

RYNEK GRUNTÓW INWESTYCYJNYCH

RAPORT DZIAŁU GRUNTÓW | 2018



Colliers
INTERNATIONAL

PODSUMOWANIE ROKU 2017



Szanowni Państwo!

Podsumowując 2017, z satysfakcją możemy stwierdzić, iż był on dla nas najlepszym pod kątem zrealizowanych transakcji od czasu kryzysu 2008 roku.

Był to rok kluczowy dla działu gruntów inwestycyjnych Colliers International dzięki liczbie transakcji, w które byliśmy zaangażowani. Rola profesjonalnych i rzetelnych doradców na rynku gruntów zauważalnie wzrasta, zważywszy z jednej strony na olbrzymi popyt i gotowość inwestorów do zakupu, a z drugiej na malejącą dostępność gruntów inwestycyjnych, na których można by z sukcesem przeprowadzić transakcję sprzedaży. Trend ten zauważalne jest już nie tylko w Warszawie, ale także w Krakowie czy we Wrocławiu.

Rozgrzanie rynku widać po cenach transakcyjnych za grunty pod mieszkania, które osiągają rekordowe wartości – wynoszą już ponad 3 tys., a nawet 3,5 tys. zł za metr kwadratowy PUM (powierzchni użytkowej mieszkań), podczas gdy rok temu prognozowano wzrost maksymalnie do 2,5 tys. zł.

W ujęciu całocięściowym wolumen transakcji na rynku gruntów komercyjnych i mieszkaniowych w Polsce przeżywa dynamiczny rozwój. Dwa lata temu szacowaliśmy łączną wartość transakcji na 1,85 mld – 2 mld zł obrotu, w zeszłym roku na 3,5 mld zł, a w tym roku wg mnie transakcje śmiało przebijają pułap 5 mld zł. Dział gruntów inwestycyjnych Colliers uczestniczył w tym roku już w ponad 20 transakcjach o przewidywanej wartości około 750 mln zł, zaś w samym grudniu temperatura rynku i determinacja inwestorów zaowocowały pomyślnym zamknięciem przez nas transakcji o wartości 170 mln zł.

Odpowiadając na sygnalizowany przez rynek brak podaży gruntów w obszarach wielkomiejskich, z sukcesem wspieraliśmy relokację przedsiębiorstw przemysłowych w Warszawie i Gdańsku, zmieniając grunty postindustrialne w nowoczesną tkankę mieszkaniowo – biurową.

Odnieśliśmy także sukcesy w transakcjach opartych o grunty biurowe, hotelowe i logistyczne, choć w dalszym ciągu wśród reprezentowanych przez nas procesów prym wiedzie sektor mieszkaniowy, co odzwierciedla ogólne tendencje na rynku.

Zdając sobie sprawę z tego, jak cenna w podejmowaniu decyzji o zakupie lub sprzedaży nieruchomości gruntowej jest znajomość realiów i dominujących trendów, dział gruntów Colliers ma zaszczyt zaprezentować Państwu raport rynkowy podsumowujący rok ubiegły. Mamy nadzieję, że zawarta w nim wiedza ekspercka, obserwacje i prognozy pomogą Państwu w dogłębnym zrozumieniu tego dynamicznie rozwijającego się sektora działalności inwestycyjnej w Polsce.

Emil Domeracki, Associate Director działu gruntów Colliers International

WYBRANE TRANSAKcje COLLIERS 2017 ROKU

Charakterystyka projektu	Data	Powierzchnia	Cena
Grunt biurowo-usługowy w Warszawie	I kw. 2017	13 500 m ²	32 000 000 PLN
Grunt mieszkaniowy w Gdańsku, projekt rewitalizacyjny	II kw. 2017	46 000 m ²	45 000 000 PLN
Grunt przemysłowy w okolicach Poznania	II kw. 2017	120 000 m ²	28 000 000 PLN
Grunt przemysłowy w okolicach Warszawy	III kw. 2017	600 000 m ²	poufne
Grunt mieszkaniowy w Warszawie, projekt rewitalizacyjny	III kw. 2017	34 000 m ²	70 000 000 PLN
Grunt mieszkaniowy we Wrocławiu	IV kw. 2017	97 500 m ²	45 000 000 PLN
Grunt hotelowy w Mikołajkach	IV kw. 2017	14 400 m ²	poufne
Grunt biurowo-usługowy w Warszawie	IV kw. 2017	5 500 m ²	43 400 000 PLN



SEKTOR MIESZKANIOWY

Rynek mieszkaniowy w Polsce wciąż cechuje się niskim nasyceniem w porównaniu do innych krajów europejskich. Zwiększająca się mobilność społeczeństwa oraz czynniki ułatwiające zakup mieszkań sprawiły, że popyt w roku minionym utrzymał się na wystarczająco wysokim poziomie, aby utrzymać ceny transakcyjne na względnie stabilnym poziomie, mimo rekordowej aktywności deweloperów. Coraz więcej Polaków traktuje zakup kolejnego mieszkania jako inwestycję, licząc na stabilną stopę zwrotu z najmu i korzystając z niskiego kosztu kredytu. W niektórych nowo wybudowanych osiedlach Warszawy odsetek mieszkań zakupionych w celach inwestycyjnych zbliża się do poziomu 60-70%, podczas gdy udział transakcji gotówkowych wzrósł znacznie w całym kraju.

Obserwujemy wzmożoną aktywność i kontynuację trendów zakupowych deweloperów mieszkaniowych w największych miastach Polski. Względem 2016 roku zarejestrowaliśmy kolejny skok tego typu transakcji i oceniamy, iż aktywność deweloperów mieszkaniowych stanowiła ponad 70% wszystkich transakcji rynkowych w pierwszych III kwartałach 2017 roku. Bez wątpienia szykuje się nam kolejny rekord transakcyjny – mówi Emil Domeracki, Associate Director w dziale gruntów inwestycyjnych.

Prężnie działający deweloperzy, którzy w ubiegłym roku złożyli rekordową liczbę wniosków o pozwolenie na budowę, muszą borykać z problemem malejącej podaży atrakcyjnie położonych gruntów w miastach o populacji powyżej 500 tys. mieszkańców oraz rosnącymi kosztami zatrudnienia i materiałów budowlanych. Mając na względzie średni czas oczekiwania na pozwolenie na budowę (ok. roku do półtora roku), deweloperzy mieszkaniowi przyjęli w 2017 roku strategię agresywnego zwiększania banków ziemi, konkurując w procesie zakupowym zarówno ceną, skróceniem okresu negocjacyjnego, jak i zwiększoną gotowością do zawierania transakcji gotówkowych. Spodziewamy się przeniesienia zwiększonych kosztów procesu inwestycyjnego na klientów w długim terminie, nie będzie to jednak najpewniej czynnik hamujący wzrost cen gruntów w tym roku.

Największym zainteresowaniem inwestorów cieszyły się obszary na obrzeżach dużych miast i aglomeracji, w szczególności Wrocławia i Krakowa, do tej pory uważanych za peryferyjne, oraz obszary położone bliżej centrum, wymagające rewitalizacji (Łódź, Trójmiasto i Warszawa). Planując strategię wieloetapowej zabudowy wielorodzinnej w standardzie popularnym i podwyższonym, deweloperzy zwracają szczególną uwagę na dalekosiężne plany rozwoju infrastruktury miejskiej i zdają się być coraz bardziej skłonni do partycypacji w kosztach infrastrukturalnych mogących zapewnić osiedlom opinię „nowej dzielnicy”.

Zaobserwowaliśmy też, szczególnie w stolicy i Trójmieście, rosnący trend harmonijnego wplatania tkanki mieszkaniowej w sąsiedztwo obszarów zabudowy biurowej oraz opracowywania rozwiązań o mieszanym przeznaczeniu z powodzeniem stosowanych w krajach skandynawskich.



Dla sektora premium wciąż liczy się przede wszystkim centralna (lub nabrzeżna), prestiżowa lokalizacja i choć ceny gruntów spełniających te kryteria wciąż rosną, zauważalnie zmalała liczba transakcji. Zważywszy na aktywność zakupową i inwestycyjną obywateli gotowych zapłacić powyżej 1 mln zł za mieszkanie, źródła zahamowania wzrostu upatrujemy raczej w braku dostępnych gruntów niż nasyceniu rynku. Tezę tę umacnia fakt, iż deweloperzy aktywni w tym obszarze działalności zdają się być coraz bardziej skłonni do nabycia gruntów posiadających defekty prawne, wymagających gruntownych zmian planistycznych oraz posiadających ograniczenia związane z ochroną konserwatorską istniejącej zabudowy.

Rok 2018 będzie prawdopodobnie ostatnim rokiem funkcjonowania programu dopłat MdM. Niskie stopy procentowe, malejące bezrobocie i wzrastające średnie wynagrodzenie wraz z pozytywną oceną stanu rynku mieszkaniowego przez konsumentów sugerują, że przewidywany wzrost cen mieszkań nie odbije się znacząco na dynamice zakupów mieszkań. Przewidywana przez środowiska bankowe na III kwartał reakcja KNF oraz spodziewane ustabilizowanie dynamiki przyrostu gospodarczego mogą osłabić aktywność sprzedażową pod koniec roku.

Proponowane przez obecny rząd zmiany w prawie budowlanym oraz działania UOKiK w kierunku likwidacji otwartych funduszy powierniczych są na zbyt wczesnym etapie, by móc wnioskować o ich wpływie na rynek w tym roku. Należy jednak mieć oba czynniki na uwadze na wypadek przyspieszenia tempa prac ustawodawczych. Działalność na rynku mieszkaniowym inwestorów prowadzących instytucjonalny najem mieszkań oraz badających opłacalności nisz w postaci nowoczesnych powierzchni akademickich, domów dla seniorów oraz mieszkań korporacyjnych będzie jeszcze bardziej widoczna niż w ubiegłym roku.

SEKTOR MIESZKANIOWY W POLSCE

Warszawa – centrum	1 500 – 4 000 zł / m ² PUM
Warszawa – poza centrum	800 – 1 650 zł / m ² PUM
Miasta powyżej 500 000 mieszkańców	400 – 1 200 zł / m ² PUM

Budownictwo mieszkaniowe charakteryzuje znaczna nierównowaga pomiędzy popytem na grunty a ich rokrocznie niższą podażą, co przekłada się na wzrost cen gruntów w przeliczeniu na możliwy do wybudowania metr kwadratowy powierzchni użytkowo – mieszkalnej. W najatrakcyjniejszych lokalizacjach zarejestrowaliśmy ceny niespotykane dotąd na polskim rynku.
– mówi Krzysztof Chyla, Transaction Coordinator w dziale gruntów inwestycyjnych Colliers International.

Ten trend utrzymuje się już nie tylko w stolicy, ale i największych miastach regionalnych. Inwestorzy starają się sukcesywnie uzupełniać banki ziemskie, śmieiej analizując duże, wielkoskalowe projekty inwestycyjne wymagające realizacji inwestycji w etapach przez 6-8 lat – dodaje Emil Domeracki.

Pojawienie się nieruchomości gruntowej w atrakcyjnej lokalizacji, dobrze przygotowanej technicznie i prawnie pod szybkie rozpoczęcie inwestycji, wzbudza gigantyczny entuzjazm inwestorski, doprowadzając wręcz do walki o prawo do zakupu danego gruntu. W takich sytuacjach ceny niejednokrotnie zwiększają wartość transakcyjną względem 2016 roku o 20%, a nawet 30%.



SEKTOR BIUROWY

Działalność deweloperów w 2017 roku przyniosła kolejny znaczący wzrost podaży nowoczesnej powierzchni biurowej. Mimo to rozwijające się sektory usług biznesowych, ekspansje dużych i średnich przedsiębiorstw oraz relokacje z obiektów niespełniających nowoczesnych standardów pozwoliły zakończyć miniony rok z niższą stopą pustostanów niż na koniec roku 2016. Jednocześnie stabilizacja czynszów na obecnym poziomie i agresywna konkurencja w obszarze zachęt pozaczynszowych (wydłużone okresy zwolnień od opłat, kontrybucje wykończeniowe itd.) wskazują na silną pozycję najemców i przekładają się na ostrożne kalkulacje po stronie inwestorów w nadchodzącym czasie.

Ze względu na klastrowy charakter zabudowy biurowej w dużych polskich miastach, podyktowany bliskością infrastruktury transportowej i obszarów mieszkalnych, podaż gruntów uważanych za atrakcyjne dla wielkoskalowych przedsięwzięć biurowych zmalała. Część deweloperów kontynuuje strategię wykorzystania cyklu rozwoju usług BPO/SSC, R&D i IT, któremu sprzyja dostępność mobilnej, wykształconej i młodej siły

Zdziwienia na rynku nie budzi już podejście inwestorskie, zakładające odnawianie istniejących kilkunastoletnich, centralnie zlokalizowanych budynków biurowych, których stopień eksploatacji i struktura najemców nie są w pełni zadowalające. Potencjał remodelingu i stworzenia nowoczesnej tkanki biurowej w takich miejscach zachęca inwestorów do rozważenia zakupu istniejącego budynku z zamiarem zastąpienia go nowoczesnym projektem biurowym – mówi Emil Domeracki.

robotycznej o niższych wymaganiach zarobkowych niż w Europie Zachodniej. Poszukują oni lokalizacji dotychczas typowych dla budynków klasy B w miastach regionalnych, rekompensując obniżone czynsze skalą projektów. Z drugiej strony, często jako element dywersyfikacji profilu inwestorskiego, coraz większym zainteresowaniem cieszą się grunty pozwalające na budowę biur „butikowych”, przeznaczonych dla najemców o mniejszych potrzebach powierzchniowych, lecz gotowych zapłacić wyższy czynsz w zamian za prestiż lokalizacji.



Efektywna średnia cena gruntów o przeznaczeniu biurowym utrzymała się na stabilnym poziomie, choć w związku z powyższymi trendami zwiększyło się zróżnicowanie cen. Rosnące znaczenie polskiego rynku biurowego w Europie Środkowej i Wschodniej oraz sygnalizowana przez zagranicznych inwestorów zmiana postrzegania tego rynku z „rozwijającego się” na „dojrzewający” może zaowocować napływem nowych, liczących się najemców, zwłaszcza w okresie niepewności związanej z Brexitem. Deweloperzy, liczący na utrzymanie opinii prestiżowych, oraz nowi gracze szukający okazji do stworzenia flagowych inwestycji w Polsce mają szansę odwrócić trend odchodzenia od budowy wielkoskalowych obiektów klasy A w centralnych lokalizacjach, czego przykładem są zeszłoroczne projekty oddane na warszawskiej Woli. Rynkami cieszącymi się dużym zainteresowaniem pozostanie Kraków i Trójmiasto, podczas gdy poszukiwanie nowych nisz skierować może deweloperów w kierunku miast dotychczas pomijanych, takich jak Łódź, Lublin czy Szczecin.

SEKTOR BIUROWY W POLSCE

Warszawa – Centrum	1 750 – 5 000 zł / m ² GLA
Warszawa – poza Centrum	500 – 2 250 zł / m ² GLA
Miasta powyżej 500 000 mieszkańców	350 – 1 350 zł / m ² GLA

Nowym trendem zaobserwowanym w ubiegłym roku jest wykorzystanie przez inwestorów poszukujących gruntów pod budowę hotelu bądź akademika zapisów planistycznych przewidzianych pierwotnie dla rozwoju tkanki biurowej. Obie te funkcje charakteryzowane są jako funkcja usługowa – dodaje Krzysztof Chyla.



SEKTOR MAGAZYNOWO-PRZEMYSŁOWY

Podobnie jak inwestycje w sektorze biurowo-usługowym, w obszarze działalności deweloperskiej o profilu magazynowym i przemysłowym rok 2017 przyniósł dynamiczny rozwój podaży dostępnej powierzchni oraz wzrost aktywności najemców. Inaczej niż w cechującym się ostrożną kalkulacją sektorze biurowym, na rynku magazynowym wzrosła liczba rozpoczętych inwestycji o charakterze spekulacyjnym. Obszarami cieszącymi się dużym zainteresowaniem deweloperów po raz kolejny okazały się Polska Centralna (ze względu na aktywność gospodarczą stolicy i rozwijającą się infrastrukturę transportową) oraz południowe i zachodnie regiony przygraniczne – w szczególności Śląsk i Szczecin, tradycyjnie związane z Niemcami, największym partnerem handlowym Polski. Ukończenie terminala DCT w Gdańsku zauważalnie zwiększyło aktywność zakupową na rynku gruntów w regionie Trójmiasta.

W naszej ocenie inwestorzy zachęcenі sukcesami minionych lat, takimi jak przyciągnięcie do Polski wielkich, międzynarodowych najemców, będą kontynuować działalność zakupową w 2018 roku. Obszary zainteresowania inwestorów pod względem geograficznym nie powinny się znacząco zmienić. Wyjątkiem może być większa popularność Trójmiasta. W obliczu obowiązujących ograniczeń obrotu ziemią rolną dodatkowy czynnik wpływający na konkurencyjność lokalną stanowić będą sprawność działania samorządowych jednostek planistycznych i aktualność miejscowych planów względem potrzeb rynku. W regionach okołowarszawskich spodziewać się można wzrostu cen związanego z malejącą podażą odpowiednich gruntów.



SEKTOR HANDLOWO-USŁUGOWY

Choć rynek inwestycyjny istniejących obiektów handlu wielkopowierzchniowego w Polsce nabiera cech dojrzałego i obiecującego dla największych inwestorów zagranicznych, co pokazały zeszłoroczne zakupy portfelowe o imponującej skali, nasycenie powierzchnią handlową w znaczący sposób zahamowała aktywność deweloperów w tym sektorze. Zgodnie z naszymi przewidywaniami, poza kilkoma planowanymi od dłuższego czasu projektami, wielu właścicieli centrów handlowych obrało strategię zwiększenia atrakcyjności obiektów przez ich modernizację i rozbudowę oraz zmianę profilu najemców i wprowadzanie marek nieobecnych dotąd na polskim rynku.

Na rynku gruntów nie odnotowano zatem znaczących zakupów o profilu pozwalającym na budowę centrów handlowych tzw. „trzeciego pokolenia” (z bogatą ofertą usługowo-rozrywkową) w dużych miastach. Wzrok inwestorów zwrócił się w stronę miejscowości poniżej 100 000 mieszkańców, a profil realizowanych projektów powrócił do modelu parków handlowych. Ceny gruntów pozostały stabilne, adekwatnie do skali i lokalizacji projektów.

Jednocześnie wzrosło znaczenie komponentów handlowo-usługowych stanowiących część uzupełniającą wielkoobszarowe przedsięwzięcia o charakterze mieszkaniowym lub biurowym.

Wraz z przesunięciem obszarów nowoczesnej zabudowy mieszkaniowej w regiony z dala od centrum miast, czynnikiem przyciągającym nowych mieszkańców staje się łatwy do codziennych usług i wielkopowierzchniowego handlu bez chaosu tradycyjnego centrum handlowego. Tym samym zwiększa się znaczenie wolno stojących obiektów handlu wielkopowierzchniowego oraz rola lokali usługowych wkomponowanych w tkankę mieszkaniową.

W rozpoczętym roku można spodziewać się kontynuacji powyższych trendów, z możliwością nieznacznego wzrostu aktywności inwestorów poszukujących gruntów pod inwestycje w niewielkich miastach. Wzrost ten napędzany będzie rosnącą konsumpcją. Coraz mniej dziwić będzie także obecność gruntów pod zabudowę handlową w portfolio deweloperów, który do tej pory realizowali wyłącznie projekty mieszkaniowe i biurowe.

SEKTOR HANDLOWO-USŁUGOWY W POLSCE

Warszawa – centrum	1 750 – 4 500 zł / m ² GLA
Warszawa – poza centrum	1 250 – 2 000 zł / m ² GLA
Miasta powyżej 500 000 mieszkańców	350 – 1 150 zł / m ² GLA



SEKTOR HOTELARSKI

Rozwój polskiego hotelarstwa utrzymał w roku 2017 dynamiczny trend wzrostowy zapoczątkowany dwa lata wcześniej. Przyczyną tego zjawiska jest zarówno wzrost atrakcyjności Polski w oczach międzynarodowych turystów, w szczególności Krakowa, Gdańska i Warszawy, jak i większy ruch biznesowy. Wraz z rozwojem siedzib regionalnych i ekspansją dużych korporacji wzrosło zapotrzebowanie na wolne łóżka w okresie pozasezonowym i poza weekendami (są to już najdroższe okresy w hotelach warszawskich) oraz na powierzchnie konferencyjne do organizacji dużych imprez firmowych, zlotów, zjazdów i targów. Kolejnym czynnikiem zwiększającym popularność sektora hotelowego w działalności deweloperskiej jest klasyfikacja tych usług w opracowaniach planistycznych, co daje możliwość większej elastyczności wykorzystania nieruchomości, np. jako franczyza istniejącego operatora, w coraz popularniejszym systemie condo lub też jako apartamenty na wynajem lub inne obiekty zamieszkania zbiorowego (akademiki, sanatoria, domy seniorów).

Dlatego też rok ubiegły obfitował w transakcje o tym rzadkim dotąd profilu działalności inwestorskiej, czego efektem był wzrost cen. W roku 2018 spodziewamy się wejścia na polski rynek operatorów aktywnych w całej Europie, którzy z od kilku lat uwagą przyglądają się kluczowym wskaźnikom. Wiązać się to będzie ze zwiększoną aktywnością spekulacyjną deweloperów oraz większą konkurencyjnością składanych ofert, a co z tym idzie, wzrostem cen.



PROGNOZY NA ROK 2018

Polska jest bardzo atrakcyjnym rynkiem dla inwestorów, którzy planują swój debiut dopiero w 2018 roku. Pokus do wejścia jest bowiem wiele m.in. wciąż niskie stopy kredytowe oraz wysoka dynamika sprzedaży mieszkań na rynku pierwotnym. Jedynie zmiany prawne, które są zapowiadane na początek roku mogą ostudzić euforię inwestorską i przyczynić się do ostrożniejszego analizowania nowych projektów. W perspektywie całego nadchodzącego roku 2018 spodziewać się można lekkiego wyhamowania aktywności zakupowej i zmniejszenia liczby realizowanych transakcji.

Nie należy jednakże spodziewać się, że w najbliższych kwartałach na rynku gruntów inwestycyjnych w Polsce zapanuje dekonunktura. Ceny powinny nadal rosnąć. W przypadku dobrze przygotowanych gruntów bez wad prawnych i technicznych wzrost ten może być drastyczny w związku z malejącą podażą takich produktów. Jedynie wzrost stóp procentowych może spowodować odwrót inwestorów od koncepcji budowania mieszkań na wynajem i powrotu do lokowania środków na lokatach, co lekko zatrzyma zeszłoroczny rajd transakcyjny. Jeśli tak się stanie, najbardziej ucierpią inwestycje mieszkaniowe w najmniej atrakcyjnych lokalizacjach i sektorze popularnym.

Zdaniem działu gruntów inwestycyjnych Colliers International Polska, w roku 2018 będziemy świadkami następujących tendencji:

- Wzrost kosztów (w tym zakupu gruntów) deweloperskich w sektorze mieszkaniowym doprowadzi do wzrostu cen mieszkań;
- Malejąca dostępność gruntów pod zabudowę mieszkaniową w kluczowych lokalizacjach sprzyjać będzie zakupom gruntów pod wieloetapowe przedsięwzięcia w obszarach peryferyjnych oraz rewitalizacji obszarów zdegradowanej tkanki miejskiej i postindustrialnych;
- Deweloperzy biurowi kontynuować będą strategię rozwoju parków biurowo-technologicznych w mniej oczywistych lokalizacjach, z wyjątkiem największych lub nowych graczy na rynku szukających prestiżowych „wizytówek” w centralnych lokalizacjach;
- Popyt na grunty o charakterze usługowym utrzyma się na zbliżonym poziomie dzięki rynkowi hotelarskiemu i mieszkań na wynajem, ceny nieznacznie wzrosną dla projektów butikowych;
- Rynek gruntów przemysłowych i logistycznych wciąż będzie aktywny w zabezpieczaniu nieruchomości rozbudowujących banki ziemi deweloperów i na potrzeby projektów BTS dużych najemców;
- Wraz z nasyceniem dużych miast powierzchnią handlową, deweloperzy poszukiwać będą okazji na rynkach regionalnych w małych miejscowościach lub rozwijać mniejsze obiekty w obszarach miejskich o gorszej infrastrukturze transportowej;
- Inwestorzy poszukujący niestandardowych rozwiązań i niewykorzystanych nisz rozpoczną swoje pionierskie projekty (nowoczesne akademiki, domy seniorów, mieszkania na wynajem), wzbudzając zainteresowanie reszty rynku i pobudzając wzrost cen gruntów o przeznaczeniu usługowym.



EMIL DOMERACKI

Associate Director
Investment Services | Land

M: +48 698 413 310
E: emil.domeracki@colliers.com

Emil Domeracki dołączył do Colliers International w 2008 roku. Specjalizuje się w transakcjach kupna/sprzedaży gruntów inwestycyjnych. Współpracuje z właścicielami gruntów, inwestorami oraz deweloperami poszukującymi działek pod projekty komercyjne i mieszkaniowe. Emil jest odpowiedzialny za poszukiwanie gruntów, wsparcie inwestorów w negocjacjach zakupowych, koordynację analizy due diligence, przygotowanie analizy rynku, analizy finansowej oraz analizy wykonalności.

W swojej prawie 10-letniej pracy w Colliers uczestniczył w transakcjach o łącznej wartości ponad 1,75 mld zł sprzedając i kupując ponad 1 600 000 metrów kwadratowych realizowanych inwestycji w całej Polsce.

Wśród najbardziej znaczących gruntów reprezentowanych przez Emila warto wymienić: Lotos Petrobaltic w Gdańsku (61 280 mkw.), S.R. Nauta w Gdyni (84 497 mkw.), Dalkia Poznań (103 912 mkw.), MPRO w Warszawie (portfolio 52 909 mkw.), Arcerolmittal Warszawa (24 136 mkw.), Skarbiec TFI – Kapelanka w Krakowie (4 698 mkw.), Stocznia Gdańsk S.A. (202 160 mkw.), Wilanowska/Sikorskiego (84 593 mkw.), Qualia Development (portfolio 265 965 mkw.), Mieszko S.A. (15 627 mkw.), Parzniew Panattoni (24 899 mkw.), Sokołów Panattoni (160 000 mkw.), Gerda Marynarska (16 584 mkw.), Plac Defilad (5 935 mkw.).

Przed dołączeniem do Colliers International Emil pracował dla: emFinanse Sp.z o.o. (część Grupy BRE Bank), Raiffeisen Bank Polska S.A., Bank BPH Hipoteczny, HypoVereinsbank oraz Bank Hipoteczny S.A. Emil jest absolwentem Wyższej Szkoły Zarządzania na kierunku Zarządzanie, ze szczególnym uwzględnieniem umiejętności negocjacyjnych oraz budowania relacji z klientami.



KRZYSZTOF CHYLA

Transaction Coordinator
Investment Services | Land

M: +48 666 819 235
E: krzysztof.chyla@colliers.com

Krzysztof Chyla rozpoczął prace w Colliers w roku 2012, w dziale Usług Inwestycyjnych regionu CEE (obecnie Capital Markets). Jako absolwent Wyższej Szkoły Handlowej i student Uniwersytetu Warszawskiego wspierał dział w zakresie analizy finansowej, uczestniczył w procesach due diligence skomplikowanych projektów portfelowych oraz marketingu nieruchomości na rynek inwestorski.

Od roku 2014 współpracuje z Emilem Domerackim w dziale gruntów inwestycyjnych, obecnie na stanowisku Transaction Coordinator. Doświadczenie analityczne i znajomość rynku pozwalają mu na organizację pracy działu w procesie sprzedaży lub kupna nieruchomości gruntowej od początku po zamknięcie. Do jego obowiązków należy kontrola obiegu dokumentów, koordynacja procesów due diligence, przygotowanie koncepcyjne i realizacja materiałów inwestycyjnych, wsparcie w kontaktach z rynkiem inwestorskim, w tym w negocjacjach, oraz przygotowanie analiz najlepszego wykorzystania nieruchomości.



Pl. Piłsudskiego 3, 4th floor
PL 00-078 Warsaw
T: +48 223 317 800