

Informacja prasowa

Perspektywy dla rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce wg uczestników Property Forum 2021

Warszawa, 6 września 2021 r. – Dwa dni, kilkanaście debat dotyczących trendów w sektorze biurowym, magazynowym, handlowym, hotelowym czy PRS (ang. Private Rented Sector) z udziałem blisko 100 prelegentów – szefów największych firm deweloperskich, inwestycyjnych, sieci handlowych, firm doradczych oraz przedstawicieli władz samorządowych – jakie opinie i wnioski przyniosło Property Forum 2021?

Property Forum 2021 zgromadziło 1,3 tys. osób, w tym ponad 650 osób na miejscu i blisko uczestników 700 online. Łączna liczba odtworzeń live sesji w trakcie dwóch dni konferencji to 32,5 tys.

– Pełna sala gości oraz kilkaset osób zgromadzonych przed ekranami komputerów plasuje Property Forum w czołówce największych wydarzeń o rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce – mówi **Małgorzata Burzec-Lewandowska**, autorka programu Property Forum, redaktor naczelna Propertydesign.pl, zastępca redaktora naczelnego Propertynews.pl. – Ostatni rok przyniósł bezprecedensowe wyzwania w branży nieruchomości komercyjnych. Na Property Forum 2021, w gronie ekspertów przyjrzeliśmy się nowym trendom i kierunkom rozwoju w sektorze biurowym, handlowym, magazynowym, hotelarskim czy PRS – mówi **Robert Posytek**, redaktor naczelny Propertynews.pl, zastępca redaktora naczelnego Propertydesign.pl.

Czy atrakcyjność inwestycyjna rynku nieruchomości w Polsce wraca do przedpandemicznego rytmu? Jak będzie ewoluował szaf inwestycyjny na rynku magazynowym, który wywołała pandemia i rozwój e-commerce? W którą stronę zmierza transformacja poturbowanych lockdownami galerii handlowych? Jak home office i hybrydowy model pracy zmieni popyt na biura? I w końcu - czy na rynku hotelowym możemy oczekiwać przetasowań konsolidacyjnych – na te i inne pytania starali się odpowiedzieć uczestnicy sesji inauguracyjnej Property Forum 2021 pt.: „Covidowy bilans strat i zysków. Obraz polskiego rynku nieruchomości komercyjnych”.

Organizatorem konferencji jest Grupa PTWP, wydawca m.in. portalu propertynews.pl

Informacja prasowa

– Mamy bardzo mocne odbicie w gospodarce, co przekłada się na nieruchomości. Jedynie rynek inwestycyjny w nieruchomościach za pierwsze półrocze nadal pokazuje lekko niższy wynik w porównaniu z rokiem ubiegłym. Jednak aktywność pozwala zakładać, że końcówka roku będzie bardzo mocna – przewidywał **Tomasz Buras**, dyrektor zarządzający Savills. – Rynek inwestycyjny w sektorze magazynowym nie jest jeszcze tak głęboki jak był w przypadku centrów handlowych czy biur, ale wciąż rośnie i to szybko. Dzisiaj sytuacja na rynku finansowym jest taka, że mamy bardzo wysoką inflację i dużo pieniądza w obiegu. Dlatego inwestorzy usilnie poszukują trwałych aktywów do zainwestowania, najczęściej w nieruchomości – mówił.

– Od 20 lat wszyscy czekają na podwyżkę czynszów w magazynach. Coraz większa rzesza konsultantów sugeruje, że jeśli budynek jest we właściwej lokalizacji, na przykład na obrzeżach Warszawy, Wrocławia czy innych kluczowych rynków, to w ciągu najbliższych dwunastu miesięcy można spodziewać się podwyżki czynszu. To uzasadniona prognoza, zwłaszcza jeśli się weźmie pod uwagę ceny budowy, które rosną – przyznał **Hadley Dean**, założyciel MDC².

– E-commerce został napędzony przez pandemię, która zmieniła zachowania konsumenckie. Firmy e-commerce'owe są jednym z głównych beneficjentów pandemii to z kolei napędziło rynek magazynowy. Myślę, że ten proces jest już nieodwracalny i będziemy obserwowali coraz większą penetrację e-commerce'ów w krajach naszego regionu – powiedział **Przemysław Krych**, założyciel Cornerstone Investment Management oraz Griffin Real Estate.

– Duże magazyny e-commerce'owe będą codziennością rynku magazynowego. Jednak w tej chwili jest to ciężki rynek, jeśli chodzi o wykonawstwo. Wiele firm nie daje rady. Pojawiło się sporo nowych, słabszych podmiotów, dlatego trzeba uważać, żeby na przykład wykonawca nie wziął kontraktu trzy razy większego od siebie – powiedział **Robert Dobrzycki**, CEO, Panattoni Europe. – Duże magazyny e-commerce'owe będą codziennością rynku magazynowego. Ich prekursorem jest Amazon i wygląda na to, że firma będzie kontynuowała tę strategię – dodał Dobrzycki.

Organizatorem konferencji jest Grupa PTWP, wydawca m.in. portalu propertynews.pl

Informacja prasowa

– Większość właścicieli centrów handlowych była skłonna udzielić zniżek czynszowych w zależności od tego, jak najemca sobie radził i jaką miał moc finansową. To się działo niezależnie od państwowych ingerencji. Tymczasem rząd postanowił zaingerować dwukrotnie w nasze stosunki – przyznał **Tomasz Trzósło**, prezes EPP. – Podkreśli, że problem polega na tym, że według rządowych nakazów pomoc jest udzielana wszystkim, niezależnie od ogólnej sytuacji podmiotu, jego wielkości czy obrotów w internecie. To powoduje, że duzi gracze dostają pomoc, która byłaby mniejsza w innym rozdaniu, a mali najemcy, którzy potrzebują większego wsparcia w rezultacie dostają mniejsze – podkreślił Tomasz Trzósło.

Na kondycję handlu stacjonarnego zwróciła uwagę **Renata Kinde-Czyż**, prezes Metro Properties. – Jest zapóźniony w stosunku do handlu online. Porównanie poziomów obsługi sklepów fizycznych z internetowymi czasem wypada rozpaczliwie – stwierdziła na Property Forum. – Powinniśmy organizować również dostawy na poziomie centrum handlowego oraz wykorzystać technologie, którymi w tej chwili się posługuje handel online, bo my nie mamy ich zbyt wiele w naszym portfelu. Musimy mieć kontakt z klientami, śledzić ich profile zakupowe. Jeśli będziemy odpowiadali na potrzeby lokalnych społeczności, to wrócą inwestorzy, bo handel rozkwitnie – mówiła.

– Wraca apetyt inwestorów na kupowanie nieruchomości. Widzimy zainteresowanie poszukiwaniem bezpiecznych opcji. Transakcje się odbywają, kapitału nie brakuje. Dotyczą najwyższej jakości produktów, w najlepszych lokalizacjach, na dobrych rynkach - opisywała **Katarzyna Zawodna-Bijoch**, prezeska, CEO spółki biurowej w regionie Europy Środkowo-Wschodniej Skanska. – Apetyt inwestorów jest dzisiaj bardziej spolaryzowany - z jednej strony są core'owi gracze inwestujący bezpiecznie, a z drugiej - szukający dużego dyskonta ze względu na większe ryzyko. Grono pomiędzy tymi dwoma biegunami jest znacznie mniejsze – mówiła.

– Niepewność, której doświadczyliśmy na początku pandemii, przełożyła się na długofalowe zobowiązania najemców, które są niezbędne przy umowach na czas określony. Mniej ochoczo

Organizatorem konferencji jest Grupa PTWP, wydawca m.in. portalu propertynews.pl

Informacja prasowa

podchodzili oni do podpisywania umów na długie okresy – przyznała **Sylwia Piechnik**, Head of Office Leasing EPP podczas sesji „Pandemia punktem zwrotnym dla sektora biurowego”. – W tym kontekście - choć to nie jest jeszcze rewolucja - pewne kierunki i trendy, które wcześniej były znane, wyewoluowały i stały się wiodące przy negocjacjach umów – przyznała.

Jak najemcy i właściciele centrów handlowych widzą swoją sytuację w przyszłości? Jaka część biznesu będzie zależeć od sprzedaży stacjonarnej, a jaka od on-line? Co zrobić, aby przyciągnąć klientów do fizycznych placówek - nad tymi problemami zastanawiali się uczestnicy debaty „Handel w cieniu pandemii”.

Zofia Morbiato, dyrektor generalna Związku Polskich Pracodawców Handlu i Usług, jest zdania, że poziom obsługi to kluczowa sprawa w detalu. – My w Polsce nie mamy dobrego doświadczenia tradycji szkolenia kupców. Aby konkurować z on-line musimy podnosić swoje kompetencje w tym zakresie – podkreśliła.

– Centra handlowe to olbrzymia różnorodność najemców. Pod jednym dachem działają kina, restauracje, drogerie i sklepy odzieżowe. Trudno o uniwersalne rozwiązanie. Chciałem zwrócić uwagę na jeszcze jeden problem – mówił **Grzegorz Mroczek**, wiceprezes CREAM Property Advisors. – Rozmawiamy z zagranicznymi inwestorami na temat ich wejścia na polski rynek. Wielu z nich nie chce zainwestować na naszym rynku m.in. ze względu na silne lobby wynajmujących czy nieprzychylność rządu. Rynek centrów handlowych potrzebuje nowych inwestycji, modernizacji, impulsu. To jest bardzo niebezpieczna sytuacja, gdy na rynek nie wychodzą nowi inwestorzy – mówił.

Aleksander Walczak, prezes Dekada, dodał, że kryzys związany z koronawirusem przyspieszył wiele zmian na rynku handlowym, ale jego zdaniem, nie zachodzą one aż tak szybko. – Mam bardziej konserwatywne podejście. Pomimo wielu dyskusji, nie widzę rewolucji na rynku. Będziemy doskonalić nasz model działania, ale powoli, bez szaleństw – mówił uczestnik debaty Property Forum.

Organizatorem konferencji jest Grupa PTWP, wydawca m.in. portalu propertynews.pl

Informacja prasowa

– Fizyczny sklep stanie się jedynie punktem ekspozycyjnym marki, który pomoże klientom lepiej poznać brand. Umowy najmu będą musiały być zawierane na krótsze okresy czasu, mieć elastyczne stawki czynszowe i w ogóle zawierać mniej zobowiązań - uważa **Mark Pilkington**, autor książki „Retail Therapy”. – W krótkiej perspektywie czasu, to może oznaczać znaczne pogorszenie sytuacji handlowców. Natomiast w dłuższej perspektywie, tak naprawdę to oznacza coś w rodzaju przebudzenia, przełomu. Dzisiaj możemy powiedzieć, że rozwój i transformacja handlu zmierza w dobrą stronę – dodał.

Całkowita niwelacja śladu węglowego w budownictwie do 2050 r. - tak brzmi cel, jaki stawia Unia Europejska. Czy jest to możliwe, jaką drogą i przy użyciu jakich środków powzięty plan może się udać - m.in. na te pytania szukano odpowiedzi podczas panelu dyskusyjnego „Zielone nieruchomości, zielone technologie - jak budować bez śladu węglowego”.

– Jest to oczywiście do zrobienia, zwłaszcza w przypadku budynków jednorodzinnych. Prawdziwe wyzwania przynoszą budynki wysokoenergochłonne, czyli obiekty komercyjne. Kluczowe w tym aspekcie są łańcuchy dostaw, współpraca między segmentem budownictwa nieruchomości i energetyką. W pojedynkę żadna z tych branż nie jest w stanie racjonalnie tego rozwiązać – stwierdził **Adam Targowski**, dyrektor ds. zrównoważonego rozwoju, spółka biurowa Skanska w Europie Środkowo-Wschodniej.

Piotr Mechecki, dyrektor zarządzający obszarem inwestycji, Polski Holding Nieruchomości podkreślił, że wśród obiektów komercyjnych już można odnaleźć dobre przykłady budownictwa energooszczędnego. – Inwestycja SkySAWA prowadzona jest w sposób zrównoważony. Co to oznacza? Nie tylko materiały użyte do budowy są składową tej idei, ale również m.in. zarządzanie logistyką – mówił.

– Dążenie do zeroemisyjności w kontekście budownictwa magazynowego opiera się na zmianach izolacyjności i oświetlenia. Są to kluczowe aspekty, na które trzeba zwrócić uwagę. Obecnie wszelkie

Organizatorem konferencji jest Grupa PTWP, wydawca m.in. portalu propertynews.pl

Informacja prasowa

zmiany mogą nam umożliwić takie rozwiązania jak fotowoltaika, pompy ciepła, czy też oświetlenie LED. Wszystko w tym aspekcie jest bardzo szybko udoskonalane, mamy przed sobą wachlarz rozwiązań – mówiła **Emilia Dębowska**, Senior Marketing and Sustainability Manager w Panattoni Europe.

– W ostatnim czasie nastąpił pewien przełom dotyczący fotowoltaiki. Na rynku pojawiły się lamele, czyli aluminiowe panele zastępujące okna, które dostosowują się do kąta padania promieni słonecznych, przez co mogą sterować domową klimatyzacją w zależności od warunków pogodowych na zewnątrz. To ważny aspekt w kontekście budownictwa przyszłości – zaznacza **Wojciech Gawroński**, dyrektor ds. klienta strategicznego, Columbus Energy.

– Projektanci muszą już dziś odpowiedzieć klientom na pytanie, ile będzie kosztował ich obiekt za 20, 40 czy 60 lat. Tutaj rodzi się odpowiedzialność za trwałość materiałów budowlanych, za zużycie energii i wody – zauważyła **Agnieszka Kalinowska-Sołtys**, architekt, członek zarządu w APA Wojciechowski Architekci. – Powstają rozwiązania IT tworzące wirtualne budynki, które mają na celu optymalizację proponowanych rozwiązań i wybranie odpowiedniego wariantu. Jeśli budynek jest nieprzemysłany i źle zaprojektowany, koszty utrzymania rosną – dodała.

– Hotelarstwo powinno być biznesem bazującym na tworzeniu społeczności i podobnie jak każdy inny biznes sektora nieruchomości musi nawiązywać do swojej lokalizacji. Hotele mają więc przed sobą wielką szansę na to, by stać się sercem lokalnych społeczności, czyli miejscami, w których mieszkańcy mogą się spotykać, odpoczywać lub bawić razem z turystami, zarówno rodzimymi, jak i zagranicznymi – mówił **Frank Reul**, VP Head of Development Eastern Europe, Accor Hotels, który wziął udział w panelu „Hotele. W oczekiwaniu na gości”.

Sprzedaż online w Polsce w czasie pandemii bije rekordy. Sieci handlowe reagują na trendy rozwijając nowe modele sprzedaży omnichannelowej oraz zwiększają inwestycje w technologie. Czy cyfrowy sukces pogrzebie klasyczne sklepy? Zastanawiali się nad tym paneliści debaty „Jak e-commerce zmienia handel”.

Organizatorem konferencji jest Grupa PTWP, wydawca m.in. portalu propertynews.pl

Informacja prasowa

– Kanały online i offline uczą się od siebie i czerpią z tej nauki korzyści. Projektując doświadczenie klienta w handlu stacjonarnym mamy możliwość wykorzystania wszystkich zmysłów. Mamy ścieżkę zakupową, analizujemy jak na konsumenta wpływa przestrzeń czy sprzedawca. W handlu online występują natomiast inne formy gratyfikacji – zauważył **Michał Górski**, CEO, Schwitzke Górski. – Dla mnie największa to konkretna wiedza o klientach, brak anonimowości. Na to się godzimy, by w zamian otrzymać ofertę jak najbardziej dopasowaną do naszych potrzeb. To jest wartość online’u – mówił.

Program wydarzenia wzbogacił jubileuszowa 10. edycja gali Prime Property Prize oraz finał konkursu PropTech Festival 2021 dla najbardziej innowacyjnych rozwiązań w sektorze rynku nieruchomości.

Property Forum odbyło się w dniach 2-3 września 2021 r., w hotelu Sheraton w Warszawie w formule stacjonarnej oraz online. Organizatorem jest Grupa PTWP, wydawca portali propertynews.pl, propertydesign.pl, housemarket.pl i propertystock.pl oraz inicjator takich wydarzeń jak Europejski Kongres Gospodarczy i 4 Design Days.

Retransmisje debat dostępne są po zalogowaniu pod adresem:

www.propertyforum.pl/2021/pl/sesje/ .

Zapraszamy do odwiedzenia strony: www.propertynews.pl

###

Dodatkowe informacje:

Marta Stach, Imago Public Relations
T. 32 608 29 85, M. 609 808 119
m.stach@imagopr.pl

Organizatorem konferencji jest Grupa PTWP, wydawca m.in. portalu propertynews.pl