacja do prawa polskiego będzie wprowadzona najwcześniej w 2016 r. (uwzględniając, że tym razem wprowadzimy wdrożenie nowych regulacji na czas, czyli w ciągu 2 lat od opublikowania zmiany dyrektywy). Eksperti będą więc dostępni na rynku po 6–12 mies. po wdrożeniu przepisów w Polsce, co oznacza, że dopiero wtedy zaczniemy przygotowywać projekty zgodnie z nowymi wymogami (będzie to środek nowego okresu finansowania).

Czytaj cały artykuł na:

www.terenyinwestycyjne.info





POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE
Spółka Akcyjna

ATRAKCYJNE NIERUCHOMOŚCI INWESTYCYJNE

WROCŁAW, SUCHA

NIERUCHOMOŚĆ POŁOŻONA W ŚCISŁYM CENTRUM WROCŁAWIA, W SĄSIEDZTWIE DWORCA KOLEJOWEGO WROCŁAW GŁÓWNY.



GRUNT 12659 m², BUDYNKI 1625 m²

KATOWICE, ROŹDZIĘŃSKIEGO

UNIKATOWA LOKALIZACJA W ŚCISŁYM CENTRUM KATOWIC, OBOK "SPODKA" ORAZ PRESTIŻOWYCH INWESTYCJI ŚLĄSKICH - NOWEGO MUZEUM ŚLĄSKIEGO I MIĘDZYNARODOWEGO CENTRUM KONGRESOWEGO.



GRUNT 7246 m², BUDYNKI 3557 m²

WROCŁAW, KUŹNIKI

NIERUCHOMOŚĆ POŁOŻONA W STREFIE ŚRÓDMIEJSKIEJ WROCŁAWIA, NA OSIEDLU KUŹNIKI, W POBLIŻU GALERII HANDLOWYCH ORAZ NOWOCZESNEGO STADIONU MIEJSKIEGO I AUTOSTRADOWEJ OBWODNICY WROCŁAWIA.



GRUNT 24700 m²

GDAŃSK, TORUŃSKA

NIERUCHOMOŚĆ POŁOŻONA BEZPOŚREDNIO NAD JEDNĄ Z ODNÓG RZEKI MOTŁAWY, W POBLIŻU STAREGO MIASTA I NOWO POWSTAJĄCEGO OSIEDLA LUKSUSOWYCH APARTAMENTOWCÓW.



GRUNT 53251 m², BUDYNKI 4044 m²

ŁÓDŹ, AL. OFIAR TERRORYZMU

ATRAKCYJNIE POŁOŻONY W ŁÓDZKIEJ SPECJALNEJ STREFIE EKONOMICZNEJ GRUNT INWESTYCYJNY, W POBLIŻU NOWOPOWSTAŁYCH FABRYK - DELL, INDESIT I BOSCH&SIEMENS HAUSGERATE ORAZ CENTRÓW LOGISTYCZNYCH PANATTONI I SEGRO.



GRUNT 53552 m²

KATOWICE, ASNYKA/ŚLĄSKA

NIERUCHOMOŚĆ O DUŻYM AREALE, POŁOŻONA W POPULARNEJ I SZYBKO ROZWIJAJĄCEJ SIĘ DZIELNICY KATOWIC - LIGOCIE, DOBRZE SKOMUNIKOWANA Z CENTRUM MIASTA, DZIĘKI DRODZE KRAJOWEJ NR 81.



GRUNT 59742 m², BUDYNKI 2503 m²

KONTAKT

PKP S.A., CENTRALA
DEPARTAMENT SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI
UL. SZCZĘŚLIWICKA 62, 00-973 WARSZAWA
TEL.: +48 (22) 4749391, MAIL: KNDS@PKP.PL

www.pkp.pl



Inwestorzy czekają na elastyczniejsze prawo pracy

Każdy lubi ponarzekać, a zagraniczni inwestorzy nie są tu wyjątkiem. Na szczęście chór skarg słyszy również rząd i z roku na rok wprowadza kolejne korzystne zmiany.

Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych po raz siódmy przedstawiła raport „Barier w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski”. W ramach raportu Agencja zapytała 100 inwestorów zagranicznych o to, co im najbardziej doskwiera w robieniu biznesu w Polsce. Na pierwszym miejscu znalazło się nieelastyczne prawo pracy, na drugim – ustawa o OZE, na trzecim – wsparcie inwestorów, a czwarte miejsce zajęło prawo podatkowe. Widać tu wyraźną zmianę wobec ubiegłego roku, kiedy królowało niezadowolone z pomocy publicznej dla inwestorów.

Inwestorzy najbardziej narzekają na prawo pracy, które nie jest dostosowane do zmiennych potrzeb przedsiębiorców. Przeszkadza krótki okres rozliczenia okresu pracy oraz doba pracownicza, która uniemożliwia elastyczne godziny pracy (np. rozpoczynanie pracy w poniedziałek na 8.00 rano, a w środę na 6.00). Inwestorzy mówili również, że ciekawym rozwiązaniem byłoby wprowadzenie niemieckiego pomysłu na „konta pracy” umożliwiającego wykorzystanie czasu pracowników w zależności od wielkości zleceń firmy.

Te zażalenia ucieszyły przedstawiciela Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej Grzegorza Baczewskiego.

– Byłem zadowolony, gdy okazało się, że będę reprezentował Ministerstwo Pracy, gdyż mogę powiedzieć, że pracujemy nad większością zawartych w raporcie postulatów. 7 marca odbyło się i czytanie projektu nowelizacji prawa pracy, zakładającego wydłużenie okresu rozliczeniowego do 12 miesięcy i wprowadzenie ruchomego czasu pracy – powiedział Grzegorz Baczewski, dyrektor Departamentu Analiz i Prognoz Gospodarczych.

Dużo trudniej będzie uporać się z drugim postulatem, czyli wprowadzeniem ustawy o OZE. Rząd pracuje nad nią już od jesieni 2011 roku, ale wydaje się, że do ostatecznego kształtu ustawy jeszcze długa droga.

– Średniej wielkości farma wiatrowa to koszt rządu 100 mln złotych. Banki nie chcą teraz dawać finansowania, bo nie wiadomo, jak będzie wyglądało nowe prawo energetyczne – ubolewała Ewa Urbanowska, wiceprezes Polskiego Stowarzyszenia Energetyki Wiatrowej.

– Kwestie związane z ustawą o OZE i całym trójpakietem energetycznym są priorytetem dla Ministerstwa Gospodarki. We wtorek minister Piechociński spotkał się w tej sprawie z premierem Tuskiem – podkreślił Mariusz Haładyj, podsekretarz stanu w MG.

Sama ustawa jest dosyć pozytywnie oceniana przez inwestorów, którzy jednak woleliby, aby wsparcie dla zielonych inwestycji przedłużono do co najmniej 20 lat (a nie 15 lat jak jest w obecnym projekcie) oraz chroniono inwestycje będące w trakcie realizacji.

Kolejną barierą, którą nie łatwo będzie pokonać, jest wsparcie dla inwestorów, w szczególności poprzez zwolnienie z podatków na terenie specjalnych stref ekonomicznych, których przyszłość po 2020 roku wciąż nie jest jasna. Wsparcie dla inwestorów to właśnie głównie SSE, granty rządowe oraz unijne środki, jednak te dwa ostatnie instrumenty wsparcia są na chwilę obecną mało efektywne.

– Mam pewne zastrzeżenia co do SSE, ale tak długo jak Czesi i Słowacy mają strefy, nie możemy ich nie mieć – zapewniał Ryszard Petru, partner PwC.

– W warunkach kryzysu pozbawianie się na ochotnika jednego z trzech głównych instrumentów wsparcia inwestycji jest pomysłem ekstrawaganckim – wtórował mu prezes PAIIZ, Sławomir Majman.

Inwestorom nie podobają się również zbyt surowe kryteria przyznawania wsparcia dla działalności badawczo-rozwojowej. Chcieliby także, aby konkursy na granty były ogłaszane przed rozpoczęciem każdego roku, tak aby można je było wpisać w plany inwestycyjne.

Jednocześnie właśnie w tej sferze najwięcej się zmieniło od ubiegłego roku. W 2012 roku inwestorzy narzekali na brak możliwości łączenia grantów rządowych z unijnymi dotacjami oraz działalnością na terenie stref. Rząd uregulował te kwestie niedługo po ogłoszeniu raportu.

Eksperti najmniej optymizmu wykazali wobec obalenia bariery inwestycyjnej, jaką jest polskie prawo podatkowe.

– Z prawem podatkowym nie możemy sobie poradzić od 20 lat. Przez to niektórzy inwestorzy w ogóle nie biorą pod uwagę Polski – zaznaczył Ryszard Petru.

Czytaj cały artykuł na:
www.terenyinwestycyjne.info



Polsko-węgierskie pomysły na inwestycje

Popularne przysłowie mówi o wielkiej przyjaźni Polski i Węgier. Jednak wzajemna sympatia nie przekłada się na silne więzi gospodarcze. Czy ta sytuacja może się zmienić? Na to pytanie odpowiadali przywódcy Polski i Węgier podczas spotkania na szczycie gospodarczym.

„Ile wspólnych przeżyć i postaci historycznych łączy nasze narody. (...) Mamy wspólnych bohaterów i wspólne mity, bowiem w samym środku Europy żyją dwa narody, które nie są spokrewnione ani ze względu na język, ani pochodzenie, łączy je za to wspólny los i wiara – mówił prezydent Węgier, Janos Áder, podczas Forum Gospodarczego Polska-Węgry.

Polska dzieli z Węgrami wielowiekową historię, również tę najnowszą. Teraz kraje współpracują w ramach Grupy Wyszehradzkiej, jednak wsparcie na międzynarodowej arenie politycznej nie przekłada się na wzmożoną wymianę handlową czy inwestycyjną.

– Kraje tego regionu były zawsze bardziej zwrócone ku Zachodowi niż ku sobie nawzajem. Nie zapominajmy też, że przez ostatnie 20 lat i my, i nasi węgierscy przyjaciele byliśmy bardzo zajęci, budowaliśmy gospodarkę wolnorynkową, wchodziliśmy do Unii Europejskiej, umacnialiśmy pozycję w Europie. Dopiero teraz, gdy zaczynamy czuć się pewniej, zaczynamy rozglądać się dookoła i dostrzegamy naszych sąsiadów. Jesteśmy na etapie odkrywania siebie nawzajem – powiedział Sławomir Majman podczas Forum Gospodarczego Polska-Węgry.

Współpraca inwestycyjna między krajami nie należy do dynamicznych, o czym świadczy fakt, że do 2011 roku wartość węgierskich inwestycji w Polsce wyniosła 680 mln euro, zaś polskich na Węgrzech – zaledwie 380 mln euro.

– Poziom współpracy gospodarczej pomiędzy Polską a Węgrami jest za mały – stwierdził Marek Kłoczek, sekretarz generalny w Krajowej Izbie Gospodarczej.

– Nie poganiajmy statystyk. Nie będzie znacząco większych inwestycji, póki nie ustabilizuje się sytuacja gospodarcza. Nerwowe ruchy w tej dziedzinie niewiele dadzą – uspokajał prezes PAIilZ, dodając, że obecnie najskuteczniejszym, chociaż zapewne nie najszybszym sposobem na pobudzenie inwestycji będzie promocja gospodarek obu krajów.

– Więcej wiemy o rynkach zachodnioeuropejskich niż o rynku węgierskim. Wzmocnienie promocji prędzej czy później pobudzi inwestycje – dodał.



Marek Kłoczek
sekretarz generalny w Krajowej Izbie Gospodarczej

Węgierski sposób na inwestycje

Sami przedstawiciele węgierskiego Ministerstwa Gospodarki chwalili się, że mają pomysły na kryzys i przyciągnięcie nowych inwestorów.

– Naszym celem jest stworzenie z Węgier centrum logistycznego Europy – powiedziała Victoria Horwath, podsekretarz stanu w węgierskim Ministerstwie Gospodarki.

O tym, że jest szansa na zrealizowanie tego planu, może świadczyć inwestycja polskiej firmy TZMO (Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych), która od kilku lat działa prężnie na tamtejszym rynku.

– Na Węgrzech wybudowaliśmy centrum logistyczne, natomiast w tym roku je rozbudujemy – mówił Piotr Pekowski, prezes Bella-Hungaria, Grupa TZMO.

To nie jedyny pomysł na inwestycje u madziarskich sąsiadów. Polskie firmy, które posiadają rozległe zamówienia na Węgrzech, zastanawiają się nad inwestycjami na terenie tego kraju. Przykładem może być bydgoska Pesa, która dostarczyła tramwaje m.in. do węgierskiego miasta Szeged...

Czytaj cały artykuł na:
www.terenyinwestycyjne.info



Przemysł lotniczy liczy nie tylko na inwestycje w produkcję

8 projektów inwestycyjnych i 162 mln złotych – tyle inwestycji w branżę lotniczą udało się zrealizować w ostatnich latach w Polsce przy pomocy PAIILZ. Czy przemysł lotniczy może stać się polską specjalnością? Twierdzącej odpowiedzi sprzyja świetna kadra, dotacje na rozwój i kolejne inwestycje w branżę.



Paweł Poncyliusz
członek zarządu AvioPolska

„Avio zdecydował się na inwestycję w Polsce, bo pochodzi z rodziny Fiata, a więc firma podążała za włoskimi inwestycjami w sektorze motoryzacyjnym. Na Śląsku jest sporo kompetentnej kadry inżynierskiej, która mogła się dostosować do produktów o technologii Avio, komunikującej się w językach obcych, w tym – włoskim” – powiedział Paweł Poncyliusz.



Wydaje się, że 8 projektów to niezbyt wiele, ale należy pamiętać, że tylko 1 proc. inwestycji na świecie to te w branżę lotniczą. Polska znajduje się na 6. pod względem liczby inwestycji lotniczych – tłumaczył na konferencji poświęconej branży lotniczej Adam Małecki, zastępca Dyrektora Departamentu Inwestycji Zagranicznych w PAIILZ.

W latach 2007–2012 Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych obsłużyła projekty lotnicze warte 162 mln złotych. Dzięki nim udało się utworzyć 1,3 tys. miejsc pracy. To jednak nie koniec. PAIILZ chwali się, że w swoim portfelu posiada jeszcze 4 projekty, które wygenerują w sumie 400 etatów. O jednej z nich mówił Paweł Poncyliusz, członek zarządu AvioPolska.

– Avio zdecydował się na inwestycję w Polsce, bo pochodzi z rodziny Fiata, a więc firma podążała za włoskimi inwestycjami w sektorze motoryzacyjnym. Na Śląsku jest sporo kompetentnej kadry inżynierskiej, która mogła się dostosować do produktów o technologii Avio, komunikującej się w językach obcych, w tym – włoskim – powiedział Paweł Poncyliusz.

Na razie przeszkodą dla projektu, na który firma chce wydać kolejne miliony, jest brak wystarczającej liczby terenów inwestycyjnych w Bielsku-Białej, gdzie od 2001 roku posiada zakład produkcyjny na terenie Katowickiej SSE.

O drugim projekcie napomknął Ivan Valcuende, członek zarządu EADS PZL Warszawa-Okęcie.

– Planujemy przenieść do Polski dużą inwestycję, zaś obecnie rozwijamy tu produkcję oraz dwa projekty – powiedział Valcuende.

W Polsce zainwestowały już takie potęgi lotnicze jak Goodrich, McBride, UTC czy VacAero. Firma UTC Aerospace Systems planuje w podstrefie Trzebownik Euro-Parku Mielec wybudować fabrykę za 130 mln złotych. W tej samej podstrefie ponad 15 mln złotych wyda brytyjska firma McBride, która w Jasionce ma zakład produkujący części do napędów lotniczych. Kanadyjska firma Vac Aero wydała w Tajęcinie koło Rzeszowa 4 mln euro, zaś Hamilton Sundstrand – ponad 36 mln euro w Kaliszu i Rzeszowie.



To nie przypadek, że tyle firm inwestuje na południu Polski, gdyż to właśnie na Podkarpaciu powstała „Dolina Lotnicza”, która skupia firmy działające w branży lotniczej. Realizowanych jest tam kilkadziesiąt projektów o łącznej wartości przekraczającej 2 mld złotych.

Do zalet „Doliny Lotniczej” zalicza się duża liczba poddostawców skupionych w jednym regionie, podobnie jak wykształconych ekspertów. Zagraniczne firmy cenią w Polsce szczególnie wyspecjalizowaną kadrę.

– W przemyśle lotniczym wymagana jest wysoko wyspecjalizowana kadra. Ta kadra nie rodzi się na kamieniu. Tę kadrę trzeba odpowiednio wykształcić – powiedział Wojciech Łuczak, wiceprezes zarządu Agencji Lotniczej „Altair”.

– Do Polski przekonała Avio młoda kadra ze znajomością angielskiego oraz współpraca z uczelniami – dodał Paweł Poncyliusz.

Rozwojowi branży lotniczej w Polsce mogą służyć publiczne środki przeznaczone na projekty badawczo-rozwojowe. W tym roku po raz pierwszy uruchomiono program Innotot, który będzie nadzorowany przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR). Program skupi się na wsparciu projektów w przemyśle lotniczym.

– Państwo będzie współpartnerem programów. Na 500 mln złotych budżetu 300 mln zł będzie pochodzić z pomocy rządowej, zaś 200 mln zł od firm – zapowiedział Leszek Grabarczyk, zastępca dyrektora NCBiR.

– Rynek produkcji jest już nasycony. Dlatego ważne jest, aby teraz inwestować w innowacje. W Polsce siła robocza jest już droga, ale za to pensje dla inżynierów, w porównaniu z innymi krajami, są wciąż dosyć niskie – uzupełnił Michał Turczyk, senior manager, Aerospace&Defence Desk, Deloitte Polska.

O tym, że w rozwój technologii warto inwestować, wiedzą również sami inwestorzy. Tomasz Krążyński, dyrektor generalny Vac Aero Kalisz powiedział, że o ile na początku fabryka Vac Aero produkowała według technologii kanadyjskich, to obecnie stosuje własne rozwiązania.

– Lotnictwo to jest wieloletni proces budowy struktur i powiązań pomiędzy firmami a uczelniami, dostawcami. Udało nam się zbudować strukturę, która pozwala stworzyć gotowy produkt: od badań przez opracowanie technologii poprzez zbudowanie silnika – podkreślił Krążyński.

– Obecnie inwestujemy, aby rozwinąć kapitał ludzki i przekazać know-how – dodał Nicola Bianco, dyrektor zarządzający i wiceprezes zarządu PZL Świdnik.

Przypadek Vac Aero nie jest odosobniony. Wiele firm z branży lotniczej rozpoczęło w Polsce od prostej produkcji przy wykorzystaniu zagranicznej technologii, aby przejść do rozwiązań technologicznych, a nawet centrów badawczych.

– Teraz oczkiem w głowie AvioPolska jest laboratorium w Rembertowie – podkreślił Paweł Poncyliusz.

Również samorządy dokładają swoją cegiełkę do wzmocnienia znaczenia Polski w branży lotniczej. Przykładowo Krosno przygotowało 36 ha terenów pod inwestycje lotnicze przy lotnisku, zaś inwestycje w lotniczy przemysł przyświecały również pomysłowi stworzenia Bielskiego Parku Techniki Lotniczej.

Na korzyść Polski powinny zadziałać światowe trendy. Najbliższe lata mają zaowocować wzmocnionymi inwestycjami w sektorze lotniczym. Według przedstawionych przez Boeinga prognoz w latach 2011–2031 na rynku światowym pojawi się popyt na ponad 34 tys. samolotów...

Czytaj cały artykuł na:

www.terenynwestycyjne.info



Rozbudowanie zakładu Colgate-Palmolive uznaję za dowód zaufania

Z Wojciechem Murdzkiem, prezydentem Świdnicy, rozmawia Marta Śniegocka



Wojciech Murdzek
prezydent Świdnicy

TI W ramach odbywającego się w czerwcu Kongresu Regionów w Świdnicy odbędzie się panel poświęcony idealnemu prezydentowi miasta. Pan został w zeszłym roku wybrany za jednego z 15 najlepszych w Polsce. W czym dopatruje się Pan swojego sukcesu?

To jest pytanie, na które nie jest łatwo odpowiedzieć. Ranking traktuję jako duże wyróżnienie, ale nie jest to tylko moja zasługa. Również współpracowników, bez których dobre noty nie byłyby możliwe. Na tak dobre wyniki pracowali tak naprawdę wszyscy świdniczanie i dlatego możemy być dumni, że zostaliśmy po raz kolejny dostrzeżeni. Nasi mieszkańcy są gospodarni i dumni ze swojego miasta, co jest bardzo pomocne. Mają przekonanie o wyjątkowości i znaczeniu miasta w regionie i jego zauważalności w Polsce. Uważam, że to nasza najważniejsza inwestycja – bo w ludzi. Jeśli miałbym jednym zdaniem określić, z czego wynika sukces, to z pewnością z pracy zespołowej.

TI W lutym tego roku firma Colgate-Palmolive zdecydowała się reinwestować na terenie świdnickiej podstrefy 102 mln złotych. Jak udało się Państwu przekonać władze spółki do wydania kolejnych milionów w mieście?

Kulisów negocjacji z inwestorami nie zdradzamy, bo takimi prawami rządzi się biznes. Mogę jednak powiedzieć, jak działamy wobec

inwestorów. Przede wszystkim na każdym kroku pokazujemy otwartość i pomoc dla przedsiębiorców. Gotowi jesteśmy do zmiany uregulowań prawa lokalnego w rekordowym tempie. Mamy pomysły na nowatorskie działania. Warto przypomnieć, że u nas zasada „jednego okienka” obowiązuje już od bardzo wielu lat. Postawiliśmy sobie za cel, mówiąc kolokwialnie, poprowadzenie inwestorów za rękę. Proszę mi wierzyć – polscy przedsiębiorcy mają problem ze skomplikowanym naszym prawem, a co dopiero ich zagraniczni koledzy! Postanowiliśmy, że te przysłowiowe kłody spod nóg będziemy im zabierać, a nie je rzucać. Tak też było w przypadku firmy Colgate-Palmolive, która swój zakład w Świdnicy otworzyła w 2008 r. Znamy się więc nie od dziś. Niedawną decyzję koncernu o rozbudowie i uznaniu zakładu jako strategicznego w Europie traktuję jako dowód zaufania. Firma w najbliższych kilkunastu miesiącach zainwestuje w rozbudowę zakładu co najmniej 102,5 mln złotych oraz zatrudni minimum 80 nowych pracowników. Te nakłady mogą być jednak większe, co udowodnił przedsiębiorca już przy realizacji dotychczasowych inwestycji. Spółka deklarowała wówczas zatrudnienie minimum 400 osób i inwestycję rzędu 160 mln zł. Obecnie zakład zatrudnia ponad 600 osób, a na inwestycję w Świdnicy przeznaczono ponad 400 mln zł...

Czytaj cały wywiad na:
www.terenyinwestycyjne.info

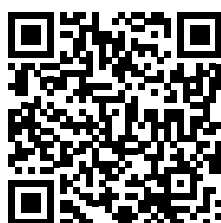


**Automatyczny
eksport ogłoszeń
do serwisu
terenyinwestycyjne.info
z programu**



dla Agentów Nieruchomości

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



Warszawa burzy na potęgę pod nowe biurowce

Działki w centrum stolicy na całym świecie budzą pożądanie deweloperów. W Warszawie tym większe, gdyż znacząca część gruntów w stołecznym Śródmieściu posiada nieuregulowany status prawny albo wieczystą dzierżawę, co nierzadko zniechęca do inwestycji, zwłaszcza zagranicznych inwestorów. Dlatego w gronie nieruchomości komercyjnych pojętych zarówno dla najemców, deweloperów, jak i funduszy inwestycyjnych nie ma miejsca na nieudane projekty. Tę lekcję ekonomii odrobi już niedługo szereg wciąż młodych inwestycji.



W Warszawie wciąż powstają nowe projekty biurowe, a zapotrzebowanie na nowoczesną powierzchnię biurową nie maleje – wg danych firmy doradczej CBRE w 2013 roku powstanie rekordowa liczba powierzchni biurowej 300 tys. mkw., co w sumie da aż 3,9 mln mkw. w miesiące. Jednak nawet przesunięcie części centrum biznesowego na Mokotów i Wolę nie zaspokaja w pełni zapotrzebowania deweloperów, którzy wiedzą, że w tej branży liczy się przede wszystkim lokalizacja.

Brak litości dla architektonicznej brzydoty

Jak mówią dane Polskiego Stowarzyszenie Zielonego Budownictwa, ok. 70–90 proc. istniejących obecnie budynków powinno przetrwać do 2050 roku. Co jednak zrobić z budynkami, które powstawały zaledwie kilkanaście lat temu i często najlepiej obrazują czasy „dzikiego kapitalizmu” w Polsce? Właściciele i deweloperzy nie mają sentymentów – projekty, które się nie sprawdzają, będą zniszczone.

– Ostatnio coraz częściej dowiadujemy się o kolejnych budynkach biurowych, które mają być wyburzone. Nie byłoby w tym nic zaskakującego, gdyby nie ich wiek. Większość z nich powstała w latach 90. i ma niespełna 20 lat. Z początkiem roku, w samym centrum Warszawy został zburzony hotel Mercure. Budynek Ilmet oraz Saski Point również mają zostać zburzone. Od razu nasuwa się pytanie, co jest tego powodem. Przede wszystkim bardzo szybko starzejący się design i rozwiązania techniczne, słaba funkcjonalność oraz niewykorzystanie potencjału przestrzeni. W samym centrum miasta każdy metr gruntu jest bardzo pożądanym i tu budynki o niskiej zabudowie nie wykorzystują potencjału, jakim jest kapitał zwrotny – mówi Andrzej Brochocki z Kancelarii Brochocki.

Sześć lat temu firma Orco Property Group zburzyła położoną przy ul. Złotej galerię handlową City Center...

Czytaj cały artykuł na:

www.terenyinwestycyjne.info



Białystok: Czy miasto czeka walka o klientów outletów?



W Białymstoku przy ul. Narodowych Sił Zbrojnych 17 powstaje centrum wyprzedażowe z portfolio Outlet Center. Również firma BOIG zapowiedziała w mieście inwestycję outletową – przekształcenie Galerii Podlaskiej w Outlet Białystok. Czy w mieście zarozi się od outletów?

Outlet Center w Białymstoku powstanie przy jednej z głównych arterii komunikacyjnych miasta. Inwestor i firma CBRE, która zajmie się komercjalizacją centrum, mają nadzieję, że outlet będzie stanowić miejsce zakupów dla mieszkańców województwa podlaskiego i okolic, a usytuowanie w bliskości wschodniej granicy kraju pozwoli mu stać się najbliższym miejscem zakupów dla klientów przyjeżdżających z Białorusi i z obwodu kaliningradzkiego.

Deweloper, podpisując wcześniej umowę z Urzędem Miasta, zapewnił sobie powstanie docelowego układu drogowego (w ubiegłym roku w znacznej części już go wykonał i oddał do użytku). Ponad 20 000 mkw. powierzchni całkowitej (GLA ok. 14 000 mkw.) pomieści ponad 100 sklepów. Otwarcie centrum przewidziane jest na 3 kwartał 2014 roku. Obiekt będzie dysponował 700 miejscami parkingowymi, w tym 300 w garażu podziemnym, zaś cały park handlowy, jaki Outlet Center utworzy na tym terenie wraz z istniejącą Castoramą, sklepem spożywczym i stacją paliw Lotos, pomieści blisko 1500 miejsc parkingowych.

Nie będzie to jednak jedyne centrum wyprzedażowe w Białymstoku, przynajmniej w sferze planów. Jak pisaliśmy, w Białymstoku powstaje również outletowa inwestycja firmy BOIG której otwarcie ma nastąpić w listopadzie tego roku polegająca na przekształceniu Galerii Podlaskiej w Outlet Białystok. Czy w liczącym niecałe 300 tys. mieszkańców Białymstoku jest miejsce na dwie tego typu inwestycje? Według firmy CBRE nie.

–W naszej ocenie w Białymstoku może powstać tylko jedno centrum outletowe. Projekt, którym zajmuje się firma BOIG, to Galeria Podlaska – istniejące centrum handlowe, które bez powodzenia funkcjonowało na rynku przez kilka lat...

Czytaj cały artykuł na:

www.terenynwestycyjne.info



Dlaczego warto inwestować we własne Centra Dystrybucji zamiast korzystać z usług firm logistycznych?



Alfred Kubczak, Jeronimo Martins Polska

Jeronimo Martins Polska posiada jedną z najbardziej nowoczesnych sieci dystrybucji w Polsce. Ponad 2100 sklepów Biedronka w całej Polsce obsługuje obecnie 11 centrów dystrybucyjnych. Sieć ta będzie rozwijana. Wszystkie Centra Dystrybucyjne sieci Biedronka są platformą współpracy z ponad 500 naszymi dostawcami. Obecnie 9 na 10 produktów w sklepach sieci pochodzi od polskich producentów.

Oparcie dystrybucji o sieć własnych centrów jest gwarancją najwyższej jakości i efektywności, która zapewnia codziennie niskie ceny produktów dla klientów. Spójny model dystrybucyjny został wprowadzony we wszystkich centrach dystrybucyjnych.

Wybór lokalizacji centrum uzależniony jest od miejsc, w których rozwijana jest sieć sklepów. Pozwala to skrócić drogę, jaką przebywa produkt od dostawcy do klienta. Każde centrum obsługuje ok. 200 sklepów. Średnia odległość między sklepem a centrum w obydwie strony wynosi ok. 190 km i ciągle się zmniejsza. Dzięki odpowiedniej lokalizacji centrum w stosunku do sieci sklepów każda ciężarówka może zaopatrzyć więcej niż jeden sklep na swojej trasie. W 2013 r. planujemy otwarcie dwóch nowych centrów w Gdańsku i Lubartowie. Kolejne centra dystrybucyjne to również dodatkowe miejsca pracy dla ok. 200–300 osób dla jednej lokalizacji bezpośrednio w centrum dystrybucyjnym. Otwarcie nowego centrum wpływa również pośrednio na wzrost zatrudnienia w firmach świadczących usługi dla centrum.

Własna sieć dystrybucji umożliwia nie tylko sprawne zaopatrywanie wszystkich placówek, ale także stały nadzór nad jakością przechowywania i transportu towarów. Biedronka jako pierwsza w Polsce, wśród wielkich sieci handlowych, otrzymała certyfikat ISO 22000 dla procesów wprowadzania marki własnej, magazynowania i dystrybucji...

Czytaj cały więcej na:

www.terenynwestycyjne.info



Totalizator Sportowy zmierzy się z olbrzymią inwestycją na warszawskim Służewcu

Totalizator Sportowy utrzymuje się dzięki zamiłowaniu Polaków do hazardu. Jednak przy swojej najnowszej inwestycji na Torze Wyścigów Konnych na Służewcu w Warszawie spółka nie zamierza ryzykować i stawia na sprawdzonych partnerów. W ramach projektu powstanie szereg inwestycji, w tym biura, hotele i budynki usługowe.



Jednym z pierwszych kroków w kierunku realizacji inwestycji na prawie 140-hektarowym terenie był wybór doradcy, który wesprze spółkę w poszukiwaniu partnerów branżowych i inwestycyjnych dla planowanych działań na Torze Wyścigów Konnych na Służewcu w Warszawie (TWKS). Jednocześnie TS rozpocznie rewitalizację dotychczasowych obiektów TWKS. Całkowity koszt inwestycji może wynieść nawet miliard złotych.

– Spodziewamy się, że całkowity proces znalezienia inwestorów zajmie około 2 lat – mówi Roksana Gowin z PwC.

W wyniku przeprowadzonego przetargu doradcą Totalizatora Sportowego została firma PwC, jedna z największych na świecie firm doradczych.

Podpisana 15 lutego umowa pomiędzy TS a PwC zakłada, że doradca będzie poszukiwać partnerów branżowych i inwestycyjnych dla realizacji projektów związanych z rewitalizacją Torów Wyścigów Konnych w Warszawie. Prace zakładają bliską współpracę z Totalizatorem Sportowym, ale także innymi organizacjami zaangażowanymi w przedsięwzięcie w tym m.in. Polskim Klubem Wyścigów Konnych (PKWK) oraz władzami Warszawy. Prace projektowe zostały podzielone na cztery etapy.

Po pierwsze Totalizator Sportowy kontynuuje działania rewitalizacyjne istniejących obiektów zlokalizowanych na terenie Służewca. W tym roku remonty i modernizacje zabytkowych budynków służewieckiego toru skupią się na najpilniejszych z punktu widzenia organizacji gonitw obiektach.

Zaplanowane prace budowlane dotyczyć będą budynków: Trybuny I i Trybuny II, Stajni, Budynków Mieszkalnych oraz budowy stacji PZO (punkt zdawczo-odbiorczy przyłącza energetycznego). Kontynuowane będą również prace polegające na przygotowaniu terenu do przyszłych inwestycji. Przewidywany koszt prac zaplanowanych na najbliższe miesiące, zgodnie z zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą Planem Rzeczowo Finansowym, wyniesie ponad 35 mln zł.

– Zaczynamy prace rewitalizacyjne od tego co najcenniejsze, czyli zabytkowej infrastruktury toru na Służewcu. Kolejnym etapem przywracania tego terenu do funkcji rekreacyjno-sportowych będzie rozpoczęcie prac przez inwestorów pozyskanych we współpracy z PwC – informuje Wojciech Szpil, prezes zarządu Totalizatora Sportowego.

Cały teren TWKS został podzielony na 8 obszarów inwestycyjnych. Do każdego z nich przypisano funkcje, np. „usługi sportu”. Oznacza to, że pozyskani inwestorzy będą mogli realizować w ramach danego obszaru konkretną już zaplanowaną inwestycję. TS poszukuje dwóch typów podmiotów do współpracy. Po pierwsze będą to partnerzy branżowi, z którymi TS zakłada realizację wspólnych przedsięwzięć w zakresie organizacji gonitw oraz działalności hazardowej. Po drugie Totalizator szuka partnerów inwestycyjnych, którzy w zamian za czynsz dzierżawny i ewentualny udział w zyskach podejmą się zarządzania jednym (lub więcej) obszarem i zrealizują zaplanowane inwestycje.

W ramach tej części projektu inwestycyjnego mogą powstać takie zaplanowane obiekty, jak: hotele, budynki usługowe i mieszkalne, zaplecza biurowe, wielofunkcyjna hala (z przeznaczeniem na imprezy sportowe, targowe itp.), lustrzana rozbudowa Trybuny II, stajnie gościnne oraz wieża widokowa. Szczegółowy zakres prac zostanie uzgodniony z wyłonionymi w drodze projektu partnerami.

– Zależy nam na tym, by Służewiec odzyskał swój blask, ponieważ jest perłą architektury hippicznej na skalę światową. Z drugiej strony chcemy, by mógł się rozwijać, utrzymując swój charakter. Dlatego wśród nowych funkcji, jakie mogą się pojawić na tym pięknym terenie, dominować będą te związane ze sportem i rekreacją. Tor Wyścigów Konnych na Służewcu ma dla nas strategiczne znaczenie. A to oznacza, że jako gospodarz chcemy przywrócić go mieszkańcom Warszawy. Uczynić bardziej atrakcyjnym, ale jednocześnie zachować i rozwijać podstawową funkcję, jaką są wyścigi konne – podkreśla Grzegorz Sołtysiński, członek zarządu Totalizatora Sportowego, odpowiedzialny za oddział spółki na Służewcu.

Czy ambitne plany uda się zrealizować? Na razie dla terenu Toru Wyścigów Konnych nie ma nawet obowiązującego miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego.

– Rada m.st. Warszawy podjęła w styczniu 2012 r. uchwałę o przystąpieniu do sporządzenia MPZP w rejonie ul. Kłobuckiej – powiedział serwisowi TII przedstawiciel Totalizatora Sportowego...

Czytaj cały artykuł na:

www.terenynwestycyjne.info



Jak wybrać obiekt do rewitalizacji?



Tomasz Mizera, Kredyt Bank S.A.

Odpowiada Tomasz Mizera, ekspert International Facility Management Association, dyrektor Departamentu Administracji Kredyt Banku.

Rewitalizacja jest bardzo szerokim pojęciem, odnoszącym się nie tylko do pojedynczych obiektów, ale przede wszystkim do ożywiania i odbudowy części obszarów miejskich, które uległy daleko posuniętej degradacji, zarówno pod względem architektonicznym i użytkowym, ale także ekonomicznym i społecznym.

W przypadku obiektów komercyjnych, zwłaszcza zabytkowych, czy też położonych w centrach miast (dotyczy to zresztą wszystkich nieruchomości, które chcemy zagospodarować), podstawową kwestią jest dokładne zbadanie dokumentacji źródłowej obiektu i jego aktualnego stanu prawnego. Pozwoli to na uniknięcie przykrych niespodzianek w chwili, kiedy zostaną zainwestowane znaczące środki finansowe.

Oczywiście, rewitalizacja obiektów jest przeważnie mile widziana przez władze lokalne, powinniśmy więc sprawdzić, czy na poziomie gminy czy miasta nie są prowadzone już prace nad realizacją programu, który ma ożywić obszar, w którym znajduje się nasza nieruchomość. Istotna jest również na jak najwcześniejszym etapie analiza wytycznych konserwatorskich i stanu technicznego nieruchomości, które mogą mieć kluczowe znaczenie dla możliwości adaptacji obiektu i powodzenia komercyjnego naszego przedsięwzięcia. Proces dosyć skomplikowany, ale zapytajcie Państwo mieszkańców Poznania czy Łodzi, czy wyobrażają sobie teraz swoje miasta bez Starego Browaru czy Manufaktury?

RAPORT

Rynek magazynowy

COLLIERS INTERNATIONAL

ZARYS OGÓLNY

- Całkowita podaż nowoczesnych powierzchni magazynowych w Polsce na koniec I kwartału 2013 r. osiągnęła poziom ponad 7,48 mln m². W budowie znajdowało się natomiast ok. 240,6 tys. m², z których blisko 70% została już wynajęta.
- W pierwszych trzech miesiącach roku do użytku zostało oddanych 128,1 tys. m² nowoczesnych powierzchni magazynowych. Jest to wynik niższy w stosunku do tego samego okresu roku ubiegłego, kiedy to nowa podaż wyniosła ponad 194 tys. m².
- Wolumen transakcji osiągnął poziom nieco ponad 351,3 tys. m², co dało wynik słabszy niż w ostatnim kwartale 2012 roku, kiedy to wynajęto ok. 475 tys. m². Na ogół transakcji złożyły się w porównywalnym stopniu nowe umowy (51%) oraz renegecje (49%).
- Współczynnik powierzchni niewynajętych wzrósł w stosunku do ostatniego kwartału 2012 roku i wyniósł 10,2%. Było to wynikiem wzrostu podaży oraz spadku aktywności najemców.
- W stosunku do poprzedniego kwartału czynsze za powierzchnie magazynowe nie uległy znaczącej zmianie, jednak w regionach, w których współczynnik powierzchni niewynajętych obniżył się, możemy obserwować niewielką tendencję wzrostową.

PODAŻ

- Warszawa – całkowita podaż nowoczesnych powierzchni magazynowych w trzech warszawskich strefach na koniec I kwartału

2013 pozostała na niezmiennym poziomie 2,6 mln m². Obecnie w trakcie budowy znajduje się sześć obiektów o łącznej powierzchni około 55,8 tys. m², z czego 63% zostało już wynajęte.

- Polska Centralna – zasoby powierzchni magazynowych w I kwartale pozostały na poziomie z końca 2012 r., 1 mln m². W fazie budowy jest obecnie 19,5 tys. m² w ramach rozbudowy kompleksu Tulipan Park Stryków.
- Poznań – I kwartał 2013 r. nie przyniósł zmian w zasobach powierzchni magazynowych w rejonie Poznania. Istniejąca podaż pozostała na poziomie ok. 900,5 tys. m². Aktualnie w budowie znajduje się 28,5 tys. m², z czego prawie połowa jest już wynajęta.
- Górny Śląsk – niezmiennie pozostaje drugim po Warszawie rynkiem magazynowym w Polsce. Całkowita podaż nowoczesnych powierzchni magazynowych na koniec I kwartału wzrosła o 46,5 tys. m² i ukształtowała się na poziomie 1,4 mln m². W budowie znajduje się obecnie 35,1 tys. m² w ramach 3 projektów.
- Kraków – nadal pozostaje jednym z trzech najmniejszych rynków magazynowych w Polsce. Istniejąca podaż na koniec marca 2013 r. wyniosła niewiele ponad 149,5 tys. m².
- Wrocław – całkowita podaż powierzchni magazynowych zwiększyła się w I kwartale 2013 r. o 44,3 tys. m² i wyniosła ponad 765,5 tys. m². W budowie znajdują się trzy obiekty magazynowe o łącznej powierzchni przekraczającej 35,3 tys. m².

- Gdańsk – całkowite zasoby powierzchni magazynowych na koniec I kwartału 2013 r. zwiększyły się o 14 tys. m² (w ramach Pomorskiego Centrum Logistycznego) i wyniosły 187,3 tys. m².

- Toruń – podaż powierzchni magazynowych w porównaniu zarówno do poprzedniego kwartału, jak i do całego roku 2012 nie uległa zmianie i wynosi obecnie ok. 96,2 tys. m².
- Szczecin – pod względem podaży nowoczesnych powierzchni magazynowych pozostaje niezmiennie najmniejszym rynkiem w Polsce. Całkowite zasoby na koniec I kwartału wyniosły podobnie jak na koniec roku 2012 niespełna 42 tys. m². W budowie znajduje się obecnie 6,9 tys. m² w ramach pierwszego etapu inwestycji North-West Logistic Park.

POPYT

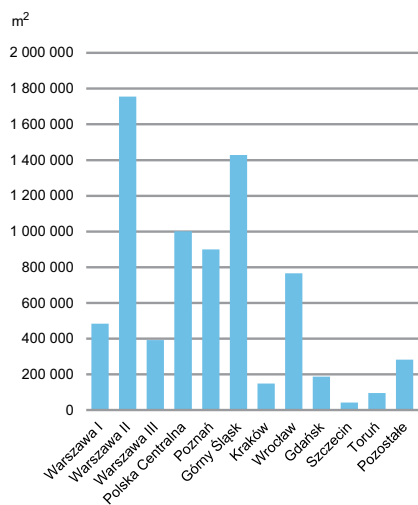
- Warszawa – w I kwartale 2013 r. trzy warszawskie strefy okazały się najbardziej aktywnym rynkiem pod względem wolumenu transakcji. Podpisano 38 umów najmu na łączną powierzchnię 150,2 tys. m². Najwięcej, bo blisko 67% powierzchni wynajętej w Warszawie, znajdowało się w strefie II, natomiast najmniej w strefie III (7%). 61% wolumenu transakcji stanowiły renegecje, natomiast blisko 39% przypadło na nowe umowy.
- Polska Centralna – porównywalnie do poprzedniego kwartału, w ciągu pierwszych trzech miesięcy 2013 r. w tym regionie wynajętych zostało nieco ponad 31,5 tys. m², co stanowi 9% wolumenu transakcji

PODSTAWOWE DANE (I kw. 2013)

Podaż	7 485 082 m ²
Popyt	351 332 m ²
Współczynnik wolnych powierzchni	10,2%

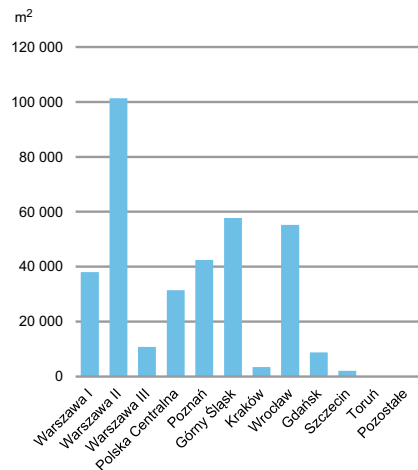
Źródło: Colliers International

CAŁKOWITA PODAŻ



Źródło: Colliers International

CAŁKOWITY POPYT



Źródło: Colliers International

dla całej Polski. Udział nowych umów najmu wyniósł 47% wszystkich transakcji, natomiast renegotjacji 53%.

- Poznań – w porównaniu do IV kwartału 2012 r. wolumen transakcji dla Poznania nieznacznie

WYBRANE TRANSAKCJE NAJMU

NAJEMCA	POW. (m ²)	BUDYNEK
Dirks Consumer Logistics	20 000	S-Logistic Park
Electrolux Poland	17 264	Millennium Park Pruszków I
Spedimex	16 809	Panattoni Park Stryków
Henkel	14 698	Panattoni Park Poznań II
Stalgast	13 231	Prologis Park Warsaw II
No Limit	13 000	Pruszkowskie Centrum Dystrybucyjne
Volkswagen	11 085	Prologis Park Poznań II
Hutchinson	9 300	Park Łódź
Cursor	7 100	Good Point Puławska
	6 838	

Źródło: Colliers International

się zmniejszył i osiągnął poziom 42,4 tys. m², które zostały wynajęte w ramach sześciu transakcji. W omawianym okresie w Poznaniu dominowały nowe umowy, które stanowiły 65% ogółu transakcji.

- Górnym Śląsku – w I kwartale roku wynajęto łącznie ponad 57,7 tys. m². Wśród umów dominowały renegotjacje, stanowiące 58% ogółu. Pod względem wolumenu transakcji Górnym Śląsku znalazł się na drugim miejscu po Warszawie.
- Kraków – I kwartał 2013 r. pod względem wolumenu transakcji zamknął się na poziomie 3,4 tys. m² w ramach jednej nowej umowy.
- Wrocław – podpisano 9 umów najmu na łączną powierzchnię ponad 55,2 tys. m². Podobnie jak w Poznaniu, dominowały nowe umowy (71%). Transakcje przeprowadzone we Wrocławiu stanowiły 16% aktywności najemców w kraju.
- Gdańsk – w I kwartale 2013 r. zawarte zostały dwie nowe umowy najmu na łączną powierzchnię 8,8 tys. m², co stanowiło 2% wolumenu transakcji w kraju.
- Toruń – w ciągu trzech pierwszych miesięcy bieżącego roku nie odnotowano żadnej aktywności najemców.
- Szczecin – w I kwartale 2013 r. zawarta została jedna nowa umowa najmu na łączną powierzchnię 2,1 tys. m².

DOSTĘPNE POWIERZCHNIE

- W I kwartale współczynnik powierzchni niewynajętych w Polsce nieznacznie wzrósł w porównaniu do stanu z końca roku 2012 i osiągnął poziom 10,2%.

- Warszawa – współczynnik wolnych powierzchni w stosunku do IV kwartału 2012 roku zwiększył się z 11,7% do 14,2%. Dla poszczególnych stref kształtował się odpowiednio na poziomie: 15,1% (strefa I), 15,6% (strefa II), 6,9% (strefa III). Największą zmianę zaobserwowano w strefie II, gdzie współczynnik ten wzrósł o ponad 4 punkty procentowe.
- Miasta regionalne – najniższy współczynnik powierzchni niewynajętych odnotowany został w Poznaniu (2,3%), na Górnym Śląsku (4,7%) i we Wrocławiu (5,2%), najwyższy natomiast w Szczecinie (19,6%) i Centralnej Polsce (17,5%).

STAWKI CZYNISZU

- Czynsze w I kwartale roku utrzymały się na niezmiennym poziomie na większości rynków. Niewielka tendencja wzrostowa została zaobserwowana jedynie w regionach, w których współczynnik powierzchni niewynajętych obniżył się w stosunku do końca roku 2012.

PROGNOZY

- Obecnie w budowie znajduje się blisko 240,6 tys. m² powierzchni magazynowych. Warto zauważyć, że blisko 70% powierzchni w tych obiektach zostało już wynajęte. W związku z powyższym możemy spodziewać się stopniowego spadku powierzchni niewynajętych.
- Szacuje się, że w kolejnym kwartale popyt na większości rynków będzie utrzymywał się na stabilnym poziomie. Prognozuje się wzrost zainteresowania nowymi rynkami, takimi jak Szczecin, Białystok czy Rzeszów.
- Możemy oczekiwać, że zainteresowanie operatorów logistycznych mniejszymi terminalami przeładunkowymi typu cross-dock będzie nadal wzrastać, co jest związane z rozwojem sektora 3PL, czyli tzw. logistyki firm trzecich.
- W związku z malejącym współczynnikiem powierzchni niewynajętych czynsze na wybranych rynkach mogą wykazywać niewielką tendencję wzrostową.



Pobierz cały raport z:

www.terenynwestycyjne.info



RAPORT

Industrial market

COLLIERS INTERNATIONAL

GENERAL OVERVIEW

- At the end of Q1 2013 the total stock of modern warehouse space in Poland amounted to more than 7.48 mln m². About 240,600 m² were under construction, approximately 70% of which has already been leased.
- In the first three months of the year, 128,100 m² of modern warehouse space were delivered to the market, which is worse result compared with the corresponding period last year, when new supply stood at more than 194,000 m².
- Transaction volume reached over 351,300 m², which marked a slight decrease as compared with the last quarter of 2012, in which 475,000 m² were leased. A comparable amount of new agreements and negotiations could be observed, which constituted 51% and 49% of all transactions respectively.
- The vacancy rate reached 10.2% showing a slight increase compared with Q4 2012, which was a result of increased supply and lower tenants' activity.
- Rents for warehouse space have remained rather unchanging in relation to the previous quarter. However, in regions where vacancy rates decreased, a slight upward trend in rental rates could be observed.

SUPPLY

- Warsaw – at the end of Q1 2013, the total supply of modern warehouse space

in Warsaw's three zones has not change and amounted to 2.6 mln m². There are currently approximately 55,800 m² under construction, the majority of which (63%) has already been leased.

- Central Poland – in Q1 2013 the supply of modern warehouse space remained unchanged in comparison with Q4 2012 and amounted to 1 mln m². There are currently 19,500 m² under construction as part of the extension of Tulipan Park Stryków.
- Poznań – the first quarter of 2013 did not bring any changes in supply of modern warehouse space in Poznań region with total stock remaining at the level of 900,500 m². There are currently 28,500 m² of space under construction, almost half of which has already been leased.
- Upper Silesia – this region continues to be, right after Warsaw, the second largest industrial market in Poland. At the end of Q1 2013, the total stock of modern warehouse space increased by 46,500 m² and reached the level of 1.4 mln m². Currently 35,100 m² within 3 projects are under construction.
- Kraków – Kraków is still one of the three smallest industrial markets in Poland. At the end of March 2013, the existing supply amounted to approximately 149,500 m².
- Wrocław – the total supply of modern warehouse space increased in Q1 2013 by 44,300 m² to over 765,500 m². Currently, there are three projects under construction with a total area exceeding 35,300 m².

- Gdańsk – at the end of Q1 2013, the resources of modern warehouse space increased by 14,000 m² (within Pomeranian Logistic Centre) and reached the level of 187,300 m².
- Toruń – in comparison to both the last quarter of 2012 and the whole of the previous year, the total stock remained unchanged at the level of 96,200 m².
- Szczecin – in terms of existing modern warehouse space, Szczecin remains the smallest industrial market in Poland. At the end of Q1 2013, the total stock amounted to nearly 42,000 m², which has not changed since the end of 2012. There are currently 6,900 m² under construction within the first phase of North-West Logistic Park.

DEMAND

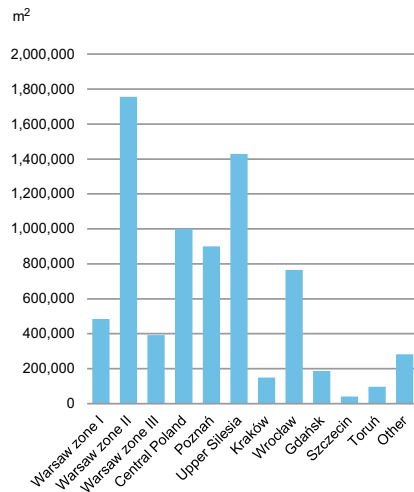
- Warsaw – the three Warsaw zones proved to be the most active markets in Q1 2013 in terms of transaction volume. During the first three months of 2013, 38 lease agreements were signed for a total area of 150,200 m². 67% of leased space in Warsaw was located in Warsaw zone II, while only 7% was located in Warsaw zone III. Among the transactions, renegotiations dominated the market and constituted 61% of tenants' activity, while 39% was represented by new agreements.
- Central Poland – comparable to the previous quarter, during the first three months of 2013 over 31,500 m² were leased in this region, which represents 9% of total transaction

KEY INDUSTRIAL FIGURES (Q1 2013)

Supply	7,485,082 m ²
Demand	351,332 m ²
Vacancy	10.2%

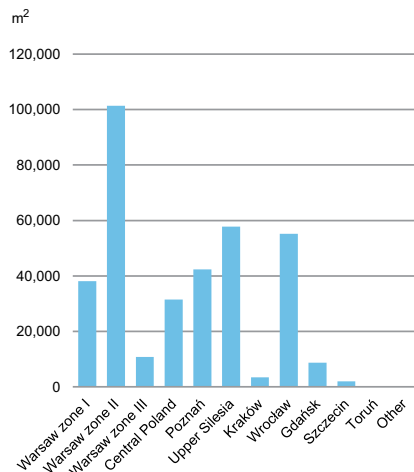
Source: Colliers International

TOTAL SUPPLY BY REGIONS



Source: Colliers International

DEMAND BY REGIONS



Source: Colliers International

volume. 47% of all contracts were new agreements, while renegotiations represented 53% of tenants' activity in the region.

- Poznań – in comparison to Q4 2012, transaction volume in Poznań noted

SELECTED LEASE TRANSACTIONS

TENANT	AREA (m ²)	BUILDING
Dirks Consumer Logistics	20,000	S-Logistic Park
Electrolux Poland	17,264	Millennium Park Pruszków I
Spedimex	16,809	Panattoni Park Stryków
Henkel	14,698	Panattoni Park Poznań II
Stalgast	13,231	Prologis Park Warsaw II
No Limit	13,000	Pruszkowskie Centrum Dystrybucyjne
Volkswagen	11,085	Prologis Park Poznań II
Hutchinson	9,300	Panattoni Park Łódź East
Cursor	7,100	Good Point Puławska
Sanico	6,838	City Point

Source: Colliers International

a slight increase and reached the level of 42,400 m² (leased within 6 transactions).

- New agreements dominated among the contracts and constituted 65% of all signed deals.
- Upper Silesia – in Q1, more than 57,700 m² of warehouse space were leased. Among the contracts, renegotiations dominated and constituted 58% of all signed deals. In terms of transaction volume, Upper Silesia is in second position, right after Warsaw.
- Kraków – in the first quarter of 2013, 3,400 m² of warehouse space were leased in Kraków within one new agreement.
- Wrocław – in Wrocław nine agreements were signed for a total area of more than 55,200 m². Comparable to Poznań, new agreements dominated and constituted 71% of all signed deals. The transactions conducted in this region represent 16% of the tenants' activity in Poland.
- Gdańsk – in Q1 2013, two new lease agreements for a total area of 8,800 m² were signed, which represents 2% on tenants' activity in Poland.
- Toruń – during the first three months of 2013, no lease transactions were signed.
- Szczecin – by the end of March 2013, one new lease agreement for an area of 2,100 m² was signed.

VACANCY

- At the end of Q1 2013, compared to the end of the year 2012, the vacancy rate in Poland noted a slight increase and reached the level of 10.2%.

- Warsaw – compared to Q4 2012, the vacancy rate increased from 11.7% to 14.2%. It reached 15.1% in Warsaw zone I, 15.6% in Warsaw zone II and 6.9% in Warsaw zone III. The biggest change in the ratio was noted in zone II, where it increased by more than 4 percentage points.
- Regional markets – the lowest vacancy rate was observed in Poznań (2.3%), Upper Silesia (4.7%) and Wrocław (5.2%), while the highest rate occurred in Szczecin (19.6%) and Central Poland (17.5%).

RENTS

- In Q1, rental rates remained unchanged in most markets. An upward trend was observed only in those regions where vacancy rates decreased in comparison to the end of 2012.

PROGNOSIS

- At the end of Q1 2013 approximately 240,600 m² of modern warehouse space were under construction, the majority of which (70%) has already been leased. Therefore, we can expect that the vacancy rate will gradually decline.
- It is estimated that in the next quarter of 2013, demand will remain stable in most markets. A growing interest in new markets such as Szczecin, Białystok and Rzeszów is predicted.
- Due to the development of third-party logistics sector (3PL) in Poland, increased interest of logistics operators in smaller cross-dock terminals can be expected.
- Due to the decreasing vacancy rate, rental rates may show a slight upward trend in selected markets.



Download full report from:
www.terenynwestycyjne.info

Poznańskie Targi przygotowują się do jesiennej edycji Investfield

W dniach 7–9 października na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich odbędzie się już piąta odsłona Targów Produktów i Usług dla Samorządów Lokalnych GMINA oraz towarzyszącego im Salonu Nieruchomości i Inwestycji Investfield.



Organizatorzy już teraz zdradzają, że warstwa merytoryczna będzie jednym z najważniejszych punktów programu. Zapoznać się z nią będzie można w trakcie towarzyszącego targom Kongresu Samorządów Gmina 2013. Wśród poruszonych tematów znajdzie się m.in. kwestia unijnego finansowania na lata 2014–2020, rola samorządu w nowym zdecentralizowanym systemie płatnika czy standard usług publicznych. Nad wysokim poziomem paneli, dyskusji i wykładów czuwa dziennik Rzeczpospolita, współorganizator drugiej edycji tego wydarzenia.

Kolejną innowacją jest zmiana lokalizacji Targów na najnowocześniejszy kompleks targowo-konferencyjny w Polsce: pawilon nr 15.

„To tylko jeden z wielu powodów, dla których nie może u nas zabraknąć żadnego samorządowca oraz inwestora” – mówi Joanna Mizerska, product manager Gminy.

W zmodernizowanym budynku zwiedzający zapoznają się z produktami wystawców i wezmą udział w konferencjach organizowanych w ramach Kongresu.

– Nowe miejsce pozwoli w pełni uwolnić potencjał naszych kontrahentów. Taki był plan od samego początku organizacji tej edycji. Chcemy, aby odczuła to każda osoba, która przyjedzie do Poznania. Podkreślamy to zarówno naszym hasłem przewodnim, jak i nowym podejściem do formuły targów – dodaje Joanna Mizerska.

Pawilon 15 posiada trzy poziomy mające łącznie 13 tys. mkw. powierzchni, czyli niewiele mniej niż pawilon 5 – największy z obiektów wystawienniczych Międzynarodowych Targów Poznańskich. Na całość składa się 12 nowych sal, ponad 4 tys. miejsc konferencyjnych i wielka klasa. Natomiast serce budynku – sala kongresowa – jest w stanie pomieścić 2 tysiące osób.

– Wykorzystaliśmy naszą infrastrukturę i stworzyliśmy nowoczesne centrum kongresowe. Jednocześnie może ono pełnić rolę sali koncertowej – uzupełnia Joanna Mizerska.

Gmina oraz Salon Investfield to jedne z największych i najbardziej prestiżowych wydarzeń tego typu w Polsce. Nie zaskakuje zatem fakt, że w zeszłym roku wraz z Targami Poleko i Komtechnika przyciągnęły one ponad 21 000 zwiedzających.

– Dla wystawców jest to kolejne potwierdzenie naszych starań w kierunku zapewnienia im wysokiej jakości usług. Obecność na targach jest równoznaczna z wielomiesięcznymi przygotowaniem z ich strony. Chcemy, aby mieli oni pełne poczucie, że nie był to zmarnowany czas. Co ciekawe, dotychczasowe przychylne opinie umacniają nas w przekonaniu o słuszności naszych działań – wyjaśnia Mizerska.

W czasach, kiedy samorządy muszą się borykać z problemami finansowymi oraz coraz wyższymi wymaganiami ze strony rządu, potrzeba solidnej organizacji, aby zachęcić samorządowców do udziału w targach.

– W rzeczywistości cały sekret polega na byciu otwartym. Słuchamy opinii naszych współpracowników oraz klientów i nawet w starciu z ostrą krytyką staramy się wyciągnąć z niej niezbędne elementy do stawania się coraz lepszymi. Samorządy nieustannie stoją w obliczu konieczności podjęcia decyzji budżetowych, które mają na celu rozwinąć region i polepszyć warunki bytowe ludzi go zamieszkujących. Wierzymy, że w ten sposób przyczyniamy się do polepszania sytuacji wielu osób. Wszyscy gramy do tej samej bramki – dla mnie i mojego zespołu jest to niezwykle budująca myśl – mówi Joanna Mizerska.

Jedną z sugestii, na które zareagował MTP, jest zmiana tematyki konferencji na bliższą problemom, z którymi borykają się samorządy. Innym wprowadzonym ulepszeniem będzie skrócenie długości trwania Targów do trzech dni, dzięki czemu impreza zyska na spójności.

Tegoroczne Targi MIPIM były owocne

Już po raz 24. w połowie marca spotkali się w Cannes najwięksi z branży nieruchomości z całego świata. Nie mogło zabraknąć również wystawców z Polski, którzy chętnie promowali się z regionalnymi i prywatnymi partnerami.

Trwająca przez 4 dni impreza zgromadziła blisko 20 tysięcy osób z 79 krajów z całego świata. Swój udział w targach zapowiedziało ponad 4 tysiące inwestorów i ponad 1,8 tys. wystawców. Targi MIPIM w Cannes są jedną z największych imprez inwestycyjnych organizowanych w Europie. W tegorocznej edycji targów udział wzięło m.in. ponad 300 samorządów z całej Europy, a wśród nich tereny inwestycyjne zaprezentowały również polskie jednostki samorządowe. W sumie Polskę reprezentowało 200 przedsiębiorstw, miast i województw.

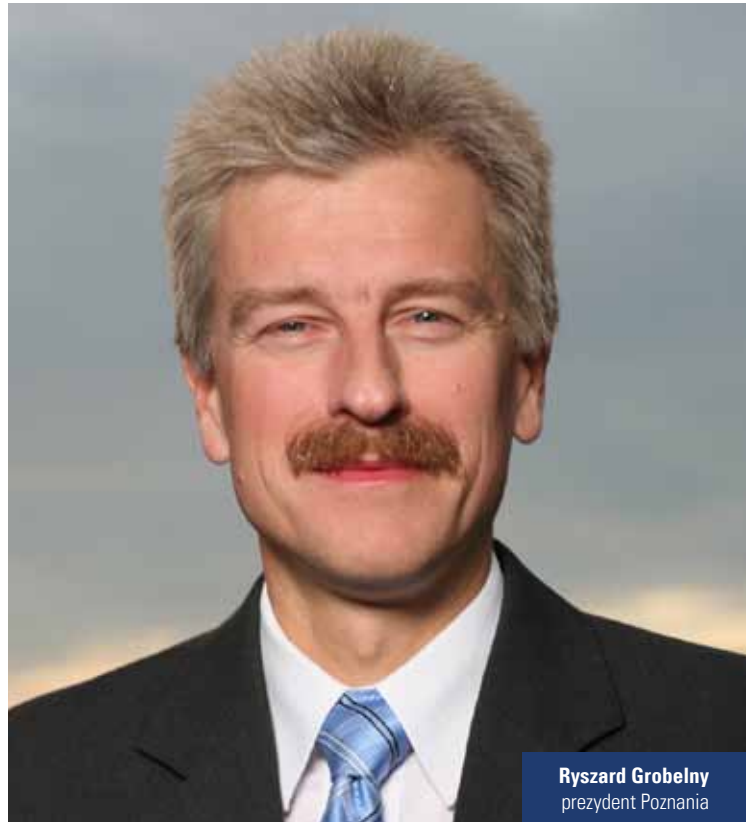
Z uwagi na rangę imprezy, miasta i regiony przemysłowe planują strategię promocji w Cannes. Część samorządów stawia na współpracę regionalną, inne wykorzystują obecność prywatnych partnerów, takich jak deweloperzy czy fundusze inwestycyjne, aby wykazać się otwartością na inwestorów. Niektóre miasta przyjechały do Cannes, aby „sprzedać” zagranicznym inwestorom ściśle określony wizerunek miasta np. Poznań – zwrot miasta ku rzece, Warszawa – zielone miasto.

Jak co roku jednym z najsilniej reprezentowanych w Cannes regionów był Śląsk, który prezentował się wspólnie w ramach Metropolii Silesia, czyli Górnośląskiego Związku Metropolitalnego (GZM).

– Nie ma w Europie lepszego miejsca na prezentowanie oferty inwestycyjnej jak Cannes i Monachium, dlatego od kilku lat konsekwentnie uczestniczymy w organizowanych w tych miastach targach – podkreśla przewodniczący GZM Dawid Kostemski.

Na blisko 160 metrach kwadratowych swoją ofertę inwestycyjną zaprezentowały w Cannes Metropolia Silesia, Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego oraz Katowice, Chorzów, Gliwice i Tychy. Górnośląski Związek Metropolitalny, podobnie jak miało to miejsce na poprzednich targach inwestycyjnych, zaprezentował ok. 100 ofert inwestycyjnych miast członkowskich. Oferta inwestycyjna Metropolii „Silesia” została przygotowana w siedmiu językach obcych: angielskim, niemieckim, rosyjskim, francuskim, hiszpańskim, chińskim i arabskim.

W latach poprzednich udział Metropolii Silesia w targach inwestycyjnych MIPIM był możliwy dzięki środkom unijnym. W tym roku impreza finansowana była ze środków własnych GZM i poszczególnych miast. Unijne fundusze na wyjazd zdobyło za to województwo wielkopolskie, które we Francji zaprezentowało oferty m.in. Gniezna, Piły,



Ryszard Grobelny
prezydent Poznania

Stowarzyszenia A2 Wielkopolska czy Term Maltańskich, czyli kompleksu sportowo-rekreacyjnego w Poznaniu, w pobliżu którego mają powstać również hotele i lodowisko.

Termy Maltańskie nie były jedynym tego typu przedsięwzięciem, które szukało w Cannes inwestora. W tym samym celu do Francji wyruszyła również leżąca w pobliżu Częstochowy śląska gmina Olsztyn, która promowała projekt „Term Jurajskich”. Miasto szuka inwestora chętnego na budowę kompleksu hotelowo-rekreacyjnego z basenami termalnymi.

Z kolei Poznań postawił głównie na promocję licznych terenów przeznaczonych pod zabudowę mieszkalną i usługową, projekty komercyjne, zabytkowe kamienice, wille miejskie, a także oferty Wielkopolskiego Centrum Wspierania Inwestycji – spółki miejskiej, która oferuje oprócz terenów na sprzedaż również wynajem powierzchni w Parku Technologiczno-Przemysłowym.

Poznań ma nadzieję, że tegoroczne Targi MIPIM będą również udane jak ubiegłoroczne.

– Zeszłoroczne Targi zaowocowały wieloma udanymi transakcjami, dlatego mamy nadzieję powtórzyć sukces ten także w tym roku – mówi prezydent Poznania, Ryszard Grobelny..

Czytaj cały artykuł na:

www.terenyinwestycyjne.info



WOLNE

TERENY

INWESTYCYJNE

W SANOKU



Możliwości inwestycyjne gminy

Miasto oferuje zróżnicowane tereny inwestycyjne, odpowiadające na wielorakie potrzeby potencjalnych inwestorów. Do zagospodarowania są działki przeznaczone pod produkcję, usługi, powierzchnie magazynowe, budownictwo mieszkaniowe wielo- i jednorodzinne. Położenie miasta umożliwia lokalizację inwestycji związanych z odnawialnymi źródłami energii.

Obecnie obowiązująca Uchwała Rady Miasta Nr XIX/129/07 z dnia 22 listopada 2007 roku w sprawie zwolnień z podatku od nieruchomości w ramach pomocy de minimis, oferuje zwolnienia z podatku od nieruchomości.

Zapraszam do inwestowania w Sanoku, dr Wojciech Blecharczyk – Burmistrz Miasta



KONTAKT:

Wydział Rozwoju Miasta, Rynek 1, 38-500 Sanok,
e-mail: rozwoj@um.sanok.pl, tel.: 13-46-52-826, 13-46-52-828

WWW.SANOK.PL