Urszula Gierałtowska, Ewa Putek-Szeląg

Rynek nieruchomości komercyjnych w Szczecinie : analiza cen transakcyjnych w latach 2009 - 2012

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 31/2, 155-170

2013

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MUZEUM HISTORII POLSKI

STUDIA I PRACE WYDZIAŁU NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA NR 31

Urszula Gierałtowska*
Uniwersytet Szczeciński
Ewa Putek-Szeląg**
Uniwersytet Szczeciński

RYNEK NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH W SZCZECINIE – ANALIZA CEN TRANSAKCYJNYCH W LATACH 2009–2012

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest analiza opłacalności inwestycji na rynku nieruchomości ze szczególnym uwzględnieniem cen gruntów przeznaczonych w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego na cele komercyjne na rynku lokalnym (szczecińskim). Przeanalizowano transakcje sprzedaży nieruchomościami w Szczecinie od trzeciego kwartału 2009 do pierwszego kwartału 2012 roku w Szczecinie. Pomimo dużej podaży popyt na grunty inwestycyjne nie jest w pełni zaspokojony przede wszystkim z uwagi na brak nieruchomości, które spełniałyby rosnące wymagania deweloperów. W dwóch ostatnich kwartałach widać wyraźny wzrost przeciętnej ceny gruntów inwestycyjnych.

Słowa kluczowe: analiza zyskowności, nieruchomości biurowe, nieruchomości handlowe, nieruchomości gruntowe

* Adres e-mail: urszula.gieraltowska@wneiz.pl.
** Adres e-mail: wicheru@wneiz.pl.

Wprowadzenie

Rynek nieruchomości w Polsce jest stosunkowo młody i jedynie częściowo ukształtowany. Przystąpienie Polski do UE zbiegło się z radykalnym wzrostem popytu na rynku nieruchomości, co przełożyło się na wzrost cen gruntów, domów i mieszkań. Zjawisko to spowodowało zainteresowanie inwestorów nieruchomościami jako przedmiotem, w który można dokonywać lokaty posiadanych środków. Niestety, kryzys gospodarczo-finansowy z 2007 roku zapoczątkowany przez zapaść na rynku pożyczek hipotecznych wysokiego ryzyka w USA (kryzys zaczął się objawiać w 2006 roku spadkiem cen nieruchomości) z czasem znalazł odbicie również na polskim rynku nieruchomości (ograniczenie akcji kredytowej przez banki, spadek wartości złotego, problemy finansowe przedsiębiorstw skutkowały znaczną obniżką cen nieruchomości). Wyraźne spowolnienie na rynku nieruchomości (nadprodukcja ze strony deweloperów) oraz zmieniający się sposób finansowania inwestycji mogą być źródłem kolejnej fali kryzysu i skutkować dalszą korektą cen nieruchomości[1].

Mimo słabszej kondycji rynku nieruchomości to właśnie inwestycje w nieruchomości są jedną z najczęściej wybieranych lokat kapitału, ponieważ zachęcają długoterminowym przynoszeniem dochodu, pozwalają na zaciąganie zobowiązań zabezpieczanych hipotekami, chronią kapitał przed inflacją. Ze względu na niski poziom korelacji z rynkiem papierów wartościowych często mogą stanowić alternatywę wykorzystywaną szczególnie chętnie w okresie spadku koniunktury na giełdzie papierów wartościowych. Jednak należy pamiętać, że o ile stopy zwrotów z akcji czy obligacji wyprzedzają często cykl ekonomiczny, to stopy zwrotu z nieruchomości reagują z opóźnieniem na zmiany.

W praktyce gospodarczej na rynku nieruchomości możliwe są inwestycje w nieruchomości lub w instrumenty finansowe rynku nieruchomości. Inwestycje w nieruchomości są to inwestycje rzeczowe, które mogą dotyczyć przede wszystkim inwestycji mieszkaniowych, gruntowych i rekreacyjnych, ale rów-

---

[1] Według Cushman & Wakefield skutki niepewnej sytuacji na globalnych rynkach kapitałowych były widoczne również na rynku nieruchomości biurowych i handlowych w Polsce. Przejawiało się to ograniczoną liczbą transakcji inwestycyjnych, niewielką liczbą nowo rozpoczętych budów centrów handlowych, trudnościami w dostępie do finansowania, ostrożnym podejściem do otwierania nowych sklepów oraz zmianą zachowań konsumenckich (dominacja zakupów pierwszej potrzeby). Rozpoczęte wcześniej inwestycje przyniosły w pierwszej połowie 2012 roku podaż na poziomie 300 tys. m^2 powierzchni wynajmowanej brutto (GLA), co przełożyło się na wzrost całkowitej nowoczesnej powierzchni handlowej w Polsce do 10,9 mln m^2.

nież komercyjnych i przemysłowych. Są to inwestycje bezpośrednie, które oznaczają zakup faktycznie istniejącej nieruchomości. Inwestycje finansowe w nieruchomości mogą być realizowane poprzez nabycie udziałów lub akcji przedsiębiorstw inwestujących na rynku nieruchomości lub których aktywa w większości stanowią nieruchomości, nabycie jednostek uczestnictwa lub certyfikatów inwestycyjnych w funduszach inwestycyjnych (inwestujących w nieruchomości) czy zakup papierów wartościowych wyemitowanych na bazie wierzytelności, zabezpieczonych hipoteką[2]. Oprócz wymienionych form inwestowania w nieruchomości należy jeszcze wspomnieć o możliwości inwestowania w listy zastawne (nowy instrument rynku kapitałowego w Polsce, znany jednakże w latach międzywojennych) czy też przy użyciu instrumentów pochodnych (na przykład kontrakty *futures* na indeksy nieruchomości)[3].

W przypadku inwestycji bezpośrednich istotny wpływ na wartość nieruchomości mają: położenie nieruchomości, funkcja wyznaczona nieruchomości w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego, stopień wyposażenia w urządzenia infrastruktury technicznej, stan zagospodarowania nieruchomości, poziom cen rynkowych w otoczeniu nieruchomości. Lokalizacja nieruchomości jest istotną cechą wpływającą na jej wartość w przypadku większości szacowanych nieruchomości. Lokalizacja determinuje inne cechy nieruchomości i jej otoczenia, zarówno fizyczne, jak i prawne. Położenie nieruchomości wskazuje na uwarunkowania planistyczne, sąsiedztwo, dojazd do nieruchomości, a także jej pozycję rynkową z uwagi na „modę" na daną dzielnicę czy miejscowość[4].

Celem niniejszego artykułu jest próba oceny opłacalności inwestycji na rynku nieruchomości ze szczególnym uwzględnieniem cen gruntów przeznaczonych w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego na cele komercyjne na rynku lokalnym (szczecińskim).

---

[2] E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 190.

[3] Podział instrumentów finansowych rynku nieruchomości na udziałowe, dłużne i pochodne znajdują się w pracy: K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 474–376.

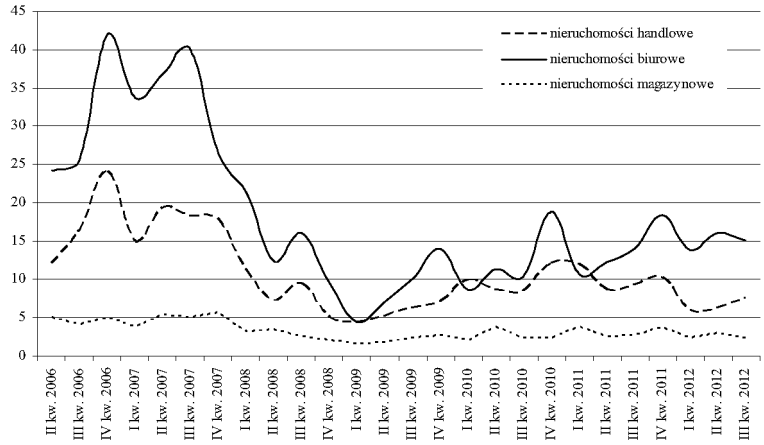
[4] *Ekonometryczny algorytm masowej wyceny nieruchomości gruntowych*, red. J. Hozer, Stowarzyszenie Pomoc i Rozwój, Szczecin 1999.

1. Analiza cen nieruchomości gruntowych i handlowych

Analizując ceny gruntów przeznaczonych pod zabudowę handlową w Polsce w 2012 roku, można zauważyć, że ustabilizowały się one na stałym poziomie. Dodatkowo według ekspertów Colliers International tendencja ta powinna utrzymywać się również w najbliższych miesiącach, co jak na razie potwierdzają wyniki z pierwszego półrocza 2012 roku. Prognoza ta dotyczy zarówno terenów pod galerie, jak i parki handlowe. Wartość transakcji rośnie, jednak nie osiągnęła jeszcze poziomu wartości sprzed załamania rynków (w latach 2006 –2007 inwestycje warte łącznie 1 mld zł przypadały na pojedyncze rynki regionalne).

W pierwszym półroczu 2012 roku w Polsce inwestorzy najchętniej kupowali działki pod zabudowę biurową i mieszkaniową. Na takie inwestycje wydali 85% środków, jedynie 10% kupujący przeznaczyli na działki pod zabudowę handlową, a 5% pod magazyny. Analitycy uważają, że w nadchodzących miesiącach trend nadal będzie utrzymywał się na zbliżonym poziomie.

Rysunek 1. Inwestycje według sektorów w Europie [wolumen kwartalnie w mld euro]



Źródło: Cuhman & Wakefield, KTI, RCA oraz Property Data, http://www.cushmanwakefield.pl (10.07.2013).

Należy jednak zaznaczyć, że ceny transakcyjne nieruchomości gruntowych w większości miast Polski w 2012 roku w stosunku do 2011 spadły. Według Jones Lang LaSalle statystycznie cena ziemi potrzebnej do wybudowania jednego m^2 powierzchni użytkowo-mieszkaniowej była w pierwszym półroczu niższa niż w 2011 roku: w Krakowie o 25%, w Poznaniu i w Łodzi o 23. Ziemia pod biurowce staniała najbardziej w Katowicach – o 27% i we Wrocławiu – o 26%. W stosunku do 2011 roku średnie ceny transakcyjne najmniej spadły w Warszawie. Z kolei ceny działek przeznaczonych pod zabudowę biurową spadły o 8% i pozostały na zbliżonym poziomie do lokalizacji mieszkaniowych.

W trzecim kwartale 2012 roku Polska nadal zajmowała dominującą pozycję w Europie Środkowej z wolumenem inwestycji na poziomie 1,15 mld euro, wyprzedzając pod tym względem Czechy (452 mln euro). Polska utrzymała status najważniejszego rynku regionu CEE i dominującego kraju pod względem wolumenu transakcji inwestycyjnych pomimo kontynuacji strategii selektywnego podejścia inwestorów do nabywania aktywów nieruchomościowych. Szczególnie ważna dla Polski jest sytuacja na globalnych rynkach finansowych. Na polskim rynku dominują zagraniczni inwestorzy, którzy uzależniają dalsze inwestycje w kraju od sytuacji w innych regionach świata. W ciągu trzech minionych kwartałów w Polsce wartość transakcji w sektorze nieruchomości komercyjnych osiągnęła nieco ponad 1 mld euro, co stanowi około 60% całości transakcji zarejestrowanych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

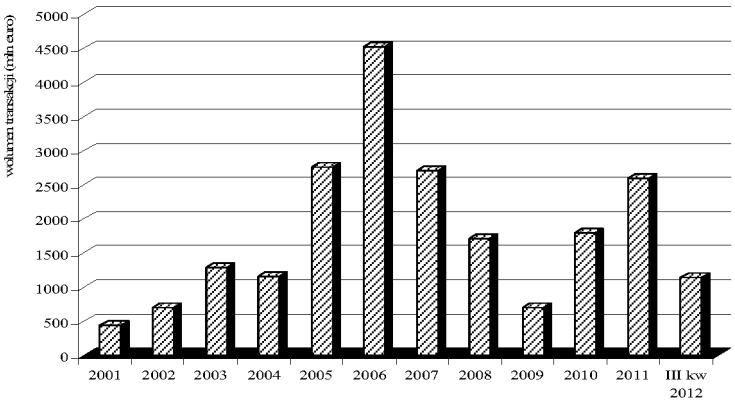
Czynnikiem zwiększającym cenę nieruchomości jest niewątpliwie dobra lokalizacja gruntu, jednak deweloperzy i potencjalni inwestorzy relatywnie wyżej wyceniają działki przygotowane już pod proces inwestycyjny w zakresie możliwości technicznych, prawnych i planistycznych. Większość inwestycji to inwestycje krótkookresowe, które deweloperzy zamierzają zakończyć przed upływem 5 lat, dlatego te czynniki są dla nich najistotniejsze.

W przypadku działek pod nieruchomości handlowe coraz popularniejsze stają się lokalizacje w miastach, w których liczba mieszkańców przekracza 20 tys. Zakupione tereny w mniejszych miejscowościach przeznaczane są między innymi na małe parki handlowe.

Stopy zwrotu w Polsce za najlepsze centra handlowe mieszczą się w przedziale poniżej 6–7% dla Warszawy oraz w przedziale poniżej 6–8,5% dla pozostałych dużych ośrodków miejskich oraz miast regionalnych. Stopy zwrotu za najlepsze nieruchomości biurowe zlokalizowane w Warszawskim Centralnym Obszarze Biznesu wynoszą około 6,5%. Stopy zwrotu za nieruchomości maga-

zynowe (w wybranych lokalizacjach) mieszczą się w przedziale poniżej 8–8,5%.

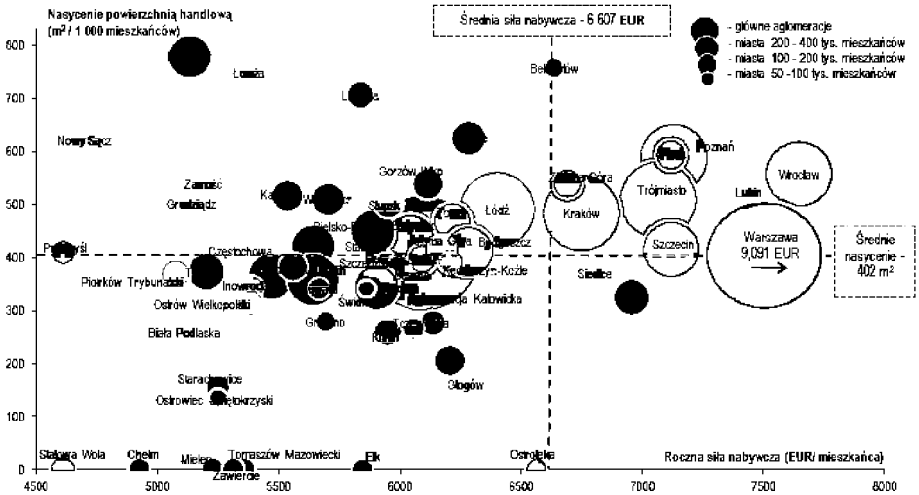
Rysunek 2. Łączny wolumen transakcji inwestycyjnych w Polsce [w mln euro]



Źródło: opracowanie własne na podstawie Colliers International, *Rynek inwestycyjny*, www.colliers.com (10.07.2013).

Według Jones Lang LaSalle centra handlowe są preferowaną ścieżką rozwoju dla marek zarówno obecnych, jak i wchodzących na rynek. Wiąże się to z większą dostępnością galerii handlowych – dominującego formatu na mapie handlowej. W przypadku istniejących obiektów najemcy skupiają się głównie na wiodących centrach handlowych w celu zminimalizowania ryzyka. Z uwagi na obniżenie się stawek czynszowych w centrach handlowych format ten stał się bardziej konkurencyjny dla parków handlowych, podważając nieco tym ostatnim argument kosztowy. Widoczne jest to głównie w przypadku nowych inwestycji handlowych, w których najemcy są w stanie wynająć lokal na atrakcyjnych warunkach. W dogodnej sytuacji są właściciele wiodących galerii handlowych – to oni ustalają warunki najmu i napędzają rynek. Bardzo widoczne są także dysproporcje pomiędzy poszczególnymi regionami Polski, jeśli chodzi o cenę powierzchni w parkach handlowych. W Warszawie wartość gruntów to nawet 700 zł za m^2, podczas gdy w średnich miastach wartość ta wynosi od 300 do 400 zł.

Rysunek 3. Dojrzałość rynku centrów handlowych [trzeci kwartał 2012]



Źródło: Jones Lang La Salle, *Rynek Handlowy w Polsce w III kw. 2012*, www.jll.pl (10.07.2013).

Ze względu na swoje położenie geograficzne Szczecin mógłby stać się centrum współpracy ekonomicznej, kulturalnej i społecznej z państwami Europy Północnej i Zachodniej. W ostatnich latach władze miasta coraz intensywniej starają się wykreować markę Szczecina jako europejskiego miasta, przyjaznego i opiekuńczego w opinii mieszkańców, atrakcyjnego gospodarczo w oczach inwestorów i otwartego na turystów. Szczecin przyciąga inwestorów z sektora BPO – między innymi obecność włoskiego UniCredit, duńskiego Coloplastu (Europejskiego Centrum Usług Finansowo-Księgowych) i niemieckiego Metro dowodzą atrakcyjności miasta dla inwestycji usługowych. Wpływ na to mają przede wszystkim lokalizacja miasta, ale również dostępna wykwalifikowana kadra ze znajomością języka niemieckiego i angielskiego. Szczecin ma korzystną strukturę gospodarczą (duży udział spółek z udziałem kapitału zagranicznego – w Zachodniopomorskiem zarejestrowanych jest ponad cztery tysiące firm z kapitałem zagranicznym, głównie inwestorzy z Niemiec i Skandynawii, ale również Amerykanie, Chińczycy, Hindusi, Japończycy i Koreańczycy – i wysoki poziom aktywności gospodarczej) oraz duże możliwości inwestycyjne na terenach objętych SSE (wsparcie dla innowacji, zachęty inwestycyjne w postaci zwolnienia z podatku od nieruchomości i gwarancji kredytowych dla przedsiębiorców). Branżami kluczowymi są również przemysł drzewno-meblarski, sek-

tor turystyczny, przetwórstwo spożywcze, sektor ICT, branża budowlano-montażowa oraz przemysł chemiczny.

W kontekście perspektyw rozwoju miasta w aspekcie handlowo-usługowym istotna staje się analiza cen nieruchomości gruntowych przeznaczonych pod inwestycję. Ważną kwestią jest powierzchnia działki – minimalna powierzchnia działki, na której ma powstać obiekt handlowy/biurowy o powierzchni około 15 tys. m^2 powinna liczyć od 2 do 5 ha (w zależności od położenia względem centrum miasta, liczby kondygnacji oraz rodzaju parkingu). Wielkość lokali uzależniona jest również od podaży wolnych terenów inwestycyjnych oraz rodzaju zabudowy (częste ograniczenia zawarte w planie zagospodarowania).

Tabela 1. Przeciętne ceny transakcyjne za nieruchomości gruntowe w Szczecinie w latach 2009–2012

Kwartały	Przeciętna cena [zł za m^2]
III 2009	386
IV 2009	340
I 2010	387
II 2010	403
III 2010	440
IV 2010	389
I 2011	458
II 2011	412
III 2011	364
IV 2011	499
I 2012	523

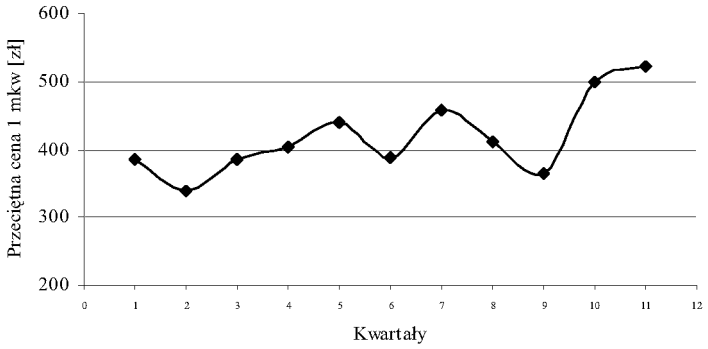
Źródło: obliczenia własne.

W analizie pominięte zostały transakcje nietypowe, czyli usunięto transakcje o bardzo niskich cenach i nieruchomości, które uzyskały bardzo wysokie ceny za 1 m^2. Ponadto, nie uwzględniono w analizie nieruchomości położonych w centrum miasta. Ze względu na to, że ceny uzyskiwane za niewielkie nieruchomości znacznie różnią się od cen uzyskiwanych przy zakupie dużych areałów, do analizy wybrane zostały jedynie te transakcje, w których powierzchnia była większa od 1000 m^2. Niestety, na podstawie zanotowanych transakcji od

trzeciego kwartału 2009 do pierwszego kwartału 2012 roku w Szczecinie nie można jednoznacznie określić tendencji zmian cen[5].

W analizowanym okresie można wydzielić na dwa podokresy. Pierwszy charakteryzuje się w miarę stałą tendencją ceny. Grunty inwestycyjne w tym okresie uzyskiwały ceny w przedziale od 340 zł za 1 m^2 do około 440 zł za 1 m^2.

Rysunek 4. Przeciętna cena 1 m^2 gruntu inwestycyjnego w Szczecinie od trzeciego kwartału 2009 roku do pierwszego kwartału 2012 roku



Źródło: obliczenia własne.

W dwóch ostatnich kwartałach widać wyraźny wzrost przeciętnej ceny gruntów inwestycyjnych. Z kwartału na kwartał cena gruntu rosła przeciętnie o 19%. W pierwszym kwartale 2012 roku przeciętne ceny gruntów inwestycyjnych w Szczecinie kształtowały się na poziomie około 520 zł.

Pomimo dużej podaży popyt na grunty inwestycyjne nie jest w pełni zaspokojony przede wszystkim z uwagi na brak nieruchomości, które spełniałyby rosnące wymagania deweloperów. Deweloperzy poszukują rynków, na których ceny najmu oraz popyt zagwarantują najszybszy zwrot kapitału. Deweloperzy i potencjalni inwestorzy relatywnie wyżej wyceniają działki przygotowane już pod proces inwestycyjny w zakresie możliwości technicznych, prawnych i planistycznych.

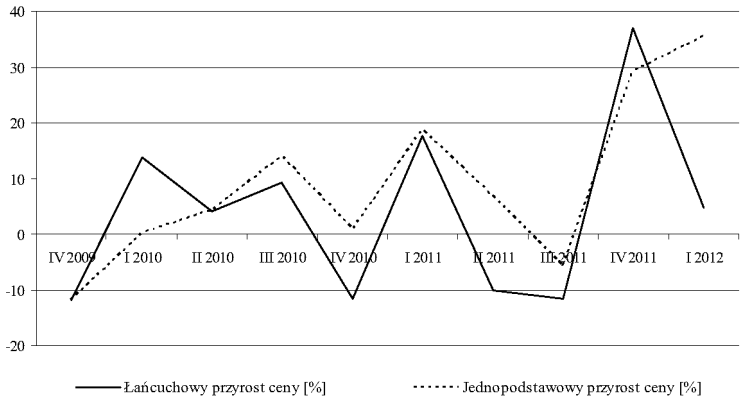
[5] Ze względu na ograniczoną dostępność danych wyodrębniono zbyt krótki szereg czasowy, aby można było wyznaczyć wahania sezonowe i trend. Z tego też względu nie można było zastosować u istotności wahań sezonowych Kendalla.

Tabela 2. Zmiany cen transakcyjnych za nieruchomości gruntowe w Szczecinie w latach 2009–2012

Kwartały	Łańcuchowy przyrost ceny [%]	Jednopodstawowy przyrost ceny [%]
III 2009	–	1,00
IV 2009	–11,92	–11,92
I 2010	13,82	0,26
II 2010	4,13	4,40
III 2010	9,18	13,99
IV 2010	–11,59	0,78
I 2011	17,74	18,65
II 2011	–10,04	6,74
III 2011	–11,65	–5,70
IV 2011	37,09	29,27
I 2012	4,81	35,49

Źródło: obliczenia własne.

Rysunek 5. Zmiany cen transakcyjnych za nieruchomości gruntowe w Szczecinie w latach 2009–2012



Źródło: obliczenia własne.

Większość inwestycji to inwestycje krótkookresowe, które deweloperzy zamierzają zakończyć przed upływem 5 lat, dlatego te czynniki są dla nich najistotniejsze. Niekorzystna lokalizacja, zaniedbania inwestycyjne, nieuregulowane sprawy prawne, techniczne i planistyczne czy kształt działki uniemożliwiają efektywne zagospodarowanie nieruchomości i stanowią główne przyczyny, dla których niektóre grunty nie podlegają obrotowi na rynku. Mało jest nierucho-

mości, które spełniałyby wymagania deweloperów. Na rynku mogą pojawić się nowe i ciekawe oferty inwestycyjne, ponieważ w myśl nowej ustawy deweloperskiej wiele mniejszych deweloperów będzie szukało możliwości współinwestowania (tylko największe i najbardziej stabilne finansowo firmy będą w stanie spełnić wymogi nałożone przez ustawodawcę).

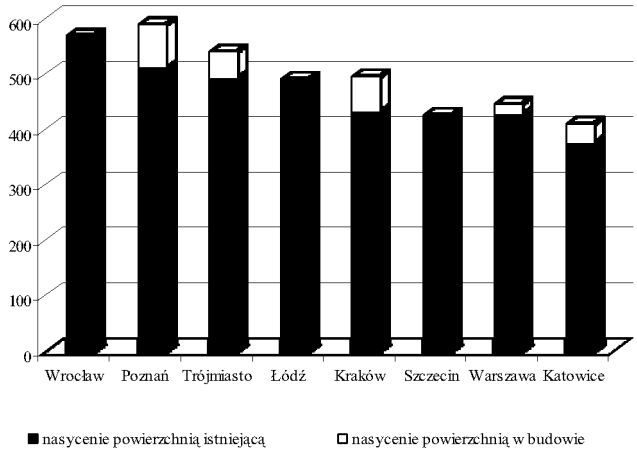
2. Popyt i podaż na powierzchnie handlowe w Szczecinie

Zmienna koniunktura gospodarcza świadczy o tym, że światowy kryzys ekonomiczny zapoczątkowany 2008 roku zbiera nadal swoje żniwo. Mimo wszystko Polska jest „zieloną wyspą" na mapie UE i w ocenie analityków jest jednym z najbardziej atrakcyjnych inwestycyjnie miejsc w Europie. Mimo gorszej kondycji naszej gospodarki średnie realne wynagrodzenie systematycznie wzrasta, co przekłada się na wyższe wydatki gospodarstw domowych. Od lat obserwuje się zmiany w strukturze wydatków – wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa coraz mniejszy procent wydatków stanowią artykułu pierwszej potrzeby (przede wszystkim wydatki na żywność), natomiast coraz więcej środków przeznaczanych jest na dobra konsumpcyjne.

Istotnym wskaźnikiem obrazującym poziom dojrzałości poszczególnych rynków jest relacja pomiędzy wielkością rynku (miasta/regionu), siłą nabywczą lokalnej ludności oraz poziomem nasyceniem powierzchnią handlową (m^2/1000 mieszkańców). Warszawa sama w sobie tworzy odrębną kategorię, a jej rozmiar w połączeniu ze stosunkowo niskim nasyceniem powierzchnią handlową wskazuje na znaczący potencjał rozwoju. Największe możliwości rozwoju dla najemców oferują aglomeracje, takie jak Wrocław, Poznań, Trójmiasto, Szczecin i Kraków, oraz mniejsze miasta – Płock, Zielona Góra, Zgorzelec i Lubin.

Całkowita podaż powierzchni handlowej w Szczecinie wykorzystywana przez duże i średnie podmioty (łącznie z targowiskami stałymi) wynosi około 650 tys. m^2. Na koniec 2010 roku w Szczecinie funkcjonowało 866 sklepów (łącznie z aptekami) oraz 65 stacji paliw – między innymi 155 sklepów ogólnospożywczych, 135 odzieżowych, 50 mięsnych, 49 piekarni i ciastkarni, 42 obuwniczych i 40 meblowo-oświetleniowych. Ze względu na formę organizacyjną na koniec 2010 roku funkcjonowały w Szczecinie między innymi 2 domy towarowe, 5 domów handlowych, 57 supermarketów, 16 hipermarketów i 372 sklepy wyspecjalizowane.

Rysunek 6. Nasycenie powierzchnią w centrach handlowych [m^2/1000 mieszkańców] w najważniejszych aglomeracjach według stanu na lipiec 2012 roku



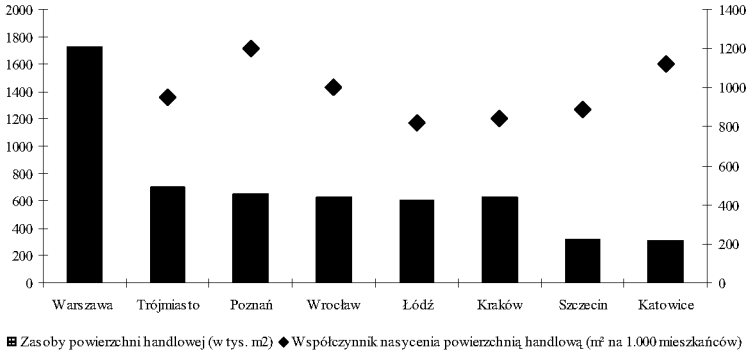
Źródło: opracowanie własne na podstawie Jones Lang LaSalle, *Rynek handlowy w Polsce w II kw. 2012*, www.jll.pl (10.07.2013).

Relatywnie niska podaż nowoczesnych centrów handlowych w Szczecinie niewątpliwie wpływa na wysoką popularność tego typu placówek. Popyt na powierzchnie handlowe od lat utrzymuje się na wysokim poziomie. Nowoczesne obiekty handlowe cieszą się dużym zainteresowaniem zarówno ze strony klientów, jak również ze strony najemców.

Wielkość powierzchni najmu w nowoczesnych centrach handlowych w Szczecinie wynosi obecnie 228,8 tys. m^2. Wskaźnik nasycenia na poziomie około 420 m^2 na 1000 mieszkańców plasuje miasto na 6. miejscu wśród największych polskich aglomeracji (rysunek 6). Za Szczecinem pozostaje jedynie aglomeracja katowicka i Warszawa. Wskazuje to na potencjał miasta do dalszego rozwoju.

W Szczecinie utrzymuje się wysoki popyt najemców na powierzchnie handlowe. Mamy najniższy spośród ośmiu największych aglomeracji wskaźnik pustostanów – niespełna 1% całej powierzchni, podczas gdy w Łodzi i Krakowie oscyluje on na poziomie 4%, a w Trójmieście na poziomie około 3%.

Rysunek 7. Rynek handlowy w głównych miastach Polski [czwarty kwartał 2011]



Źródło: Knight Frank, *Rynek komercyjny 2012*, www.knightfrank.com.pl (10.07.2013).

Największą liczbę klientów przyciągają dwie galerie usytuowane w centrum miasta – Kaskada i Galaxy. Nieco inny profil klienta odwiedza galerie Ster i Turzyn. W przypadku Galerii Turzyn przeważają osoby starsze, natomiast w przypadku Galerii Ster dominują obywatele niemieccy. W przypadku Galerii Gryf i Atrium Molo przeważają klienci, którzy zamieszkują duże osiedla zlokalizowane wokół tych centrów handlowych. Nieco mniejszym zainteresowaniem cieszy się Centrum Handlowe Kupiec. Często odwiedzane są natomiast sklepy sektora meblowego i budowlanego (dom i ogród). Ceny wynajmu powierzchni handlowo-usługowej w zależności od atrakcyjności lokalizacji kształtują się na poziomie 80–200 zł/m^2/miesiąc. W największych galeriach w Szczecinie – Kaskadzie i Galaxy – poziom cen najmu jest silnie uzależniony od powierzchni lokalu. Najwięksi najemcy płacą 12–15 euro/m^2/miesiąc. Dużo droższe są najmniejsze lokale – 38–60 euro/m^2/miesiąc. W przypadku Galerii Turzyn i Ster ceny najmu kształtują się na poziomie 10–60 euro/m^2/miesiąc (najwyższe stawki czynszu dotyczą umów wieloletnich, które z pewnością w najbliższym czasie będą renegocjowane). Poziom czynszu zależy również od branży najemcy, okresu najmu, wielkości lokalu oraz od indywidualnej polityki najmu dewelopera. Czynsze za najlepsze powierzchnie handlowe pozostają stabilne. Wzrosty stawek są zauważalne jedynie w przypadku najbardziej popularnych galerii z listą oczekujących najemców. W gorzej prosperujących centrach można rekalkulować stawkę i oczekiwać stawki niższej nawet o 30%.

Problemy mają również najemcy, którzy zawarli kilka lat temu wieloletnie umowy najmu. Ich sytuacja pogorszyła się na skutek wahań kursu euro. Dla przykładu najemca, który wynajął w lipcu 2008 roku lokal i płacił 20 euro/m^2/miesiąc, ponosił koszt w wysokości 64,05 zł/m^2/miesiąc. W lipcu 2012 roku ten sam czynsz wynosi 82,17 zł/m^2/miesiąc. Stąd też wielu najemców zmuszonych jest albo zwiększać marże, co negatywnie wpływa na obroty, albo rekalkulować stawki czynszu z deweloperami. Popyt na nowoczesne powierzchnie handlowe pozostaje stabilny, jednak można zauważyć, że najemcy są ostrożni przy wyborze nowych lokalizacji i dokładnie analizują rynek, szukając najlepszych możliwości, a jest to konsekwencją globalnego spowolnienia gospodarczego ostatnich lat. Z raportu JLLS wynika też, że w Szczecinie utrzymuje się wysoki popyt najemców na powierzchnie handlowe. Na tle innych dużych miast szczecińskie centra handlowe oferują atrakcyjne stawki czynszowe za najlepiej ulokowane lokale.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej w Szczecinie po raz kolejny jest najniższy spośród wskaźników wyznaczanych dla ośmiu głównych aglomeracji i wynosi około 0,5%. Jest on przestrzennie zróżnicowany. Największy stopień wynajęcia notuje się w Kaskadzie i Galaxy. Dodatkowym atutem Szczecina jest lokalizacja. Niewielka odległość od niemieckiej granicy sprawia, że nasi zachodni sąsiedzi często dokonują zakupów w polskich marketach z uwagi na dużo niższe ceny produktów oferowanych w naszych sklepach. Sprzyja temu również utrzymujący się wysoki kurs euro – w porównaniu do roku 2008 klienci niemieccy mogą kupić dużo więcej za tę samą wartość, zatem siła nabywcza obywateli niemieckich jest dużo większa.

Podsumowanie

Od wielu lat trwa w Polsce ekspansja centrów handlowych, a inwestorzy zainteresowani są miejscami, gdzie podaż powierzchni handlowej jest niska, a chłonność rynku coraz większa. Biorąc pod uwagę omawiane wcześniej aspekty, można twierdzić, że Szczecin stanowi bardzo atrakcyjny rynek zbytu. Jego atutem jest przede wszystkim dobra lokalizacja, co przekłada się na duże zainteresowanie cudzoziemców (zwłaszcza Niemców) szczecińskim rynkiem mieszkaniowym. Cudzoziemcy pracujący, mieszkający i odwiedzający Szczecin znacznie wzmacniają siłę nabywczą społeczeństwa miasta.

Rynek powierzchni handlowych wskazuje na niepełne nasycenie, stąd też istnieje miejsce na nowe inwestycje w tym sektorze, zwłaszcza że większość centrów handlowych zlokalizowanych jest w centrum miasta oraz na prawobrzeżu i w Mierzynie. Cierpią na tym północne dzielnice miasta, gdzie brak jest większych obiektów handlowych. Brak konkurencji pozwala windować ceny nielicznym przedstawicielom branży handlowej, a niestety ceny nie idą w parze z jakością proponowanych usług. Pojawienie się nowych i bardziej atrakcyjnych powierzchni handlowych przyciągnie klientów, którzy cenią sobie jakość obsługi i oferowanych usług. Dzielnice północne cierpią na niedobór jednostek oferujących odzież i obuwie, sklepów z materiałami do wykończenia i wyposażenia mieszkań. Brakuje sklepów meblowych oraz stacji benzynowych, zwłaszcza w kontekście budowanej obwodnicy śródmiejskiej i Trasy Północnej.

W północnych dzielnicach Szczecina większym zainteresowaniem powinny się cieszyć obiekt typu *strip mall*, ponieważ stanowią one alternatywę dla regularnych centrów handlowych. Na powierzchni około 5000 m^2 można zlokalizować kilka niewielkich powierzchniowo lokali, co sprzyjać będzie szybkim i wygodnym zakupom, a z punktu widzenia najemcy znacząco obniży koszty eksploatacji z uwagi na brak lub minimalizację powierzchni wspólnych. Rynek tego typu obiektów w Polsce ewoluuje coraz intensywniej, zwłaszcza z powodu silnie rozwijającego się rynku mieszkaniowego na obrzeżach miast i luki handlowej na nowo powstałych osiedlach. Obiekty typu *strip mall* skupiają najemców lokali o małej i średniej powierzchni (operator spożywczy, drogeria, obuwie, odzież, usługi). Słabnie już moda na rodzinne zakupy weekendowe – ludzie cenią sobie swój czas wolny, dlatego nie chcą tracić go na wyprawy do dużych galerii handlowych. Pojawia się zatem nisza, którą można w północnych dzielnicach Szczecina zagospodarować.

Czynnikiem ograniczającym na dzień dzisiejszy jest niedoinwestowanie w sferze infrastruktury komunikacyjnej, jednak sytuacja ta diametralnie się zmieni po wybudowaniu obwodnicy śródmiejskiej i Trasy Północnej.

Literatura

Colliers International, *Rynek inwestycyjny*, www. colliers.com (10.07.2013).

Ekonometryczny algorytm masowej wyceny nieruchomości gruntowych, red. J. Hozer, Stowarzyszenie Pomoc i Rozwój, Szczecin 1999.

Gierałtowska U., *Inwestycje na rynku nieruchomości w warunkach polskich*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 2010, nr 612, „Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia", nr 28.

Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

Jones Lang LaSalle, *Rynek handlowy w Polsce w II kw. 2012*, www.jll.pl (10.07.2013).

Jones Lang LaSalle, *Rynek Handlowy w Polsce w III kw. 2012*, www.jll.pl (10.07.2013).

Knight Frank, *Rynek komercyjny 2012*, www.knightfrank.com.pl (10.07.2013).

Kucharska-Stasiak E., *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

ANALYSIS OF COMMERCIAL REAL ESTATE IN SZCZECIN

Abstract

The purpose of this article is to analyze the profitability of investments in real estate, focusing on the price of land allocated in the local plan spatial planning for commercial purposes in the local market (Szczecin). Analyzed property sales in Szczecin since the third quarter 2009 to the first quarter of 2012 in Szczecin. Despite the large supply of, demand for land investment is not fully satisfied, mainly because of the lack of properties that meet the growing demands of developers. In the last two quarters, you will see a marked increase in the average price of land investment.

Keywords: profitability analysis, commercial real estate, land investment
Kod JEL: C43

Translated by Urszula Gierałtowska and Ewa Putek-Szeląg