TERENY INWESTYCYJNE INFO MAGAZYN

03 2013

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

THE ENGLISH VERSION FROM PAGE 36

Goodman liczy na dalszy rozwój infrastruktury drogowej

Rozmowa z Błażejem Ciesielczakiem, dyrektorem zarządzającym Goodman Poland

ANR to nie tylko grunty rolne

Rozmowa z Leszkiem Świętochowskim, prezesem Agencji Nieruchomości Rolnych

Ekspert: Czy obecne ceny gruntów zachęcają inwestorów do tworzenia banków ziemi?

ANR

AGENCJA NIERUCHOMOŚCI ROLNYCH

Cumuj przy własnym pomoście!

Agencja Nieruchomości Rolnych
Oddział Terenowy w Olsztynie

ul. Głowackiego 6
10-448 Olsztyn

tel.: 89 52-48-800
fax. 89 52-48-802

e-mail: olsztyn@anr.gov.pl
www.anr.gov.pl

Sztynort

Mrągowo

Swobodna

Święta Lipka

Szymbark

Uniszewo

Pniewo

Polska Wieś

Zgniłocha

... i wiele, wiele innych...

Zapraszamy

Szanowni Czytelnicy,

2013 rok był czasem ważnych decyzji dla inwestorów. Po wielu miesiącach prac i dyskusji udało się przedłużyć termin funkcjonowania Specjalnych Stref Ekonomicznych. Już po koniec roku można było dostrzec, że ta decyzja przełożyła się na zwiększenie liczby projektów inwestycyjnych. Jednocześnie 2014 rok to zapowiedź zmian w mapie pomocy regionalnej oraz sposobie przyznawania pomocy publicznej. Jak to wpłynie na działania inwestorów oraz które regiony zyskają, a które stracą, piszemy w magazynie.

Ograniczenia, czy to w przyznawanej dotacji, środkach na inwestycję, czy w wielkości działki, mogą wymóc kreatywność w myśleniu o projekcie. Jednym z pomysłów jest współpraca przy inwestycji z PKP, z których przedstawicielem rozmawiamy o bieżących projektach i planach na przyszłość. Zachęcamy również, aby nie bać się współpracy z instytucjami publicznymi. O tym co może zaoferować inwestorom Agencja Nieruchomości Rolnych opowiada prezes Leszek Świętochowski. Z kolei wymagania inwestora mogą zainspirować architekta, o czym mówi Patrycja Zaczyńska z pracowni ADP Arch.

Jak zawsze dużo miejsca poświęcamy kwestiom związanym z trendami na rynku terenów pod inwestycje, czy to magazynowe („Ceny gruntów pod projekty magazynowe ustabilizowały się"), czy handlowe („Nadchodzi czas ulic handlowych"). Piszemy o trudnościach związanych z użytkowaniem wieczystym oraz wyjaśniamy na czym polega umowne prawo odkupu oraz proces odrolnienia gruntu. Pytamy również, czy warto gromadzić grunty w bankach ziemi.

Z życzeniami udanej lektury,
Marta Śniegocka – redaktor naczelna serwisu Tereny Inwestycyjne Info

TERENY INWESTYCYJNE

Wycena nieruchomości na prawie użytkowania wieczystego to duży ból głowy ► **str.4**
Na czym polega umowne prawo odkupu? ► **str. 5**
Goodman liczy na dalszy rozwój infrastruktury drogowej ► **str. 6**
Czy obecne ceny gruntów zachęcają inwestorów do tworzenia banków ziemi? ► **str. 8**
ANR to nie tylko grunty rolne ► **str. 10**
Na czym polega proces odrolnienia gruntów? ► **str. 11**
Przepis na transakcję z publicznym partnerem ► **str. 12**
Stawiamy na firmy szukające możliwości rozwoju ► **str. 14**
Jesteśmy otwarci na współpracę z deweloperami ► **str. 16**

INWESTORZY

Niemieccy inwestorzy doceniają polską gospodarkę ► **str. 18**
Dobry start pozwala przezwyciężyć przyszłe problemy z inwestycją ► **str. 19**
Samorządowcy widzą poprawę nastrojów na Expo Real ► **str. 20**

NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE

Nadchodzi czas ulic handlowych ► **str. 22**
Wymagania inwestora inspirują architekta ► **str. 24**
Zielony handel budzi coraz większe zainteresowanie ► **str. 25**
Ceny gruntów pod projekty magazynowe ustabilizowały się ► **str. 26**

STREFY EKONOMICZNE

Kiedy inwestor może liczyć na rozszerzenie specjalnej strefy ekonomicznej na grunty prywatne? ► **str. 28**
Nowa mapa pomocy regionalnej utrudni inwestorom dostęp do publicznego wsparcia ► **str. 30**
Jakie zmiany w korzystaniu z pomocy publicznej wejdą w życie w 2014 roku? ► **str. 31**
Planujemy powiększyć Pomorską SSE o ponad 80 ha.
Chętni inwestorzy już są ► **str. 32**
Które regiony zyskają, a które stracą na zmianach wprowadzonych do mapy pomocy regionalnej? ► **str. 33**

RAPORT

RAPORT: Rynek magazynowy ► **str. 34**

ENGLISH

RAPORT: Industrial market ► **str. 36**
Poland is the best for investing in the region ► **str. 38**

WYDAWCA:
D&B Partners S.C.
Ratuszowa 11, 03-450 Warszawa
tel.: +48 22 619 22 41 w. 225
e-mail: biuro@dbpart.com, www.terenyinwestycyjne.info

OPRACOWANIE:
Marta Śniegocka – redaktor naczelna
Dariusz Cybulski – dyrektor kreatywny
Beata Cybulska – dyrektor działu reklamy

DB PARTNERS
ADVERTISING & MEDIA

Tereny Inwestycyjne Info
Grunty inwestycyjne dla biznesu

Wycena nieruchomości na prawie użytkowania wieczystego to duży ból głowy

Rozmowa z Przemysławem Błaszkiewiczem, Associate Directorem w Dziale Doradztwa i Wyceny Nieruchomości w Colliers International.

Przemysław Błaszak
Colliers International

TII Skąd niechęć inwestorów, zwłaszcza zagranicznych, do nieruchomości na prawie użytkowania wieczystego?

Wielu inwestorów po prostu nie zna tej formy prawnej. Niektórzy w ogóle nie zabierają się do jej sprawdzania i z definicji rezygnują.

TII A w jaki sposób w Polsce pojawiło się użytkowanie wieczyste?

To był pomysł, który miał stymulować gospodarkę na początku procesu transformacji w Polsce. W sumie nie był to zły pomysł, gdyż za ¼ wartości można było od razu otrzymać grunt, a Skarb Państwa miał z tego tytułu stały i dosyć duży przychód. W zasadzie wzięcie nieruchomości w użytkowanie wieczyste było bardzo opłacalną inwestycją. Tym bardziej że szybko okazało się, że te grunty są zbywane po tej samej cenie co grunty własnościowe. Dlatego nie było problemu z popytem i ta forma własności pozwoliła szybciej rozkręcić gospodarkę. Teraz odbija się to czkawką, gdyż użytkowanie wieczyste ma również swoje minusy.

TII Te minusy, czyli głównie rosnące opłaty za użytkowanie, często dotykają nieruchomości komercyjnych lokowanych w centrum miasta. Czy da się powiedzieć, ile tego typu inwestycji biurowych i handlowych powstało na użytkowaniu?

Nie ma takich danych, ale można podejrzewać, że nawet większość.

TII Czy w związku z tym, że w 2013 roku większość gmin podniosła wysokość opłat za użytkowanie wieczyste uważa Pan, że najemcy będą poszukiwali lokali użytkowanych w obiektach, które nie powstały na użytkowaniu wieczystym?

Na pewno tak może być w przypadku nieruchomości magazynowych, których na użytkowaniu wieczystym jest niewiele. Pewną przewagę ma również centrum handlowe, które jest na prawie własności, jednak takich obiektów jest z kolei niedużo. Przykładem może być łódzka Manufaktura, która powstała na działkach prywatnych oraz na prawie użytkowania.

TII W jaki sposób naliczane są opłaty od użytkowania wieczystego?

Samorządy wynajmują do tego rzeczoznawców. Generalnie nie można się do tego przyczepić, ponieważ rzeczoznawcy są zazwyczaj ostrożni i konserwatywni. Użytkownicy wieczyści nie są krzywdzeni. Istnieje procedura

odwoławcza, ale stosunkowo rzadko się jej używa. Regularnie przychodzą do nas klienci pytać, czy ta podwyżka nie jest „zbrodnicza". Jednak zazwyczaj nie sporządzamy dla nich osobnej ekspertyzy, ponieważ widzimy, że to nie ma sensu. Tylko raz zdecydowaliśmy się zrobić wycenę i okazało się, że podwyżka była fachowo naliczona.

TII Czy kupując nieruchomość z wieczystym użytkowaniem można negocjować cenę używając argumentu, że jest ona droższa w eksploatacji?

Prywatni właściciele nie są skłonni do negocjacji, zaś gminy sprzedają nieruchomości w formie przetargu. Jednak w zależności od pozycji negocjacyjnej można negocjować z gminą rozłożenie na raty pierwszej opłaty lub to, jaki procent wartości nieruchomości stanowi ta opłata. Dobrą pozycję ma inwestor, który np. stworzy nowe miejsca pracy. Jednak taka sytuacja nie zdarza się często.

TII A jak wygląda to w przypadku zakupu obiektu handlowego lub biurowego na gruncie, który ma użytkowanie wieczyste? Czy cena takiego obiektu jest niższa?

Dzisiaj tak. Transakcje sprzedaży obiektów na prawie użytkowania wieczystego są wyraźnie niższe.

TII Ile wynosi ta różnica?

Dużo zależy od lokalizacji i atrakcyjności gruntu. Im bardziej atrakcyjny jest grunt, tym różnica jest niższa. Generalnie trudno się wycenia nieruchomości na prawie użytkowania wieczystego i stanowią one duży ból głowy dla rzeczoznawców.

TII Czy zagraniczne fundusze inwestycyjne podobnie jak zagraniczni deweloperzy boją się nieruchomości na użytkowaniu wieczystym?

Fundusze funkcjonują na zupełnie innym poziomie ryzyka. Proces deweloperski obarczony jest o wiele większym ryzykiem niż to, które odważyłyby się ponieść fundusze inwestycyjne. Fundusze kupują tylko nieruchomości, które przynoszą duże zyski. Centra handlowe i biurowce powstałe na użytkowaniu wieczystym są często atrakcyjne dla funduszy inwestycyjnych ze względu na swoją centralną lokalizację w mieście.

TII Takich dużych i dobrze zlokalizowanych projektów nie ma wiele na rynku. Czy jest szansa, że fundusze inwestycyjne zainteresują się popularnymi obecnie wśród deweloperów centrami typu convenience?

Tutaj występują różne zależności. Fundusze kupują duże i dobre obiekty, ale tak naprawdę gdyby w centrum Warszawy wybudował się nieduży, ale dobrze wynajęty obiekt biurowy, to byłaby szansa na kupno. Osobną kwestią jest ekspozycja, czyli kwota, którą trzeba wyasygnować na kupno. Fundusze emerytalne muszą mieć ekspozycję powyżej 50 mln euro, czyli wszystko poniżej tej kwoty ich nie interesuje. Są fundusze, które celują w rynek nieruchomości w cenie od 5 do 15 mln euro, z tym że tych funduszy jest na polskim rynku niewiele.

Na czym polega umowne prawo odkupu?

Michał Siewierski
kierownik Sekcji Nieruchomości Inwestycyjnych ANR

Prawo odkupu, będące dotychczas ustawowym uprawnieniem Agencji Nieruchomości Rolnych, wynikającym z treści art. 29 ust 5 ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa, ze względu na brak jasno określonych w ustawie przesłanek do jego wykonania, zostało uznane przez Trybunał Konstytucyjny (TK) za niezgodne z ustawą zasadniczą.

Kierując się intencją TK, obecnie Agencja zastrzega sobie możliwość wprowadzenia do umowy sprzedaży umownego prawa odkupu nieruchomości zbytych przez Agencję z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa na podstawie przepisów Kodeksu cywilnego. Oznacza to, iż po sprzedaży przez Agencję określonego katalogu nieruchomości, w ciągu 5 lat Agencja ma prawo zażądać zwrotnego przeniesienia własności nieruchomości z uwzględnieniem kosztów nakładów koniecznych, po cenie zbycia przez Agencję. Należy jednak podkreślić, iż zawarta w treści umów regulacja nie dotyczy wszystkich nieruchomości, jak w przypadku ustawowego prawa odkupu, ale przede wszystkim nieruchomości rolnych. Z powyższego obciążenia wyłączone są np. wszystkie nieruchomości, które w chwili zbycia przez Agencje miały charakter nierolny i w ten sposób były wycenione.

Regulacje te mają na celu zabezpieczenie interesu Skarbu Państwa. W sytuacji, kiedy po sprzedaży przez Agencję nieruchomości typowo rolnej dochodzi do zmiany jej przeznaczenia np. pod budownictwo mieszkaniowe, przy braku prawa odkupu – Skarb Państwa poniósłby stratę zważywszy na kilkukrotny wzrost wartości takiej nieruchomości, natomiast jej nabywca bezpodstawnie wzbogaciłby się. Mając na uwadze fakt, iż większość gmin nie posiada planów zagospodarowania przestrzennego, tego typu sytuacje nie są odosobnionymi przypadkami.

Prawo odkupu może być także stosowane w sytuacji odsprzedaży przez właściciela nieruchomości rolnej, która została zbyta przez Agencję na preferencyjnych zasadach w drodze przetargu ograniczonego, czy też w trybie pierwszeństwa w nabyciu np. na rzecz osoby fizycznej nie związanej z rolnictwem lub osoby prawnej.

Umowne prawo odkupu ujawnione jest w księdze wieczystej prowadzonej dla danej nieruchomości. Należy podkreślić, że prawo to obciąża nieruchomość przez okres 5 lat, bez względu na to czyją jest ona własnością (przeniesienie własności na rzecz innej osoby nie skutkuje bowiem wygaśnięciem tego prawa).

Goodman liczy na dalszy rozwój infrastruktury drogowej

Rozmowa z Błażejem Ciesielczakiem, dyrektorem zarządzającym Goodman Poland.

Błażej Ciesielczak
dyrektor zarządzający Goodman Poland

TTI W lipcu pojawiła się informacja na temat planów rozwoju Goodman ELF w Europie, na który Fundusz planuje przeznaczyć 800 mln euro. Czy wiadomo już jaki procent tej kwoty zostanie wydany w Polsce? Czy w Polsce Goodman skupi się na własnych projektach czy planuje również przejęcia?

Nowe środki pozyskane przez Goodman European Logistics Fund (GELF) zostaną przeznaczone na inwestycje na kluczowych dla Goodmana rynkach w Europie. Zalicza się do nich Polska, która postrzegana jest przez GELF jako bardzo ważny i strategiczny rynek. Po ostatnich zmianach w zakresie geograficznych priorytetów inwestycyjnych, Fundusz będzie mógł zwiększyć obecny poziom zaangażowania w Polsce, który wynosi ok. 6 proc. ogółu posiadanych aktywów. Nowe środki będą wykorzystane w 2013 i 2014 r. Mogą posłużyć zarówno na sfinansowanie własnych projektów Goodmana, jak również na przejęcia innych aktywów.

TTI W ostatnich miesiącach pojawiły się również informacje na temat zainteresowania firmy Goodman Opolem i terenem przy ul. Północnej. Czy może Pan zdradzić jakie plany wobec tego terenu ma firma?

Pod kątem realizacji projektów BTS (w lokalizacjach wskazanych przez naszych klientów) na bieżąco analizujemy szereg lokalizacji na terenie całego kraju – podobnie było w Opolu. Rozpoczęcie konkretnego projektu BTS jest natomiast odrębną kwestią – następuje dopiero wtedy, kiedy klient podejmuje decyzję, że w danej lokalizacji będzie prowadzić swoją działalność razem z nami. Na ten moment nie mamy konkretnych planów w sprawie ewentualnej inwestycji w Opolu.

TTI Także w Sosnowcu Goodman nabył nowe tereny przy S1. Co ma powstać na tym obszarze?

Działka Goodman położona jest w miejscowości Maczki Bór w odległości 10 km od Sosnowca. Zapewnia ona dostęp zarówno do drogi S1 jak również do autostrady A4. Na początku na tym terenie powstanie magazyn o powierzchni 25 844 mkw. dla firmy logistycznej ILS z Grupy Inter Cars, największego w Europie Środkowo-Wschodniej dystrybutora części samochodowych. Teren ten oferuje potencjał rozbudowy pierwszego obiektu o kolejne ponad 37 000 mkw. powierzchni magazynowej, w efekcie całość może liczyć około 66 000 mkw.

TTI W ubiegłym roku oddali Państwo ponad 122 tys. mkw. pow. logistycznej. Jakie są prognozy na ten rok? Na jakich projektach skupia się Goodman?

Od początku 2013 r. roku oddaliśmy do użytku 24 500 mkw. powierzchni magazynowej, z czego 14 000 mkw. w Pomorskim Centrum Logistycznym w Gdańsku oraz 10 500 mkw. we Wrocławiu dla Walki Group. To z jakim wynikiem zakończymy rok zależy od kolejnych umów z potencjalnymi najemcami.

TTI Jakie regiony w Polsce będą strategiczne dla Goodman na przestrzeni najbliższych 2 lat?

Za strategiczne lokalizacje uznajemy takie, gdzie stale poprawia się infrastruktura, rozbudowywane są autostrady i drogi ekspresowe, a rynek magazynowy wciąż się rozwija dzięki zainteresowaniu ze strony klientów. Zaliczamy tu np. Kraków i Gdańsk. W pierwszym z tych miast Goodman zamierza rozwijać swój park logistyczny Kraków Airport Logistics Centre, zaś na Pomorzu ma do zaoferowania Pomorskie Centrum Logistyczne. Ponadto, ze względu na niski wskaźnik pustostanów, atrakcyjnymi lokalizacjami dla deweloperów są obecnie Górny Śląsk i Poznań...

Czytaj cały wywiad na:
www.terenyinwestycyjne.info

AGENCJA NIERUCHOMOŚCI ROLNYCH

ODDZIAŁ TERENOWY W POZNANIU

ATRAKCYJNE TERENY INWESTYCYJNE

ŚRODA WIELKOPOLSKA

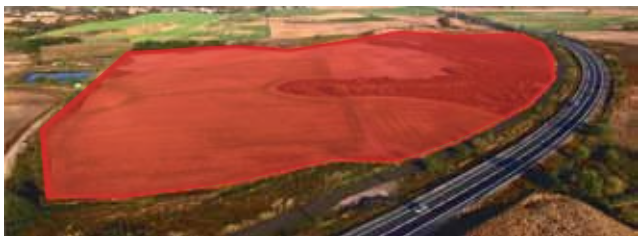
Działka nr 51 o powierzchni 2,5415 ha, położona jest na terenie miasta Środa Wlkp. przy ul. Strzeleckiej, w odległości ok. 35 km od Poznania. Lokalizacja nieruchomości jest bardzo korzystna: bowiem znajduje sie ok. 1300 m do centrum miasta i ok. 1000 m do jeziora Średzkiego. Działka z pełnym dostępem do infrastruktury technicznej tj. energii elektrycznej, sieci wodociągowej i kanalizacyjnej. W studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego stanowi tereny z wiodącą funkcją mieszkaniową, zielenią ochronną oraz tereny rekreacyjne.

WIERZYCE

Działka nr 222/1 o powierzchni 13,5318 ha, położona jest w miejscowości Wierzyce, w gm. Łubowo, powiecie gnieźnieńskim, w bezpośrednim sąsiedztwie węzła drogi ekspresowej S 5. W zasięgu nieruchomości znajduje sie sieć elektroenergetyczna oraz wodociągowa. Zgodnie z obowiązującym miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego działka położona jest na terenie przeznaczonym pod zabudowę mieszkaniową jednorodzinną, w części pod tereny zieleni urządzonej i w części pod tereny ulic dojazdowych.

GNIEZNO

Nieruchomość składająca się z dwóch działek oznaczonych nr 6/2 i 6/3 o łącznej powierzchni 9,3256 ha zlokalizowana jest w Gnieźnie, w północno-wschodniej, niezurbanizowanej części miasta, w rejonie ulicy Ustronie przecięta drogą krajową nr 15 relacji Gniezno-Toruń. W odległości 200 m od północnej granicy działki znajduje się Jezioro Wełnickie. W zasięgu nieruchomości usytuowane są sieci: elektroenergetyczna, wodociągowa oraz kanalizacyjna. W Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego działki znajdują się w przeważającej części w strefie zabudowy mieszkaniowo-usługowej.



RYBOJEDZKO

Działka nr 313/2 o pow. 12,0155 ha położona jest w obrębie Rybojedzko na terenie gminy Stęszew, w powiecie poznańskim, ok. 26 km od miasta Poznania. W zasięgu nieruchomości występuje sieć elektryczna i wodociągowa. Część nieruchomości wykorzystywana była na cele wydobycia kruszywa po czym poddana została rekultywacji, pozostała część nieruchomości użytkowana jest rolniczo. Zgodnie z zapisami planu zagospodarowania przestrzennego działka przeznaczona jest pod kopalnię kruszywa naturalnego na docelowe przeznaczenie usług rekreacji.

SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE O WYMIENIONYCH NIERUCHOMOŚCIACH I AKTUALNYCH PRZETARGACH MOŻNA UZYSKAĆ W SIEDZIBIE ODDZIAŁU TERENOWEGO

Agencji Nieruchomości Rolnych w Poznaniu
ul. Fredry 12, 61-701 Poznań
tel.: +48 61 856 06 23, fax: +48 61 851 50 92
e-mail: poznan@anr.gov.pl

www.anr.gov.pl

Czy obecne ceny gruntów zachęcają inwestorów do tworzenia banków ziemi?

Na pytanie odpowiadają Jerzy Dobrowolski, partner i współzałożyciel ProValue oraz Aleksander Loster, ekspert ds. doradztwa inwestycyjnego w ProValue.

Jerzy Dobrowolski, ProValue

Aleksander Loster, ProValue

Pojęcie inwestor jest bardzo pojemne – na rynku gruntów inwestycyjnych inwestorem jest deweloper i jego perspektywę przyjmiemy w dalszych rozważaniach. Jako przykładem posłużymy się rynkiem warszawskim (największym pod względem liczby i wolumenów zawieranych transakcji, a zarazem takim, na którym najszybciej dostrzegalne są trendy). Rynek ten jest na tyle rozwinięty, że w przypadku doświadczonych deweloperów powinniśmy raczej mówić o rozbudowie lub uzupełnianiu banku ziemi niż o jego tworzeniu od podstaw.

W okresie dobrej koniunktury masowy napływ inwestorów i ówczesny łatwy dostęp do kredytu spowodował, że ceny gruntów inwestycyjnych w wielu przypadkach zostały zawyżone, nierzadko do poziomu przekraczającego wartość rynkową. W początkowej fazie kryzysu (kilka-kilkanaście miesięcy), gdy pojawiła się konieczność sprzedaży takich gruntów, transakcje nie dochodziły do skutku, ponieważ sprzedający nie zgadzali się na sprzedaż ze stratą, a kupujący lepiej liczyli opłacalność inwestycji i składali oferty na poziomie o kilkadziesiąt procent niższym.

Obecnie na rynku gruntów inwestycyjnych obserwujemy kilka równocześnie rozwijających się trendów. Po stronie podażowej dostrzegalne jest:

- stopniowe urealnianie oczekiwań właścicieli gruntów. Ten wieloletni proces można streścić w następujący sposób: nieudane próby sprzedaży po cenie odpowiadającej wcześniejszym zawyżonym wycenom, historycznie poniesionym kosztom lub wartości odtworzeniowej; sporządzanie kolejnych wycen (na coraz niższych poziomach) i kontestowanie wartości rynkowej; w końcu (proces trwający co najmniej kilkanaście miesięcy) - odejście od myślenia życzeniowego na rzecz urealnionej wyceny. To powoduje „odblokowanie" niektórych atrakcyjnie zlokalizowanych gruntów (i materializuje się w postaci transakcji sprzedaży).
- restrukturyzacja firm z innych branż (nierzadko spowodowana trudniejszą sytuacją przedsiębiorstw na obszarze ich podstawowej działalności w warunkach spowolnienia gospodarczego). W rezultacie wzbogacenie oferty gruntów, również o położone w atrakcyjnych lokalizacjach grunty zabudowane budynkami przeznaczonymi do przebudowy lub wyburzenia (tzw. brownfield developments).

Trendy dostrzegalne po stronie popytowej:

- Stopniowe zagospodarowanie istniejących zapasów gruntów przez deweloperów obecnych na danym rynku, a zarazem ekspansja deweloperów z innych regionów na nowy geograficznie rynek.
- Symptomy wskazujące na zbliżenie się do ceny równowagi na rynku obiektów gotowych (np. zmniejszona liczba niesprzedanych mieszkań, coraz mniejsze różnice pomiędzy cenami ofertowymi a transakcyjnymi – w drugim kwartale 2013 r. już tylko około 4-5 procent).
- Lepsze od oczekiwanych wyniki deweloperów mieszkaniowych (szybsza sprzedaż, stopniowo malejące zapasy niesprzedanych mieszkań, dostrzegany wzrost popytu na mieszkania – również większe).
- Budzący zdziwienie bankowców wzrost popytu na kredyt mieszkaniowy (po części spowodowany niskim poziomem stóp procentowych i wzrostem atrakcyjności mieszkania jako inwestycji kapitałowej).

Oczywiście można zadawać pytanie o trwałość wyżej wymienionych zjawisk, jednak w naszej ocenie skumulowany efekt powinien wpłynąć na stopniowe ożywienie na rynku gruntów inwestycyjnych.

Wyżej opisane trendy stanowią przesłanki do ożywienia na rynku gruntów inwestycyjnych – jednak nie są one jeszcze warunkami wystarczającymi. Stąd pytanie o poziom cen gruntów i ocenę jego atrakcyjności z perspektywy dewelopera.

Analizując poziom cen transakcyjnych w Warszawie w okresie 2010-2013 i biorąc pod uwagę liczbę zawieranych transakcji, największą aktywność w obrocie gruntami odnotowano w dzielnicach Białołęka, Wilanów i Wawer. Było to spowodowane relatywnie (w odniesieniu do innych dzielnic) niskimi cenami, a także dostępnością gruntów w tych dzielnicach...

Czytaj więcej na:
www.terenyinwestycyjne.info

AGENCJA NIERUCHOMOŚCI ROLNYCH

ODDZIAŁ TERENOWY W GORZOWIE WLKP.

ATRAKCYJNE TERENY INWESTYCYJNE

POBIEROWO

Kompleks 8 działek położonych w Pobierowie - 1,2628 ha (gm. Rewal), przy ul. Grunwaldzkiej, ok. 200 m od plaży. Powierzchnia działek od 1217 m^2 do 1776 m^2.

W studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy zapis:

strefa turystyczno – osiedleńcza w zieleni leśnej. Nieruchomości posiadają dostęp do mediów:
energii elektrycznej, wody, kanalizacji oraz gazu.
Wydano decyzję o warunkach zabudowy.

ŚWIECKO OBRĘB SŁUBICE

Działki 7/8 i 7/9 o łącznej powierzchni 16,3856 ha, położone w granicach Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Dla działek zgodnie z uchwalonym planem zagospodarowania przewiduje się wykorzystanie na obiekty produkcyjne, składy, magazyny.

Przez teren nieruchomości planowany przebieg infastruktury technicznej obejmującej drogi ,wodociąg, kanalizację, oświetlenie, zasilanie elektryczne.

CHRÓŚCIK

Działki 237/8 o pow. 6,0710 ha, dz 237/13 o pow 13,7420 ha, dz 237/14 o pow.15,1210 ha dla których plan zagospodarowania przestrzennego przewiduje tereny na cele zabudowy: przemysłowej, usługowej, składów.

Nieruchomości położone na obrzeżach miasta Gorzowa Wlkp., w odległości ok. 2 km od drogi szybkiego ruchu S 3 w sąsiedztwie terenów przemysłowych.

Dojazd drogą asfaltową. Nieruchomość posiada dostęp do mediów: energia elektryczna, woda, kanalizacja, gaz.

RZECZYCA-GLIŃSK

Gmina Świebodzin, powiat świebodziński, nieruchomości przeznaczone zgodnie z planem zagospodarowania przestrzennego gminy tereny fermy wiatrowej i publicznych dróg dojazdowych, na lokalizację siłowni wiatrowych w ilości 18 szt.
Ogólna powierzchnia 21,8405 ha.

SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE O WYMIENIONYCH NIERUCHOMOŚCIACH I AKTUALNYCH PRZETARGACH MOŻNA UZYSKAĆ W SIEDZIBIE ODDZIAŁU TERENOWEGO

Agencji Nieruchomości Rolnych w Gorzowie Wielkopolskim
ul. Walczaka 25, 66-400 Gorzów Wielkopolski
tel.: +48 95 782 22 99, fax: +48 95 782 22 88
e-mail: gorzow@anr.gov.pl

www.anr.gov.pl

ANR to nie tylko grunty rolne

Rozmowa z Leszkiem Świętochowskim, prezesem Agencji Nieruchomości Rolnych.

Leszek Świętochowski, prezes ANR

TII Agencja ma w Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa kilkadziesiąt tysięcy hektarów gruntów o charakterze nierolnym. Czy pomimo spowolnienia gospodarczego znajdują się chętni na te grunty?

Naszą podstawową ofertę stanowią grunty rolne, których nabywcami są rolnicy. Ich sprzedaż pomimo zmniejszającego się Zasobu jest bardzo wysoka. W 2012 roku Agencja Nieruchomości Rolnych sprzedała 132 tys. ha gruntów, w tym 1324 ha gruntów nierolnych. Był to najwyższy poziom sprzedaży od 2002 roku. Agencja wbrew swojej nazwie posiada w ofercie także tereny inwestycyjne, budowlane, rekreacyjne. Niemniej jednak prawie 90% sprzedawanych przez nas gruntów stanowi ziemia rolna. Ten rok pod względem popytu na grunty rolne również zapowiada się dobrze. Natomiast jeśli chodzi o sprzedaż terenów inwestycyjnych to jest ona ściśle związana z koniunkturą gospodarczą. Mam nadzieję, ze pojawiające się sygnały ożywienia gospodarczego pozytywnie płyną na popyt tych nieruchomości.

TII Na to ogromne zainteresowanie ziemią rolną wpływa przede wszystkim cena. Czy zgodziłby się Pan ze stwierdzeniem, że właśnie cena jest czynnikiem decydującym o wielkości popytu?

Nie do końca zgodziłbym się z tą teorią. Od kilku lat w wielu regionach Polski występuje głód ziemi. Rolnicy chcą ją kupować, aby powiększać swoje gospodarstwa rodzinne. Zdają sobie sprawę, że bez tego nie będą w stanie z rolnictwa utrzymać siebie i swoich rodzin. Tak też ten problem postrzegają rządzący w naszym kraju. Dlatego w 2011 roku znowelizowano ustawę o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa, której podstawowym celem jest przyspieszenie procesu prywatyzacji państwowych gruntów z korzyścią dla gospodarstw rodzinnych. Nowelizacja zakładała wyłączenia z dużych obszarowo dzierżawionych nieruchomości 30% powierzchni użytków rolnych będących przedmiotem dzierżawy. Grunty te zostały już w większości wyłączone, a teraz są sukcesywnie oferowane w pierwszej kolejności rolnikom indywidualnym na powiększenie gospodarstw rodzinnych. Umożliwiono też rolnikom zakup ziemi na zasadach preferencyjnych, które obowiązują maksymalnie do 31 grudnia 2013 r. Do tego czasu rolnicy, którzy nabędą państwową ziemię w celu utworzenia lub powiększenia gospodarstwa rodzinnego, mogą korzystać m.in. z możliwości rozłożenia przez ANR płatności na roczne lub półroczne raty z preferencyjnym oprocentowaniem w wysokości 2% rocznie, na okres do 15 lat, przy wpłacie przez nabywającego jedynie 10% ceny nieruchomości przed zawarciem umowy. Przewidziano także stosowanie przy sprzedaży zabezpieczeń jedynie w formie hipoteki oraz weksla in blanco.

TII Jednak dysproporcje cen gruntów rolnych i inwestycyjnych są bardzo duże. Hektar gruntów rolnych kosztuje średnio ponad 20 tysięcy złotych, a inwestycyjnych – często kilkanaście razy więcej.

Największym atutem terenów inwestycyjnych ANR jest ich doskonała lokalizacja. Wiele gruntów położonych jest w granicach administracyjnych miast. Część z nich wchodzi w skład dynamicznie rozwijających się aglomeracji i ośrodków przemysłowych, takich jak: Warszawa, Wrocław, Poznań, Katowice. Działki inwestycyjne oferowane przez ANR położone są w bezpośrednim sąsiedztwie lub w bliskiej odległości od strategicznych węzłów komunikacyjnych i transportowych – istniejących lub budowanych autostrad i lotnisk. Stąd tak wysokie ceny. Grunty te kupują duże podmioty gospodarcze. Natomiast działki rolne nabywają rolnicy indywidualni. Warto zwrócić uwagę, że ceny gruntów rolnych w 2012 roku określono na podstawie zawartych prawie 13 tys. umów sprzedaży i sprzedanych ponad 130,5 tys. ha. Natomiast ceny gruntów inwestycyjnych ustalono na podstawie 1,4 tys. umów i sprzedanych nieco ponad 1,3 tys. ha. Oczywiście, nie zamierzam Pani udowadniać, że przy zakupie gruntów cena nie odgrywa żadnej roli. Bo tak nie jest. Ale w przypadku zakupu gruntów rolnych na powiększenie gospodarstw rodzinnych jest ona jednym z kilku czynników, które kupujący bierze pod uwagę. Na cenę wpływa przede wszystkim popyt, lokalizacja działki oraz jej jakość – bonitacja gleby. Natomiast w przypadku terenów inwestycyjnych podstawowy czynnik cenowy to położenie a następnie przeznaczenie.

TII Ile hektarów gruntów do sprzedaży przygotowała w tym roku Agencja. Jaki procent stanowią tereny, które mogą zainteresować inwestorów działających na rynku nieruchomości komercyjnych?

W 2013 r. Agencja planuje sprzedać 125 tys. ha. Aby uzyskać taki wynik przygotowała do sprzedaży ponad 200 tys. ha gruntów. Ok. 1%, czyli 2 tys. ha stanowią grunty nierolne, tzn. inwestycyjne, budowlane, rekreacyjne, zabytkowe itd. Warto odnotować, że „dyspozycyjny Zasób netto" można szacować na ok. 1 mln ha, w tym kilkadziesiąt tysięcy hektarów to grunty nierolne. Wszystko wskazuje na to, że ten ambitny plan uda się osiągnąć.

TII Z danych za trzy kwartały br. wynika, że były one bardzo dobre pod względem sprzedaży. Czym tłumaczy Pan taki wzrost zainteresowania gruntami ANR?

We wspomnianym okresie sprzedaliśmy około 90 tysięcy hektarów. To rzeczywiście dobry wynik. Jest on efektem prowadzonej polityki Agencji, która nastawiona jest na trwałe zagospodarowanie nieruchomości Zasobu poprzez sprzedaż z korzyścią dla gospodarstw rodzinnych. Odbywa się ona w drodze przetargów ograniczonych i nieograniczonych oraz bezprzetargowo, głównie na rzecz dzierżawców. Poza tym, jak już wspomniałem wcześniej, tylko maksymalnie do końca br. rolnicy mają możliwość nabywania gruntów rolnych na zasadach preferencyjnych. Stąd widoczna mobilizacja z ich strony. Ponadto w ofercie znajdują się bardzo dobre grunty z wyłączeń.

TII Agencja posiada również grunty na terenie Specjalnych Stref Ekonomicznych. Ile jeszcze ha takich terenów znajduje się w Zasobie Agencji?

Rzeczywiście, część gruntów inwestycyjnych ANR wchodzi w skład Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE) i ich podstref, które zapewniają inwestorom preferencyjne warunki prowadzenia działalności, takie jak ulgi podatkowe i zwolnienia. W SSE obecnie Agencja posiada 1726 ha gruntów. Grunty znajdujące się w granicach SSE są na bieżąco oferowane przez Oddziały Terenowe i Filie ANR do sprzedaży. Najwięcej jest ich we Wrocławiu (791 ha), Opolu (271 ha) i Koszalinie (229 ha).

TII Czy w związku z decyzją o przedłużeniu terminu funkcjonowania SSE do 2026 roku widać zwiększone zainteresowanie tymi terenami?

Decyzja o wydłużeniu terminu pierwotnego funkcjonowania stref zapadła niedawno, ale niewątpliwie wpłynie to korzystnie na zainteresowanie terenami położonymi na obszarach SSE.

TII Agencja oferuje do sprzedaży także nieruchomości zabytkowe. Kto je kupuje i w jakim celu?

Do rozdysponowania w ofercie ANR pozostaje wciąż ok. 150 zespołów zabytkowych wpisanych do rejestru zabytków. Oceniamy, że kilkadziesiąt z nich może być atrakcyjna dla potencjalnych inwestorów, gdyż pomimo zniszczeń są w stosunkowo dobrym stanie. Nie istnieje jedna określona grupa nabywców tych nieruchomości. Kupują je osoby prywatne, spółki, samorządy terytorialne. Ponieważ są to nieruchomości nierolne, nie ma także prawnych obostrzeń dla cudzoziemców w dostępie do ich zakupu, więc i oni mogą je nabywać. Zabytki we współpracy z konserwatorami zabytków adaptowane są na hotele, spa, kompleksy wypoczynkowo-rekreacyjne, centra konferencyjne itp. Natomiast przekazywane samorządom pełnią funkcje związane z kulturą i dziedzictwem narodowym.

TII Agencja sprzedaje grunty rolne, tereny inwestycyjne, obiekty zabytkowe. Dużo tego jest…

Mogę z pełną odpowiedzialnością powiedzieć, że na rynku nieruchomości Agencja dysponuje najlepszą i najbardziej kompleksową ofertą.

Na czym polega proces odrolnienia gruntów?

Kuba Karliński, Wealth Solutions- Inwestycje Ziemskie

Proces tzw. „odrolnienia" polega na zmianie przeznaczenia gruntu z rolnego na nierolne, najczęściej na budowlane. W zależności od statusu gruntu, jego klasy bonitacyjnej i areału może on mieć różny przebieg. Pierwsza kwestia, którą musimy uwzględnić to, czy dana działka jest objęta miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego. Jeżeli w tym dokumencie posiadana przez nas nieruchomość jest przeznaczona na cele rolnicze, to musimy najpierw uzyskać zmianę tego zapisu w studium kierunków i uwarunkowań rozwoju gminy, a potem doprowadzić do uchwalenia nowego MPZP, zgodnego z zapisami nowego studium. To może trwać latami i oczywiście nie musi nastąpić. Jeśli jednak plan nie obejmuje naszej działki, można wystąpić o punktową decyzję o warunkach zabudowy. Do jej uzyskania koniecznie jest spełnienie 5 warunków wymienionych w ustawie o planowaniu przestrzennym.

Drugą sprawą jest wyłączenie z produkcji rolnej. W przypadku gruntów najwyższej klasy (I-III), musimy uzyskać zgodę Ministerstwa Rolnictwa. Spod ochrony ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych wyjęte są natomiast grunty rolne wszystkich klas położone w granicach administracyjnych miast oraz klasy IV – VI na obszarach wiejskich. W ich wypadku nie musimy mieć decyzji o wyłączenie z produkcji rolnej, żeby uzyskać pozwolenie na budowę.

Proces tzw. „odrolnienia" nie jest prosty i nie każda rolna nieruchomość może zostać odrolniona. Jeśli się to uda, zabieg ten może być bardzo opłacalny. W pobliżu dużych miast dysproporcja w cenie nieruchomości o różnym przeznaczeniu jest znaczna, więc dobrze wybrana działka może przynieść spore zyski. Jednak samodzielną realizację tego typu inwestycji należy odradzić osobom nie posiadającym doświadczenia i wystarczającej wiedzy. Lepiej, jeśli skorzystają w tym zakresie z pomocy eksperta.

Przepis na transakcję z publicznym partnerem

W Polsce wciąż duża część atrakcyjnych nieruchomości znajduje się w rękach instytucji publicznych. Czy inwestorzy powinni się obawiać zakupu działek od gmin, Agencji Mienia Wojskowego, czy Skarbu Państwa?

Dobrą wiadomością dla inwestorów jest, że coraz częściej instytucje publiczne profesjonalnie podchodzą do przygotowania sprzedaży nieruchomości.

- Instytucje publiczne są coraz bardziej świadome, że trzeba poświęcić więcej czasu na przygotowanie due dilligence, żeby doprowadzić do celu jakim jest sprzedaż – uważa Piotr Szmilewski, Associate w Cushman&Wakefield.

Ważnym elementem przygotowania nieruchomości do sprzedaży jest właśnie due diligence, w skład którego wchodzi m.in. analiza techniczna, analiza komercyjna, finansowa i prawna. Często ten ostatni element budzi największe wątpliwości inwestorów decydujących się na zakup działek od instytucji publicznych.

- Instytucje publiczne, takie jak gmina czy Agencja Mienia Wojskowego, są zobowiązane do zbywania nieruchomości o uregulowanym stanie prawnym. Natomiast Agencja Nieruchomości Rolnych nie posiada takich wytycznych, więc zdarza się, że sprzedawane przez nią nieruchomości są obciążone różnymi roszczeniam – mówi Jakub Ziółek, parter w Crido Legal.

Roszczenia w przypadku jednostek publicznych są zazwyczaj związane z wywłaszczeniem z nieruchomości i żądaniami zadośćuczynienia ze strony osób wywłaszczonych lub ich spadkobierców. Jak podkreśla Zbigniew Prokopczyk z Agencji Mienia Wojskowego, Agencja dysponuje w dużej mierze nieruchomościami z uregulowanymi roszczeniami.

- Instytucje publiczne są coraz bardziej świadome, że trzeba oświęcić więcej czasu na przygotowanie due dilligence, żeby doprowadzić do celu jakim jest sprzedaż **– uważa Piotr Szmilewski, Associate w Cushman&Wakefield**.

- Wojsko zawsze wypłacało odszkodowania po wywłaszczeniach, natomiast w przypadku mienia po MSWiA niestety takie odszkodowania zazwyczaj nie były wypłacane - podkreśla dyrektor zespołu gospodarki nieruchomościami i marketingu w AMW.

Inną trudnością, na jaką mogą natknąć się inwestorzy, jest krótki okres czasu jaki mają na wykonanie due diligence nieruchomości i działanie na podstawie ograniczonej liczby dokumentów. Nie wszystkie jednostki dają bowiem możliwość zapoznania się ze wszystkimi dokumentami dotyczącymi nieruchomości.

Jednostki publiczne są również świadome wpływu jaki wywiera istnienie Miejscowego Planu Zagospodarowania Przestrzennego na wartość działki w oczach inwestorów, dlatego starają się o ustalenie takiego planu jeszcze przed podjęciem próby sprzedaży.

- Prawie 50 proc. naszych gruntów ma uchwalony MPZP. To więcej niż większość miast. Jednocześnie zmieniamy klasyfikację terenów wchodzący w skład naszego majątku i staramy się o zdjęcie klauzuli terenów zamkniętych. Dzięki temu możemy starać się o przyjęcie MPZP na tych działkach - chwali się Zbigniew Prokopczyk.

Przeważająca większość transakcji sprzedaży nieruchomości przez jednostki państwowe odbywa się na zasadzie przetargu. Należy jednak pamiętać o tym, że w takich przypadkach istnieją osoby mające prawo do bezprzetargowego nabycia nieruchomości. W przypadku gmin i AMW są to m.in. właściciele sąsiedniej nieruchomości, dawni właściciele, organizacje prowadzące działalność o pożytku społecznym (niezwiązaną z zarobkowanie np. charytatywną, czy kulturalną), czy partner prywatny działający w ramach partnerstwa publiczno -prywatnego.

- Czasem opłaca się kupić działkę sąsiadującą z działką, na której nam zależy, aby mieć prawo pierwszeństwa do nabycia nieruchomości zgodnie z przepisami ustawy o gospodarce nieruchomościami – mówi Jakub Ziółek z Crido Legal...

Czytaj cały artykuł na:
www.terenyinwestycyjne.info

AGENCJA NIERUCHOMOŚCI ROLNYCH

ODDZIAŁ TERENOWY W GDAŃSKU

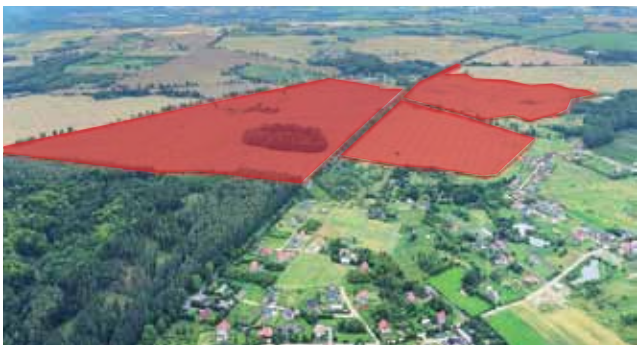
ATRAKCYJNE TERENY INWESTYCYJNE

CHOJNICE

Działka 701/3 o powierzchni 6,1443 ha w części przemysłowej miasta Chojnice.
Nieruchomość objęta jest miejscowym planem zagospodarowania z przeznaczaniem na teren zabudowy produkcyjnej i usługowej oraz teren zieleni nieurządzonej i wód.
W odległości 100 m posiada dostęp do kanalizacji, wody, prądu, gazu.
Nieruchomość położona w sąsiedztwie obwodnicy Chojnic.

JAGATOWO

Kompleks 3 działek 154/6, 156/13, 150/89 o łącznej powierzchni 131,6699 ha w położonych w obrębie Jagotowa.
Nieruchomość objęta jest miejscowym planem zagospodarowania z przeznaczaniem na teren zabudowy mieszkaniowej.
W odległości 300 m posiada dostęp do wody, prądu.
Nieruchomość położona odległości 8 km od Gdańska



NOWĘCIN

Kompleks 3 działek 57/3, 53/4, 56/3 o łącznej powierzchni 6,6497 ha w położonych w obrebie Nowęcin gmina Wicko.
Nieruchomość objęta jest miejscowym planem zagospodarowania z przeznaczaniem na teren usług sportu, kultury i parkingów
W odległości 300 m posiada dostęp do wody, prądu.
Nieruchomość położona jest w terenie nadmorskim.

RADZIEJOWO

Kompleks działek 254/2 - 254/22 o łącznej powierzchni 31,27 ha w położonych w obrębie Radziejewo.
Nieruchomość objęta jest miejscowym planem zagospodarowania z przeznaczaniem na teren zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej i letniskowej.
W odległości 100 m posiada dostęp do wody, prądu, kanalizacji.

SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE O WYMIENIONYCH NIERUCHOMOŚCIACH I AKTUALNYCH PRZETARGACH MOŻNA UZYSKAĆ W SIEDZIBIE ODDZIAŁU TERENOWEGO

Agencji Nieruchomości Rolnych w Gdańsku
ul. Powstańców Warszawy 28, 83-000 Pruszcz Gdański
tel.: +48 58 300 48 41, fax: +48 58 300 48 43
e-mail: gdansk@anr.gov.pl

www.anr.gov.pl

Piotr Jedliński, prezydent Koszalina

Stawiamy na firmy szukające możliwości rozwoju

Rozmowa z Piotrem Jedlińskim, prezydentem Koszalina.

TII Jak miasto pomaga lokalnemu biznesowi?

Aby lokalna gospodarka mogła się rozwijać, należy ją wspierać. Dobra gospodarka oznacza bowiem poprawę jakości życia mieszkańców. Dlatego zależy mi na tym, by Koszalin prężnie rozwijał się gospodarczo. To jest wpisane w filozofię zarządzania miastem, którą kieruję się będąc prezydentem Koszalina. Tylko silny impuls ekonomiczny sprawi, że koszalinianie będą chcieli mieszkać w naszym mieście i dalej wiązać z nim swoje losy. By tak się stało, potrzeba kilku przyziemnych warunków, wśród których jednym z najważniejszych jest możliwość stabilizacji, zarabiania pieniędzy. Wspomniany impuls gospodarczy powoduje, że pojawiają się nowi inwestorzy, a dotychczasowi właściciele działających w Koszalinie firm chcą się rozwijać. To w efekcie skutkuje powstaniem nowych miejsc pracy, czyli spełniony zostaje jeden z warunków, o których wspomniałem wcześniej.

TII Jak Koszalin chce się wyróżnić na tle innych samorządów?

Zdaję sobie sprawę, że podobne działania podejmują inne samorządy, dlatego robimy wszystko, by to właśnie na Koszalinie skupiło się zainteresowanie przedsiębiorców. To dlatego w tym roku powołałem w ratuszu nowe stanowisko – mojego pełnomocnika do spraw inwestorów kluczowych, którego zadaniem jest udzielanie pomocy tym firmom, które zamierzają w Koszalinie rozszerzyć swoją działalność. Zdaję sobie sprawę, że nie możemy konkurować np. z rynkiem azjatyckim, ale oferujemy szereg ciekawych udogodnień dla firm, które szukają swojego miejsca na rozwój.

TII Jak wygląda koszalińska infrastruktura, która jest niezbędna przedsiębiorcom?

Zdaję sobie sprawę, że to istotna kwestia i dlatego kładę szczególny nacisk na infrastrukturę komunikacyjną i techniczną, by ułatwić przedsiębiorcom działalność. Przykładem może być modernizacja terenu po byłym „Płytolenie", gdzie przede wszystkim uporządkowana została gospodarka wodno-ściekowa, a klienci funkcjonujących tam firm zyskali możliwość komfortowego dotarcia do ich siedzib. Ważne są także starania o poprawę połączeń krajowych – zarówno drogowych, jak i przywrócenie powietrznych. Firmy mogą liczyć również na liczne ulgi dla przedsiębiorców tworzących nowe miejsca pracy oraz nietuzinkową ofertę, czyli Kompleks „Koszalin" Słupskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. To prawie 115 hektarów atrakcyjnych terenów, gdzie na inwestorów czekają dodatkowe bonifikaty.

TII Mija właśnie 10 lat od czasu powstania w Koszalinie wspomnianej Strefy. Czy miasto faktycznie czerpie korzyści z jej utworzenia?

Wystarczy popatrzeć na suche liczby, by znać odpowiedź na to pytanie. Koszalińska podstrefa już dwukrotnie zwiększała swoją powierzchnię, co świadczy o jej permanentnym rozwoju. Działa tu 13 inwestorów, zarówno z Polski, jak też z Danii, Szwecji, Norwegii czy Portugalii. Nakłady inwestycyjne wyniosły prawie 240 milionów złotych, co bezpośrednio przekłada się na kondycję koszalińskich firm zatrudnionych w procesie budowy. Co równie istotne, znalazło tu pracę prawie półtora tysiąca osób.

TII Jak miasto wspiera inwestorów w poszukiwaniu potrzebnych pracowników?

Jesteśmy w stałym kontakcie z Powiatowym Urzędem Pracy, który w razie potrzeby organizuje szkolenia dla przyszłych pracowników firm mających działać w Koszalinie. Istnieje także możliwość utworzenia w szkołach klas zawodowych, które kształcić będą uczniów pod konkretne potrzeby inwestora. Myślę, że jest to istotne w kontekście zaawansowanych rozmów z kolejnymi przedsiębiorcami, którzy przymierzają się do zwiększenia swojego potencjału i prowadzą z nami negocjacje na temat ulokowania w Koszalinie planowanych inwestycji. Takich firm jest w tej chwili kilka. Oznacza to, że ich liczba z roku na rok będzie się zwiększała, a pamiętajmy, że strefy ekonomiczne działać będą do 2026 roku. Strefa jest naszym gospodarczym oknem na świat.

TII A jak wygląda komunikacja podstrefy z resztą kraju i zagranicą?

Koszalińska strefa znajduje się zaledwie 4 km od centrum miasta, w jego przemysłowej części. Jej teren znalazł się w pobliżu drogi krajowej nr 6 Gdańsk – Szczecin, będącej częścią międzynarodowej trasy E-28 z Berlina do Kaliningradu oraz drogi nr 11 łączącej Koszalin z nadmorskim Kołobrzegiem z jednej strony, a z Poznaniem i Śląskiem z drugiej. Kompleks znajduje się w niewielkiej odległości od dwóch portów morskich o znaczeniu gospodarczym – Kołobrzegu (40 km) i Darłowie (25 km). Porty lotnicze znajdują się w Goleniowie – 110 km od Koszalina, w Gdańsku - 180 km, w Warszawie - 435 km i w Berlinie – 280 km...

Czytaj cały wywiad na:
www.terenyinwestycyjne.info

AGENCJA NIERUCHOMOŚCI ROLNYCH

ODDZIAŁ TERENOWY W OPOLU

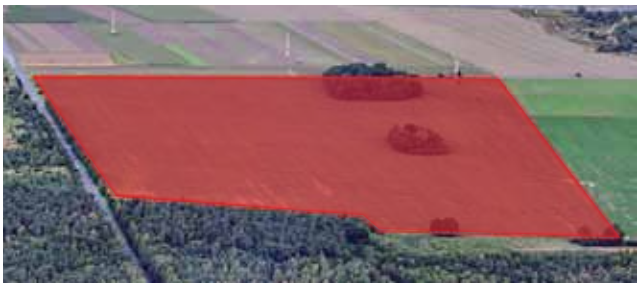
ATRAKCYJNE TERENY INWESTYCYJNE

DĄBRÓWKA GÓRNA

Działki nr .264/6, 265/4, 266/19. Powierzcnia działki 35,39 ha
Nieruchomość położona w granicach Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.
Teren przeznaczonypod przemyst, składy, budownictwo, parkingi z obsługą samochodów osobowych i ciężarowych, bazy transportowo-spedycyjnych, usług rzemiosła.

ROGÓW OPOLSKI

Działki nr. 208/4, 208/5, 208/7, 208/9, 208/11.
Powierzchnia działki 31,99 ha
Nieruchomość położona w granicach Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, w pobliżu węzła autostrady A4.
Tereny pod przetwórstwo rolno-spożywcze, zabudowę przemysłu, składów, budownictwa, parkingi z obsługą samochodów osobowych i ciężarowych, bazy transportowo-spedycyjne, usług handlu, gastronomi i rzemiosła.

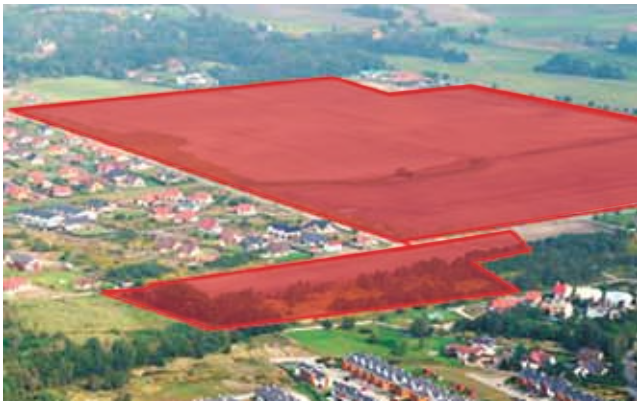


STANOWICE

Działki nr. 938/79, 939/79, 940/14, 941/14.
Powierzchnia działki 20,96 ha: 938/79 - 4,37 ha, 939/79 - 7,28 ha, 940/14 - 3,99 ha, 941/14 - 5,31 ha.
Nieruchomość położona w granicach Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Tereny zabudowy przemysłowo-usługowej.
Dostęp do mediów w pobliżu działki.

SZAŁSZA

Działki nr. 210/13, 210/16.
Powierzchnia działki 8,62 ha: 210/13 - 4,27 ha, 210/16 - 4,35 ha.
Nieruchomość położona w pobliżu autostrady A4.
Terenyusługowe, usługowo-produkcyjne i inżynierii.



SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE O WYMIENIONYCH NIERUCHOMOŚCIACH I AKTUALNYCH PRZETARGACH MOŻNA UZYSKAĆ W SIEDZIBIE ODDZIAŁU TERENOWEGO

Agencji Nieruchomości Rolnych w Opolu
ul. 1-go Maja 6, 45-068 Opole
tel.: +48 77 400 09 00, fax: +48 77 400 09 29
e-mail: opole@anr.gov.pl

www.anr.gov.pl

Jesteśmy otwarci na współpracę z deweloperami

Rozmowa z Grzegorzem Tomaszewskim, dyrektorem Departamentu Sprzedaży Nieruchomości w PKP S.A.

Grzegorz Tomaszewski
dyrektor Departamentu Sprzedaży Nieruchomości w PKP S.A.

TII Ostatnie miesiące były dla PKP S.A. bardzo pracowite. Udało się zakończyć projekty w Katowicach i Poznaniu, przeprowadzane z prywatnymi inwestorami. Kolejnym projektem, który powoli zbliża się do finału, jest Sopot. Na czym polega zaangażowanie PKP S.A. w ten projekt?

Inwestycja w Sopocie jest realizowana w klasycznym trybie partnerstwa publiczno-prywatnego. PKP S.A. realizuje ten projekt wspólnie z Gminą Miasta Sopot, współpracując oczywiście z inwestorem zewnętrznym. PKP S.A. wniosła do inwestycji grunt wraz z naniesieniami - dworcem i budynkiem zabytkowej bagażowni. Efektem tej współpracy będzie nowoczesny budynek wielofunkcyjny z powierzchniami dedykowanymi obsłudze pasażerskiej oraz powierzchniami komercyjnymi.

TII Kiedy spodziewają się Państwo terminu oddania?

Niedawno ruszyły prace budowlane. Planujemy realizację inwestycji do końca 2014 roku.

TII Kolejnym projektem realizowanym z prywatnym inwestorem będzie Warszawa Gdańska. Na jakim etapie znajduje się proces wyboru dewelopera?

Posiadamy listę trzech deweloperów, którzy do połowy listopada mają czas na złożenie wiążących ofert. Następnie Komisja dokona oceny ofert i przeprowadzi rokowania zmierzające do wyboru jednego podmiotu.

TII A jakie czynniki zdecydują o ostatecznym wyborze?

Na tym etapie mogę powiedzieć jedynie, że o ostatecznym wyborze zadecyduje ocena złożonych ofert oraz rokowania, które zostaną przeprowadzone przez powołaną w tym celu Komisję.

TII Oprócz dworca powstaną dodatkowe obiekty. Jakie koncepcje zostały przedstawione?

Warszawa Gdańska jest dobrą lokalizacją pod inwestycje komercyjne ze względu na znakomite połączenia komunikacyjne – sąsiedztwo metra, tramwaju, autobusu i kolei, ale zakładamy że raczej nie powstanie tam galeria handlowa. Najprawdopodobniej będą to głównie funkcje biurowe z niewielką powierzchnią handlową.

TII Z czego wynika wykluczenie projektu centrum handlowego?

Duży obszar jest tam już zagospodarowany pod działalność handlową (sąsiedztwo CH Arkadia), dlatego uważamy że funkcja ta jest mniej korzystna.

TII Jakich zysków z projektu spodziewa się PKP S.A. i kiedy możliwe będzie zakończenie inwestycji?

O zyskach nie mogę jeszcze mówić, ponieważ jesteśmy na etapie wyboru partnera. Co do momentu zakończenia inwestycji, wiele będzie zależało od tego, ile czasu zajmie negocjowanie umowy z inwestorem. Takie umowy są dosyć złożone i z doświadczenia wiemy, że negocjacje zabierają sporo czasu, dlatego zakładamy na nie kilka miesięcy. Czas ten zamierzamy wykorzystać na uzyskiwanie niezbędnych decyzji administracyjnych, co również może potrwać od kilku do kilkunastu miesięcy, w zależności od złożoności projektu. Czas uzyskania decyzji administracyjnych zależy np. od tego, czy konieczne będzie uchwalenie nowego miejscowego planu zagospodarowania. Proces budowlany zajmuje od dwóch do trzech lat.

TII Warszawa Gdańska nie jest jedynym projektem, który PKP S.A. zamierza w najbliższych latach zrealizować. Proszę powiedzieć jakie jeszcze mają Państwo plany?

W najbliższym czasie zamierzamy uruchomić proces wyboru inwestorów dla projektów we Wrocławiu, Gdyni i Krakowie. Na początku przyszłego roku planujemy również rozpocząć proces wyboru inwestora dla projektu Warszawa Główna oraz uruchomienie projektów deweloperskich w mniejszych miastach.

TII Czy mają już Państwo pomysły na zagospodarowanie tych terenów?

Przeprowadzaliśmy wstępne analizy chłonności dla tych terenów. Sondowaliśmy rynek, więc wiemy jakie płyną z niego sygnały. Musimy jednak brać pod uwagę stanowisko samorządów Wrocławia i Warszawy, bo one też mają swoje oczekiwania dotyczące zagospodarowania tych terenów. Dlatego przed nami rozmowy z władzami miast dotyczące najbardziej efektywnego sposobu zagospodarowania tych terenów i uzyskania stosownych pozwoleń. Rozmowy te będziemy prowadzić wspólnie z inwestorem.

TII A czy skłaniają się Państwo bardziej do projektów handlowych, biurowych, czy może mieszanych?

To jest decyzja indywidualna dla każdego z projektów i zależy od wyników analiz które przeprowadzamy w odniesieniu do rynku lokalnego oraz zainteresowania inwestorów. Zrealizowaliśmy projekty związane z galeriami handlowymi (Poznań, Katowice), jesteśmy w trakcie uzyskiwania decyzji o warunkach zabudowy dla budowy obiektów biurowych w okolicach Warszawy Zachodniej. Jesteśmy otwarci na różne projekty, pod warunkiem że są zbieżne z naszymi założeniami, dotyczącymi zagospodarowania terenu (czyli przeznaczenia go pod zagospodarowanie komercyjne) i są dla nas atrakcyjne biznesowo.

TII PKP S.A. ma już dosyć bogate doświadczenie we współpracy z prywatnymi partnerami. Jak układa się taka współpraca?

Udało nam się zakończyć z sukcesem dwa projekty, choć warto dodać, że współpraca z tymi inwestorami będzie najprawdopodobniej kontynuowana na dalszych etapach inwestycji. Jesteśmy w trakcie realizacji kolejnych projektów. Inwestorzy nadal mają ochotę z nami współpracować, więc wydaje mi się, że współpraca układa się naprawdę dobrze. Nasza rola we wspólnych projektach polega między innymi na koordynacji uzgodnień z kluczowymi interesariuszami – np. samorządami, zarządcą infrastruktury kolejowej bądź spółkami z Grupy PKP. PKP S.A. jest właścicielem znaczącej części nieruchomości zlokalizowanych w dużych miastach, więc nasze możliwości negocjacyjne są często większe niż pojedynczych podmiotów.

TII Rozmawialiśmy do tej pory o projektach związanych z nieruchomościami kolejowymi, na których stoją budynki dworcowe. Czy mają Państwo w planach projekty z prywatnymi partnerami na nieruchomościach, które nie pełnią funkcji dworcowych?

Do tej pory zrealizowaliśmy inwestycje związane z obsługą pasażerów, ale planujemy również uruchomić we współpracy z deweloperami projekty, które nie będą powiązane z dworcami. W najbliższym czasie zamierzamy uruchomić pierwszy taki projekt zlokalizowany w Gdyni. Ponadto PKP S.A. prowadzi również intensywny proces sprzedaży nieruchomości, w tym dworców kolejowych.

TII Rozmawiając o planowanych sprzedażach podkreśla Pan od razu możliwe funkcje komercyjne. Czy wszystkie nieruchomości na sprzedaż PKP S.A. są gotowe do inwestowania?

Robimy wszystko, by do czasu rozpisania przetargu działki miały MPZP lub WZ. To szczególnie ważne w przypadku większych nieruchomości o dużej wartości, gdzie inwestor musi zainwestować (wyłożyć) kilka lub kilkanaście milionów złotych i chce mieć pewność co może tam wybudować...

Czytaj cały wywiad na:
www.terenyinwestycyjne.info

Niemieccy inwestorzy doceniają polską gospodarkę

Rozmowa z Tomaszem Salomonem, radcą Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Berlinie.

Tomasz Salomon
radca Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Berlinie

TII Według ostatniego raportu AHK Polska uważana jest przez niemieckich inwestorów za najbardziej atrakcyjny kraj do inwestowania w regionie. Pierwsze miejsce w rankingu zajęliśmy po raz pierwszy od 6 lat. Co zmieniło się w ostatnich latach w Polsce, że niemieccy przedsiębiorcy tak pozytywnie postrzegają nasz kraj?

Bez wątpienia na wzrost liczby niemieckich przedsiębiorców, którzy pozytywnie oceniają atrakcyjność inwestycyjną Polski, niebagatelny wpływ miały dobre wyniki gospodarcze naszego kraju w okresie, kiedy większość gospodarek krajów członkowskich UE bardzo boleśnie odczuła skutki kryzysu finansowego. Pamiętajmy, że Polska była jedynym krajem UE, który ani razu w okresie kryzysu nie zanotował roku ze spadkiem PKB. Ten fakt nie pozostał niezauważony w mediach niemieckich. Polska była wielokrotnie na przestrzeni ostatnich lat podawana jako przykład gospodarki, która potrafi rozwijać się stabilnie i dynamicznie. Do tego doszedł zapewne pozytywny efekt szeregu działań promujących polską gospodarkę na rynku niemieckim podczas imprez targowych o skali międzynarodowej. Byliśmy w ostatnich latach krajem partnerskim bardzo prestiżowych imprez targowych: targów branży ICT – CeBIT w Hanowerze, lotniczych - ILA Berlin Air Show, turystycznych – ITB w Berlinie oraz rolno –spożywczych „Grüne Woche", także w Berlinie. Każda z tych imprez to albo największe albo jedno z największych na świecie wydarzeń w swojej branży, dzięki czemu bardzo efektywne mogło być dotarcie do niemieckich firm z naszymi komunikatami o dynamice polskiej gospodarki, innowacyjnych rozwiązaniach, branżach o dużym potencjale i szansach na kooperację przedsiębiorców z Polski i Niemiec.

Wiele dobrego dla panujących wśród niemieckich firm opinii o warunkach inwestowania w Polsce robią też nasze specjalne strefy ekonomiczne, których fachową i wszechstronną pomoc inwestorzy niemieccy niezwykle cenią. Jest wiele czynników, które wpłynęły na zmianę postrzegania polskiej gospodarki za Odrą. Jako Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP staramy się jak najaktywniej włączać w projekty, które są w stanie poprawiać wizerunek naszego kraju i efektywnie wspomagać naszych przedsiębiorców.

TII O co najczęściej pytają niemieccy inwestorzy zainteresowani naszym krajem? Czego najbardziej się obawiają?

Większość zapytań dotyczy pomocy WPHI w nawiązaniu kontaktów z polskimi eksporterami w konkretnych branżach. Bardzo częste są też pytania o rozwiązania prawne i instrumenty wsparcia dla inwestorów niemieckich. Trudno jest natomiast wskazać na szczególnie częste czy też poważne obawy. Jeżeli się pojawiają, to są związane z brakiem znajomości rynku, niepewnością co do oczekiwań partnerów biznesowych, nieznajomością kultury biznesowej, wreszcie przepisów prawa. To w zasadzie obawy, które towarzyszą przedsiębiorcom niezależnie od kraju ich pochodzenia, podobne mają często też polscy wchodzący na rynek niemiecki. Ważne jest, że są to sprawy, którym można - przy pomocy kompetentnych doradców i osób znających drugi rynek, najczęściej stosunkowo łatwo zaradzić...

Czytaj cały wywiad na:
www.terenyinwestycyjne.info

Dobry start pozwala przezwyciężyć przyszłe problemy z inwestycją

Rozmowa z Zygmuntem Łopalewskim, rzecznikiem firmy Indesit

TII Co zdecydowało, że firma Indesit zdecydowała się wejść do Polski?

Biuro handlowe otworzyliśmy w Polsce w 1992 roku, w Warszawie. Wtedy sprzedawaliśmy sprzęt produkowany głównie we Włoszech, jednak potencjał polskiego rynku zdecydował, że zaczęliśmy myśleć o inwestycji przemysłowej. Pierwsza inwestycja przemysłowa miała miejsce w Łodzi, gdzie zastaliśmy bardzo sprzyjający klimat inwestycyjny. To był czas, kiedy Łódź przyciągała wiele takich duży inwestycji przemysłowych. W mieście pojawiła się luka w obszarze przedsiębiorstw związana z tym, że padał przemysł tekstylny. Dlatego pojawiliśmy się tam z fabryką kuchenek. Kolejne inwestycje brały się z coraz lepszego doświadczenia w Polsce.

To banalna odpowiedź, ale inwestycje biorą się głównie z takiego, a nie innego położenia Polski. Indesit jest firmą mocno skupioną na Europie, zarówno Zachodniej, Wschodniej, jak i Południowej. Dlatego względy logistyczne są bardzo ważne i centralne położenie Polski jest, wśród innych zalet, dominujące.

TII Jak zatem wygląda obecnie zaangażowanie inwestycyjne firmy Indesit w Polsce?

W tej chwili posiadamy 4 fabryki w Polsce. Mówimy o dwóch mocno rozbudowanych fabrykach w Łodzi. Pierwsza powstała fabryka kuchenek w Łodzi w 1999 roku, zaś w 2004 roku powstała fabryka lodówek. Obydwie zostały ostatnio rozbudowane o nowe linie produkcyjne. Natomiast w radomszczańskiej podstrefie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej jesteśmy de facto od 2006 roku, zaś produkcję rozpoczęliśmy w 2008 roku. Tutaj mamy dwa zakłady. Jeden to fabryka pralek, a druga zmywarek.

TII Jakie czynniki wpłynęły na decyzję o lokalizacji dwóch fabryk w Radomsku? Czy decyzja o inwestycji dotyczyła na wejściu obydwu zakładów?

Decyzja zapadła od razu odnośnie dwóch fabryk. Są to dwie hale produkcyjne połączone ze sobą. Jest to jedna wielka kubatura z dodatkową przestrzenią magazynową. Pod tego typu gigantyczne inwestycje potrzebna jest bardzo duża ilość terenu, a jeśli chodzi o Łódź to w czasie, gdy zapadały decyzje, nie było wystarczającej liczby terenów. W Łodzi posiadaliśmy tereny, które wystarczyły do ostatniej rozbudowy, natomiast nie były to działki, na których można było ulokować dwie gigantyczne fabryki, które same z magazynami mają ok. 14 ha pod dachem. W związku z tym zaczęliśmy się rozglądać. Pomogli nam nasi partnerzy z Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, którzy zainteresowali nas Radomskiem. Wszystkie parametry odnośnie inwestycji pasowały, ale najbardziej baliśmy się problemów związanych z pozyskaniem pracowników na tym rynku, ponieważ zdawaliśmy sobie sprawę, że jest to z jednej strony zagłębie przemysłowe (przemysłu meblarskiego), a z drugiej strony jest to jednak lokalizacja mocno związana ze wsią. Radomsko nie jest szczególnie duże. W przypadku miasta 50 tys. chęć zatrudnienia docelowo ponad 1 tys. pracowników jest naprawdę dużym wyzwaniem.

Zygmunt Łopalewski, rzecznik firmy Indesit

TII Co Państwa ostatecznie przekonało do Radomska?

Nasi partnerzy z miasta, którzy mówili, że nie ma się czego obawiać. Dzięki współpracy ze wszystkimi jednostkami, w tym również z samorządem, udało się przeprowadzić te pierwsze, najtrudniejsze procesy. Powiodło się zakończenie procesu inwestycyjnego w rekordowo krótkim czasie. Od momentu podjęcia decyzji o inwestycji poprzez wbicie łopaty i rozpoczęcie produkcji minął rok. Zawsze podkreślamy, że trudno przejść szybciej przez te wszystkie fazy, przy inwestycji wartej ok. 100 mln euro...

Czytaj cały wywiad na:
www.terenyinwestycyjne.info

Samorządowcy widzą poprawę nastrojów na Expo Real

Jedne z najważniejszych targów na światowym rynku nieruchomości są dobrym barometrem nastrojów panujących wśród inwestorów. Polscy samorządowcy oceniają je jako optymistyczne.

Już po raz 16. inwestorzy, deweloperzy i przedstawiciele samorządów z Europy i świata spotkali się w Monachium na Targach Inwestycji i Nieruchomości Komercyjnych EXPO REAL 2013. W tegorocznym wydarzeniu udział wzięło ok. 36 tys. uczestników. Tradycyjnie wśród zwiedzających przeważali Niemcy, a reprezentanci Polski zajęli 8. miejsce.

Optymizm nieśmiało powraca na rynek

Ostatnie lata kryzysu i stagnacji nie oszczędzały zarówno inwestorów, jak i samorządów. Jeszcze w poprzednim roku wyczuwało się na Targach Expo Real, że inwestorzy działają bardzo ostrożnie i czekają na polepszenie sytuacji gospodarczej. Czy ten moment już nadszedł?

- Na Targach Expo Real 2013 panowała pozytywna atmosfera – jesteśmy o krok od punktu zwrotnego. Nastrój wciąż się poprawia i widzimy wzrastającą gotowość do robienia biznesu – mówi Jan-Willem Bastijn, prezes EMEA Capital Markets w brytyjskim oddziale Cushman & Wakefield.

- Patrząc na skalę targów i liczbę uczestniczących podmiotów, można śmiało powiedzieć, że wystawiające się firmy mają szerokie plany inwestycyjne – mówi Maria Przybylska z Invest in Pomerania.

Przedstawiciele polskich miast i samorządów biorących udział w targach podkreślają, że podczas wydarzenia można było wyczuć poprawę koniunktury. Mają nadzieję, że ożywienie przełoży się na konkretne inwestycje w kolejnych latach.

- Targi Expo Real 2013 napawają optymizmem. Zauważyliśmy wzrost zainteresowania naszą ofertą inwestycyjną. Stoisko Rybnika odwiedzali zarówno nowi inwestorzy, poszukujący atrakcyjnie usytuowanych terenów inwestycyjnych w Polsce jak i ci, którzy są już w naszym mieście obecni, a którzy zamierzają ponownie tutaj zainwestować. Poprawę koniunktury potwierdzają specjaliści rynku nieruchomości obecni na targach. Zauważają oni znaczne ożywienie wśród inwestorów, którzy zdecydowanie odważniej zaczynają otwierać się na nowe inwestycje – komentuje Lucyna Tyl z UM Rybnika.

- Podczas Expo Real przeprowadziliśmy rozmowy z grupami inwestorów, którzy pozytywnie oceniają sytuację panującą na rynku i widzą realną szansę na rozwój ich inwestycji w 2014 roku – uzupełnia Tomasz Matjaszczuk z InvestGda.

- W porównaniu z ubiegłoroczną edycją widzimy rosnące zainteresowanie uczestników, jak również samych organizatorów, inwestycjami realizowanymi w pobliżu portów lotniczych – dodaje Aleksandra Matuszewska, dyrektor Biura Strategii i Rozwoju w P. P. „Porty Lotnicze" i kierownik Projektu Chopin Airport City.

Poprawa sytuacji nie musi jednak koniecznie oznaczać natychmiastowej realizacji projektów.

- Na Expo Real dużo się mówiło, dużo oglądało, ale wyczułem, że decyzje są jeszcze oddalone w czasie. Dobry okres czeka z pewnością mieszkaniówkę, dużo uwagi poświęcono również logistyce – mówi Jarosław Wojdełko z Biura Obsługi Inwestorów z UM Radomsko.

Łatwiej razem. I za unijne pieniądze

Uczestnictwo w takich targach jak Expo Real jest znaczącym wydatkiem w samorządowych budżetach. Dlatego przedstawiciele miast i gmin chętnie działają wspólnie, wychodząc z założenia, że z sąsiadem na jednym stoisku jest raźniej i taniej. Pomagają w tym także unijne środki.

W tym roku UM Warszawy po raz kolejny prezentował się wraz z firmami prywatnymi oraz projektem Chopin Airport City. Na stoisku Warszawy znalazły się takie firmy jak BBI Development NFI S.A, PP Porty Lotnicze, Capital Park Group S.A., Ghelamco Poland, Elbfonds Development oraz Ambasada RP w Berlinie. Prezentując się wraz z prywatnymi partnerami, stolica chce pokazać, że jest otwarta na współpracę z sektorem prywatnym.

Natomiast pomorskie miasta położyły nacisk na współpracę międzyregionalną. Gdańsk, Gdynia, Sopot i Słupsk wspólnie w ramach inicjatywy Invest in Pomerania promowały swoją ofertę na targach Expo Real.

- Jako Trójmiasto i Słupsk tylko razem możemy śmiało konkurować z innymi europejskimi metropoliami. Jesteśmy w stanie ponieść wspólnie koszty wystawienia stoisk na najważniejszych wydarzeniach targowych i koszty reklamy. Żadne z miast w pojedynkę nie byłoby w stanie efektywnie dotrzeć do potencjalnych inwestorów. Szczególnie, że innych inwestorów szuka Słupsk, a innych Sopot. Jest to też szansa dla mniejszych gmin województwa, które mogą dołączyć swoje oferty – mówi Jacek Karnowski, prezydent Miasta Sopotu.

- To bardzo ważne, że możemy wspólnie jako Invest in Pomerania promować swoje oferty wśród najważniejszych graczy w branży nieruchomości. Targi w Monachium to dla nas szansa na kolejne ważne inwestycje w regionie – uzupełnia Marcin Piątkowski, dyrektor Invest in Pomerania.

Z unijnych środków skorzystał Rybnik, który pojechał do Monachium w ramach projektu „Rybnik, wszystko czego sobie życzysz – promocja terenów inwestycyjnych". Unijne pieniądze wydały również miasta zrzeszone w ramach Metropolii Silesia, wykorzystując środki przyznane w ramach projektu „ Inwestuj w Metropolii Silesia". Na wspólnej promocji z europejskich środków skorzystał Bytom, Dąbrowa Górnicza, Sosnowiec oraz Świętochłowice i Zabrze.

Partner poszukiwany

Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce wciąż raczkuje, ale samorządy widzą w takich imprezach jak Targi Expo Real szansę na poszukiwanie partnera gotowego do wejścia we wspólny projekt.

- W ofercie inwestycyjnej Warszawy szczególne miejsce zajmują projekty realizowane w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Głównie nastawiamy się na wzbudzenie zainteresowania wśród potencjalnych partnerów PPP budową parkingów podziemnych na pl. Defilad, pl. Teatralnym i ul. Emilii Plater oraz rozbudową Zakładu Utylizacji Stałych Odpadów Komunalnych - mówi Paweł Pawłowski, dyrektor Biura Obsługi Inwestorów m.st. Warszawy.

Warszawa szukała również partnerów do projektów dotyczących wymiany wiat przystankowych oraz nowych linii tramwajowych w Warszawie.

Jednak to nie tylko samorządy wychodzą z inicjatywą partnerstwa publiczno -prywatnego. Także inwestorzy coraz chętniej przekonują się do tego rodzaju współpracy.

- Poprzez naszą obecność na targach podkreślaliśmy otwartość miasta na wszystkie ciekawe pomysły, które proponowali nam inwestorzy. Wśród złożonych nam propozycji współpracy pojawiła się również taka obejmująca nowy projekt PPP. Na razie jednak za wcześnie na stwierdzenie, czy taki projekt w Rybniku zostanie zrealizowany. Będzie on poprzedzony wieloma rozmowami, koniecznością wykonania analiz i podziału ryzyk. Życzymy sobie i naszym inwestorom, aby przeprowadzone spotkania zaowocowały realizacją kolejnych ciekawych projektów inwestycyjnych w Rybniku – komentuje Lucyna Tyl z UM Rybnika.

Polska wyczuwa trendy

Przy kilkunastu tysiącach wystawców z całego świata, aby zostać zauważonym, trzeba pokazać niezwykły projekt albo wpasować się w obowiązujące trendy. Jednym z nich bez wątpienia jest koncepcja „miasteczek lotniskowym".

- Świadczy o tym choćby zorganizowany pierwszy raz na monachijskich targach panel poświęcony właśnie miasteczkom lotniskowym. To znak, że „airport city" jako rozwiązanie dla lotnisk, miast i regionów jest coraz bardziej popularnym i docenianym trendem o ogromnym potencjale – mówi Aleksandra Matuszewska, dyrektor Biura Strategii i Rozwoju w P. P. „Porty Lotnicze" i kierownik Projektu Chopin Airport City.

Pierwszą natomiast możliwość wykorzystała Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna, dzięki wygranej w międzynarodowym konkursie John Jacob Astor organizowanym Targi Expo Real. W konkursie na najlepsze nieruchomości komercyjne wystartowało 39 projektów z całego świata. Ostatecznie wygrał projekt Fabryki Grohmana zrealizowany na terenie Łódzkiej SSE.

- Wygrana w konkursie miała dla Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej ogromne znaczenie, tak w wymiarze prestiżowym, jak i wizerunkowym. Po ogłoszeniu wyników wiele osób odwiedzających Targi oraz przedstawicieli firm gościło na naszym stoisku podczas EXPO REAL 2013 w Monachium. Przy okazji zainteresowania naszym zrewitalizowanym budynkiem pytali się głównie o możliwości inwestycyjne i ofertę łódzkiej Strefy. Byli to przede wszystkim przedsiębiorcy i pośrednicy niemieccy. Oczekujemy dalszych rozmów i podjęcia przez nich strategicznych decyzji o inwestycjach właśnie w Łódzkiem. Z pewnością fabryka Grohmana była doskonałym magnesem i powodem ich zainteresowania, tym bardziej, że wygrana ŁSSE była największym polskim sukcesem wizerunkowym w całej historii targów EXPO REAL – komentuje Marcin Kwintkiewicz z Łódzkiej SSE.

Sukces Strefy miał nie tylko prestiżowy, ale i materialny, wymiar. W przyszłym roku Strefa nie będzie musiała zapłacić za swoje warte 10 tys. euro stoisko. Dodatkowo dotychczasowy rozgłos związany z wygraną Strefa wycenia jako ekwiwalent reklam
wartych 80 tys. zł...

Czytaj cały artykuł na:
www.terenyinwestycyjne.info

Nadchodzi czas ulic handlowych

Z wejściem na rynek centrów handlowych wydawało się, że ulice handlowe to już przeżytek. Jednak ostatnie dane wskazują wzrost zainteresowania takimi lokalizacjami, co przekłada się na zwiększenie wartości inwestycji w nieruchomości zlokalizowane na ulicach handlowych.

Boom na centra handlowe rozpoczął się wraz z demokratycznymi procesami w Polsce. Jako pierwsze święciły triumfy hipermarkety z dodatkową powierzchnią handlową dla butików. Następnie przyszła kolej na typowe centra handlowe, których ofertę stanowiły głównie sklepy popularnych marek odzieżowych. Od kilku lat dominują centra trzeciej generacji, w których strefa rozrywki jest równie ważna co handel. Chociaż pomysłów na centra handlowe jest wiele, to coraz częściej mówi się o powrocie świetności ulic handlowych. Na Zachodzie, w szczególności w Stanach Zjednoczonych, gdzie handel na całe dekady przeniósł się głównie do zlokalizowanych na przedmieściach shopping mallów, na nowo odkrywa się urok zakupów robionych w centrum miasta. Polska, która nigdy na dobre nie odeszła od handlu w centrum miasta, również odświeża wygląd i witryny reprezentacyjnych ulic.

Ulice handlowe – gdzie i dla kogo?

O popularności ulic handlowych decydują ich centralna lokalizacja, atrakcyjne, często historyczne, otoczenie oraz szeroka gama oferty kawiarni i restauracji.

- W Polsce dominują galerie handlowe, ale jestem przekonany, że w ciągu najbliższych lat wzorem państw Europy Zachodniej coraz większą popularność zaczną zyskiwać ulice handlowe. Już dziś można zaobserwować, że mieszkańcy dużych polskich miast coraz chętniej na miejsca spotkań wybierają przestrzeń miejską, która jest znacznie bardziej atrakcyjna i różnorodna niż ta oferowana przez duże obiekty handlowe - mówi Robert Mandżunowski, CEO LHI.

Wychodząc z założenia, że za działaniami powinna iść wiedza, LHI postanowiło zbadać potencjał ulicy Chmielnej. Z badań wykonanych przez firmę Millward Brown wynika, że tygodniowo tą ulicą uczęszcza 233 tys. osób, co w sumie daje aż 12 mln w ciągu roku.

- Z analizy wynika, że aż 30 proc. przechodniów jako cel wizyty deklaruje zakupy i 23 proc. jedzenie na mieście. Jednocześnie 55 proc. odwiedzających ul. Chmielną deklaruje, że dokonuje w okolicy zakupów. Jestem przekonany, że w niedalekiej przyszłości ta część Śródmieścia, dzięki wspólnym wysiłkom władz miasta, inwestorów i lokalnych wspólnot stanie się wyjątkowym punktem na mapie Warszawy, gdzie ludzie będą chcieli spędzać czas wolny, ale także pracować i robić zakupy. Pozytywne zmiany trwają - podsumowuje Robert Mandżunowski.

Kto może być zainteresowany wynajmem powierzchni handlowej w takiej lokalizacji?

- Obecnie dojrzewa percepcja ulic handlowych. Szczególnie luksusowe marki przenoszą się na ulice handlowe w centrum miasta - mówi Anna Oleksy, Head of Commercial Real Estate Financing Departament, Deutsche Bank PBC.

- Sklepy highstreetowe to wyższy segment marek. Czynsze w tych sklepach są nierzadko znacznie wyższe niż w centrach handlowych, więc ceny też muszą być wyższe - mówi Przemysław Blaszkiewicz, Associate Director w Colliers International.

O popularności ulic handlowych wśród luksusowych marek może świadczyć obecność sklepów najlepszych projektantów m.in. Burberry, Maciej Zień wokół warszawskiego placu Trzech Krzyży czy ulicy Mokotowskiej. W tym rejonie powstały również dwa niewielkie i luksusowe koncepty handlowe – Mysia 3 firmy MCC oraz położony przy ul. Brackiej vitKac, należący do krakowskiej rodziny Likusów. Jednak pomysłów na nowe ulice handlowe jest więcej...

Czytaj cały artykuł na:
www.terenyinwestycyjne.info

POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE
Spółka Akcyjna

OFERTA SPRZEDAŻY PKP S.A. TO:

- **Atrakcyjne, niezabudowane tereny inwestycyjne w dobrych lokalizacjach o dużym potencjale inwestycyjnym**
- **Działki zabudowane o różnym przeznaczeniu**
- **Lokale użytkowe i mieszkalne**
- **Nieczynne dworce kolejowe, wieże ciśnień, parowozownie i inne**

Koncepcja zagospodarowania terenu

WARSZAWA
ULICA ORDONA

- Lokalizacja w strefie śródmiejskiej Warszawy, w pobliżu ważnych arterii komunikacyjnych i kilku centrów handlowych
- Teren pod zabudowę mieszkaniowo-biurowo-usługową
- Komunikację w tym rejonie usprawni projektowana bezkolizyjna trasa N-S oraz będąca w budowie druga linia metra
- Informacja planistyczna - WZ oraz studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego
- Powierzchnia gruntu - 2,6855 ha
- Port Lotniczy Warszawa Okęcie - 9 km
- Dworzec PKP Warszawa Zachodnia - 1 km

Koncepcja zagospodarowania terenu

POZNAŃ
ULICA PRZEMYSŁOWA/MATYI

- Lokalizacja w ścisłym centrum Poznania, w bezpośrednim sąsiedztwie nowo otwartej galerii handlowej Poznań City Center
- Nieruchomość stanowi część tzw. Wolnych Torów, kilkudziesięciohektarowego terenu, który w najbliższych latach ma szansę przekształcić się w nową biznesowo-mieszkalną „dzielnicę" miasta.
- Informacja planistyczna - studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego
- Powierzchnia gruntu - 2,835 ha
- Port Lotniczy Poznań Ławica - 5,5 km
- Dworzec PKP Poznań Główny - 0,4 km
- Autostrada A2 - 9 km

Skontaktuj się z nami:
PKP S.A., Departament Sprzedaży Nieruchomości
Ul. Szczęśliwicka 62, 00-973 Warszawa, Tel.: (+48 22) 47 49 065, knds@pkp.pl

Patrycja Zaczyńska, top designer ADP ARCH LTD

Wymagania inwestora inspirują architekta

Rozmowa z Patrycją Zaczyńską – z top designer, jedną z najbardziej obiecujących polskich architektów na świecie, założycielką międzynarodowej pracowni ADP ARCH LTD specjalizującej się w projektowaniu budynków oraz ekskluzywnych wnętrz.

TTI Do tej pory specjalizowała się Pani w projektach dla butików i prywatnych apartamentach. Teraz pracuje Pani przy projekcie zabytkowego budynku biurowo-usługowego w Poznaniu. Czym różnią się te prace od projektu budynku biurowego?

W każdym obiekcie główną rolę pełni inwestor. W projektach rezydencji, prywatnych apartamentów klient skupia się na własnych odczuciach, a naszym zadaniem jest je przenieść w efektywny sposób najpierw na papier, a potem przełożyć na formę. Sytuacja wygląda inaczej w inwestycjach dotyczących przestrzeni biurowych i usługowych – jedną z najważniejszych wytycznych ze strony inwestora jest przełożenie projektu na jego przyszłą rentowność . Projekt musi spinać się finansowo. Oba założenia, choć odmienne, są równie wymagające.

TTI Jakie trudności napotyka architekt przygotowując projekt dla zabytkowej kamienicy?

Po pierwsze bardzo istotne jest zachowanie zabytkowej tkanki w odrestaurowywanym obiekcie. Ważne jest, aby wizja odnawianego budynku odnosiła się z szacunkiem do przeszłości w nim zawartej. Dlatego też jedną z najczęściej napotkanych trudności jest umiejętne wkomponowanie współczesnych elementów i rozwiązań w historyczne ramy. Dodatkowo, architekt musi umieć wprowadzić nowe funkcje pozostające w zgodzie z obowiązującymi przepisami. W mojej ocenie szalenie ważna jest także wrażliwość architekta, tak aby połączyć wszystkie elementy i stworzyć wyjątkową przestrzeń, w której czuje się ducha historii.

TTI Coraz większą popularnością cieszą się w biurowcach zrównoważone rozwiązania. Czy w przypadku ekskluzywnych i kameralnych projektów jest również miejsce na ekologię?

Dokładnie tak. Ekologia jest nierozerwalnym aspektem naszego życia. Jest obecna niemalże w każdej dziedzinie, także w architekturze. W naszej międzynarodowej pracowni ADP ARCH LTD staramy się zawsze wprowadzać najnowocześniejsze rozwiązania, w tym właśnie rozwiązania ekologiczne, które są doceniane przez klientów poszukujących luksusowych realizacji.

TTI Współpracowała Pani zarówno z polskimi, jak i zagranicznymi inwestorami. Czy widać różnicę w ich wymaganiach odnośnie projektów?

Bardziej uzależniłabym podział od budżetu, który jest przeznaczony na dany projekt. Tak samo spotyka się projekty budżetowe zagranicą jak i w Polsce i podobnie jest z luksusowymi realizacjami. Wymagania polskich i zagranicznych inwestorów potrafią być podobnie oryginalne i zaskakujące - co mnie jako architekta inspiruje do tworzenia nietuzinkowych realizacji.

TTI Zajmuje się Pani również projektem wnętrz dla luksusowego apartamentowca Złota 44 w Warszawie. Czy mieszkania w takiej lokalizacji traktowane są jako miejsce do zamieszkania czy raczej jako inwestycja? I czy wpływa to na sposób ich projektowania?

Najczęściej apartamenty w prestiżowych lokalizacjach są jednocześnie świetnymi inwestycjami. To, czy inwestor zamierza tam zamieszkać ma jednak kluczowy wpływ na podejście do projektowania i powinno zostać rozstrzygnięte na samym początku. Prywatne przestrzenie są bardziej osobiste – klienci zdecydowanie więcej przeznaczają na ich wykończenie, dając tym samym możliwość na zastosowanie szerszej ilości zabiegów estetycznych. Mieszkania zakupione z zamiarem późniejszej odsprzedaży są urządzane bardziej neutralnie – stonowane kolory, mniej kontrowersyjnych form.

TTI Jaki obiekt daje największą szansę architektowi do rozwinięcia skrzydeł: biurowiec, obiekt handlowy, budynek mieszkalny, czy użyteczności publicznej?

Nie uzależniałabym tej kwestii od rodzaju budynku, ale od rodzaju kubatury, lokalizacji i budżetu. Zdarzają się jednak przypadki, gdzie waga funkcji, jaka jest osadzona w budynku, pomimo jego niewielkiej formy sprawia, że obiekt staję się nie tylko dominantą formalną, ale także społeczną i kulturową - dzięki czemu architekt jest w stanie rozwinąć skrzydła i stworzyć coś niezwykłego.

Zielony handel budzi coraz większe zainteresowanie

W ostatnich latach o certyfikacji „zielonej" powierzchni mówiło się głównie w kontekście obiektów biurowych. To może się zmienić, ponieważ Polska wysuwa się na prowadzenie w regionie pod względem ilości certyfikowanej powierzchni handlowej.

- Na przestrzeni dekady, wszystkie sektory rynku nieruchomości staną przed wyzwaniem dostosowania się do zmian legislacyjnych w obszarze zrównoważonego budownictwa. Osiągnięcie tego celu oznacza szereg wyzwań dla właścicieli, deweloperów, zarządców oraz najemców. Warto bowiem pamiętać, że centra handlowe do pewnego stopnia pozostały w tyle za budynkami biurowymi, jeśli chodzi o wdrażanie tzw. zielonych rozwiązań. Po części wynika to ze sposobu projektowania oraz specyfiki funkcjonowania i przeznaczenia takich obiektów – długo otwartych, jasno oświetlonych, z wyższym niż w biurowcach poziomem zużycia mediów na metr kwadratowy – mówi Paweł Warda, dyrektor Działu Zarządzania Projektami w Europie Środkowo-Wschodniej, Jones Lang LaSalle.

Jednym z powodów dla których deweloperzy stawiają na centra handlowe budowę zgodnie z ideą zielonego budownictwa jest unijne prawo. Zgodnie z dyrektywą 2010/31/EU, od 2020 wszystkie nowo powstające budynki w Unii Europejskiej będą musiały udowodnić, że są obiektami o niemal zerowym bilansie energetycznym. Pakiet ustaw klimatycznych wyznaczających kierunki polityki ekologicznej państw członkowskich zakłada również m.in. konieczność ograniczenia emisji dwutlenku węgla czy zmniejszenie zużycia energii w już istniejących budynkach.

Polskie centra handlowe królują w regionie

Polska jest zdecydowanym liderem regionu Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie zielonej powierzchni handlowej. Certyfikację posiada aż 16 centrów handlowych (ok. 720 tys. mkw.) i 12 obiektów typu Cash & Carry zarządzanych przez Metro (ok. 460 tys. mkw.). Na Polskę przypada 74 proc. z 1,4 mln mkw. certyfikowanej powierzchni w centrach handlowych w regionie Europy Środkowo – Wschodniej.

Za Polską plasuje się Bułgaria (10 proc.) z 2 certyfikowanym obiektami. Pozostałe kraje regionu (Serbia, Czechy, Bułgaria, Rumunia), mają w swoim portfolio po 1 obiekcie z logo zrównoważonego budownictwa.

Polska przoduje również, jeśli chodzi o podaż nowej, zielonej powierzchni handlowej. W fazie budowy lub prawie na ukończeniu w Europie Środkowo – Wschodniej na koniec 2012 r. znajdowało się 12 projektów handlowych o łącznej powierzchni 440 000 mkw., będących na różnych etapach procesu certyfikacji. Z tego aż 1/3 znajduje się w naszym kraju.

Polska utrzymuje pozycję lidera z czterema nowymi projektami w procesie certyfikacji obejmującymi łącznie ponad 140 000 mkw. powierzchni handlowej w różnych formatach. Tuż za nami znajdują się Czechy, gdzie na certyfikat czeka ponad 124 tys. mkw. powierzchni handlowej (3 projekty), a następnie Serbia (ponad 80 tys. mkw.), Węgry (ponad 40 tys. mkw.) oraz Słowacja, gdzie powstaje pierwsze certyfikowane centrum handlowe (niecałe 40 tys. mkw.).

Zrównoważone, czyli jakie?

Co kryje się pod hasłem zrównoważone centrum handlowe? Możliwych rozwiązań są tysiące, począwszy od lokalizacji, poprzez architekturę i użyte materiały, a kończąc na korzystaniu z odnawialnych źródeł energii.

Za ekologiczną lokalizację uważa się taką, która zapewnia dostęp klientom niezmotoryzowanym. Oznacza to zazwyczaj albo centralne położenie albo możliwość wygodnego dojazdu komunikacją miejską...

Czytaj cały artykuł na:
www.terenyinwestycyjne.info

Ceny gruntów pod projekty magazynowe ustabilizowały się

Rozmowa z Renatą Osiecką, partnerem zarządzającą w Axi Immo.

Renata Osiecka
partner zarządzający w Axi Immo

TII W raporcie Axi Immo na temat rynku magazynowo-logistycznego podkreślali Państwo znaczenie bliskości dróg, a w szczególności autostrad, w atrakcyjności terenów pod inwestycje magazynowe. Czy działki nie leżące w pobliżu autostrad mają obecnie szansę na zainteresowanie ze strony sektora magazynowo-logistycznego?

Czynnik kluczowy dla firm logistycznych to jednak lokalizacja w pobliżu głównych węzłów komunikacyjnych kraju. Uniwersalna lokalizacja pozwala operatorowi logistycznemu na optymalizację procesu i zwiększa efektywność w obsłudze klienta. Działki inwestycyjne w lokalizacjach oddalonych od głównych szlaków drogowych mogę znaleźć nabywców, ale bardziej wśród firm produkcyjnych tzw. end-userów, dla których często czynnikiem ważniejszym jest dostępność i koszty wykwalifikowanych pracowników, niż sama lokalizacja blisko głównych węzłów komunikacyjnych.

TII Od lat to Górny Śląsk i okolice Warszawy są najbardziej popularne wśród inwestorów. W związku ze zmniejszającą się podażą, jakie lokalizacje mają szanse na rozkwit w najbliższych latach?

W najbliższym czasie na dalszy rozwój mają szansę lokalizacje w południowej i zachodniej Polsce wzdłuż autostrady A4 i A2. Obecnie największym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych cieszy się Wrocław i okolice wzdłuż A4, autostradowej obwodnicy Wrocławia S8 i drogi krajowej nr 8 w kierunku Warszawy. Ważną lokalizacją dla sektora magazynowo-logistycznego nadal pozostaje Poznań i okolice, zwłaszcza tereny inwestycyjne w gminach: Kórnik, Niepruszewo czy Tarnowo Podgórne (wzdłuż A2 i S11, S5).

W Polsce Centralnej najbardziej popularne są działki w gminie Stryków (skrzyżowanie A2 i A1), jednak ze względu na zmniejszającą się podaż, ceny zaczną powoli rosnąć. Może to być szansą dla gmin, gdzie obecnie trwają prace nad kolejnymi odcinkami A1 i S8 tj. Pabianice, węzeł „Brzeziny", „Tuszyn", „Romanów" po wschodniej stronie Łodzi oraz Piotrków Trybunalski. W perspektywie kilku lat powinny również zyskać lokalizacje na wschód od Krakowa oraz gminy wokół Rzeszowa. Autostrada A4 na wschód stworzy dogodne perspektywy do zwiększenia wymiany handlowej z Ukrainą i Rosją.

TII A jakie planowane inwestycje infrastrukturalne (drogowe i kolejowe) będą miały największy wpływ na rynek magazynowo-logistyczny w ciągu kolejnych 5 lat?

Dla sektora magazynowo-logistycznego kluczowe są inwestycje w infra

strukturę drogową. Rozwój kolei na razie ma znaczenie drugoplanowe, ze względu na powolny rozwój logistyki multimodalnej w Polsce. Najważniejsze inwestycje drogowe, które będą miały największy wpływ na rynek magazynowo-logistyczny to: kolejne odcinki autostrady A1. Będą one szczególnie ważne dla dalszego rozwoju Polski Centralnej, jako jednego z głównych regionów logistycznych kraju. Dla Polski południowej najważniejsza jest budowa kolejnych odcinków A4 w kierunku wschodnim. Inwestycja może pozytywnie wpłynąć na rozwoj gmin położonych na wschód od Krakowa i wokół Rzeszowa. Ważnym węzłem komunikacyjnym, który skróci odległość pomiędzy Warszawą a Wrocławiem będzie droga ekspresowa S8.

TII Jakie czynniki, poza lokalizacją, mają największy wpływ na wartość działki?

Lokalizacja jest dla sektora powierzchni magazynowo-logistycznych czynnikiem kluczowym, który w dużej mierze decyduje o cenie gruntu. Jednak, w obecnej sytuacji nadpodaży ważne czynniki, które wpływają na cenę działki to: właściwe przygotowanie terenu pod względem prawnym (uregulowana kwestia własności), planistycznym i infrastrukturalnym. Ponadto, nie bez znaczenia jest komunikacja z działką, dobre drogi dojazdowe do głównych szlaków komunikacyjnych i samej działki. Dziś z właścicielami prywatnymi konkurują inwestorzy instytucjonalni, gminy, strefy ekonomiczne, co powoduje, że w/w elementy stają się obowiązkowym standardem.

TII Czym różnią się tereny inwestycyjne kupowane pod inwestycje logistyczno-magazynowe od tych pod inwestycje produkcyjne?

Inwestorzy zainteresowani terenami pod projekty produkcyjne przy wyborze lokalizacji zwracają uwagę na dostępność pracowników i koszty ich zatrudnienia oraz łatwość dojazdu z najbliższego ośrodka miejskiego na teren inwestycji (dostępność komunikacji miejskiej), są to czynniki często ważniejsze niż lokalizacja względem głównych węzłów komunikacyjnych. Ponadto, projekty produkcyjne często mają podwyższone wymagania względem infrastruktury towarzyszącej. Dostęp do wszystkich mediów, z często niestandardowymi parametrami jest bardzo ważny dla przyszłej produkcji. Tereny w specjalnych strefach ekonomicznych też są częściej preferowane przez inwestorów produkcyjnych, ze względu na ulgi podatkowe dostępne w długoterminowej perspektywie inwestycyjnej.

W przypadku projektów logistyczno-magazynowych najważniejsza jest lokalizacja, blisko głównych węzłów komunikacyjnych. Firmy logistyczne nie są zainteresowane inwestowaniem w strefach ze względu na krótkoterminowe kontrakty, brak możliwości skorzystania z ulg, jakie oferują strefy. Projekty logistyczne są bardziej standardowe, przygotowywane tak, aby w miarę potrzeb elastycznie przystosować projekt do potrzeb konkretnego klienta. Operatorzy logistyczni dużo częściej preferują wynajem gotowych obiektów, niż własne inwestycje.

TII Jak wyglądają obecnie ceny terenów pod inwestycje i czy będą jeszcze rosnąć?

Obecnie ceny gruntów inwestycyjnych pod projekty magazynowe ustabilizowały się, po serii spadków, która trwała od kryzysu w 2008 r. Średnia cena gruntu pod inwestycję przemysłową w lokalizacji uznawanej za dobrą do organizacji operacji logistycznych to 130-160 zł za mkw. Średnie ceny gruntów pod inwestycje przemysłowe nie powinny rosnąc w najbliższym roku. Związane jest to z wysoką podażą w większości regionów oraz mniejszym zapotrzebowaniem ze strony deweloperów. Większość inwestorów kupuje działki o areale 5 do 10 ha, pod realizację konkretnych projektów. Zakupy po kilkanaście lub kilkadziesiąt hektarów nie występują.

TII Gdzie ceny są najwyższe?

Najwyższe ceny gruntów inwestycyjnych pod projekty przemysłowe są w Warszawie. Na Okęciu za mkw. grunty przemysłowego trzeba zapłacić ok. 450-600 zł. Po drugiej stronie Wisły, w dzielnicach Targówek Przemysłowy czy Żerań – 350-400 zł mkw. W okolicach Warszawy ceny są dużo niższe – Błonie: 100-120 zł/mkw., Pruszków: 150-180 zł/mkw.

TII A jak kształtują się ceny na równie atrakcyjnym Śląsku i w Polsce Centralnej?

W przypadku Górnego Śląska ceny są na poziomie powyżej średniej krajowe 160-180 zł/mkw. (lokalizacje przy węźle Sośnica oraz przy skrzyżowaniu S1 z A4). Wynika to z mniejszej podaży, ze względu na gęstą zabudowę oraz wykluczenie znacznych obszarów z powodu szkód górniczych lub zanieczyszczenia gruntów. W Polsce Centralnej występują dość duże różnice cenowe w zależności od subregionu. W okolicach Strykowa, cena za mkw. ok. 150-170 zł. W Łodzi i okolicach występuje duża podaż, inwestorzy mają bardzo szeroki wybór ofert, często tzw. brownfieldów, ale ceny są wysokie 180-200 zł/mkw. Natomiast dobrej jakości grunty pod projekty industrialne w niskiej cenie można kupić w Piotrkowie Trybunalskim, gdzie średnia cena za mkw. nie przekracza 50-70 zł. Rynkiem z dużym potencjałem jest Wrocław. W ostatnich latach duże zmiany w infrastrukturze spowodowały, że jest to region najczęściej preferowany przez inwestorów. Bliskość granicy z Niemcami i Czechami, autostrada i autostradowa obwodnica Wrocławia, duży rynek pracy sprawiają, że po kilku latach przestoju grunty inwestycyjne na nowo zyskują na atrakcyjności. W regionie występuje duża podaż terenów przygotowanych pod inwestycje, w dobrych lokalizacjach i o dobrej komunikacji. Przez ostatnie lata ceny były mocno wywindowane, na poziomie 180 - 400 zł. Obecnie nieco spadły i utrzymują się na poziomie powyżej średniej krajowej tj. 150 - 200 zł za mkw. Podobnie, dzięki autostradzie A2 zyskał Poznań i okolice. W regionie występuje duża podaż dobrej jakości gruntów. Średnia cena transakcyjna to: ok. 150-180 zł/mkw.

TII Czy jest szansa na zwiększone zainteresowanie działkami?

W najbliższych miesiącach raczej nie powinniśmy spodziewać się znaczącego wzrostu popytu na działki inwestycyjne w sektorze. Jednak niski współczynnik powierzchni niewynajętej w wybranych regionach magazynowo-logistycznych kraju, może w przyszłym roku skutkować nowymi inwestycjami. Ponadto, dość duże zainteresowanie zagranicznych inwestorów zwłaszcza terenami w południowej Polsce wzdłuż autostrady A4 może doprowadzić do wzrostu popytu. Ceny raczej nie spadną, pozostaną na podobnym poziomie, jak w tym roku.

Marek Sienkiewicz, Deloitte

Kiedy inwestor może liczyć na rozszerzenie specjalnej strefy ekonomicznej na grunty prywatne?

Na pytanie odpowiada Marek Sienkiewicz, Senior Tax Manager, szef zespołu ds. Specjalnych Stref Ekonomicznych, Deloitte.

Najczęstszym sposobem rozpoczęcia inwestycji w Specjalnej Strefie Ekonomicznej jest wybór jednej z działek już znajdujących się w obrębie Strefy. Warto jednak pamiętać, że istnieje też inna możliwość - utworzenie Strefy na nieruchomościach, które już posiada inwestor (lub np. deweloper, który budować będzie halę lub biura dla przedsiębiorcy), na których planowane jest zrealizowanie nowego projektu.

To co jednak istotne, wymogi względem nowych projektów w sytuacji rozszerzenia obszaru Strefy są trudniejsze do spełnienia, a dodatkowo następuje także wydłużenie niezbędnych procedur, gdyż przeprowadzenie rozszerzenia wymaga zmiany rozporządzenia określającego obszar danej Strefy – w miejsce standardowych dwóch miesięcy wydłużenie procesu nawet do roku, jak miało to miejsce niejednokrotnie w przeszłości.

Poziom bezrobocia* w powiecie	≤60%	od 60% do średniej	od średniej do 130% średniej	130% - 160%	160% - 200%	200%-250%	>250%
Nowe miejsca pracy	500	250	200	170	150	100	50
Lub poziom nakładów inwestycyjnych	350 mln PLN	155 mln PLN	138 mln PLN	120 mln PLN	100 mln PLN	70 mln PLN	17 mln PLN

Kluczem jest projekt inwestycyjny

W przypadku, jeżeli obszarem Strefy ma być objęty teren prywatny, a więc nie należący przykładowo do Skarbu Państwa, Jednostki Samorządu Terytorialnego, czy też jednej ze Spółek Zarządzających daną Strefą - zmiana obszaru Stefy może się odbyć tylko w związku z realizacją konkretnego, szczegółowo zdefiniowanego projektu. Co więcej zezwolenie strefowe może być następnie udzielone tylko na ten, wskazany w uzasadnieniu do zmiany rozporządzenia projekt (stąd też już wniosek o zmianę obszaru Strefy powinien być starannie przemyślany).

Najczęściej przedsiębiorcy starają się o zmianę obszaru Stefy z uwagi na potencjalną realizację inwestycji strategicznej dla danego regionu, które to inwestycje często wymagają parceli o parametrach niedostępnych pośród działek już zlokalizowanych na obszarze SSE.

W takim wypadku, dla rozszerzenia Strefy konieczne jest utworzenie minimum od 50 do 500 nowych miejsc pracy lub zamiennie poniesienie od 17 do 350 mln złotych nakładów inwestycyjnych (w zależności od poziomu bezrobocia w powiecie gdzie realizowany jest projekt).

Przedsiębiorca może ubiegać się o rozszerzenie SSE, także w związku z realizacją inwestycji innowacyjnych. W takim przypadku, kryteria rozszerzenia są bardziej liberalne - co do zasady konieczne jest poniesienie nakładów minimum 20 mln PLN i utworzenie równocześnie co najmniej 30 nowych miejsc pracy (warunki muszą być spełnione jednocześnie). W takim przypadku konieczne jest wdrożenie w ramach inwestycji innowacyjnej technologii lub rozpoczęcie produkcji innowacyjnych wyrobów (na skalę krajową) – spełnienie wskazanego wymogu muszą potwierdzić co najmniej dwie niezależne jednostki naukowe.

Kolejnymi kategoriami inwestycji, które mogą być podstawą do ubiegania się o rozszerzenie Strefy są projekty realizowane w tzw. sektorze usług nowoczesnych oraz inwestycje w zakresie prowadzenia prac badawczo rozwojowych. W odniesieniu do tego typu inwestycji warunki przeprowadzenia rozszerzenia Strefy to odpowiednio co najmniej 150 nowych miejsc pracy lub alternatywnie 20 mln PLN nakładów - w przypadku usług nowoczesnych, oraz co najmniej 50 nowych miejsc pracy lub alternatywnie co najmniej 10 mln PLN nakładów - w przypadku prac badawczych i rozwojowych. Co istotne, w przypadku województw Polski wschodniej (warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie, podkarpackie ale też i świętokrzyskie), wszystkie wskazane powyżej kryteria liczbowe zostały ustalone na preferencyjnym dla inwestorów poziomie - obniżenie o 30% względem w/w wartości.

Rozbudowa istniejącego przedsiębiorstwa też możliwa

Inwestorzy posiadają możliwość ubiegania się o rozszerzenie Strefy nie tylko w przypadku realizacji „od podstaw" nowego projektu inwestycyjnego (inwestycje typu greenfield). Możliwe jest także rozszerzenie obszaru Stefy w związku z rozbudową funkcjonującego przedsiębiorstwa. W takim przypadku, jeżeli znacząca część nowych nakładów inwestycyjnych zlokalizowana będzie na terenie istniejących jednostek produkcyjnych, możliwe jest również objęcie obszarem Strefy istniejącego zakładu. W takiej sytuacji, również dochód wypracowywany przez już istniejące instalacje (jeszcze sprzed czasów SSE) może być także często objęty zwolnieniem podatkowym po zamknięciu inwestycji stanowiącej podstawę do przeprowadzenia rozszerzenia...

Czytaj więcej na:
www.terenyinwestycyjne.info

Zapraszamy do Koszalina

do dynamicznego rozwijającego się ośrodka gospodarczego, leżącego w północno-zachodniej części Polski w województwie zachodniopomorskim.

Miasto oferuje:

- na preferencyjnych warunkach atrakcyjne, gotowe tereny inwestycyjne o pow. 66ha w Podstrefie „Koszalin" Słupskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej pod budowę zakładów produkcyjnych, centrów logistycznych i inwestycji z zakresu BPO.
- teren przeznaczony pod inwestycję rekreacyjną, sportową i gastronomiczną, który położony jest w malowniczym kompleksie leśnym Góry Chełmskiej - największym i jedynym wzniesieniu morenowym na Pomorzu Środkowym.
- atrakcyjne działki inwestycyjne pod budowę hoteli, które zapewnią szerokie usługi z zakresu rekreacji oraz umożliwią lepsze wykorzystanie potencjału turystycznego.

Korzyści z inwestowania w Podstrefie „Koszalin" SSSE:

- Doskonała lokalizacja i dostępność komunikacyjna z zaproponowanego terenu: w sąsiedztwie dróg krajowych nr 6 (Szczecin - Gdańsk) i nr 11 (Kołobrzeg – Poznań – Górny Śląsk) przy planowanym węźle dróg ekspresowych S6 i S11.
- Najbliższe Lotniska: Goleniów 110 km, Gdańsk – 180 km, Poznań – 230 km, Berlin – 280 km, Warszawa 435 km. Trwają zaawansowane prace na rzecz reaktywacji lotniska w Zegrzu Pomorskim oddalonym od Koszalina o 25 km.
- Bliskość portów morskich: w Świnoujściu – 150 km od Koszalina, w Gdyni – 170 km, w Kołobrzegu – 40 km oraz w Darłowie 25 km.
- Pełna infrastruktura techniczna: woda, kanalizacja deszczowa, sanitarna, energia elektryczna (główny punkt zasilania) i gaz ziemny (duże rezerwy).
- Przeznaczenie w planie zagospodarowania przestrzennego zaproponowanego terenu: produkcja przemysłowa, magazyny, składy. Brak barier inwestycyjnych. Dopuszczalna zabudowa działki do 75%, maksymalna wysokość do 25 m.
- Działka wydzielana pod potrzeby Firmy co oznacza dużą oszczędność.
- Brak barier architektonicznych.
- Preferencje i ulgi podatkowe .
- Przedsiębiorca w zależności od wielkości zatrudnionych osób zwolniony jest do 60% z podatku dochodowego i całkowicie zwolniony jest z podatku od nieruchomości gruntów, budynków i budowli według zasady de minimis do 200 tys. Euro
- Stały kontakt i pomoc przedstawiciela Urzędu przez cały proces inwestycyjny i w czasie prowadzenia już swojej działalności na strefie.
- Pomoc przy zatrudnianiu osób: Urząd pomaga przy współpracy z PUP, który w ramach posiadanych środków organizuje szkolenia przyszłych pracowników.
- Dobrze wykształcona przyszła kadra pracownicza.
- Ścisła współpraca z Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych SA w Warszawie (PAIiIZ).
- Gęsta sieć instytucji otoczenia biznesu.

źródło: www.google.pl

INWESTORZY KRAJOWI I ZAGRANICZNI, KTÓRZY JUŻ ZAINWESTOWALI W NASZYM MIEŚCIE, PRZEKONALI SIĘ, ŻE KOSZALIN TO IDEALNE MIEJSCE NA ULOKOWANIE KAPITAŁU.

Więcej informacji na www.koszalin.pl i www.inwestycje.koszalin.pl

Kontakt:

Urząd Miejski
Rynek Staromiejski 6-7
75-007 Koszalin

Piotr Jedliński
Prezydent Miasta Koszalina
e-mail: piotr.jedlinski@um.man.koszalin.pl

Joanna Piotrkowska-Ciechomska
Pełnomocnik Prezydenta ds. Inwestorów Kluczowych
Tel: + 48 94-348-87-73, kom. +48-504-049-375
Fax +48-94-348-87-92
e-mail: joanna.piotrkowska@um.man.koszalin.pl

Nowa mapa pomocy regionalnej utrudni inwestorom dostęp do publicznego wsparcia

Strefy czeka wzmożone zainteresowanie ze strony inwestorów? Firmy obawiając się wchodzących w życie po 1 lipca 2014 roku zmian w przyznawaniu regionalnej pomocy publicznej są gotowe inwestować już teraz.

Z przedłużenia terminu funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych cieszył się zarówno resort gospodarki, jak i inwestorzy. Jednak wprowadzane zmiany, związane z wymogami Komisji Europejskiej, cieszą już mniej. Zmiany w przyznawaniu pomocy publicznej i mapa pomocy regionalnej wejdą w życie po 1 lipca 2014 roku.

Kto straci a kto zyska na zmianie mapy pomocy regionalnej

Zmiany w przyznawaniu pomocy regionalnej wejdą w życie 1 lipca przyszłego roku, ale resort gospodarki na razie niechętnie o nich mówi.

- Trudno dziś wypowiadać się w kwestii zmian w zasadach udzielania pomocy, skoro Komisja Europejska nie przyjęła jeszcze rozporządzenia, które będzie zastępowało rozporządzenie nr 800 (tzw. rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych) będące podstawą do udzielania pomocy m.in. w strefach. Na podstawie przyjętych nowych wytycznych w sprawie pomocy regionalnej wiadomo, że znacznej zmianie ulegnie mapa pomocy regionalnej (maksymalna intensywność zostanie obniżona) i zaostrzone będą warunki udzielania pomocy, szczególnie dużym przedsiębiorstwom oraz regulacje dotyczące efektu zachęty – mówi przedstawicielka Ministerstwa Gospodarki, Emilia Chmiel.

Zgodnie z nowymi wytycznymi Komisji Europejskiej w zakresie pomocy regionalnej na lata 2014-2020 od lipca 2014 r. obowiązywać ma nowa mapa pomocy regionalnej, czyli nowe poziomy maksymalnej intensywności pomocy – dla większości regionów Polski będą one niższe niż dotychczas o średnio 15 punktów procentowych.

Według projektu rozporządzenia Rady Ministrów z 27 sierpnia pomoc regionalna w województwach lubelskim, podkarpackim, podlaskim i warmińsko-mazurskim nie zostanie zmieniona i wyniesie 50 proc., zaś w województwie kujawsko-pomorskim, lubuskim, łódzkim, małopolskim, opolskim, pomorskim, świętokrzyskim, zachodniopomorskim oraz podregionach ciechanowsko-płockim, ostrołęcko-siedleckim, radomskim i warszawskim wschodnim zostanie obniżona do 35 proc. (wcześniej 50 proc.)

- Dobrze, że dostrzeżono różnice pomiędzy Warszawą a resztą Mazowsza i objęto wyższym wsparciem część mazowieckich podregionów – mówi Wojciech Kudelski, prezydent Siedlec.

Do 25 proc. obniżono pomoc dla województwa dolnośląskiego, wielkopolskiego i śląskiego (wcześniej 40 proc.), a do 20 proc. podregionu warszawskiego zachodniego. W przypadku samej Warszawy do końca 2017 roku pomoc regionalna wyniesie 15 proc., zaś od 2018 roku do końca 2020 roku, ta pomoc będzie stanowić 10 proc.

- Dodatkowo, poziom rozwoju części województw uległ poprawie, w związku z czym spadły one do niższego przedziału wsparcia. W efekcie niektóre z nich straciły podwójnie (obniżenie limitu plus niższy przedział), np. woj. małopolskie (spadek z 50 proc. do 35 proc.) czy woj. dolnośląskie (spadek z 40 proc. do 25 proc.). Dotychczasowy poziom wsparcia utrzymają jedynie 4 województwa „ściany wschodniej" – uzupełnia Szymon Żółciński, partner w Crido Taxand.

Dla inwestorów nadchodzące zmiany oznaczają, że mają oni jeszcze niecały rok na otrzymanie zezwoleń na działalność na terenie Specjalnych Stref Ekonomicznych na starych zasadach.

- W rzeczywistości biznesowej oznacza to, że inwestorom, którzy na przyszłe inwestycje, zezwolenia strefowe otrzymają z datą 1 lipca 2014 r. (i późniejszą) będzie przysługiwała mniejsza pula pomocy niż tym, których zezwolenia będą wydane przed tą datą. Nie będzie to jednak jedyny wymiar ograniczania wysokości wsparcia. Może się bowiem okazać, że bardziej dotkliwe będą kwotowe ograniczenia pomocy wynikające z nowych zasad proporcjonalności wsparcia – mówi Anna Pławiak, Senior Consultant z Ernst&Young.

Zmiany nie tylko na mapie

Inwestorzy muszą przygotować się na zmiany nie tylko w przypadku wysokości przyznawanej pomocy. Modyfikacje dotkną również innych aspektów pomocy publicznej dla planowanych inwestycji.

Jedną z nowości będzie konieczność udowodnienia przez przedsiębiorcę, że bez wsparcia publicznego inwestycja nie zostałaby zrealizowana.

- Nowe wytyczne wprowadzają dodatkowe ograniczenia i obowiązki, które znacznie skomplikują życie inwestorom po 1 lipca 2014 r. Wiemy już, że pomoc będzie ograniczona procentowo. Dodatkowo, jej ostateczna

kwota będzie uzależniona od różnicy jaką dany inwestor wykaże pomiędzy planowanym projektem, a jego alternatywnym scenariuszem, który przedstawić będą musieli wszyscy potencjalni beneficjenci, a który będzie wpływał na wysokość wsparcia dużych przedsiębiorców. Wartość pomocy ma bowiem odpowiadać minimum niezbędnemu do uczynienia projektu wystarczająco rentownym, aby zrealizować go w założonym kształcie i lokalizacji – komentuje Anna Pławiak.

Zmiana ta dotknie w szczególności dużych inwestorów, którzy będą mogli liczyć na mniejsze, niż małe i średnie firmy, wsparcie ze strony państwa.

- Wszystkie firmy, niezależnie od wielkości (do tej pory ten obowiązek nie dotyczył firm małych i średnich) będą musiały wykazać, że bez pomocy nie zrealizowałyby inwestycji w ogóle lub że zrealizowałyby inwestycję w innym regionie. Co więcej, o ile firmy małe i średnie mają pomoc zagwarantowaną w limicie dla danego regionu, o tyle firmy duże muszą dodatkowo udowodnić jaka kwota pomocy jest niezbędna, aby uczynić inwestycję wystarczająco rentowną – w rezultacie może się okazać że pomoc przysługująca dużej firmie to nie 35 proc. a np. 10 proc. kosztów - uzupełnia Szymon Żółciński.

Dodatkowo firmy będą musiały liczyć się z faktem, że powoli odchodzi się od bezzwrotnych grantów na inwestycje.

- Nie bez znaczenia jest również tendencja, aby pomoc w formie bezzwrotnych dotacji zastępować zwrotnymi (a przez to mniej korzystnymi dla przedsiębiorcy) formami wsparcia - np. niskooprocentowane pożyczki – uzupełnia Szymon Żółciński.

Poza zasadami dotyczącymi tzw. efektu zachęty, zmienione zostają także definicje poszczególnych typów inwestycji początkowej.

- Szczególnie ciekawe będzie rozumienie rozbudowy zakładu oznaczającej w nowych warunkach zwiększenie zdolności produkcyjnej oraz dywersyfikacji produkcji na produkty dotąd niewytwarzane przez ten zakład. Na Mazowszu dochodzi dodatkowe ograniczenie mówiące, że dywersyfikacja wystąpi jedynie pod warunkiem, że nowa działalność nie jest taka sama jak działalność poprzednio prowadzona w danym zakładzie lub podobna do takiej działalności. Przy czym „taka sama lub podobna działalność" oznaczać będzie działalność wchodzącą w zakres tej samej klasy (czterocyfrowy kod numeryczny) w statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej NACE Rev.2 (czyli PKD) – uzupełnia Anna Pławiak.

Pozostając przy kategoriach inwestycji, wytyczne wprowadzają także progi minimalne w odniesieniu do kosztów kwalifikowanych w przypadku projektów zakładających dywersyfikację oraz zmianę procesu produkcji. W pierwszym przypadku muszą przekraczać one o co najmniej 200 proc. wartość księgową ponownie wykorzystywanych aktywów odnotowaną w roku obrotowym poprzedzającym rozpoczęcie prac (na razie nie wiadomo czy chodzi o wartość księgową netto)...

Czytaj cały artykuł na:
www.terenyinwestycyjne.info

Jakie zmiany w korzystaniu z pomocy publicznej wejdą w życie w 2014 roku?

Szymon Żółciński, partner w Crido Taxand

Rok 2014 przyniesie istotne zmiany w zakresie pomocy publicznej na jaką mogą liczyć firmy inwestujące w Polsce. Z jednej strony pod koniec roku powinny być już uruchamiane pierwsze konkursy na dotacje z budżetu UE na lata 2014-2020. Z drugiej strony, w połowie roku wejdą w życie nowe przepisy Komisji Europejskiej w znacznej mierze pogarszające warunki korzystania z regionalnej pomocy inwestycyjnej. Przede wszystkim, obecne limity wsparcia (50, 40 lub 30 proc. w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego danego województwa) ulegną obniżeniu do odpowiednio 50, 35 lub 25 proc. Dodatkowo, poziom rozwoju części województw uległ poprawie, w związku z czym spadły one do niższego przedziału wsparcia. W efekcie niektóre z nich straciły podwójnie (obniżenie limitu plus niższy przedział), np. woj. małopolskie (spadek z 50 proc. do 35 proc.) czy woj. dolnośląskie (spadek z 40 proc. do 25 proc.). Dotychczasowy poziom wsparcia utrzymają jedynie 4 województwa „ściany wschodniej".

Kolejną niekorzystną zmianą jest zaostrzenie reguł przyznawania pomocy. I tak, wszystkie firmy, niezależnie od wielkości (do tej pory ten obowiązek nie dotyczył firm małych i średnich) będą musiały wykazać że bez pomocy nie zrealizowałyby inwestycji w ogóle lub że zrealizowałyby inwestycję w innym regionie. Co więcej, o ile firmy małe i średnie mają pomoc zagwarantowaną we ww. limicie, o tyle firmy duże muszą dodatkowo udowodnić jaka kwota pomocy jest niezbędna aby uczynić inwestycję wystarczająco rentowną – w rezultacie może się okazać że pomoc przysługująca dużej firmie to nie 35 proc. a np. 10 proc. kosztów. Nie bez znaczenia jest również tendencja aby pomoc w formie bezzwrotnych dotacji zastępować zwrotnymi (a przez to mniej korzystnymi dla przedsiębiorcy) formami wsparcia - np. niskooprocentowane pożyczki.

Powyższe zmiany oznaczają że radość z kolejnego sutego budżetu jaki Unia przyznała Polsce może być mniejsza niż się początkowo spodziewaliśmy.

Planujemy powiększyć Pomorską SSE o ponad 80 ha. Chętni inwestorzy już są

Rozmowa z Teresą Kamińską, prezes Pomorskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Teresa Kamińska
prezes Pomorskiej SSE

TII Jak ocenia Pani pierwsze półrocze 2013 roku w Pomorskiej SSE? Czy liczba i wartość projektów zwiększyła się, czy zmniejszyła w porównaniu z analogicznym okresem 2012 roku?

Możemy się już pochwalić danymi na koniec sierpnia tego roku. Jest dobrze, bo mimo kryzysu są identyczne, jak na koniec sierpnia ubiegłego roku. Jednocześnie czekamy na wydanie przez rząd kolejnych zezwoleń na działalność w PSSE, bo w całym tym roku spodziewamy się ich większej liczby niż w ubiegłym, a co za tym idzie i nowych miejsc pracy i poziomu inwestycji niż w całym roku ubiegłym. Warto podkreślić, że wynika to głównie z planów reinwestycyjnych firm już obecnych w PSSE. To oznacza, że przedsiębiorcy czują się dobrze, ich przedsięwzięcia na terenie Strefy obroniły się, są trwałe i mają obiecujące perspektywy.

TII Udało się przedłużyć termin funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych do 2026 roku. Czy to Pani zdaniem wystarczający okres, czy też popiera Pani opcję bezterminowego działania stref?

Optymalnie byłoby przedłużyć bezterminowo, z tym zastrzeżeniem, że same strefy mogłyby w uzasadnionych przypadkach decydować o ramach czasowych.

TII Pod koniec ubiegłego roku udało się powiększyć teren PSSE. Czy planują Państwo przyłączenie kolejnych podstref?

Oczywiście, że tak. Wnioski poszerzeniowe czekają na decyzję. Chodzi o ponad 80 hektarów, głownie w województwie kujawsko-pomorskim. Na razie nie chcemy mówić, jakich konkretnych firm to dotyczy, ale możemy powiedzieć, że spodziewamy się wejścia do PSSE kilku nowych firm.

TII Od kilku miesięcy mówi się o problemach Crystal Parku. Czy udało się Państwu opracować plan ratunkowy dla tego obszaru?

Przede wszystkim należy wyjaśnić skąd ten problem się wziął. Crystal Park to nic innego jak klaster, gdzie główną firmą był Sharp, a wokół niego jego podwykonawcy. Model ten świetnie sprawdzał się podczas hossy, natomiast podczas kryzysu, kiedy Sharp zaczął mieć problemy automatycznie wszyscy jego podwykonawcy działający na terenie Crystal Parku również boleśnie to odczuli. Jak widać model ten się nie sprawdził i dlatego teraz, po długich rozmowach z firmami japońskimi, Strefa udostępnia ten teren firmom z różnych innych branż - również innowacyjnych. Robimy tak,

by w przyszłości zabezpieczyć inwestorów przed skutkami ewentualnego kolejnego spowolnienia. Obecnie prowadzimy rozmowy z wieloma inwestorami. Mając na uwadze to, że walczymy o miejsca pracy dla mieszkańców Torunia i regionu, liczymy też na pomoc Pana Marszałka i Pani Wojewody.

TTI Wiosną pojawiła się informacja o możliwości stworzenia chińskiego parku ekonomiczno-technologicznego. Czy ten projekt ma szansę na kontynuację?

Ciągle tak. Staramy się by powstał on na terenie PSSE. Mamy przygotowane konkretne miejsce pod tę inwestycję i prowadzimy w tej sprawie rozmowy.

TTI Pomorska SSE zainwestowała w aż dwa parki technologiczne: Gdański Park Naukowo-Technologiczny oraz Bałtycki Port Nowych Technologii w Gdyni. Skąd decyzja o takich inwestycjach?

To nie była tylko nasza decyzja, ale w przypadku GPN-T również władz samorządowych województwa, gminy Gdańsk i Politechniki Gdańskiej. Dla wszystkich tych instytucji jest jasne, że rozwój lokalnej gospodarki, to nie tylko nowe fabryki budowane w szczerym polu przez inwestorów, którzy przywożą nowoczesne technologie, ale również firmy i innowacje, które powinny powstawać lokalnie. I właśnie wspieraniu takich przedsięwzięć ma służyć GPN-T. Ma w tym celu łączyć aktywność różnych instytucji tworząc tzw. złoty trójkąt innowacji – władzy, biznesu i nauki.

Trochę inaczej było z Bałtyckim Portem Nowych Technologii. To teren – jak wiemy - po upadłej Stoczni Gdynia. Kiedy upadała doszliśmy do wniosku, że nie można pozwolić na zmarnowanie bardzo dużego potencjału związanego z gospodarką morską - uznaliśmy, że nie możemy tego zrobić przyszłym pokoleniom. Doszliśmy do wniosku, że musimy wesprzeć i zintegrować działania firm, które kupiły poszczególne części majątku Stoczni Gdynia – nabrzeża, suwnice, hale. Kupiliśmy 7 ha postoczniowego gruntu i na początek wyremontowaliśmy biurowiec, siedzibę dyrekcji stoczni, by służył jako zaplecze dla firm działających na terenie BPN-T. Wyremontowaliśmy też infrastrukturę wodną, kanalizacyjną i energetyczną, razem z gminą Gdynia zmieniliśmy miejscowy plan zagospodarowania i teraz zaczynamy budowę dróg dojazdowych. Zmieniamy też ten teren pod względem estetycznym. Studenci architektury z kilku krajów pracują nad koncepcjami zagospodarowania tego terenu – wymyślając np. sposób zagospodarowania stoczniowej ciepłowni. Chcemy bowiem, by był to jeden z najciekawszych terenów przemysłowych w Polsce. Jednak nie tylko, bo obecnie jest to również silny ośrodek przemysłu off shore budujący drogie i skomplikowane konstrukcje dla firm wydobywających ropę i gaz czy dla elektrowni wiatrowych...

Czytaj cały wywiad na:
www.terenyinwestycyjne.info

Które regiony zyskają, a które stracą na zmianach wprowadzonych do mapy pomocy regionalnej?

Anna Pławiak, Senior Consultant Ernst&Young

Najmniejsze zmiany powinni odczuć inwestorzy planujący inwestycje na wschodzie Polski (województwa warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie i podkarpackie). Tam maksymalna intensywność pomocy pozostanie taka sama, czyli na wysokości 50% w przypadku dużych przedsiębiorców.

Najpoważniejsze konsekwencje dotyczą województwa mazowieckiego – w szczególności terenu Warszawy. W stolicy, jak i w całym województwie mazowieckim, oprócz najniższej (15 % do 2018 r., od 2018 r. 10%) w całym kraju maksymalnej intensywności pomocy, przyszłych dużych inwestorów czekają dodatkowe obowiązki notyfikacyjne i wąski co do rodzaju katalog możliwych do zrealizowania przedsięwzięć kwalifikujących się jako nowe inwestycje. W pozostałych powiatach województwa mazowieckiego pomoc dla dużych przedsiębiorców nie przekroczy 20-35%. Efektywnie zatem, w części województwa paradoksalnie pułap zostanie podniesiony o 5pp w stosunku do aktualnie obowiązujących przepisów.

W reszcie kraju duzi przedsiębiorcy będą mogli liczyć na pomoc regionalną do wysokości 25% (wcześniej 40%) lub 35% (wcześniej 50%) kosztów kwalifikowanych inwestycji.

RAPORT
Rynek magazynowy

ZARYS OGÓLNY

- Na koniec III kwartału 2013 r. całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej osiagneła poziom blisko 7,7 mln m^2, co w porównaniu z końcem czerwca br., stanowi wzrost o ponad 144 tys. m^2. Wynik ten jest dwukrotnie wyższy od wzrostu odnotowanego w II kwartale, kiedy do użytku oddano około 70 tys. m^2 nowoczesnej powierzchni magazynowej.
- Całkowita powierzchnia projektów w budowie osiągnęła na koniec września 2013 r. poziom 358 tys. m^2, z których 83% zostało już wynajęte.
- Wolumen transakcji zawartych w ostatnich trzech miesiącach ukształtował się na nieco niższym poziomie niż w II kwartale i wyniósł ok. 446 tys. m^2. Wiekszość odnotowanego popytu stanowiły nowe umowy (63%), natomiast na renegocjację przypadło 37% aktywności najemców.
- W okresie lipiec – wrzesień 2013 zaobserwowano niewielki spadek wskaźnika powierzchni niewynajętych, który obniżył się do poziomu 10,2% (w porównaniu z 10,5% na koniec czerwca br.).
- Stawki czynszów zarówno w Warszawie, jak i na pozostałych rynkach magazynowych utrzymały się na poziomach zbliżonych do odnotowanych w ubiegłym kwartale.

PODAŻ

- **Warszawa** – w III kwartale br. na warszawski rynek magazynowy dostarczono 35 tys. m^2, z czego wiekszośc (27 tys. m^2) znajdowała się w warszawskiej strefie II, a pozostała część (8 tys. m^2) w strefie I. Całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w trzech warszawskich strefach wyniosła na koniec września 2013 r. ok. 2,69 mln m^2. Obecnie w budowie pozostaje około 35 tys. m^2, z czego wynajęte zostało 44%.
- **Polska Centralna** – ostatnie trzy miesiące nie przyniosły znacznych zmian w podaży nowoczesnej powierzchni magazynowej, która pozostała na poziomie ok. 1 mln m^2. Wzrost podaży o 61 tys. m^2 spodziewany jest w 2014 r., na kiedy zaplanowano oddanie dwóch projektów firmy Panattoni.
- **Poznań** – podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Poznaniu utrzymuje sie na niezmienionym poziomie około 901 tys. m^2. Powierzchnia w budowie wyniosła na koniec września 2013 r. ok. 69,5 tys. m^2.
- **Górny Śląsk** – na koniec III kwartału 2013 r. wielkość tego drugiego co do wielkości rynku magazynowego w Polsce wyniosła 1,48 mln m^2. W porównaniu do stanu na koniec półrocza, odnotowano wzrost zasobów powierzchni o 28,8 tys. m^2.
- **Kraków** – całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej ukształtowała się na poziomie 158,6 tys. m^2, co w porównaniu z poprzednim kwartałem stanowiło wzrost o 9,1 tys. m^2. Obecnie na krakowskim rynku nie ma projektów w budowie.
- **Wrocław** – w ciagu ostatnich trzech miesięcy oddano tu do użytku ok. 42,6 tys. m^2 i aktualnie Wrocław dysponuje 819,2 tys. m^2 nowoczesnej powierzchni magazynowej. W budowie znajduje się ok. 42 tys. m^2.
- **Gdańsk** – w minionym kwartale na gdański rynek nowoczesnej powierzchni magazynowej dostarczone zostało 6,6 tys. m^2. W budowie pozostaje jeden projekt o całkowitej powierzchni 24,6 tys. m^2 (hala powstajaca w ramach kompleksu SEGRO Logistic Park Gdańsk), który został już w całosci wynajęty przez jednego najemcę.
- **Toruń** / Bydgoszcz – od początku roku podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej utrzymywała się na niezmienionym poziomie, natomiast w minionym kwartale uległa ona zwiększeniu o 14 tys. m^2 w wyniku modernizacji istniejącego obiektu w Bydgoszczy. Aktualnie na tym rynku nie ma projektów w budowie.
- **Szczecin** – na tym najmniejszym z analizowanych rynków podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej pozostała bez zmian w porównaniu z ubiegłym kwartałem i wyniosła 48,7 tys. m^2. Zwiększenie podaży o około 13 tys. m^2 powinno nastąpić w przyszłym roku wraz z planowanym ukończeniem kolejnego etapu North-West Logistic Park.

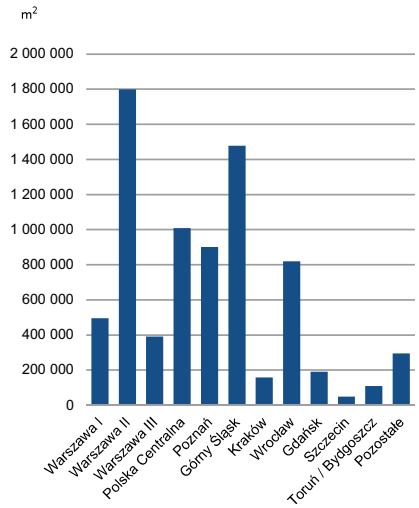
POPYT

- Warszawa – w III kwartale 2013 r. trzy warszawskie strefy ponownie były najaktywniejszym rynkiem pod względem popytu. Podpisano w sumie 51 umów najmu na łączną powierzchnię 112,8 tys. m^2. Największy wolumen transakcji odnotowano w strefie II (30 transakcji o całkowitej powierzchni 91 tys. m^2), podczas gdy najmniejszy w strefie III (niecałe 3 tys. m^2 w ramach dwóch transakcji). 63% transakcji stanowiły nowe umowy, natomiast 37% przypadło na renegocjacje.
- **Polska Centralna** – od początku lipca 2013 r. w regionie Polski Centralnej wynajęto ok. 79 tys. m^2, co stanowi prawie 18% wolumenu transakcji dla całej Polski. Przeważającą część stanowiły nowe umowy (77%), natomiast na renegocjacje przypadło 23% wynajętej powierzchni.
- **Poznań** – w minionym kwartale na poznańskim rynku wynajęto 48,5 tys. m^2

PODSTAWOWE DANE (III kw. 2013)	
Podaż	7 696 006 m^2
Popyt	446 173 m^2
Współczynnik wolnych powierzchni	10,2 %

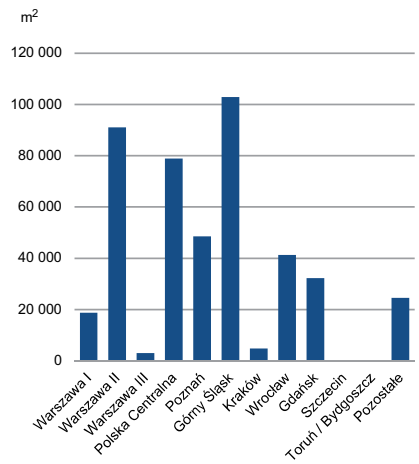
Źródło: Colliers International

CAŁKOWITA PODAŻ



Źródło: Colliers International

CAŁKOWITY POPYT



Źródło: Colliers International

nowoczesnej powierzchni magazynowej. Największy odsetek transakcji stanowiły renegocjacje, które reprezentowały 73% odnotowanego popytu.

- **Górny Śląsk** – rynek ten charakteryzował się drugim największym po Warszawie wolumenem transakcji odnotowanym na polskim rynku w okresie lipiec – wrzesień 2013. W ramach 21 podpisanych umów, wynajęto w sumie 102,9 tys. m², co stanowiło 23% transakcji zawartych w kraju. Dla porównania, popyt w tym regionie w pierwszej połowie roku wyniósł około 145 tys. m². W III kwartale 59% transakcji stanowiły nowe umowy, podczas gdy na renegocjacje przypadło 41%.
- **Kraków** – w analizowanym okresie na rynku zawarte zostały dwie transakcje najmu na około 5 tys. m². Stanowiły one 1% popytu odnotowanego w Polsce.
- **Wrocław** – w III kwartale 2013 r. popyt na nowoczesną powierzchnię magazynową ukształtował się na poziomie 41,3 tys. m². Powierzchnia ta została wynajęta w ramach 9 transakcji. 55% transakcji stanowiły nowe umowy, z kolei renegocjacje objęły 45% wynajętej powierzchni.
- **Gdańsk** – popyt na tym rynku wyniósł 32,3 tys. m², z czego 76% stanowiła jedna umowa dotycząca wynajmu 24,6 tys. m² powierzchni budowanej w formule BTS.
- **Toruń / Bydgoszcz** – w III kwartale br. na tym rynku nie zaobserwowano aktywności najemców.
- **Szczecin** – podobnie jak w Toruniu i Bydgoszczy, w ciągu ostatnich trzech miesięcy w Szczecinie nie została zawarta żadna transakcja najmu.

WYBRANE TRANSAKCJE NAJMU

Najemca	Pow. (m^2)	Budynek	Nowa umowa / Renegocjacja
Handel	26 170	Segro Logistics Park Poznań	R
Handel	24 600	SEGRO Logistics Park Gdańsk	N
Handel	23 325	Logistic City Piotrków DC	N
3PL	20 000	AB Logistyka	N
Motoryzacja	15 396	Panattoni Park Czeladź	R
Motoryzacja	15 000	Millennium Park Bieruń	N
FMCG	13 084	BTS Kutno	N
TERG-Media Expei	11 300	Panattoni Park Łódź East	N
NG2 (CCC)	10 880	Prologis Park Wrocław IV	R
InPost (InTeger.pl)	10 618	Europolis Park Poland Central	R

Źródło: Colliers International

DOSTĘPNE POWIERZCHNIE

- W III kwartale współczynnik wolnych powierzchni magazynowych w Polsce nieznacznie zmalał w porównaniu do stanu z końca czerwca 2013 r. i ukształtował się na poziomie 10,2%.
- **Warszawa** – w trzech warszawskich strefach odnotowano nieznaczny spadek współczynnika wolnych powierzchni w stosunku do II kwartału 2013 roku (14,2% w porównaniu z 15,7%). Dla poszczególnych stref kształtował się on odpowiednio na poziomach: 18,8% (strefa I), 14,6% (strefa II), 6,8% (strefa III). Największą zmianę w porównaniu do stanu na koniec półrocza zaobserwowano w strefie II, gdzie współczynnik ten spadł o niemal 3 p.p..
- **Miasta regionalne** – rynki o najniższym poziomie współczynnika powierzchni niewynajętych to: Poznań (3,6%), Wrocław (3,7%) i Gdańsk (4,4%). Natomiast najwyższe wartości wskaźnika odnotowano w Centralnej Polsce (15,4%) oraz wToruniu i Bydgoszczy (25,7%).

STAWKI CZYNSZU

- Stawki czynszu zarówno w Warszawie, jak i na rynkach regionalnych utrzymały się na poziomach zbliżonych do odnotowanych w poprzednim kwartale.

PROGNOZY

- Obecnie w budowie znajduje się około 358 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, z czego 83% zostało już wynajęte. W związku z powyższym możemy spodziewać się stopniowego spadku współczynnika powierzchni niewynajętych, czego prawdopodobnym skutkiem będzie niewielka tendencja wzrostowa czynszów na wybranych rynkach.
- Szacuje się, że w kolejnym kwartale popyt na większości rynków będzie utrzymywał sie na stabilnym poziomie.
- Niektórzy deweloperzy rozważają rozpoczęcie inwestycji spekulacyjnych w wybranych regionach charakteryzujących się niskim poziomem dostepnych powierzchni magazynowych, takich jak Wrocław czy Poznań.

Pobierz cały raport z:
www.terenyinwestycyjne.info

RAPORT
Industrial market

GENERAL OVERVIEW

- At the end of Q3 2013, the total supply of modern industrial space reached nearly 7.7 million m², which represents an increase of over 144,000 m2 compared to the end of June. This figure is two times bigger than the increase in supply observed in Q2, when approximately 70,000 m² were delivered to the market.
- Projects under construction at the end of September 2013 totalled 358,444 m², of which 83% has been leased already.
- Transaction volume in past three months was slightly lower than in Q2 and totalled approximately 446,000 m². The majority of demand was made up of new deals (63%), while renegotiations represented 37% of tenants' activity.
- The vacancy rate decreased slightly in the period July - September 2013 and reached 10.2% (compared to 10.5% at the end of June).
- Rents in both Warsaw and regional industrial markets remained unchanged from the previous quarter.

SUPPLY

- **Warsaw** – in the Q3, 35,000 m² were delivered to the industrial market, the majority of which (27,000 m²) was supplied to zone II, while the rest went to zone I. As a result, the total supply of modern industrial space reached approximately 2.69 million m² at the beginning of October 2013. Currently, there are 35,000 m² under construction, of which 44% has been leased already.
- **Central Poland** – the past three months have not brought about any substantial changes in the supply of industrial space. An increase in supply is expected in 2014 when the completion of two projects by Panattoni with an area totalling 61,000 m² is expected.
- **Poznan** – the supply of industrial space has remained at the unchanged level of 901,000 m². At the end of September 2013, the space under construction totalled 69,500 m².
- **Upper Silesia** – at the end of Q3 this second biggest industrial market in Poland totalled 1.48 million m², which represents an increase of 28,800 m² compared to the previous quarter.
- **Cracov** – the total supply of modern industrial space totalled 158,600 m², which represents an increase of 9,134 m² in comparison to the previous quarter. Currently, there are no industrial projects under construction in Kraków market.
- **Wroclaw** – in the past three months as many as 42,600 m² were delivered to the market and presently Wrocław offers 819,200 m² of the modern industrial space. Additionally, there are 41,960 m² under construction.
- **Gdansk** – 6,600 m² of modern industrial space were delivered to the market in the past quarter. Space under construction totals 24,600 m² (within SEGRO Logistic Park), which has been completely leased already by one tenant.
- **Torun / Bydgoszcz** – the supply of the modern industrial space remained unchanged in the first half of 2013, while the last quarter saw an increase of 14,000 m² as a result of the modernisation of an existing building in Bydgoszcz. Currently, there are no projects under construction in this market.
- **Szczecin** – the supply of modern industrial space has remained stable in this smallest of the markets analysed compared to the previous quarter and totalled 48,700 m². The stock will probably increase by 13,000 m² next year, when the completion of the next stage of North-West Logistic Park is forecast.

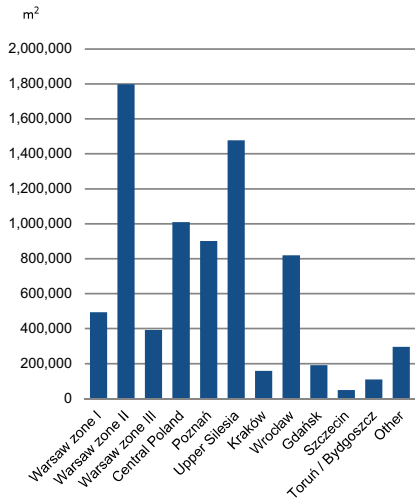
DEMAND

- **Warsaw** – in Q3 2013, the three Warsaw zones remained the most active market in terms of demand. 51 leasing deals were signed concerning 112,800 m² in total. The greatest transaction volume was observed in zone II (30 transactions for 91,000 m²), while the least: in zone III (slightly less than 3,000 m²). 63% of the signed contracts were new deals, whereas renewals represented 37% of demand.
- **Central Poland** – since the beginning of July 2013, approximately 79,000 m² have been leased, which represents nearly 18% of the transaction volume in Poland. The majority of the leasing agreements were new deals (77%), whereas

KEY INDUSTRIAL FIGURES (Q3 2013)	
Supply	7,696,006 m²
Demand	446,173 m²
Vacancy	10.2 %

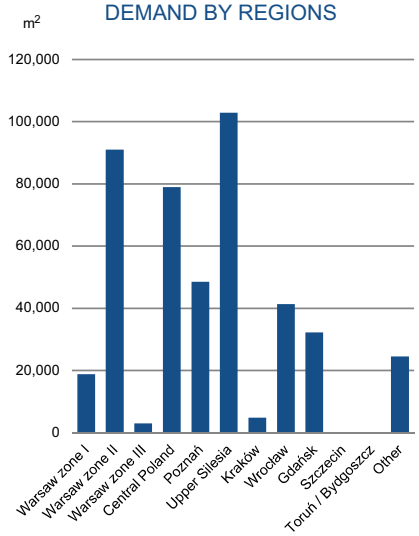
Source: Colliers International

TOTAL SUPPLY BY REGIONS



Source: Colliers International

DEMAND BY REGIONS



Source: Colliers International

renegotiations represented 23%.

- **Poznan** – 48,500 m² of modern industrial space was leased in this market in the past quarter. Renegotiations were definitely the prevalent type of deal in the analysed period, as they constituted 73% of demand.
- **Upper Silesia** – this market was characterised by the second greatest transaction volume (right after Warsaw) among Polish industrial markets in the period July - September 2013. 102,900 m² were leased within 21 signed deals, which represents 23% of the transaction volume registered in Poland. In comparison, the demand in the first half of the year equalled 145,000 m². In Q3, 59% of take-up was represented by new deals, while the remaining 41%: by renegotiations.
- **Cracov** – in the analysed period, two leasing agreements were signed for 5,000 m², which represented 1% of demand observed in Poland.
- **Wroclaw** – in Q3, the demand for modern industrial space reached 41,300 m², which were leased within 9 transactions. 55% of this area was leased within new deals, while renewals represented 45% of demand.
- **Gdansk** – the demand in this market totalled 32,300 m². 76% of this take-up is represented by a deal for 24,600 m² built in the BTS formula.
- **Torun / Bydgoszcz** – in Q3, there was no tenant activity registered in this market.
- **Szczecin** – similarly to the Torun and Bydgoszcz market, in past three months there were no transactions regarding industrial space concluded in Szczecin.

SELECTED LEASE TRANSACTIONS

Tenant	Area (m ²)	Building	New Deal/ Renewal
Retail	26,170	Segro Logistics Park Poznań	R
Retail	24,600	SEGRO Logistics Park Gdańsk	N
Retail	23,325	Logistic City Piotrków DC	N
3PL	20,000	AB Logistyka	N
Automotive	15,396	Panattoni Park Czeladź	R
Automotive	15,000	Millennium Park Bieruń	N
FMCG	13,084	BTS Kutno	N
TERG Media Expert	11,300	Panattoni Park Łódź East	N
NG2 (CCC)	10,880	Prologis Park Wrocław IV	R
InPost (InTeger.pl)	10,618	Europolis Park Poland Central	R

Source: Colliers International

VACANCY

- In Q3, the vacancy rate for industrial space decreased slightly compared to the end of June 2013, and stood at 10.2%.
- **Warsaw** – the past quarter has brought about a slight decrease in the vacancy rate compared to Q2 (14.2% in comparison to 15.7% at the end of June). As for the Warsaw zones, the index stood at: 18.8% (zone I), 14.6% (zone II) and 6.8% (zone III). The most significant change in the vacancy rate was registered in zone II, where the rate decreased by nearly 3 p.p..
- **Regional markets** – the markets with the lowest vacancy rate were Poznan (3.6%), Wroclaw (3.7%) and Gdansk (4.4%). At the same time, the highest vacancy rate was observed in Central Poland (15.4%) and Torun and Bydgoszcz market (25.7%).

RENTS

- The rental rates in both Warsaw and regional industrial markets remained similar to those registered in the previous quarter.

FORECAST

- Presently, there are over 358,000 m² under construction in the Polish industrial market, of which 83% have been leased already. As a result, we can expect a gradual decrease in the vacancy rate, that can bring about a slight upward trend in terms of rents in selected markets.
- It is forecast that tenants from the e-commerce sector will increase their activity and have an influence on the modern industrial space market in Poland.
- Some developers consider launching speculative projects in selected markets characterised by low vacancy rate, such as Wrocław and Poznan.

Download full raport from:
www.terenyinwestycyjne.info

Poland is the best for investing in the region

In 2013, for the second year in a row, we have issued the catalogue "Investment Areas in Poland", prepared especially for the International Trade Fair for Property and Investment 2013 in Munich. This publication is a chance to show an investment opportunities without a necessity of a direct participation in Expo Real.

In the catalogue, we present you the investment potential of Poland, emphasizing in particular the advantage, which are well-prepared investment sites. At the same time we show the range of investment opportunities offered by Poland, to begin with the special economic zones, through diverse possibilities offered by different regions, and finishing with the positive reception of Poland on international business arena. Poland is considered as one of the business leaders in Central and Eastern Europe, however, its advantages are outstanding not only in the region but also in the entire European Union.

Last months were very successful for the investors acting in Poland. The Government decided to extend the time of operating of special economic zones to 2026. At the same time it was decided to adopt favourable solutions about granting assistance to projects that are important to the economy. And the Labour Code has been enriched through a convenient solution for employers, allowing them to manage the work time of the employees more flexibly.

Why Poland?

Poland with the surface covering 312 679 sqm. takes the 9th place in Europe in terms of size, and is one of the biggest countries of Central and Eastern Europe region. This size allows the investors to be flexible when choosing the best locations for their future businesses. Additional advantage of the country is its strategic location which allows Poland to be a link between Western and Eastern Europe.

In Poland, there are attractive areas for industrial, logistics and production investments, situated near junctions and floodway systems and with easy access to necessary raw materials. At the same time Poland is distinguished by a rapidly growing market office properties with the centre in Warsaw and strong regional markets, such as Kraków, Wrocław, Poznań, and Tri-City. This and access to skilled and educated staff allows to develop BPO and ITO investments. A multitude of universities and science and technology parks as well as research centres provides also facilities for investments for which high technology and specialised know-how are required. Also, the best in the region conditions for supporting R & D investments enable rapid development of research facilities.

Presentations of investment grounds

More and more land thoroughly prepared for investment arose through the efforts of central and local government, and the support of EU funds in recent years. Millions have been used to provide water supply, sewage, electricity and telecommunication networks. In the years of 2014 – 2020, Polish local authorities plan to continue intensive preparation of land for investment. They will also focus on creating R&D supporting the development of clusters, incubators and science and technology parks.

Poland really stand out for investment attractiveness

Poland managed to avoid recession during the crisis and user this tumultuous time to strengthen its position in the region and the world. When writing about the investment attractiveness, hackneyed slogans or catchy phrases are used.

However, Poland does not need embellishments, as it can show hard evidence that state directly: Poland stands out in the region.

Investment possibilities in Poland were appreciated by the investors from Germany. Polish-German Chamber of Industry and Commerce (AHK) conducted once again a survey among investors with foreign capital operating in Central and Eastern Europe.

Investors pointed to Poland as the most attractive country in the region for placing investments. Thanks to this, the first time in seven years, Poland was considered more attractive country than the Czech Republic. The largest percentage of investors (94 %) would decide to invest once again exactly in Poland. German investors appreciated in Poland in particular the availability of skilled labour, as well as the productivity and motivation of Polish workers. Investors value the stability of the Polish political scene, and some of the best opportunities for the development of R & D in the region...

Download full catalogue from:
www.terenyinwestycyjne.info

TERENY INWESTYCYJNE W SZTUMIE

Miasto i Gmina Sztum Zaprasza

POŁOŻENIE GMINY

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

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

Powierzchnia gminy miejsko – wiejskiej Sztum wynosi około 180 km^2, powierzchnia miasta Sztum wynosi około 5 km^2.

GRUNTY

- średnia cena działki w Sztumie wynosi około 50-60 zł/m^2.

PARK INWESTYCYJNY W SZTUMIE

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

PRZEZNACZENIE W MPZP

Teren funkcji przemysłowych i usługowych.

OTOCZENIE ZEWNĘTRZNE

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

INWESTORZY ZAGRANICZNI

SZTUM

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

MALBORK

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

TCZEW

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

KWIDZYN

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

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

„GRUNT NA MEDAL" 2012

Więcej informacji na:
www.sztum.pl

Urząd Miasta i Gminy w Sztumie
ul. Mickiewicza 39, 82-400 Sztum
tel. +48 55 640 63 03, fax +48 55 640 63 00,
email:sztum@sztum.pl, www.sztum.pl
Obsługa Inwestora: Agnieszka Topolewska-Reksa
tel.: +48 55 640 63 79, agnieszka.reksa@sztum.pl

Tereny Inwestycyjne Info
Grunty inwestycyjne dla biznesu

Jedyny serwis branżowy zawierający codzienne, aktualne informacje związane z tematyką gruntów inwestycyjnych w Polsce.

- Porusza tematy z zakresu PPP oraz ekoinwestycji
- Publikuje raporty branżowe, prowadzi rozmowy z przedsiębiorcami i włodarzami Miast oraz Gmin
- Współpracuje z najlepszymi ekspertami na rynku nieruchomości inwestycyjnych w Polsce
- Posiada wyszukiwarkę gruntów pod inwestycje
- Stanowi wyjątkową platformę do promowania oferty inwestycyjnej

Już dzisiaj skontaktuj się z nami i wyjdź ze swoją ofertą inwestycyjną w stronę biznesu!!!

biznes

www.terenyinwestycyjne.info ... tu zaczyna się