

Biuletyn CPRF Luty 2007
Rynek nieruchomości komercyjnych

Spis treści

Tytuł	Strona
Nowy Wizerunek - www.cprf.com.pl	2
Standardy Zawodowe Rzecznawców Majątkowych – Wczoraj, Dzisiaj, Jutro	3
Standardy Wyceny Nieruchomości - Rynek Międzynarodowy	4
Nowa Technika Wyceny Wartości Nieruchomości ?	5
Gastronomia w biurówcu: Jaką podpisać umowę?	8
Magazynowe Serce Polski	11

Nowy Wizerunek - www.cprf.com.pl

Firma CPRF działa na rynku od początku 2004 roku. Zdobywając nowe doświadczenia, doskonaląc swój wizerunek i kreując nowe perspektywy rozwoju zdecydowaliśmy się na zmianę dotychczasowego wyglądu naszej strony internetowej www.cprf.com.pl.

Zdaniem zainteresowanych nią osób obecna strona internetowa CPRF jest przyjaźniejsza i bardziej przejrzysta w odbiorze. Znajdą na niej Państwo charakterystykę działalności naszej firmy, szczegółowy opis świadczonych przez nas usług, ciekawe linki oraz interesujące wiele osób referencje naszej firmy.

Standardy Zawodowe Rzeczoznawców Majątkowych – Wczoraj, Dzisiaj, Jutro

Ideą powołania przez Polską Federację Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych (PFSRM) w 1995r. Polskich Standardów Zawodowych Rzeczoznawców Majątkowych (SZRM) było ujednoczenie praktyki zawodowej w zakresie wyceny nieruchomości, oraz zharmonizowanie działań i zasad prowadzenia działalności w zakresie wyceny przez Rzeczoznawców Majątkowych. Standardy zawodowe mają na celu promowanie jednolitych reguł postępowania w zakresie stosowanego podejścia do wyceny nieruchomości oraz zabezpieczenie interesów zamawiającego wycenę.

W związku z wejściem Polski do Unii Europejskiej, wyjściem na europejskie rynki nieruchomości i potrzebami rozszerzenia ogólnie obowiązujących norm o coraz to nowe kierunki, wystąpiła potrzeba i konieczność: zmian dotychczas obowiązujących SZRM, dostosowania ich do międzynarodowych standardów wyceny i kierunków zmian na międzynarodowych rynkach nieruchomości, oraz do nowych obszarów wycen.

Obecnie, ze względu na liczne zmiany, nowe kierunki i obszary działań Rzeczoznawców Majątkowych, planowane jest odejście od dotychczas uchwalonych SZRM przez Radę Krajową PFSRM i na ich kanwie stworzenie nowych standardów dostosowanych do standardów międzynarodowych. Nowe Krajowe Standardy Wyceny (NKSZ) mają obejmować dwie grupy standardów: standardy podstawowe (KSWP) oraz standardy dla celów szczególnych (KSWS). Krajowe Standardy KSWP i KSWS podlegałyby uzgodnieniu z Ministerstwem Budownictwa, stosownie do wymagań ustawy o gospodarce nieruchomościami.

W chwili obecnej najistotniejszym zadaniem Komisji Standardów jest uzgodnienie sytuacji obecnie obowiązujących standardów poprzez uzgodnienie Standardu 1.1 „Zasady stosowania SZRM w okresie przejściowym z generalną klauzulą odstępstwa”. Standard ten regulował będzie stosowanie SZRM w okresie przejściowym do momentu uchwalenia i przyjęcia przez Ministerstwo Budownictwa NKSZ. Rzeczoznawca Majątkowy w okresie przejściowym będzie mógł odstąpić od regulacji zawartych w tych standardach, co wymagało będzie uzasadnienia. Część SZRM będzie przesuniętych w nowych opracowywanych standardach zawodowych do poziomu Not Interpretacyjnych, które nie będą podlegały uzgodnieniom z Ministerstwem Budownictwa i nie będą stanowiły standardów zawodowych a jedynie ewentualną wytyczną dla Rzeczoznawców Majątkowych.

W roku 2007 planowane jest opracowanie i uzgodnienie przez Komisję Standardów i PFSRM trzech standardów podstawowych:

KSWP 1: Wartość rynkowa i wartość odtworzeniowa,
KSWP 2: Wartości nierynkowe,
KSWP 3: Operat szacunkowy

oraz dwa standardy dla celów szczególnych:

KSWS 1: Wyceny dla celów publicznych
KSWS 1.1. Wycena nieruchomości pozostawionych poza obecnymi granicami Rzeczypospolitej Polskiej dla potrzeb realizacji prawa do rekompensaty.

KSWS 2 Wycena do celów sprawozdań finansowych w rozumieniu ustawy o rachunkowości.

Standardy Wyceny Nieruchomości - Rynek Międzynarodowy

Pomimo tego, że rynek nieruchomości jest zawsze rynkiem lokalnym to jednak w wielu obszarach dotyczących jego funkcjonowania co raz większą rolę zaczynają odgrywać trendy, zasady i standardy globalne. Polska stając się członkiem Unii Europejskiej 1/05/2004r. w szybszym tempie zaczęła podlegać tym regułom. Dlatego coraz częściej powstaje potrzeba, a wręcz narzuca jest, odwoływania i stosowania się do międzynarodowych standardów wyceny. Dwoma głównymi globalnymi i europejskimi zbiorami międzynarodowych standardów w zakresie wyceny nieruchomości są:

- 1/ Międzynarodowe Standardy Wyceny (**MSW**), wydane przez Komitet Międzynarodowy Standardów Wyceny (ang. International Valuation Standards Committee – **IVSC**), oraz
- 2/ Standardy Wyceny Royal Institution of Chartered Surveyors w Londynie (**RICS**), tzw. Czerwona Księga.

Praktycznie do końca 2006r powyższe standardy były jedynie dostępne poprzez ich bezpośredni zakup w formie książkowej wydrukowanej. Jednakże w wyniku globalizacji rynku, potrzeby zapewnienia szerokiego dostępu do nich i popularyzacji w/w standardów zostały one w całości bezpłatnie udostępnione do publicznego wglądu i użytku. Ich pełne wersje elektroniczne są obecnie dostępne na następujących stronach internetowych:

IVSC

<http://www.ivsc.org/standards/index.html>

Przetłumaczona wersja w wersji książkowej dostępna jest w biurze Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, www.pfva.com.pl.

RICS

http://www.rics.org/Property/Propertyappraisalandvaluation/red_book_050706.htm

Jeżeli mają Państwo potrzeby w zakresie wyceny wartości nieruchomości lub środków trwałych to zachęcamy do zapoznania się z zakresem i strukturą w/w Standardów. Rynek nieruchomości staje się coraz bardziej skomplikowany. Z całą pewnością w/w Standardy mogą dać wiele wskazówek i odpowiedzi na związane z nim dręczące nas codzienne pytania.

Nowa Technika Wyceny Wartości Nieruchomości ?

Opis Przypadku

Rynek nieruchomości komercyjnych staje się coraz bardziej skomplikowany i wyrafinowany. Deweloperzy i inwestorzy dla optymalizacji swoich inwestycji zaczynają stosować wyszukane struktury prawne, podatkowe i inwestycyjne. Dlatego na podstawie występujących transakcji na rynku inwestycyjnym w zakresie nieruchomości komercyjnych biorąc pod uwagę możliwy stan prawny / posiadania gruntu i zrealizowanych naniesień na nim możliwa jest wolnorynkowa transakcja, której przedmiotem może być oddzielna sprzedaż samego gruntu należącego do Spółki A, oraz oddzielna sprzedaż zrealizowanych naniesień na nim obejmujących budynek komercyjny wybudowany na wynajem przez Spółkę B, niezależną od Spółki A. W wyniku czego, pomimo wielu ograniczeń, dla gruntu będącego w takim stanie można oszacować jego wartość rynkową.

Co Jest Wartością Rynkową Prawa do Takiego Gruntu?

W powyższym przypadku posiadacz gruntu będącego przedmiotem wyceny nie jest w sytuacji przymusowej i może racjonalnie na wolnym rynku zbyć posiadane prawo do gruntu. Nabywcami danego gruntu w takim stanie finansowo-prawnym, biorąc pod uwagę fakt zabudowy jego wynajętym obiektem komercyjnym, są jedynie inwestorzy / fundusze inwestycyjne, którzy kupują od deweloperów nieruchomości przynoszące dochód. Czyli ich zainteresowanie by nabyć prawo posiadania do takiego gruntu wynika z faktu woli posiadania odpowiednich praw do całej nieruchomości w skład której wchodzi zarówno grunt jak i zabudowa znajdująca się na nim. Biorąc pod uwagę zanotowanych w Polsce kilkaset wolnorynkowych transakcji inwestycyjnych nieruchomości sprzedawane są przez deweloperów po cenie, która zawiera odpowiedni tzw. zysk dewelopera. Zysk ten stanowi swego rodzaju wynagrodzenie dewelopera za ryzyko, przedsiębiorczość, poniesione koszty oraz organizację danego przedsięwzięcia. Wyrażany jest on w procentach (%) od całkowitych kosztów inwestycji, między innymi kosztów / ceny zakupu gruntu pod inwestycję, i traktowany jest jako zysk brutto przez opodatkowaniem. Jego wysokość jest taka sama zarówno na kosztach pozyskania gruntu, jak budowlanych i finansowania inwestycji. Jednym słowem nawiązując do definicji wartości rynkowej zawartej w *Ustawie o Gospodarce Nieruchomościami* najbardziej prawdopodobną ceną możliwą do uzyskania na rynku za prawo do w/w gruntu jest cena zawierająca w sobie tzw. zysk dewelopera na kosztach / cenie pozyskania gruntu.

Metodologia Wyceny

Ze względu na dopiero rozwijający się rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce ilość transakcji rynkowych gruntami uwzględniających czynnik zysku dewelopera jest ograniczona. Również dostęp do szczegółowych informacji związanych z tego rodzaju transakcjami gruntami jest bardzo często ograniczony. Dlatego przyjęcie transakcji porównawczych gruntami uwzględniających składnik zysku i zastosowanie podejścia porównawczego do wyceny takiego gruntu jest praktycznie niemożliwe. Również ze względu na dużą nieprzejrzystość transakcji utrudnione jest wyliczenie rynkowych wysokości zysku dewelopera z tego rodzaju transakcji. Dlatego powołując się na i na podstawie § 16 *Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego, a w szczególności* pkt. 3 i 4 tegoż § 16, oraz biorąc pod uwagę znaczącą już ilość zawartych rynkowych transakcji inwestycyjnych w Polsce dotyczących nieruchomości przynoszących dochód i informacji związanych z nimi uzasadnione jest oszacowanie wartości rynkowej w/w gruntu (W_{kg}) w następującej procedurze:

- 1/ oszacowanie wartości rynkowej gruntu w podejściu porównawczym przy założeniu, że jest on niezabudowany i możliwy do zabudowania pod zrealizowany, istniejący, wynajęty na dzień wyceny obiekt komercyjny (C_{zg}).

Rynek terenami inwestycyjnymi pod zabudowę komercyjną dostarcza na tyle dużą ilość informacji i transakcji, że oszacowanie wartości prawa do niezabudowanego gruntu

obarczone jest dużą dokładnością. Dla celów oszacowania wartości rynkowej takiego gruntu nieuzasadnione jest zastosowanie innego podejścia niż podejście porównawcze.

- 2/ wyznaczenie rynkowej wysokości zysku dewelopera w % na podstawie odpowiednich transakcji inwestycyjnych całych nieruchomości powołując się na pryncypia i podstawy metody pozostałościowej wyceny wartości nieruchomości. Metoda, która między innymi powszechnie służy do określania wysokości zysku dewelopera. Wysokość zysku dewelopera dla transakcji inwestycyjnych jest na tym samym poziomie dla całej nieruchomości, dla wszystkich składników tworzących nieruchomość zabudowaną, między innymi na kosztach / cenie pozyskania odpowiedniego prawa posiadania do gruntu (Z_d).

Suma C_{zg} i Z_d daje wartość rynkową gruntu w stanie opisanym na wstępie.

Metoda Pozostałościowa

Można mieć wrażenie, że powyżej określona procedura wyceny jest tożsama z procedurą wyceny wartości gruntu przy zastosowaniu metody pozostałościowej. Jednakże wycena wartości gruntu lub wartości zysku dewelopera przy zastosowaniu metody pozostałościowej prowadzi do oszacowania wartości nierynkowej i sprowadza się do równania:

$$W_{kn} - C_{kp} - Z_d = C_{zg}$$

Lub

$$W_{kn} - C_{kp} - C_{zg} = Z_d$$

Gdzie:

(W_{kn}) Wartość Kapitałowa Nieruchomości

- jest to wartość po zakończeniu realizacji przedsięwzięcia deweloperskiego kalkulowana na podstawie skapitalizowanych przewidywanych rocznych dochodów z tytułu najmu danej konkretnej inwestycji, jakie nieruchomość będzie przynosić. Wartość ta równa jest W_{kg} (wartości kapitałowej gruntu) plus W_{kz} (wartości kapitałowej naniesień/budowli i budynków)

(C_{kp}) Całkowite koszty Przedsięwzięcia

- zawierają łączne koszty budowy i dostosowania działki i jej infrastruktury do inwestycji, honoraria specjalistów/ pośredników / doradców, koszty finansowania,

(Z_d) Zysk Dewelopera

- liczony % w tej samej wysokości od całkowitych kosztów przedsięwzięcia, najczęściej zakładany indywidualnie przez dewelopera

(C_{zg}) Cena Zakupu Gruntu – jest to maksymalna cena (wartość) za jaką deweloper może kupić dany grunt

Natomiast możliwe jest przekształcenie powyższego równania otrzymując:

$$W_{kg} = C_{zg} - W_{kz} + C_{kp} + Z_d$$

Biorąc pod uwagę stan przedmiotu wyceny C_{kp} i W_{kz} równe są zero i powyższy wzór przyjmuje postać:

$$W_{kg} = C_{zg} - 0 + 0 + Z_d$$

$$W_{kg} = C_{zg} + Z_d$$

co z punktu widzenia pryncypiów metody pozostałościowej potwierdza zasadność proponowanego podejścia do wyceny wartości rynkowej gruntu w wyżej opisanym stanie i wyznaczenia poprawki ze względu na sprzedaż gruntu jako części transakcji inwestycyjnej.

Podsumowanie

Trzeba jednak zaznaczyć, że proponowana procedura wyceny w paragrafie Metodologia Wyceny oparta jest na analizie rynku i porównawczej transakcji rynkowych. Czyli C_{zg} i Z_d wyznaczone są w procedurze prowadzącej do oszacowania ich wartości rynkowych, a nie wartości nierynkowych jak to ma miejsce przy zastosowaniu metody pozostałościowej. Metoda Pozostałościowa stosowana jest przy wyznaczaniu wartości nierynkowych / indywidualnych / inwestycyjnych związanych z daną, ściśle określoną planowaną koncepcją zagospodarowania danego terenu. Dlatego zaproponowana Metodologia Wyceny, pomimo że matematycznie jest tożsama z Metodą Pozostałościową, to jednak nie można jej tak nazwać.

Gastronomia w biurowcu: Jaką podpisać umowę?



Naturalne jest, że w sytuacji najmu powierzchni w budynku biurowym przeznaczonej na usługi gastronomiczne zarówno ze strony najemcy jak również właściciela budynku biurowego istnieje dążenie do podpisania jak najkorzystniejszej umowy. Jednakże korzystna umowa to umowa gwarantująca pomyślną współpracę właściciela budynku z operatorem gastronomicznym i zadowolenie innych najemców w budynku czyli przyszłych klientów punktu gastronomicznego.

Istnieją różne struktury umów najmu w przypadku najmu powierzchni pod działalność gastronomiczną w budynku biurowym. O wyborze konkretnego rozwiązania, decyduje wiele czynników, takich jak:

- rodzaj operatora gastronomicznego (stołówka pracownicza, snack bar);
- lokalizacja budynku biurowego;
- rodzaj budynku: na wynajem/ siedziba firmy;
- stopień wynajęcia budynku biurowego;
- specyfika i zakres działalności najemców (godziny pracy, kultura korporacyjna, zwyczaje pracowników).

W zależności od powyższych czynników podpisywana jest umowa najmu której typ najlepiej zaspokaja potrzeby i oczekiwania właściciela budynku oraz operatora gastronomicznego. Na rynku stosowane są umowy które opierają się na stałym czynszu miesięcznym za wynajem powierzchni w budynku, jak i umowy uzależnione od rentowności prowadzonej działalności gastronomicznej, w których czynsz najmu jest zmienny i opiera się o ustalony procent od obrotu operatora gastronomicznego. Standardowo można typy umów dla działalności gastronomicznej w budynkach biurowych podzielić na:

- Umowy Najmu Uzależnione od Obrotu Operatora;
- Standardowe Umowy Najmu;
- Umowy najmu Mieszane;
- Umowy Agencyjne.

Poszczególne typy umów najmu różnią się pomiędzy sobą przywilejami i obowiązkami zarówno właściciela budynku jak również operatora gastronomicznego.

Umowy Najmu Uzależnione od Obrotu Operatora

Umowy tego typu wynikają głównie z potrzeby zapewnienia pracownikom budynku dostępu do stołówki / restauracji pracowniczej i są podpisywane w budynkach stanowiących siedziby firm, w budynkach w których stosowana jest kontrola dostępu, a co się z tym wiąże brak dostępu dla osób trzecich, oraz w budynkach, które ze względu na lokalizację, pozbawione są bezpośredniego sąsiedztwa lokali gastronomicznych.

W umowach tego typu najemcy nie płacą czynszu uzależnionego od wielkości powierzchni najmu zgodnie z aktualnie obowiązującymi stawkami czynszu, dotyczy to również wydatków operacyjnych. Czynsz najmu uzależniony jest od uzyskiwanego miesięcznego lub średniorocznego obrotu netto operatora (bez podatku VAT). Przy czym zwykle ustalany jest miesięczny próg obrotów po przekroczeniu, którego operator zaczyna ponosić odpowiednie opłaty. Wysokość tego progu jest bardzo różna na rynku. Jednakże istnieje tendencja na rynku, że im bardziej zależy właścicielowi budynku na jakości posiłków i usług oferowanych przez operatora gastronomicznego, oraz im więcej stawia on wymagań operatorowi tym wielkość tego progu ustalana jest na wyższym poziomie.

Standardowe i Mieszane Umowy Najmu

Umowy najmu standardowe i mieszane stosowane są przez właścicieli/deweloperów budynków biurowych w przypadku, kiedy nie mają oni bezpośredniej konieczności zapewnienia świadczenia usług gastronomicznych pracownikom budynku. Umowy tego typu często podpisane są z restauracjami, kawiarniami, które zdecydowane są na wynajęcie powierzchni w danym budynku.

W takich przypadkach stosowany jest stały lub mieszany system płatności czynszu najmu. W mieszanym systemie płatności najemca płaci stały czynsz za powierzchnię najmu łącznie z kosztami eksploatacyjnymi na podstawie miesięcznej stawki za m² wynajmowanej powierzchni i dodatkowo czynsz uzależniony od uzyskiwanego miesięcznego obrotu netto. W praktyce ustalany jest próg po przekroczeniu którego dopiero uiszczany jest dodatkowy czynsz od obrotu.

Umowy Agencyjne

Umowy Agencyjne podpisane są w budynkach, w których właściciel decyduje się na stworzenie pełnych odpowiednich warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, wyposaża moduł przeznaczony na działalność gospodarczą w niezbędny sprzęt kuchenny, meble i następnie oddaje powierzchnie w agencję w celu prowadzenia tam działalności gastronomicznej.

Prawidłowa konstrukcja każdej z wymienionych umów powinna zawierać postanowienia dotyczące:

1/ długości trwania umowy

W przypadku dużych firm sieciowych oferujących usługi gastronomiczne umowy zawierane są w większości przypadków długoterminowo na kilka lat. W przypadku mniejszych operatorów minimalnym okresem umowy jest jeden rok.

2/ wyposażenie pomieszczeń

W wielu przypadkach Wynajmujący zobowiązuje się do wyposażenia pomieszczeń lokalu gastronomicznego w standardowy sprzęt i urządzenia, w gestii Najemcy znajduje się wyposażenie restauracji w drobny sprzęt kuchenny oraz zastawę stołową.

3/ zakres świadczonych usług

Określone zostają godziny świadczenia usług oraz dni tygodnia. Często uzgadniane jest również menu w zakresie ilości posiłków danego rodzaju oraz ceny poszczególnych posiłków.

4/ jakość jedzenia

Wynajmujący może określić poprzez stosowny zapis w umowie, że Najemcy nie wolno stosować przy przygotowywaniu posiłków stosowania konserwantów spożywczych i innych środków przyspieszających przyrządzanie potraw oraz polepszaczy smakowych.

5/ rozwiązanie umowy

W przypadku umowy na czas określony, najemca może żądać zapisu dotyczącego możliwości rozwiązania umowy w przypadku gdyby powierzchnia wykorzystywana w budynku na cele biurowe spadnie poniżej określonego %.

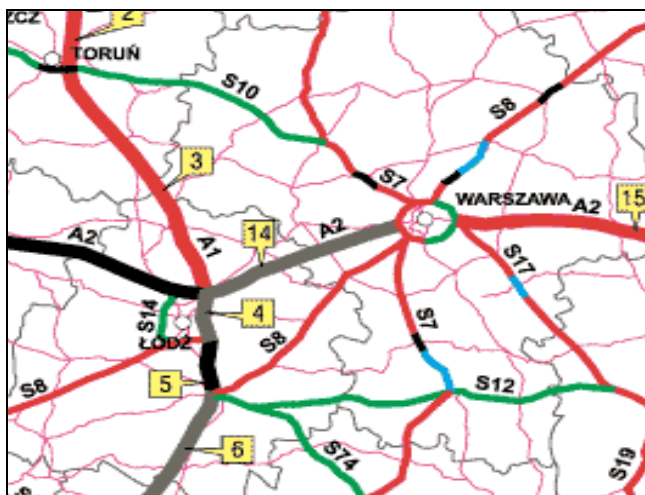
6/ wyłączność

Wynajmujący może zagwarantować najemcy wyłączność na prowadzenie usług gastronomicznych na terenie budynku oraz zobowiązać się do wydania zakazu obnośnej sprzedaży produktów gastronomicznych na terenie budynku.

W momencie podejmowania decyzji o współpracy operatora gastronomicznego z właścicielem budynku, obie strony dysponują ograniczonymi danymi odnośnie liczby potencjalnych klientów punktu gastronomicznego, przyszłych obrotów – wszystko opiera się na szacowanych prognozach. Wybranie najwłaściwszej umowy, i korzystnej dla obydwu stron, może okazać się zatem niezwykle trudne, pomimo szerokiego wachlarza możliwości i elastyczności jaka cechuje tego typu umowy, o których mówimy powyżej.

Magazynowe Serce Polski

Jeszcze do niedawna zadając pytanie: gdzie w Polsce występuje koncentracja parków magazynowych odpowiedź była prosta i jednoznaczna – Rejon Warszawski. W chwili obecnej sytuacja ta zaczyna się diametralnie zmieniać. Choć Warszawa i okolice nadal uważane są przez developerów i końcowych użytkowników jako miejsce atrakcyjnych inwestycji to ich zainteresowanie przeniosło się również na tereny szczególnie atrakcyjne ze względu na lokalizację autostrady i miejsca gdzie w przyszłości przetną się autostrady A1 i A2, a więc **region Łodzi i Piotrkowa Trybunalskiego**.



Źródło: GDDKiA

Piotrków Trybunalski

Piotrków Trybunalski ma doskonałą lokalizację względem siatki komunikacyjnej, leży na przecięciu najważniejszych szlaków komunikacyjnych w Polsce. To tu zbiega się trasa E67 łącząca Warszawę i Wrocław, z autostradą A1, która w przyszłości połączy Trójmiasto z Górnym Śląskiem. Zalety lokalizacji Piotrkowa Trybunalskiego docenili tacy inwestorzy jak Ikea. Szwedzki koncern meblarski wybudował tu swój główny magazyn. W Piotrkowie Trybunalskim swój drugi po Mszczonowie park logistyczny ma firma FM Logistic. W sąsiedztwie zakupiła grunty i zainwestowała firma Prologis, którego największymi najemcami są firmy spożywczo-chemiczne Unilever i Ahold. Również sieć hipermarketów Auchan wybudowało swoje centrum dystrybucyjne w Wolborzu k/Piotrkowa Trybunalskiego. Po 2004r kolejnymi firmami, które nabyły grunty w okolicach Piotrkowa Trybunalskiego byli również czołowi deweloperzy działający na rynku polskim, tacy jak Parkridge czy Europolis. Jednym z kolejnych projektów, pod który zostały nabyte grunty, jest obecnie w trakcie realizacji projekt Logistic City – Piotrków Distribution Centre. Z końcowych użytkowników sieć handlowa Kaufland zakupiła grunt pod budowę swojego centralnego magazynu w Polsce. W okresie od 2001r najbardziej aktywnymi latami w zakresie zakupu terenów inwestycyjnych/gruntów pod obiekty magazynowe/lekką produkcję były lata 2005 i 2006.

Stryków

Z kolei 50 km na północny-zachód od Piotrkowa Trybunalskiego, w Strykowie, gdzie w przyszłości przetną się autostrady A1 i A2, pierwszymi inwestorami były firmy: Raben – firma logistyczna i sieć handlowa hiper- i supermarketów Geant, które wybudowały swoje obiekty przed 2001r. Obecnie realizowane jest centrum magazynowe Tulipan Park pod które grunty początkowo zakupił holenderski developer Grontmij Real Estate, a obecnie właścicielem centrum logistycznego jest brytyjska firma Slough Estate. Również deweloperzy AIG/Lincoln i Panattoni zakupiły grunty w gminie Stryków planując budowę dużych obiektów magazynowo-produkcyjnych na wynajem. Również lokalizacją tą zainteresowani są końcowi użytkownicy, tacy jak Kaufland w Piotrkowie Trybunalskim, czy sieć supermarketów Lidl, która wybudowała w

2005r w gminie Stryków swój jeden z dwóch centralnych magazynów na Polskę. Pod względem ilościowym nabytych gruntów najbogatszym był rok 2004 i 2006.

Zgierz i Nowosolna

W gminie Nowosolna na południe od Strykowa swój centralny magazyn zlokalizowała również firma Onninen, jeden z wiodących w Europie dostawców wszechstronnych materiałów technicznych., a w okolicach Zgierza swój magazyn zlokalizowała firma kurierska Masterlink.

Jak duży jest popyt na grunty zlokalizowane w tym obszarze świadczyć może również dotychczas zakupiona łączna powierzchnia gruntów. W okolicach Piotrkowa Trybunalskiego zakupione zostało łącznie do chwili obecnej około 380,0 ha. Natomiast w Gminie Stryków około 150,0 ha. Biorąc pod uwagę ilość inwestorów i firm developerskich, które już zakupiły grunty na tym obszarze można przypuszczać, że popyt ilościowy w pewien sposób się już nasycił. Jednak biorąc pod uwagę tak duże zainteresowanie i w dalszym ciągu dużą aktywność inwestorów, co potwierdza ilość transakcji w 2006 roku, można przypuszczać że popyt w kolejnych latach będzie się utrzymywał na dotychczasowym poziomie.

Biorąc pod uwagę powyższe, okolice Strykowa i Piotrkowa Trybunalskiego i Zgierza, ze względu na położenie w sąsiedztwie geograficznego środka kraju, jak i przecinających się istniejących i planowanych głównych tras komunikacyjnych kraju, mają szansę stać się drugim po regionie warszawskim, a może nawet w perspektywie następnych kilku lat pierwszym, magazynowym sercem Polski.