

Biuletyn CPRF Wrzesień 2010
Rynek Nieruchomości Komercyjnych

Spis treści

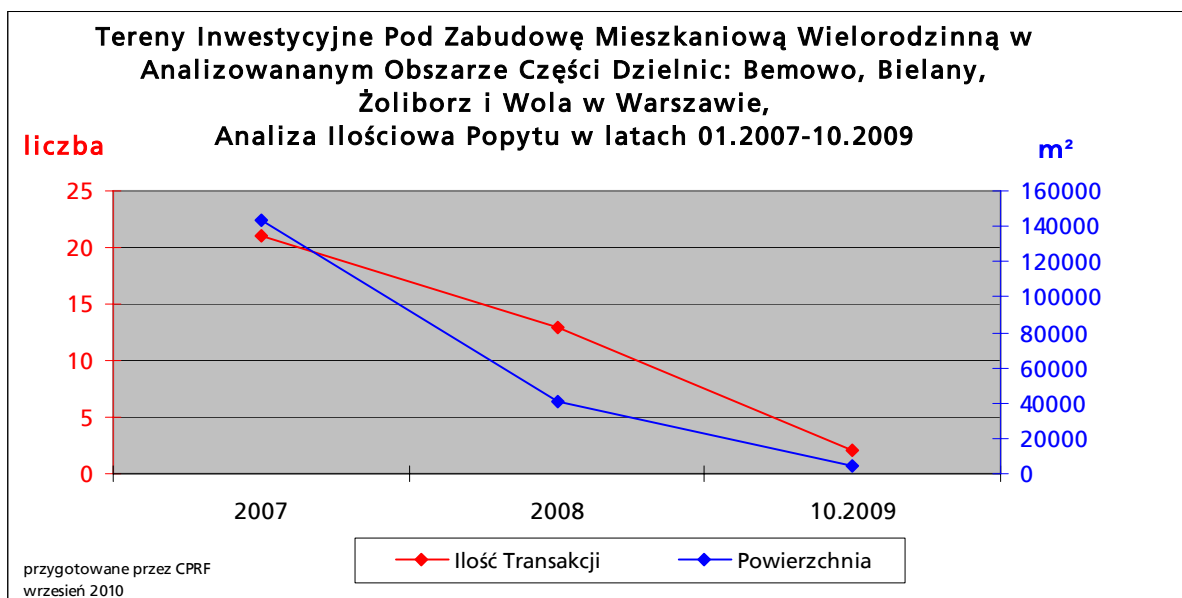
Tytuł	Strona
Inne Ceny, Inne Trendy Czyli Nowa Jakość na Rynku Gruntów/ Terenów Inwestycyjnych w Warszawie?!	2
Rzut Oka na Stan Rynku Powierzchni Biurowych w Warszawie	4
Odporny na Kryzys - Rynek Powierzchni Handlowej w Aglomeracji Warszawskiej	7
Ceny na Rynku Terenów Inwestycyjnych Pod Zabudowę Magazynową i Lekką Produkcję, Stan 06.2010	10
Usługi CP Roman Fortuna Sp. z o.o.	13

Inne Ceny, Inne Trendy Czyli Nowa Jakość na Rynku Gruntów/ Terenów Inwestycyjnych w Warszawie?!

Po okresie ochłodzenia w 2008r. i 2009r. na rynku sprzedaży terenów inwestycyjnych pierwsza połowa 2010r. przyniosła pierwsze oznaki poprawy koniunktury. W okresie tym rosła w tempie geometrycznym ilość deweloperów poszukujących terenów inwestycyjnych w Warszawie. W drugiej połowie 2010r. można spodziewać się wysypu nowych transakcji sprzedaży terenów inwestycyjnych przeznaczonych pod zabudowę mieszkaniową wielorodzinną lub biurową. Jednakże na podstawie obecnie prowadzonych negocjacji i pojedynczych sfinalizowanych transakcji ceny uzyskane za te grunty/tereny znacznie odbiegają od tych z okresu 2006-2007 roku. Dodatkowo deweloperzy i inwestorzy mając w pamięci kryzys na rynkach finansowych bardziej ostrożnie oraz w inny sposób analizują potencjał terenów, które chcą kupić. W związku z powyższym czy to oznacza, że mamy do czynienia z „tabula rasa” odnośnie trendów i cen na rynku sprzedaży terenów inwestycyjnych przeznaczonych pod zabudowę mieszkaniową? Czy ceny, wskaźniki i trendy wynikające z transakcji zawartych w latach 2006-2009 odpowiadają w najmniejszym stopniu dzisiejszym realiom rynkowym?

Zmiany Popytowe na Rynku w Okresie 2007-2009r.

Przykładowo dla przeanalizowanego przez CPRF obszaru części dzielnic: Żoliborz, Wola, Bemowo i Bielany w Warszawie zostało zebranych z okresu od 01.2007r. do 10.2009r. 36 transakcji terenami przeznaczonymi pod zabudowę mieszkaniową wielorodzinną o łącznej powierzchni terenów około 189 780 m². Jednakże analizując popyt w odniesieniu do okresu zakupu warto zauważyć, że przedmiotem sprzedaży w 2007r. były grunty o powierzchni 143 781 m², w 2008r. 41 153 m² natomiast w okresie od 01-10.2009r. już tylko 4 846 m², co świadczy o wyraźnym spadku popytu ilościowego na tereny inwestycyjne, a tym samym dostępnych danych do analiz rynkowych.



Ograniczoną ilość transakcji w 2008r. i w szczególności w 2009r. w stosunku do roku 2007r., w którym to przeprowadzono ich największą ilość, jest wynikiem panującego od III kwartału 2008r. kryzysu finansowego i spowolnienia gospodarczego na świecie. Rezultatem spowolnienia są m.in. wstrzymane realizacje wielorodzinnych inwestycji mieszkaniowych będących w toku oraz przesunięcie rozpoczęcia realizacji nowych inwestycji mieszkaniowych, które w niektórych sytuacjach zostały poddane przeprojektowaniu np. na inwestycje biurowe. W związku z powyższym wyznaczenie trendów i zależności rynkowych występujących na tym rynku oraz ich wpływu na ceny/wartość nieruchomości, ze względu na ograniczoną ilość transakcji w II połowie 2008 r. i 2009r. było bardzo utrudnione.

Trendy i Ceny na Rynku Sprzedaży Terenów Inwestycyjnych w 2006-2009 r. oraz 2010 r.

W czasach prosperity deweloperzy i inwestorzy traktowali teren inwestycyjny ze wszystkimi niezbędnymi pozwoleniami i dokumentacją jako bardzo atrakcyjny. Nieruchomości takie umożliwiały bowiem szybkie rozpoczęcie prac budowlanych. Z tego względu odpowiednio wysoko dyskutowali oni tę cechę i za teren z obowiązującym pozwoleniem na budowę byli w stanie zapłacić nawet o około 50% więcej niż za „goły” teren.

Obecnie warunki zabudowy lub pozwolenia na budowę nie są tak cenne jak jeszcze na początku 2008r. Dla wielu terenów inwestycyjnych z projektami budowlanymi dla inwestycji mieszkaniowych wielorodzinnych, ze względu na okres w którym dany projekt budowlany powstawał, projektowane były mieszkania o dużych powierzchniach powyżej 80 m². W chwili obecnej popyt na takie mieszkania jest bardzo ograniczony, w związku powyższym konieczne jest dokonanie zmiany tych projektów i uzyskanie nowych pozwoleń na budowę. Dodatkowo jeżeli nawet tereny inwestycyjne posiadają bardziej wartościową dokumentację budowlaną i wydaną na jej podstawie decyzję o pozwoleniu na budowę, to nabywcy nie są już skłonni nabywać prawa do tych decyzji za ceny jakie rynek „płacił” 2 – 3 lata temu.

Bardzo szybko rosnące ceny mieszkań na rynku pierwotnym oraz korzystna koniunktura w latach 2006-2007 powodowały, że deweloperzy płacili za grunt również bardzo wysokie ceny. Spektakularnym i dobrym przykładem powyższego trendu był zakup ponad 5 ha działki przy ulicy Chełmskiej przez jednego z deweloperów, który zapłacił za nią około 7 000 PLN/m² gruntu.

W chwili obecnej o takich cenach sprzedający mogą tylko pomarzyć. Poziom cen za tereny inwestycyjne w Warszawie w stosunku do cen z okresu prosperity jest znacznie niższy. Sprzedający musieli dostosować swoją ofertę do zmian zaistniałych na rynku uwzględniając oczekiwania kupujących/deweloperów podparte stosownymi analizami opłacalności. Przykładowo w chwili obecnej deweloperzy są w stanie zapłacić za grunty w dobrych lokalizacjach w dzielnicy Mokotów tyle, aby cena na PUM nie przekraczała 1500 - 1600 PLN. Przykładowo w marcu 2010r. została kupiona przez dewelopera działka położona przy ulicy Cybernetyki, za którą cena jednostkowa za m² gruntu wyniosła około 3200 PLN/m², natomiast cena w odniesieniu do 1 m² PUM planowanej inwestycji mieszkaniowej wyniosła tylko około 1000 PLN. Dla pozostałych dzielnic: m.in. Żoliborz, Wilanów czy Wola, cena za grunt w odniesieniu do PUM nie przekracza odpowiednio 1500 PLN, 1100 PLN i 1200 PLN. Przy czym należy zaznaczyć, iż obecnie deweloperzy nie zapłacą więcej niż 2000 PLN za m² PUM nawet dla najlepszej i najatrakcyjniejszej lokalizacji w Warszawie.

Podsumowanie

Występujące na rynku trendy i cechy rynkowe wyznaczone na podstawie transakcji sprzedaży terenów inwestycyjnych zawieranych w okresie prosperity nie odzwierciedlają obecnego stanu rynku i podejścia do niego zarówno sprzedających i kupujących. W chwili obecnej zarówno trendy rynkowe i poziom cen za tereny inwestycyjnych w poszczególnych dzielnicach znacznie odbiegają od tych występujących w okresie 2007-09.2008r. Biorąc powyższe pod uwagę uzasadnionym staje się stwierdzenie, aby powstałe w tym okresie analizy i zebrane informacje rynkowe odłożyć na półkę, traktując je jako dane historyczne, a obecne i przyszłe transakcje wykorzystywać do pisania nowej „opowieści”.

Wrzesień, 2010r.

Rzut Oka na Stan Rynku Powierzchni Biurowych w Warszawie

Rynek nowoczesnych powierzchni biurowych w Warszawie jest najstarszym, największym i najbardziej rozwiniętym rynkiem w Polsce. Wielkość zasobów nowoczesnej powierzchni w Warszawie jest ponad dwukrotnie większa od łącznej sumy zasobów tego rodzaju powierzchni w sześciu największych miastach regionalnych w Polsce. Czy zatem trendy na warszawskim rynku będą wywierały znaczący wpływ na rynki regionalne, czy rynki te pozostaną od siebie niezależne?

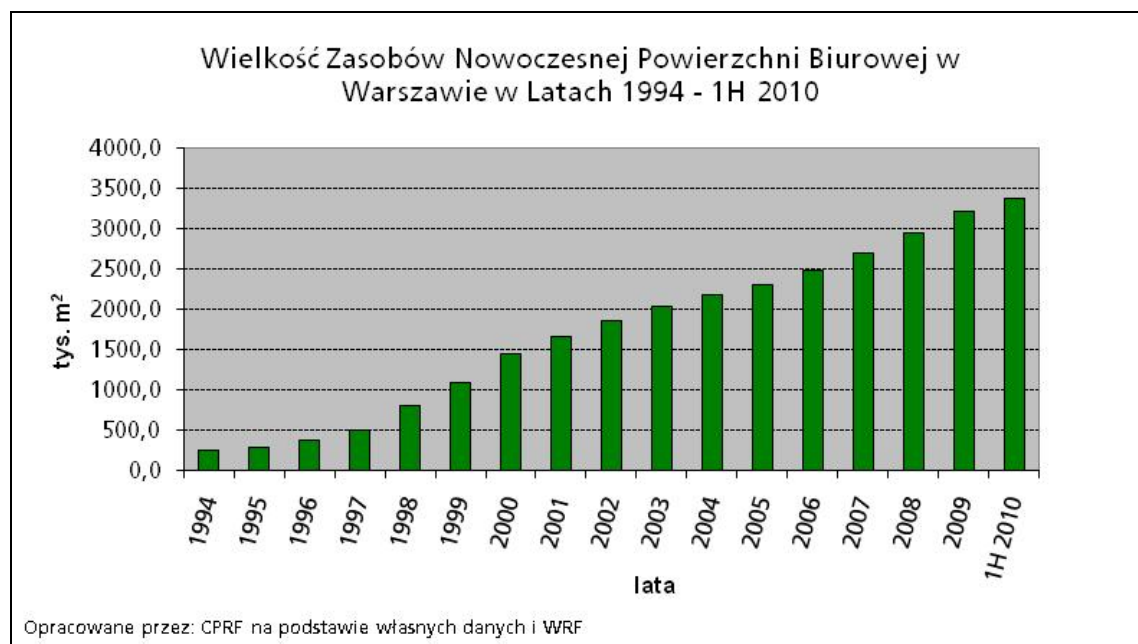
Odpowiedź na to pytanie przyniosą najbliższe lata. Warto jest przyjrzeć się aktualnej sytuacji na rynku warszawskim.

W pierwszej połowie 2010r. popyt na nowoczesną powierzchnię biurową w Warszawie prawie dwukrotnie przewyższył podaż. Stanowi to dużą zmianę w porównaniu do sytuacji w całym 2009 roku, w którym popyt był nieznacznie wyższy od podaży. Z jednej strony pustostan w ciągu ostatnich kwartałów ustabilizował się na poziomie około 8 %, jednakże należy zauważyć, że w głównej mierze jest on generowany przez kilka budynków. Już obecnie najemcy poszukujący powyżej 5 000 m² muszą podejmować działania zmierzające do znalezienia i zabezpieczenia powierzchni z dużym wyprzedzeniem, przy czym znacząca część negocjacji powinna dotyczyć projektów budynków biurowych. W przeciwnym razie najemcy ci mogą znaleźć się w sytuacji, w której możliwe do osiągnięcia warunki najmu będą zdecydowanie mniej korzystne, niż w przypadku najmu modułu o powierzchni poniżej 500 m².

Poniżej przedstawiamy podstawowe dane dotyczące rynku nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie.

Podaż

Warszawski rynek nowoczesnych powierzchni biurowych zaczął rozwijać się na początku lat 90-tych, przy czym zdecydowana większość popytu była generowana przez duże firmy międzynarodowe, instytucje finansowe oraz firmy konsultingowe. Całkowita ilość nowoczesnej powierzchni biurowej dostarczonej na rynek w latach 1989 – 1996 osiągnęła wartość około 365 000 m². Wartość ta została podwojona w 1998 roku, kiedy całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej wynosiły już około 800 000 m². Wielkość zasobów nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie przedstawia Wykres Nr 1: Wielkość Zasobów Nowoczesnej Powierzchni Biurowej w Warszawie w Latach 1994 – 1P 2010.

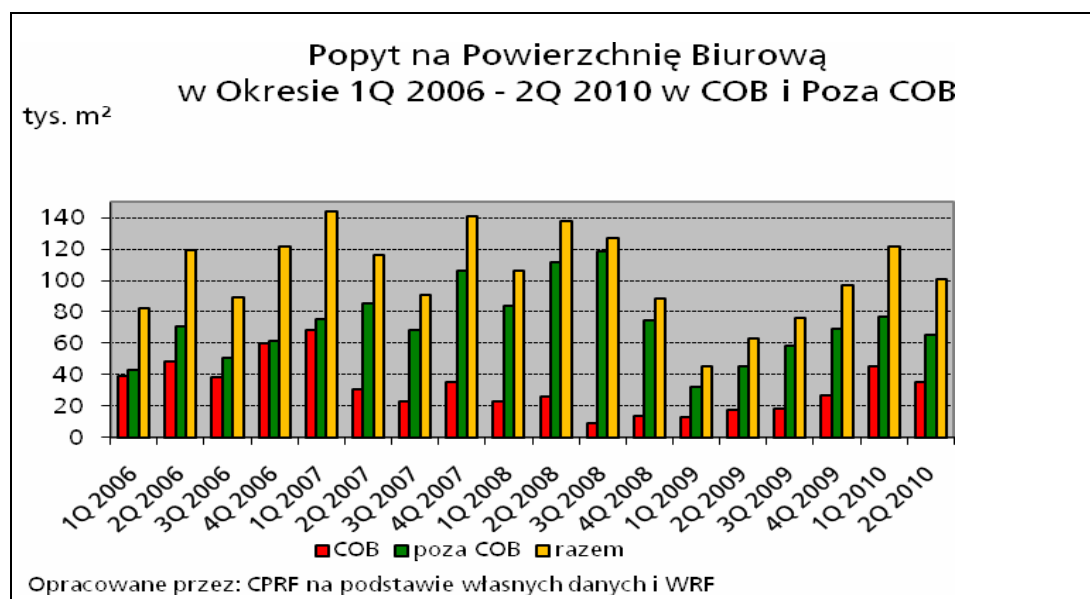


W kolejnych latach następował dynamiczny wzrost zasobów nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie, przy czym główne przyrosty wielkości zasobów powierzchni biurowej miały miejsce w

latach 1997 – 2000 oraz 2006 – 2009. Należy zauważyć, że wielkość zasobów oddanych do użytkowania w 2009 roku wynikała z bezwładności inwestycji, a efekty trudności w pozyskaniu finansowania na inwestycje objawiają się od 2009 roku. Na koniec pierwszej połowy 2010 roku łączne zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie wynosiły około 3,38 mln m². Warto przy tym zaznaczyć, że w pierwszej połowie 2010r. na rynek zostało dostarczone około 135 000 m² powierzchni, a jednocześnie rozpoczęto budowę jedynie trzech obiektów biurowych.

Popyt

Poniżej przedstawione zostały kwartalne wielkości wynajętej powierzchni biurowej od 1Q 2006, w rozbiciu na Centralny Obszar Biznesu (COB) oraz poza COB. Poza transakcjami spekulacyjnymi uwzględniają one transakcje typu: powiększanie powierzchni, podnajem, przedłużenie umów najmu, umowy najmu na powierzchnie w budynkach nie oddanych do użytku, powierzchnie zajęte na potrzeby właściciela. Wielkość popytu obrazuje Wykres Nr 2: Popyt na powierzchnię Biurową w Okresie 1k 2006 – 2k 2010 w COB i poza COB.



Popyt na powierzchnię biurową w drugim kwartale 2010 roku osiągnął poziom około 100 000 m², łączny popyt w pierwszej połowie 2010 roku ukształtował się na poziomie około 220 000 m². W porównaniu do 1 połowy 2009 roku nastąpił wzrost popytu o około 114 %. Poziom popytu na nowoczesną powierzchnię biurową w 1k 2010 był niemalże trzykrotnie wyższy od poziomu popytu w 1k 2009.

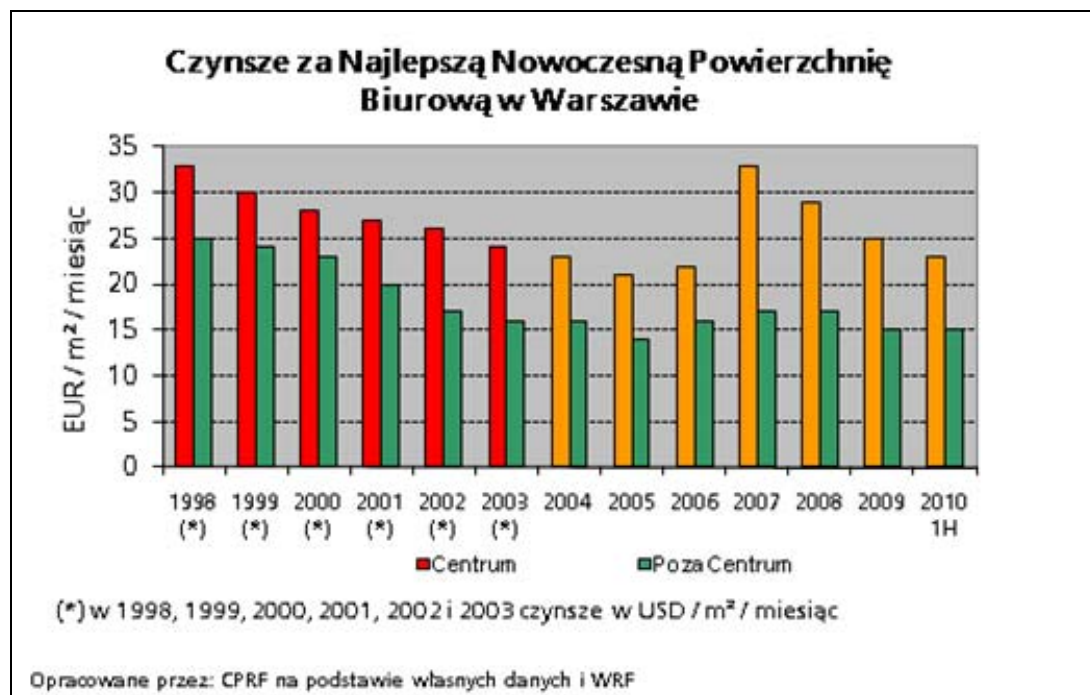
Pustostan

Wskaźnik powierzchni niewynajętej dla całej Warszawy wzrósł z 2,9 % na koniec 2008 roku do około 8,3 % na koniec pierwszej połowy 2010 roku. W strefie Centralnego Obszaru Biznesu wskaźnik powierzchni niewynajętej kształtował się na poziomie 7,2 %, w strefach poza COB – 8,4%. Najwyższy współczynnik odnotowano w strefie Dolne Południe – 17,1 %, natomiast najniższy w strefie Północ – 5,1 %.

Czynsze

Stawki czynszu najmu za powierzchnie biurowe ulegały zdecydowanemu obniżeniu w latach 1998 – 2003. Na początku lat dziewięćdziesiątych kształtowały się one na poziomie 45 – 50 USD / m² / miesiąc i były spowodowane małą podażą nowoczesnej powierzchni biurowej oraz rosnącym popytem. Od tego czasu rynek w bardzo dużym stopniu zmienił się i nastąpił gwałtowny wzrost podaży, który doprowadził do stopniowej redukcji wysokości czynszów. W związku z wejściem Polski do Unii Europejskiej oraz powszechnym zaciąganiem kredytów przez deweloperów na realizację kolejnych projektów w Euro czynsze są przeważnie określane w Euro.

Obecnie czynsze bazowe w najlepszych budynkach biurowych w COB kwotowane są na poziomie 20 – 23 EUR / m² / miesiąc. W lokalizacjach Poza Centrum dla najlepszych budynków czynsze kształtują się w przedziale 13 – 15 EUR / m² / miesiąc – są to stawki notowane przede wszystkim w strefie Górne Południe. Są to stawki nominalne / bazowe występujące w umowach najmu, natomiast efektywnie najemca może zapłacić mniej ze względu na otrzymane od właściciela zachęty, jak okres wolny od czynszu lub pokrycie części kosztów aranżacji powierzchni. Są to typowe ulgi stosowane przez wynajmującego. Efektywne stawki czynszów kształtują się na poziomie o około 1 – 2 EUR / m² / miesiąc niższym od stawek wyjściowych. Wysokość stawek czynszu za powierzchnię biurową obrazuje Wykres Nr 3: Czynsze za Najlepszą Nowoczesną Powierzchnię Biurową w Warszawie.



Czynsze za miejsca parkingowe kształtują się na poziomie 60 – 120 Euro / miejsce / miesiąc oraz 120 – 180 Euro / miejsce / miesiąc za miejsce parkingowe w garażu podziemnym odpowiednio w strefach poza COB i COB oraz 40 – 80 Euro / miejsce / miesiąc i 80 – 120 Euro / miejsce / miesiąc za miejsca postojowe naziemne na parkingu strzeżonym przy budynku.

Wrzesień 2010r.

Odporny na Kryzys - Rynek Powierzchni Handlowej w Aglomeracji Warszawskiej

Warszawski rynek powierzchni handlowo-usługowych wykazuje się odpornością na kryzys, a zainteresowanie ze strony najemców nie słabnie. Aglomeracja warszawska postrzegana jest jako rynek bezpieczny i perspektywiczny. Z tego względu wielu inwestorów/deweloperów planuje w niedługim okresie rozpocząć nowe inwestycje handlowo-usługowe w Warszawie i okolicach. Nawet ograniczenia wynikające z zawirowań na rynkach finansowych oraz trudności z pozyskaniem środków finansowych na ich realizację nie powinny ograniczyć wzrostu podaży powierzchni handlowo-usługowej w ciągu najbliższych lat w aglomeracji warszawskiej.

Podaż

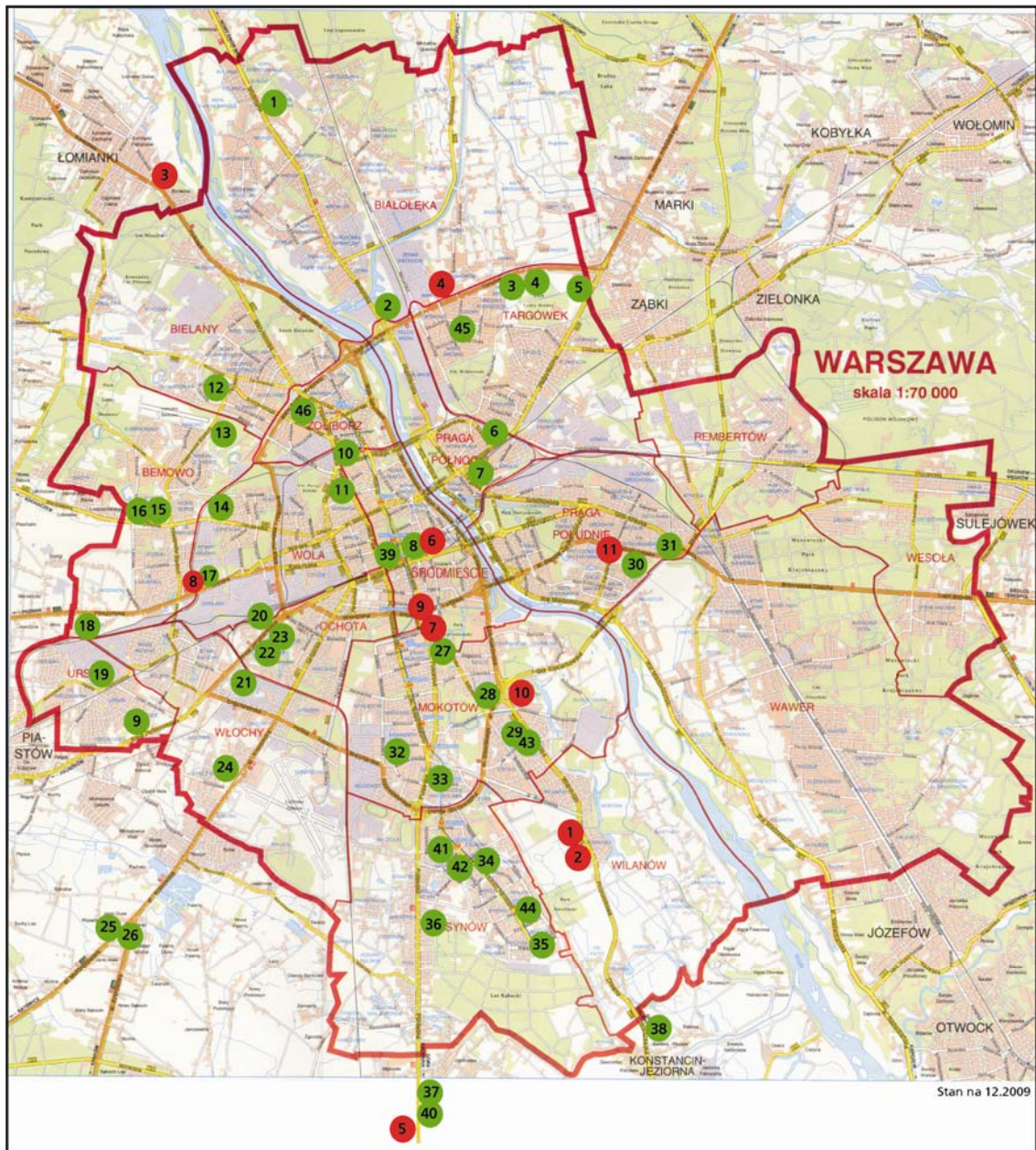
Zasoby nowoczesnej powierzchni handlowej w centrach handlowych w Warszawie na koniec 2009 roku wynosiły około 1,3 mln m² powierzchni wynajmowanej. Oznacza to, iż na każdych 1000 mieszkańców Warszawy przypada około 750 m² powierzchni handlowej, co jest wynikiem i tak niskim w porównaniu do wielu stolic Europy. W 2009r. oddano do użytku około 15 000 m² nowoczesnej powierzchni handlowej w centrach handlowych. Stopień pustostanu na koniec 2009 r. kształtował się na bardzo niskim poziomie i wynosił w przedziale 0-3%.

W 2009 roku została oddana od użytkowania galeria Handlowa KEN Center o powierzchni najmu galerii handlowej około 7 500 m² oraz zakończono rozbudowę IKEA Targówek, zwiększając powierzchnie najmu o dodatkowe około 7 800 m². Natomiast w marcu 2010 zostało otwarte centrum wyposażenia wewnątrz Metropol Dom i Wnętrze przy ulicy Jagiellońskiej.

Obiekty Planowane

W Aglomeracji warszawskiej istnieje wciąż miejsce na nowe inwestycje handlowe, a fakt ten dostrzegło kilku deweloperów, którzy przygotowują plany nowych centów handlowych lub rozbudowy istniejących. Obecnie w Warszawie i okolicach planowana jest realizacja około 11 nowych obiektów handlowych. Rejony miasta z największym potencjałem na budowę obiektów handlowych to Wilanów, Białołęka/Tarchomin, Ursynów oraz Bielany.

Jednym z większych planowanych obiektów handlowych w Warszawie jest Forum Wilanów, który zlokalizowany zostanie w dzielnicy Wilanów w rejonie ulic Klimczaka, Kazachskiej, Płaskowickiej Bis oraz Przyczółkowej. Inwestycja zostanie zrealizowana przez dwie spółki deweloperskie, tj. Polnord S.A. oraz Multi Development i zaoferuje około 50 000 m² na wynajem. W pobliżu w rejonie ulic Płaskowickiej Bis oraz Przyczółkowej, inwestorzy AFI Europe i MGPA planują realizację inwestycji handlowej, która zaoferuje około 20 000 m² powierzchni najmu. Dodatkowo Neinver rozpocznie prace nad swoim drugim w Warszawie centrum wyprzedaży- Faktory Outlet. Powstanie ono w północno-wschodnim rejonie miasta na Białołęce i zaoferuje około 14 000 m² na wynajem. Pozostałe planowane inwestycje handlowe to: Centrum Handlowe Fort Wola (rozbudowa), BBI Plac Unii Lubelskiej (kompleks biurowo-handlowy), Cedet / Smyk (rozbudowa) zlokalizowany przy Al. Jerozolimskich, Tesco na Goławiu, centrum handlowe Auchan w Łomiankach, Libretto Park, Nowe Powiśle - II faza oraz Headland Shopping Centre w Piasecznie.



OBIEKTY ISTNIEJĄCE

- 1 Białołęka, Selgros
- 2 Modlińska, Auchan
- 3 Targówek, Centrum Handlowe
- 4 Targówek, Park Handlowy
- 5 Marki, M1
- 6 Stalowa, Tesco
- 7 Wileńska, Centrum Handlowe
- 8 Galeria Centrum
- 9 Centrum Familijne Skorosze
- 10 Arkadia
- 11 Klif
- 12 Bielany, E. Leclerc
- 13 Bemowo, Centrum Handlowe
- 14 Wola Park
- 15 Górczewska, Media Markt
- 16 Górczewska, Tesco
- 17 Fort Wola
- 18 Połczyńska, Tesco
- 19 Ursus, Factory Outlet
- 20 Reduta
- 21 Al. Jerozolimskie, E. Leclerc
- 22 TTW Opex
- 23 Blue City
- 24 Okęcie, Centrum
- 25 Janki, Centrum
- 26 Janki, Park Handlowy
- 27 Silver Screen Europlex
- 28 Panorama
- 29 Sadyba Best Mall
- 30 Promenada
- 31 Praga, King Cross
- 32 Galeria Mokotów

- 33 Land
- 34 Ken Center
- 35 Al. Ken, Tesco
- 36 Ursynów, Centrum Handlowe
- 37 Piaseczno, Auchan
- 38 Stara Papiernia
- 39 Złote Tarasy
- 40 Fashion House Warsaw
- 41 Galeria Metro
- 42 Galeria Metro Bis
- 43 Galeria Mokpol
- 44 Galeria Ursynów
- 45 Galeria Rembielińska
- 46 Galeria Żoliborz

OBIEKTY PLANOWANE

- 1 Forum Wilanów - Polnord
- 2 Wilanów One
- 3 Auchan Łomianki, Ul. Brukowa
- 4 Factory Annapol, Ul. Białołęcka 127/128
- 5 Headland Shopping Centre Piaseczno
- 6 Cedet Smyk
- 7 BBI Plac Unii Lubelskiej
- 8 Fort Wola Rozbudowa
- 9 Nowe Powiśle, II faza
- 10 Libretto Park
- 11 Tesco Fieldorfa/Ostrobramska

↑ N Nie w skali

Centra, Obiekty Handlowe

● Istniejące

● Planowane

Opracowanie własne CP Roman Fortuna Sp. Z o.o.

Roman Fortuna
CPRF

Najemcy

Lokale w warszawskich centrach handlowych cieszą się wciąż nieśląbnącym zainteresowaniem ze strony najemców. W Klifie otworzył się pierwszy salon Guess. Na rynku pojawiła się również francuska marka jubilerska Agatha, która na pierwsze lokalizacje wybrała Arkadię i Złote Tarasy. Wskutek złej sytuacji finansowej niektórych sieci (Galeria Centrum, Monnari, Pabia) zwiększyła się dostępność lokali, przy czym znajdują one szybko nowych najemców.

Na uwagę zasługuje fakt, iż ze spowolnieniem gospodarczym nie poradziło sobie kilka luksusowych sklepów oferujących marki dla bardziej zamożnych klientów. Z handlowej mapy Polski zniknęły luksusowe butik Max & Co, a Vistula zaczęła likwidować lub zamieniać salony działające pod markami Wolford, Replay czy Cacharel. Z kolei opóźnia się wejście do Polski butików Donny Karan DKNY i marki Tiffany. Z drugiej strony pod koniec 2009 roku byliśmy świadkami kilku debiutów na rynku. Zostały otwarte sklepy holenderskiej marki Dept, oferującej odzież dla kobiet oraz brytyjskiej sieci TK Maxx, prowadzącej sprzedaż dyskontową odzieży, obuwia i dodatków. Natomiast francuskie marki specjalizujące się w odzieży dziecięcej Jean Bourget i 3Pommes zapowiedziały wejście na polski rynek

Perspektywy

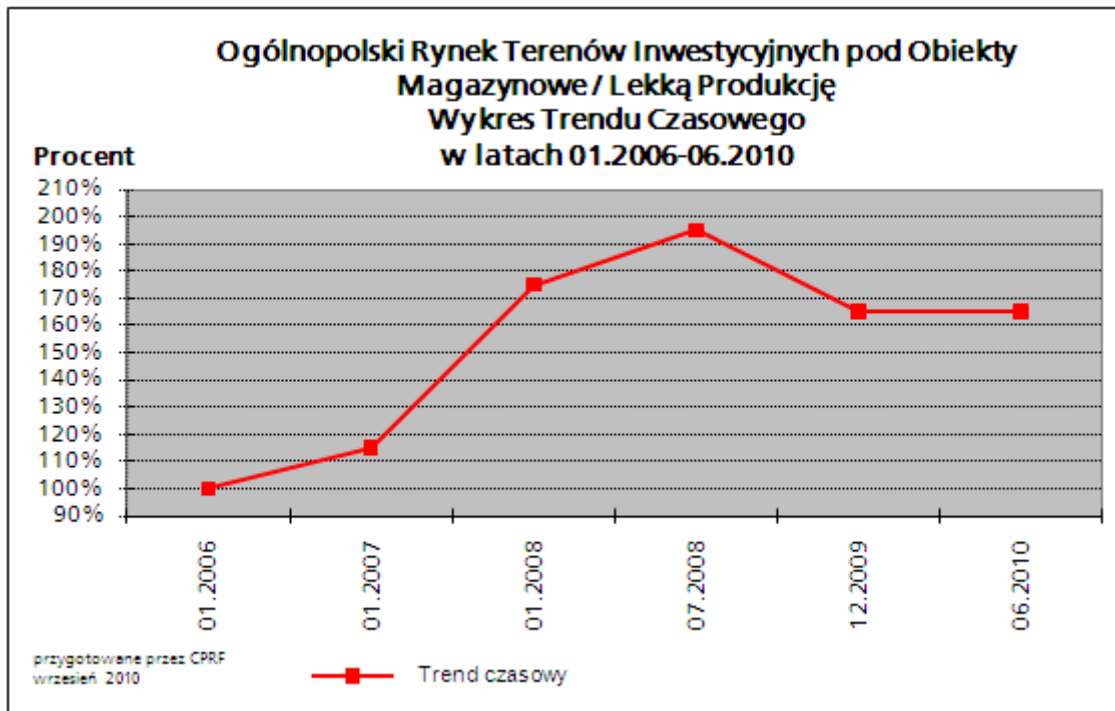
Istnieje silna zależność między deweloperami i najemcami działającymi na rynku powierzchni handlowych. Centrum handlowe nie może istnieć bez najemców, z drugiej strony dla sieci handlowych liczących na pozyskanie atrakcyjnej lokalizacji najlepszą szansą jest zaistnienie w galerii handlowej. Pomimo, że rynek nieruchomości handlowych został w ostatnim czasie ograniczony, głównie przez ograniczenie finansowania nowych inwestycji, to poziom wydatków/siła nabywcza konsumentów/mieszkańców Warszawy jest stale wysoka, co przekłada się na wysokość sprzedaży detalicznej, a tym samym na nieśląbny popyt na nowoczesne powierzchnie handlowo-usługową przez sieci handlowe.

Na rynku zachodzą również pozytywne procesy dla deweloperów. Spadają koszty budowlane. Firmy budowlane zaangażowane w ten segment, konkurują o kontrakty komercyjne. Dzięki temu deweloperzy odnotowują spadek kosztów budowy na poziomie 15 – 20 %. Dodatkowym pozytywnym trendem dla inwestorów i deweloperów jest korekta wysokich cen gruntów w wyniku kryzysu finansowego. Można się spodziewać, iż obniżka cen będzie kolejnym bodźcem dla deweloperów do nabywania nowych terenów pod zabudowę dla wielkopowierzchniowych obiektów handlowo-usługowych a w kolejnych latach zostaną rozpoczęte kolejne inwestycje handlowe.

Wrzesień 2010r.

Ceny na Rynku Terenów Inwestycyjnych Pod Zabudowę Magazynową i Lekką Produkcję, Stan 06.2010

Od 08.2008r. do chwili obecnej można szacować spadek cen / wartości terenów inwestycyjnych pod zabudowę magazynową / lekką produkcję o około 30,0%. Przy czym spadek ten wystąpił w okresie do końca 2009r.



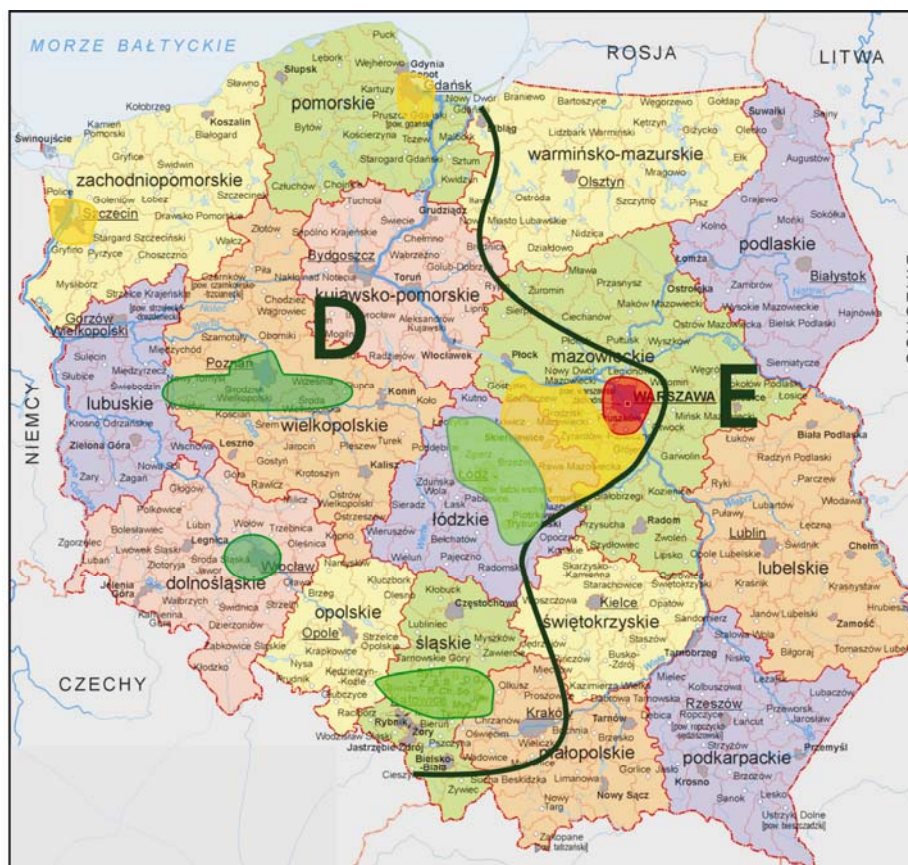
Rynek Sprzedaży

W analizie przeanalizowano transakcje sprzedaży terenami inwestycyjnymi/gruntami o powierzchni powyżej 8,0 ha przeznaczonych pod budowę obiektów magazynowych i/lub lekką produkcję na terenie całej Polski, traktując go jako rynek miejscowy/lokalny, które miały miejsce w latach 2005 – 2010.07.

Podaż

Podaż terenów, gotowych do rozpoczęcia inwestycji, o przeznaczeniu pod zabudowę magazynową/lekką produkcję przede wszystkim występuje na obrzeżach dużych miastach i w granicach mniejszych miastach w Strefach A, B i C,. (*patrz Plan Nr 1: Atrakcyjność Polski Dla Nowoczesnych Inwestycji Magazynowych. Podział na Strefy Atrakcyjności*).

Pomimo, że w Strefach C, D i E (*patrz w/w Plan Nr 1*) występuje nadpodaż terenów inwestycyjnych, to wymagają one jeszcze dużo prac w zakresie planistycznym i regulacji stanów by mogły nadawać się pod inwestycje. Należy się spodziewać, że w przeciągu 2 lat jakość podaży terenów w Strefie C będzie się poprawiać i z punktu widzenia przeznaczenia oraz stanu prawnego coraz większa ilość terenów inwestycyjnych w tej Strefie będzie lepiej przygotowana pod inwestycje magazynowe/pod lekką produkcję.



Plan Nr 1: Mapa Polski
Atrakcyjność Polski dla Nowoczesnych Inwestycji Magazynowych
Podział na Strefy Atrakcyjności

↑ N Nie w skali

- Strefa A - Najbardziej Atrakcyjne
- Strefa B - Inwestycje pod Centra Logistyczne i Dystrybucyjne
- Strefa C - Potencjalne Lokowanie się Inwestycji w Przyszłości
- D** Strefa D Atrakcyjności Inwestycyjnej Polski Zachodnia i Środkowa Część Polski
- E** Strefa E Atrakcyjności Inwestycyjnej Polski Wschodnia Część Polski

Roman Fortuna
CPRF

Podaż może zostać podzielona ze względu na rodzaj posiadania na cztery kategorie:

- 1/ Podaż gruntów będących własnością pierwotnych właścicieli. Grunty te zazwyczaj nie posiadają uregulowanych stosunków własnościowych, podłączonej infrastruktury, planów zabudowy, itd.;
- 2/ Podaż gruntów będących własnością deweloperów, inwestorów lub lokalnych przedsiębiorców, którzy oferują grunty przygotowane już do rozpoczęcia inwestycji, lub grunty pod konkretnego nabywcę/najemcę;
- 3/ Podaż gruntów będących mieniem komunalnym/miejskim;
- 4/ Podaż gruntów będących własnością Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE), które poza oferowaniem gruntów przygotowanych już pod daną inwestycję, proponują inwestorom dodatkowe korzyści polegające np. na czasowym obniżeniu stawki podatkowej, oraz podaż terenów sprzedawanych w ramach Parków Przemysłowych.

Na rynku występują także nieruchomości w przeszłości będące własnością spółek Skarbu Państwa, które jednak nie podlegają obrotowi ze względu na nieuregulowane stosunki własnościowe i ich stany techniczno-użytkowo-inwestycyjne. Należy się spodziewać, że w ciągu najbliższych 1-4 lat nieruchomości te zasilą podaż na rynku.

Popyt

Analizując transakcje sprzedaży terenów inwestycyjnych pod zabudowę produkcyjno – magazynową na przestrzeni lat 2005 – 2008 w Polsce, można zauważyć, że najbardziej aktywnym okresem były lata 2006 – 2007, z których wyodrębniono łącznie ponad 60 transakcji wolnorynkowych. Odnosząc to do roku 2008r w którym zanotowano niewiele transakcji można wnioskować, że rynek nabrał znacznego spowolnienia, które może być wynikiem ogólnego wyhamowania gospodarczego panującego zarówno w Polsce jak i na Świecie.

Ceny

Ceny transakcyjne terenów inwestycyjnych/gruntów pod obiekty magazynowe/lekką produkcję w Polsce były bardzo rozchwiane ze względu na dynamiczne zmiany zachodzące na tym rynku, i generalnie oscylowały w granicach 30 - 350 PLN/m² w analizowanym okresie. Najwyższe ceny dotyczą terenów w ramach 8 największych miast Polski i położonych w bezpośrednim sąsiedztwie głównych dróg krajowych, tzw. miejskich. Najniższe ceny występowała dla tzw. terenów/lokalizacji logistycznych, poza miastami ale w pobliżu głównych dróg krajowych. Dla porównywalnych terenów miejskich i terenów logistycznych ceny różnią się o około **100%**.

Najaktywniejszy popyt w Polsce w badanym okresie występował w grupie popytu na tereny o powierzchni do 8,0ha. Tereny te notowały najwyższe ceny jednostkowe osiągające ceny do około 350PLN/m². Sytuację tą może tłumaczyć fakt, że dostępność mniejszych terenów o powierzchni do 2,5ha jest możliwa również w lokalizacjach bliżej usytuowanych względem centrów większych miast.

Lokalizacja wraz z jakością dostępności do dróg krajowych danego terenu inwestycyjnego mają główny wpływ na ceny za m² nabywanego gruntu.

Ceny terenów inwestycyjnych pod zabudowę magazynową/lekką produkcję objęte Planem Miejscowych w porównaniu do cen za tereny jedynie objęte Studium ale nie objęte Planem Miejscowych są o około **40,0 – 50,0 %** wyższe.

W **2006r.** można zakładać, że był rokiem w którym nastąpiło rozchwianie cen i mieliśmy do czynienia z klasycznym okresem przejściowym w cyklu koniunkturalnym rynku. Występowały transakcje w ramach szerokiego przedziału ceny za m² gruntu. Jednakże w 2006r. można szacować, że nastąpił **wzrost cen o około 15,0%**. W **2007r.** trend wzrostowy został podtrzymany i w naszej opinii ceny w tym roku wzrosły o dalsze **60,0 %**. Przy czym należy zaznaczyć, że w okresie **od 10.2006r. do 06.2007r.** wzrost ten można szacować o około **30,0 %**. **Od 01.2008r. do 07.2008r.** trend wzrostowy cen był podtrzymany jednakże osłabł i wyniósł dalsze około **20,0%**. Po tym okresie nastąpił znaczący spadek ilości transakcji i biorąc pod uwagę oczekiwania popytu **od 08.2008r. do chwili obecnej** można szacować spadek cen / wartości o około **30,0%**. Przy czym spadek ten wystąpił w okresie do końca 2009r.

Należy zwrócić szczególną uwagę, że inwestorzy/deweloperzy zamierzający nabyć tereny inwestycyjne/grunty pod planowaną budowę obiektów magazynowych/pod lekka produkcję nie rozpatrują różnych wartości/cen za m² gruntu dla poszczególnych działek gruntu. W swojej analizie przyjmują jedną wartość/cenę za m² za/dla całego terenu, który chce zakupić i dla którego jako całości planuje przeznaczyć ściśle określone środki pieniężne. Co więcej, w wielu przypadkach, kiedy dany teren należy do kilku lub nawet kilkunastu właścicieli, cena jednostkowa za m² gruntu ustalana jest dla wszystkich działek gruntu na tym samym poziomie.

Wrzesień 2010r.

Usługi CP Roman Fortuna Sp. z o.o.