Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

DODATEK INFORMACYJNO-PROMOCYJNY

DGP biznes NIERUCHOMOŚCI

PARTNER MERYTORYCZNY
PZFD
Polski Związek Firm Deweloperskich
Oddział w Warszawie

Czwartek
29 MARCA 2018 NR 63 (4713)

Luksusu coraz więcej

APARTAMENTY Dobra koniunktura na rynku mieszkaniowym udziela się **segmentowi premium** i luksusowemu. Padają rekordy w cenach i... w popycie

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

Jak wynika z danych Poland Sotheby's International Realty, w 2016 r. wartość rynku nieruchomości luksusowych i premium wyniosła 3,6 mld zł. To oznacza, że od 2012 r. zwiększyła się o 40 proc. Oficjalnych danych na temat wartości całego rynku za 2017 r. jeszcze nie ma. Podsumowany został, jak na razie, wyłącznie segment mieszkań luksusowych. Jego wartość wyniosła 1,3 mld zł, czyli o 8,3 proc. więcej niż przed rokiem. Zdaniem ekspertów to pozwala szacować, że ubiegły rok był jeszcze lepszy dla całego sektora od poprzedniego. Szczególnie że według danych portalu rynekpierwotny.pl w 2017 r. deweloperzy sprzedali w sumie 4350 mieszkań premium i luksusowych, czyli w cenie przynajmniej 1 mln zł. Oznacza to wzrost o około 18 proc. w porównaniu do 2016 r. Z kolei według danych raportu redNet „Warszawski Rynek Mieszkaniowy 2017" tylko w grupie apartamentów luksusowych, czyli w średniej cenie powyżej 20 tys. za 1 mkw., nabywców znalazło 196 lokali. To o 59 proc. więcej niż przed rokiem.

Udany rok

– W zeszłym roku nasza flagowa inwestycja z kategorii premium została sprzedana niemal w 90 proc., jeszcze przed uzyskaniem prawomocnego pozwolenia na użytkowanie. Świadczy to zatem o wysokim zainteresowaniu nabywców tego typu nieruchomościami – tłumaczy Marcin Komuda, kierownik biura sprzedaży firmy Profbud, realizującej Osiedle Awangarda w Warszawie.

Rok do udanych zalicza też Mennica Polska. Spółka zakończyła pierwszy etap budowy w inwestycji Mennica Residence, w którym powstało 189 mieszkań i uzyskała pozwolenie na jego użytkowanie. Finalizacja drugiego etapu, obejmującego aż 335 mieszkań, została zaplanowana na III kwartał 2019 r.

– Łącznie w obu etapach w ubiegłym roku sprzedano 272 apartamenty, a od początku procesu sprzedażowego aż 447 lokali. Obecnie w ofercie pozostają ostatnie mieszkania, kilka dużych apartamentów oraz zlokalizowane na najwyższych piętrach penthouse'y o powierzchni od 140 do 250 mkw. – informuje Adrian Sączek, ekspert ds. sprzedaży deweloperskiej w Mennicy Polskiej.

Rekordowa transakcja

Wiele wskazuje na to, że wzrostowy trend będzie kontynuowany także w 2018 r. Dowodem na to może być to, że w ostatnich miesiącach zawarto kilka transakcji, z których najgłośniejszą był zakup apartamentu w warszawskim wieżowcu przy ulicy Złotej 44.

– To rekordowa transakcja na polskim rynku mieszkaniowym. Klient zapłacił za apartament 11 mln zł. Poza tym w wieży Libeskinda zawarto dwie inne duże transakcje, których cena całkowita w każdym przypadku przekraczała 6 mln zł – mówi Rafał Szczepański, wiceprezes BBI Development.

Rynkowi sprzyja rosnący popyt, będący pochodną bardzo dobrej koniunktury gospodarczej, wspierającej dochody Polaków, którzy chcą mieszkać w jak najlepszym standardzie.

– O tym, że Polacy mają „potężne kwoty na rachunkach bankowych", które inwestują na rynku nieruchomości, pisali niedawno w swoim raporcie eksperci firmy Reas – zauważa Christopher Zeuner, dyrektor oddziału europejskiego w funduszu Amstar, dodając, że z kolei doradcy z KPMG prognozują, że chętnych na luksusowe mieszkania będzie przybywało, ponieważ rośnie liczba zamożnych osób.

W 2017 r. liczba osób uzyskujących miesięczny dochód powyżej 7,1 tys. zł brutto, czyli zarabiających ponad 85 tys. zł brutto w skali roku, wyniosła według KPMG 1,1 mln. Dla porównania w 2016 r. było ich nieco ponad 1 mln. Rośnie również liczba osób, których majątek netto wart jest więcej niż 1 mln dol. W 2017 r. było ich już 57 tys., z czego 203 osoby są w posiadaniu majątku większego niż 100 mln dol. W 2017 r. ich grono zwiększyło się o 16 tys. osób, czyli o prawie 40 proc. Do tego szacuje się, że nawet 64 proc. zamożnych Polaków inwestuje w nieruchomości, a 26 proc. planuje to zrobić w przyszłości.

Z ostatnich analiz Open Finance wynika, że w 2017 r. Polacy zainwestowali w sumie 44 mld zł, a największą popularnością wśród inwestorów cieszył się rynek mieszkaniowy.

dokończenie na str. 2

Fot. Shutterstock

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

Fot. Shutterstock

dokończenie ze str. 1

– Badania pokazują, że zamożni Polacy na własność posiadają od dwóch do trzech nieruchomości, zwykle zlokalizowanych na terenie kraju. Perspektywy dla rynku prawdziwych apartamentów są zatem bardzo obiecujące – informuje Christopher Zeuner.

Powodem dobrej koniunktury jest wzrost gospodarczy, ale kupujących kuszą także ceny, które ciągle są niższe niż na zachodzie Europy. Idą jednak w górę, co również przyczynia się do rosnącej wartości tego rynku. Trend ten potwierdza firma Tacit Investment. Jak informuje, w 2017 r. średnia cena apartamentu w należącej do niej inwestycji – Cosmopolitan – wyniosła 31 tys. zł. Dla porównania rok wcześniej było to 29 tys. zł, w 2015 – 28,5 tys. zł, a w 2014 r. – 25,5 tys. zł.

– Na przykładzie Rezydencji Foksal w Warszawie, którą oddaliśmy do użytku w 2012 r., możemy pokazać, jak wzrosły na przestrzeni lat ceny prawdziwych apartamentów. Średnia stawka za metr luksusowego mieszkania w stanie deweloperskim wynosiła wtedy 24 tys. zł. Natomiast ostatnie transakcje przekraczały 40 tys. zł za metr – podkreśla Michał Skotnicki, prezes spółki BBI Development.

Na dynamicznie rozwijający się rynek wskazuje też Steven Davis, wiceprezes firmy Portico budującej apartamentowiec Portico Marina w Zegrzu.

– Nie dziwi fakt, że w ostatnich latach luksusowe apartamenty są coraz bardziej popularne. Dynamicznie rozwijający się rynek nieruchomości w Polsce sprawia, że oferta z segmentu premium jest o wiele szersza niż jeszcze dwa, trzy lata temu – podkreśla.

Do tego, jak zauważają eksperci, nieruchomości premium pozwalają na osiąganie wyższych zysków z najmu w porównaniu z mieszkaniami z segmentu popularnego. Rentowność jest też kilkukrotnie wyższa niż w przypadku obligacji skarbowych lub lokat bankowych. Inwestowanie w ten segment jest również bezpieczniejsze na tle wielu innych sposobów pomnażania kapitału, które nie są tak odporne na rynkowe zawirowania. Z analiz Open Finance wynika, że na zakupie nieruchomości można zarobić 10 razy więcej niż na lokacie (chodzi i o zyski z wynajmu, i o wzrost wartości nieruchomości). Tę samą prawidłowość zauważa Christopher Zeuner: dla inwestora – poza ceną zakupu – liczy się właśnie to, że w przyszłości wartość apartamentu wzrośnie. Może więc zarabiać nie tylko na najmie, lecz podwójnie – również na wzroście wartości nieruchomości.

– Dlatego znacząca większość nabywców decyduje się na zakup apartamentów w celach inwestycyjnych: na wynajem lub jako bezpieczną lokatę kapitału. Są to głównie transakcje finansowane ze środków własnych, niekiedy wspomagane niewielkim kredytem – informuje Imad Filip Zein, dyrektor ds. sprzedaży Asbud Group.

O przewadze nieruchomości luksusowych przesądzają nie tylko wysokie stopy zwrotu i prestiż, lecz także stabilność tego segmentu i mniejsza wrażliwość na wahania rynkowej koniunktury.

– Stawki najmu w segmencie premium nie obniżą się w wyniku szybko rosnącej podaży lokali, a takie zagrożenie jest realne w przypadku nieruchomości standardowych – uważa Jakub Nieckarz, prezes PVI – Property Value Investment. Poza tym, jak dodaje, wiele wskazuje na to, że popyt będzie rósł szybciej niż podaż, a w takim przypadku można się spodziewać dalszego wzrostu cen nieruchomości. Deweloperzy, korzystając z dużego popytu, koncentrują się na budowie lokali standardowych, a nowych obiektów klasy premium powstaje niewiele.

Nie tylko Warszawa

Nadal najwięcej luksusowych i premium apartamentów buduje się w stolicy. W Warszawie swój najnowszy projekt planuje spółka Mennica Polska. Powstanie on w bezpośrednim sąsiedztwie Wisły i terenów Natura 2000 na warszawskiej Pradze Północ.

– Szczególnie duży potencjał tkwi w terenach położonych na brzegach rzek przepływających przez miasta w rejonach centralnych. Klienci doceniają bowiem lokalizację w ścisłym centrum, która jednocześnie będzie dla nich zieloną enklawą. Najbardziej wymagający oczekują bliskości terenów zielonych w centrum miasta. Dlatego zamożni klienci coraz częściej wybierają apartamenty blisko centrum miasta zamiast domu na przedmieściach – zauważa Adrian Sączek.

Powoli jednak inwestorzy wchodzą do innych miast. PVI odrestaurowuje np. kamienicę z początku XX w. przy ul. Niegolewskich 14 w Poznaniu, gdzie powstaną nowoczesne apartamenty o podwyższonym standardzie z zachowaniem zdobień i atmosfery belle époque z przełomu wieków. W Poznaniu firma stawia też zupełnie nowy budynek w dawnym, kamienicznym stylu, który znakomicie wpisze się w zabytkową zabudowę ulicy.

– Lokalizacja, ponadczasowa architektura, przeszklona elewacja, przestronne lobby z recepcją, estetyka oraz funkcjonalne rozkłady apartamentów szczególnie zaliczają się do aktualnych preferencji zakupowych klientów – wymienia Imad Filip Zein.

Ważna jest też lokalizacja, która powinna dawać dostęp do punktów usługowych, placówek oświaty i służby zdrowia, terenów rekreacyjnych, ale i dogodnej komunikacji.

W przyszłości jednak coraz większym problemem stanie się brak atrakcyjnych działek zlokalizowanych w centrum stolicy, na których mogłyby powstawać najbardziej interesujące inwestycje. Śródmiejska lokalizacja ustąpi więc innym walorom nieruchomości.

– Kluczowe znaczenie będzie miało instytucjonalne i środowiskowe otoczenie projektu, dostępność do punktów komunikacyjnych, poziom rozbudowania zaplecza relaksacyjno-wypoczynkowego, standard i jakość wykończenia oraz wcześniejsze realizacje nieruchomości z najwyższej półki danego inwestora i wykonawcy – wymienia Adrian Sączek.

Premium znaczy po nowemu

Już teraz, jak zauważają inwestorzy, standard wykończenia oraz oferowanych w nieruchomości rozwiązań ma znaczenie. Chodzi przede wszystkim o najnowsze technologie czy wysokiej jakości materiały budowlane.

– Tego typu nieruchomość powinna cechować się wyszukaną architekturą, która wpisuje się w krajobraz otoczenia. Mieszkania powinny mieć ponadstandardową wysokość, w okolicach trzech metrów, i posiadać duży balkon lub taras. Bardzo ważna jest również infrastruktura osiedla oraz udogodnienia, które za nią stoją, np. indywidualna winda wprost do mieszkania. Odpowiedni standard tych przestrzeni warunkuje, czy dana nieruchomość ma standard premium – wymienia Marcin Komuda, dodając, że projekt Osiedla Avangarda został oparty na najnowszych trendach architektonicznych – zastosowano m.in. ręcznie formowaną cegłę klinkierową, a także zastosowano na nim nowe technologie tj. inteligentny dom, którego istotą jest zagwarantowanie w szczególności zwiększenia energooszczędności w użytkowaniu i eksploatacji budynku.

– Obecnie luksus to bowiem również komfort, zastosowanie najnowocześniejszych technologii, oryginalność, ekologia oraz wszelkiego rodzaju rozwiązania, które pozwalają oszczędzić czas mieszkańca, bo obecnie to właśnie czas wolny jest luksusem – mówi Adrian Sączek. Dlatego projektując mieszkania, firma Mennica Polska dba o to, aby usługi pierwszej potrzeby były na wyciągnięcie ręki.

– Styl życia mieszkańców tego rodzaju apartamentu wymaga też dostosowania liczby dostępnych miejsc parkingowych w garażu, dlatego dwa lub trzy wygodne miejsca postojowe to absolutne minimum. Poczucia komfortu dostarcza też metraż penthouse'u, który często przekracza 200 mkw., czy ponadstandardowa trzymetrowa wysokość pomieszczeń. Ważny jest taras lub ogród zimowy. A jeżeli już taras, to czemu nie trawiasty, na przykład z własnym dołkiem golfowym? Kluczem do sukcesu jest projekt szyty na miarę i taki produkt otrzymują przyszli mieszkańcy Mennicy Residence – dodaje Adrian Sączek.

Istotny jest też przemyślany i funkcjonalny układ lokalu, dzięki czemu klienci otrzymują gwarancję komfortu mieszkania oraz możliwość jego adaptacji do indywidualnych potrzeb.

– Coraz bardziej popularne stają się również wykończenia pod klucz, dostępne u nas w pakietach VIP. Ściąga to z klientów obowiązek remontu i, co się z tym wiąże, wielu utrudnień. Jest to zatem bardzo dobre rozwiązanie dla osób, którym zależy na wprowadzeniu się do gotowego lokum – uzupełnia Marcin Komuda.

Kupujący zwracają poza tym uwagę na renomę inwestora i wykonawcy, odpowiedzialnego za realizację inwestycji. Przyszli mieszkańcy oczekują kompleksowego zarządzania, wymagają bezpieczeństwa, obsługi technicznej oraz gwarancji utrzymania wysokiego standardu życia. ©℗

Najwyższe zwroty z inwestycji będą w Warszawie

ANNA KICIŃSKA

partner, lider Grupy Rynku Nieruchomości EY w regionie CSE

Udział nieruchomości luksusowych stanowi zaledwie 0,5 proc. całego rynku mieszkaniowego w Polsce. Warszawa jest największym rynkiem mieszkaniowym w Polsce, chociaż w porównaniu z innymi stolicami Europy Zachodniej znacznie mniej rozwiniętym. Jednak na tle porównywanych miast wypada interesująco. Ze względu na szybkie tempo rozwoju i stabilną sytuację ekonomiczno-polityczną oraz rosnącą zamożność społeczeństwa rynek mieszkań premium ma obiecujące perspektywy. Rośnie popyt, a wraz z nim podaż mieszkań luksusowych. Dlatego chociaż w porównaniu z metropoliami Europy Zachodniej nadal pozostaje w tyle pod względem poziomu cen i progu wejścia, stanowić może ciekawą perspektywę inwestycyjną w przyszłości. Średnie tempo wzrostu cen nieruchomości może wynieść w stolicy nawet 8 proc. w skali roku. Jednocześnie warto podkreślić, że trend cenowy jest w tym segmencie stale rosnący i odporny na wahania koniunktury.

Nabywcami są zarówno użytkownicy, jak i inwestorzy, zarówno polscy, jak i zagraniczni. Mieszkaniami segmentu premium interesują się także inwestorzy instytucjonalni. Fundusze międzynarodowe sprzedają nieruchomość krótko po zakończeniu inwestycji lub przeznaczają na mieszkania pod wynajem (mieszkania te zarządzane są przez wyspecjalizowane firmy zarządzania aktywami). Inwestycja w mieszkania z tego segmentu może być traktowana nie tylko jako bezpieczna lokata, ale i decydując się na taki zakup, można liczyć na wzrost wartości apartamentu w czasie. Wzrost cen w tym segmencie będzie znacznie szybszy niż w pozostałych metropoliach. Stopa zwrotu z inwestycji w warszawskie nieruchomości luksusowe w najbliższych latach będzie zatem największa spośród przebadanych przez nas miast. Najdroższe nieruchomości premium w Warszawie osiągają ceny w przedziale nawet 40–60 tys. zł za 1 mkw. To wciąż nadal znacznie mniej niż w metropoliach Europy Zachodniej.

Not. PO

Liderzy sprzedaży

RAFAŁ SZCZEPAŃSKI

wiceprezes BBI Development SA

Mamy wyraźną przewagę na rynku apartamentów z najwyższej półki, ponieważ oferujemy niepowtarzalny produkt: luksusowy jak żaden inny w naszym regionie Europy apartamentowiec z najwyżej położoną sypialnią w Unii Europejskiej. Poza tym tylko Złota 44 ma strefę SPA z 25-metrowym basenem i salą ćwiczeń do wyłącznej dyspozycji mieszkańców. Analiza danych transakcyjnych dla Warszawy oraz wyniki monitoringu rynku przeprowadzone przez Reas pokazują, że od października 2016 r. do końca września 2017 r. sprzedanych zostało 70 apartamentów, których cena całkowita przekraczała 2 mln zł. Aż 63 proc. tych transakcji dotyczyło dwóch warszawskich wież mieszkalnych: Złotej 44 i Cosmopolitana. Było to odpowiednio: 47 proc. apartamentów sprzedanych w Złotej 44 (33 mieszkania) i 16 proc. w Cosmopolitanie (11 mieszkań).

REKLAMA

MENNICA POLSKA DEWELOPER

ZAMIESZKAJ W SERCU MIASTA

Ostatnie wolne mieszkania

Biuro sprzedaży mieszkań

ul. Grzybowska 43, tel. 22 656 44 44

www.mennicadeweloper.pl

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

W pracy lepiej niż w domu

REALIZACJA TETRIS

RYNEK BIUROWY Lokalizacja nadal stanowi jedno z głównych kryteriów decydujących przy wyborze biura. Coraz bardziej liczy się też komfort pracowników, a więc wyposażenie i wygląd lokalu. A to oznacza, że **cena już nie decyduje**

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

W Polsce jest już niemal 10 mln mkw. nowoczesnej powierzchni biurowej. Większa część – około 5,3 mln mkw. – znajduje się w Warszawie, pozostałe 4,4 mln mkw. w miastach regionalnych, takich jak Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Katowice, Poznań, Łódź, Szczecin i Lublin. Ubiegły rok przyniósł wzrost nowoczesnej powierzchni biurowej we wszystkich lokalizacjach. W Warszawie jej zasoby zwiększyły się o około 5–6 proc., a w miastach regionalnych łącznie o 12 proc.

W tym roku deweloperzy planują oddać kolejne nowe inwestycje do użytku. W samej stolicy, jak wylicza firma CBRE, powstaje obecnie rekordowa ilość powierzchni biurowej – 860 tys. mkw. Plan: na koniec 2021 r. do dyspozycji najemców ma być 6 mln mkw.

Wysoka podaż sprawia, że konkurowanie o klienta jest coraz trudniejsze.

Zwłaszcza że zmieniają się oczekiwania samych najemców, co jest pochodną wchodzenia na rynek pracy młodego pokolenia. Jego potrzeby odbiegają od tych, które mają starsi pracownicy. To nie jedyna przyczyna.

– W związku z historycznie niskim bezrobociem na sile przybrała walka o pracownika. Pracodawcy muszą wybrać takie biura, które przyciągną wartościowych kandydatów do pracy – wyjaśnia Mikołaj Sznajder, dyrektor działu wynajmu powierzchni biurowych w CBRE.

Do zmiany oczekiwań najemców przyczyniają się też zmiany stylu życia.

Jak nigdy wcześniej dbamy o zachowanie work-life balance i oczekujemy, że biuro będzie nas w tym wspierać.

– Jednocześnie umiemy analizować, a także rozumiemy wpływ środowiska pracy na nasze zdrowie i samopoczucie. Nic więc dziwnego, że potrzeby najemców w stosunku do inwestycji biurowych ewoluują i są coraz wyższe. Dlatego argument ceny przesuwa się na liście priorytetów coraz niżej – uważa Anna Bartoszewicz–Wnuk, dyrektor działu doradztwa ds. miejsca pracy w JLL.

Na wyższą pozycję na liście oczekiwań przesunęło się natomiast zadowolenie pracowników oraz zwiększenie elastyczności najmu. To te dwa czynniki w coraz większym zakresie kształtują oczekiwania najemców biur.

– Rynek warszawski był prekursorem tego trendu w Polsce. Obecnie obejmuje on wszystkie główne ośrodki miejskie w Polsce. Pozycja negocjacyjna pracowników jest aktualnie na tyle silna, że pracodawcy są zmotywowani, aby myśląc o biurze, nie brać już wyłącznie pod uwagę niskich kosztów najmu, ale również dogodną lokalizację oraz ergonomiczną i atrakcyjną wizualnie aranżację przestrzeni biura – dodaje Piotr Capiga, starszy negocjator powierzchni biurowych Cushman & Wakefield.

Najpierw: gdzie

Lokalizacja biurowca to nadal podstawa. Położenie w centrum miasta nie gwarantuje już tego, że jest dobra. Przesądza o tym raczej dostępność komunikacji miejskiej, a jednocześnie możliwość dojazdu autem (miejsca parkingowe), co ma znaczenie w przypadku kadry menedżerskiej.

O jakości lokalizacji świadczy też otoczenie. W szczególności, czy są miejsca do aktywnego spędzania czasu, np. siłownia, do której można udać się przed lub po pracy, kawiarnie oraz restauracje, w których można bez zbędnej straty czasu umówić się na spotkanie prywatne lub zawodowe, ale też przedszkole, przychodnia, myjnia, fryzjer czy sklep spożywczy.

– Pojawiają się też głosy o przestrzeni publicznej dostępnej dla wszystkich, popularnej już w Londynie, Amsterdamie czy San Francisco. W Polsce jest to nowe zjawisko, które powoli zaczynamy obserwować na warszawskim rynku – dodaje Katarzyna Tasarek–Skrok, dyrektor działu powierzchni biurowych w Colliers International.

Żeby miejsce żyło

Deweloperzy coraz częściej stawiają na ciekawe zagospodarowanie czy modernizację przestrzeni wokół biurowca. Docelowo mają to być miejsca, w których pracownicy będą mogli zrelaksować się w czasie przerwy na obiad, ale które również przyciągną do siebie mieszkańców po godzinach pracy.

– Oczywiście najbardziej znanym tego typu projektem jest Plac Europejski przy kompleksie Warsaw Spire, na którym zimą jest organizowane lodowisko, a latem kino. W tym samym kierunku zmierzają również deweloperzy aktywni na rynkach regionalnych. Tak będzie funkcjonowało np. łódzkie Monopolis, czyli wielofunkcyjny projekt powstający w rewitalizowanych fabrykach Monopolu Wódczanego. Oprócz trzech budynków biurowych dla 2,5 tys. osób znajdą się tam również modne knajpki, teatr oraz przestrzeń dla imprez plenerowych – zauważa Anna Bartoszewicz–Wnuk.

Coraz częściej powstają poza tym budynki, które poza częścią biurową oferują rozbudowaną ofertę handlowo-usługową oraz centra konferencyjne, co jest dogodnym rozwiązaniem zarówno dla firm, jak i ich pracowników.

– Najemcy coraz bardziej doceniają też obecność w budynku operatorów coworkingowych. Wynika to z tego, że pracodawcy czasami potrzebują dodatkowej powierzchni na krótszy okres, na przykład na czas realizacji projektu, i takie elastyczne rozwiązanie jest dla nich bardzo dogodne – podkreśla Mikołaj Sznajder.

Nowoczesne wnętrze

Ale dla najemców istotne są nie tylko lokalizacja, bryła obiektu i otoczenia, ale również to, co ma w środku.

– Same płace i dodatkowe benefity nie wystarczą. Pracownicy chcą też móc sie pochwalić, w jakim budynku i na jakiej powierzchni biurowej pracują – potwierdza Ewelina Kałużna, dyrektor ds. wynajmu i zarządzania portfelem projektów w spółce biurowej Skanska.

Szczególnie że wśród nich coraz większy udział ma nowe pokolenie. A to jest nie tylko obeznane, ale też stawia na nowe technologie. Nie może ich w związku z tym zabraknąć w nieruchomości. W nowoczesnym biurze telefon może być narzędziem, za pomocą którego pracownik zmienia temperaturę otoczenia, ustawia natężenie światła, rezerwuje salę konferencyjną, zgłasza usterki czy rejestruje swoją obecność w pracy.

– Również design powierzchni zyskuje na znaczeniu. Część pracodawców przy aranżacji biura bierze pod uwagę kulturę korporacyjną spółki. Pozwala to na głębsze utożsamianie się pracowników z firmą i zachęca do przestrzegania wspólnych wartości. Egzamplifikacją może być wykorzystanie przy aranżacji materiałów z recyklingu, korzystanie z rozwiązań ograniczających zużycie energii czy wody, przygotowanie udogodnień dla osób niepełnosprawnych lub rodziców z małymi dziećmi – wymienia Piotr Capiga.

Pracodawcy coraz częściej potrzebują też przestrzeni wspomagających efektywne wykonywanie pracy, np. miejsc nieformalnych, odpowiedniej liczby i wielkości sal konferencyjnych, budek telefonicznych, w których pracownicy mogą swobodnie rozmawiać, czy miejsca do spożywania posiłków.

– Sama przestrzeń powinna natomiast odpowiadać charakterowi pracy użytkowników powierzchni. Najbardziej pożądanym układem jest biuro strefowane, obejmujące dedykowane części, w tym pracy cichej, zespołowej oraz część relaksu. Pracownicy oczekują wygodnych stanowisk pracy, dobrego doświetlenia powierzchni, przestronności i miejsc, w których mogą swobodnie porozmawiać – wyjaśnia Piotr Capiga.

Według ekspertów nie warto lekceważyć komfortu i zadowolenia zespołu. Z raportu JLL, badającego ludzkie emocje i doświadczenia w miejscu pracy, wynika bowiem, że większość – bo blisko 70 proc. pracowników – przyznaje, że w swoim miejscu pracy szuka... radości.

Aktywni na polskim rynku deweloperzy ze szczególną uwagą obserwują zmieniające się oczekiwania swoich klientów i dostosowują się do nich.

– Nawet bardzo niska cena najmu w zamian za brak spełnienia podstawowych oczekiwań najemców dotyczących lokalizacji i udogodnień nie wywoła ogromnego zainteresowania. Dlatego warto podkreślić, że w tym momencie deweloperzy starają się oddawać budynki z udogodnieniami i nowymi technologiami, co oczywiście podwyższa koszty inwestycji, ale też przyciąga najemców – komentuje Mikołaj Sznajder.

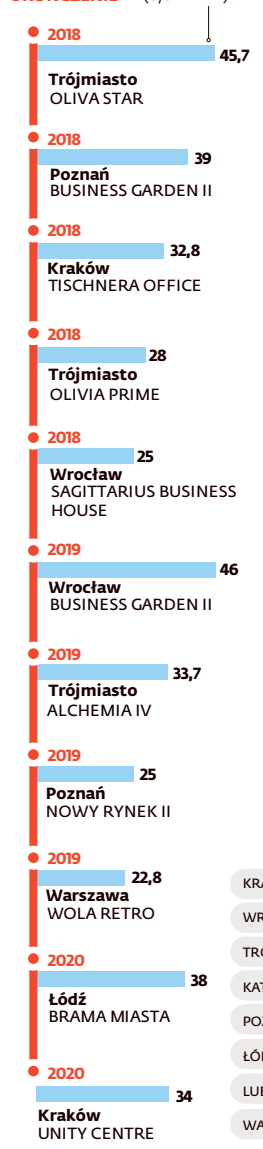
Biuro sprzyja zdrowiu

W Polsce przybywa więc atrakcyjnych wizualnie, innowacyjnych projektów biurowych, które przekładają się na komfort, a także zdrowie najemców.

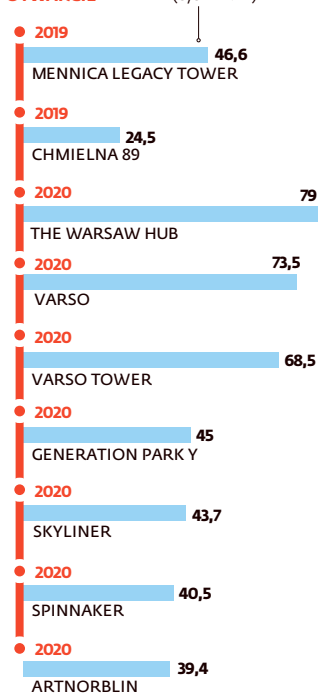
dokończenie na str. 6

Rynek biurowy w Polsce na fali wzrostu

10 NAJWIĘKSZYCH PROJEKTÓW W MIASTACH REGIONALNYCH



10 NAJWIĘKSZYCH PROJEKTÓW W BUDOWIE W WARSZAWIE



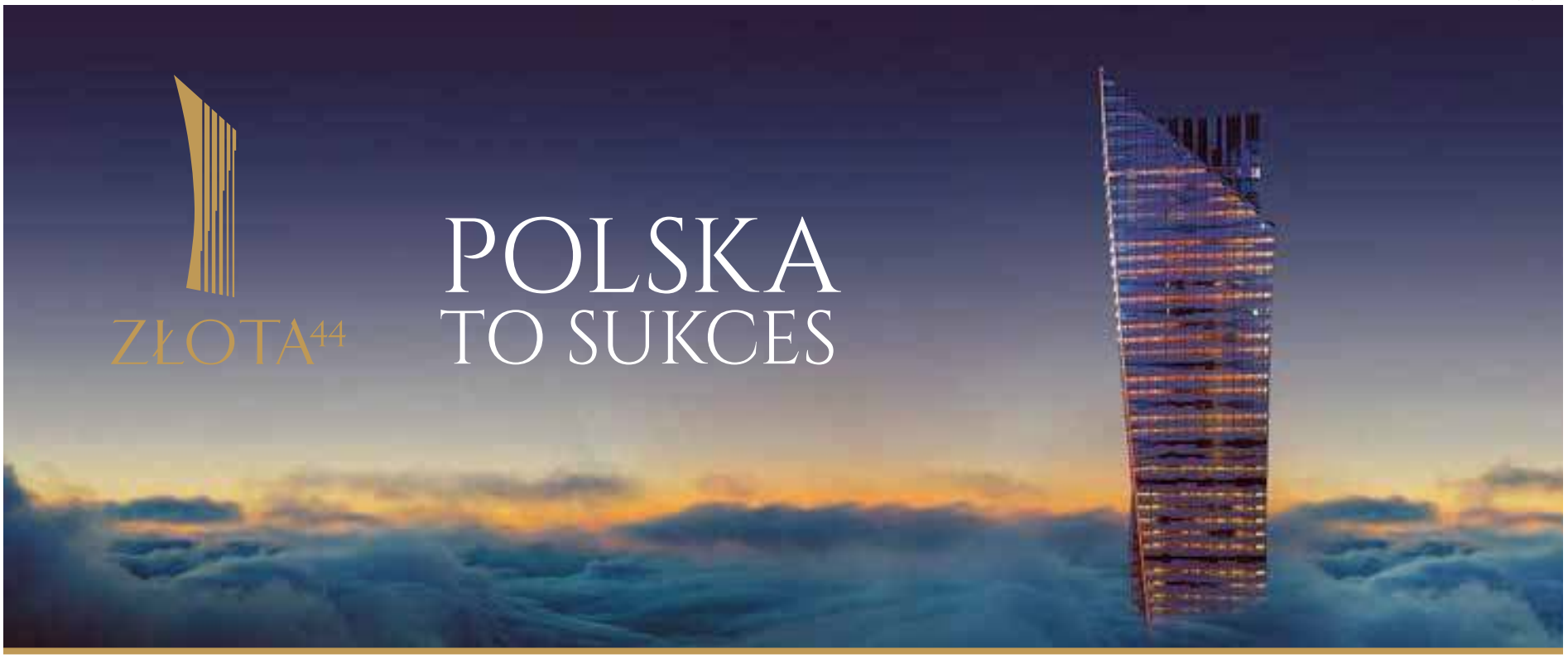
BIURA W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI

	ZASOBY (powierzchnia w tys. mkw.)	STOPA PUSTOSTANÓW (proc.)	NOWA PODAŻ (w 2017 r. w tys. mkw.)	NAJWYŻSZE CZYNSZE WYWOŁAWCZE (euro/mkw./mies.)
KRAKÓW	1100	9,8	190,4	14,5
WROCŁAW	905,8	9,5	51,1	14
TRÓJMIASTO	697,8	8,2	65,9	14,5
KATOWICE	460,6	11,3	16	13,5
POZNAŃ	455,3	8,6	26,3	14
ŁÓDŹ	437,8	9,5	74	13,5
LUBLIN	170,9	19,7	30,5	12
WARSZAWA	5280	11,7	275,4	15,5*; 23**

Źródło: CBRE, Cushman@Wakefield RM ©℗ * poza centrum ** centrum

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

REKLAMA



PENTHOUSE
NIC PONAD TO

Tutaj można poczuć, że świat jest u stóp. Tak wyjątkowe miejsce do mieszkania jest jedno: Penthouse w ZŁOTEJ 44. Tu każde spojrzenie w okno relaksuje, każdy detal wnętrza daje poczucie pełni życia, a sukces ma najwyższy status.

Penthouse w ZŁOTEJ 44 pnie się przez trzy, górujące ponad wszystkim, kondygnacje. Na piętrach 52., 53. i 54. rozpościera się 600 mkw. powierzchni mieszkalnej, która w najwyższym punkcie ma aż 6 metrów wysokości. Tę luksusową przestrzeń dopełnia taras – rzadkość ponad poziomem chmur.

ZŁOTA 44 to budynek - ikona, który wpisał się na dobre w panoramę Warszawy. Jego autorem jest Daniel Libeskind. Światowej sławy, genialny architekt stworzył wspaniałą przestrzeń do życia rodzinnego.

Najbardziej luksusowy budynek mieszkalny w Polsce oferuje największe w Europie piętro sportowo-rekreacyjne. Mieszkańcy mają tu do dyspozycji: 25-metrowy basen, SPA z obsługą, saunę, łaźnię parową, jacuzzi na tarasie, w pełni wyposażoną siłownię, klub dziecięcy. Sala kinowa, dzięki nowoczesnej technice, może zmienić się w… pole golfowe (i to jedno z najlepszych na świecie!).

Idealna przestrzeń
do rodzinnego życia

Powietrze w mieście jest znacznie czystsze na dużej wysokości. Właśnie stamtąd jest pobierane i, po dodatkowym filtrowaniu, doprowadzane do apartamentów ZŁOTEJ 44. Ponadto, w każdym pokoju jest uchylny panel umożliwiający dostęp do świeżego powietrza. To rzadkie w wysokościowcach rozwiązanie ma zbawienny wpływ na samopoczucie jego mieszkańców.

ZŁOTA 44 to ikona, która stała się domem, gdzie mieszkańcy korzystają z udogodnień niespotykanych w żadnej innej rezydencji w Polsce. Aranżacja wnętrz jest dziełem renomowanej londyńskiej pracowni designu, Woods Bagot. Ekskluzywnie dla warszawskiego wieżowca Harrods Estates Asset Management współpracował nad wachlarzem usług serwowanych mieszkańcom na co dzień.

ZŁOTA 44 to idealna przestrzeń do szczęśliwego, rodzinnego życia.

Kontakt: info@Zlota44.com | +48 22 250 14 44 | Zlota44.com

ECO ELEWACJA*

*Pierwszy apartamentowiec w Polsce z fasadą w technologii trójszybowej, oszczędza nawet do 20 proc. energii zużywanej do chłodzenia i ogrzewania.

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

W pracy lepiej niż w domu

dokończenie ze str. 4

– Dla przykładu, przeanalizowaliśmy liczbę zwolnień lekarskich wśród naszego zespołu od momentu przeprowadzki do Warsaw Spire, czyli na przestrzeni ostatnich dwóch lat. Dane mówią same za siebie. Porównując styczeń 2017 r. do stycznia 2015 r. widzimy, że tzw. sickness rate spadł o około 110 dni. Jest to między innymi rezultat zastosowania nowoczesnych rozwiązań dbających o jakość powietrza w biurze – wyjaśnia Anna Bartoszewicz-Wnuk.

Standardem stają się też projekty multifunkcyjne, spełniające najwyższe wymogi ekologiczne i energetyczne.

Najwięksi gracze rynkowi, którzy budują kompleksy składające się z kilku budynków, tworzą także ogólnodostępne przestrzenie, które mają zachęcić do przebywania w nich także poza godzinami pracy. W nowych inwestycjach coraz częściej pojawiają się fontanny, ławki, zielone skwery, lodowiska oraz inne otwarte przestrzenie. Deweloperzy organizują koncerty, pikniki, degustacje czy wykłady dotyczące dietetyki, celebrują dzień kobiet, Mikołajki.

– W biurze mamy czuć się lepiej niż domu. To hasło przyświeca rynkowi

REALIZACJA TETRIS

powierzchni biurowych od wielu lat, ale zmieniająca się rzeczywistość weryfikuje to stwierdzenie na nowo – twierdzi Katarzyna Tasarek-Skrok.

Coraz popularniejszym trendem na rynku staje się certyfikacja biurowców. Dzięki dokumentowi deweloperzy są w stanie zagwarantować najemcom, że ich obiekt spełnia najwyższe standardy. Certyfikatem może pochwalić się już ponad 400 obiektów biurowych, handlowych i przemysłowych w Polsce. To o 100 więcej niż rok temu. Dominują wśród nich budynki biurowe – ponad 50 proc. nowoczesnej powierzchni na tym rynku jest już certyfikowane. Jak wyjaśnia Alicja Kuczera, dyrektor zarządzająca Polskiego Stowarzyszenia Budownictwa Ekologicznego, w Polsce można ubiegać się o certyfikat jednego z czterech systemów potwierdzających ekologiczność: BREEAM, LEED, DGNB oraz HQE. Dwa pierwsze są najdłużej istniejącymi na świecie. Są też najbardziej rozpowszechnionymi w naszym kraju, do czego przyczynia się duża liczba inwestorów z rynków, z których one pochodzą. To sprawia, że o specjalistów od tych pierwszych też najłatwiej w Polsce. Są też najbardziej rozpoznawalne.

– Idziemy o krok dalej niż certyfikacja środowiskowa LEED, którą rozpowszechniliśmy kilka lat temu. W tym roku oddamy do użytku pierwszy etap biurowca Spark w Warszawie, który jako pierwszy budynek w Polsce będzie miał certyfikat WELL. To system mierzący, certyfikujący i monitorujący jakość elementów środowiska pracy wpływającego na zdrowie i samopoczucie człowieka, m.in. jakość powietrza i wody, dostęp do światła dziennego, ale również poczucie komfortu, dostęp do zdrowego jedzenia czy wpływ biura na ciało i umysł – wylicza Ewelina Kałużna. I dodaje, że Skanska stawia też na innowacje zintegrowane w aplikacji mobilnej. Autorskie udogodnienia takie jak Activity Based Parking czy wirtualna recepcja będą ułatwiać najemcom i ich gościom korzystanie z przestrzeni wspólnych oraz usprawniać dostęp do budynku i parkingu. – Wejście do budynku dla pracowników będzie możliwe przez wykorzystanie smartfonów, a nawet smartwatchy. Goście będą mogli dostać się na spotkanie poprzez wirtualną recepcję, która będzie generowała w aplikacji wejściówkę na wzór karty pokładowej na samolot. Poprzez nią będzie też następowało szukanie salki konferencyjnej w wirtualnej rzeczywistości lub kolegi w dużym budynku, indywidualne zarządzanie temperaturą i oświetleniem w salce spotkań – wymienia.

To wszystko zdaniem ekspertów pokazuje, że rynek powierzchni biurowych staje się bardziej dojrzały, a deweloperzy, chcąc skutecznie rywalizować z konkurencją, czujnie śledzą oczekiwania najemców i pozostają otwarci na nowe technologie oraz trendy. Wyższe koszty realizacji inwestycji są niwelowane przez wyższe czynsze, które są gotowi zapłacić najemcy poszukujący powierzchni w dobrej lokalizacji oraz o wysokich parametrach jakościowych.

Wyższa dbałość o najemców nie ogranicza się jednak wyłącznie do etapu pozyskania nowych użytkowników powierzchni. Dużą zmianą jest to, że wynajmujący aktualnie z dużo większą troską zajmują się najemcami, którzy są już w biurowcach.

– Rola zarządcy nieruchomości ewoluuje z osoby zajmującej się wyłącznie kwestiami technicznymi do menedżerów odpowiadających za codzienny kontakt z najemcami, bieżące usuwanie niedogodności, wprowadzanie usprawnień i budowanie długoterminowych relacji. Taka zmiana znacząco poprawia percepcję budynku w oczach użytkownika, co przekłada się na większe prawdopodobieństwo, że najemca przedłuży najem w danym biurowcu – uważa Piotr Capiga.. ©℗

REKLAMA

ZAINWESTUJ W APARTAMENTY
Z MOŻLIWOŚCIĄ ZWROTU 23% VAT

ATAL Baltica Towers

Gdańsk, al. gen. Józefa Hallera
www.atalbaltica.pl

800 m do plaży w Brzeźnie

kort tenisowy
sauna | siłownia

ATAL

Biuro Sprzedaży Mieszkań: Gdańsk, ul. Heweliusza 9/38, tel. (+48) 58 766 74 04, www.atal.pl, www.ataldesign.pl

SPÓŁKA NOTOWANA NA GPW

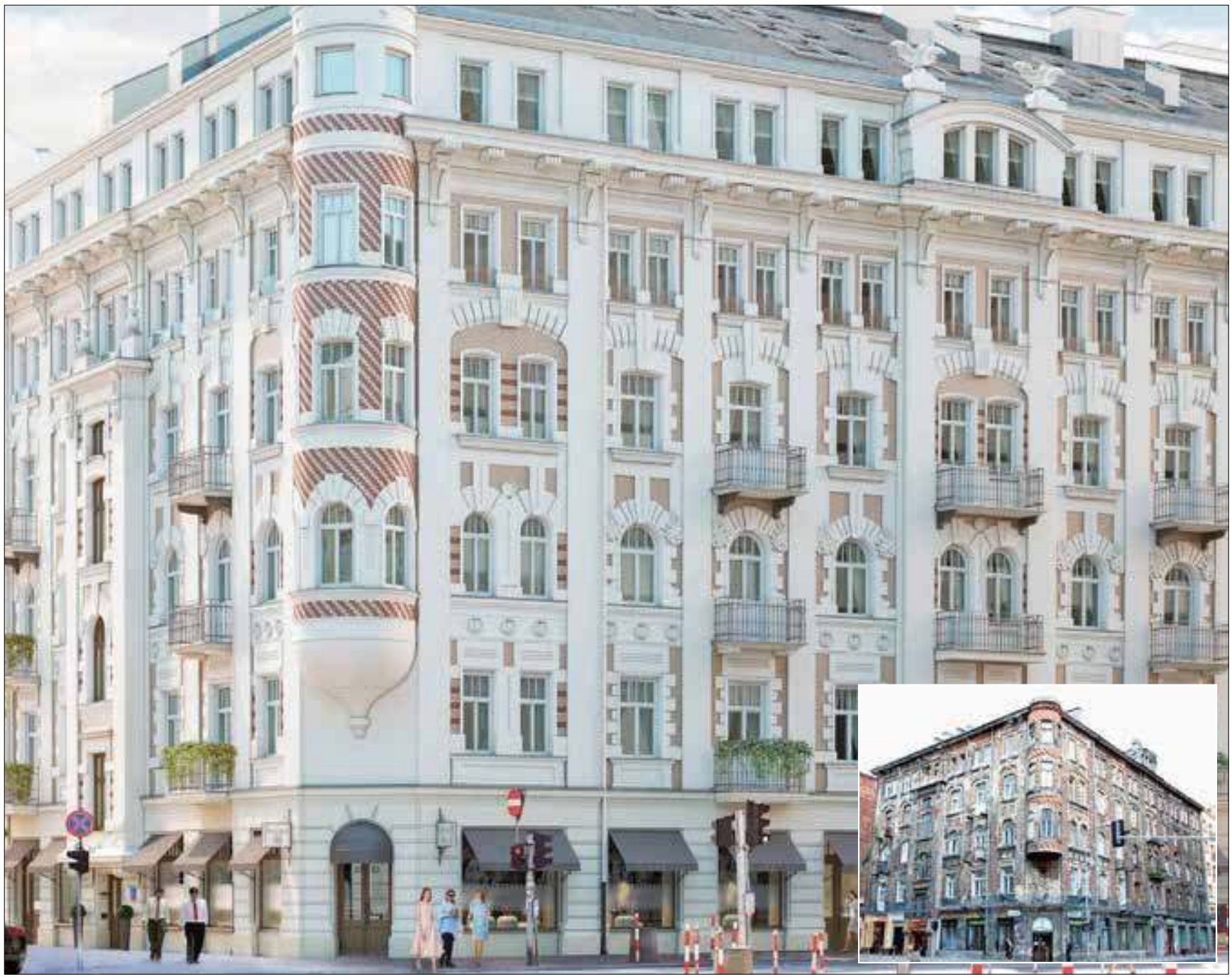
Niniejsze wizualizacje mają charakter poglądowy. Wygląd budynków oraz zagospodarowanie terenu mogą nieznacznie ulec zmianie na etapie realizacji inwestycji. Zmianie nie ulegną istotne cechy świadczenia oraz funkcjonalność budynków.

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

PREZENTACJA

PARTNER

Fenix Group



Rewitalizacja „Domu pod Sowami", ul. Okrzei 26, Warszawa

METAMORFOZA WARSZAWSKIEJ PRAGI NABIERA TEMPA

Na przywrócenie dawnego blasku prawobrzeżnej części miasta przeznaczono 1,5 mld zł. Również prywatne firmy chcą tu inwestować w rewitalizację starych kamienic, a tych na Pradze nie brakuje

Warszawska Praga odzyskuje dawne oblicze. Duża w tym zasługa przyjętego przez władze stolicy Zintegrowanego Programu Rewitalizacji, który potrwa do 2022 r. Zgodnie z nim m.in. remonty i modernizacje kamienic będą prowadzone na Kamionku, Nowej i Starej Pradze, Szmulowiźnie oraz Targówku Mieszkaniowym i Fabrycznym.

Ten zakątek stolicy, gdzie wojnę przetrwało najwięcej kamienic, upatrzyły sobie również prywatne firmy. Nic dziwnego. To miejsce, gdzie mogą w największym stopniu wykazać się umiejętnościami w zakresie rewitalizacji zabytkowych nieruchomości. Sprawić, by Warszawa, jak Paryż, Londyn czy Mediolan, zachwycała wspaniałymi zabytkami, które zostaną ocalone od zapomnienia. To zatem także dzięki nim taka wizja ma szansę się ziścić. Szczególnie że rewitalizacja kamienic wiąże się z ogromnymi nakładami, na które właściciele nieruchomości zazwyczaj nie mogą sobie pozwolić. Mimo że miasto stara się ich wspierać w działaniach. W 2017 r. rozdzieliło prawie 19 mln zł, dofinansowując remonty 74 obiektów. To kwota, jaką prywatni deweloperzy inwestują przeciętnie w renowację tylko jednej kamienicy, która wymaga nie tylko rekonstrukcji w skali 1 do 1, ale też wprowadzenia licznych usprawnień, dzięki czemu zostanie dostosowana do potrzeb i wymagań współczesnych mieszkańców. To sprawia, że koszt remontu przewyższa nakłady na budowę budynku od nowa. Nie zraża to jednak deweloperów, którzy przywracanie piękna drzemiącego w starych, zaniedbanych, ale odznaczających się niepowtarzalną architekturą kamienicach traktują jak misję.

Jednym z takich inwestorów jest Fenix Group, zajmująca się od kilkunastu lat renowacją zabytkowej tkanki miejskiej. Firma ma w swoim dorobku kilka rewelacyjne odrestaurowanych kamienic w stolicy, kolejne znajdujące się właśnie na warszawskiej Starej Pradze niedługo przyjmą nowych mieszkańców. Żmudna praca odtwarzania zabytków wykonywana przez Inwestora sprawia, że w Warszawie udaje się zachować dla przyszłości możliwie najwięcej z oryginalnej, XIX-wiecznej substancji budynków lub niekiedy wręcz przywrócić im wygląd jakiego nie udało się uzyskać pierwszym budowniczym. Dlatego choć podlegają unowocześnieniu to zachowują swój dawny charakter.

Stuletnie zaległości udało się odrobić firmie w przypadku słynnego Domu pod Sowami – jednej z najbardziej rozpoznawalnych kamienic na warszawskiej Pradze. Przypadkowo odnaleziony rysunek z czasów zaborów ujawnił, że według zatwierdzonego przez ówczesne władze projektu kamienica miała mieć jeszcze jedno piętro. W jego realizacji przeszkodziła I wojna światowa. Dziś, dzięki jej rewitalizacji, możliwe też było odtworzenie pełnego wyglądu bryły budynku.

Dawny blask, po ponad 100 latach, odzyskała też inna kamienica w tym rejonie, należąca do Fenix Group. Mowa o budynku Chaima Herkowicza i Perlii Grinberg znajdującym się przy ul. Jagiellońskiej 22, czyli naprzeciwko Domu pod Sowami. Kamienica została częściowo zniszczona w czasie II wojny światowej, a później około 1950 r. przebudowana. To sprawiło, że do naszych czasów przetrwała z fasadą bez ozdób i balkonów, które dziś zostały jej przywrócone, sprawiając, że stała się prawdziwą perłą tej części dzielnicy. Zyskała też blask od środka dzięki gruntownemu remontowi i odtworzeniu na wzór oryginalnego wyposażenia jak choćby stolarki drzwiowej z dekoracją snycerską, czy podestów na klatkach schodowych z dwubarwną ceramiką. Ale też liczne udogodnienia, jak nowoczesną windę, czy ogrzewanie i ciepłą wodę w sieci miejskiej.

Zmienia się nie tylko ulica Jagiellońska. Gruntownym remontom są też poddawane kamienice stojące przy głównej arterii starej Pragi – ulicy Targowej, przy której ocalało po wojnie mnóstwo przykładów XIX-wiecznej architektury. Trwają prace m.in. pod numerem 21, gdzie już niedługo lata świetności zostaną przywrócone doszczętnie zrujnowanemu budynkowi mieszkalnemu, którego pierwsze trzy kondygnacje powstały jeszcze pod koniec 1868 r. Na początku XXI w. kamienica była przeznaczona do rozbiórki. Dzięki rozpoczętemu przez Fenix Group w 2016 r. procesowi rewitalizacji zostanie odtworzona nie tylko elewacja kamienicy, ale i jej wnętrza wraz ze wszystkimi elementami świadczącymi o kunszcie przedwojennego rzemiosła.

Nowe życie tchnięte w przedwojenne kamienice sprawia, że stara Praga powoli traci sławę niebezpiecznej i zaniedbanej dzielnicy, zyskując miano miejsca modnego i godnego polecenia. Szczególnie że przedsięwzięcia w zakresie rewitalizacji widać na całym jej obszarze. Oblicze zmieniają też zlokalizowane na Pradze fabryki, stając się z czasem ulubionymi miejscami spotkań mieszkańców. Przykładem może być Centrum Praskie Koneser, czy Soho Factory w dawnej fabryce skuterów Osa. Wkrótce ich los może podzielić Port Praski, czy ciągnąca się wzdłuż ul. Szwedzkiej fabryka mydeł Schichta, znana po wojnie jako Pollena Uroda. W ramach prowadzonego przez miasto programu rewitalizacji powstać mają też ośrodki kulturalne jak ulica rzemieślników i kupców z zakładami o ginących specjalnościach. Słynny Bazar Różyckiego po przebudowie ma natomiast stać się swoistym centrum Pragi. To, w połączeniu z budową II linii metra w tej części Warszawy sprawia, że do dzielnicy zaczynają napływać nowi mieszkańcy, szukający oryginalności i odmienności. Odremontowane kamienice gwarantują bowiem dostęp do luksusowych apartamentów o niespotykanym gdzie indziej charakterze. Ich cena sprawia również, że dzielnicę zaczynają zasilać bardziej zamożni klienci, którzy dotychczas kupowali mieszkania na obrzeżu miasta lub w ścisłym centrum.

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

Warszawa, Kopernika 15, Fenix Group

Kamienice modne, ale po remoncie

RYNEK BIUROWY Deweloperzy coraz chętniej inwestują w stare kamienice. Ich **rewitalizacja** jest dla nich sposobem na wyróżnienie się z ofertą na rynku, ale i na zaistnienie z projektem w ścisłym centrum miasta

Już od kilkunastu do nawet 20 proc. inwestycji deweloperskich wpisuje się w rewitalizacje dzielnic – szacują eksperci portalu RynekPierwotny.pl. Co więcej, z każdym rokiem można oczekiwać coraz większego zainteresowania zabytkowymi nieruchomościami z ich strony. Nie będą to jednak nigdy projekty prowadzone na masową skalę.

– Rewitalizacja kamienic to specyficzna nisza na rynku nieruchomości, wymagająca ogromnych nakładów finansowych i doświadczonych fachowców, także w dziedzinie konserwacji zabytków – zauważa Radosław Martyniak, prezes Fenix Group. Do tego prowadzenie takiej inwestycji to z założenia niezwykle trudny i skomplikowany proces, co odstrasza i wciąż będzie odstraszać wielu inwestorów.

– W jednej kamienicy może przeciągać się na przykład dostosowywanie do wymogów konserwatorskich, w innej mogą wystąpić niespodziewane problemy związane ze złym stanem technicznym budynku – dodaje Radosław Martyniak.

Z drugiej jednak strony wielu deweloperów podejmuje to ryzyko, bo takie projekty są dla nich szansą na zaistnienie z ofertą w ścisłym centrum miast, gdzie dostęp do wolnych działek jest znacząco ograniczony, a popyt na tak zlokalizowane nieruchomości rośnie. To także sposób na wyróżnienie się na tle konkurencji.

Ten kierunek wybrała spółka Fenix Group, która ma kilkanaście kamienic w Warszawie. Kilka z nich zostało już oddanych do użytkowania mieszkańcom. Pozostałe znajdują się w różnym stadium renowacji. Praca firmy Fenix Group została doceniona i nagrodzona przez Konserwatora Zabytków za renowacje Pałacu dawnego Towarzystwa Kredytowego Miejskiego przy Pomorskiej w Łodzi.

W stolicy projekty rewitalizacji prowadzi też Ghelamco. W dwóch kamieniach przy ulicy Foksal 13/15 utworzy łącznie 55 luksusowych apartamentów o powierzchni od 47 do 260 mkw. Z kolei we Wrocławiu inwestycję pod koniec ubiegłego roku rozpoczęła spółka Bouygues Immobilier. W zabytkowych fasadach dwóch XX-wiecznych kamienic przy ulicy Jagiełły 6 stworzy w sumie 69 apartamentów o powierzchni od 23 mkw. do 137 mkw. Ceny za mkw. zaczynają się od 8,5 tys. zł.

REKLAMA

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

Jak zauważa Jarosław Jędrzyński, ekspert portalu RynekPierwotny.pl pod względem liczby tego rodzaju inwestycji na pewno przoduje Warszawa. To efekt m.in. przyjętego zintegrowanego programu rewitalizacji do 2022 r. obejmującego Pragę Północ, Pragę Południe i Targówek. Ale to nie jedyne miasto w Polsce, w którym tego rodzaju inwestycje są prowadzone. Mają one miejsce także w Łodzi, gdzie są efektem programu samorządowego „Mia100 kamienic" oraz w Krakowie, Wrocławiu i Trójmieście.

To jednak nie jedyne powody rewitalizacji zabytkowych kamienic. Ich podaż na rynku jest coraz większa, bo rośnie popyt na oferowane w takich nieruchomościach lokale. Polacy szukają w nich miejsca nie tylko do zamieszczania, ale i pracy. Jak wynika z danych Knight Frank spośród zrealizowanych dotychczas inwestycji biurowych w Warszawie 2 proc. to powierzchnia oferowana w zrewitalizowanych kamienicach. W sumie daje to około 20 budynków.

– Coraz bardziej docenia się nieruchomości, które opowiadają pewną historię i posiadają cechy wyróżniające je na tle konkurencji. Ma to miejsce szczególnie w biurach. Najemcy pragną wyróżnić swoją markę i podkreślić jej pozycję w branży, poprzez wizerunek nieruchomości – wymienia Michał Król, starszy negocjator w CBRE, międzynarodowej agencji nieruchomości.

W związku z tym stare, ale w nowej odsłonie kamienice upodobały sobie m.in. kancelarie adwokackie, sektor usług profesjonalnych czy firmy designerskie. Ale też zamożni klienci indywidualni. To najczęściej osoby młode doceniające życie w sercu aglomeracji lub starsze, które dotychczas mieszkają w domu poza miastem, ale chcą wrócić do centrum, skąd wszędzie mają blisko. Szczególnie, że centra miast odradzają się, stwarzając coraz bardziej komfortową przestrzeń do życia.

– Mieszkania takie kupują głównie klienci indywidualni, np. biznesmeni, artyści, osoby którym zależy na eleganckim lokalu w wyjątkowym i doskonale skomunikowanym miejscu w centrum miasta – potwierdza Radosław Martyniak.

Wybierają apartamenty w kamieniach, bo te dają im dostęp zarówno do luksusu, jak i poszukiwanej oryginalności. Odremontowane kamienice zapewniają im nie tylko mieszkania o dużych metrażach i ciekawym rozkładzie, do których wejście jest z niepowtarzalnych klatek schodowych, ale też dają dostęp do licznych udogodnień, takich jak parking podziemny, strefa SPA z sauną i jacuzzi, sala fitness.

– Kamienicom Foksal 13/15 nie tylko przywracamy dawną świetność, ale również przystosowujemy je do współczesnych wymagań stawianych najbardziej luksusowym apartamentom. W procesie rewitalizacji stosujemy nowoczesne rozwiązania technologiczne, mając zarazem na uwadze najwyższe poszanowanie dla zabytkowej tkanki, którą pieczołowicie odrestaurujemy – mówi Jeroen van der Toolen, dyrektor zarządzający Ghelamco na Europę Środkowo-Wschodnią.

Do tego budynki te są przeważnie świetnie zlokalizowane, a lokalizacja zarówno na rynku komercyjnym, jak i mieszkaniowym niezmiennie pozostaje największym atutem nieruchomości. - To bardzo często jedne z najlepszych lokalizacji miast, z różnych przyczyn dziejowych doprowadzone do stanu ponadprzeciętnej degradacji – mówi Jarosław Jędrzyński, dodają, że to również miejsca bardzo dobrze skomunikowane i zaopatrzone w odpowiednią infrastrukturę.

– Inwestycje powstające w rewitalizowanych przestrzeniach miast mają też najlepsze perspektywy wzrostu wartości w czasie – dodaje..

Małgorzata Biernacka

Warszawa, Jagiellońska 27, Fenix Group

REKLAMA

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

PREZENTACJA

PARTNER

tétris

RENOWACJA HOTELU. NIEZBĘDNY JEST KNOW-HOW

Krzysztof Poznański, Senior Project Manager Tétris dla realizacji HoReCa

W 2017 roku odnotowaliśmy duży wzrost zapytań w zakresie aranżacji wnętrz hotelowych. Wyraźnie widać, że branża nabiera rozpędu, rosną też wymogi co do jakości, skali i tempa prac. Tylko teraz ustalamy daty rozpoczęcia sześciu dużych realizacji, a kolejnych kilka jest w finalnej fazie negocjacji.

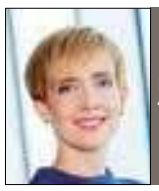
Obecnie przebudowujemy 13 pięter InterContinental Warszawa. Jeszcze większym wyzwaniem jest Złota 44, gdzie wykańczamy 170 apartamentów. Tutaj na co dzień pracuje 650 osób. W obu tych projektach bardzo cenne okazały się nasze wcześniejsze doświadczenia w aranżacji Cosmopolitan - jednego z pierwszych w Polsce wysokościowych apartamentowców, liczącego 44 piętra.

Po pierwsze, należy zwrócić uwagę na skalę prac. W budowie wnętrz hotelowych najważniejszym wskaźnikiem dla inwestora jest utrzymanie wysokiej jakości i kultury pracy przy ogromnym tempie robót, często prowadzonych równolegle na wielu kondygnacjach. Szczególnego znaczenia nabiera to podczas remontu na działającym obiekcie. Decyzja o przeprowadzaniu renowacji oznacza, że każdy dzień wyłączenia części obiektu ze sprzedaży przyniesie wymierną stratę – równą dziennej wysokości opłat za wynajęcie pokoi. To sprawia, że harmonogramy poszczególnych etapów są rozpisane z dokładnością co do godziny. W InterContinental Warszawa okres uzgadniania tych harmonogramów wspólnie z klientem trwał bardzo długo, a jego celem była minimalizacja ryzyka. We wspomnianej realizacji w ciągu 24 godzin od momentu rozpoczęcia prac na danym piętrze muszą być zakończone wszystkie demontaże i rozpoczęte prace wykończeniowe. Dzięki temu realizacja kondygnacji obejmuje około 21 dni. To bardzo szybko. Dopiero po oddaniu gościom całego piętra możliwe jest wejście z pracami na kolejne piętra, presja jest zatem ogromna.
Kluczowa w takich projektach staje się szybka decyzyjność po stronie inwestora w sytuacjach niestandardowych, które zdarzają się na każdej budowie. W InterContinental Warszawa taki proces zajmuje średnio 15 minut, co pozwala uniknąć spiętrzenia problemów. Do tego dochodzi dyscyplina w zakresie nadzoru jakościowego – podczas prac na „żywym

Nowe wnętrza InterContinental Warszawa

organizmie" kontrole prowadzone są na bieżąco, a nie z momentem zamknięcia piętra czy etapu prac. Wyzwaniem w renowacji działających obiektów jest także to, że goście nie mogą zdawać sobie sprawy z faktu remontu. Uciążliwe hałasy i brud obniżyłyby atrakcyjność hotelu. Niesie to szereg wyzwań, szczególnie jeśli chodzi o wyciszenie odgłosów prac oraz niezauważalne oddzielenie części remontowanej od stref dostępnych dla klientów. Rozwiązaniem, które stosuje Tétris, jest na przykład wykorzystanie jednego piętra w charakterze „strefy buforowej". Do tego wejścia dla ekip remontowych oraz gości hotelu muszą być od siebie oddzielone, podobnie jak windy oraz ciągi komunikacyjne.
Niedawno Tétris zakończył wykańczanie 250 mieszkań i apartamentów w inwestycji Dom Development. Wyniesiony stamtąd know-how pomógł skrócić czas realizacji pojedynczego piętra InterContinental Warszawa o dwa dni. W przełożeniu na 13 pięter oznacza to dla inwestora niebagatelne oszczędności – uzyskane tylko dzięki udoskonaleniu procedur.

APLIKACJA PODPOWIADA POWIERZCHNIĘ I ROZKŁAD BIURA



Danuta Barańska, Dyrektor Kreatywna Tétris

Wybór nowej lokalizacji niesie dla firmy szereg strategicznych pytań o przyszłość biznesu. Ile miejsc pracy będzie potrzebne za kilka lat, czy charakter pracy w danej branży pójdzie w kierunku mobilności, jakiej konkretnie przestrzeni będzie potrzebował zespół? Wraz z głębszą analizą tematu, liczba zmiennych rośnie lawinowo, a każdy błąd w szacowaniu może pociągać za sobą konsekwencje finansowe.

Od niedawna rekordy popularności bije narzędzie do aranżacji wnętrz, które przyspiesza proces wyboru przestrzeni na nowe biuro o wiele miesięcy. Platforma Workspace Insight autorstwa Tétris w kilka sekund po wprowadzeniu podstawowych danych o planowanym rozwoju firmy podaje powierzchnię niezbędną na jednego pracownika, a także proponowany rozkład wnętrz, obejmujący kilkadziesiąt rodzajów pomieszczeń. Program uwzględnia przy tym różnice występujące między branżami (np. technologie, kancelarie i doradcy, farmaceutyka itd.), a także „zwyczaje" aranżacyjne w poszczególnych krajach.
Siłą tej platformy jest zapisanie w niej setek, a docelowo tysięcy przykładów (space planów) biur z różnych sektorów rynku, z Polski i ze świata. Przestrzenie te są dokładnie mierzone, z podziałem na osiem kategorii: tradycyjne miejsca pracy – biurka, inne przestrzenie do pracy, pomieszczenia do spotkań, zaplecze socjalne w postaci kuchni dla pracowników czy aneksów kuchennych, wsparcie biurowe, miejsca relaksu, powierzchnie wspólne, inne. Każda z tych kategorii dzieli się następnie na 4–10 podkategorii, drobiazgowo precyzujących przeznaczenie danego pomieszczenia. „Taki program to duże wsparcie zarówno dla inwestora, jak i architekta" – ocenia Szymon Nieszporek, Starszy Architekt Regionalny w Tétris. „Przed projektowaniem biura, na przykład dla firmy informatycznej, analizujemy wraz z klientem setki wnętrz o podobnym profilu, żeby ocenić specyfikę branży. Na przykład, ile miejsca jest potrzebne na jednego pracownika, jakie sale spotkań i w jakiej liczbie powinny się tam znaleźć. Do dziś taki research zajmował dużo czasu". Workspace Insight jest pierwszym tego typu rozwiązaniem w Polsce i unikalnym na świecie. A to dlatego, że know-how niezbędny do zbudowania rzetelnej i aktualnej bazy dla programu jest dostępny tylko dla firm realizujących dużą liczbę nowocześnie zaprojektowanych wnętrz w wielu branżach jednocześnie.

Platforma Workspace Insight jest szczególnie przydatna na etapie pierwszych spotkań firmy z projektantem i wykonawcą. Dajmy na to, prowadzimy kancelarię prawną. Firma rośnie i pilnie potrzebuje nowej lokalizacji, która uwzględniać będzie hot desking w postaci standardowych biurek, więcej gabinetów do spotkań, a także miejsca do pracy w skupieniu. Liczy się też prestiż. Na platformę Tétris wprowadzamy zatem dane o planowanej liczbie zatrudnionych osób, a następnie wybieramy branżę – firmy prawnicze i doradcze. W efekcie otrzymujemy propozycję ilości i wielkości poszczególnych pomieszczeń. Zawiera ona średnie dane ze sprawdzonych rozwiązań w kilkudziesięciu kancelariach prawnych, zaaranżowanych w ciągu ostatnich kilku lat. Możemy zawęzić skalę porównania do Polski lub też zobaczyć, jak takie wnętrza tworzone są w różnych krajach Europy czy też na kilku kontynentach.
Platforma dobrze sprawdza się we wstępnej fazie współpracy, niezbędnej do rozpoczęcia prac projektowych. „Wiedza oparta na setkach przykładów firm o podobnym profilu znacznie przyspiesza decyzje w zakresie wyboru nowej lokalizacji dla własnego biura. A to dlatego, że z dużą dokładnością podaje potrzebny metraż, a także sugeruje rodzaje pomieszczeń, które powinny być możliwe do wydzielenia" – zauważa Tomasz Spalik, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu w Tétris. „To duże wsparcie, bo każde opóźnienie decyzji pociąga za sobą dodatkowe koszty".
W podanym przykładzie kancelarii, analizując dane światowe, widzimy, że średnia powierzchnia biurowa na osobę wynosi 12,16 mkw, z czego 24,67% to stanowiska open space. Sporo miejsca zajmuje przechowywanie dokumentów i pomieszczenia wsparcia – około 5% powierzchni biura. Podobnie szczegółowe dane otrzymamy na temat przestrzeni do relaksu czy poczekalni, a także proporcji między różnymi typami sal do spotkań.

ACTIVE DESIGN, ABY PRZYCIĄGNĄĆ PRACOWNIKA

Skutecznym argumentem, pomagającym pozyskać i przywiązać do firmy pracownika stały się atrakcyjne warunki pracy – zdrowe otoczenie, elastyczne godziny oraz otwartość na łączenie życia zawodowego z prywatnym. Na ten czynnik wskazuje aż 80% procent badanych. W dużych miastach, na lepszych stanowiskach, komfort w biurze zyskuje przewagę nawet nad zachętami finansowymi.

Nowe biuro JLL w Warsaw Spire

Przestrzeń co-workingowa Mindspace Koszyki w Warszawie

Odpoczynek dla umysłu w JLL

W nowym biurze JLL w Warsaw Spire zaproponowano bardzo różnorodne miejsca do pracy, od wysokich blatów, przez kąciki z kanapami, pufy czy piłki. W pomieszczeniach relaksu zainstalowane są bieżnie, drabinki, a także piłkarzyki. Na co drugim piętrze znajduje się pomieszczenie „biblioteka" do pracy w zupełnej ciszy.

Mindspace Koszyki, czyli nieszablonowy coworking

Mindspace Koszyki to chyba najbardziej designerskie biuro co-workingowe w Warszawie. Wystrój w stylu vintage łączy typowy dla marki design z ciepłą, domową atmosferą. Na każdym z trzech pięter znajdują się prywatne biura, sale konferencyjne i przestrzeń wspólna, tzw. lounge. Sercem tego wnętrza jest w pełni wyposażona kuchnia z ekspresami do kawy oraz dystrybutorami wody.

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

Złoty metr kwadratowy

Deweloperzy, którzy uważnie śledzili rynek i przewidzieli boom kupna najdroższych nieruchomości, mają dziś powody do satysfakcji. W ubiegłym roku w Polsce sprzedano najwięcej mieszkań w historii, a działy sprzedaży odnotowały rekordowy wzrost zainteresowania ofertami z najwyższej półki.

Cena najdroższych mieszkań wynika z innych „naj": nalepszych lokalizacji, najciekawszej architektury, najwyższej jakości wykończenia, najlepszej fukcjonalności, najlepszych pomysłów na zieleń, bezpieczeństwo, prywatność i wygodę.

Inwestorzy kupujący nieruchomości w Sopocie, Gdyni i Gdańsku kierują się właśnie tymi kryteriamii

– wyjaśnia Tomasz Kosakowski z działu sprzedaży Invest Komfort, trójmiejskiego dewelopera, który od lat konsekwentnie realizuje strategię „naj".

Nowe inwestycje spółki, czyli gdańska Botanica Jelitkowo oraz sopockie osiedle przy ul. Okrzei są tego przekonywującym dowodem. Obydwie realizacje poza luksusem i estetyką dbają o samopoczucie lokatorów oferując nie tylko sauny, korty tenisowe, kluby fitness, wygodne tarasy, place zabaw i podziemne parkingi, ale na przykład na Okrzei: salę kinową i warsztat dla majsterkowiczów.

Rynek reaguje pozytywnie. Zbudowane przez spółkę apartamenty w Nowym Orłowie w Gdyni przyniosły w przypadku niektórych mieszkań 50-cio procentowy wzrost cen, a sąsiednia inwestycja tego samego dewelopera, czyli Apartamenty Króla Jana odnotowała w pierwszym półroczu 2017 rekordową stawkę za metr kwadratowy. Skalę zysku potwierdza Tomasz Modzelewski z Poland Sotheby's International Realty, prestiżowej firmy pośredniczącej na rynku luksusowych nieruchomości, która zarobiła dla swojego klienta 40 proc. na apartamencie Invest Komfort w gdańskim Brabanku.

Co zrobić by zarobić?
Boom na kupno mieszkań sprawia, że sukcesem inwestycyjnym na rynku nieruchomości premium zaczyna rządzić zasada im szybciej tym lepiej, czyli kupna na pierwszym etapie inwestycji, natychmiast po tym, gdy inwestor zaczyna sprzedaż.

Nabywca mieszkania ma wówczas do dyspozycji wszystkie możliwe czynniki decydujące o jego atrakcyjności: stronę świata, metraż, kondygnację rozkład pomieszczeń, nie mówiąc już o cenie, która na początku sprzedaży z reguły jest najniższa. Transakcja w tym momencie istotnie zwiększa zysk z inwestycji

– radzi Rafał Lewicki, Doradca Klienta Invest Komfort tel. +48 609 696 314

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

Deweloperzy walczą o utrzymanie wyników

BUDOWNICTWO Ubiegły rok po raz kolejny okazał się rekordowy dla polskiego **rynku mieszkaniowego**, zarówno pod względem popytu, jak i podaży. Wyhamowanie tempa wzrostu jest jednak coraz bardziej prawdopodobne

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

W 2017 r. w kraju oddano do użytku 178,258 tys. mieszkań, czyli o 9,1 proc. więcej niż w 2016 r. – wynika z danych GUS. Rynek napędziło przede wszystkim budownictwo realizowane na sprzedaż lub wynajem, a zatem mieszkania deweloperskie. Od czasu transformacji ustrojowej taka sytuacja zdarzyła się dotąd jedynie dwa razy.

Mieszkań deweloperskich oddano 89,817 tys., czyli o 13 ,5 proc. więcej niż przed rokiem. Zdecydowana większość z nich powstała na sześciu głównych rynkach. Jak wynika bowiem z raportu REAS, w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście, Poznaniu i Łodzi deweloperzy oddali do użytku 67,3 tys. nowych lokali (wobec 65 tys. rok wcześniej).

Mimo dużej aktywności firm wielkość oferty na koniec 2017 r. spadła w porównaniu z 2016 r. Tylko na sześciu głównych rynkach zmalała o 4,5 tys. do 48,2 tys. Najbardziej było to widoczne w Krakowie, gdzie podaż spadła o 26 proc., Poznaniu o 14 proc. i w Warszawie o 12 proc. Przed spadkiem obroniły się Trójmiasto i Wrocław. Tu deweloperzy wprowadzili na rynek niemal tyle samo mieszkań, ile sprzedali. W Trójmieście zbyli ich bowiem 10,2 tys., wprowadzając 9,9 tys. nowych. We Wrocławiu liczby te wyniosły odpowiednio 12,1 tys. i 12,3 tys.

Tylko Łódź wyłamała się z tego trendu. Było to jedyne miasto spośród największych dla rynku deweloperskiego, w którym nastąpił wzrost oferty mieszkaniowej, i to aż o 42 proc. Eksperci REAS mają na to tylko jedno wytłumaczenie: Łódź później niż inne regiony zareagowała na poprawę koniunktury na rynku. Wyjaśniają też, że sytuacja obserwowana w pozostałych miastach to efekt tego, że po raz pierwszy od 2013 r. podaż nie była w stanie sprostać rosnącemu popytowi. I wyliczają, że sprzedaż na sześciu głównych rynkach wyniosła 72,7 tys. lokali. To o 17 proc. więcej niż w 2016 r., kiedy to nabywców znalazło 62 tys. mieszkań.

Taka sytuacja od razu znalazła odzwierciedlenie w cenach. Choć nie wprost proporcjonalnie. W Poznaniu, w którym podaż najbardziej zmalała, poszły one w górę o 4,4 proc., czyli podobnie jak we Wrocławiu, który utrzymał podobną liczbę ofert mieszkaniowych, co w 2016 r. Ceny wzrosły najbardziej w Trójmieście (o 15 proc.) oraz Łodzi (o 8,5 proc.), gdzie ofert rekordowo przybyło. Eksperci REAS zauważają jednak, że wzrost cen jest wypadkową większej liczby czynników, w tym kosztów realizacji, zmniejszenia się obecności w ofercie lokali tańszych czy spełniających wymogi programu MdM oraz wzrostu liczby droższych mieszkań adresowanych do inwestorów.

Udany rok dla firm

Wysokie podaż i popyt potwierdzają deweloperzy oraz eksperci. Według nich w ubiegłym roku rynkowi sprzyjały wzrost PKB, niskie bezrobocie, umiarkowana inflacja oraz szybko rosnące wynagrodzenia. Do tego dochody wielu gospodarstw domowych zostały wsparte programem 500 plus. Poza tym popyt na mieszkania stymulował program Mieszkanie dla Młodych.

– Dobre wyniki zostały osiągnięte dzięki znakomitej koniunkturze, ale była to też w pewnym sensie kontynuacja zjawiska, które mogliśmy zaobserwować w roku 2016. Polacy coraz częściej decydują się na poprawę standardu swoich mieszkań, a nadwyżki budżetowe lokują w nieruchomościach na wynajem – wyjaśnia Rafał Zdebski, dyrektor handlowy spółki INPRO, która sprzedała 739 lokali, co stanowi wzrost aż o 90 proc. w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

Mateusz Juroszek, wiceprezes ATAL, dodaje, że czynnikiem napędzającym są też nadal duże – w porównaniu do innych państw UE – braki lokalowe.

– To zjawisko ma największy wpływ na to, co dzieje się w sektorze mieszkaniowym. Dodatkowo rynek napędzają niskie stopy procentowe i zakupy inwestycyjne. ATAL w zeszłym roku pobił kolejny rok z rzędu rekord pod względem kontraktacji. Sprzedaliśmy aż 2787 mieszkań – wylicza.

Grupa Ronson deklaruje, że w 2017 r. przekazała klientom rekordową w historii spółki liczbę 833 mieszkań. To o 7 proc. więcej niż w 2016 r. Jednocześnie firma osiągnęła z projektów mieszkaniowych przychody na poziomie ponad 230 mln zł, a uwzględniając wartość lokali przekazanych klientom w projekcie joint venture City Link I, przekroczyły one 325 mln zł. Dla porównania, w 2016 r. łączne przychody grupy wyniosły blisko 310 mln zł.

– Średnia cena mieszkań sprzedanych przez nas w 2017 r. wyniosła 384 tys. zł, podczas gdy w 2016 r. było to 445 tys. zł. Nie wynika to ze spadku cen mieszkań w przeliczeniu na metr kwadratowy, bo te kolejny rok z rzędu były w trendzie wzrostowym. Dane te natomiast dobrze pokazują obecne tendencje rynkowe: klienci coraz częściej poszukują mieszkań o mniejszych metrażach, a dużą część takich zakupów stanowią lokale nabywane w celach inwestycyjnych, przeznaczone na wynajem – wskazuje Andrzej Gutowski, członek zarządu i dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Ronson Development.

Rekordami chwali się też Marvipol Development. Spółka przyznaje, że sprzedała w ubiegłym roku 765 lokali, czyli o 22 proc. więcej niż w roku 2016. Z kolei Matexi Polska poinformowała, że rok 2017 zamknęła wynikiem blisko 300 umów z nowymi klientami, co oznacza znaczne przekroczenie jej celów sprzedażowych.

Bieg z przeszkodami

W tym roku jednak mamy do czynienia z końcem rządowego programu dopłat Mieszkania dla Młodych. Nastąpi oddanie do użytku pierwszych lokali w programie Mieszkanie Plus. Możliwy jest też, zdaniem analityków bankowych, wzrost stóp procentowych. Z tego powodu może być mniejszy popyt ze strony nabywców kupujących na własne potrzeby, ale z udziałem kredytu. To też może zahamować zainteresowanie rynkiem ze strony inwestorów. Atrakcyjność stóp zwrotu z inwestycji w mieszkania będzie maleć.

Do tego spodziewany jest wzrost podaży zakupionych w latach 2014–2016 mieszkań na rynku wynajmu. Eksperci REAS podkreślają też, że dla osób mających większą liczbę mieszkań wzrośnie również stawka opodatkowania zysków najmu.

Będą też czynniki działające na niekorzyść deweloperów, którym coraz trudniej będzie wprowadzać na rynek nowe projekty. Mowa przede wszystkim o dostępie do nowych terenów inwestycyjnych – jest ich coraz mniej, co przekłada się na wzrost cen. Według Polskiego Związku Firm Deweloperskich w tym roku mogą zwiększyć się o około 5 proc. Rozwiązanie tej sytuacji jest jednak zdaniem ekspertów rynku mieszkaniowego proste. Wystarczy odrolnienie gruntów będących w granicach administracyjnych miast oraz uwolnienie gruntów znajdujących się w Krajowym Zasobie Nieruchomości oraz spółkach Skarbu Państwa na cele mieszkaniowe. Ale to nie jedyny problem, z którym muszą zmierzyć się deweloperzy. Rosną koszty wykonawstwa związane z coraz większym deficytem pracowników. Wzrastają też ceny materiałów budowlanych. Do tego, jak dodaje Konrad Płochocki, dyrektor PZFD, dochodzą rosnące koszty wykonawstwa, związane z coraz większym deficytem pracowników oraz wzrastającymi kosztami materiałów budowlanych. To wszystko będzie miało przełożenie na ceny mieszkań, które w tym roku według prognoz ekspertów wzrosną o kolejne 4–5 proc.

– Wyzwaniem na pewno są rosnące koszty inwestycji związane z mniejszą dostępnością wykonawców oraz drożejącymi gruntami. Za sprawą obecności w siedmiu największych aglomeracjach w Polsce firma nie bierze udziału w wyścigu cenowym i kupuje działki w rozsądnych cenach. W zeszłym roku nabyliśmy 14 gruntów za 232,3 mln zł, w przeliczeniu na 1 mkw. powierzchni użytkowej mieszkania to tylko 727 zł. Ponadto mamy w grupie generalnego wykonawcę, co pozwala nam kompensować szereg wydatków – informuje Mateusz Juroszek.

Rosnące ceny gruntów i kosztów budowy za poważne zagrożenie uważają też inni deweloperzy. Podkreślają, że ze względu na coraz większe zagęszczenie inwestycji coraz trudniej jest także znaleźć atrakcyjne lokalizacje dla nowych projektów. Przeszkodą w dalszym rozwoju rynku mogą być też wydłużające się postępowania administracyjne w urzędach, co ma niestety negatywny wpływ na inwestycje deweloperskie. Usprawnienie tych procesów oznaczałoby więcej osiedli w trakcie realizacji, co przełożyłoby się na większą dostępność mieszkań i ich niższe ceny.

Kontynuacja trendu

Mimo to deweloperzy mają nadzieję, iż rok 2018 okaże się jeszcze dobry.

– Przynajmniej tak dobry, jak poprzedni. Oczekujemy, że sprzedaż ustabilizuje się na poziomie około 3 tys. mieszkań. W tym celu uruchamiamy nowe osiedla lub kolejne ich etapy. W zeszłym roku było to 18 projektów z 2654 lokalami. W tym roku planujemy wprowadzić do sprzedaży podobną liczbę mieszkań. Ponadto nieprzerwanie rozglądamy się za nowymi gruntami we wszystkich miastach, w których działamy. Planujemy uruchomić sprzedaż w kolejnych inwestycjach w Krakowie, Warszawie, Wrocławiu, Katowicach, Łodzi, Poznaniu i Trójmieście – wymienia Mateusz Juroszek.

INPRO zakłada w 2018 r. poziom sprzedaży podobny do 2017 r. Chce też wprowadzić na rynek około 10 kolejnych inwestycji, w ramach których będzie do dyspozycji klientów ponad 1 tys. nowych mieszkań i domów.

– Dla porównania: w 2017 r. firma wprowadziła do oferty około 700 mieszkań i domów – wylicza Rafał Zdebski.

Inni deweloperzy są również dobrej myśli, choć nie przeczą, że wyhamowanie popytu to tylko kwestia czasu. Według nich jednak ten rok powinien być jeszcze dobry. Dlatego Ronson zakłada sprzedaż na poziomie ponad 750 lokali, czyli zbliżonym do 2017 r.

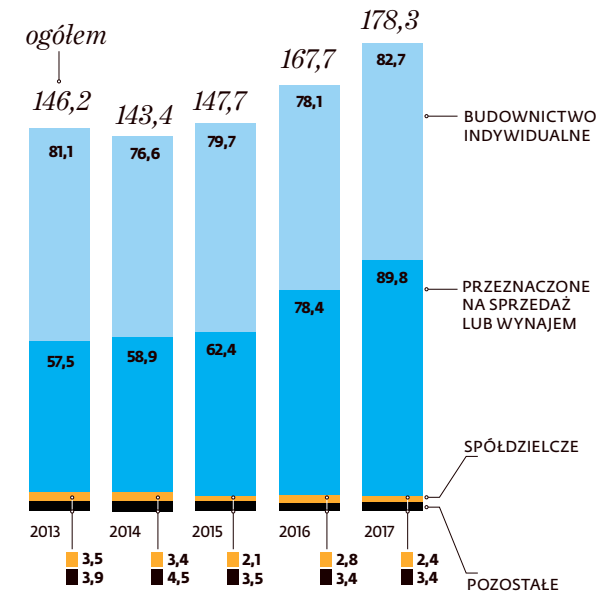
– W tym roku planujemy uruchomienie sześciu nowych inwestycji, z czego trzy będą stanowić kontynuację już realizowanych projektów. Jedną z nich będzie pierwszy etap inwestycji w warszawskim Ursusie, gdzie docelowo będziemy mogli wybudować około 1600 mieszkań – mówi Nir Netzer, prezes Ronson Development.

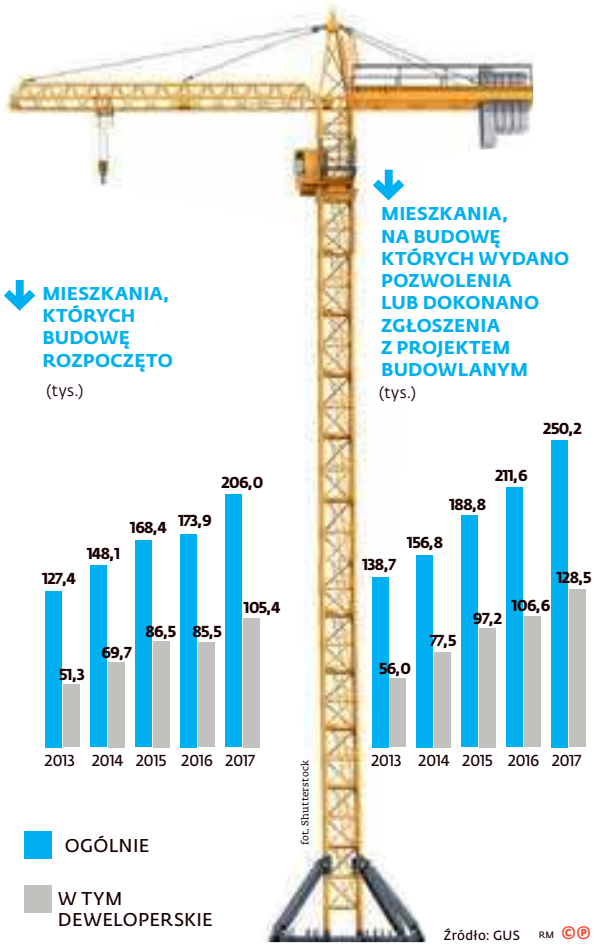
Nowe projekty rozwija też Marvipol Development, która w tym roku chce zwiększyć sprzedaż mieszkań o ponad 20 proc., utrzymując ponad 20-proc. marżę na sprzedaży. Na przełomie lat 2017 i 2018 firma ruszyła z ofertą dwóch nowych inwestycji zlokalizowanych w Warszawie – części kompleksu Unique Tower oraz kameralnego apartamentowca Cascade Residence. Planuje też nowe projekty na zakupionych działkach. W 2017 r. na grunty wydała w sumie 130 mln zł.

Matexi Polska przeznaczyła na nie prawie 160 mln zł. Dzięki temu, jak wyliczają w firmie, potencjał spółki wzrósł o możliwość budowy kolejnych 1535 lokali. Następstwem polityki inwestycyjnej są m.in. wprowadzenie do oferty wieloetapowego projektu przy ul. Omulewskiej 26, niedawne uruchomienie realizacji na Bemowie, przy ul. Człuchowskiej, a także rozpoczęcie procesu inwestycyjnego na działce przy ul. Grzybowskiej 37. Równolegle powiększeniu uległa kubatura projektu na centralnych Bielanach, przy ul. Żeromskiego. W trakcie przygotowania jest również kilka kolejnych lokalizacji. Jednocześnie spółka poinformowała, że przygotowuje się do rozpoczęcia swoich pierwszych projektów deweloperskich poza granicami Warszawy.

A co kupują Polacy? Nadal największą popularnością cieszą się mieszkania dwupokojowe, chociaż deweloperzy zauważają także coraz większe zainteresowanie większymi metrażami. Wśród nich dominują dwu- i trzypokojowe mieszkania o metrażach 50–80 mkw. w segmencie popularnym. Rośnie również grupa klientów szukających dużych mieszkań – powyżej 80 mkw.

MIESZKANIA ODDANE DO UŻYTKU (tys.)





Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

PREZENTACJA

PARTNER

NOWY ROK, NOWE WYZWANIA I NOWE INWESTYCJE

Rok 2017 zakończył się wyjątkowo korzystnymi wynikami dla całej branży deweloperskiej. Według danych REAS w minionym roku sprzedano ponad 70 tys. nowych mieszkań, a większość firm deweloperskich odnotowała dwucyfrowy wzrost sprzedaży. Po okresie podsumowań i gratulacji przyszedł czas na refleksje i pytanie: co czeka rynek w 2018 roku? Czy będzie to kolejny rok rekordów, czy może nadciąga czas recesji?

Dorzecze Legnickiej

Zdecydowana większość ekspertów jest zdania, że rok 2018 nie będzie należał do łatwych dla branży. Już w minionym roku pojawiły się na horyzoncie dość istotne trudności w zakresie realizacji inwestycji. Silny wzrost cen materiałów budowlanych, brak siły roboczej, a co za tym idzie wygórowane stawki robocizny spowodowały, iż wiele firm deweloperskich musiało zweryfikować dotychczasowe plany. Dodatkowo ograniczenia w dostępie do gruntów budowlanych i ich wygórowane ceny również nie sprzyjają nowym inwestycjom. Trudności w utrzymaniu odpowiedniego poziomu podaży przy niesłabnącym popycie mogą okazać się czynnikiem wywierającym silną presję na ceny mieszkań. Już w minionym roku po okresie względnej stabilizacji cenowej niemal na wszystkich rynkach regionalnych odnotowano zwyżki cen nieruchomości na rynku pierwotnym. Najwyższe, osiągające według danych REAS poziom 15 proc., odnotowano w Trójmieście, a najniższe w Krakowie.

Dobra sytuacja gospodarcza, niskie stopy procentowe oraz rosnące wynagrodzenia i zatrudnienie sprzyjają inwestowaniu na rynku nieruchomości. Czy sytuacja ta utrzyma się w obecnym roku? Kluczowym czynnikiem z punktu widzenia popytu na rynku są utrzymujące się od dłuższego czasu niskie stopy procentowe, które spowodowały przesunięcie znacznych oszczędności Polaków z lokat bankowych na rynek nieruchomości. Inwestycja w nieruchomości, pomimo obserwowanego ostatnio wzrostu ich cen, nadal umożliwia uzyskanie wyższej stopy zwrotu niż inne inwestycje o podobnym poziomie ryzyka. Zakupy inwestycyjne odegrały w minionym roku kluczową rolę w osiągniętych wynikach sprzedażowych. Specjaliści szacują, że aż 1 z 3 mieszkań sprzedanych na rynku zakupione zostało przez inwestora. Potencjał wzrostu rynku najmu w największych miastach jest duży. Większa mobilność Polaków oraz elastyczny rynek pracy wpływają na zmianę podejścia do sposobów zamieszkiwania i priorytetów inwestycyjnych.

– Według badania firmy Deloitte (Raport Property Index. Overview of European Residential Markets) roczny zwrot netto na rynku najmu w Polsce stanowi ok. 6–7 proc. Spośród największych miast 18 krajów Unii Europejskiej i Izraela najwyższą lokatę wśród polskich miast zajął Wrocław, który z zyskiem netto na poziomie 7,4 proc. zajął, 6. miejsce, wyprzedzając takie europejskie metropolie jak: Paryż, Berlin czy Londyn – dodaje Anna Szulc, specjalistka ds. analiz GK Vantage Development.

Ale inwestorzy kupujący mieszkania z przeznaczeniem na wynajem to niejedyna grupa klientów na rynku. Wśród kupujących widoczna jest obecność osób, które ze względu na poprawę swojej sytuacji finansowej oraz poczucie bezpieczeństwa zawodowego dążą do polepszenia dotychczasowych warunków życiowych i decydują się na zmianę mieszkania. Kluczowym czynnikiem wyboru pozostaje lokalizacja, jednak klienci ci coraz częściej zwracają uwagę na atrakcyjnie zaprojektowane części wspólne, zagospodarowanie terenu oraz funkcjonalność oferowanych mieszkań. Dużym zainteresowaniem klientów cieszą się osiedla oferujące coś więcej, niż tylko miejsce do mieszkania. Nabywcy zwracają uwagę na możliwość spędzania wolnego czasu na terenie osiedla, dostęp do terenów rekreacyjnych czy podstawowych usług takich jak sklep spożywczy, piekarnia, warzywniak itp. Sprostać oczekiwaniom tych klientów stara się również nasza firma. Vantage Development, stale poszerza i uatrakcyjnia swoją ofertę mieszkań. Realizowany od kliku lat, wieloetapowy projekt Promenady Wrocławskie łączy w sobie cechy osiedla skierowanego zarówno do inwestorów, jak i osób poszukujących swojego miejsca do życia.

– Z jednej strony lokalizacja w strefie śródmiejskiej miasta oraz bardzo dobry dostęp do komunikacji miejskiej umożliwiają szybki i łatwy dostęp zarówno do centrum, jak i innych części miasta. Jest to wartość dodana osiedla, szczególnie doceniana przez ludzi młodych, którzy nie chcą tracić czasu na zbędne dojazdy z przedmieścia, aby móc w pełni korzystać z walorów, jakie daje życie w atrakcyjnym mieście – mówi Henryk Wojciechowski, dyrektor Działu Rozwoju GK Vantage Development.

Z drugiej strony nadrzeczny charakter osiedla przyciąga miłośników natury i spędzania wolnego czasu w otoczeniu przyrody. Właśnie wprowadzone do sprzedaży budynki w bezpośrednim sąsiedztwie rzeki cieszą się dużym zainteresowaniem. Nasi klienci doceniają wyjątkową lokalizację Promenad Wrocławskich, które od wielu lat cieszą się niesłabnącą popularnością wśród nabywców nowych mieszkań we Wrocławiu.

Ale Promenady to niejedyna inwestycja Vantage Development doceniona przez mieszkańców Wrocławia. W minionym roku miała miejsce premiera nowej realizacji – Dorzecza Legnickiej. Od początku cieszyła się ona ogromnym zainteresowaniem kupujących. Pomimo iż inwestycja położona jest poza strefą śródmiejską miasta, jej atrakcyjna lokalizacja okazała się ważnym atrybutem. Dorzecze Legnickiej położone jest w zachodniej części miasta, w bezpośrednim sąsiedztwie Centrum Handlowego Magnolia Park, dzięki czemu mieszkańcy osiedla będą mieli dostęp do szerokiej gamy usług, handlu i rozrywki – a wszystko to praktycznie na wyciągnięcie ręki. Z drugiej strony obszar miasta, w którym zlokalizowana jest inwestycja, to silnie rozwijający się obszar biurowy, dobrze skomunikowany zarówno z centrum miasta, jak i Autostradową Obwodnicą Wrocławia. Jest to obszar koncentracji działalności wielu firm, co generuje zapotrzebowanie na mieszkania dla osób w nich pracujących. Poza lokalizacją klienci doceniają w projekcie również funkcjonalne układy mieszkań, a także funkcjonalnie zaprojektowane części wspólne. Wszystko to przekłada się na bardzo atrakcyjny produkt, spełniający oczekiwania najbardziej wymagających klientów.

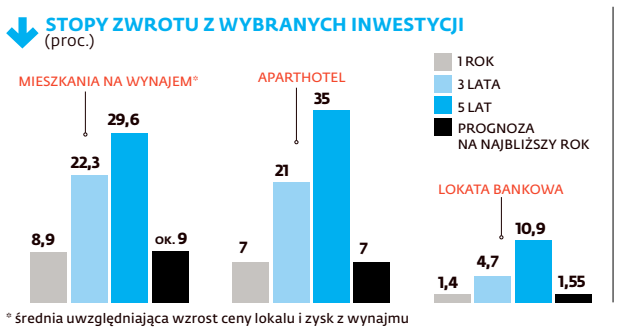
Promenady Wrocławskie

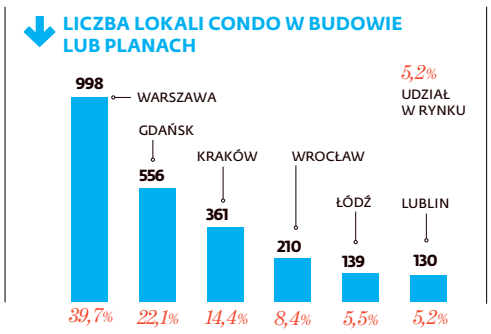
Czerpiąc z wieloletniego doświadczenia w zakresie realizacji inwestycji mieszkaniowych i wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, przygotowujemy nową inwestycję. W rejonie ul. Popowickiej, Wejherowskiej i Białowieskiej, wokół dawnego portu żeglugi śródlądowej, powstanie nowoczesny wielofunkcyjny kompleks mieszkaniowy łączący w sobie to co najlepsze z dotychczasowych inwestycji Vantage. Osiedle łączyć będzie w sobie preferowaną przez nabywców lokalizację w dobrze skomunikowanej i szybko rozwijającej się dzielnicy miasta z bliskością terenów nadrzecznych i rekreacyjnych. Nowa inwestycja na terenie Popowic powstanie w odległości ok. 4 km zarówno od centrum miasta, jak i wjazdu na Autostradową Obwodnicę Wrocławia, co zapewnia doskonałą komunikację zarówno dla osób ceniących szybki dojazd do centrum, jak i lubiących wycieczki poza miasto. Niepodważalnym atutem tej lokalizacji jest położenie w bezpośrednim sąsiedztwie rzeki Odry oraz pomiędzy dwoma dużymi i atrakcyjnie zagospodarowanymi parkami: parkiem Popowickim i parkiem Zachodnim. Miłośnicy spędzania wolnego czasu na świeżym powietrzu, w otoczeniu atrakcyjnych przyrodniczo terenów na pewno będą usatysfakcjonowani tą lokalizacją.

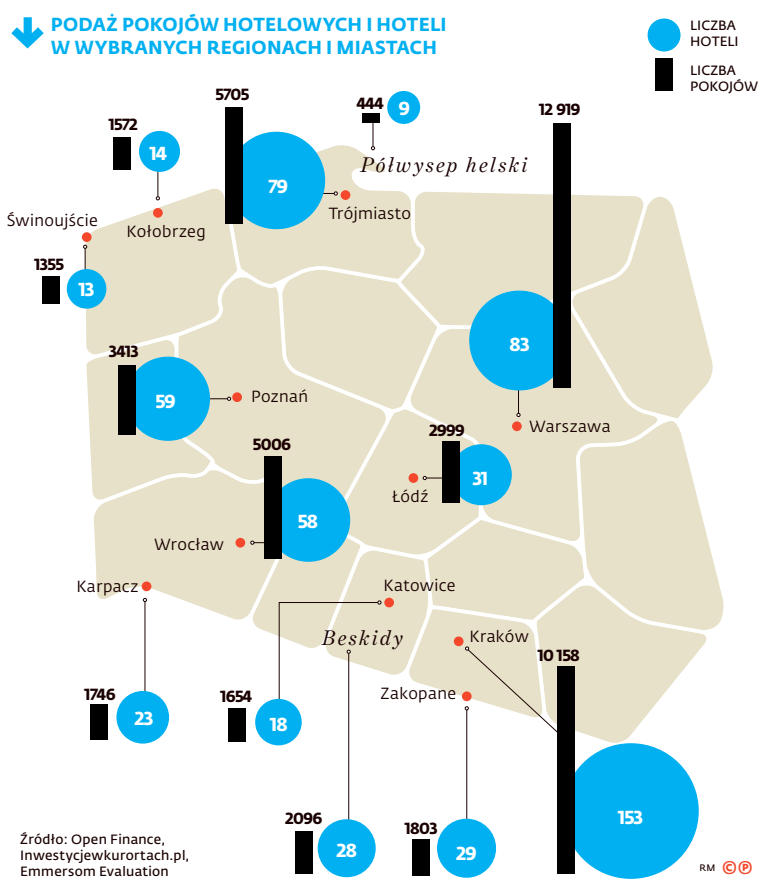
Vantage Development stale monitoruje zmieniający się rynek nieruchomości i wsłuchuje w potrzeby swoich klientów. Realizacja inwestycji, zgodnych z nowoczesnymi trendami urbanistycznymi i jednocześnie spełniających oczekiwania coraz bardziej wymagających klientów jest priorytetem w działaniach naszej firmy. Dostarczając na rynek produkt odpowiadający potrzebom klientów, mamy pewność, że będzie on konkurencyjny nawet w sytuacji pogorszenia koniunktury na rynku.

Anna Szulc, specjalista ds. analizy rynku, Vantage Development S.A.

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp







fot. JR-stock/Shutterstock

Gwarantowany zysk, tylko jaki?

APARTAMENTY NA WYNAJEM **Rynek condohoteli** przyspiesza. Niebawem ulegnie podwojeniu. Deweloperów do nowych inwestycji zachęca rosnący popyt, a kupujących utrzymujące się wciąż na dobrym poziomie stopy zwrotu

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

W Polsce działa około 5 tys. apartamentów wybudowanych w formule condohoteli. Drugie tyle jest obecnie w opracowaniu i w budowie. Za tak gwałtowne przyspieszenie odpowiada przede wszystkim bardzo dobra koniunktura na rynku nieruchomości.

Na początku rynek condohoteli rozwijał się przede wszystkim w polskich kurortach. Ponieważ około 20 proc. klientów kupuje je na własne potrzeby wypoczynkowe, grupa docelowa była tu większa niż w dużych miastach. Jednak wraz z rozwojem segmentu pojawiły się również pojedyncze inwestycje w Warszawie czy Gdańsku. Do tego rynkiem zainteresowali się też deweloperzy, którzy dostrzegli, że w podobny sposób mogą sprzedawać apartamenty na wynajem. Jak zauważają eksperci Emmerson Evaluation, potencjalnych nabywców zachęca się często niższą ceną niż dla standardowego mieszkania, do tego pełnym umeblowaniem i wyposażeniem. Do tego wiedząc, że kupujący na tym rynku szukają małych apartamentów, pod ich potrzeby deweloperzy oferują lokale już od 15 mkw. powierzchni. Jednostek mieszkalnych tej wielkości nie można budować – prawo wymaga większej powierzchni.

– Do sytuacji na rynku bardziej pasuje określenie „moda wśród deweloperów" niż „ofensywa", zwłaszcza że większość tych inwestycji, szczególnie w dużych miastach, jak Warszawa czy Gdańsk, to po prostu mieszkania na wynajmem. Przed tak wysoką koniunkturą jak teraz nie można było ich sprzedać, więc zaczęto oferować wysokie stopy zwrotu, żeby przyciągać inwestorów. Tymczasem w przeciwieństwie do condohotelu z usługami dla gości, w którym dodatkowo pokoje mają minimum 20–27 m kw., dzienne stawki wynajmu mieszkań są niższe – wyjaśnia Jan Wróblewski, współzałożyciel Zdrojowa Invest&Hotels, spółki będącej liderem na rynku z 10 obiektami i ponad 1,2 tys. pokoi oraz ok. 20-proc. udziałem w całym segmencie. W największym rynku hotelarskim ze wszystkich miejscowości wypoczynkowych, czyli w Kołobrzegu, firma ma już około 30-proc. udział, a kurort ten jest też trzeci w Polsce pod względem liczby udzielanych noclegów po Warszawie i Krakowie. Co więcej, Zdrojowa oddaje i planuje kolejne inwestycje.

Otworzyła Radisson Blu Resort w Świnoujściu. To pierwszy pięciogwiazdkowy hotel w kurorcie, przy promenadzie i z widokiem na morze. Na tym nie koniec.

– Realizujemy nad morzem kolejny etapu świnoujskiego kompleksu, tym razem Baltic Park Fort oraz w Ustroniu Morskim kameralny Boulevard Residence. Ich otwarcie zaplanowane jest na lato tego roku. Poza tym przewidziana jest budowa kołobrzeskiego condohotelu H2o. Będzie on na tyle unikalny jak na stosunkowo mały projekt, że będzie miał kameralny i jedyny w okolicy aquapark, co doskonale uzupełni lokalny rynek. Ten projekt to nowość i wkrótce ma zacząć się jego oficjalna komercjalizacja – wyjaśnia Jan Wróblewski.

Firma na swojej mapie uwzględnia też największe kurorty górskie. Rozpoczęła niedawno budowę drugiego obiektu sieci w Szklarskiej Porębie – czterogwiazdkowego Forest Ski Hotel (także z aquaparkiem).

– Łącznie daje to ponad 450 apartamentów – podsumowuje Jan Wróblewski.

Nowe projekty mają w planach również inni działający na tym rynku inwestorzy, co tylko potwierdza dobrą koniunkturę w tym segmencie. Przykładem jest Sun & Snow Resorts, który rozpoczął sprzedaż apartamentów w Białce Tatrzańskiej. Ośrodek obejmie w sumie 10 budynków apartamentowych utrzymanych w stylistyce podhalańskich willi, w których będzie 128 lokali, oraz aparthotelu na 40 lokali.

Natomiast DS Development wybrała Mechelinki koło Rewy, gdzie wybuduje Anchoria Aparthotel, kompleks trzech budynków, w których łącznie znajdzie się 87 apartamentów hotelowych. Oddanie pierwszego z nich nastąpi w czerwcu tego roku. Całość inwestycji ma zakończyć się do września 2019 r.

Zdaniem ekspertów aktualny rynek przypomina ostatni okres szczytu z dużą liczbą projektów condohotelowych, po którym z rynku zniknęło, większość graczy, często pozostawiając po sobie problemy. Głównymi czynnikiami ryzyka były wówczas brak doświadczenia w hotelarstwie i przerzucanie zarządzania na podmioty zewnętrzne, żeby odciąć się od odpowiedzialności za obietnice. Do tego dochodziły nietrafione lokalizacje.

– Dzisiaj w grę wchodzi więcej niuansów. Małe i krótkie doświadczenie czy pozornie atrakcyjne lokalizacje. Znana jest w branży inwestycja w górach, nad jeziorem, które jest w rzeczywistości sztucznym zbiornikiem wodnym z zakazem kąpieli ze względów sanitarnych. Przede wszystkim to jednak niedopasowany do rynku program i funkcje obiektów, które będą przegrywały z innymi na rynku. Zwłaszcza z okrojonym ich zakresem, który obniża poziom obłożenia na rynku turystycznym, w szczególności poza sezonem – komentuje Jan Wróblewski.

Bez zmian na rynku pozostaje natomiast klient docelowy. W condohotelu, jak przy każdym zakupie nieruchomości, wymogiem jest posiadanie większych środków lub wyższej zdolności kredytowej, stąd naturalne jest, że produkt skierowany jest do zamożniejszego klienta. Cena niewiele różni się od tej obowiązującej na rynku tradycyjnych mieszkań oferowanych w dobrych lokalizacjach. To oznacza, ze za 1 mkw. apartamentu na wynajem trzeba obecnie zapłacić 8–16 tys. w zależności od tego, czy jest to kurort czy centrum dużej aglomeracji.

– Jednak przykładowo w nowej inwestycji Zdrojowej w Kołobrzegu, condohotelu H2O, apartament można kupić już za 310 tys. zł netto i sfinansować to przychodami z czynszu otrzymywanego od operatora. Zatem to już produkt bardziej dostępny. Przewagą jest na pewno jedyna w segmencie innowacyjna umowa najmu z unikalnym zarządzaniem apartamentem na najdłuższy na rynku okres, aż 30 lat. Do tego w tym czasie firma zmodernizuje też apartament na swój koszt, więc to bezobsługowa inwestycja na lata – informuje Jan Wróblewski.

Nie zmienia się także to, że apartamenty na wynajem są dziś kupowane przede wszystkim z myślą o lokacie oszczędności i pozyskaniu dodatkowych wpływów. Zwłaszcza że ich zakup jest ciągle atrakcyjną alternatywą dla lokowania kapitału w lokaty, giełdę czy fundusze. Analitycy bankowi zauważają, że jeszcze w 2012 r. dochody z najmu sięgały dwukrotności przychodów osiąganych z odsetek. Dziś są nawet czterokrotnie wyższe.

Eksperci zwracają jednak uwagę, że inwestowanie w nieruchomości jest dobre dla osób o ustabilizowanej sytuacji, osiągających systematycznie nadwyżkę dochodów nad wydatkami i stałą perspektywę w tej kwestii lub posiadającym odpowiednią rezerwę płynnościową na wypadek przejściowych niekorzystnych zmian w tym zakresie. Zaletą nieruchomości jest bowiem ochrona kapitału przed inflacją oraz zawirowaniami na rynkach finansowych, ale stabilne zyski następują w długim, sięgającym od kilkunastu do kilkudziesięciu lat horyzoncie. Liczy się przede wszystkim stabilny wzrost wartości, nie zaś spektakularne zwyżki, które się zdarzają, ale nie jest to zjawisko powszechne. A rynek condohoteli to nic innego niż rozproszenie własności apartamentów na terenie jednej inwestycji hotelowej między indywidualnych inwestorów, którzy otrzymują określoną stopę zwrotu z wynajmu nieruchomości, zwykle ustaloną z góry w umowie. Condohotele mogą jednak funkcjonować także w oparciu o udział właściciela w przychodach lub zyskach z wynajmu. Eksperci zwracają jednak uwagę, że zwrot z inwestycji jest dziś zależny od zmiennych czynników, takich jak obłożenie czy popyt.

– Umowa najmu w inwestycji typu condo jest zwykle zawierana na okres 5–10 lat. Po jej wygaśnięciu nie mamy gwarancji zysku, który skłonił nas do inwestycji. Polski rynek condohoteli jest bardzo młody, nie mieliśmy tak naprawdę okazji sprawdzić, jak funkcjonuje w dłuższej perspektywie. Pamiętajmy bowiem, że są to zwykle inwestycje premium, które aby utrzymać swój standard, potrzebują ciągłych nakładów inwestycyjnych. Jednocześnie krajowy rynek hoteli intensywnie się rozwija, pojawiają się nowe obiekty, które będą nowocześniejsze i atrakcyjniejsze w stosunku do starszych nieruchomości. To potencjalny problem condohoteli, z którym inwestorzy będą musieli się zmierzyć w przyszłości – dodaje Dariusz Książak, prezes zarządu Emmerson Evaluation.

W ofercie condohoteli jest duże zróżnicowanie pod kątem gwarantowanej stopy zwrotu z inwestycji. Im bardziej atrakcyjne położenie, tym potencjalnie zyski z wynajmu mogą być większe. Gwarantowane stopy zwrotu wahają się obecnie od 6 do 8 proc. Choć zdaniem ekspertów trzeba się jednak spodziewać, że wyniosą 4–6 proc.

– Nie bez znaczenia są także wielkość inwestycji, kategoria obiektu oraz standard wykończenia i wyposażenia apartamentów. Kluczowe znaczenie ma jednak nadal lokalizacja, w tym znaczenie miejscowości na turystycznej mapie Polski, dostępność atrakcji, np. wyciągów narciarskich czy plaży, oraz widoki, jakie oferuje apartament – dodaje Dariusz Książak.

Trzeba też pamiętać o tym, że w przypadku aparthotelu obowiązki zarządu bierze na siebie deweloper lub wynajęty przez niego operator. Istotne jest w związku z tym, by był wiarygodny i miał doświadczenie w zarządzaniu. Jeśli nie poradzi sobie w generowaniu przychodów, to umowa zapewniająca wypłatę zysków nic inwestorowi nie daje.

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

Jak odzyskać obroty z niedzieli

GALERIE HANDLOWE

Zakaz handlu w niedziele jest **najpoważniejszym wyzwaniem** dla polskiego rynku centrów handlowych. To, w jakim stopniu dotknie obiekty, zależy od przyjętych przez ich operatorów rozwiązań

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

Ubiegły rok polski rynek centrów handlowych może zaliczyć do udanych. Przybyło 20 nowych obiektów o łącznej powierzchni ponad 400 tys. mkw. Tym samym w kraju jest już niemal 500 galerii dysponujących w sumie ponad 14 mln mkw. nowoczesnej powierzchni handlowej na wynajem. Nowe inwestycje jak dotąd napędzała dobra sytuacja gospodarcza, a co za tym idzie coraz większa zasobność portfeli mieszkańców.

– Roczne wydatki Polaków w ostatnich dwóch latach wzrosły o 6–7 proc. Nasze społeczeństwo jest coraz bardziej świadomym konsumentem, a struktura wydatków zaczyna przypominać tę z krajów o wyższym stopniu zamożności – komentuje Lucyna Śliż, dyrektor ds. rozwoju działu powierzchni handlowych w Cushman & Wakefield.

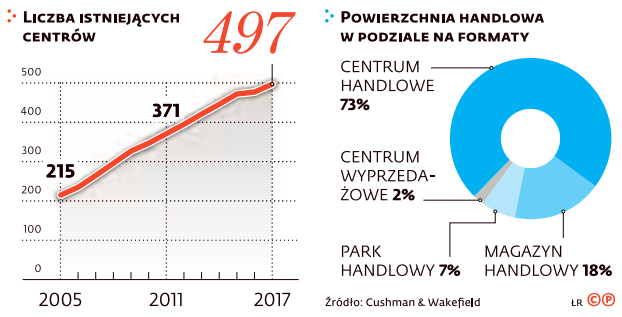
Powierzchnia dla nowych

Eksperci zwracają jednak uwagę, że nowe obiekty to też konsekwencja napływu kolejnych marek do Polski, które szukają atrakcyjnych lokali pod swoje salony. W 2017 r. zadebiutowało ich 34, w tym m.in.: Newbie, Hamleys, BeFree, Zarina, Love Republic, Sfera, czy Victoria's Secret.

Silna konkurencja

W tym roku zdaniem ekspertów Cushman & Wakefield należy oczekiwać dalszego napływu powierzchni handlowej na rynek. PKB Polski rośnie, zwiększają się też wynagrodzenia, a co za tym idzie siła nabywcza konsumentów. W budowie pozostaje ponad 0,5 mln mkw., z czego prawie 80 proc. zostanie oddane do użytku w 2018 r. Konkurencja zatem wzrośnie, co będzie ogromnym wyzwaniem w sytuacji obowiązujących od marca przepisów o ograniczeniu handlu w niedzielę. To oznacza bowiem, że galerie będą musiały włożyć jeszcze więcej wysiłku w to, by przyciągnąć do siebie klientów. A tym samym utrzymać frekwencję i obroty na dotychczasowym poziomie, mimo jednego dnia w tygodniu mniej do handlowania.

Centra handlowe w Polsce



– Widzimy wyraźnie, że branża z niepokojem podchodzi do zmian legislacyjnych. Niepewność budzą nie tyle same zmiany, co nieprecyzyjne przepisy oraz ich możliwe następstwa, które z wyprzedzeniem trudno przewidzieć – mówi Radosław Knap, dyrektor generalny Polskiej Rady Centrów Handlowych. I dodaje, że z badań przeprowadzonych przez radę wynika, iż dla 81 proc. przedstawicieli firm związanych z centrami handlowymi największe znaczenie dla obecnej sytuacji sektora nieruchomości komercyjnych ma ustawa o zakazie handlu. W efekcie, jak przestrzegają eksperci, mogą pojawić się problemy z komercjalizacją nowych obiektów.

Jak wyjaśnia Ada Budynek, konsultant w dziale powierzchni handlowych w Cushman & Wakefield, w przypadku sklepów modowych zakupy w niedzielę odpowiadają za 20 proc. tygodniowego obrotu. Tego nie są w stanie nadrobić w całości w inne dni tygodnia. Potwierdzają to zresztą sami najemcy, w tym firma LPP, będąca właścicielem m.in. salonów Reserved. Wyliczyła, że ostatni dzień tygodnia przynosił jej 18 proc. przychodów.

Jak dodaje Ada Budynek, nie jest w związku z tym wykluczone, że najemcy będą ograniczać ekspansję i kontynuować optymalizację sieci.

Plusem w tej sytuacji jest to, że odsetek pustostanów utrzymuje się na podobnym poziomie. Na koniec 2017 r. wyniósł 4 proc., wobec 4,1 proc. na koniec I kwartału ubiegłego roku. Mimo to według ekspertów zagrożenie dla finansów galerii wciąż jest duże.

– W związku z bardzo wysoką podażą powierzchni handlowej w ostatnich latach rynek nieruchomości handlowych przesunął się w kierunku rynku najemcy. Coraz częściej zawierają oni umowy, w których wysokość czynszu uzależniana jest od wysokości obrotów. Dodatkowo wejście do znacznej części galerii warunkują otrzymaniem dodatkowych zachęt w postaci okresów bezczynszowych oraz pokrycia części kosztów wykończenia sklepu. Tylko nieliczne galerie handlowe nie zmagają się z takimi wyzwaniami – opowiada Anna Oberc, dyrektor w dziale powierzchni handlowych w Cushman & Wakefield.

Dlatego już widać działania ze strony zarządów i właścicieli, które mają obronić obroty centrów handlowych przed spadkiem. Szczególnie że przyjdzie im walczyć jeszcze z jednym konkurentem – sklepami internetowymi, które są wyjęte spod zakazu.

Sposobem w zakaz

– 30 proc. największych centrów handlowych w Warszawie wydłuża godziny otwarcia w piątki i soboty. Są to Arkadia, Galeria Mokotów czy Wola Park – mówi Anna Wysocka, dyrektor działu wynajmu powierzchni handlowych w JLL. I dodaje, że z badań przeprowadzonych przez firmę wśród właścicieli największych galerii handlowych w Warszawie wynika również, że 100 proc. z nich będzie otwierać obiekt w niedziele w standardowych godzinach pracy. A to dlatego, że wśród najemców są tacy, których zakaz handlu nie obowiązuje, dlatego muszą umożliwić działającym zgodnie z prawem firmom normalne funkcjonowanie ich lokali. Przypomnijmy: jeszcze w lutym większość galerii nie była przekonana do takiego rozwiązania.

– Bardziej kreatywne pomysły na obejście zakazu to między innymi zmiana funkcji budynku z centrum handlowego na dworzec, gdyż zakaz handlu nie obejmuje terenu dworców. Na pomysł ten wpadli właściciele Galerii Metropolia w Gdańsku, znajdującej się tuż obok stacji kolejowej Gdańsk Wrzeszcz – wyjaśnia Anna Wysocka. Aby formalnie stać się dworcem i móc legalnie handlować, właściciele dobudowali poczekalnię, kasy biletowe oraz punkt informacji pasażerskiej.

PREZENTACJA Partner

NOWY POMYSŁ NA CONDO: UMOWY NA 30 LAT

ZDROJOWA INVEST & HOTELS

Długoterminowe umowy najmu ze stałą stopą zwrotu to nowe podejście lidera rynku condo w Polsce Zdrojowa Invest & Hotels. Jak tłumaczy współwłaściciel Zdrojowej Jan Wróblewski, to wyjście naprzeciw oczekiwaniom klientów, którym zależy na większym bezpieczeństwie zainwestowanych pieniędzy.

4-gwiazdkowy hotel H2O w Kołobrzegu

Do tej pory normą na rynku condohoteli były umowy zawierane na 5, 10, a maksymalnie na 15 lat. Po upływie okresu umowy właściciel pokoju czy apartamentu kupionego w condohotelu zazwyczaj miał możliwość przedłużenia umowy na kolejne lata. Zdarzały się jednak (i mogą się zdarzać) przypadki, gdy deweloper – a czasem inny operator takiego obiektu – z gorszymi wynikami na rynku hotelarskim nie był zainteresowany dalszą współpracą. Przy podpisaniu kolejnej umowy, zwłaszcza po kilkunastu latach, inwestor może również wymagać od klienta przeprowadzenia modernizacji pokoju. A to oznaczałoby dla właściciela dodatkowy wydatek.

Zdrojowa Invest & Hotels postanowiła zrewolucjonizować pod tym względem rynek i znowu wyprzedzić konkurencję, tym razem w podejściu do zawierania umów ze swoimi kontrahentami. Oferując możliwość najmu aż na 30 lat, Zdrojowa będzie dla klienta długoletnim oraz przewidywalnym partnerem. Klient będzie bowiem miał gwarancję, że przez 30 lat warunki umowy się nie zmienią. Niewątpliwie taka nieruchomość może być sposobem na zdywersyfikowanie portfela inwestycyjnego oraz długotrwałą i stabilną strategią lokowania swojego kapitału przy równoczesnym stabilnym zysku.

Co więcej, Zdrojowa w czasie trwania takiej umowy zobowiązuje się do modernizacji nie tylko jej własnych lokali usługowych, jak restauracje, baseny czy gabinety masażu, lecz także wszystkich pokoi. Tak, by je odświeżyć po latach eksploatacji, ale też żeby były dostosowane do zmieniających się standardów, technologii i oczekiwań gości hotelowych. Zasadnicze koszty ponosi nie właściciel danego pokoju, ale właśnie Zdrojowa.

– Priorytetem dla Zdrojowej jest bezpieczeństwo inwestowania z nami. Nie zamierzamy konkurować nierealnymi obietnicami nadzwyczaj wysokich stóp zwrotu na poziomie 7 proc. i więcej. Przeciwstawiamy im wiarygodność i zaufanie, którym obdarzyli nas klienci – mówi Jan Wróblewski, współwłaściciel Zdrojowa Invest & Hotels. – Z pewnością 30-letnia umowa najmu, nasze zobowiązanie do renowacji obiektu oraz uczciwa względem klienta waloryzacja czynszu to przełomowa oferta na rynku condo – podkreśla.

Na razie 30-letnie umowy Zdrojowa stosuje w swoim najnowszym czterogwiazdkowym hotelu w Kołobrzegu – H2O, który zostanie otwarty latem 2020 r. Rusza właśnie sprzedaż pokoi i apartamentów. A tych jest w hotelu 209 o powierzchni od 23 do 49 mkw. H2O będzie doskonałym uzupełnieniem już konkurencyjnego lokalnego rynku jako jedyny hotel w okolicy z własnym aquaparkiem oraz basenem na dachu.

Jak informuje Zdrojowa, ceny apartamentów rozpoczynają się od 310 tys. zł netto, a oferowana obecnie stopa zwrotu to 5,5 proc. Czynsz najmu będzie też uwzględniał sytuację na rynkach finansowych, podlegając w długim terminie indeksacji o wskaźnik inflacji.

Inwestowanie w condohotele to dobry pomysł na biznes, jednak pod pewnymi warunkami. Po pierwsze, warto wybrać doświadczonego hotelarza, który od lat inwestuje w condo, zna rynek i co najważniejsze, wie, jak na hotelach zarabiać. Bo to przecież odwiedzający hotel turyści będą gwarancją pomnażania też naszych pieniędzy. Po drugie, równie istotna jest lokalizacja hotelu. Bowiem atrakcyjne miejsce to kolejna gwarancja, że turystów nie będzie brakowało (chociaż z pozoru popularne Zakopane czy wspomniany Kołobrzeg są już stosunkowo nasycone pod względem miejsc noclegowych, więc należy tam inwestować ostrożnie). Po trzecie, ważny jest też sam hotel: jego design, funkcjonalność oraz wszystko to, co będzie dla turystów dodatkową rozrywką – np. aquapark, strefa spa & wellness, kids club, dobre restauracje czy drink bary.

– Wszystkie nasze inwestycje spełniają te kryteria. Z własnego doświadczenia doskonale wiemy, że rynek ten jest bardzo wymagający i tylko oferta na najwyższym poziomie jest gwarancją powodzenia – zaznacza Jan Wróblewski.

Wygenerowano dnia 2018-03-29 dla loginu: internetowagp

PREZENTACJA

PARTNER

METROPOLITAN Investment

OTWIERAMY RYNEK KOMERCYJNY DLA INWESTORÓW INDYWIDUALNYCH

Nieruchomości komercyjne to jedno z najlepszych aktywów do budowania długoterminowego bezpieczeństwa finansowego. Wiedzą o tym najzamożniejsi ludzie na całym świecie, stąd duża popularność funduszy nieruchomościowych w Stanach Zjednoczonych czy krajach Europy Zachodniej. O tym, dlaczego warto zainwestować w nieruchomości komercyjne, rozmawiamy z Łukaszem Włodarczykiem, prezesem zarządu Metropolitan Investment SA – pierwszej firmy w Polsce, która otworzyła ten sektor dla klienta indywidualnego.

Czy nieruchomości komercyjne to najatrakcyjniejszy sposób inwestowania kapitału z perspektywy inwestora?
Wszystko zależy od charakteru inwestora i od jego możliwości finansowych. Niektórzy lubią bezpieczne inwestycje, a inni potrzebują trochę adrenaliny podczas inwestowania. Nieruchomości komercyjne to z pewnością atrakcyjne aktywa dla tych pierwszych. Jeśli przeanalizujemy portfele inwestycyjne ludzi zamożnych, to widzimy, że inwestycje w nieruchomości są często sposobem bezpiecznej dywersyfikacji portfela inwestycyjnego lub sposobem zabezpieczenia nadwyżki finansowej, którą generują inne działalności operacyjne inwestujących. Nawet wśród przedsiębiorców, którzy znajdują się w pierwszej setce najbogatszych Polaków, widzimy właścicieli nieruchomości komercyjnych galerii handlowych, biurowców, parków handlowych czy mniejszych, pojedynczych lokali wynajmowanych na długoterminowych umowach najmu. Dzieje się tak dlatego, że są to bezpieczne i dochodowe inwestycje.

Dlaczego są tak bezpieczne?
Największą wartością nieruchomości komercyjnych jest ich przewidywalność. Czynsze z najmu powierzchni handlowych, biurowych czy mieszkaniowych pozwalają oszacować dochody właścicieli budynków, a co za tym idzie sytuację tego segmentu rynku. Pozwala to wyliczyć zwrot z inwestycji w ujęciu czasu trwania umowy. Inwestycje Metropolitan Investment wyróżnia dodatkowo zawieranie długoterminowych umów najmu w trakcie procesu. Dzięki temu nasze nieruchomości są aktywem bezpiecznym i dającym powtarzalne zyski.

To dlatego zdecydowaliście się na oparcie biznesu na tym segmencie?
Zarówno historycznie, jak i perspektywicznie nieruchomości komercyjne dają największą opłacalność w ujęciu zysków, a także długości najmu. Dodatkowo są atrakcyjne pod względem finansowania przez duże instytucje finansowe, m.in. banki na bardzo atrakcyjnym oprocentowaniu. Sprawia to, że możemy z tych nieruchomości tworzyć produkty inwestycyjne. Obecnie w Polsce stopy zwrotu z nieruchomości kształtują się na poziomie 6–7,5 proc. Natomiast my jesteśmy w stanie podnosić je do poziomu powyżej 10 proc., przy jednoczesnym zabezpieczeniu nieruchomości. Daje to długoterminową, atrakcyjną i bezpieczną formę inwestowania.

Dotychczas inwestycje w nieruchomości komercyjne były zarezerwowane tylko dla dużych funduszy inwestycyjnych. Metropolitan Investment otwiera ten rynek dla inwestorów indywidualnych. Co to oznacza w praktyce?
Naszym klientom dajemy możliwość kupienia udziałów w nieruchomości i uczestniczenie w jej zyskach, dzięki temu stają się naszymi partnerami. Szyjemy portfele inwestycyjne na miarę dla inwestorów prywatnych i firm rodzinnych, kompleksowo przeprowadzając naszych partnerów przez procesy związane z rynkiem nieruchomości. Dzięki temu pierwszy raz prywatny inwestor będzie mógł kupić np. kilka procent galerii handlowej. Jest to tylko kwestia dotarcia do takich ludzi, dlatego bardzo intensywnie rozwijamy sieć relacji – mamy już cztery oddziały: w Gdańsku, Krakowie, Warszawie i Poznaniu. Nasze śmiałe plany i tempo rozwoju determinują ciągłe poszerzanie zespołu i zasięgu działania naszych specjalistów. W najbliższym czasie planujemy otwarcie nowych oddziałów firmy, m.in. w Łodzi i Wrocławiu. Efektywność projektów zapewniają unikalne rozwiązania uwzględniające projektowanie, budowę, komercjalizację i zarządzanie ukończonymi projektami bez zaangażowania inwestora.

Pojęcie nieruchomości komercyjnych jest bardzo szerokie, na które z nich stawia Metropolitan Investment?
To rzeczywiście zarówno powierzchnie biurowe, handlowe, przemysłowe, jak i rekreacyjno-wypoczynkowe, mam tutaj na myśli condohotele, akademiki czy domy seniora. Każdy z wymienionych rodzajów nieruchomości charakteryzuje się innym sposobem inwestowania i zarządzania. W każdym z nich można jednak długoterminowo zarabiać. Natomiast we wszystkich przypadkach najważniejszą rzeczą jest podejście do zarządzania obiektem. Obecnie w Metropolitan Investment zdecydowaliśmy się postawić mocno na rozwój projektów z sektora nieruchomości handlowych i prywatnych akademików, nie wykluczamy jednak inwestowania w inne obszary i formaty.

Co decyduje o podjęciu decyzji o kolejnej inwestycji?
Podjęcie decyzji o rozpoczęciu lub zakupie przez nas kolejnej inwestycji poprzedza kompleksowa analiza jej potencjału, w zależności od projektu może to być analiza lokalnego rynku, konkurencji, potencjału zakupowego mieszkańców, a co za tym idzie pozyskania długoterminowych umów najmu i przewidywalnego zysku. Analizujemy setki potencjalnych projektów inwestycyjnych, zawsze decydujemy się inwestować w obszarach o największym potencjale zwrotu. Ważne jest uzyskanie długoterminowego i taniego inwestowania ze strony banków, a w efekcie stworzenie produktu inwestycyjnego, który długoterminowo uzyskuje wysokie stopy zwrotu powtarzalne w okresie co najmniej 10–15 lat.

Jakie nieruchomości w waszym portfolio najlepiej spełniają te parametry?
Wiele z nich. Na przykład parki handlowe, tzw. retail parki. Ich koncepcja powstała w Stanach Zjednoczonych pod koniec lat 70. Obecnie najbardziej rozwinięty rynek parków handlowych funkcjonuje w USA. Pomimo dynamicznego rozwoju branży e-commerce, retail parki nadal pozostają obiektami handlowymi, które prężnie tam działają. Lokalizacja w małych miastach oraz na obrzeżach dzielnic dużych miast sprawia, że ten format obiektu handlowego spełnia około 80 proc. zapotrzebowania konsumentów. Zarówno w Stanach Zjednoczonych jak i Europie Zachodniej, parki handlowe mają silną pozycję, a ich działalność nie jest zagrożona nawet przy rozwijającym się rynku sklepów internetowych.

Jaka jest przestrzeń do rozwoju obiektów typu parki handlowe w Polsce?
W Polsce atrakcyjność parków handlowych oraz ich koncepcja rozwijają się intensywnie dopiero od kilku lat. Dlatego nadal widzimy bardzo dużą przestrzeń do zagospodarowania rynku w tym zakresie i rozwijamy tego typu obiekty pod marką Metro Parków. Otworzyliśmy je już w Wiśle i Białej Podlaskiej. Obecnie realizujemy inwestycję Metro Parku w Biłgoraju. W ciągu najbliższych dwóch lat zamierzamy otworzyć ponad 20 tego typu projektów.

Czy warto inwestować także w większe formaty handlowe?
W miejscach o niskim nasyceniu powierzchnią handlową jest jeszcze przestrzeń na tego typu projekty. Obecnie odpowiadamy za realizację dwóch galerii handlowych w Chrzanowie i Kwidzyniu, o powierzchni 13–17 tys. mkw. Nowym formatem, który zdecydowaliśmy się rozwijać, są także outlety. Ostatnio zdecydowaliśmy się zainwestować w Metropolitan Outlet Bydgoszcz. Koncept ten zamierzamy rozwijać także w innych miastach. Widzimy, że na rynkach rozwiniętych funkcjonuje on doskonale. W Polsce da się zaobserwować coraz większe zainteresowanie zakupami w centrach wyprzedażowych, dlatego zdecydowaliśmy się wykorzystać ten potencjał. Zgodnie z najnowszymi trendami na rynku nieruchomości handlowych nasze obiekty projektowane są w taki sposób, aby nie dominował w nich tylko handel modowy, ale w dużej mierze strefy rekreacyjne i rozrywka. Znajdą się w nich także sale zabaw dla dzieci i lokale gastronomiczne.

A skąd pomysł na prywatne akademiki?
W związku z dynamicznym rozwojem poszukujemy kolejnych mocnych i atrakcyjnych filarów inwestycyjnych dla naszej działalności. Jednym z nich są domy studenckie, a docelowo będą to także biurowce oraz aparthotele. Obecnie rynek prywatnych akademików w Polsce jest bardzo mały. Aktualnie państwowe i prywatne domy studenckie mogą odpowiedzieć na 9 proc. zapotrzebowania rynku, dlatego perspektywa rozwoju tego sektora jest bardzo duża. Jedynym utrudnieniem rozwoju sieci akademików jest trudność w uzyskaniu finansowania przez banki. Nie posiadają one jeszcze procedur do finansowania takich inwestycji. Zupełnie inaczej jest na Zachodzie, gdzie domy studenckie są silnym i znaczącym ogniwem w sektorze nieruchomości komercyjnych. Pomimo trudności udało nam się sfinalizować nasz pierwszy prywatny akademik – Gdański Harward. Po sukcesie tego projektu realizujemy kolejną inwestycję prywatnego akademika, będą to Olimpijskie Apartamenty, także w Gdańsku. Dla ułatwienia zarządzania mikroapartamentami rozwijajmy własny serwis rezerwacyjny – Bookistry. Jest to pierwszy tego typu portal w Polsce i tej części Europy do obsługi ruchu studenckiego.

Ostatnio powstało dużo biurowców, czy to jeszcze atrakcyjny i opłacalny segment inwestycji?
Biurowce nadal są bardzo atrakcyjną formą inwestycji. Jak dotąd głównie fundusze niemieckie i amerykańskie decydowały się na budowę biurowców ze względu na brak funduszy na polskim rynku. Jednak obecnie to się zmienia. Do inwestycji w biurowce dołączył także polski inwestor. W Polsce rynek ten najszybciej rozwija się w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku. Sprzyja temu m.in. dobre zaplecze dydaktyczne, logistyczne i rosnące zainteresowanie naszym krajem wśród międzynarodowych firm. Jako Metropolitan Investment analizujemy ten sektor pod względem możliwości inwestycyjnych.

Coś łączy te rozmaite typy nieruchomości?
Niezależnie od rodzaju nieruchomości, najistotniejszym elementem ich funkcjonowania jest przemyślane i profesjonalne zarządzanie nimi na każdym etapie. Zarządzanie to zaczyna się już w momencie projektowania inwestycji: zakupu ziemi, planowania przestrzennego, poprzez finansowanie, komercjalizację, po otwarcie i rozpoczęcie funkcjonowania. Największą siłą Metropolitan Investment jest to, że posiadamy zespół ponad 120 doświadczonych ekspertów, który pozwala profesjonalnie zarządzać nieruchomościami w zakresie opieki prawnej, marketingowej, finansowej, komercjalizacji, a przede wszystkim utrzymania i funkcjonowania obiektu. To nasza duża przewaga nad funduszami inwestycyjnymi, które obecnie szukają wyspecjalizowanych firm zajmujących się zarządzaniem ich nieruchomościami. My w ramach własnej struktury mamy dedykowany do tego zespół. Sprawne zarządzanie nieruchomością jest w stanie zapewnić bezpieczne funkcjonowanie obiektów położonych nawet w mniej atrakcyjnych lokalizacjach. W szczególności obniżenie i optymalizację kosztów ich utrzymania, podnoszenie jakości oferowanych w nim usług, zachowanie, a nawet podniesienie ich wartości rynkowej. Dochodzą do tego zintegrowane działania marketingowe i PR. Wszystkie te elementy decydują o sukcesie nieruchomości, o tym, czy zdobędzie ona zainteresowanie wśród klientów oraz najemców.

Czyli to zespół jest dużą składową powodzenia inwestycji?
Tak, to prawda. Codzienna praca naszego zespołu, od tych najmniejszych powtarzalnych zadań po te duże i skomplikowane, decyduje o sukcesie naszych inwestycji i zadowoleniu najemców oraz inwestorów. Często w rozmowach z najemcami słyszymy słowa uznania. Ufają nam i doceniają naszą współpracę, ponieważ widzą, że nie tylko komercjalizujemy nieruchomości, ale zostawiamy je w swoim portfelu i nimi profesjonalnie zarządzamy. A to daje nam dużą przewagę na rynku. Dzięki silnemu zespołowi możemy szybciej wdrażać najnowsze trendy na rynku, a także je kreować i wyprzedzać pewne standardy.

Co jeszcze wyróżnia państwa podejście do inwestycji?
Jako jedyna firma w Polsce tworzymy rozwiązania inwestycyjne oparte na nieruchomościach komercyjnych dla klienta indywidualnego. Ponadto jesteśmy bardzo transparentni w naszych inwestycjach. Inwestorzy, którzy partycypują w naszych nieruchomościach, wiedzą, na co przeznaczany jest ich kapitał. Mają wgląd w kwestie parametrów inwestycji, finansów czy kwestii podatkowych. Regularnie otrzymują informacje na każdym etapie inwestycji, a po jej sfinalizowaniu wiedzą wszystko o kondycji inwestycji. Inwestor jest naszym partnerem biznesowym i to wyróżnia nasze podejście.