

Rynek Gruntów Inwestycyjnych w Polsce

Podsumowanie 2015 roku



Spis Treści

Wstęp	3
Rynek Nieruchomości Biurowych	5
Biurowe Grunty Inwestycyjne	8
Rynek Nieruchomości Mieszaniowych	9
Mieszaniowe Grunty Inwestycyjne	12
Rynek Nieruchomości Handlowych	14
Handlowe Grunty Inwestycyjne	15
Rynek Nieruchomości Hotelowych	16
Hotelowe Grunty Inwestycyjne	17
Rynek Rolny	18
Grunty Rolne	19
Przykładowe transakcje zrealizowane przez Dział Gruntów Inwestycyjnych JLL w 2015 r.	20
Przykładowe projekty w trakcie negocjacji prowadzone przez Dział Gruntów Inwestycyjnych JLL w 2016 r.	21

Wstęp



Daniel Puchalski
Dyrektor Działu Gruntów Inwestycyjnych JLL

Rynek nieruchomości komercyjnych, w tym gruntów inwestycyjnych rozwijał się bardzo intensywnie w 2015 r. Sprzyjała mu dobra kondycja gospodarki, zrównoważony sektor kapitałowy i finansowy oraz malejące bezrobocie.

Wysoką dynamiką wzrostu charakteryzował się sektor nieruchomości biurowych. Deweloperzy oddali do użytku prawie 700 tys. m² biur, a aktywność najemców przyczyniła się do podpisania rekordowej liczby umów najmu, których wolumen sięgnął około 1,5 mln m². Wysoki popyt wpłynął na zainteresowanie zakupami nowych terenów pod inwestycje biurowe, szczególnie w Trójmieście i Krakowie. Jednocześnie obserwujemy coraz większy popyt na grunty inwestycyjne w takich miastach jak Bydgoszcz, Lublin, Opole czy Rzeszów.

W minionym roku byliśmy też świadkami hossy na pierwotnym rynku mieszkaniowym. Do sprzedaży trafiła imponująca liczba nowych inwestycji, ale i popyt na lokale mieszkaniowe był równie wysoki, co potwierdzają rekordowe wyniki sprzedaży. Dobra koniunktura opierała w dużej mierze na zakupach inwestycyjno-gotówkowych i była efektem niskich stóp procentowych, powodujących przenoszenie środków z niskoprocentowanych lokat bankowych na rynek nieruchomości.

Dobrej passy deweloperów nie zakłóciło nawet rozszerzenie programu MdM na rynek wtórny. Okazało się, że mieszkania „z drugiej ręki” nie stanowiły bezpośredniej konkurencji dla inwestycji deweloperskich, gdyż realna dostępność mieszkań w dobrym stanie technicznym, spełniających warunki programu, była marginalna. Na rozszerzeniu programu na rynek wtórny skorzystali za to głównie mieszkańcy mniejszych miast, w których aktywność deweloperska jest na niższym poziomie.

Deweloperzy nie zwalniają tempa inwestycji licząc na kolejny dobry rok. Na zainteresowanie z ich strony nowymi terenami inwestycyjnymi wpływa fakt, że wielu w całości wykorzystano posiadany bank ziemi i jest bliskich wyprzedania aktualnej oferty mieszkań. Popyt na grunty mieszkaniowe spowodował wzrost cen w 2015 r., który ma szansę być kontynuowany w 2016 r., szczególnie w największych miastach, w których zapotrzebowanie na dobrze zlokalizowane grunty mieszkaniowe przewyższa ich podaż.

Popyt na grunty mieszkaniowe i biurowe aktualnie dotyczy głównie terenów o powierzchni pozwalającej na budowę między 4 000 a 10 000 m² powierzchni użytkowej lub użytkowo-mieszkaniowej. Istotnym kryterium jest też możliwość rozpoczęcia inwestycji w możliwie krótkim czasie. Projekty o potencjale inwestycyjnym między 10 000 a 60 000 m² lub więcej są chętnie analizowane przez firmy posiadające większe możliwości finansowe, pod warunkiem, że oferowane na sprzedaż grunty mają uregulowaną sytuację prawną oraz pozwolenie na budowę i miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego lub decyzję o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu.

Coraz częściej w ofercie pojawiają się nieruchomości nabyte w latach 2006 -2009, których ceny zaczynają spotykać się z oczekiwaniami potencjalnych kupujących, dzięki czemu w wielu przypadkach znajdują one swoich nabywców. Są wśród nich zarówno nieruchomości gruntowe, jak i zabudowane obiektami przeznaczonymi do renowacji lub przebudowy.

Rekordowo niskie stopy procentowe skłaniają do lokowania oszczędności w nieruchomości, które zapewnią wyższą stopę zwrotu. Wizja wejścia w życie nowej ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego sprawiła jednak, że inwestycje w ziemię rolną czy też zakupy działek w celu ich odrolnienia, które jeszcze parę lat temu były popularną formą lokaty kapitału, ustąpiły miejsca popularności pewniejszym inwestycjom, takim jak lokale mieszkaniowe, w tym apartamenty na wynajem i tzw. apartotele, nierzadko położone za granicą. Są one reklamowane jako inwestycje gwarantujące 5-8% zysk w skali roku, co wpływa na ich atrakcyjność względem lokat bankowych. W odpowiedzi na wzrost popytu na tego typu produkty, coraz więcej inwestorów rozważa wprowadzenie ich do oferty.

Dynamiczny rozwój rynku hotelowego w 2015 r. miał przełożenie na wzrost zainteresowania gruntami pod tego typu inwestycje. Naszym zdaniem ten trend będzie kontynuowany w 2016 r.

W segmencie gruntów handlowych trwają intensywne rozbudowy i modernizacje centrów handlowych, które mają na celu sprostanie zmieniającym się oczekiwaniom nabywców i efektywniejszą rywalizacją z silną konkurencją. Inwestorzy poszukują głównie gruntów w miastach średniej wielkości, pod inwestycje takie jak małe parki handlowe czy projekty typu convenience. Starają się przy tym wyszukiwać lokalizacje, które pozwolą uzupełnić ofertę handlową miast i wypełnić luki na mapie handlowej Polski.

Warto przy okazji zauważyć, że rekordowa liczba inwestycji mieszkaniowych, oddawanych do użytkowania w ciągu ostatnich dwóch lat, wpłynęła na wzrost powierzchni usługowo-handlowej zlokalizowanej na terenie nowych osiedli. Sieci spożywcze odpowiadają na ten trend rozwojem sklepów mniejszego formatu, które wpisują się w tego typu lokalizacje.

Jak wynika z ogólnych kalkulacji opartych na komunikatach spółek giełdowych, transakcjach ogłaszanych przez kluczowe firmy deweloperskie i inwestycyjne, danych z Rejestrów Cen i Wartości Nieruchomości, prowadzonych przez starostwa i urzędy miast, jak również transakcji zawartych przy udziale Działu Doradztwa Gruntów Inwestycyjnych JLL, mamy za sobą bardzo dobry rok na rynku gruntów komercyjnych, który zakończył się wynikiem transakcyjnym w wysokości ponad 2,5 mld PLN¹. Wynik ten potwierdza trend wzrostowy na rynku gruntów inwestycyjnych w Polsce względem 2014 r. Zawdzięczamy go przede wszystkim dynamice rynku mieszkaniowego w Warszawie oraz w pozostałych dużych miastach, jak również rynku biurowego w takich miastach jak Kraków, Wrocław czy Poznań.

¹ wartość nie uwzględnia transakcji sprzedaży gruntów należących do Skarbu Państwa lub będących własnością jednostek samorządu terytorialnego



Rynek Nieruchomości Biurowych

Podsumowanie 2015 r.

Dynamika

Podsumowując 2015 rok możemy mówić o rekordach zarówno w odniesieniu do wolumenu biur w budowie, jak również skali popytu. W całym roku firmy wynajęły około 1,5 miliona m² co jest najwyższym wynikiem w historii polskiego rynku nowoczesnych powierzchni biurowych. W samej Warszawie popyt sięgnął 834 000 m². Wysoka podaż powierzchni biurowej natrafiła na rosnący popyt na powierzchnie biurowe, w szczególności w Warszawie i Krakowie. Wysoki popyt generowany był przez dynamiczny rozwój sektora usług dla biznesu (szczególnie na głównych rynkach poza Warszawą) oraz zainteresowanie ze strony instytucji publicznych przeprowadzką do nowoczesnych biurowców. Wykorzystując bogatą ofertę biur na rynku oraz silną pozycję negocjacyjną najemcy i fakt kończących się umów najmu w starszych budynkach, firmy korzystały też chętnie z okazji, by skonsolidować swoje oddziały w jednym, prestiżowym obiekcie.

Współczynnik niewynajętych biur na koniec 2015 r. kształtował się w Warszawie na poziomie 12,3%. Czynniki pozostawały na stabilnym poziomie, z odczuwalną tendencją spadkową stawek efektywnych ze względu na rosnącą konkurencję na rynku.

Ożywienie na rynku biur miało bezpośrednie przełożenie na zainteresowanie gruntami pod nowe inwestycje, które wzrosło w drugiej połowie 2015 roku.

Rynek Najemcy

Bez wątpienia w roku 2015 mieliśmy do czynienia z rynkiem najemcy. Firmy negocjujące umowy przednajmu mogły oczekiwać od właścicieli budynków atrakcyjnych ofert i szeregu zachęt, nie tylko w postaci częściowych zwolnień z czynszu, ale również atrakcyjnej aranżacji przestrzeni, oraz dodatkowych udogodnień w budynku np. sali fitness, sal konferencyjnych, czy przedszkola. Dzięki dużej aktywności najemców rynek warszawski zanotował najwyższy od kilku lat poziom absorpcji netto, który wyniósł około 280 000 m². Bardzo dobrze radziły sobie również rynki regionalne.

Wyzwaniem dla właścicieli budynków biurowych w 2015 roku było utrzymanie najemców w starzejących się budynkach o niższym standardzie i charakteryzujących się nieefektywną powierzchnią.

Szczególnie w sytuacji, gdy aktywnym klientem na rynku najmu stały się podmioty z sektora publicznego, zainteresowane skorzystaniem z oferowanych przez wynajmujących zachęt i opuszczeniem zajmowanych od lat budynków o niskim standardzie.

Po Pierwsze Przednajem

Umowy przednajmu są bardzo pożądane przez deweloperów i w wielu przypadkach są w stanie uruchomić budowę danej inwestycji biurowej. Niemniej jednak doświadczeni deweloperzy działający na rynku są w stanie rozpocząć budowę biurowców bez zabezpieczenia 30-40% budynku umowami przednajmu. Taki poziom jest standardowo wymagany przez banki i pozwala deweloperowi pozyskać finansowanie na inwestycję.

Duża konkurencja na rynku przednajmu nie pozostaje bez wpływu na czas sprzedaży gruntów przeznaczonych pod budynki biurowe. Wyjątek stanowią nieruchomości położone w najlepszych lokalizacjach i posiadające pozwolenie na budowę oraz oferowane za niższą cenę niż rynkowa.

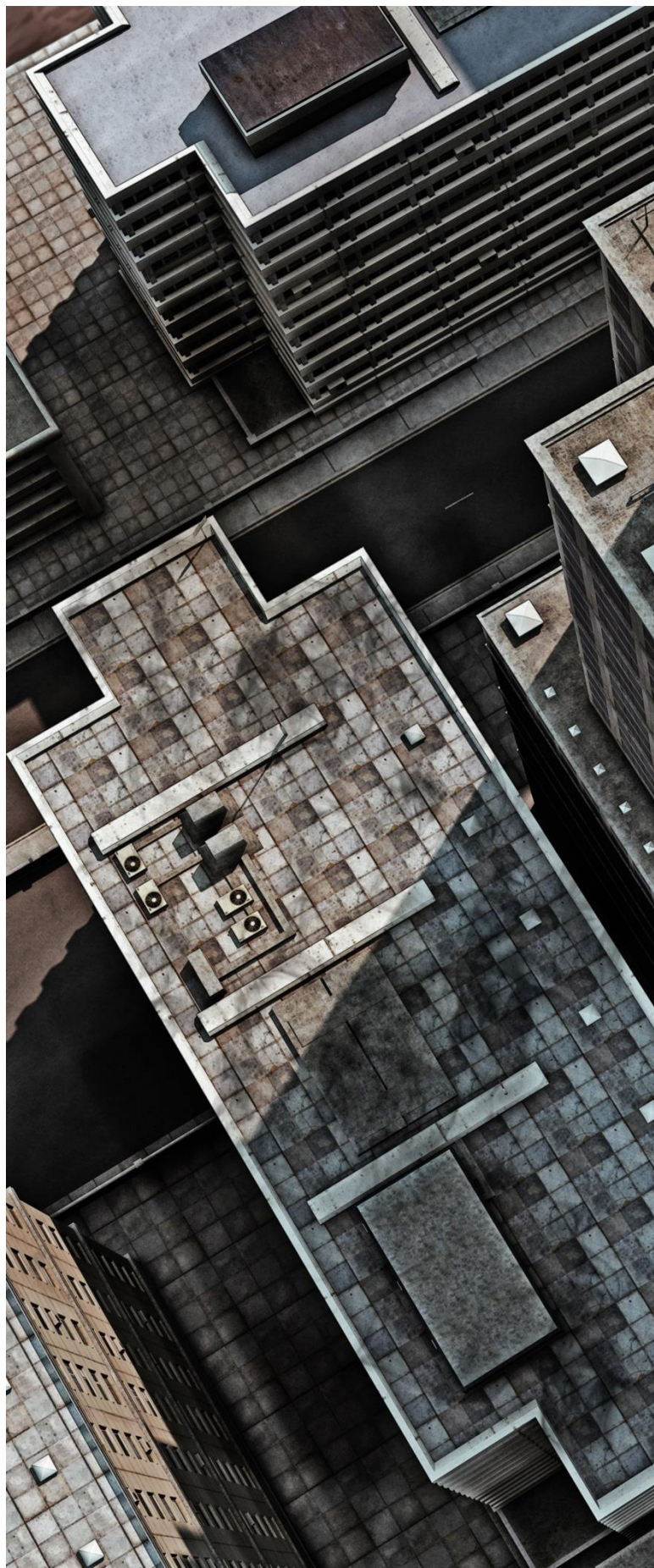
Regiony Górą

Biura w miastach regionalnych najczęściej wynajmują firmy z sektora usług dla biznesu, które podpisują umowy na duży wolumen powierzchni, niejednokrotnie konsolidując kilka siedzib. Duży popyt ze strony tej branży generuje rozwój rynków biurowych poza Warszawą. W 2015 r. sektor usług dla biznesu miał 56% udział w strukturze umów najmu zawartych w miastach regionalnych.

Kraków jest drugim rynkiem w Polsce (po Warszawie) pod względem zasobów nowoczesnej powierzchni biurowej. Dobrą kondycję tego rynku potwierdza niski współczynnik pustostanów i wysoka absorpcja powierzchni. Dodatkowo, stałe zainteresowanie inwestorów gruntami pod projekty biurowe pozwala sądzić, że Kraków będzie dalej rozwijać się w obecnym tempie.

We Wrocławiu, który cechuje się wysoką aktywnością najemców, w 2015 r. miało miejsce kilka większych transakcji na rynku gruntów biurowych. Co więcej, eksperci JLL posiadają informacje o trwających negocjacjach sprzedaży dużych terenów inwestycyjnych w tym mieście, których finalizacja jest zapowiadana na 2016 rok. Pozwala to oczekiwać podobnego tempa rozwoju rynku gruntów komercyjnych jak w Krakowie.

Trójmiejski rynek biurowy cechuje duża aktywność lokalnych deweloperów. Dostarczają oni większość nowej powierzchni biurowej realizując projekty na posiadanych zasobach ziemi oraz w mniejszym stopniu bazując na nowych akwizycjach.





Obserwujemy jednocześnie ponowne zainteresowanie tym rynkiem ze strony inwestorów zagranicznych, obecnych w innych miastach Polski, którzy bardzo aktywnie poszukują terenów pod inwestycje w Trójmieście.

Poznań, podobnie jak Trójmiasto, znalazł się w kręgu zainteresowania inwestorów mających swoje siedziby poza tym miastem i wszystko wskazuje na to, że w 2016 r. będziemy świadkami kolejnych inwestycji biurowych oraz nowych transakcji sprzedaży gruntów komercyjnych w tym mieście.

Deweloperzy coraz chętniej budują biurowce w miastach spoza największej siódemki, między innymi w Rzeszowie, Bydgoszczy, Szczecinie czy Lublinie. Zainteresowanie tymi lokalizacjami wynika z niższych kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, dostępu do dobrze wykształconych specjalistów i sprzyjających warunków do inwestowania tworzonych przez lokalne samorządy.

Biurowe Grunty Inwestycyjne

Trendy w 2016 r.

Miasta Regionalne na Celowniku

Pomimo prognoz mówiących, że współczynnik powierzchni niewynajętej może wzrosnąć, grunty pod inwestycje biurowe nie znikną w 2016 r. z pola zainteresowania inwestorów. Będą oni – naszym zdaniem - w szczególności koncentrować swoją uwagę na takich miastach jak Kraków, czy Trójmiasto. Możemy też spodziewać się zwiększenia zainteresowania inwestycjami w Rzeszowie, Lublinie czy Poznaniu. Również Wrocław, tak jak w ubiegłych latach, pozostanie miastem, w którym transakcje zakupu gruntów będą kontynuowane na aktualnym poziomie, z możliwą tendencją wzrostową.

Sektor Publiczny

Udział umów najmu biur zawieranych z udziałem podmiotów z sektora publicznego będzie prawdopodobnie w najbliższym czasie wzrastał. W konsekwencji przeprowadzek do nowoczesnych budynków biurowych, możemy się spodziewać zwiększonej oferty zabudowanych nieruchomości biurowych, przeznaczonych do modernizacji i przebudowy lub wyburzenia.

Nowe Kierunki Rozwoju w Warszawie

Od kilku lat deweloperzy szukają w Warszawie nieruchomości pod zabudowę biurową, zlokalizowanych w szczególności wzdłuż linii metra, zwłaszcza drugiej jego linii. Przewidujemy, że ten trend utrzyma się w 2016 r. Na celowniku inwestorów znajdą się także grunty w sąsiedztwie planowanych tras tramwajowych, np. do Wilanowa, a także dworców kolejowych będących ważnymi węzłami komunikacyjnymi dla aglomeracji.

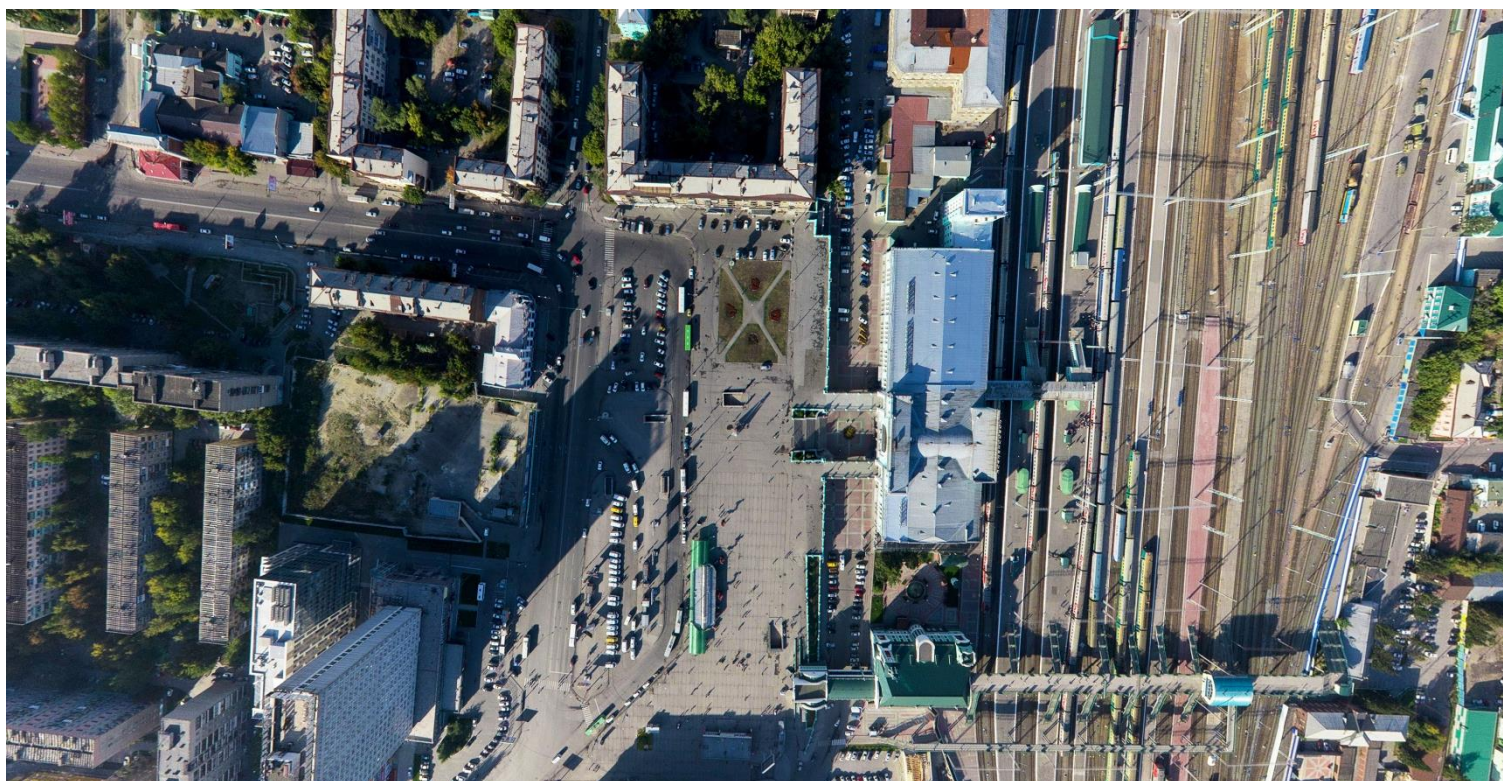
Grunty inwestycyjne w takich dzielnicach jak Dolny Mokotów, Aleje Jerozolimskie aż do węzła Salomea czy Żoliborz, z dobrą ekspozycją i dogodną komunikacją, mają duże szanse na znalezienie swoich nabywców 2016 r. Tereny położone w centrum miasta niezmiennie wpisują się w obszar zainteresowań nabywców, pod warunkiem jednak, że ich cena jest adekwatna do wartości wynikającej z analizy inwestycyjnej.

Średnie Ceny Gruntów w 2015 r.

Obszar	Cena (PLN / m ² PUB**)
Warszawa COB*	2 200 – 3 500 PLN
Warszawa obrzeża COB*	1 650 – 2 100 PLN
Warszawa pozostałe	600 – 1 300 PLN
Miasta powyżej 400 tys. mieszkańców	400 – 1 100 PLN

*COB – Centralny Obszar Biznesu

**PUB – Powierzchnia Użytkowa Biur





Rynek Nieruchomości Mieszkaniowych

Podsumowanie 2015 r.

Niezmiennie Wysoki Popyt

Dobra kondycja rynku mieszkaniowego w 2015 r. była efektem trwającego od końca 2013 r. wysokiego popytu na nowe lokale mieszkaniowe. Przyczyniły się do niego między innymi utrzymujące się na niskim poziomie stopy procentowe, które zachęcały do zaciągania kredytów. Osoby posiadające wolne środki, zamiast nisko oprocentowanych lokat, chętnie wybierały w 2015 roku opcje alternatywne, zapewniające wyższą stopę zwrotu, w tym także zakup mieszkania z przeznaczeniem na wynajem.

Większość mieszkań deweloperzy sprzedawali na wczesnych etapach realizacji lub zaraz po otrzymaniu pozwolenia na budowę. Potencjalnych nabywców zachęcało do podejmowania decyzji nie tylko większe poczucie bezpieczeństwa wynikające z funkcjonowania ustawy o ochronie nabywcy lokalu mieszkaniowego, ale również większy wybór mieszkań, możliwość wprowadzania zmiany w projekcie oraz atrakcyjne harmonogramy płatności.

Duże zainteresowanie zakupem mieszkań na rynku pierwotnym w 2015 r. wynikało również z funkcjonowania programu MdM. Warto przy okazji przypomnieć, że nowelizacja tego rządowego programu w 2015 r. umożliwiła pozyskiwanie finansowania ze środków programu na zakup mieszkań i domów jednorodzinnych „z drugiej ręki”.

Nie sprawdziły się przy tym obawy deweloperów, że otwarcie programu na rynek wtórny zmniejszy zainteresowanie zakupami lokali na rynku pierwotnym, a przynajmniej nie w odniesieniu do największych aglomeracji, takich jak Warszawa, Poznań, Kraków czy Gdańsk, gdzie różnice pomiędzy limitami cenowymi dla rynku pierwotnego i wtórnego są na tyle duże, że skutecznie uniemożliwia to korzystanie z programu przy zakupie mieszkań „z drugiej ręki”.

Wśród największych miast Polski, stosunkowo dobrze pod względem możliwości skorzystania z dopłat w ramach programu MdM do zakupu mieszkania „z drugiej ręki” wypada Łódź, niemniej jednak na rozszerzeniu programu o mieszkania oferowane na rynku wtórnym najbardziej zyskali mieszkańcy mniejszych miast, takich jak Gorzów Wielkopolski, Olsztyn, Katowice, Bydgoszcz czy Zielona Góra. Mają oni znacznie większy wybór mieszkań kwalifikujących się do zakupów z dopłatą niż mieszkańcy największych miast.

Sprawdziły się za to prognozy tych analityków, którzy twierdzili, że sprzedający używane mieszkania są skłonni dostosowywać cenę wywoławczą do limitów obowiązujących w MdM tylko wtedy, gdy zakładana przez nich cena sprzedaży znajduje się na granicy limitu. Zdaniem ekspertów JLL, pomimo dopłat na rynku wtórnym, w 2016 roku w największych miastach na wygranej pozycji nadal będą inwestycje deweloperskie.

Stabilne Ceny Mieszkań

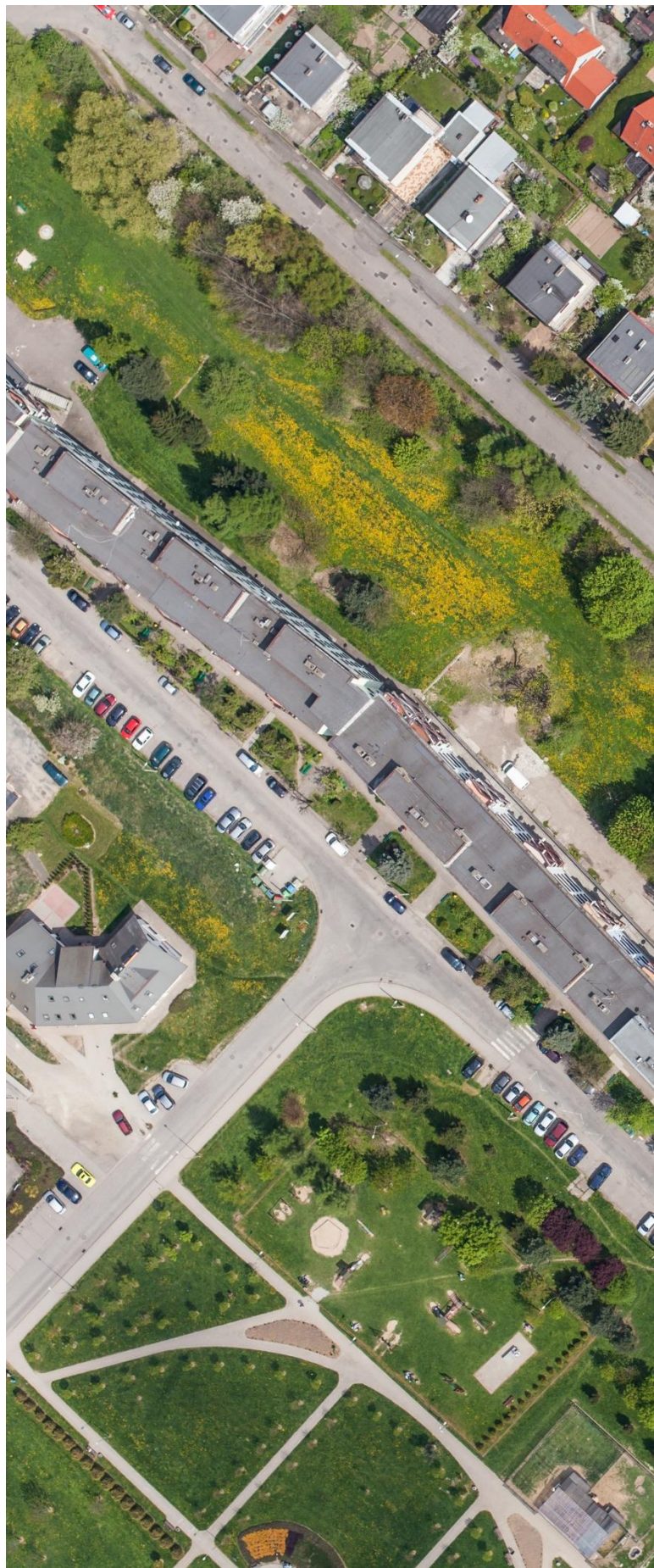
Wśród czynników kształtujących wysoki popyt na zakup nowych mieszkań należy również wymienić politykę cenową prowadzoną przez deweloperów. Fakt, że na rosnący popyt zareagowali oni w większości przypadków zwiększaniem podaży, a nie równie dynamicznym podnoszeniem cen mieszkań, pozwolił utrzymać zainteresowanie zakupem nowych lokali na rynku pierwotnym na wysokim poziomie.

Kolejny Rekordowy Rok w Branży Deweloperskiej

Ceny gruntów pod zabudowę mieszkaniową w największych polskich aglomeracjach cechowała w 2015 roku tendencja wzrostowa, a popyt na nie był równie duży, jak w 2014 r. Warto jednak podkreślić, że deweloperzy twardo stąpali po ziemi i bardzo uważnie szacowali opłacalność każdej potencjalnej inwestycji. Uwzględniali przy tym realia rynkowe, a więc zarówno ceny mieszkań w okolicy, konkurencję, skalę i standard planowanych budynków i mieszkań, jak i czynniki kształtujące popyt wśród ich potencjalnych nabywców.

Deweloperzy mają nadal w pamięci kryzys z 2008 roku, poza tym roztropność i większa ostrożność w ich działaniach wynikała z obowiązywania przepisów ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego. W efekcie, konsekwentnie negocjowali oni ceny zakupu ziemi i unikali przeszacowania zarówno wartości gruntu, jak i swoich możliwości finansowych. Jednocześnie bardzo dobrze odczytywali potrzeby rynku, starając się sprostać wysokiemu popytowi poprzez wprowadzanie nowych inwestycji.

Dobre nastroje w branży deweloperskiej idealnie odzwierciedla rekordowa liczba wydanych pozwoleń na budowę. W okresie od stycznia do listopada 2015 r. w Polsce wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym na budowę 171 407 mieszkań - o 18,7% więcej niż w analogicznym okresie 2014 r., również ocenianym jako wyjątkowo dobry dla deweloperów, inwestorów indywidualnych, spółdzielni i innych podmiotów działających na tym rynku. Wzrosła również liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto – do 156 025, czyli o 11,8% więcej niż w roku ubiegłym. W 2015 r. oddano też do użytkowania więcej mieszkań niż przed rokiem.





Pod względem liczby mieszkań oddanych do użytkowania w 2015 r., wiodącą pozycję zajęło województwo mazowieckie. Odnotowano w nim również największą liczbę mieszkań, na które wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym, jak też największej liczby lokali, których budowę rozpoczęto.²

Condo-apartamenty i Mikroapartamenty na Topie

W odpowiedzi na rosnącą liczbę osób zainteresowanych zakupem mieszkań w celach inwestycyjnych, deweloperzy wprowadzają do swoich ofert produkty znane jako condo-apartamenty i apartotele. Oferta tego typu inwestycji rośnie w relatywnie szybkim tempie w szczególności w Warszawie oraz w miejscowościach uzdrowskich i wypoczynkowych.

Deweloperzy zauważyli potencjał w minilokalach, na zakup których decydują się głównie młodzi ludzie, zaciągający pierwszy kredyt i inwestorzy zainteresowani ich podnajmem. Budowę mikroapartamentów rozpoczęła w 2014 r. firma Dolcan (inwestycja Miasteczko Rubikon u zbiegu ul. Technicznej i Cegielnianej w Warszawie), a w ślad za nią poszła w 2015 roku firma Dantex (inwestycja Wolska2 przy ul. Wolskiej w Warszawie).

Warto przy okazji zwrócić uwagę, że pomimo zainteresowania ze strony deweloperów zakupem gruntów pod projekty mieszkaniowe oferujące mikroapartamenty, wyselekcjonowanie odpowiedniej oferty nie jest proste. Trudności wynikają nie tylko z cen nieruchomości, ale także postanowień planów miejscowych regulujących minimalną liczbę miejsc parkingowych przypadających na jedno mieszkanie.

Nowi Gracze na Rynku Mieszkaniowym

Dobra koniunktura na rynku mieszkaniowym zachęcała do wchodzenia na polski rynek nowych graczy m.in. ze Skandynawii i Kataru.

² GUS, Budownictwo mieszkaniowe w okresie styczeń-listopad 2015 roku, Opracowanie sygnalne, Warszawa 17.12.2015 r.

Mieszaniowe Grunty Inwestycyjne

Trendy w 2016 r.

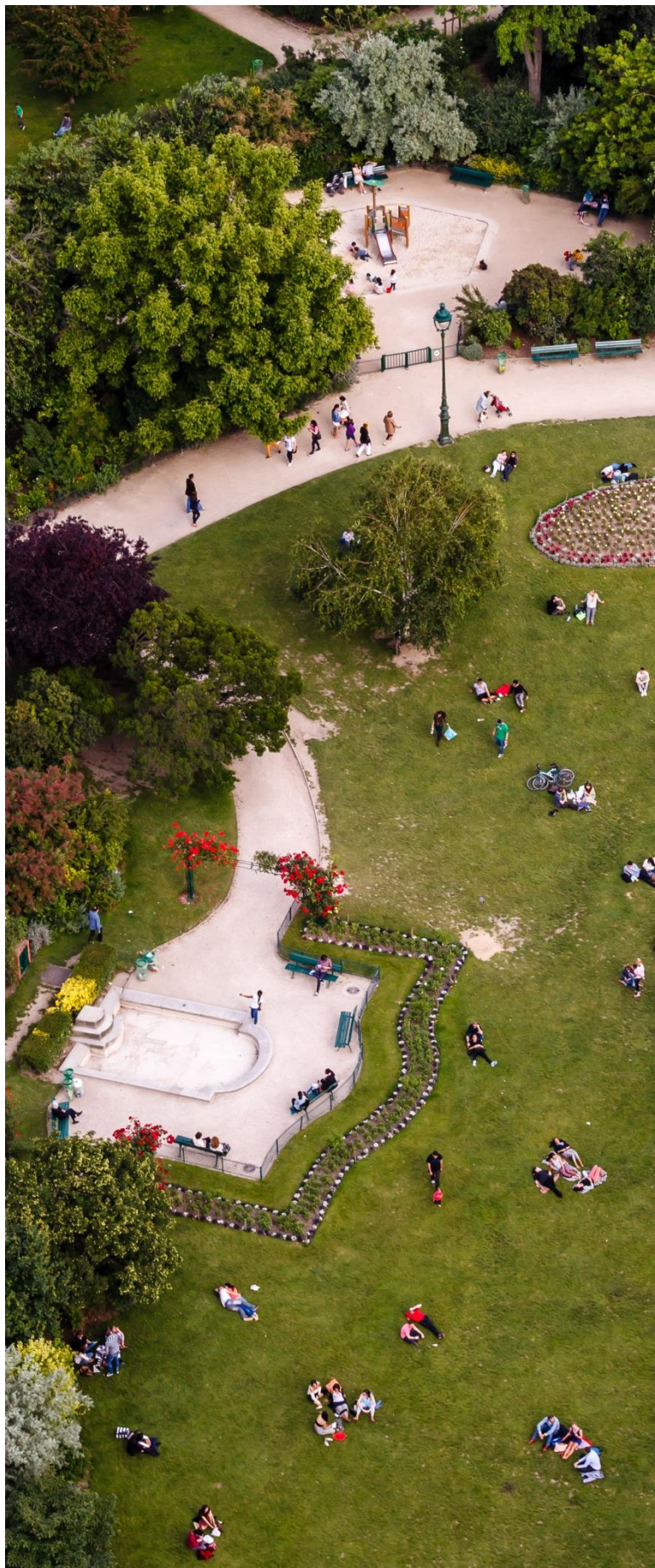
Stabilna Sytuacja na Rynku Mieszaniowym

Zdaniem analityków JLL, szczyt boomu na zakup mieszkania i absolutnie rekordową sprzedaż mamy już za sobą. W najbliższych latach można się spodziewać osłabienia czynników powodujących dotychczasowy wysoki popyt ze względu na planowane zakończenie programu MdM, rosnące wymogi w zakresie wkładu własnego, możliwe wyższe marże kredytów hipotecznych wynikające z wprowadzenie podatku bankowego. Wszystkie te czynniki wpłyną na możliwości zakupowe klientów. Stabilna sytuacja na rynku mieszkaniowym powoduje jednak, że deweloperzy nadal mogą liczyć na dobrą sprzedaż i popyt na nowe projekty. Również ceny mieszkań nie powinny pozostać w 2016 r. na dotychczasowym poziomie.

Dobre wyniki finansowe w 2015 r., wyprzedanie bieżącej oferty mieszkań i wyczerpane zapasy zakupionych wcześniej działek inwestycyjnych, powodują że większość deweloperów optymistycznie patrzy w przyszłość oczekując kontynuacji w 2016 r. dobrej koniunktury. Według specjalistów JLL, ten optymizm będzie miał bezpośrednie przełożenie na dalsze zainteresowanie terenami pod inwestycje mieszkaniowe. W 2016 r. spodziewane jest zamknięcie kilku transakcji sprzedaży negocjowanych w ubiegłym roku, dotyczących bardzo atrakcyjnie położonych gruntów w największych miastach Polski. Zdaniem specjalistów JLL, ze względu na dostępność i ceny gruntów, a także program MdM, w 2016 r. należy się spodziewać większej popularności działek inwestycyjnych w dzielnicach poza ścisłym centrum takich aglomeracji jak Warszawa, Wrocław, Kraków czy Gdańsk.

Kurcząca się oferta dobrze przygotowanych gruntów w Warszawie, Wrocławiu czy Krakowie sprawi, że część inwestorów i deweloperów coraz chętniej będzie spoglądać w kierunku takich miast, jak Katowice czy Łódź i analizować możliwości inwestycyjne w tych lokalizacjach. Coraz mniejsza podaż atrakcyjnych terenów w największych miastach Polski ma szansę przełożyć się również na wzrost cen gruntów mieszkaniowych w 2016 r., w szczególności w przypadku mniejszych działek, umożliwiających realizację mniejszych, jedno- lub dwuetapowych projektów.

Wielu deweloperów już w 2015 r. wracało do analizy terenów w mniej atrakcyjnych i słabiej wyeksponowanych lokalizacjach, na których można zbudować mieszkania spełniające kryteria dopłat w ramach



programu MdM. Ponieważ program MdM ma trwać do końca 2018 r., strategię wielu deweloperów zakładają zakup działki w 2016 roku i jak najszybsze rozpoczęcie inwestycji mieszkaniowej z lokalami w cenach i metrażach kwalifikujących się do uzyskania dopłat w ramach rządowego programu. Liczą tym samym na możliwość szybkiej sprzedaży oferty jeszcze przed końcem 2018 r.

Warto przypomnieć, że nowelizacja przyjęta w 2015 r., poza otwarciem MdM na rynek wtórny, wprowadziła szereg zmian, które mają sprawić, że program stanie dostępny dla szerszego grona potencjalnych beneficjentów. Dotyczyły one między innymi zwiększenia kwoty dofinansowania i maksymalnej powierzchni, według której można liczyć dopłatę, a także zniesienie rygoru zakupu pierwszego mieszkania i limitu wieku w przypadku rodzin wychowujących troje lub więcej dzieci. Możliwość skorzystania z wyższych dopłat i zakupu większego mieszkania, przy zachowaniu analogicznej zdolności kredytowej, może sprawić, że w 2016 r. więcej osób spełniających kryteria programu rządowego zdecyduje się na zakup swojego pierwszego „M” od dewelopera.

Najem Lepszy niż Zakup?

Z uwagi na fakt, że od 2016 r. nastąpiło podwyższenie wymaganej wysokości wkładu własnego do kredytu hipotecznego, a od lutego ma wejść w życie podatek bankowy, który wiąże się z podniesieniem przez banki marż od kredytów hipotecznych, dla wielu osób rosnące koszty kredytu mogą oznaczać brak możliwości zakupu własnego „M”, tym bardziej, jeśli nie mają szans być beneficjentami programu MdM.

Zdaniem analityków JLL, coraz więcej gospodarstw domowych będzie wybierało najem zamiast raty kredytowej.

Wiązanie się umową najmu nie tylko nie wymaga wkładu własnego, ale też jest mniej ryzykowne, niż wiązanie się kredytem, pozwala też na większą mobilność. W odpowiedzi na potencjalny wzrost popytu na mieszkania na wynajem, możemy spodziewać się wejścia na rynek nowych podmiotów, które będą stanowić konkurencję dla Funduszu Mieszkań na Wynajem, kontrolowanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Rozwój tego segmentu rynku jest kolejną szansą na wzrost popytu na grunty mieszkaniowe w najbliższych latach. Dodatkowo, fundusze poszukujące budynków z mieszkaniami na wynajem mogą znacznymi zakupami złagodzić skutki potencjalnej przewagi podaży nowych mieszkań nad popytem w 2016 r.

Luksus w Modzie

Zdaniem analityków JLL, w najbliższych latach możemy spodziewać się poszerzenia oferty apartamentów i mieszkań oferowanych na rynku premium, w szczególności w Warszawie. Grunty pod tego typu inwestycje cieszą się szczególnym zainteresowaniem inwestorów reprezentujących polski kapitał, jak również indyjski czy arabski.

Średnie ceny gruntów w 2015 r.

Obszar	Cena (PLN / m ² PUM*)
Warszawa Śródmieście	2 200 – 4 000 PLN
Warszawa – pozostałe dzielnice	650 – 2 500 PLN
Miasta powyżej 400 tys. mieszkańców	550 – 1 600 PLN

* PUM – Powierzchnia Użytkowa Mieszkań



Rynek Nieruchomości Handlowych

Podsumowanie 2015 r.

Rewitalizacja, Modernizacja, Rozbudowa...

Znaczący (27%) udział w wolumenie powierzchni centrów handlowych oddawanej do użytku w 2015 r. (502,000 m²) stanowiły rozbudowy starszych centrów handlowych. Powiększanie przestrzeni handlowej oraz modernizacja były kluczowym elementem strategii właścicieli starszych obiektów i odpowiedzią na rosnącą konkurencję na rynku oraz popularność zakupów przez internet. Ich celem było podniesienie atrakcyjności i lepsze przystosowanie oferty centrów handlowych do aktualnych oczekiwań klientów, którzy jak wynika z raportu JLL „*Entuzjaści i bywalcy. Generacja X i Y w centrach handlowych*”, lubią spędzać czas w centrach handlowych nie tylko na zakupach. Traktują je jako miejsca spotkań towarzyskich, wydarzeń społecznych i rozrywkowych.

Prowadzone modernizacje i przebudowy miały na celu, między innymi, wzmacnianie i powiększanie stref gastronomicznych oraz wprowadzanie nowych marek.

Popularność Mniejszych Formatów Handlowych

W 2015 r. Dział Gruntów Inwestycyjnych JLL obserwował stabilne, w porównaniu z rokiem ubiegłym, zainteresowanie terenami handlowymi. Również ceny transakcyjne były zbliżone do tych z 2014 r. Największą popularnością cieszyły się tereny pod projekty z kategorii street mall – kameralne centra handlowe typu convenience w atrakcyjnych lokalizacjach, ze sklepami dostępnymi bezpośrednio z parkingu i ograniczonymi do minimum powierzchniami wspólnymi.

Zakupy Lokalnie

Realizacja rekordowej liczby inwestycji mieszkaniowych spowodowała wprowadzenie na rynek dużo większej powierzchni usługowej na terenach osiedli mieszkaniowych, w których największe sieci sklepów spożywczych chętnie lokują swoje sklepy.

Wielkopowierzchniowe Obiekty Handlowe

Nowelizacja ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, uchwalona przez Sejm 8 września 2015 r., porządkuje przepisy prawne regulujące zasady lokalizowania na terenach gmin wielkopowierzchniowych obiektów handlowych. Ustawa dokonuje zmian, zgodnie z którymi, jeżeli na terenie gminy przewiduje się lokalizację obiektów handlowych o powierzchni sprzedaży powyżej 2 000 m², w studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy określa się obszary, na których mogą być one umieszczone, natomiast ich lokalizacja na wyznaczonym obszarze może nastąpić wyłącznie na podstawie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego.

Naszym zdaniem zmiana, poza uporządkowaniem legislacji, nie wywoła rewolucji na rynku gruntów handlowych. Większość gmin lokalizowała supermarkety o powierzchni powyżej 2 000 m². w oparciu o miejscowe plany zagospodarowania. Faktem jest jednak, że z powodu braku jednolitego orzecznictwa sądów, taka budowa zdarzała się również na podstawie warunków zabudowy. Nowelizacja reguluje te zasady i likwiduje istniejącą od 2008 r. lukę prawną, co niewątpliwie przyczyni się do większej przewidywalności polskiego prawa i mniejszej uznaniowości, z jaką można się było zetknąć wcześniej. Zdaniem ekspertów JLL, wpłynie to pozytywnie na ocenę polskiej legislacji przez podmioty rozważające wejście na ten rynek oraz poprawi transparentność polskiego rynku nieruchomości.





Handlowe Grunty Inwestycyjne

Trendy w 2016 r.

W Poszukiwaniu Luki na Mapie Handlowej Polski

W 2016 r. nadal dużym zainteresowaniem deweloperów będą cieszyły się tereny, na których można realizować popularny aktualnie koncept obiektów handlowych typu „street mall” czy też centrów „convenience”. Naszym zdaniem, w 2016 r. najbardziej poszukiwanymi gruntami będą te o powierzchni między 0,5 a 1,5 ha, a w szczególności grunty w miastach liczących 30 000 – 250 000 mieszkańców. Ceny gruntów handlowych w 2016 r. pozostaną na stabilnym poziomie.

Chociaż popyt na grunty handlowe jest stabilny, co jest związane między innymi z dynamicznym rozwojem takich konceptów handlowych jak Vis a Vis, HopStop czy STOP.SHOP., niewiele terenów spełnia kryteria atrakcyjności lokalizacji, dobrego dojazdu oraz przygotowania planistycznego.

Na rynku nie brakuje terenów pod inwestycje o dużej skali, w tym położonych w miastach o dużym nasyceniu powierzchnią handlową, których właściciele, z różnych przyczyn, nie byli w stanie rozpocząć procesu budowy projektu handlowego wtedy, kiedy konkurencja była mniejsza.

Średnie ceny gruntów w 2015 r.

Obszar	Cena (PLN / m ² PUU*)
Warszawa - tereny przeznaczone pod handel wielkopowierzchniowy	2 000 – 5 000 PLN
Warszawa - tereny przeznaczone pod parki handlowe i wolnostojące budynki handlowe	1 500 – 2 000 PLN
Miasta powyżej 400 tys. mieszkańców	400 – 1 200 PLN

* PUU – Powierzchnia Użytkowa Usług

Rynek Nieruchomości Hotelowych

Podsumowanie 2015 r.

Wzrost Konkurencji na Rynku Hotelarskim

Rok 2015 upłynął pod znakiem rozwoju w branży hotelarskiej. Sprzyjające wskaźniki makroekonomiczne miały bezpośrednie przełożenie na zainteresowanie Polską ze strony inwestorów hotelowych, którzy pozytywnie oceniają potencjał tego sektora. Z roku na rok rośnie też liczba turystów, co generuje popyt na miejsca hotelowe, a w dalszej kolejności może przełożyć się na dobre wyniki operacyjne i finansowe operatorów. Dodatkowo, polski przemysł spotkań biznesowych w szybkim tempie goni kraje Europy Zachodniej.

Nowych hoteli systematycznie przybywa, jednak wzrost bazy hotelowej jest nierównomierny geograficznie, co wynika ze zróżnicowanej atrakcyjności turystycznej czy biznesowej poszczególnych regionów. Regionem zdecydowanie dominującym pod kątem liczby pokoi hotelowych w Polsce jest województwo mazowieckie.

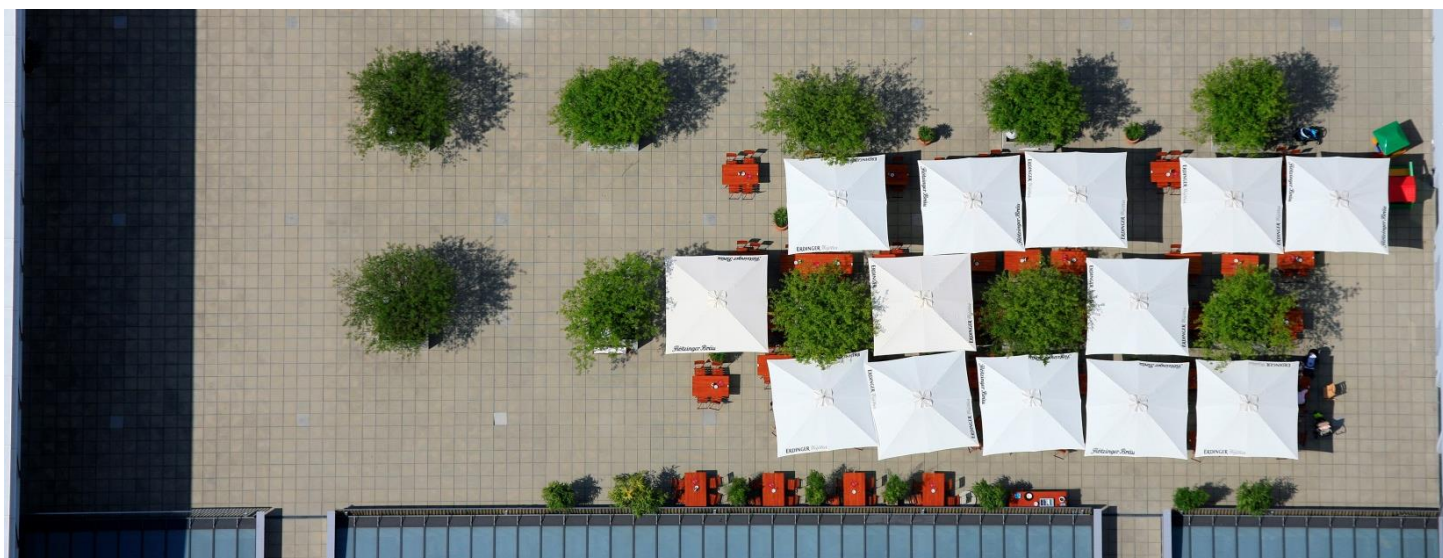
Największy udział w bazie hotelowej (liczony liczbą miejsc noclegowych) mają hotele trzygwiazdkowe, a najmniejsza liczba hoteli oferowana jest w segmencie 5*. Warto jednocześnie zaznaczyć, że nadal relatywnie niewiele międzynarodowych sieci hotelowych, działających na terenie naszego kraju, posiada ofertę skierowaną w segmencie hoteli 1* i 2*. Zainteresowane rozwojem w tym obszarze rynku są takie sieci jak m.in. Accor z markami Ibis i

Ibis Budget, Louvre Hotels Group z markami Premiere Classe i Campanile, IHG z marką Holiday Inn Express, Marriott z marką Moxy, a także B&B oraz sieć Qubus z marką Alto, której pierwszy hotel został otwarty w lutym 2015 r. w Żorach.

W 2015 r. obserwowaliśmy wzrost usieciowienia hoteli. Polskie sieci, takie jak De Silva czy Diament rozwijają się, mają jednak potężną konkurencję w postaci zagranicznych gigantów wprowadzających na rynek nowoczesne, profesjonalnie zbudowane, wyposażone i zarządzane z zachowaniem międzynarodowych standardów obiekty hotelowe. Oferta tego typu obiektów została w 2015 r. uzupełniona między innymi o takie hotele jak Best Western Q Plus, Best Western Efekt Express, DoubleTree by Hilton Kraków Hotel & Convention Center, Hampton by Hilton w Krakowie, Courtyard by Marriott Gdynia Waterfront w Gdyni czy Best Western Browar Mariacki w Katowicach.

Alternatywne Formy Inwestycji

Rosnące zainteresowanie inwestorów budową apartotelu jest efektem wzrostu popytu na tego typu produkty. Coraz więcej osób poszukuje sposobów ulokowania kapitału, które przyniosą wyższy zysk niż lokata bankowa czy obligacje, a jednocześnie nie będą obciążone wysokim stopniem ryzyka. Inwestycja w apartament hotelowy jest postrzegana w tym kontekście jako atrakcyjna, dochodowa i wygodna forma lokalizacji kapitału. Możliwość przekazania apartamentu w ręce operatora, w celu zarządzania nim i wygenerowania zysków, a jednocześnie skorzystania z opcji tzw. „pobytu właścicielskiego” to zalety, na które wskazują osoby decydujące się na zakup apartamentów w systemie condo, a nie zakup zwykłych mieszkań pod wynajem.





Hotelowe Grunty Inwestycyjne

Trendy w 2016 r.

Hotelowa Ekspansja na Polskim Rynku

Międzynarodowe sieci hotelowe będą kontynuować ekspansję na polskim rynku. Szukają one nie tylko działek w prestiżowych lokalizacjach w największych aglomeracjach, o bardzo dobrej widoczności i komunikacji, ale również działek na obrzeżach miast, szczególnie regionalnych, pod niskobudżetowe projekty. Specjaliści JLL z Działu Gruntów Inwestycyjnych już w 2015 roku otrzymywali dużą liczbę zapytań dotyczących działek pod projekty hotelowe na Śląsku i w Krakowie.

Na podstawie analizy rynku, specjaliści JLL szacują, że w ciągu najbliższych 2-3 lat w największych miastach Polski powstanie około 30 nowych obiektów hotelowych dużych sieci, z czego połowę będą stanowić hotele niskobudżetowe.

Rynek Rolny

Podsumowanie 2015 r.

Zmiany Legislacyjne

Rok 2015 r. upłynął pod znakiem zmian przepisów dotyczących obrotu gruntami rolnymi. Wraz z postępującymi pracami nad nowym brzmieniem ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego, obserwowaliśmy determinację zarówno po stronie kupujących, jak i sprzedających, by zdążyć przeprowadzić planowane transakcje jeszcze na „starych zasadach”. Pośpiech wynikał z faktu, iż zgodnie z zapowiedziami, nowe przepisy miały wprowadzić dodatkowe obostrzenia w obrocie gruntami rolnymi, zmierzając w kierunku ograniczenia możliwości ich zakupu przez podmioty nieprowadzące aktywności rolnej.

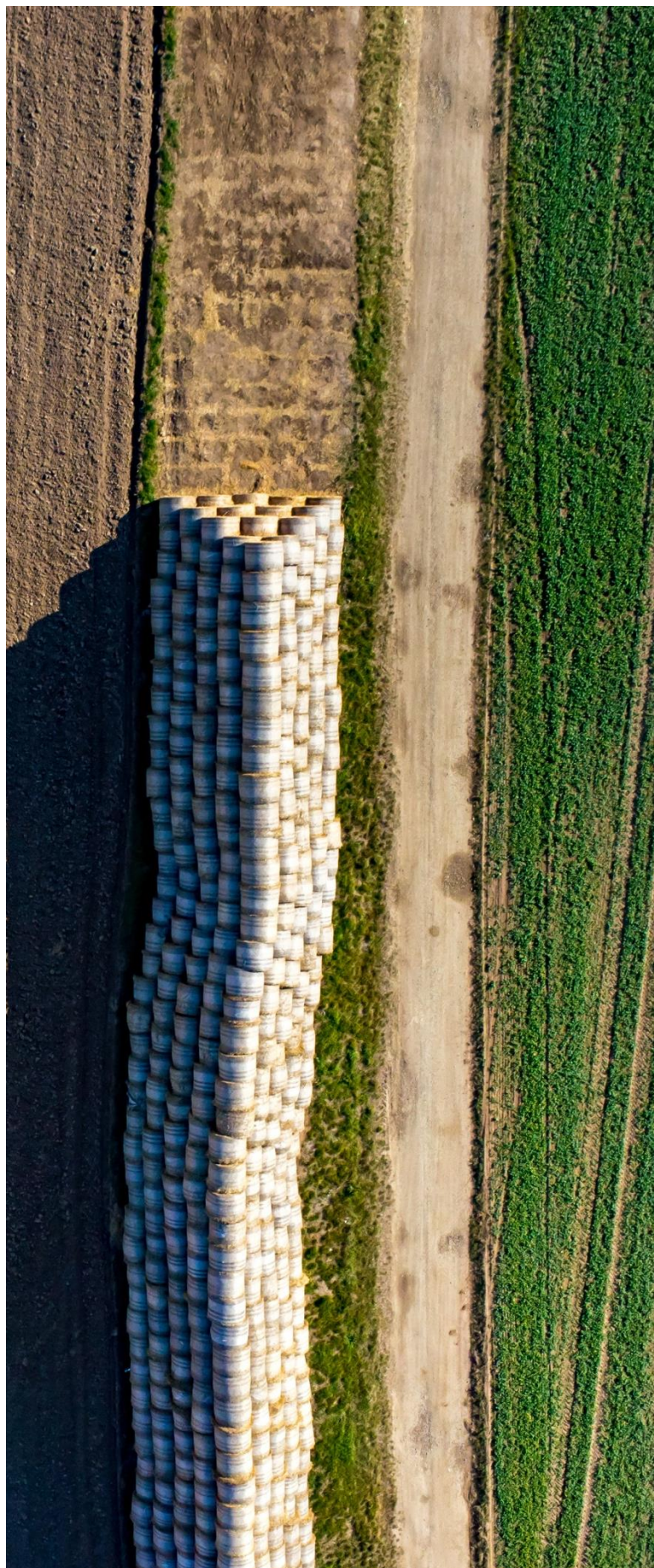
Podpisanie przez prezydenta 27 sierpnia 2015 r. nowej ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego wpłynęło negatywnie na zainteresowanie potencjalnych kupujących ofertami gruntów rolnych w czwartym kwartale. Dynamika działań potencjalnych kupujących konsekwentnie malała wraz ze zbliżającym się terminem wejścia w życie tej ustawy, który początkowo został wyznaczony na 1 stycznia 2016 r., a ostatecznie został przesunięty, nowelizacją uchwaloną przez sejm 16 grudnia, na 1 maja 2016 r.

Atrakcyjność Inwestycyjna Polskiej Ziemi Rolnej

Pomimo, iż ceny ziemi rolnej znacząco wzrosły w ubiegłych latach, w 2015 r. nadal były one co najmniej 2-3 - krotnie niższe niż średnie ceny w wielu krajach UE, gdzie nierzadko brakuje też jej wolnych zasobów. Ta atrakcyjność cenowa miała bezpośrednie przełożenie na zainteresowanie polską ziemią wśród zagranicznych inwestorów. Zapowiadane zmiany prawne znacząco ostudziły jednak zapał wielu z nich. W szczególności negatywnie wpłynęły na zainteresowanie ze strony tych podmiotów, których strategia zakładała zakupy gruntów w celu odrolnienia i pozarolniczego zagospodarowania. Brak stabilności polskiej legislacji w zakresie obrotu ziemią rolną oraz zapowiedzi wprowadzania dalszych ograniczeń wpłynęły na podejmowanie przez nich negatywnych decyzji dotyczących zaangażowania swojego kapitału w Polsce.

Koniec Cenowego Zawrotu Głowy?

Wizja końca dobrej koniunktury na zakup gruntów rolnych wpłynęła na ostudzenie oczekiwań sprzedających co do dalszych błyskawicznych wzrostów cen. W efekcie byli oni skłonni do większej elastyczności podczas negocjacji z potencjalnymi kupującymi.



Grunty Rolne

Trendy w 2016 r.

Przyszłość Obrotu Ziemią Rolną w Polsce

Planowane na 1 maja 2016 r. wejście w życie nowej ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego zbiegnie się w czasie z momentem otwarcia rynku nieruchomości gruntowych dla cudzoziemców będących obywatelami państw – stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym albo Konfederacji Szwajcarskiej. Tak zwane „uwolnienie rynku gruntów” oznacza, że od 1 maja cudzoziemcy będą mogli nabywać nieruchomości rolne na takich samych zasadach, jak obywatele Rzeczypospolitej Polskiej, bez potrzeby uzyskania wcześniejszej zgody Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji.

Jeszcze w ubiegłych latach wydawało się, że ze względu na „uwolnienie rynku gruntów”, zainteresowanie zakupem ziemi rolnej w Polsce nie zmaleje. Wręcz przeciwnie, wysoki popyt będzie generowany w dużej mierze przez inwestorów zagranicznych, zachęconych już nie tylko cenami ziemi rolnej, ale również brakiem konieczności uzyskania zezwolenia Ministra Spraw Wewnętrznych na ich zakup.

Dziś wiemy już, że uchwalona w sierpniu 2015 r. nowa ustawa o kształtowaniu ustroju rolnego wprowadza szereg ograniczeń w obrocie gruntami rolnymi, w tym między innymi ograniczenie dopuszczalności swobodnego podziału gospodarstwa rolnego w celu sprzedaży nieruchomości rolnej stanowiącej jego część oraz trójstopniowy pierwokup przysługujący już nie tylko dzierżawcy sprzedawanej nieruchomości będącemu rolnikiem indywidualnym oraz Agencji Nieruchomości Rolnych, ale także właścicielowi nieruchomości graniczącej ze sprzedawaną nieruchomością będącemu rolnikiem indywidualnym. Niedopełnienie obowiązku powiadomienia któregośkolwiek z nich skutkować ma nieważnością całej transakcji.

Główne cele nowej ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego to poprawa struktury obszarowej gospodarstw rolnych i przeciwdziałanie nadmiernej koncentracji nieruchomości rolnych. Warto jednak zauważyć, że z uwagi na definicję gruntu rolnego, do której ustawa się odwołuje, obejmie ona swoimi postanowieniami i obostrzeniami również te tereny o powierzchni co najmniej 1 ha, które ze względu na klasę gleby, położenie czy wielkość, nie są uznawane przez potencjalnych sprzedających za grunty nadające się do wykorzystania w działalności rolniczej i na których potencjalni kupujący planowali prowadzenie innej aktywności inwestycyjnej.

Ustawa przewiduje także uchylenie prawa pierwszeństwa byłych właścicieli majątków ziemskich lub ich spadkobierców do nabywania nieruchomości z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa. Wprowadza również zmiany dotyczące zbywania ziemi przez Agencję Nieruchomości Rolnych, które wpłyną na treść ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa i nadaje dodatkowe, szerokie uprawnienia dyrektorowi terenowego oddziału Agencji Nieruchomości Rolnych.

Uchwalenie w sierpniu 2015 r. nowej ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego to jednak dopiero początek rewolucji w przepisach regulujących obrót ziemią rolą. W efekcie prowadzonych przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi prac nad projektem „*Ustawy o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw*”, możemy się spodziewać dalszych zmian ograniczających obrót gruntami rolnymi. Projekt ustawy zakłada między innymi, że co do zasady nabywcą ziemi rolnej ma być tylko rolnik indywidualny. Wprowadza również zakaz sprzedaży nieruchomości o powierzchni powyżej 1ha wchodzących w skład Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa przez okres pięciu lat, z wyłączeniem gruntów przeznaczonych w miejscowych planach zagospodarowania, studium, decyzji o warunkach zabudowy lub decyzji o lokalizacji inwestycji celu publicznego na cele inne niż rolne, nieruchomości położonych w granicach specjalnych stref ekonomicznych, jak również lokali mieszkalnych i gospodarczych.

Dylematy Inwestorów

Analitycy JLL szacują, że co najmniej do maja 2016 r. nadal będziemy obserwować zainteresowanie międzynarodowych inwestorów polską ziemią. Przewidują jednocześnie, że będzie ono znacząco niższe niż w ubiegłych latach. Dodatkowo, aktywność wykazywać będą raczej inwestorzy planujący nabycie ziemi pod uprawy i hodowlę zwierząt, niż podmioty dokonujące zakupów w celu odrolnienia i pozarolniczego zagospodarowania, właśnie ze względu na zmieniającą się dynamicznie legislację w tym obszarze i niepewną przyszłość projektu „*Ustawy o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw*”.

Przykładowe Transakcje zrealizowane przez Dział Gruntów Inwestycyjnych JLL w 2015 r.

Biura		
Lokalizacja	Powierzchnia gruntu	Potencjał inwestycyjny
Warszawa	3 800 m ²	8 000 m ² PUB*
Warszawa	9 500 m ²	35 000 m ² PUB*
Wrocław	5 500 m ²	20 000 m ² PUB*

Mieszkania		
Lokalizacja	Powierzchnia gruntu	Potencjał inwestycyjny
Gdańsk	10 000 m ²	10 000 m ² PUM*

Ziemia Rolna	
Lokalizacja	Powierzchnia gruntu
Wielkopolska	3 200 ha

*PUM powierzchnia użytkowo-mieszkaniowa
 **PUB powierzchnia użytkowa biur
 ***PUU powierzchnia użytkowa usług

200
mln PLN

Wartość transakcji
sfinalizowanych przy
udziale Działu Gruntów
Inwestycyjnych
JLL w 2015 roku

Przykładowe Projekty w Trakcie Negocjacji prowadzone przez Dział Gruntów Inwestycyjnych JLL w 2016 r.

Biura		
Lokalizacja	Wielkość gruntu	Potencjał inwestycyjny
Wrocław	30 000 m ²	55 000 m ² PUU
Wrocław	15 000 m ²	30 000 m ² PUU
Wrocław	5 000 m ²	10 000 m ² PUU
Gdańsk	23 000 m ²	17 500 m ² PUU

Mieszkania		
Lokalizacja	Wielkość gruntu	Potencjał inwestycyjny
Warszawa	35 000 m ²	60 000 m ² PUM
Warszawa	5 000 m ²	8 000 m ² PUM
Wrocław	50 000 m ²	80 000 m ² PUM
Kraków	35 000 m ²	30 000 m ² PUM

Handel		
Lokalizacja	Wielkość gruntu	Potencjał inwestycyjny
Kraków	30 000 m ²	30 000 m ² PUU

Ziemia rolna	
Lokalizacja	Wielkość gruntu
Wielkopolska	535 ha

*PUM powierzchnia użytkowo-mieszaniowa **PUB powierzchnia użytkowa biur ***PUU powierzchnia użytkowa usług

400
mln PLN

Wartość transakcji
w trakcie negocjacji
prowadzonych przez
Dział Gruntów
Inwestycyjnych
JLL w 2016* roku

* Stan na dzień 26 stycznia 2015 r.



JLL

Daniel Puchalski

National Director
Land Advisory Services
+48 607 606 660
daniel.puchalski@eu.jll.com

Mateusz Dembiński

Senior Consultant
Land Advisory Services
+48 602 756 256
mateusz.dembinski@eu.jll.com

Joanna Kieszczyńska

Senior Consultant
Land Advisory Services
+48 660 664 704
joanna.kieszczynska@eu.jll.com

jll.pl

Jones Lang LaSalle

© 2016 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved. The information contained in this document is proprietary to Jones Lang LaSalle and shall be used solely for the purposes of evaluating this proposal. All such documentation and information remains the property of Jones Lang LaSalle and shall be kept confidential. Reproduction of any part of this document is authorized only to the extent necessary for its evaluation. It is not to be shown to any third party without the prior written authorization of Jones Lang LaSalle. All information contained herein is from sources deemed reliable; however, no representation or warranty is made as to the accuracy thereof.