**Geografia kapitału, czyli zmiany w kierunkach przepływu inwestycji do Polski**

*Skąd do Polski przychodzą inwestorzy i dlaczego nie są to rodzime firmy, jak w innych krajach Europy Środkowo - Wschodniej?*

**WARSZAWA, 28 października 2020 r. -** Ponad 64 mld euro[[1]](#footnote-1) z prawie 40 krajów – tak wygląda mapa inwestycji w polskie nieruchomości komercyjne w ostatnich 22 latach, z czego niewiele ponad 2,5 mld (tylko 3,9%) pochodzi z Polski. Dla przykładu, w okresie od stycznia do końca września wartość transakcji inwestycyjnych w naszym kraju wyniosła aż 4,2 mld euro. Bardzo aktywne były fundusze z Singapuru, Węgier, USA, Czech, i Niemiec. W tym samym czasie, inwestorzy z polskim kapitałem wydali na rynku nieruchomości komercyjnych niespełna 60 milionów, co odpowiadało za 1,4% kapitału zainwestowanego od początku roku.

Każdy „kryzys” przyspiesza zmiany, uwalnia ukryte potencjały konkretnych sektorów gospodarki albo odkrywa ich słabości. Na pewno sprzyja innowacjom, usprawnia organizację firm czy wdrożenie nowych narzędzi technologicznych, ale też wprowadza do gry nowe biznesy i kapitał. Dotyczy to również rynku nieruchomości komercyjnych. Zmieniają się kierunki, skąd przychodzi do nas kapitał inwestycyjny i to, jakie ma motywacje. Czy są w tym obszarze pewne prawidłowości, czy i dlaczego niektóre kraje inwestują u nas częściej, a inne rzadziej lub w ogóle? Dlaczego polskie firmy, które prężnie działają jako deweloperzy w wielu sektorach nieruchomości, decydują się na długoterminowe inwestycyjne lokowanie środków w nieruchomości w niewielkim zakresie, oddając inicjatywę innym gospodarkom - często mniejszym i niekoniecznie bogatszym?

**Pierwsi byli Brytyjczycy i Francuzi**Polska zaczęła być postrzegana przez deweloperów jako perspektywiczny rynek nieruchomości na początku lat 90-tych.

„Pierwszymi firmami, które rozpoczęły komercyjną ekspansję w Polsce, były francuskie i brytyjskie sieci handlowe. Byliśmy czterdziestomilionowym społeczeństwem nowych, „głodnych” konsumentów o dużych aspiracjach i potrzebach. Potem przyszły inwestycje z Niemiec. Pojawiły się też pierwsze nowe centra handlowe – Panorama, Promenada, King Cross i portfel centrów M1”, wspomina **Agata Sekuła, Wiceprezes Zarządu JLL w Polsce.**

Za deweloperami podążyli inwestorzy. Zwrot z kapitału versus ryzyko był atrakcyjny, gospodarka rozwijała się bardzo dynamicznie i jeszcze przyśpieszyła po wejściu Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku.

W latach 1998-2007 Amerykanie kupili nieruchomości o wartości prawie 2,9 mld euro we wszystkich segmentach rynku (obiekty handlowe, biurowe i magazynowe), z czego najbardziej spektakularnymi transakcjami były przejęcie portfela nieruchomości handlowych Metro Portfolio w 2003 roku za 700 mln euro przez fundusz Apollo, a trzy lata później Casino Portfolio przez GE Real Estate za 555 mln euro. W tym czasie fundusze niemieckie zainwestowały ponad 2,8 mld euro, z czego jedną z największych transakcji o wartości 230 mln euro był zakup warszawskiego Rondo 1 przez Hannover Leasing w 2005 roku. Brytyjczycy z kolei dokonali inwestycji za 1,6 mld euro. Ponownie jedna z największych umów kupna dotyczyła biurowca Rondo 1, który już w 2006 roku znalazł się w rękach funduszu London & Regional. Wartość transakcji została wyceniona na 260 mln euro. Francuzi byli konsekwentnie aktywni głównie w segmencie handlowym, gdzie ulokowali około 1,6 mld euro. Ciekawym przypadkiem jest kilkukrotnie mniejszy od Polski Izrael. W tym okresie firmy z tego kraju zainwestowały u nas bezpośrednio ponad 400 mln euro oraz są udziałowcami w wielu globalnych funduszach aktywnych na polskim rynku. W późniejszych latach na szczególną uwagę zasługuje Atrium European Real Estate, które, obok inwestycji deweloperskich na przestrzeni ostatnich 10 lat, zainwestowało ponad 900 mln euro w zakup m.in. w takich obiektów jak Promenada w Warszawie, Galeria Dominikańska we Wrocławiu, Focus Mall w Bydgoszczy czy Domy Towarowe Wars Sawa Junior w Warszawie. Interesujący epizod w latach 2003-2012 zaliczyli również Australijczycy, którzy wyeksportowali do nas ponad 800 mln euro.

**Niemcy postawili na biura**W segmencie biurowym wyraźna jest historyczna dominacja kapitału europejskiego z Niemcami na zdecydowanym prowadzeniu (główni inwestorzy to fundusze: DWS, DEKA, Invesco).

„Naturalnym kierunkiem ekspansji była początkowo Warszawa, ale od 2014 roku wyraźnie wzrastało zainteresowanie aktywami biurowymi położonymi również w miastach regionalnych, a głównie w Krakowie i we Wrocławiu. To efekt szybkiego rozwoju sektora usług dla biznesu w Polsce, a w konsekwencji pojawienia się w regionach nowoczesnych obiektów biurowych wynajętych przez międzynarodowe firmy”, tłumaczy **Agata Sekuła.**

**... A Republika Południowej Afryki polubiła obiekty handlowe**Jeśli chodzi o centra handlowe, to tu, w latach 2013-2017, największymi inwestorami były firmy z Republiki Południowej Afryki. Pojawienie się tak egzotycznego i odległego kapitału było największym przełomem i nowością na rynku. Fundusze południowoafrykańskie zainwestowały w Polsce w tym czasie ponad 2,15 mld euro i historycznie stanowią czwarte największe źródło inwestycji w sektorze handlowym, mimo że pierwszych transakcji na polskim rynku dokonały dopiero w 2015 roku.

„Jednym z powodów zainteresowania Polską ze strony RPA był spadek wartości lokalnej waluty. Inwestorzy szukali więc rynku, gdzie czynsze generowane przez nieruchomości będą denominowane w euro, a polski sektor nieruchomości osiągnął już wtedy skalę i dojrzałość, która przyciągała uwagę największych globalnych funduszy. Ta sama strefa czasowa, mimo tysięcy kilometrów odległości, bardzo ułatwia współpracę i kontakty pomiędzy oboma krajami”, dodaje **Agata Sekuła.**

Pierwszym europejskim rynkiem, gdzie inwestorzy z RPA zainwestowali, była Rumunia.

„Fundusz NEPI zaczął budować swoje rumuńskie portfolio w 2009 roku. Wkrótce wartość ich akcji była wyceniana powyżej wartości portfela, co jest niespotykane w tym sektorze. Inwestorzy, niezależnie od branży, obserwują wzajemnie swoje działania i w 2014 do Polski przybyło Rockcastle, które w zaledwie cztery lata zakupiło obiekty handlowe za około 1,2 mld euro. Kolejnym południowoafrykańskim inwestorem, który dostrzegł potencjał polskiego rynku było Redefine – które zadebiutowało w Polsce w 2016 roku, nabywając większościowy udział w Echo Polska Properties – firmie posiadającej i zarządzającej portfelem nieruchomości wybudowanych przez Echo Investment. EPP (notowane na giełdzie w Johannesburgu i Luxemburgu) obecnie jest największym, pod względem powierzchni, właścicielem centrów handlowych w Polsce”, wspomina **Agata Sekuła.**

Od 2018 roku obserwujemy bardziej równomierny rozkład inwestycji z większą liczbą źródeł kapitału, nadal skupionych głównie w Europie. Polski sektor biurowy zaczął również przyciągać inwestycje z Czech, Korei Południowej, Singapuru, Węgier, Rumunii, Filipin, Włoch czy Szwajcarii. To efekt budowania wizerunku rynku jako dojrzałego i oferującego wciąż atrakcyjne stopy kapitalizacji w porównaniu do innych rynków zachodnioeuropejskich.

**Azja wybiera logistykę i magazyny**Wzrost atrakcyjności nieruchomości magazynowych w Polsce był rezultatem między innymi rozwoju sieci dróg szybkiego ruchu z widocznym efektem przyspieszenia tego typu inwestycji przed Euro 2012. W tym segmencie jedną z dominujących grup inwestorów są firmy azjatyckie, mimo że pierwsza transakcja sfinalizowana przez fundusze z Azji nastąpiła dopiero w 2015 roku (umowa kupna magazynu Amazon we Wrocławiu).

„Cztery państwa azjatyckie - Singapur, Chiny, Korea Południowa i Malezja - odpowiadają za 34% kapitału zainwestowanego kiedykolwiek w polskim segmencie nieruchomości magazynowych. Motywacją Chin jest globalna strategia tamtejszych funduszy, polegająca na inwestowaniu w aktywa związane z transportem i logistyką, czyli w porty, huby przeładunkowe, hale produkcyjne, czy magazyny e-commerce w regionie CEE”, dodaje **Agata Sekuła.**

**CEE w natarciu**Ostatnie kilka lat przyniosło ciekawe decyzje inwestycyjne i rosnącą aktywność kapitału z krajów Europy Środkowo – Wschodniej. Najpierw był to czeski CPI, a potem węgierski Wing, który w ubiegłym roku kupił wiekszościowy pakiet udziałów w Echo Investment. W kwietniu tego roku Optimum Ventures, którego właścicielem jest Narodowy Bank Węgier, kupił 61,49% udziałów w spółce GTC. W Polsce węgierskiego właściciela ma też deweloper mieszkaniowy Polnord (Cordia).

„Łącznie w polskim sektorze nieruchomości Czesi i Węgrzy sfinalizowali transakcje o wartości ponad 2,6 mld euro i to w znakomitej większości w ciągu ostatnich pięciu lat. To więcej niż Polacy zainwestowali na własnym rynku w ciągu ostatnich 22 lat”, zauważa **Agata Sekuła.**

**Co z polskim kapitałem?**„Obserwując kierunki napływu kapitału na przestrzeni ostatnich 25 lat, bardzo naturalnie nasuwa się pytanie, skąd bierze się tak niska aktywność polskich inwestorów. Jako JLL doradzamy funduszom z kilkudziesięciu krajów, które konsekwentnie finalizują transakcje sprzedaży lub kupna nieruchomości, a ich apetyty związane z ekspansją w Polsce nie słabną. Nasz rynek wypracował bardzo silną markę inwestycyjną, zapewniając solidne zwroty i gwarantując niskie ryzyko. Nie sposób więc nie zauważyć, że polski kapitał w sektorze nieruchomości komercyjnych jest mało aktywny, biorąc pod uwagę jego skalę i możliwości”, dodaje **Agata Sekuła.**

Powód? Inwestorom indywidualnym z Polski nie jest łatwo inwestować w nieruchomości komercyjne. Przeszkodą jest wysoki próg wejścia ze względu na brak REIT-ów (specyficzna kategoria funduszy, które umożliwiają inwestorom indywidualnym wygenerować skalę, pozwalającą kupić nieruchomość). Polskie fundusze emerytalne mogą natomiast lokować w nieruchomościach zaledwie niewielki ułamek inwestycji, co również stanowi istotną barierę. Inwestycje w nieruchomości komercyjne są przedsięwzięciem kapitałochłonnym, gdzie ceny za pojedyncze lepsze lub większe nieruchomości kształtują się z reguły na poziomie od kilkudziesięciu do kilkuset milionów euro (nie mówiąc już, że przedmiotem obrotu na polskim rynku często bywają portfele nieruchomości). Transakcje z udziałem polskiego kapitału, choć dość liczne, opiewają na niewielkie kwoty i są obecnie niestety jedynie tłem dla rynku inwestycji w nieruchomości komercyjne w Polsce.

„W Polsce, mimo wielu postulatów wysuwanych przez sektor prywatny, nadal nie ma możliwości inwestowania w nieruchomości komercyjne przy udziale kapitału indywidualnego. REIT-y byłyby tu ważnym impulsem. Mamy dużą gospodarkę, która tym bardziej teraz powinna dawać więcej możliwości biznesowych w zarządzaniu kapitałem instytucjonalnym oraz lokowania kapitału przez inwestorów indywidualnych. Brak odpowiednich instrumentów, które wspierałyby polskie fundusze, jasno pokazuje, że nieruchomości komercyjne są niedocenianym aktywem w polityce gospodarczej kraju”, podsumowuje **Agata Sekuła.**

Nawet pomimo trudnej sytuacji związanej z COVID-19 do końca września sfinalizowano w Polsce transakcje o wartości 4,2 mld euro. To świetnie ilustruje potencjał polskiego rynku nieruchomości i świadczy o głębokim zaufaniu inwestorów. Perspektywy rozwoju sektora mogą być jednak jeszcze lepsze. Warunek? Dalsza praca nad poprawą klimatu legislacyjnego i lepsza współpraca na linii sektor prywatny – państwo.

- koniec -

***O JLL***

JLL (NYSE: JLL) to wiodąca firma doradcza świadcząca kompleksowe usługi na rynku nieruchomości. Misją JLL jest zredefiniowanie sektora nieruchomości, stwarzanie najlepszych możliwości biznesowych i atrakcyjnych, komfortowych przestrzeni sprzyjających realizowaniu celów. W ten sposób firma przyczynia się do budowania lepszej przyszłości dla swoich klientów, pracowników oraz społeczności, w których działa. JLL jest spółką z listy Fortune 500 o rocznych przychodach 18 mld USD zatrudniającą   
ok. 93 000 osób i obsługującą klientów w ponad 80 krajach. JLL jest marką i zastrzeżonym znakiem towarowym firmy Jones Lang LaSalle Incorporated. Więcej informacji znajduje się na stronie [www.jll.pl](about:blank)

|  |  |
| --- | --- |
| Znajdź nas | */Users/karakeough/Box Sync/2016/Brand/New Materials/Press Release/Social-01-04.png/Users/karakeough/Box Sync/2016/Brand/New Materials/Press Release/Social-01-03.png/Users/karakeough/Box Sync/2016/Brand/New Materials/Press Release/Social-01-02.png/Users/karakeough/Box Sync/2016/Brand/New Materials/Press Release/Social-01-01.png* |

**Kontakt:** Anna Podolak

**Telefon:** +48 502 220 557

**Email:** [anna.podolak@eu.jll.com](mailto:anna.podolak@eu.jll.com)

**Kontakt:** Agnieszka Ratajczyk

**Tel:** +48 504 020 522

**Email:** [agnieszka.ratajczyk@linkleaders.pl](mailto:agnieszka.ratajczyk@linkleaders.pl)

1. dane na koniec września 2020 [↑](#footnote-ref-1)