

Biznes

prestiz
magazyn trójmiejski

MEVO
UPADEK
I NADZIEJA

DCT
KOLEJĄ
DO PORTU
GDAŃSK -
XI'AN

**"PARAGONY
GROZY"**
TAJEMNICE
DROGIEJ RYBY

**JIT
TEAM**
W GDYNI
WIEDZĄ
JAK ROBIĆ
DOBRCZE IT

**GRUPA
ARCHE** BIZNES,
HOTELE
I ZABYTKE
WŁADYSŁAW GROCHOWSKI

A full-page background image of a verdant mountain range. The central focus is a large, steep mountain with deep ridges and valleys, all covered in dense green vegetation. To the right, a thin waterfall is visible cascading down a slope. The foreground shows rolling hills with similar greenery. The sky is a pale, clear blue, suggesting a bright, sunny day. The overall tone is natural and serene.

**DISCOVER AND FEEL
THE RADO HIGH-TECH CERAMIC DIFFERENCE!**

RADO

S W I T Z E R L A N D

RADO.COM

MASTER OF MATERIALS



FEEL IT

CAPTAIN COOK HIGH-TECH CERAMIC

N. NAGEL



Welcome to our world
of unique properties
and professional agents



BEZPŁATNA KONSULTACJA
PRZY SPRZEDAŻY I ZAKUPIE NIERUCHOMOŚCI



T: 731 600 101

WWW.PARTNERSINTERNATIONAL.PL

MONTÉ CASSINO 27

DOBRY KURS NA PRZYSZŁOŚĆ

NOWE APARTAMENTY
PRZY MONTE CASSINO W SOPOCIE

Najlepsza lokalizacja

Elastyczne rozkłady mieszkań już od 25mkw

Atrakcyjne lokale usługowe

Idealna nieruchomość inwestycyjna

Tylko 300 m do mołu i plaży

ZAINWESTUJ NAD MORZEM

OSTATNIE
6
LOKALI



SPRZEDAŻ PROWADZI


PREMIUM
REAL
ESTATE
AGENCY
**partners
international**

Aleksandra Rzodkiewicz
a.rzodkiewicz@partnersinternational.pl
partnersinternational.pl/inwestycje/monte-cassino-27

ZADZWOŃ
790 399 079

FORUM
GDAŃSK

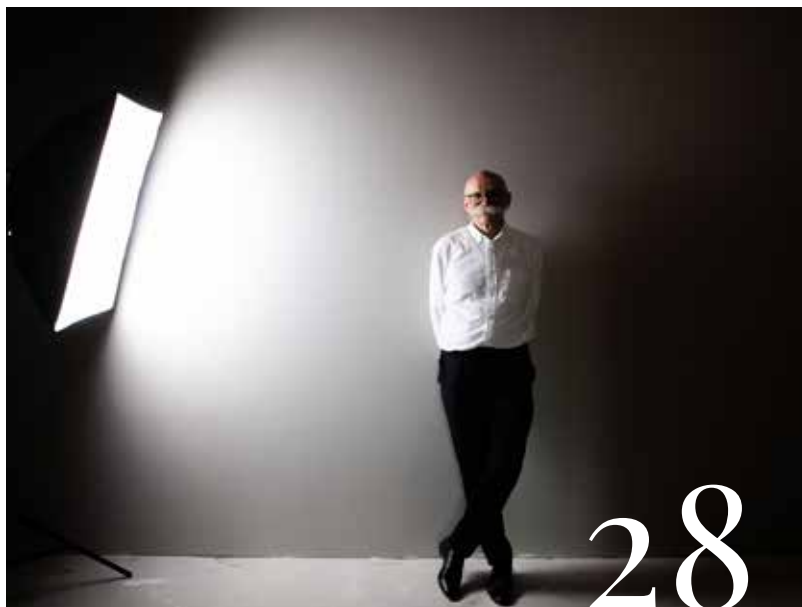
Stay
Wild

Targ Sienny 7
www.forumgdansk.pl

A modern interior space featuring a vibrant red velvet sofa, a black metal coffee table with glass tops, and several potted plants including a large Monstera and a peace lily. A large window on the right side of the frame offers a view of a modern building and greenery outside. A decorative hanging light fixture with a large glass globe is visible in the upper left corner. The overall aesthetic is contemporary and stylish.

FESTIWAL WYPRZEDAŻY? W FORUM GDAŃSK!

SPIS TREŚCI



Biznes

prestiż

Wydanie 1 - sierpień 2021



Na okładce:

Władysław
Grochowski

Fotografia:

Karol
Kacperski

12 SŁOWEM WSTĘPU

LUDZIE I FIRMY

18 JIT TEAM - NA FALI DOBREJ KONIUNKTURY

24 SZTUCZNA INTELIGENCJA NA ETACIE

28 WŁADYSŁAW GROCHOWSKI
- ŁATWE CELE MNIE NIE INTERESUJĄ

38 FIRMY RODZINNE
- W KIERUNKU DŁUGOWIECZNOŚCI

TRENDY, ANALIZY, RAPORTY

TRÓJMIEJSKI RYNEK MIESZKANIOWY W 2021

42 MIESZKANIA MOCNO W GÓRĘ, PENSJE MNIEJ

RYNEK BIUROWY 2021

54 REKORDOWE TRÓJMIASTO
60 MŁODE MIASTO BUDUJE, A OLIVA RZĄDZI
66 ENERGOOSZCZĘDNI, EKOLOGICZNIE, INNOWACYJNIE
70 5 TRENDÓW, KTÓRE ODMIENIAJĄ RYNEK BIUROWY

RYNEK RETAIL

76 KLIENT W POJEDYNKĘ, ALE WIĘCEJ WYDAJE
86 PAŃSTWO INTERWENIOWAŁO BEZPRAWNIE
88 MA BYĆ BLISKO I WYGODNIE

Elektryk napędzany przygodą.

Nowe Porsche Taycan Cross Turismo. Już dostępne w Porsche Centrum Sopot.

Za każdym zakrętem może kryć się zew przygody.
Dlatego nowe Porsche Taycan Cross Turismo to elektryk, który nadaży
za Twoim aktywnym stylem życia i nieodpartą ciekawością świata.
Jego uterenowiony charakter i adaptacyjne pneumatyczne zawieszenie
pozwolą Ci zjechać z głównej drogi, kiedy tylko tego zapragniesz.

Zapraszamy do salonu:
Porsche Centrum Sopot
Auto LELLEK Group
Al. Niepodległości 956
81-861 Sopot
tel.: +48 58 550 911 0
www.porsche-sopot.pl

Porsche Taycan Cross Turismo. W zależności od wariantu i wersji zużycie energii elektrycznej w cyklu mieszanym 22,4-26,4 kWh/100 km, emisja CO₂ 0 g/km, zasięg w cyklu mieszanym 388-456 km (dane na podstawie świadectw homologacji typu). Zużycie energii elektrycznej i emisja CO₂ zostały określone zgodnie z procedurą WLTP. O szczegóły zapytaj Autoryzowanego Dealera marki Porsche lub sprawdź na stronie www.porsche.pl/porsche-wltp.



PORSCHE



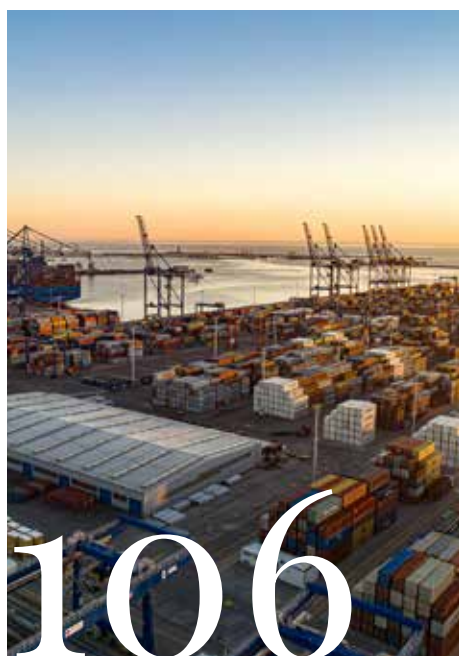
92



98



116



106

FINANSE

- 92 BEZPIECZEŃSTWO W ZŁOCIE
- 96 WRACA ŻYCIE, WRACAJĄ WYŁUDZENIA

SAMORZĄD I GOSPODARKA

- 98 NADZIEJE NA NOWE MEVO
- 101 NEXTBIKE POLSKA
- 102 OMGGs – WYCIĄGNĘLIŚMY SZEREG WNIOskÓw
- 104 JAK MIEJSKIE ROWERY DZIAŁAJĄ W INNYCH
PODOBNEJ WIELKOŚCI POLSKICH METROPOLIACH?
- 106 KOLEJOWY MOST Z XI'AN DO GDAŃSKA

LIFE

- 112 WHY PORTUGAL DLACZEGO PORTUGALIA?
- 116 REPORTAŻ ŚLED(Ż)CZY

Gdyński Resto-Club Park

LOKALE USŁUGOWE

od 121m² do 272m²
z własnymi ogródkami
gastronomicznymi (340m²).



Gdyński Park Centralny
Topowa lokalizacja przy Urzędzie Miasta Gdyni

Otwórz biuro lub Aparthotel

na najwyższych piętrach reprezentacyjnych nieruchomości

"WISZĄCA WILLA" W SEA TOWERS / 245m²

Najbardziej spektakularne miejsce w Trójmieście! Najwyżej położony lokal w Gdyni – zlokalizowany na dwóch ostatnich kondygnacjach Sea Towers.



LOKALE W ŚRÓDMIEŚCIU GDYNI

od 42m² do 1000m²
Ekskluzywna przestrzeń
z panoramicznym
widokiem - 360 stopni -
na miasto oraz morze.



 www.gpestate.pl

 +48 508 076 081

 biuro@gpestate.pl

NA TRÓJMIEJSKIM PLACU BUDOWY

Jeszcze półtora roku temu chyba nikt nie przewidywał jak zmieni się nasze życie wskutek pandemii. Zmiany dotknęły praktycznie wszystkich sfer, a w sposób istotny przemodelowały również rynek pracy. Dynamika tych zmian wciąż nie spada, a tego jak ostatecznie ukształtują się nowe modele zależy od dalszego rozwoju sytuacji wokół Covid 19. Jedną z branż, na której funkcjonowanie decydujący wpływ ma model pracy jest rynek biurowy. W trakcie pierwszych lockdownów i globalnego przejścia na tryb home office z pewnością wszyscy zadawali sobie pytanie jaka przyszłość czeka biurowce? Czy ten rynek czeka mocna, wręcz radykalna korekta i koniec dynamicznego wzrostu? Dzisiaj już wiemy, że home office i pracę w biurze można skutecznie połączyć, a firmy – zarówno wynajmujący, jak i najemcy - intensywnie zaczęły pracować nad nowymi rozwiązaniami. To oznacza przeprogramowanie roli biur, ich funkcji.

Zmiany w tym sektorze są ważne dla Trójmiasta, gdyż od kilku lat posiadamy jeden z największych rynków w kraju, tuż za Wrocławiem, Krakowem i Warszawą, a wiele wskazuje, że w tym roku dojdziemy do poziomu 1 mln m kw. powierzchni biurowej. Ich rozwój stał się jednym w ważniejszych motorów napędowych metropolii. I choć poszczególni deweloperzy i zarządcy budynków lokalnie konkurują pomiędzy sobą, to w kontekście innych polskich dużych miast stanowią zespół grający na siebie. Zasada jest prostsza – im więcej biurowców, większa konkurencja między nimi jeżeli chodzi o jakość, innowacyjność, im większy rynek pracy, który się tworzy, by obsłużyć działające w nim firmy – tym większy magnes na przyciąganie kolejnych dużych graczy do Trójmiasta. Efekt synergii jest oczywisty. Widać to chociażby po wskaźnikach przyrostu rynku biurowego w Polsce – wymieniona krajowa czołówka rozwija się coraz dynamiczniej, pogłębiając dystans do pozostałych miast. I mimo, że tam też są realizowane nowe inwestycje.

A jak sobie poradziło sobie Trójmiasto podczas pandemii? Okazuje się, że wyjątkowo dobrze, a w skali kraju można powiedzieć, że najlepiej. Świadczą o tym wskaźniki: najniższy współczynnik pustostanów wśród największych graczy (9,5% wobec średniej krajowej na poziomie 13,4%), czy też rekordowa liczba biurowców w budowie (ponad 110 tys. m kw.). Szczegółowe

dane i analizy przedstawiamy w naszym raporcie.

Niezwykłą dynamiką wzrostu może pochwalić się też rynek mieszkaniowy. Można powiedzieć, że Trójmiasto jest jednym wielkim placem budowy. Taka sytuacja jak to zwykle bywa – ma dwie strony – boom inwestycyjny napędza rynek pracy, daje zlecenia setkom podwykonawców, przyciąga kapitał. Z drugiej strony jest dużym wyzwaniem społecznym, gdyż ceny mieszkań rosną w niespotykanym tempie. Wg NBP w 1 kwartale 2021 właśnie w Trójmieście nastąpił największy wzrost cen transakcyjnych spośród dużych miast i wyniósł 12% dla Gdańska i 14,4% dla Gdyni. To szybciej niż place (+ 5,22% w tym samym okresie). W efekcie mieszkańcy Trójmiasta są poniżej średniej jeżeli chodzi o krajową dostępność mieszkania. Mówiąc inaczej – kupią znacznie mniej za swoją średnią pensję niż mieszkańcy aglomeracji na południu Polski.

Tutaj Trójmiasto pada ofiarą swojej atrakcyjności i nadmorskiego położenia, stąd obok zakupów w celach bytowych, większość z nich dokonują inwestorzy – albo pod wynajem albo w celach spekulacyjnych. Efekty są mocno widoczne, to m.in. wyludnianie się ścisłego centrum Gdańska, czy też Sopotu.

A skoro przy nieruchomościach jesteśmy to warto wspomnieć o Władysławie Grochowskim, bohaterze naszej okładki, właścicielu Grupy Arche, która kończy rewitalizację budynków przy ul Kieturakisa na Dolnym Mieście. Wśród nich znajduje się Dwór Uphagena.

Grochowski, mieszkający na stałe w południowo – wschodniej Polsce to postać szczególna. Deweloper i właściciel dużej firmy, która posiada sieć hoteli. To co jednak go wyróżnia spośród innych to specyfika obiektów jakie wybiera do swojego portfolio. Rzecz by można, że specjalizuje się w tych najtrudniejszych, tych, którzy inni nie chcą, boją się, lub sobie nie poradzi. Tak właśnie było w Dworem Uphagena. W momencie gdy kilka lat temu



MICHAŁ STANKIEWICZ

Redaktor naczelny Prestiż Magazyn Trójmiejski, szef i założyciel MS Group, wydającej magazyny Prestiż, Biznes Prestiż, Linia, Lustro, W Ślizgu, a także organizującej eventy, m.in. Sopot Wave. Od ponad 20 lat dziennikarz „Rzeczpospolitej”, współpracuje też z TVN. Laureat wielu nagród dziennikarskich.

trwała już intensywna rywalizacja o Młode Miasto, on zachwyił się stojącym od lat na sprzedaż chylącym się ku upadkowi zabytkiem. Podobnie postąpił przy innych swoich inwestycjach, a które już działają – to cukrownia w Żninie, Pałac w Janowie Podlaskim, czy Hotel Tobaco w Łodzi w budynku dawnego monopolu tytoniowego. Najnowsze nabytki to była baza lotnictwa wodnego w Mielnie i niedokończony sanatorium MSWiA z czasów PRL w Nałęczowie, a najnowszym pomysłem budowa kontenerów mieszkalnych wokół opuszczonych siedlisk w zapadłych wsiach wschodniej ściany. Zdaniem Grochowskiego to tzw. rozproszone hotelarstwo nowej ery, przeznaczone dla zmęczonych życiem mieszcuchów szukającym powrotu do natury w nowej, covidowej rzeczywistości. Przyznam, że pomysły mogą zaskakiwać, ale i zachwycać, nie tylko wizją, ale i biznesowymi efektami. Jego firmy rokrocznie osiąga pokaźne zyski. Okazuje się więc, że skomplikowane, oryginalne i trudne projekty mogą być bardzo zyskowne, a jednocześnie budować istotną wartość w przestrzeni publicznej. Mało kto wie, ale to właśnie on sfinansował film „Układ zamknięty”, m.in. dlatego, że sam w latach 90. stał się z administracją państwową. O tym wszystkim opowiada w naszym wywiadzie.

Zapraszam do lektury!

THE M3

THE M4



Dealer BMW Zdunek

ul. Druskiennicka 1a

Gdynia

tel.: +48 533 269 269

www.bmw-zdunek.pl

BMW M3 Competition Limuzyna: zużycie paliwa w l/100 km (cykl mieszany): 10,2, emisja CO₂ w g/km (cykl mieszany): 234.
BMW M4 Competition Coupé: zużycie paliwa w l/100 km (cykl mieszany): 10,2 – 9,9, emisja CO₂ w g/km (cykl mieszany): 233 – 227.
Szczegóły na www.bmw.pl



Razem Możemy #Wiecej

***Od początku pandemii
Olivia Business Centre przekazała
środowisku medycznemu:***

- moduły diagnostyczne przy szpitalach,
- **pierwsze w Polsce** centrum testowe walk-thru,
- respirator, fumigator, odzież ochronną i maseczki ochronne,
- **ponad 20 000** posiłków dla służby zdrowia,
- serce na najwyższym budynku Polski Północnej!



Biznes

prestiż
MAGAZYN
DŁUGOŚĆ

Redaktor Naczelny

Michał Stankiewicz

Redakcja

Ewa Karendys
Klaudia Krause-Bacia
Halszka Gronek
Szymon Kamiński
Michalina Domoń

Sekretarz redakcji

Dorota Gut
gut@emsgroup.pl

Adres redakcji

Ul. Stanisława Moniuszki 10,
81-829 Sopot
redakcja.trojmiasto@emsgroup.pl

Projekt Graficzny

Kamil Żurek

Redakcja nie odpowiada za treść reklam

Wydawca

MS Group Sp. z o.o.
al. Grunwaldzka 56 lok. 202
80 - 241 Gdańsk
NIP: 9571059132

Prezes

Michał Stankiewicz

Dyrektor zarządzająca

Maria Bek
bek@emsgroup.pl

Dyrektor działu foto

Karol Kacperski
kacperski@emsgroup.pl

Dyrektor działu eventów

Aleksandra Staruszkiewicz
staruszkiewicz@emsgroup.pl

Dyrektor Sprzedaży

Marta Blendowska
tel. 791 971 399

Dział sprzedaży i marketingu

Krzysztof Nowosielski
tel. 533 200 779

Aleksandra Staruszkiewicz
tel. 606 603 416

Magdalena Czajkowska
tel. 506 073 070



DS AUTOMOBILES
ZDUNEK TRÓJMIASTO

DS 9

MOC ELEGANCJI
JUŻ WKRÓTCE W SALONIE



Zapraszamy
DS ZDUNEK TRÓJMIASTO

UL. MIAŁKI SZLAK 35, 80-717 GDAŃSK
TEL. 534 105 104

www.ds-zdunek.pl

DS poleca TOTAL DS 9 - zużycie paliwa w cyklu mieszanym: od 1,4 do 7,0 l/100 km. Emisja CO₂ w cyklu mieszanym: od 31 do 159 g/km. Podane wartości zużycia paliwa i emisji CO₂ są zmierzone na podstawie procedury WLTP zgodnie z przepisami prawa europejskiego, w tym rozporządzenia (UE) 2017/1151 i rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2017/1153. Wartości mogą odbiegać od rzeczywistych, ponieważ nie uwzględniają m.in. różnicowanego wyposażenia danego samochodu, stylu oraz warunków jazdy. Niniejsza informacja nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego. Zaprezentowany model może się różnić od wersji dostępnych w ofercie. Informacje dotyczące wyników pomiarów zużycia paliwa i emisji spalin w pojazdach, demontażu samochodu, przydatności do odzysku oraz recyklingu są dostępne na stronie internetowej www.dsautomobiles.pl.

JIT TEAM

NA FALI DOBREJ KONIUNKTURY

SEKTOR IT TO JEDEN Z WYGRANYCH NOWEJ, PANDEMICZNEJ RZECZYWISTOŚCI GOSPODARCZEJ. BO CHOĆ BRANŻA OD LAT INTENSYWNIE SIĘ ROZWIJA, TO LOCKDOWNY OKAZAŁY SIĘ DLA NIEJ DODATKOWYM „KOPEM”. KONIUNKTURĘ SKUTECZNIE WYKORZYSTUJE GDYŃSKI JIT TEAM, KTÓRY SYSTEMATYCZNIE ZWIĘKSZA LICZBĘ KLIENTÓW I PRZYCHODY.

Wyobraźmy sobie platformę dla inwestorów i aktorów rynku finansowego, która w jednym miejscu przedstawiałaby szczegółowe informacje o wszystkich instrumentach finansowych na rynkach Unii Europejskiej i Wielkiej Brytanii. Oczywiście produkt byłby w pełni cyfrowy – wystarczy urządzenie z dostępem do Internetu i wykupiony dostęp do produktu. Każdy inwestor mógłby w dowolnej chwili skorzystać z danych zawartych w największych europejskich bazach takich jak FIRDS czy GLEIF. Zresztą nie tylko inwestorzy – podobnie banki, fundusze inwestycyjne, domy maklerskie, doradcy inwestycyjni...

Taka platforma nie jest utopią rynku inwestycyjnego. To realny produkt, który swoją publiczną premierę na rynku miał na początku bieżącego roku. eFirds, bo o nim mowa, to rozwiązanie w całości zbudowane przez technologiczną spółkę z siedzibą w Gdyni – Jit Team. Od strony biznesowej

projektu firma zawarła bliską współpracę z Nordic Trustee, czołową instytucją powierniczą obligacji korporacyjnych i operatorem korporacyjnych pożyczek pozabankowych w krajach nordyckich. Kluczowa była także relacja z Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych Słowenii (KDD).

NA PODBÓJ EUROPY

eFirds to tylko jeden z projektów, których realizacji na przełomie ostatniego roku podjął się Jit Team.

– Kolejnym ciekawym projektem, nad którym obecnie pracujemy, jest dostarczenie usług technologicznych do Frontexu, czyli Europejskiej Agencji Straży Granicznej i Przybrzeżnej powołanej do obrony granic wspólnoty – mówi Bartosz Cieśliński, współzałożyciel Jit Team. – Frontex jest pierwszym naszym kontraktem w sektorze publicznym na szczeblu unijnym. To dla nas zupełnie



nowe doświadczenie wiążące się dużymi wymaganiami formalnymi i organizacyjnym, którym udało się nam wzorowo sprostać.

W 2021 roku firma Jit Team rozpoczęła również realizację projektu e-Hazard zleconego przez maltańską spółkę będącą jednym z wiodących operatorów kasyn elektronicznych.

– Odpowiadamy za projekt oprogramowania, które pomoże skrupulatnie kontrolować rynek – wyjaśnia Witold Bołt, wiceprezes zarządu i CTO Jit Team. – Rozwiązania wdrożone zostaną w krajach, w których hazard jest legalny. Będą czuwać nad tym, by kasyna elektroniczne były zgodne z obowiązującymi restrykcjami. System ma także przewidywać i ograniczać wszelkie próby nadużyć czy



Mariusz Bessman
Prezes zarządu Jit Team

Chcieliśmy stworzyć firmę, która działa na innych zasadach, czyli uczciwie i transparentnie. Firmę, która mówi, że jak się da zrobić, to się da zrobić, a jak się nie da, to mówi wprost, że się nie da. Zaufanie klientów jest tym, na czym zależy nam najbardziej. Zdobywamy je, udowadniając, że jesteśmy ekspertami w naszym fachu.

sytuacje uzależnienia, a więc ma czynić tę rozrywkę bezpieczną dla każdej ze stron rynku.

PODWÓJNE ZWYCIĘSTWO W NIERÓWNEJ WALCE

Kolejne projekty Jit Team są najlepszym dowodem tego, że gdyńska spółka rośnie w siłę. Świadczą o tym również przychody firmy: w ubiegłym, pandemicznym roku Jit Team osiągnęło przychody w wysokości 59,1 mln złotych, co oznaczało wzrost rzędu +7% rok do roku.

Biorąc pod uwagę fatalne wskaźniki makroekonomiczne polskiej koniunktury wywołane wybuchem pandemii (m.in. rekordowo niski indeks nabywczy managerów – wskaźnik PMI, który w kwietniu 2020 roku spadł do poziomu 31,9), sukces Jit Team należy uznać za podwójnie znaczący. Nie tylko udało im się przetrwać kryzys, lecz także wyszli z tego wzmocnieni. Choć nie obyło się bez obaw o przyszłość firmy.

– Gdy wybuchła pandemia, a rząd ogłosił pierwszy lockdown, towarzyszyła nam niepewność i było wiele obaw.

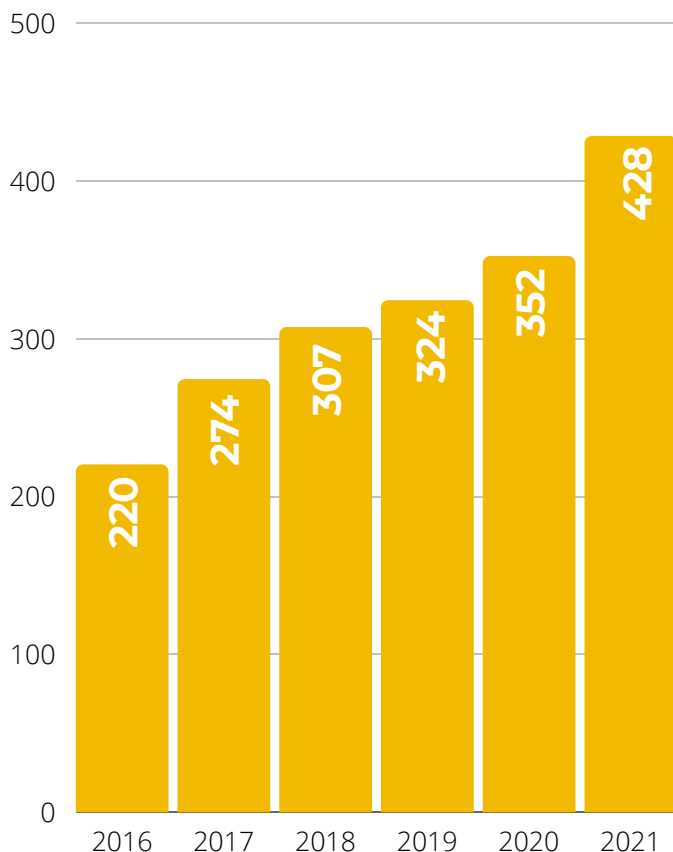
Do takiej sytuacji po prostu nie da się przygotować – komentuje Mariusz Bessman, współzałożyciel Jit Team. – Naszą pierwszą decyzją było przejście na pracę zdalną. Na szczęście technologia pozwala pracować z domu, więc zmiana organizacji nie spowodowała jakichkolwiek opóźnień w realizacji projektów naszych klientów, tym bardziej utraty ich jakości. Zależało nam na tym, by wbrew wszechobecnej aurze niepokoju klienci byli spokojni o naszą współpracę, dlatego pozostawaliśmy z nimi w bliskim kontakcie.

– Oprócz klientów dbaliśmy też o pracowników. Dział HR telefonicznie kontaktował się z każdym z nich, aby monitorować ich sytuację. Chcieliśmy mieć pewność, że wszyscy są bezpieczni i mają odpowiednie warunki do pracy – dodaje Bartosz Cieśliński. – Dziś pandemia zdaje się wygasać, ale niektóre rozwiązania wdrożone w czasie lockdownu postanowiliśmy zachować. Praca zdalna i hybrydowa dobrze się u nas sprawdza, a pracownicy wykorzystują czas bardzo efektywnie. Zmieniliśmy też sposób naszej komunikacji z klientami, zwłaszcza zagranicznym. Bezpośrednie kontakty są ważne, ale



Bartosz Cieśliński
Wiceprezes zarządu
Jit Team

Zatrudnienie w Jit Team 2016 - 2021 r.



Przykładamy ogromną wagę do tego, kogo zatrudniamy. Najlepiej pracuje nam się z ludźmi, którzy są tacy jak my, czyli interesują się technologią, chcą się rozwijać i być stale „up to date”. Wybieramy najlepszych kandydatów i staramy się zapewnić im najlepsze możliwe warunki do pracy. Słuchamy ich potrzeb i odpowiadamy na nie. Po prostu.

dzisiaj widzimy, że nie wszystkie podróże służbowe były niezbędne, a czas poświęcony na wyjazdy czasami można lepiej wykorzystać.

Nowy system pracy zdaje się sprawdzać, co potwierdzają wyniki gdyńskiej spółki z pierwszych sześciu miesięcy 2021 roku. Od stycznia do czerwca spółka wygenerowała przychód równy 35,8 mln złotych. Wynik pozwolił stworzyć prognozę dla całego roku oscylującą wokół poziomu 80 mln złotych (+35% rdr.).

– Zakładając dynamikę przychodów na poziomie lat 2019 i 2020, czyli tę poniżej prognozowanej na rok 2021, przychody w latach 2022 i 2023 powinny wynieść odpowiednio 96 mln zł i 115,2 mln zł. Prognozy stworzyliśmy przy założeniu, że uda nam się utrzymać historyczne tempo wzrostu, jednak nasze obserwacje wskazują, że będzie ono wzrastać – dodaje Witold Bołt.

NAJLEPSZA KADRA I STAŁE RELACJE

Dzisiejszego sukcesu spółki Jit Team nie można przypisać zbiegowi okoliczności czy przypadkowemu szczęściu. To raczej prozaiczna historia ludzkiej determinacji, konsekwencji i uczciwej pracy zespołu specjalistów, którą rozpoczęła dwójka przyjaciół.

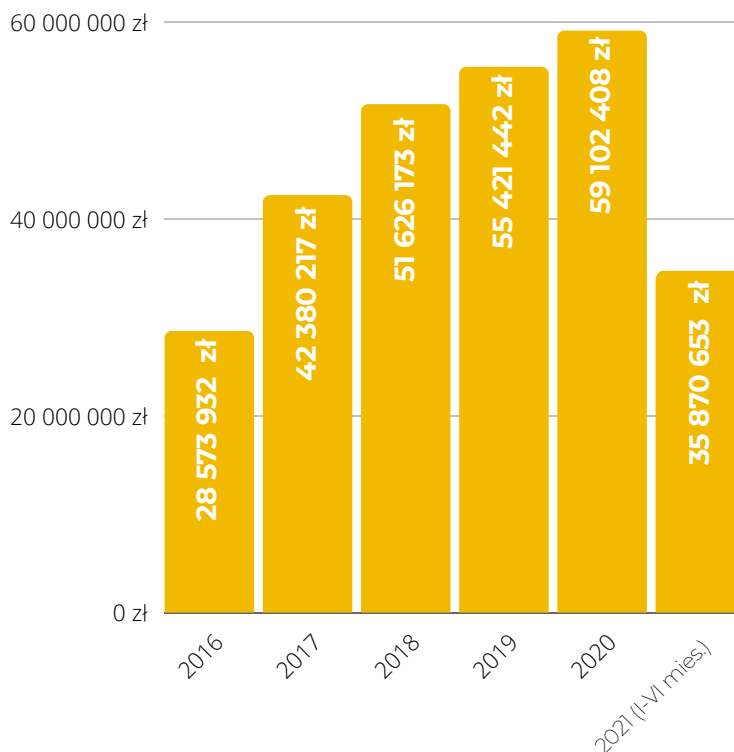
Wszystko zaczęło się w sierpniu 2010 roku gdy Mariusz Bessman i Bartosz Cieśliński rozpoczęli działalność pod marką Jit Solutions (dzisiejszy Jit Team). Dysponowali wszystkim, co

niezbędne do dobrego startu: wiedzą, znajomością branży i smykałką do prowadzenia biznesu. Ich pierwsze zlecenia były niewielkie, ale wszystkie realizowali zgodnie z nadrzędną zasadą: miało być transparentnie, uczciwie i po prostu dobrze – bez półśrodków, niedotrzymanych obietnic i niedziałających rozwiązań.

Ich pierwszym dużym klientem była największa skandynawska instytucja finansowa. Po realizacji zleconego projektu zostali zaproszeni do dalszej współpracy. Byli wtedy małą firmą, ale chcieli się rozwijać, dlatego rozpoczęli poszukiwania odpowiednich specjalistów. Kryteria były jasne: kandydaci mają biegłe znać technologie i spełniać standardy sygnowane marką Jit Team. Pierwszy zebrany zespół „Jitowcy” dostarczyli bezpośrednio do swojego skandynawskiego klienta. Następne – do kolejnych klientów zgłaszających się po wsparcie technologiczne.

– Dziś, po przeszło dekadzie działania na rynku, nasza strategia współpracy z klientem jest nieco inna – wyjaśnia Mariusz Bessman. – Obok kadry pracującej bezpośrednio u klienta i rozwiązującej konkretne problemy technologiczne są też ci pracownicy, którzy wykonują pracę w naszych biurach, biorąc odpowiedzialność za realizację przekrojowych projektów. Łącznie zatrudniamy dzisiaj blisko 430 pracowników. Na koniec 2020 roku było ich 352, a pięć lat temu – 220. Pracują u nas specjaliści z Trójmiasta, z Warszawy,

Przychody Jit Team 2016 - 2021 (I-VI mies.)



gdzie mamy swój oddział, a także z wielu innych miast Polski.

Pokażny zespół Jit Team realizuje projekty dla dużych firm. Aż 41% z ich klientów to podmioty w pełni zagraniczne, z krajów takich jak Norwegia, Szwecja, Holandia, Grecja, Wyspy Brytyjskie, Irlandia i Kanada. Ponad 27% to firmy zagraniczne z oddziałami w Polsce. Z kolei 31% stanowią podmioty polskie z centralą w Trójmieście (17%), Warszawie i Poznaniu (po 7%).

– Mamy dobrze sprecyzowane priorytety. W pracy stawiamy na długoletnie relacje i rosnący wolumen współpracy z obecnymi klientami. Oczywiście rozwój firmy skutkuje tym, że każdego roku pozyskujemy kilku nowych klientów. Od ubiegłego roku zaufało nam 6 kolejnych firm. Z kolei w perspektywie pięcioletniej wzrost netto to łącznie 11 klientów – tłumaczy Bartosz Cieśliński.

– Mamy bardzo zdywersyfikowane portfolio klientów. Przychody czerpiemy głównie z projektów dla branży bankowej i finansowej, ale istotne obszary to także branża retail i handlowa, firmy produkcyjne i przemysłowe, firmy IT budujące swoje produkty, a także start-upy technologiczne – wylicza Witold Bołt. – Klienci działają na różnych rynkach i mają różne modele za-

rządzenia czy kultury. Dla każdego z nich potrafimy stworzyć ofertę idealnie dostosowaną do ich potrzeb i natury.

ZŁOTY OKRES DLA IT

Wzrost przychodów, większe grono klientów i pokaźna kadra pracownicza – liczby zdają się potwierdzać bardzo dobrą sytuację spółki Jit Team. Obserwacja nowych trendów rynkowych zapoczątkowanych wybuchem pandemii i jego następstwami pozwala postawić pytanie, na ile ów sukces wynika z doskonałego zarządzania firmą, a na ile jest przejawem ogólnej poprawy sytuacji IT podczas pandemii. W przypadku Jit Team wszystko wskazuje na to, że oba te czynniki zagrały. W końcu dobra koniunktura branży nie wystarczy do sukcesu – trzeba umieć ją mądrze wykorzystać.

– W trakcie pandemii przedsiębiorcy zaczęli zauważać, jak ważne są dobre rozwiązania e-commerce i sprawne narzędzia internetowe. Pozyskani wcześniej klienci zaczęli więcej inwestować, a nowe firmy zaczęły się zgłaszać po wsparcie technologiczne. My, tak jak inne firmy działające w IT, potrzebowa-
liśmy rąk o pracy. Dobrego pracownika ciężko znaleźć, zwłaszcza że w Polsce nigdy nie było tylu ofert pracy na rynku IT, co teraz. W dzisiejszych czasach ludzie zwracają



Witold Bołt
Wiceprezes zarządu
Jit Team, CTO

Jesteśmy realnym partnerem technologicznym klientów i ich biznesów. Wkraczamy wtedy, gdy widzimy, że biznes chciałby rozwijać się szybciej, a technologia, która z założenia powinna pomóc w spełnieniu tego celu, po prostu im przeszkadza. Nasze zadanie to pomóc klientowi czerpać prawdziwe i pełne korzyści płynące z technologii IT. A te naprawdę mogą być duże.

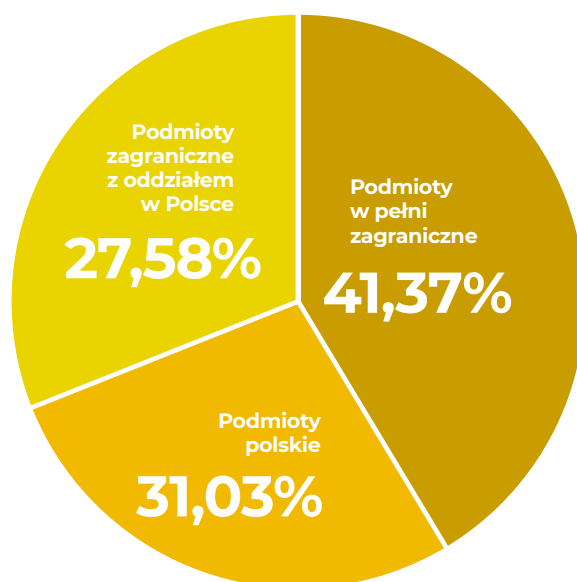




ogromną uwagę nie tylko na wynagrodzenia, lecz także na warunki pracy i standardy jakie obowiązują w firmach. Nam udaje się spełniać ich oczekiwania – przyznaje Witold Bołt.

– Na rynku dzieje się naprawdę dużo i nie możemy narzekać na brak pracy. Najważniejsze jest dla nas to, by nawet przy tak dużym popycie na usługi IT i przy pracy na pełnych obrotach utrzymać najwyższą jakość świadczonych usług. Wyróżnia nas partnerskie podejście do klientów, stawiamy na szczerość i zaufanie. Stale monitorujemy rynek i chcemy być na bieżąco z najnowszymi rozwiązaniami. To nasz przepis na biznes i wierzę, że się nie zmieni w kolejnych latach – podsumowuje Mariusz Bessman.

Struktura bieżących klientów Jit Team (stan na czerwiec 2021)





Fot. Mat. Prasowe Pirxon

SZTUCZNA INTELIGENCJA NA ETACIE

ROBOTYZACJA ZMINIMALIZUJE KOSZTY NA POZIOMIE ZATRUDNIENIA, UŁATWI BIZNESOWI PRACĘ. ALE JEJ GŁÓWNY CEL TO POMOC CZŁOWIEKOWI, SPRAWIENIE, ŻE PRACA LUDZKA BĘDZIE BARDZIEJ EFEKTYWNA, KREATYWNA – MÓWI ANDRZEJ KUBIAK, PARTNER DS. ROZWOJU BIZNESU I SPRZEDAŻY PIRXON S.A.. DZIAŁAJĄCA OD 2004 ROKU FIRMA SPECJALIZUJĄCE SIĘ WE WDRAŻANIU ROBOTÓW DO OPTIMALIZACJI PROCESÓW BACK OFFICE (ANG. RPA – ROBOTIC PROCESS AUTOMATION), TZW. CYFROWYCH PRACOWNIKÓW.

F

Ewa Karendys: Cyfrowy pracownik – to oferowany przez was robot, które ułatwia pracę firmom. Co potrafi?

Andrzej Kubiak: Nasz robot wykonany w technologii Robotic Process Automation replikuje kliknięcia człowieka na komputerze i ruchy myszką na ekranie monitora. Tak jak zwykły pracownik może więc obsługiwać bardzo różne aplikacje. Mogą być to strony internetowe, przeróżne systemy np. księgowe, bankowe. Może w nich wykonywać operacje, może też np. wejść na Allegro, czy pobierać informacje z sieci i wprowadzać do Excela. Posiadając zdolność obsługi każdej aplikacji robot - tak jak człowiek - może obsługiwać w swojej pracy zadania czy całe procesy. Roboty są użytkownikami komputera, a często nawet mają własnego maila, dostęp do systemów informatycznych i odpowiednie w nich uprawnienia! Jeżeli firma posiada robota w technologii RPA - to obsługa procesu nie będzie wizualnie różniła od procesu, który obsługuje człowiek. Jeżeli włączymy komputer na którym jest zainstalowany robot, to na ekranie pojawią się identyczne sekwencje kliknięć.

Z tą różnicą, że zadanie zlecone robotowi będą wykonane szybciej?

Bardzo często - tak, ponieważ robot potrafi szybciej „przeklikiwać” systemy i aplikacje, a co za tym idzie – wykonywać operacje. Szacujemy, że wykonanie zadania zajmie cyfrowemu pracownikowi 5-8 razy szybciej niż człowiekowi. Jest jeszcze jeden wielki atut: robot nigdy nie popełnia błędów, co zdarza się ludziom, szczególnie w nudnych i pracochłonnych procesach. Można więc powiedzieć, że roboty mają na celu uwolnienie ludzi od żmudnej, powtarzalnej, niekreatywnej pracy.

W jakich branżach pracuje cyfrowy pracownik?

Na brak rąk do pracy cierpią firmy z branż takich jak finanse, kadry, księgowość. Właśnie w tych obszarach robo-



Andrzej Kubiak,
Partner ds. Rozwoju
Biznesu i sprzedaży
Pirxon S.A.

tyzacja procesów biznesowych bardzo dynamicznie się rozwija. Natomiast potencjał jest bardzo duży, bo dzisiaj bardzo wiele branż ma problem ze znalezieniem odpowiedniego pracownika. W robotyzacji procesów back office ogranicza nas jedynie wyobraźnia. Wdrażamy roboty w firmach budowlanych, motoryzacyjnych, czy przetwórstwa żywności. Przykładowo dla firmy budowlanej Krispol, produkującej bramy garażowe, rolety, okna i drzwi wejściowe, wykonaliśmy automatyzację procesu planowania terminów produkcji i dostaw. Zadaniem robota jest weryfikowanie, jaki asortyment jest potrzebny, żeby zrealizować zlecenie. Inny przykład to motoryzacyjna firma Kirchhoff Automotive, produkująca szkielety nadwozi – dla której zautomatyzowaliśmy proces księgowania faktur. Z kolei dla duńskiej przetwórci owoców morza - firmy Espersen przygotowaliśmy robota, który pomaga w procesie kontroli jakości. Produkty żywnościowe, sprzedawane na różnych rynkach, wymagają tłumaczeń ich specyfikacji za każdym razem kiedy dana partia towaru zejdzie z taśmy produkcyjnej. Liczba tych tłumaczeń w związku

”

robot potrafi
szybciej
„przeklikiwać”
systemy
i aplikacje, a co
za tym idzie
– wykonywać
operacje.
Szacujemy, że
wykonanie
zadania zajmie
cyfrowemu
pracownikowi
5-8 razy szybciej
niż człowiekowi

z dużą ilością asortymentu oraz krajów do których Espersen dostarcza żywność - przekracza setki dziennie. Człowiek opracowywał pojedynczy dokument kilkukrotnie dłużej niż robot, co oznaczało gigantyczny nakład pracy i, niestety, stratę czasu.

W takim razie czy są zadania, którym robot nie podoła i które zawsze będą musiały wykonywać człowiek?

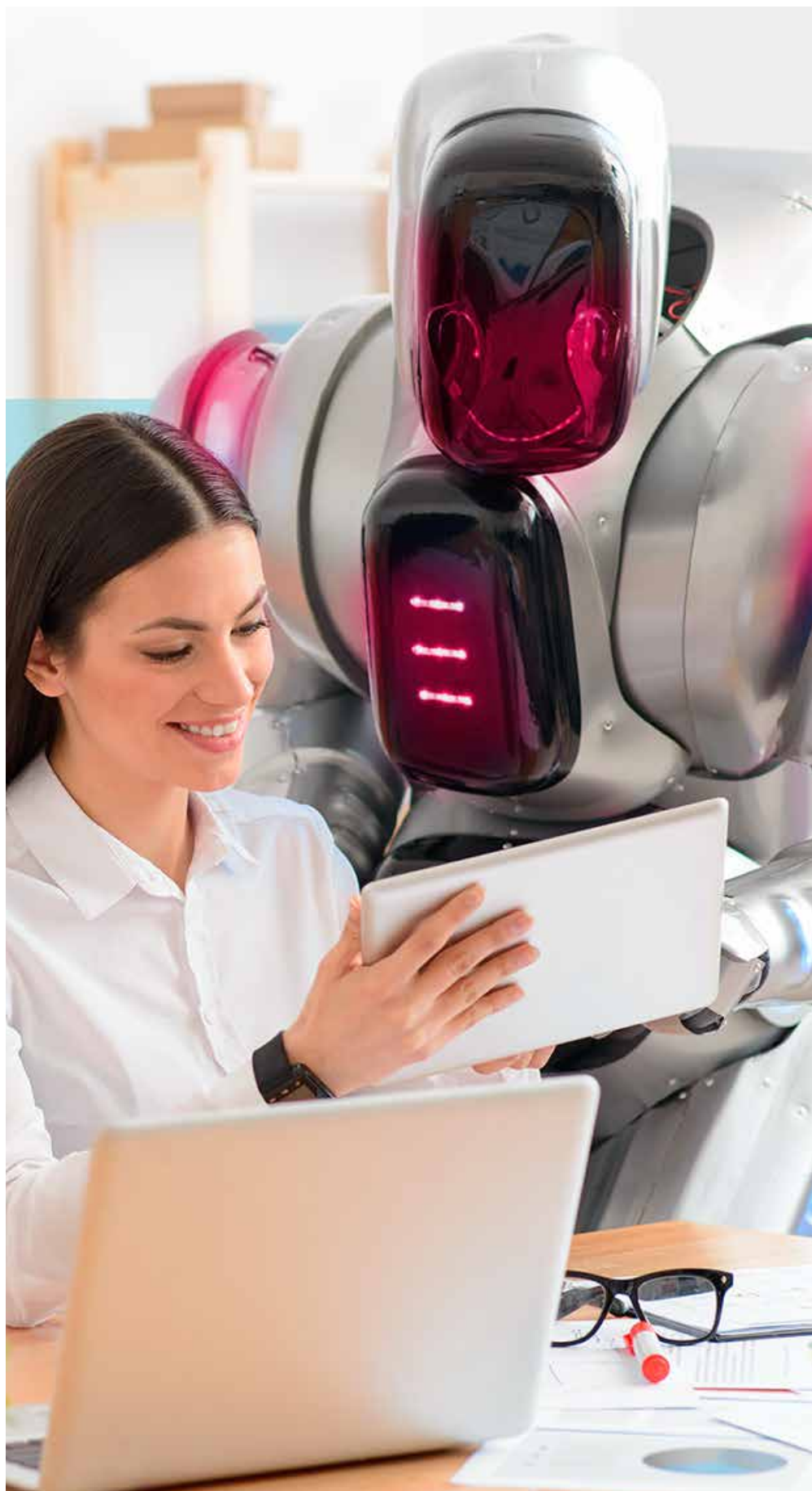
Oczywiście. Uważam, że człowiek nigdy nie zostanie zastąpiony całkowicie. Bardzo wiele procesów wymaga bowiem twórczego myślenia, kreatywności. Przykładowo działający według algorytmu robot wykona zadania szybciej i bezbłędnie. Praca robota może też polegać np. na wykryciu błędu, znalezieniu anomalii. Ale później musi pojawić się człowiek i sprawdzić dlaczego coś się nie zgadza. Np. gdy wykryto błąd na fakturze, to człowiek musi zweryfikować przyczynę niezgodności, musi wykonać telefon do dostawcy zamówienia. Robot tego nie robi.

A co z branżami, które wymagają bezpośredniego kontaktu z klientem – turystyka, sprzedaż, usługi. Czy w przyszłości u fryzjera lub kosmetyczki obsłużą nas roboty?

Zawsze można wprowadzić roboty także w tych sektorach, pytanie – z jakim odbiorem się to spotka. Uważam, że tego typu raczkujące rozwiązania,

”

człowiek nigdy
nie zostanie
zastąpiony
całkowicie.
Bardzo wiele
procesów
wymaga bowiem
twórczego
myślenia,
kreatywności



które obecnie funkcjonują są bardzo niedoskonałe. Spójrzmy na voiceboty, które coraz częściej obsługują infolinie operatorów komórkowych, firm kurierskich, czy banków. Dla mnie osobiście takie rozmowy są niedokończone i irytujące, mam poczucie, że nie załatwiłem sprawy. Ostatnio gdy rozmawiałem z botem w jednym z banków, próbował nakłonić mnie on do kontaktu z konsultantem następnego dnia. To mija się z celem.

A prace fizyczne? Czy robot będzie mógł w niedalekiej przyszłości posprzątać pokój hotelowy? Albo – inny przykład – podać zastrzyk pacjentowi w szpitalu?

Jestem bardzo sceptycznie nastawiony i nie wyobrażam sobie takiej sytuacji. Zauważmy, że coraz więcej osób sięga np. po roboty sprząające mieszkanie. Przed producentami jest jeszcze wiele do zrobienia, żeby te urządzenia nie wymagały żadnej ingerencji i poprawek człowieka. Jeżeli robot napotka krzesło, biurko, kwiat to już pojawia się kłopot i potem człowiek i tak musi robić poprawki. Ciekawym przykładem wykorzystywanym w medycynie jest robot da Vinci, który znacznie ułatwia pracę lekarzom podczas operacji. Natomiast pamiętajmy, że jest to robot sterowany przez człowieka.

Bardziej mówimy więc o ułatwieniu pracy człowiekowi, a nie zastępowaniu go?

Zastąpienie człowieka – to piękna wizja, która dobrze się sprzedaje. Ale moim zdaniem jest zupełnie nierealna. Robotyzacja zminimalizuje koszty na poziomie zatrudnienia, ułatwi biznesowi pracę. Ale jej główny cel to pomoc człowiekowi, sprawienie, że praca ludzka będzie bardziej efektywna, kreatywna.

Przy tej okazji warto wspomnieć, że dużym problemem jest brak świadomości o istniejących rozwiązaniach. Przykładowo bardzo wiele firm posiada – choć o tym nie wie – roboty w licencjach Microsoft 365. Wystarczy krótkie szkolenie i nie ma żadnych przeszkód, by przedsiębiorca mógł zautomatyzować swoje procesy. Cyfrowa transformacja jest dostępna dla każdego, tylko trzeba być świadomym rozwiązań, które mamy w zasięgu ręki.

Pomówmy o kosztach. Czy robotyzacja jest droga? Po jakim czasie,

przeliczając na koszty pracowników, inwestycja w robota może się zwrócić?

Według naszych danych w 90 proc. przypadków inwestycja zwraca się w czasie krótszym niż 12 miesięcy. W pozostałych 10 proc. – okres ten sięga do dwóch lat.



robot nigdy nie popełnia błędu, co zdarza się ludziom, szczególnie w nudnych i pracochłonnych procesach. Można więc powiedzieć, że roboty mają na celu uwolnienie ludzi od żmudnej, powtarzalnej, niekreatywnej pracy

A co z czasem, który trzeba poświęcić na przygotowanie robota?

Nad przygotowaniem po stronie klienta pracują maksymalnie dwie osoby, które najlepiej znają dany proces. Czas realizacji wynosi 10 do 40 dni roboczych. W tym czasie klient pracuje z nami około 3 dni.

Niewiele.

Klient nie odrywa się od swojego biznesu, a jednocześnie powstaje pracownik, który może pracować

24 godziny na dobę, nie pójdzie na zwolnienie, nie odejdzie z pracy.

Czy w dobie pandemii zapotrzebowanie na roboty wzrosło?

Wiele osób żyło w przekonaniu, że niektórych działań nie da się zautomatyzować. Pandemia przyniosła refleksję, że warto iść w tym kierunku. Pracowników ubyło, część trafiła na zwolnienia, inni – gdy szkoły i przedszkola były zamknięte – musieli zająć się dziećmi. Teraz znowu mamy do czynienia z rynkiem pracownika, a największe braki widać np. wśród pracowników księgowości. Tymczasem aż 70 proc. pracy księgowych można zautomatyzować!

I rzeczywiście firmy coraz chętniej się automatyzują? Ile zamówień realizujecie rocznie?

Dzięki robotyzacji nasz przychód rośnie o około 100 proc. rocznie. Rok 2016 skończyliśmy z wynikiem ok. 100 tys. zł przychodu, obecnie to 2 mln zł.

Skutkiem robotyzacji jest to, że szereg pracowników musi sobie szukać nowego zawodu. Według badań McKinsey Global Institute z powodu przyspieszającej automatyzacji do 2030 roku będzie musiało się przebranżowić co najmniej 375 milionów pracowników.

Na pewno ludzie będą dążyć do tego, by zbudować sztuczną inteligencję, która będzie miała świadomość zbliżoną do świadomości człowieka. Z pewnością robotyzacja będzie postępowała, mocno zmieni sposób pracy ludzi. Jaskółką tych zmian jest nowe pokolenie, które świetnie zna się na nowych technologiach, potrafi z nich wycisnąć co się da i w ten sposób ułatwia sobie pracę. Uważam, że dzięki robotyzacji ludzie wrócą do bardziej twórczej pracy, ich stanowiska będą lepiej wynagradzane. Dziwne się, że ciągle powstaje tak wiele biurowców, bo zapotrzebowanie na obsługiwane procesów back office – które można zautomatyzować – na pewno spadnie. Myślę też, że będziemy musieli zacząć się kształcić w zawodach budowlanych, hydraulicznych, mechanicznych. Ludzi w tych branżach brakuje.

I nie widzi pan potencjalnych zagrożeń związanych z przyspieszającą robotyzacją?

Szczerze mówiąc – żadnego.

WŁADYSŁAW
GROCHOWSKI

ŁATWE CELE MNIE NIE INTERESUJĄ

AUTOR: MICHAŁ STANKIEWICZ | FOTO: KAROL KACPERSKI

NIE LUBIĘ PODGLĄDAĆ INNYCH, BO TO JEST POWTARZANIE. WOLĘ PORUSZAĆ SIĘ PO TERENIE NIEZBADANYM, NAWET NIE WIEDZĄC JAK TO SIĘ ZAKOŃCZY. CHCĘ ROBIĆ PROJEKTY NIGDY NIE SKOŃCZONE – MÓWI **WŁADYSŁAW GROCHOWSKI**, TWÓRCA I WŁAŚCICIEL GRUPY ARCHE, SŁYŃĄCEJ Z AWANGARDOWYCH I NIESTANDARDOWYCH INWESTYCJI W NIERUCHOMOŚCI W CAŁEJ POLSCE. W GDAŃSKU, JEGO FIRMA PROWADZI REWITALIZACJĘ KWARTAŁU NA DOLNYM MIEŚCIE, M.IN. SŁAWNEGO DWORU UPHAGENA. W ROZMOWIE Z MICHAŁEM STANKIEWICZEM OPOWIADA NIE TYLKO O GDAŃSKIEJ INWESTYCJI, ALE FILOZOFII DZIAŁANIA SWOJEJ FIRMY, O ODERWANIU LUDZI OD NATURY I SWOICH NOWYCH, AWANGARDOWYCH PROJEKTACH, KTÓRE MAJĄ IM UMOŻLIWIĆ POWRÓT NA JEJ ŁONO.



M

Michał Stankiewicz: Czy sam pan wyszukuje nieruchomości, które potem kupuje?

Władysław Grochowski: Zwykle tak, tylko nie wiem czy to ja wyszukuję je, czy to mnie wyszukują. Czasem to czysty przypadek.

Pytam, bo nie jest łatwo trafić do Dworu Uphagena w Gdańsku. Wszyscy kierują swoje kroki do Głównego Miasta albo na tereny postoczniove, gdzie jest największy plac budowy. A pan pojawił się na Dolnym Mieście. I to na jego końcu.

Ja też tak zrobiłem. Kilka lat temu oglądałem nieruchomości w Sopocie, w Gdyni, także Głównie Miasto. Ale nigdzie nie poczułem, że to jest to. I przypadkiem trafiłem do Dolnego Miasta. I od razu zwróciłem uwagę na piękny budynek. Chwyciłem szybko za telefon, by zapytać czy oferta sprzedaży jest aktualna, bo tabliczka na budynku wisiała już wiele lat. Zadzwoniłem do Akademii Medycznej i okazało się, że nie tylko aktualna, ale od wielu lat nie mogą tego sprzedać.

Wystarczyło stanąć przed budynkiem i już był pan pewien?

Tak. Wtedy na Łąkowej zaczęła się pierwsza rewitalizacja. Nie za bardzo „ciekawi” ludzie tam chodzili, a ja lubię właśnie takie miejsca. Takie gdzie inni nie chcą, gdzie coś jest pozostawione. Gdzie trzeba rewitalizować nie tylko miejsce, ale i społeczność. Nawet nie wiedziałem, że dobry interes robię. Dopiero później dowiedziałem się, że to miejsce ma wielki potencjał. Mam szczęście.

Jak długo zajęła panu procedura kupna? Jeden telefon i zaraz umowa?

Trwało to parę miesięcy. Wcześniejsze przetargi były nieskuteczne, więc by podjąć negocjacje musiała być zgoda ministerstwa. Finalnie, w 2015 roku stałem się właścicielem.

Wybrał pan najtrudniejszą ścieżkę – wymagające nieruchomości, do tego w złym stanie i objęte ochroną konserwatorską. Same wyzwania.

No tak, łatwe cele mnie nie interesują, takie zostawiam dla innych (śmiech). Czułem, że to będzie coś wyjątkowego. Obiekt jest bliski wykończenia, choć trochę długo to trwało, bo procedury były wyjątkowo ciężkie, a w międzyczasie nastąpiła zmiana konserwatora zabytków.

Procedury chyba są największym wyzwaniem.

W Polsce to jest katastrofa. Tego typu obiektów jest bardzo dużo, prawie codziennie dostaję wiadomości, by coś ratować. Ale to jest tak trudna droga, że nie dziwię się, że niektórzy nie są w stanie przez nią przebrnąć. Bierzemy takie, gdzie ktoś gdzieś coś rozpoczął i sobie nie poradził. Albo po przygodach, po pożarach, po katastrofach.

Grupa Arche od 1991 roku świadczy usługi deweloperskie. Do tej pory wybudowała ponad 9 tys. domów i mieszkań, m.in. osiedla – Albatrosów na Ursynowie, Woronicza na Mokotowie, Łamana we Włochach, Bema w Piasecznie, czy też Tobacco Park w Łodzi.

Do Arche należy także sieć 15 hoteli, z których większość powstała z rewitalizacji zabytkowych obiektów, m.in.

Pałac i Folwark Łochów, Hotel Tobacco w Łodzi, Zamek Janów Podlaski, Koszary Góra Kalwaria, Cukrownia Żnin i hotele miejskie. W Gdańsku firma prowadzi rewitalizację Dworu Uphagena i dawnego szpitala dawnego szpitala na Dolnym Mieście.

Arche stworzyła własny model inwestycyjny oparty na systemie condo. Inwestorzy mogą nabywać na własność w pełni wykończone pokoje hotelowe, którymi zarządza następnie Arche gwarantując zysk minimum na poziomie 5% rocznie od ceny netto lokalu.

Dodatkowo Grupa Arche zarządza siecią barów Kuchnia za Ścianą w Warszawie i Parkiem Handlowym w Siedlcach.

”

Mimo, że w czasie pandemii dołożyliśmy 50 mln zł to inwestorzy i tak swoje dostali. Jako firma mamy już taki kapitał własny, że możemy coś stracić i takie sytuacje się zdarzają. Ale nasi mniejsi inwestorzy absolutnie nie mogą.





Cukrownia Żnin

Czy w Gdańsku było łatwiej czy trudniej przejść procedury? A może tak samo jak wszędzie?

Tak samo jak wszędzie. Były trudne uzgodnienia z konserwatorem, panowało niezrozumienie. Podejście zmieniło się teraz, gdy widać jak szanujemy obiekt, jak zostawiamy jego ducha, bo tylko tyle wprowadzamy do niego nowego ile musimy. Dla mnie ważniejsza jest odkryta cegła i stary tynk.

Na hotel składa się cały ciąg przy ul. Kieturakisa. Czyli dwór i szpital.

One funkcjonowały jako jeden, ale faktycznie jako pierwszy był Dwór Uphagena. Gdy założono w nim szpital to dwa razy był rozbudowywany.

Ma pan 15 hoteli, kupuje pan kolejne nieruchomości. Większość jest zlokalizowana w miejscach nieoczywistych. To obiekty zabytkowe, przemysłowe. Cukrownia Żnin, Zamek Janów Podlaski, Hotel Tobacco w Łodzi uło-

owany w miejscu fabryki Państwowego Monopoli Tytoniowego, czy też Pałac i Folwark Łochów. Ostatnio kupił pan byłą bazę lotnictwa wodnego w Mielnie. Dlaczego akurat inwestuje pan w takie nieruchomości, gdy prościej jest kupić wolną działkę i postawić nowy obiekt.

To daje duże zadowolenie. Może jest mniej pieniędzy, ale ma sens.

Poczucie misji?

Za wielkie słowo. Ale jeżeli pan to tak określa to może tak. Ja nie mam takiego poczucia, działam na emocjach i cieszę się dniem dzisiejszym. Widzę też, że nie mam konkurencji w takim podejściu. Mam setki takich obiektów, które wymagają naprawy, ale nie wiem czy zdążę.

To pan już je wszystkie nabył?

Nie. W czasach pandemii nabyłem pięć nieruchomości, mimo, że co niektórzy mówią, że hotelarstwo upadnie. A ja mówię, że drugie tyle hoteli powinno przybyć w ciągu



5 – 10 lat. Zapotrzebowanie na nasze usługi będzie rosnąć, a my jeszcze poszerzamy tę formułę. Liczba takich obiektów jest tak wielka, że nawet konserwatorzy zabytków nie wiedzą dokładnie ile ich jest, bo wielu nie wpisano do rejestrów.

Mówimy o starych obiektach przemysłowych?

Tak. Mają bardzo ciekawą architekturę, której już nie będzie. Potrafimy dać im drugie życie, a do tego obiekt zarabia, co nie każdemu się udaje. Rozszerzamy funkcje, bo poza noclegami sprzedajemy emocje. Dbamy o lokalną społeczność. Prowadzimy Fundację Leny Grochowskiej, w Gdańsku też pojawi się oddział. Jesteśmy firmą społeczną, więc nasze projekty są społeczne. Tak samo będzie w Gdańsku. Myślę, że wielu gdańszczan wcześniej nie zachodziło w te rejony, szczególnie nocą. Teraz to się zmienia, choć ja dobrze czuję się właśnie w takich miejscach. Chętnie się zapuszczam i nikt nigdy krzywdy mi nie zrobił. Tak mam od średniej szkoły (śmiech).

”

Mam wrażenie, że człowiek gdzieś zginął, miasta nie są już dla ludzi, a świat urządzamy dla technologii, dla gadżetów, które w większości są śmieciami. Człowiek, jego emocje, kontakt z naturą – to wszystko znika.

Wspomniał pan, że propozycje same do pana wpływają. Dzwonią do pana z jakiegoś urzędu i mówią: „panie Władysławie, mamy niszczący młyn. Niech pan go kupi”.

Głównie są to zgłoszenia od osób prywatnych, które kupiły nieruchomości i sobie nie poradziły. Albo od pasjonatów. Choć też są od samorządów. Wtedy dzwonią wójtowie, burmistrzowie.

Miał pan nietypowe propozycje?

Szalonym pomysłem było kupno sanatorium w Nałęczowie. To olbrzymi budynek, górujący nad miastem, budowany w latach 80. jako sanatorium MSWiA przez generała Kiszczaka. Komuna upadła i nie zdążyli go wykończyć, zabrakło im kilku miesięcy.

Kupił go pan?

Tak. Agencja Mienia Wojskowego jest szczęśliwa, bo po kilkunastu latach szukania kupca i przetargów znalazł się amator. To będzie wyjątkowy obiekt, robiony trochę na wesoło. Większość życia przeżyłem w komunie i pamiętam też jej kolorowe aspekty, człowiek radził sobie w różny sposób, żeby nie zwariować. Ja w swoim czasie bardzo dużo piłem i miałem później różne przygody. I dobrze, bo od 40 lat już nie piję, inaczej bym się zapił (śmiech). I dlatego ten Nałęczów jest dla mnie taki wyjątkowy. Tak więc Gdańsk robimy na poważnie, a tam pobawimy się.

Wyzwania wyzwaniami, a jak to wygląda z punktu widzenia biznesowego? Inwestuje pan w takie obiekty, bo zachowają dłużej atrakcyjność bez względu na modę?

Nie mam co do tego wątpliwości. To oczywiste, że taki obiekt jak Dwór Uphagena będzie nabierać wartości w miarę upływu czasu. Bo wiele takich nie mamy. Najpierw wojna, potem komuna, a teraz nieświadomi inwestorzy, którzy też nieco zniszczyli. Przy podjęciu decyzji nigdy nie zastanawiam się ile to będzie kosztowało, bo gdybym pewnie więcej się zastanawiał to nic bym nie kupił. To są też emocje.





Czyli najpierw pan kupuje, a potem się zastanawia ile to wszystko będzie kosztować?

Tak (śmiech). A może nawet i nie (śmiech).

Pomagają panu inwestorzy? Realizuje pan inwestycje systemie condo, czyli sprzedaje pokoje w hotelu, a następnie nimi zarządza w imieniu właścicieli.

Tak, to bardzo porządni ludzie. Ufają nam. Oczywiście korzystamy także z banków, emitujemy obligacje.

Condo nie jest u nas popularną formułą biznesową.

Ta formuła pozwala prowadzić nam więcej obiektów, dzięki niej mamy większe możliwości. A teraz dodatkowo banki mi pomogły, bo ludzie wybierają z lokat swoje pieniądze i inwestują u nas.

To taka przewrotna „pomoc”, bo wbrew samym bankom. Wszystkie hotele są w formule condo?

Mniej więcej połowa.

I jak taka procedura wygląda w praktyce?

Pokoje hotelowe sprzedajemy inwestorom, a części wspólne, sale konferencyjne, restauracje zostawiamy w firmie. Umowa jest taka, że co najmniej dziesięć lat będziemy nimi zarządzać. Dajemy gwarancję 5% zysku. To minimum. Jak wypracujemy nadwyżkę to dopłacamy. Można nawet powiedzieć, że jesteśmy hojni. Mimo, że w czasie pandemii dołożyliśmy 50 mln zł to inwestorzy i tak swoje dostali. Jako firma mamy już taki kapitał własny, że możemy coś stracić i takie sytuacje się zdarzają. Ale nasi mniejsi inwestorzy absolutnie nie mogą. Dla mnie pieniądze ma mniejsze znaczenie, a że on się pojawia to zawsze mnie bardzo dziwi (śmiech). I to, że w tym miejscu jestem, bo nigdy nie chciałem jakoś pieniędzy zarabiać.

Może właśnie dlatego tak się udaje, że pana celem nie jest zarabianie pieniędzy?

Może i tak. Inni robią biznesplany, a ja w życiu nigdy żadnego nie przeczytałem. Mam stałych inwestorów, oni kolejnych przyprowadzają i to tak działa. Trochę się reklamowaliśmy, trochę opowiadamy co robimy, tak jak teraz u pana w gazecie. Przyszłość jest świetlana, choć niektórzy są przestraszeni, że przyjdzie kolejna fala pandemii. A my mamy szalone projekty. Unikalne, nawet dla świata.

Brzmi intrygująco. Niech pan coś zdradzi.

O jednym projekcie opowiem. Nazywa się Arche Siedlisko. Kupujemy siedliska, takie w których od lat nikt już nie mieszka. To piękne drewniane budyneczki, obory, stodoły, wszystko już porośnięte. Pierwsze siedliska już kupiliśmy we wsi Rogacze w Województwie Podlaskim. To takie z miejsc z którego wszyscy uciekają. Wstawimy tam kontenery morskie, które będą mieszkaniami. I do takiego siedliska przyjadą ludzie z wielkich miast, na co dzień zamknięci w biurkach. Znajdą się w przestrzeni, która w ich mniemaniu już nie istnieje, gdzie czas się zatrzymał. Będziemy organizować im warsztaty, wspólne gotowanie, robienie przetworów, młócenie, koszenie, będą zabawy, ogniska, śpiewy, poznawanie zwyczajów ludowych.

(...) lubię właśnie takie miejsca. Takie gdzie inni nie chcą, gdzie coś jest pozostawione. Gdzie trzeba rewitalizować nie tylko miejsce, ale i społeczność.

Dla turystów z wielkich miast to faktycznie może być atrakcyjne, ale widzę też, że mocno skorzystają na tym mieszkańcy tych wsi. I może dzięki temu nie wyjadą?

Tak. We wsi Rogacze szkoła już zarosła, a w całej gminie została jedna szkoła. Mają zaledwie 100 dzieci, tak się wyludnia. W Niemirowie, innej wsi, gdzie też inwestujemy, po wojnie było 800 mieszkańców, a teraz już tylko 60. Do szkoły do Mielnika wożą dwójkę dzieci. Mają jedną krowę na całą wioskę. Jak trafiliśmy tam, do starszych par, to od razu była kawa, herbata, chleb pieczony ze smalcem, ogórki. Gościnność niespotykana. Trzech obcych facetów przyjechało i wszystkie drzwi były dla otwarte.

Ile takich kontenerów chce pan ustawić?

To jest początek. Na razie założyłem sobie, że wyprodukuję 1000 jednostek. Każdy może pomieścić 4 osoby plus 2 i każdy ma pełne wyposażenie mieszkalne.

W danej gminie będzie od 50 do 100 takich jednostek, a na jednym siedlisku od 5 do 10. Tworzymy hotel rozproszony.

Czyli to jest taki projekt post pandemiczny?

Tak. Mam wrażenie, że człowiek gdzieś zginął, miasta nie są już dla ludzi, a świat urządzamy dla technologii, dla gadżetów, które w większości są śmieciami. Człowiek, jego emocje, kontakt z naturą – to wszystko znika.

To duży i odważny projekt społeczny. Ale także i biznes?

Nie liczyłem, ale myślę, że zarobimy. A miejscowi dzięki temu może zostaną.

Przeczytałem na waszej stronie, że planujecie budowę Arche Hotel Drohiczyn. To „trzy, ułożone horyzontalnie pawilony, wkomponowane w skarpe wchodzącą do rzeki Bug” i dalej „hotel będzie jednym z przedstawicieli nowego nurtu w hotelarstwie – hoteli klasztornych, kontemplacyjnych”. Znowu intrygujący projekt i trend.

Mamy wciąż nowe koncepty. Nie o wszystkich mówię, bo nie wiem czy wszystkie wykonamy. Być blisko natury to trochę jak religia. Lubię odludzia, gdzie mogę czuć przyrodę, lubię burze, wichury, deszcz. Wtedy czuję się dobrze, jestem przy tym wszystkim malutki, ale jestem.

Duchowe życie jest potrzebne i szkoda, że kościół nas tak



wyrzuca z tego. Na pewno jest jakaś siła, czy też opatrność. Myślę, że to ona mnie prowadzi, decyduje za mnie, a ja się jej poddaję. Nie wiem co będzie jutro. I z tego się bardzo cieszę.

Może to nazywa się też intuicja?

Pewnie ją mam (śmiech). Nie lubię podglądać innych, bo to jest powtarzanie. Wolę poruszać się po terenie niezbadanym, nawet nie wiedząc jak to się zakończy. Chcę robić projekty nigdy nie skończone, nawet te hotelowe.

Ostatni rok był wyjątkowo ciężki. Na pewno dla gastronomii i hotelarstwa. Chyba jak każdy w tej branży mieliście spory spadek przychodów. Czy teraz czuć odbicie?

Tak, w czerwcu wyraźnie wszystko poszło do góry. Nie mam wątpliwości, że hotelarstwo się odbija, dlatego wciąż kupujemy i budujemy.

Jak pan ocenia aktualny rynek pracy, coś się zmieniło w trakcie pandemii?

Fatalnie. Z 1000 zwolniliśmy 400 osób i mamy problem z odbudową zespołu. Może z 150 już odzyskaliśmy, ale nie ma ludzi. Ci co odeszli z hotelarstwa poszli do innych branż. To trudna branża, zmianowa, w weekendy trzeba pracować. Ale to też bardzo ciekawa praca. To dla pasjonatów. Zaczynamy teraz nabór do Alternatywnej Akademii Arche. Na początku przeszkolenie praktyczne trwające 100 godzin. Potem następne kroki. Musimy szkolić pracowników, a może też i architektów do projektowania społecznego. Myślę, że formuła nauki będzie się poszerzać.

Ludzie się przebranżowili, czy też zmienili podejście do pracy?

Państwo i populizm psuje ten rynek. Jak komuś potrzebna

jest pożyczka – proszę bardzo. Ale niech zapracuje na to, a nie dostaje. Gdzie godność? Jak człowiek pracuje, rozwija się i coś od niego zależy to może być dumny. To jest nieszczęście, nie tylko w Polsce. To ogólna tendencja populizmu i ludzi władzy, którzy tworzą całą biurokrację i żyją w bałaganie układów, korupcji. Więcej nie mówię, tyle wystarczy (śmiech).

Pan zaczął swoją przygodę z biznesem właśnie od konfrontacji z państwem. To był początek lat 90.

Tak, państwo mnie męczyło wiele lat, by finalnie sporo przegrać w Naczelnym Sądzie Administracyjnym. Dopiero wtedy mi odpuścili. Właśnie dlatego sfinansowałem film „Układ Zamknięty”. Producenci, czyli firma z Gdańska aż trzy razy zwracali się do Instytutu Sztuki Filmowej. Bezskutecznie, wszyscy przestraszeni. Powiedziałem, że trzeba ten film zrobić i pomogę im.

Wyłożył pan pieniądze. Czy angażował się pan też w produkcję?

Byłem na wielu pokazach i wiele z nich sam robiłem, by pokazać jaki problem mają przedsiębiorcy. Myślałem, że cokolwiek zmieni się po tym filmie. Na pewno jest lepiej niż w latach 90., co nie znaczy, że jest dobrze.

Wie pan, że ten film kręcono też w Gdańsku?

Tak.

M.in. tutaj, na Łąkowej, tuż koło pana nieruchomości.

A tego akurat nie wiedziałem. No to znaczy, że historia zatoczyła koło. Gdy byłem szkole średniej w Lublinie to mieszkaliśmy w internacie. I czasem miejscowym chłopakom wynosiłem trochę chleba z kolacji. Powiedzieli mi, że mogę chodzić gdzie chcę, nawet w najgorsze uliczki i nikt mnie nie



Hotel Tobacco

ruszy. No to chodzę. Chodzę też tutaj w Gdańsku. Lubię takie miejsca i dobrze się w nich czuję. Z ministrami też się czasem spotykam, ale bardziej sobie cenię prostych ludzi. Szczerych. Sam mieszkam cały czas na wiosce, gdzie się urodziłem i bardzo sobie cenię, że jestem z nimi.

I wszystkich pan zna?

Tak. Byłem przecież wójtą gminy Trzebiechów przez prawie dwie kadencje. I to z przygodami. A moja miejscowość jest mała. Też się trochę wyludnia. Mam ostatni numer, tj. 46, a kilka jest nieczynnych. Do sąsiada mam kilometr.

Wspólnie z Leną Grochowską prowadzicie fundację, która sprowadza rodziny z Kazachstanu. Dzielnie jest wpisane w pana działalność. Czy w Polsce wśród dużego biznesu jest to powszechne, a może filantropia powinna być obowiązkowa?

Myślę, że powinna być potrzebą, bo obowiązków w ogóle nie powinno być. Ja pracownikom mówię, że nie mają żadnych obowiązków, niech przychodzą z przyjemnością. Mają czuć potrzebę pracy. Ja też nic nie muszę. I widzę, że Polacy mają tę potrzebę dzielenia się, spotykam wielu chętnych. Nawet nasi inwestorzy z condo. My się dzielimy, zawsze 1 procent przychodu idzie na fundację. Jak mamy 500 mln zł to wychodzi 5 mln zł. Udało się już około 25 rodzin sprowadzić z Kazachstanu. Teraz zatrudniamy osoby niepełnosprawne, głównie z zespołem downa. To świetni pracownicy, bardzo zaangażowani. Jak była pandemia i poszli na urlop to codziennie było po kilka telefonów, że chcą wracać do pracy. Teraz na pół etatu pracują, ale przybywa ich, bo jest już kilkadziesiąt

”

W czasach pandemii nabyłem pięć nieruchomości, mimo, że co niektórzy mówią, że hotelarstwo upadnie. A ja mówię, że drugie tyle hoteli powinno przybyć w ciągu 5 – 10 lat.

osób. Bardzo się z tego cieszymy. Każdy nasz hotel ma zatrudniać niepełnosprawnych, także w Gdańsku.

Skoro już do Gdańska wróciliśmy to na co jeszcze pan zwrócił uwagę?

Tutaj jest wiele ciekawych miejsc, tutaj bardzo dobrze się czuję. To miasto inspiruje. Mieszkam na wsi, kończyłem studia w Łodzi i tam dobrze się czułem. A drugim takim miastem, które jest dla ludzi to właśnie Gdańsk.

Czyli w przyszłości się pan tutaj przeniesie?

Musiałbym żyć dwadzieścia lat. Zawsze wracam do siebie. O 3 wyjeżdżam i przed północą wracam. Innych hoteli nie znam, czasem na obrazkach widzę. W ciągu roku może ze dwa razy gdzieś nocuję, ale tylko w swoich hotelach. Ze mnie jako klienta hotelarstwo nic by nie miało, hotele byłby całkowicie niepotrzebne. Ja je tworzę.

FIRMY RODZINNE

W KIERUNKU DŁUGOWIECZNOŚCI

Autorka: Adrianna Lewandowska

NAJWIĘKSZYM WYZWANIEM KAŻDEJ FIRMY RODZINNEJ (KTÓRA Z ZAŁOŻENIA NASTAWIONA JEST PRZECIEŻ NA WIELOPOKOLENIOWOŚĆ) WCIAŻ POZOSTAJE SUKCESJA. PRZETRWANIE BIZNESU DO DRUGIEGO POKOLENIA UDAJE SIĘ TYLKO 30% FIRM RODZINNYCH, DO TRZECIEGO POKOLENIA - TYLKO 7%. DODATKOWO Z BADAŃ INSTYTUTU BIZNESU RODZINNEGO WYNIKA, ŻE JEDYNIE OK. 8% SUKCESORÓW W FIRMACH RODZINNYCH CHCE KONTYNUOWAĆ PROWADZENIE BIZNESU RODZICÓW. A WIĘC NIE DOŚĆ, ŻE TEMAT TRUDNY, TO JESZCZE KANDYDATÓW MAŁO.

Coraz więcej mówi się dziś o fundacjach rodzinnych – rozwiązaniu, które ma być wprowadzone do polskiego prawa, aby zabezpieczyć majątek rodzin biznesowych w kolejnych pokoleniach. Wśród zagranicznych przykładów firm rodzinnych z takimi fundacjami wymienić można zarządzaną już przez czwarte pokolenie Oetkerów firmę Dr. Oetker, rodzinę Wallenbergów (Electrolux, SAAB, Ericsson, bank SEB i in.) czy Ikeę.

Zmarły Ingvar Kamprad, twórca słynnej sieci meblowej, zarządzanie swoim biznesem powierzył Stichting INGKA Foundation z siedzibą w Holandii. W 2016 r. na przekazanie całego swojego majątku fundacji rodzinnej zdecydował się także Giorgio Armani,

jeden z najbardziej znanych na świecie projektantów mody. Tu powodem był brak spadkobierców w prostej linii. Tworząc Giorgio Armani Foundation projektant nie tylko zabezpieczył wart wówczas 2,6 mld euro rodzinny biznes przed podziałami, ale także zadbał o finansowe bezpieczeństwo dalszej rodziny, którą ustanowił beneficjentami swojej fundacji. Podobnie uczynił Hans Wilsdorf, twórca legendarnej marki zegarków Rolex. Nie pozostawiając po sobie żadnych spadkobierców, zarządzanie firmą powierzył fundacji własnego imienia. Zmarły założyciel IKEA, mimo iż pracował prawie do samej śmierci, rozwiązania sukcesyjne planował już od 1976 roku. Założył kilka fundacji rodzinnych, oddzielił





swoich synów od bieżącego zarządzania, do fundacji rodzinnej przeniósł znak towarowy IKEA. Wszystko po to, by zwiększyć szanse na nieśmiertelność swojej firmy. Czy będzie miał naśladowców w Polsce...?

Ponad dwa lata temu prezes LPP, największej firmy odzieżowej w Polsce, ogłosił plan na przyszłość swojego biznesu, który ma trwać przez pokolenia. W 2018 roku większościovym akcjonariuszem firmy została rodzinna fundacja Semper Simul – założona poza granicami Polski. Marek Piechocki poszedł w ślady biznesmenów, którzy powierzyli dzieła swojego życia fundacjom z intencją długowieczności. Sukcesja w LPP trwa – w czerwcu 2021 roku do zarządu wszedł Marcin Piechocki – jeden z synów założyciela. Pierwsze doświadczenia zawodowe zdobywał poza firmą, a ze spółką związany jest od 2017 roku. W nowej funkcji nadal będzie odpowiedzialny za rozwój

marek Mohito oraz Sinsay, jak również za komunikację wewnętrzną i relacje zewnętrzne.

POTRZEBNE SĄ JASNE PRZEPISY...

Do tej pory tworzenie fundacji rodzinnych nie było w Polsce prawnie możliwe. Większe polskie majątki musiały więc szukać rozwiązań za granicą, najczęściej w Luksemburgu, Szwajcarii czy Austrii. Dlatego bardzo istotne było to, by stworzyć ramy prawne do zakładania ich w Polsce. Przedsiębiorcy, z którymi na co dzień pracuję w procesach sukcesyjnych, szykują rozwiązania na długowieczność, gdyż zależy im na ciągłości rodzinnego działania. Jeśli właściciel decyduje się na wprowadzenie mechanizmów ładu rodzinnego, w tym konstytucji firmy rodzinnej, a docelowo myśli o założeniu fundacji, to ma bardzo konkretną strategię właścicielską ustawioną na długotrwały i bezpieczny rozwój biznesu. To dobra informacja dla pracowników, partnerów biznesowych i akcjonariuszy.



Fot. Mat. Prasowe LPP

Według polskiego prawa obecnie fundacja może być powoływana wyłącznie dla wspierania tzw. celów szlachetnych, filantropijnych. Tymczasem głównym celem fundacji rodzinnej jest opieka nad wniesionym do fundacji majątkiem założyciela (fundatora), ochrona stworzonej przez niego firmy przed podziałami między spadkobiercami, a także zapewnienie członkom rodziny ustalonych w ramach ładu rodzinnego benefitów finansowych.

Niezależnie od tego, w jakiej formie będzie ostateczne rozwiązanie rodziny właścicielskiej, ważne, by sukcesję postrzegać szerszej niż samo przekazanie własności. Owszem, sukcesja majątkowa jest niezwykle ważna, ale to jedynie fragment rzeczywistości.

SUKCESJA WCIĄŻ KOJARZONA JEST Z PRZEJMOWANIEM MAJĄTKÓW - A TO BARDZIEJ ZŁOŻONY PROCES

W Polsce dopiero zaczyna się **profesjonalizacja obszaru sukcesji**. Kilka lat temu właściciele firm w zdecydowanej większości (80%) mówili, że to

proces, który zajmie im niecały rok. Wiedza w tym temacie jest wciąż bardzo niska. Wiemy już, że planowana sukcesja trwa latami, to długi proces, na który składa się kilka elementów; obrazowo ujmuję mój autorski **Model Diamentu Sukcesyjnego®** – sukcesja to przekazanie **WIEDZY, WŁADZY, WŁASNOŚCI, WARTOŚCI** w realizacji międzypokoleniowej **WIZJI**.

Warto zwrócić uwagę na kolejność pojawiających się „W” Najpierw sukcesor zdobywa **wiedzę** o firmie, branży, klientach, modelu biznesowym, **władzę** (odpowiedzialność za pojedyncze projekty, później za coraz większe obszary), a dopiero na końcu **własność**. Całość procesu spinają spójne dla nestora i sukcesora **wartości**, które działają na rzecz realizacji wspólnej **wizji**.

To szalenie istotne, by wspólnie określić, jakie wartości stoją za sukcesem firmy, które z nich są rodzinnym DNA i powinny być kontynuowane, na czym wspólnie opieramy biznesową ideę. Tak jest w firmie Graal, gdzie tradycyjne, wspólnie wyłonione wartości, przyświecają każdej decyzji

właścicieli – rodziny Kowalskich - także w przygotowaniu młodego pokolenia do procesu sukcesji.

KONSTYTUCJA, CZYLI JAK PRZEJŚĆ PRZEZ PROCES SUKCESJI Z SUKCESEM?

Wzorcowo opracowała proces sukcesji rodzina Sosnowskich – właściciele m.in. firmy KROSS – producenta rowerów. Podczas przygotowań do sukcesji powstała profesjonalna rada nadzorcza (w której zasiada dziś założyciel Zbigniew Sosnowski) oraz nowy zarząd, w którym znaleźli się zarówno profesjonalści z zewnątrz, jaki i syn założyciela Kacper Sosnowski. Jako organ kierowniczy na poziomie rodziny służy nowo powołana rada rodziny. Pierwszym krokiem zmian było jednak przygotowania konstytucji firmy rodzinnej.

Konstytucja rodziny to wypracowany w procesie rodzinnym dokument, który służy jako przewodnik dla rodziny i zawiera misję, wizję, wartości, które regulują powiązania członków rodziny z biznesem. Tworzenie konstytucji firmy rodzinnej jest procesem, przez który muszą przejść wszyscy członkowie firmy rodzinnej. Stanowi cenne źródło nauki dla członków rodziny. Konstytucja powinna zawierać rozwiązania w najistotniejszych dla firmy rodzinnej kwestiach: wartości, sposób przeprowadzania sukcesji, regulacji kapitałowych, zakresu wpływu rodziny na biznes, rozwiązywania konfliktów, itp. Decydując się na wdrożenie konstytucji, firmy rodzinne powinny być świadome, że nie jest to dokument prawny, lecz jej celem jest osiągnięcie harmonii w rodzinie, która pozytywnie przełoży się na rozwój biznesu rodzinnego. Harmonię tę osiąga się m.in. poprzez wartości oraz dochodzenie do kompromisu, czyli proces, który wzmacnia tak rodzinę jak i biznes.

Celem dobrze opracowanej konstytucji jest profesjonalizacja zasad współdziałania rodziny. Rodzina, często przy pomocy ekspertów, ustanawia mechanizmy ładu rodzinnego, które regulują sposób i zakres pełnionych funkcji. Fundacja zarządza majątkiem, wypłacając środki finansowe członkom rodziny zgodnie z przyjętymi uprzednio ustaleniami.

Dobrze ułożone mechanizmy ładu rodzinnego są ważne z punktu widzenia realizacji celu, jakim jest długowieczność firmy. Tak jak profesjonalizujemy obszar biznesowy, tak samo należy profesjonalizować obszar rodziny – dlatego od lat na rozwijaniu obu tych obszarów skupiamy się podczas Międzynarodowych Kongresów Firm Rodzinnych. Do prelekcji i panelowych dyskusji zapraszamy właścicieli najstarszych, największych i najciekawszych zagranicznych i polskich przedsiębiorstw, aby dzielili się wiedzą i doświadczeniem dając inspirację wszystkim uczestnikom.



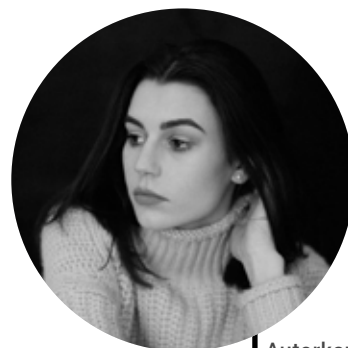
Dr Adrianna Lewandowska

Doradca i Partner
Zarządzający
w Lewandowska
i Partnerzy, od lat wspiera
firmy rodzinne
w zakresie strategii rozwoju,
procesów sukcesyjnych
oraz zarządzania zmianą.
Założyciel
i Prezes Instytutu Biznesu
Rodzinnego.

Ciekawe linki:

www.ibrpolska.pl | www.kongresfirmrodzinnych.pl | www.akademiasukcesora.pl

MIESZKANIA MOCNO W GÓRĘ, PENSJE MNIEJ



Autorka:
Halszka Gronek

TAKIEGO WZROSTU SPRZEDAŻY MIESZKAŃ, JAKI ODNOTOWANO W POLSCE W PIERWSZYM KWARTALE BIEŻĄCEGO ROKU, DOTĄD NIE BYŁO. NIEKWESTIONOWANYM LIDEREM W TYM OBSZARZE BYŁA WARSZAWA. Z KOLEI TRÓJMIASTO PRZODOWAŁO POD WZGLĘDEM CEN MIESZKAŃ – NIESTETY PRZY BRAKU JEDNOCZESNYCH WZROSTÓW WYNAGRODZEŃ NA POMORSKIM RYNKU PRACY.

Wszystko wskazuje na to, że sezon letnio-jesienny 2021 będzie jeszcze gorętszy niż zwykle. Bynajmniej nie chodzi tu o pogodę, lecz o sytuację polskiej branży budowlano-remontowej. Dostępnej ekipy remontowej szukać jak ze świecą – a to za sprawą pierwszokwartalnej, rekordowej sprzedaży mieszkań.

Jak wynika z raportu pt. „Rynek mieszkaniowy w Polsce I kwartał 2021” JLL Polska, międzynarodowej firmy doradczą świadczącej usługi na rynku nieruchomości, w I kwartale 2021 roku w sześciu największych aglomeracjach mieszkaniowych w Polsce łącznie (Warszawa, Trójmiasto, Wrocław, Poznań, Kraków, Łódź) padł

rekord sprzedaży mieszkań z rynku pierwotnego. Sprzedano 19,5 tys. lokali, co oznacza niebagatelny wzrost rzędu 40% kwartał do kwartału.

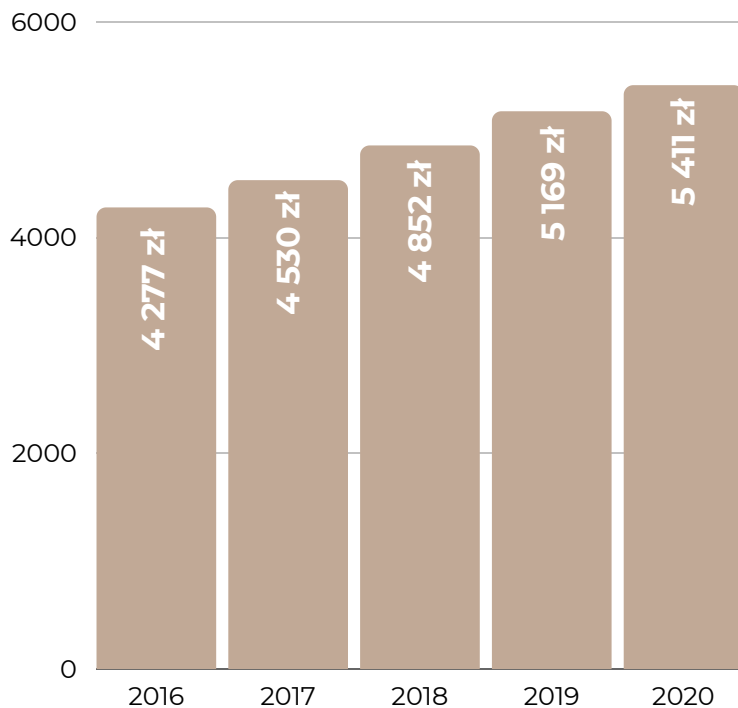
Popyt na mieszkania okazał się być na tyle duży, że mimo wprowadzenia do sprzedaży 13,9 tys. kolejnych lokali (o 14% więcej k/k) i tak ogólna liczba mieszkań w ofercie deweloperskiej na koniec marca 2021 wynosiła tylko 42,1 tys. (spadek rzędu 12,3% k/k). Liczbowo był to najniższy poziom oferty od 2014 roku, co sygnalizuje istnienie wyraźnej nadwyżki popytu mieszkaniowego nad podażą. Warto też zaznaczyć, że okres tak zwanej teoretycznej wyprzedaży całej oferty deweloperskiej, z założeniem nie-



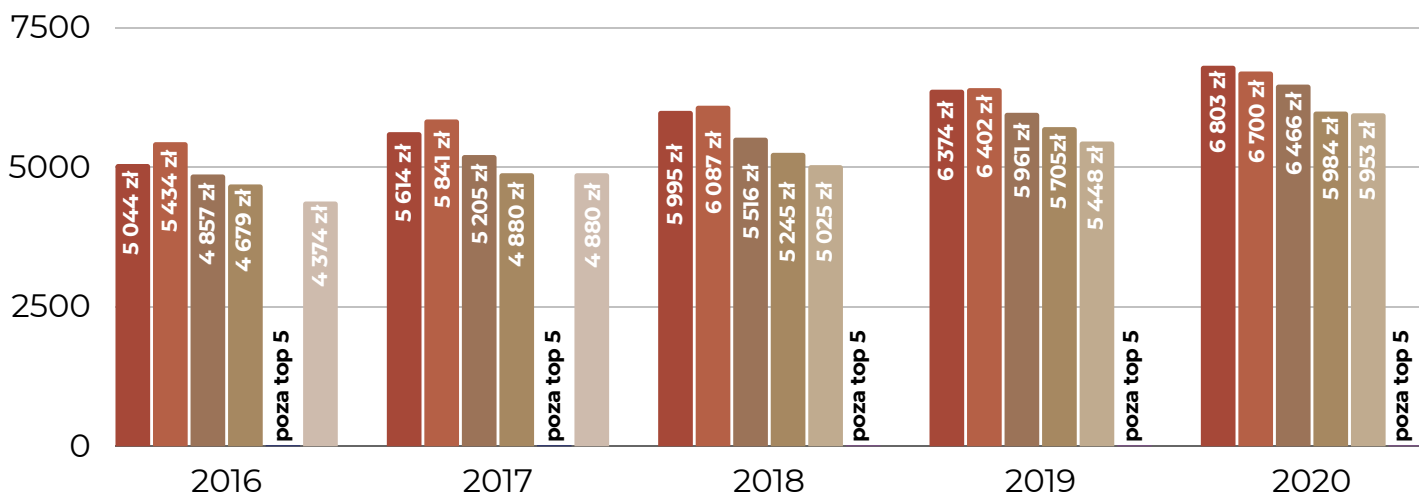
Fot. Marcin Piasecki LPP

Fot. Karol Kacperski

WYNAGRODZENIA W POLSCE
W SEKTORZE PRZEDSIĘBIORSTW (KWOTY BRUTTO W ZŁ)



WYNAGRODZENIA W SEKTORZE PRZEDSIĘBIORSTW
W PODZIALE NA WOJEWÓDZTWA (TOP 5)
(KWOTY BRUTTO)





Fot. Karol Kacperski

wprowadzania do niej nowych lokali, oszacowany został przez ekspertów JLL Polska na 3 miesiące. To o 1/4 mniej niż wynosi przyjęty na rynku poziom równowagi.

Rosnące wraz z początkiem roku wskaźniki popytu okazały się siłą napędową deweloperów. Dane Głównego Urzędu Statystycznego pokazują, że między styczniem, a kwietniem inwestorzy odebrali około 84,3 tys. pozwoleń na budowę mieszkań, czyli więcej o blisko 43% względem liczby zanotowanej w I kw. 2020 roku. Rozpoczęto także budowę ok. 63,7 tys. kolejnych mieszkań (+21%), a 53,3 tysiąca świeżo wykończonych lokali oddano do użytkowania (+7,6%).

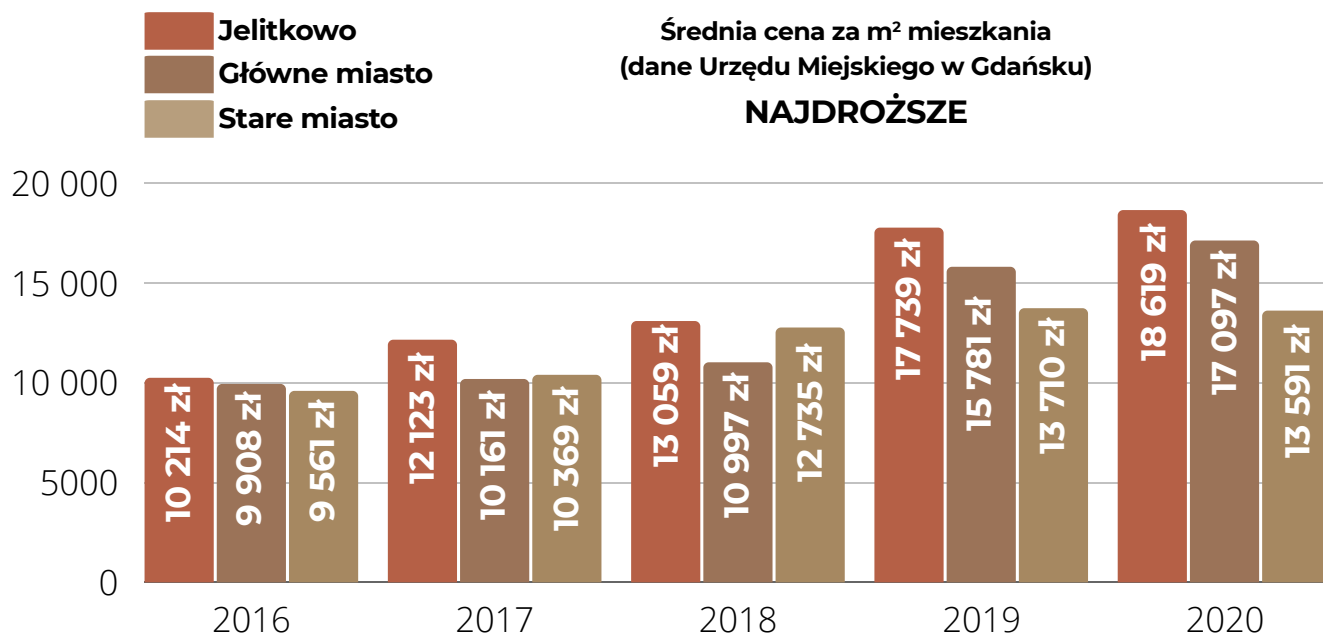
NA RÓWNI Z KRAKOWEM

Szał mieszkaniowy odnotowany na rynku w I kwartale br. nie rozłożył się równomiernie po całej mapie Polski. Spośród 19,5 tys. nowych mieszkań sprzedanych między styczniem,

a marcem w sześciu największych aglomeracjach Polski aż 1/3 (6,9 tysiąca) dotyczyła rynku warszawskiego. Trójmiasto w tym obszarze wypadło relatywnie słabo – łącząc sprzedaż trzech miast, uplasowało się – ex aequo z Krakowem – na trzeciej pozycji (2,8 tys.), nieco za Wrocławiem (3 tys.).

Podobnie z liczbą mieszkań oddanych przez deweloperów do sprzedaży. Raport JLL wskazuje, że w I kwartale 2021 roku cały trójmiejski rynek mieszkaniowy wzbogacił się o 2,1 tys. lokali, podczas gdy w Warszawie było to aż 4,2 tys. a w dużo mniejszym pod względem powierzchni Wrocławie – 2,8 tys. Trójmiasto goniły: Poznań z wynikiem 2 tysiące mieszkań oddanych do sprzedaży oraz Kraków z 1,8 tys.

Niska dynamika trójmiejskiej sprzedaży i stabilna liczba nowo dodanych do oferty mieszkań sprawiły, że oferta deweloperska na koniec I kw. 2021 roku w Trójmieście była wyważona. Wynosiła



6,4 tys. mieszkań, co daje 8,5 lokali na każdy 1000 mieszkańców. Dla porównania w Warszawie na każdy 1000 mieszkańców przypadało tylko 6 mieszkań w ofercie.

Możliwości inwestycyjne pomorskich inwestorów oraz popyt na lokale okazały się mniejsze od tych warszawskich, nawet mimo atrakcyjnego położenia geograficznego i walorów turystycznych Trójmiasta. Jednak rynek nadbałtycki pod względem możliwości wyprzedawczych nie wypadł najgorzej – oferta dla Krakowa wynosiła 9,8 lokalu na 1000 mieszkańców, a we Wrocławiu – aż 14.

POPYT MIMO ROSNĄCYCH STAWEK

Ciekawą obserwacją dotyczącą polskiej mieszkaniówki jest ta, że rekordowi sprzedawcom z I kwartału 2021 roku nie towarzyszyła tłumacząca popyt spadki cen. Wręcz przeciwnie – na większości polskich rynków stawki za metr kwadratowy widocznie wzrosły. Powodem były między innymi zwiększone koszty budowy mieszkań (zarówno materiałów, jak i robocizny) i ceny gruntu pod inwestycję, ale również utrzy-

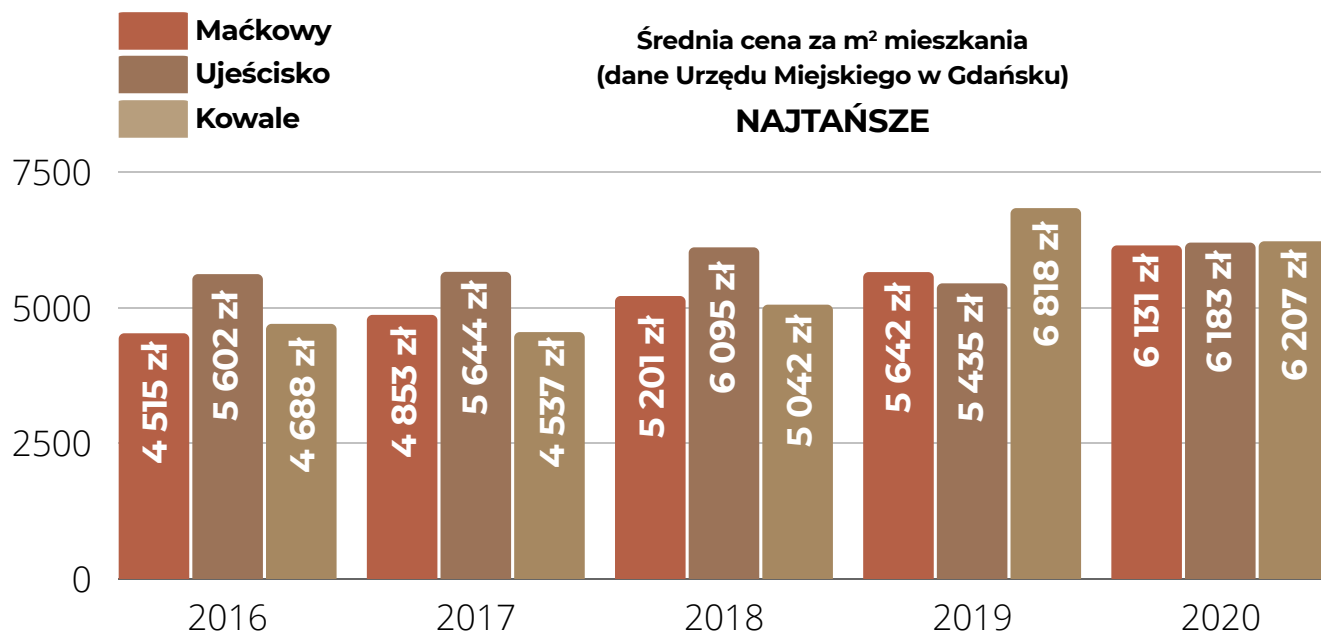
mujące się duże zainteresowanie rynkowe. W końcu popyt także kreuje podaż.

Najdroższe mieszkania znalazły się w ofercie Warszawy. Zgodnie z danym JLL kosztowały średnio 11,5 tys. zł w przeliczeniu na metr kwadratowy. Drugie miejsce zajął Kraków ze średnią stawką rzędu 10,3 tys. zł. Ciekawą informacją może okazać się fakt, że ceny ofertowe nowo wprowadzanych do oferty mieszkań na krakowskim rynku pierwotnym spadły o 4,5% względem stawek kwartał wcześniej. Trójmiasto znalazło się na trzeciej pozycji z wynikiem 10,1 tys. za m². Nowe mieszkania deweloperskie podrożały tu o 3% względem IV kw. 2020 roku, co można uznać za łagodny wzrost.

GDAŃSK PO WARSZAWIE

Jeszcze bardziej szczegółowe informacje o sytuacji rynku trójmiejskiego znajdziemy w Rejestrze Cen i Wartości Nieruchomości Narodowego Banku Polskiego. Z danych wynika, że ceny ofertowe na rynku pierwotnym w Gdańsku w 1 kwartale 2021 roku wzrosły o 3,9% k/k, a w Gdyni – o 5,9% k/k. Prawdziwe zatrzęsienie rynku pierwotnego dotyczyło natomiast cen transakcyjnych.





Fot. Karol Kacperski





W Gdańsku wzrost wynosił aż 12,0% k/k, a w Gdyni 14,4% – były to najwyższe wzrosty spośród siedmiu największych miast badanych ujętych w raporcie NBP.

Dane zagregowane w Rejestrze Cen i Wartości Nieruchomości jednoznacznie wskazują, że w przypadku Gdańska i Gdyni dynamika wzrostu cen ofertowych była zdecydowanie niższa niż w przypadku cen transakcyjnych. Pozwala to wywnioskować, że deweloperzy albo ostrożniej proponowali kwoty sprzedaży, nie zakładając z góry dużego marginesu negocjacyjnego, albo godzili się tylko na niewielkie upusty, widząc dużą motywację nabywczą interesantów. Pewne jest to, że mogli sobie na to pozwolić – nabywcy byli w stanie zapłacić więcej. A gdzie najwięcej?

O tytuł najdroższego z miast trójmiejskiej aglomeracji od kilku lat konkurują Sopot i Gdańsk. Mieszkania w sopockich kamienicach ze względu na wysoce atrakcyjne położenie i ekskluzywność przez ekspert branży

uważane są za najdroższe lokale w Polsce. Jednak z racji bardzo ograniczonego rynku pierwotnego nieruchomości, a przede wszystkim niewielkiej powierzchni, Sopot – najmniejsze w kraju miasto na prawach powiatu – nie jest uwzględniany w większości krajowych zestawień. Dlatego miejsce najdroższego pod względem cen mieszkań obszaru Trójmiasta zdobywa Gdańsk.

Na koniec ubiegłego roku Gdańsk był pod względem cen nieruchomości drugim najdroższym miastem w Polsce – zaraz po Warszawie. Zgodnie z raportem portali Bankier i Otodom.pl ceny na rynku pierwotnym w Wolnym Mieście wynosiły 9 782 zł/m². Dane NBP są zbliżone: na rynku pierwotnym i wtórnym wskazano stawki transakcyjne odpowiednio: 9 401 zł/m² i 9 025 zł/m², a ceny ofertowe odpowiednio: na 9 689 zł/m² i 10 523 zł/2.

Zgodnie z danymi Urzędu Miejskiego w Gdańsku najdroższe mieszkania nabyć można na gdańskim Jelitkowie (18 619 zł/m² na koniec



Fot. Karol Kacperski

I poł. 2020), Głównym Mieście (17 097 zł/m²) i Starym Mieście (13 591 zł/m²). Z kolei najmniejsze stawki obowiązują w Maćkowach, a więc części dzielnicy Orunia Górna - Gdańska Południe (6 131 zł/m²), na Ujeścisku (6 183 zł/m²) na Kowalach (6 207 zł/m²).

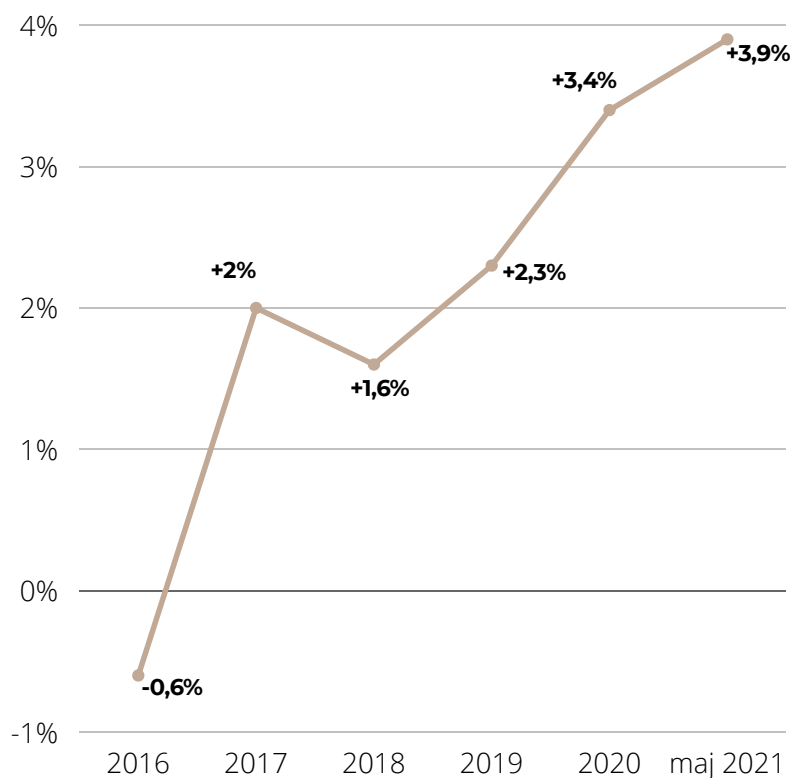
KRYZYS, KTÓRY WINDUJE CENY

Nieustępujące wzrosty cen mieszkań w Polsce, mimo trwającego na wielu płaszczyznach kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią, są wypadkową kilku czynników. Po pierwsze, występują jako efekt zakumulowanego w okresie pandemii popytu, który z racji następujących po sobie lockdownów i niepewnych nastrojów nabywczych znalazł długo wyczekiwane ujście.

Po drugie, dodatnia dynamika sprzedaży nieruchomości wiąże się z niskimi stopami procentowymi w bankach, które z jednej strony zachęcają do zaciągania kredytów mieszkaniowych, a z drugiej sprawiają, że niegdyś najpopularniejsze sposoby ulokowania gotówki (lokaty, konta oszczędnościowe) są dziś po prostu nieopłacalne – a na pewno mniej opłacalne niż inwestycja w mieszkanie.

Kolejną kwestią jest home office, czyli tryb pracy zdalnej szczególnie spopularyzowany w Polsce wskutek wybuchu pandemii koronawirusa. Osoby pracujące z domów odczuwają coraz większą potrzebę do zmiany otoczenia na ładniejsze, nowsze i bardziej ergonomiczne pod względem możliwości pracy zdalnej. Kierując się tymi pobudkami, dedykują się na zakup nowego mieszkania.

INFLACJA W POLSCE





Nie można też pominąć kwestii inflacji, której efekty widać nie tylko na przykładzie cen produktów spożywczych czy usług, lecz także lokali mieszkaniowych. Warto jednak zestawić konkretne dane. Jak podaje GUS, inflacja w Polsce w maju 2021 roku wynosiła 3,9%. To więcej niż na koniec kryzysowego roku 2020, który i tak był najwyższym odczytem rocznym inflacji od 2021 roku. Wartość 3,9% nie odpowiada jednak ponad 10-procentowym wzrostom cen mieszkań w największych aglomeracjach Polski, w tym w Trójmieście. Co więcej, nie odpowiada także wzrostom wynagrodzenia, dzięki którym zakup droższych mieszkań stałby się łatwiej osiągalny.

PENSJE W GÓRĘ, TAKŻE W TRÓJMIEŚCIE

Na koniec ubiegłego roku średnie wynagrodzenie w Polsce w sektorze przedsiębiorstw wynosiło 5 411 złotych brutto (+4,7% r/r). Minimalnie wyższa była dynamika wzrostu cen na Pomorzu – wynosiła +4,9% względem 2019 roku. Jeszcze lepszy był początek 2021 roku – w kwietniu średnie wynagrodzenie w województwie wynosiło 6002,81 zł brutto (+5,22%).

Wzrost nie pozwolił jednak Pomorzu uplasować się na najwyższej pozycji w rankingu najlepiej zarabiających województw w Polsce. Mimo bycia drugim po Mazowszu najdroższym miejscem pod względem cen mieszkań, Pomorze od lat utrzymuje się na czwartej pozycji ze względu na zarobki – po zwycięskim w 2020

roku Śląsku, wspomnianym Mazowszu i zdobywcy brązowego medalu, Dolnym Śląsku.

Wysokie ceny mieszkań w Trójmieście i jednocześnie zarobki, które choć atrakcyjne, nie należą do adekwatnych, czyli najwyższych, sprawiają, że kredytowa dostępność mieszkania dla mieszkańców Pomorza jest relatywnie niska.

Kredytowa dostępność mieszkania to wskaźnik szacujący liczbę metrów kwadratowych mieszkania, którą można zakupić z wykorzystaniem kredytu mieszkaniowego przy przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu w sektorze przedsiębiorstwa na danym rynku (na podstawie danych GUS-u). Do wskaźnika uwzględnia się wymogi kredytowe banku (minimum socjalne, wskaźnik DTI itp.) i parametry kredytu (stopę procentową czy średnią rynkową marżę). Z kolei cenę za metr mieszkania ustala się na podstawie średniej ceny transakcyjnej określonej w Bazie Rynku Nieruchomości NBP, przyjmując 40% średniej ceny dla rynku pierwotnego i 60% dla rynku wtórnego).

Spośród siedmiu największych miast Polski (Gdańsk, Gdynia, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa, Kraków) wyniki dla trójmiejskich miejscowości uznać można za niskie, bo mieszczące się poniżej średniej wynoszącej ok. 132 metrów. W przypadku Gdańska wskaźnik oszacowano na niecałe 130 metrów, z kolei szacunek dla Gdyni – 120 metrów, co daje najniższy wynik, ex aequo z Warszawą.



LEGENDARNA MAZDA CX-5

Mazda CX-5 zapewnia komfort podróży w każdych warunkach i na każdej nawierzchni.

Odkryj pewność na drodze, którą dają zaawansowane systemy bezpieczeństwa i-ACTIVSENSE: system kontroli martwego pola czy system wspomagający hamowanie dostępne już w standardzie.

Poznaj pełną gamę imponująco wyposażonych SUV-ów Mazdy.

MAZDA. IMPONUJE WYPOSAŻENIEM

Łączymy przyjemność prowadzenia z łatwością finansowania
– teraz Mazda CX-5 już od 918 zł netto miesięcznie*.

BMG GOWOROWSKI Sp. z o.o.

GDYNIA | ul. Łużycka 9 | tel. +48 660 49 00 | www.gdynia.mazda-dealer.pl

GDAŃSK | ul. Elbląska 81 | tel. +48 58 322 22 80 | www.gdansk.mazda-dealer.pl

BOLESŁAWICE | ul. Słupska 6 | tel. +48 59 848 70 80 | www.slupsk.mazda-dealer.pl

*Przykładowa kalkulacja leasingu dla przedsiębiorców oferowanego przez Santander Consumer Multirent Spółka z o.o. z siedzibą we Wrocławiu: cena pojazdu 96 666,67 zł netto, opłata wstępna 25%, czas obowiązywania umowy: 48 miesięcy, deklarowany przebieg kilometrów 15 tys. rocznie. Produkt Mazda SkyPremium Go obejmuje administrowanie czynnościami serwisowymi. Niniejsza propozycja nie jest ofertą w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego i ma charakter wyłącznie informacyjny. Szczegóły u Doradcy.

W zależności od wersji samochodu średnie zużycie paliwa oraz emisja CO₂ (na podstawie WLTP) wynoszą odpowiednio: 6,7–8,0 l/100 km i 152–181 g/km. Samochody Mazda są wyposażone w układ klimatyzacji zawierający fluorowany gaz cieplarniany o współczynniku ocieplenia globalnego powyżej 150. Informacje dotyczące odzysku i recyklingu samochodów wycofanych z eksploatacji znajdują się na mazda.pl

DRIVE TOGETHER





RYNEK BIUROWY 2021



REKORDOWE TRÓJMIASTO

WYDAWAĆ BY SIĘ MOGŁO, ŻE POPULARNOŚĆ HOME OFFICE WYWOŁANA PANDEMIA ZAMROZI, CZY WRĘCZ ZDEWASTUJE NA LATA RYNEK BIUROWY. TYMCZASEM WSKAŹNIKI EKONOMICZNE, A TAKŻE LICZBA INWESTYCJI BIUROWYCH WSKAZUJE NA TO, ŻE BRANŻA SKUTECZNIE BRONI SIĘ PRZED SKUTKAMI PANDEMII. I CO NAJWAŻNIEJSZE – JEDNE Z NAJLEPSZYCH WYNIKÓW W KRAJU ODNOTOWUJE TRÓJMIASTO.



Autor:
Michał Stankiewicz

Jednym z kilku wskaźników opisujących kondycję branży biurowej są pustostany, czyli powierzchnie biurowe, które nie zostały wynajęte. W 2019 roku w Trójmieście ten współczynnik wynosił zaledwie 4,9%, by w pandemicznym 2020 roku wzrosnąć do poziomu 9,5%. To jednak i tak znacznie mniej niż w konkurencyjnym Krakowie (14%) i Wrocławiu (15,5%).

- Na koniec marca 2021 roku w Trójmieście współczynnik pustostanów zanotował spadek o 0,4 pp. i zakończył kwartał wynikiem na poziomie 9,1% - mówi Karol Grejbus, szef Działu Reprezentacji Najemców w Knight Frank, międzynarodowej firmie doradczej w dziedzinie nieruchomości. - W porównaniu z innymi rynkami regionalnymi wynik ten był jednym z najlepszych, a Trójmiasto wyprzedził jedynie Szczecin, który jest znacznie mniejszym rynkiem biurowym. Tak dobry wynik współczynnika pustostanów Trójmiasto zawdzięcza ożywionej aktywności najemców na rynku, którzy w I kwartale podpisali umowy na 38 000

m kw. powierzchni biurowej, co stanowiło 40% regionalnego wolumenu transakcji najmu.

W drugim kwartale 2021 roku współczynnik pustostanów w Trójmieście wyniósł 9,2%, co oznacza wzrost 0,1 punkta procentowego w stosunku do pierwszego kwartału. To świetny wynik wobec tego, że średnia dla 8 największych rynków regionalnych w Polsce wyniosła aż 13,4%. Tym samym Trójmiasto jest wciąż na drugim miejscu po Szczecinie.

- Ważnym atutem Trójmiasta, który szczególnie wyróżnia aglomerację w porównaniu do pozostałych ośrodków miejskich w kraju, jest bezpośrednia dostępność do największego w Polsce portu morskiego, lotnisko oraz dobre połączenie komunikacyjne z Warszawą. Trójmiasto cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem firm z branży TSL (transport, spedycja, logistyka). W dalszym ciągu przyciąga również najemców biurowych ze Skandynawii, dla których region ten od lat stanowi bramę

do rynków Europy Środkowej i Wschodniej. Trójmiasto jest coraz częściej jednym z trzech analizowanych rynków biurowych, w którym warto podkreślić wskaźnik pustostanów nie osiągnął dwucyfrowej wartości, a odnotowany popyt był wyższy niż przed rokiem – cenia Karol Grejbus.

Nie do przecenienia jest też położenie Trójmiasta, jego walory naturalne i oferta. Dzięki niej Trójmiasto jest coraz bardziej atrakcyjniejszym miejscem do życia, a tym samym i pracy.

TRZECIE MIEJSCE NIEZAGROŻONE

Podstawowym wskaźnikiem oceny rynków biurowych jest ich wielkość, czyli podaż. Największą powierzchnią dysponuje Warszawa, która wg raportu Colliers za rok 2020 posiadała 5,9 mln m kw. powierzchni. Poza nią jest tzw. rynek regionalny, na którym pierwsze miejsce zajmuje Kraków z 1,55 mln metrów, drugie Wrocław 1,23 mln, a trzecie Trójmiasto z powierzchnią 888 tys. m. Kolejno są Katowice, Poznań, Łódź, Szczecin, Lublin.

Ekspert z światowych firm doradczych sektora nieruchomości zgodnie przyznają, że pandemia spowodowała nieznaczne wyhamowanie inwestycji w nowe biurowce.

- Po ostatnich latach gdzie mieliśmy do czynienia ze stale rosnącą aktywnością deweloperką, wolumen powierzchni w budowie spada. Deweloperzy znacznie ostrożniej podchodzą też do rozpoczynania nowych budów, a w ciągu ostatnich miesięcy nowe inwestycje uruchomiło tylko kilku z nich – wyjaśnia Karol Grejbus.

Mimo to wszyscy podkreślają, że Trójmiasto na tle kraju tutaj też najlepiej sobie poradziło.

- Spośród wszystkich miast Warszawa odnotowała największy spadek wolumenu powierzchni w trakcie realizacji, bo aż o 52 proc. do około 400 tys. m kw. W porównaniu z Krakowem i Wrocławiem sytuacja podaży nowej powierzchni biurowej utrzymuje się na stabilnym poziomie. **Rok 2019 w Trójmieście zakończył się z wynikiem 60 tys. m kw., a 2020 z bardzo zbliżonym rezultatem. Warto przy tym dodać, że w I kwartale br. rynek biurowy w Trójmieście odnotował najlepsze wyniki spośród wszystkich miast regionalnych** – podkreśla Karol Grejbus.

Podobnie uważa Błażej Kucharski, dyrektor regionalny Colliers w Gdańsku, międzynarodowej firmy zajmującej się rynkami nieruchomości w kilkudziesięciu krajach: - Obecnie w Trójmieście jest rekordowa liczba realizowanych inwestycji biurowych - ponad 110 tys. m2. Jednak już widzimy spowolnienie realizacji kilku inwestycji i przesunięcie ich oddania na pierwszy, bądź



**Mariusz Wiśniewski, szef biura CBRE w Trójmieście,
Dyrektor w Dziale Powierzchni Biurowych CBRE**

Wielkość rynku trójmiejskiego, mimo zapowiedzi przed pandemią, wciąż jest na poziomie poniżej 1 mln mkw. Widoczne jest spowolnienie w zakresie oddawania inwestycji biurowych. Część z nich została przesunięta na początek przyszłego roku z uwagi na niższy popyt oraz zmianę warunków finansowania. W porównaniu z 2019 rokiem poziom pustostanów praktycznie się podwoił. Jednak już po pierwszym kwartale br. widać, że absorpcja jest kilkukrotnie wyższa niż ta, którą zanotowaliśmy w całym 2020 roku. Rynek powoli się stabilizuje i w drugiej połowie br. spodziewamy się zwiększonego popytu na nową powierzchnię ze strony najemców. Już w pierwszym kwartale tego roku zanotowaliśmy 5 nowych projektów inwestycyjnych, które planują w Trójmieście stworzyć ok. 1000 nowych miejsc pracy. Tradycyjnie to podmioty nordyckie oraz amerykańskie. Dodatkowo, wyjątkowo atrakcyjne warunki najmu w budynkach klasy A coraz częściej przekonują najemców do relokacji z budynków starszych do nowszych. Przewiduję, że do końca roku wolumen transakcji przekroczy 75 tys. mkw., a w przyszłym wróci do poziomu z 2019 roku.

Rynek trójmiejski zdecydowanie należy dzisiaj do najemców. Wracają do łask niechciane w ostatnich latach relokacje. Natomiast firmy, które zaczęły swój najem niedawno, teraz myślą o reorganizacji biura w kierunku zwiększenia udziału części wspólnych. Kwestie związane z powrotem do pracy są na podobnym poziomie zaawansowania jak w innych miastach, czyli na etapie planowania. Pierwsza fala powrotu wydarzy się najprawdopodobniej we wrześniu, druga w marcu i kwietniu 2022 roku. Właśnie na tą drugą falę przygotowywane są w firmach nowe przestrzenie i technologie, które będą wspierać pracowników w kontynuowaniu stylu pracy opartym w dużej mierze na wideokonferencjach.



Fot. Michał Stankiewicz



**Karol Grejbus, szef Działu
Reprezentacji Najemców w Knight Frank**

drugi kwartał 2022. W tym roku w jeszcze na rynek trójmiejski dostarczonych zostanie 75 tys. m² - wylicza Błażej Kucharski.

To oznacza, że choć Trójmiasto póki co daleko ma do Krakowa i Wrocławia to jednak zachowuje bezpieczną przewagę nad pozostałymi rynkami regionalnymi.

- Jeśli deweloperzy nie odnotują opóźnień i pozwolenia na użytkowanie zostaną uzyskane według planu, pod koniec 2021 Trójmiasto przekroczy 1 milion metrów kwadratowych całkowitej nowoczesnej podaży biurowej – mówi Mariusz Wiśniewski, szef biura CBRE w Trójmieście, Dyrektor w Dziale Powierzchni Biurowych CBRE, firmie działającej w segmencie nieruchomości na całym świecie. - Aktualnie Wrocław posiada zbliżoną liczbę powierzchni biurowej w budowie, więc jego pozycja drugiego miejsca w regionach jest bezpieczna na najbliższe lata. Plany rozwoju Trójmiasta oraz pozostałych miast przebiegają na stabilnych poziomach, więc aktualnie przewaga Trójmiasta nie jest zagrożona.

W TRÓJMIĘŚCIE 27 PROCENT TRANSAKCJI REGIONALNYCH

Kolejnym istotnym wskaźnikiem jest popyt, który w pierwszym kwartale 2021 roku w całej Polsce spadł o 55% licząc rok do roku. I tutaj znów Trójmiasto zabłysnęło niczym gwiazda.

- Całościowy popyt w miastach regionalnych spadł r/r 55%, w 2022 powinno nastąpić odbicie oraz powrót na ścieżkę wzrostową. Trójmiasto jako jedyny ośrodek regionalny w tym okresie odnotował wzrost popytu o 15%. Z kolei w Łodzi spadek nastąpił o ponad 94%. Kraków i Wrocław również mocno ucierpiały,

Investycje deweloperskie planowane są w długiej perspektywie czasu z uwagi na procesy związane m.in. uzyskania wszelkich zezwoleń oraz oczywiście są uzależnione od indywidualnej strategii inwestora. Pandemia, która wywróciła wiele sektorów do góry nogami, swoimi skutkami dotknęła również po części rynek biurowy. Większość inwestycji realizowana była zgodnie z planem, ewentualne przestoje spowodowane były trudnościami logistycznymi w dostarczaniu materiałów lub wydłużeniem oddania budynku do użytku z uwagi na chęć otwarcia go w dostępnym dla wszystkich terminie. Część Inwestorów została zmuszona do przeanalizowania rentowności projektów i podjęcia decyzji o tempie wprowadzania na rynek nowych inwestycji. Analizując atrakcyjność inwestycyjną poszczególnych sektorów z instytucjami finansowymi wiemy, że rynek biurowy jest na stabilnym poziomie i wciąż cieszy się zaufaniem zarówno wśród inwestorów, jak i banków. Pamiętajmy, że ostatnie lata charakteryzowały się boomem budowlanym w obszarze sektora biurowego, a co za tym idzie wcześniej czy później, bez względu na pandemię, moglibyśmy spodziewać się mniejszej dynamiki podaży. Porównując dane z I kw. 2021 roku w budowie na największych rynkach regionalnych znajdowało się odpowiednio - w Krakowie 250 tys. m kw., z czego przy zachowaniu harmonogramów 45% zostanie zakończona w tym roku, we Wrocławiu 136 tys. m kw., a przy dotrzymaniu planów połowa trafi na rynek do końca 2021 roku i w Trójmieście 140 tys. m kw. Deweloperzy będą coraz ostrożniej podchodzić do nowych inwestycji, obserwując rynek i stopień komercjalizacji swoich wcześniejszych projektów.

WIELKOŚĆ POWIERZCHNI BIUROWYCH W TRÓJMIĘŚCIE

	PODAŻ	POWIERZCHNIE W BUDOWIE	POWIERZCHNIE ODDANE DO UŻYTKU	PUSTOSTANY	POWIERZCHNIE WYNAJĘTE	ABSORPCJA
2019	838553	172832	61110	4,9%	100954	69695
2020	888598	102531	60251	9,5%	89390	6516
2021*	913584	137199	24986	9,1%	37884	26603

* 1 kwartał 2021

źródło: CBRE



**Maciej Kotarski, dyrektor działu komercjalizacji
Olivia Business Centre**

Na całym rynku pandemia skutkowałą większą presją na czynsze, jednak większość ekspertów jest zgodna, że skutkowało to raczej wzrostem ilości zachęt i spadkiem czynszów efektywnych, niż zmianą na poziomie czynszów nominalnych. Prognozy na rok 2021 zależą od utrzymania się pozytywnego trendu w sytuacji epidemicznej, brakiem ograniczeń i kolejnych lockdownów. Przy takich założeniach rok 2021 powinien być rokiem stopniowej poprawy na rynku biurowym.

odpowiednio 57% i 55% - wylicza Mariusz Wiśniewski z CBRE.

Oceny analityków potwierdzają praktycy.

- Rok 2020 był bardzo dobry, choć nasza aktywność w jakiejś części została przyhamowana przez epidemię, zwłaszcza w drugim kwartale – wyjaśnia Maciej Kotarski, dyrektor działu komercjalizacji w gdańskiej Olivia Business Centre, największym kompleksie biurowym w Polsce. - Oczywiście, jak na całym rynku, w 2020 roku w Olivii również dominowały przedłużenia umów. Mimo to podpisaliśmy również umowy z zupełnie nowymi rezydentami, jak Grupa RMF, Weco Travel, Grupa PZU, Aabax. Skandynawskiej firmie Abax mimo pandemii wynajęliśmy biuro, które jest położone najwyżej w Polsce poza Warszawą – na 31 piętrze. Rok 2021 to rok gwałtownych zmian. Jak wskazują dane firm doradczych, pierwszy kwartał 2021 był jednym z najgorszych w historii jeśli chodzi o wolumen m2 zawartych transakcji, jednak w drugim kwartale nastąpiło dynamiczne odbicie. Jeżeli trend z drugiego kwartału się utrzyma, dla Olivii będzie to kolejny, bardzo dobry rok.

Wg najnowszych danych Knight Frank pierwsze półrocze 2021 zamknęło się wzrostem aktywności najemców na największych rynkach regionalnych. W I połowie br. na 8 rynkach regionalnych podpisali umowy na 264 tys. m kw. Najwięcej transakcji odnotowały rynki biurowe w Krakowie i Trójmieście, odpowiednio 74 tys. m kw. i 72 tys. m kw.

- W przypadku Krakowa, który jest największym rynkiem regionalnym w Polsce od stycznia do czerwca 2021 roku podpisano umowy obejmujące największą powierzchnię. Z tego popyt w drugim kwartale był o 78% wyższy niż w ubiegłym i o 10% niższy niż analogiczny okres w roku poprzednim, przy czym renowacje stanowiły aż 62% wolumenu transakcji – mówi Jadwiga Małek, konsultant z działu Badań Rynku Knight Frank. - We Wrocławiu podpisano

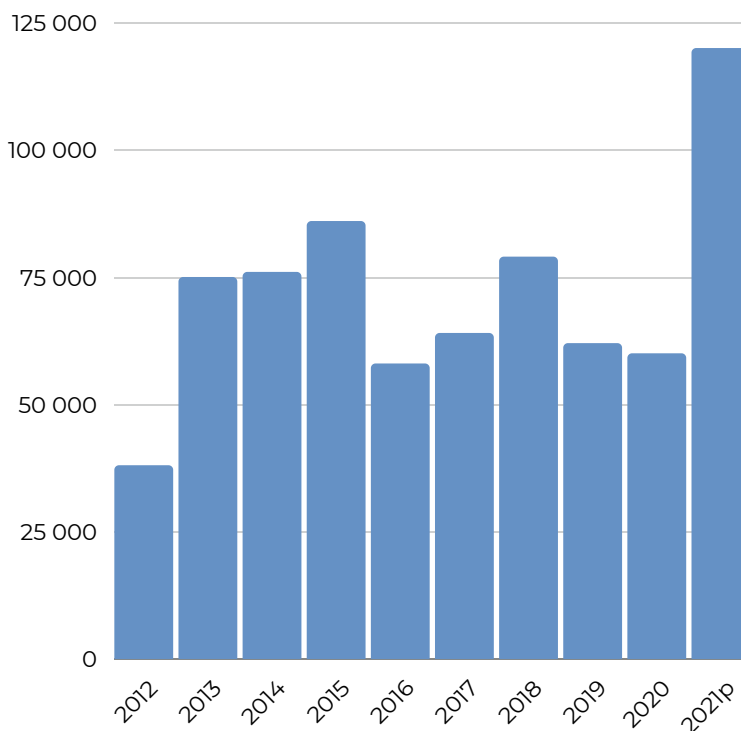
umowy na 24,4 tys. m kw. z czego 50% popytu stanowiła jedna transakcja pre-let w budynku MidPoint71, a renegocjacje odpowiadały za 30% wolumenu transakcji. **Nie słabnie zainteresowanie najemców trójmiejskim rynkiem biurowym, którzy wygenerowali wynik stanowiący 27% regionalnego wolumenu transakcji najmu.** Wyższy o 10% popyt zanotował też Poznań, który w pierwszej połowie roku wyniósł 20 tys. m kw. Siedmiokrotny wzrost wolumenu transakcji względem ubiegłego kwartału dotyczy Katowic, w których najemcy w samym drugim kwartale podpisali umowy na 35 tys. m kw., co daje półroczny popyt na poziomie 39 tys. m kw. – dodaje Jadwiga Małek.

ELASTYCZNE BIUROWCE

Eksperti z firm zajmujących się komercjalizacją powierzchni biurowych zauważają niepewność inwestorów i najemców spowodowaną przedłużającą się sytuacją pandemiczną. Jednak ich analiz wynika, że rynek biurowy jest na tyle elastyczny, że dopasuje się do nowych trendów, a tym samym wciąż będzie się rozwijać.

- Z przeprowadzonego ostatnio wśród 373 firm zatrudniających 10 mln ludzi na świecie badania, aż 90% ankietowanych zadeklarowało, że biuro jest strategicznym narzędziem ich firmy. Odnosząc się do pytania o potrzebie posiadania biura, 35% respondentów nie przewiduje zwiększenia zajmowanej powierzchni, a 30% planuje dalszą ekspansję. Co jest dzisiaj istotne - to nowe strategie miejsca pracy, które będą skutkowały reorganizacją dotychczasowych powierzchni. Organizacje na nowo zdefiniują formę, funkcję, jakość i powierzchnię biura. Punktem wyjścia tutaj będzie zbadanie potrzeby pracowników i samej organizacji, czy będzie to praca hybrydowa, praca zdalna w całości czy „hub and spoke”, czyli siedziba główna będąca wizytówką firmy oraz mniejsze biura satelitarne rozproszone po mieście. Musimy sobie zdawać z tego sprawę, że biuro to nie tylko adres siedziby firmy, ale również miejsce, gdzie tworzą się relacje między ludzkie, a także zapewnione jest odpowiednie środowisko pracy, tj. ergonomiczne meble, komfortowe do pracy warunki-wentylacja, klimatyzacja, oświetlenie, wyciszenie, możliwość

NOWA PODAŻ POWIERZCHNI BIUROWEJ W TRÓJMIEŚCIE W LATACH 2012 – 2021. (m²)



źródło: Colliers

STRUKTURA NAJEMCÓW POWIERZCHNI BIUROWYCH W TRÓJMIEŚCIE W 2020 ROKU

SEKTOR	POWIERZCHNIA	%
BRANŻA KOMPUTEROWA / IT	28311	31%
USŁUGI KONSUMENCKIE I WYPOCZYNEK	19721	22%
SEKTOR FINANSOWY	11722,72	13%
PRZEMYSŁ I ENERGETYKA	7566,73	8%
USŁUGI DLA BIZNESU	16611,17	18%
SEKTOR PUBLICZNY / URZĘDY	3926	4%
USŁUGI SPECJALISTYCZNE	641,91	1%
INNE	1587	2%

źródło: CBRE

Fot. Michał Stankiewicz



koncentrowania się na wykonywanych zadaniach, bezpieczny dostęp do sieci, możliwość konsultacji z kolegami z pracy na bieżąco, a dla nowych w firmie pracowników możliwość poznania kultury organizacyjnej swojego pracodawcy. Biura nie odejdą do lamusa – przekonuje Karol Grejbus.

Na nowe zapotrzebowania najemców starają się szybko reagować nie tylko inwestorzy planujący nowe biurowce, ale również właściciele już istniejących.

- Tak w pandemii, jak i przed nią prowadziliśmy i prowadzimy staranną, ciągłą analizę potrzeb rezydentów, aby dopasowywać do nich nowe, jak i już istniejące budynki Olivii. Zmianom poddaliśmy zarówno istniejące, jak i projektowane budynki, wprowadzając np. bardzo zaawansowany system jonizacji powietrza w centralach wentylacyjnych, co pozwoliło osiągnąć najwyższy na świecie wynik w certyfikacji Well HSR. Zmiany dotyczą też funkcji, rozważamy wprowadzenie do

Olivii funkcji mieszkaniowej w formie mieszkań na wynajem – mówi Maciej Kotarski, dyrektor działu komercjalizacji w Olivia Business Centre.

Ekspert z Colliers prognozuje, że Trójmiasto nie straci swojej dynamiki w kolejnych latach.

- Z naszej prognozy wynika, że trójmiejski rynek biurowy będzie się nadal dynamicznie rozwijał w kolejnych latach – ocenia Błażej Kucharski.
- W 2022 i 2023 szczególną dynamikę inwestycyjną będziemy widzieli na Młodym Mieście w Gdańsku. To ta dzielnica będzie najbardziej rozwijająca się częścią metropolii. Obecnie kilkunastu klientów Colliers rozważa otwarcie nowych biur w Trójmieście. Zdecydowana większość naszego biznesu będzie pochodzić ze Skandynawii i USA. Na pewno, jesteśmy mocni w sektorze IT i bardzo popularną lokalizacją dla firm ze Skandynawii. Sporo też w Trójmieście zainwestowało firm z USA, które stawiają centra rozwojowo badawcze.

MŁODE MIASTO BUDUJE, A OLIWA RZĄDZI

**110 TYS. M KW. – TYLE WYNOSI
POWIERZCHNIA BUDOWANYCH DZISIAJ
W TRÓJMIEŚCIE NOWYCH BIUROWCÓW.
DO KOŃCA ROKU DO UŻYTKU MA ZOSTAĆ
ODDANE 75 TYS. M. I CHOĆ BIUROWYM
SERCEM TRÓJMIASTA NIEZMIENNIE
JEST GDAŃSKA OLIWA TO NAJWIĘCEJ
INWESTYCJI POWSTAJE NA TERENIE
MŁODEGO MIASTA.**

Według mojej opinii przyszłość należeć będzie do Młodego Miasta i to będzie w najbliższych latach wiodący projekt w Gdańsku, a tym samym najgorętszy teren inwestycyjny Trójmiasta – ocenia Karol Grejbus, szef Działu Reprezentacji Najemców z Knight Frank. Na tym wyjątkowym obszarze w najbliższych latach mieszkania, lokale usługowe i powierzchnie biurowe zrealizują m.in. Euro Styl, Torus, Cavatina, Alides czy YIT. Powstanie Młodego Miasta jest ściśle związane z planem przywrócenia do życia dawnych terenów stocznioowych gdzie już niedługo powstawać będą kolejne inwestycje o charakterze miastotwórczym.

Z naszej prognozy wynika, że trójmiejski rynek biurowy będzie się nadal dynamicznie rozwijał w kolejnych latach. W 2022 i 2023 szczególnie dynamikę inwestycyjną będziemy widzieli na Młodym Mieście w Gdańsku. To ta dzielnica będzie najbardziej rozwijająca się częścią metropolii – potwierdza Błażej Kucharski, dyrektor regionalny w Colliers.

MŁODE MIASTO W BUDOWIE

Młode Miasto to potoczna nazwa dla postocznioowych terenów zlokalizowanych wzdłuż Martwej Wisły, aż po Motławę. Jedną z dwóch największych inwestycji jest Palio Office Park, który powstaje przy ul. Jana z Kolna i Marynarki Polskiej. Składać się będzie z 8 budynków o łącznej powierzchni biurowej 88,6 tys. m kw., 3,2 tys. m powierzchni usługowych, 3 tys. m terenów zielonych

i 1,3 tys. miejsc parkingowych. Inwestorem jest holding Cavatina, który podkreśla, że odtworzony zostanie niemal kilometrowy odcinek ul. Malarzy, a stojące wzdłuż niej budynki nawiązywać będą do historii tego miejsca. Ich wygląd uzgadniany jest z konserwatorem zabytków.

W lutym do użytku został oddany pierwszy biurowiec – Palio A o powierzchni 16,5 tys. m, który został skomercjalizowany już w 36%. Najemcy to m.in. firmy z branż energetycznych, medycznych i doradczych. Trwa już budowa Palio B, a starty kolejnych biurowców zaplanowano w kolejnych kwartałach tego i przyszłego roku.

Podobnej wielkości ma być kompleks Centrala budowany przez Inopa S.A. przy ul. Marynarki Polskiej. Jego powierzchnia ma wynosić 91 tys. m kw. Udało się już zmodernizować budynek C200 (17,6 tys. m) a obecnie trwa budowa C300 (14 tys. m). Obiekt jest w stanie surowym, a we wrześniu ma rozpocząć się budowa elewacji.

- Prowadzimy rozmowy z potencjonalnymi najemcami, zarówno takimi, którzy rozwijają swoje biuro w ramach kompleksu lub też planują relokację, ale także z innymi podmiotami – mówi Luiza Gruntkowska, prezes zarządu Inopa S.A. - Głównym odbiorcą naszej oferty są firmy z branży IT, projektowej oraz SSC/ BPO. Na tę chwilę, z uwagi na zaawansowanie rozmów, nie możemy ujawniać nazw firm.





Fot. Mat. Prasowe

W pobliżu Europejskiego Centrum Solidarności i historycznej sali BHP powstaje kompleks Doki. Część biurową pod nazwą Doki Office realizuje Torus, a mieszkaniową i usługową inna trójmiejska firma - Euro Styl. Zaplanowano 2 biurowce o łącznej powierzchni 38 tys. m kw.. Pierwszy z nich będzie mieć 5 kondygnacji nadziemnych, a drugi 7, z kaskadowo rosnącą wysokością.

W odległości kilkuset metrów od Doki działkę posiada Echo Investment, które w 2017 roku ogłosiło, że wybuduje dwa biurowce przy ul. Nowomiejskiej. Pierwszy z budynków miał mieć 14,3 tys. m, a drugi 15,8. W 2019 roku w mediach pojawiła się informacja, że do końca roku ruszy budowa pierwszego z nich. Aktualnie nie wiadomo jednak czy faktycznie znajdą się tam biurowce, czy też budynek mieszkalno – usługowy.

- Trwają analizy co do funkcji obiektu, który powstanie na tym terenie. Intencją Echo Investment jest dopasowanie projektu pod potrzeby miasta i obecne warunki rynkowe – wyjaśnia Wernika Ukleja, rzecznik prasowy Echo Investment S.A.

OLIWA STAŁE NA PIERWSZYM MIEJSCU

Choć pod kątem liczby inwestycji na prowadzenie wychodzi obecnie Młode Miasto to zdecydowanym liderem dalej pozostaje Oliwa. Co więcej – biorąc pod uwagę istniejący już tam potencjał i to, że działający na jej terenie inwestorzy nie powiedzieli jeszcze ostatniego słowa istnieją wszelkie przesłanki, że zachowa palmę pierwszeństwa na wiele kolejnych lat.

Głównie z powodu Oliwia Business Centre, największego kompleksu biurowego w Polsce, który wciąż się rozwija. Aktualnie posiada 175 tys. m kw. powierzchni, ale docelowo ma osiągnąć poziom 230 tys., dzięki czemu ma zagwarantowaną pozycję lidera. Nie-



**Daniel Draga, wiceprezes zarządu
Cavatina Holding S.A.**

Patrząc na kwartalne wyniki rynku biurowego w regionach widać, że Trójmiasto jest wciąż na wysokich obrotach. Choć podaż powierzchni biurowej przekracza już tu znacznie 900 tys. mkw., to wciąż jest zapotrzebowanie na więcej. W pierwszym półroczu br. najemcy na rynkach regionalnych byli bardzo aktywni m.in. właśnie w Trójmieście. Popyt wyniósł tu ponad 72 tys. mkw., co stanowiło 27% powierzchni wynajętej w regionach w tych sześciu miesiącach. Nieco lepszy wynik poza Warszawą odnotowano jedynie w Krakowie.



Fot. Karol Kacperski

давно ukończono budowę Olivia Prime, a obecnie trwa projektowanie kolejnego, nieco mniejszego położonego przy al. Grunwaldzkiej.

- Jak zwykle, wypełniając istniejące budynki biurowe, w tym niedawno ukończony Olivia Prime, projektujemy kolejny budynek, tym razem nieco mniejszy, położony bezpośrednio przy Alei Grunwaldzkiej – wyjaśnia Maciej Kotarski, dyrektor działu komercjalizacji Olivia Business Centre. I dodaje: - Komercjalizacja Olivii ma 3 aspekty: przedłużanie istniejących umów, zdobywanie nowych najemców, wypełnianie nowych, pustych jeszcze budynków. W pandemii znacznie spowolniły się procesy wypełniania nowych budynków, dotyczy to także Olivii.

Po drugiej stronie ulicy działa kompleks Alchemia wybudowany przez spółkę Torus, którego powierzchnia wynosi 122 tys. m kw., z czego biurowa to 112 tys. Deweloper sprzedawał go etapami do różnych funduszy inwestycyjnych, a łączna wartość wszystkich transakcji wyniosła ponad 1,3 mld zł.

Tuż obok Alchemii powstał biurowiec Wave o powierzchni 24,8 tys. m budowany przez firmę Skanska. Obiekt jest w trakcie komercjalizacji.

- Na ten moment mamy już kilku najemców pracujących w budynku – m.in. firmę farmaceutyczną Leo Pharma i biura coworkingowe Spaces – mówi Agnieszka Krawczyk – Rogowska - dyrektor ds. wynajmu w spółce biurowej Skanska. - Wkrótce otworzy się placówka medyczna Luxmed oraz sklep Żabka. Rozmawiamy z kolejnymi potencjalnymi najemcami, możemy jedynie zdradzić, że część rozmów jest już na zaawansowanym etapie

Deweloper planuje postawienie obok drugiego biurowca. Wg wstępnych informacji łącznie mają dysponować powierzchnią 48 tys. m. Z kolei przy ul. Droszyńskiego, w pobliżu stacji SKM Oliwa, Torus kończy budowę biurowca Format o powierzchni 16 tys. m.

”

**Luiza Gruntkowska,
prezes zarządu Inopa S.A**

Oczywiście, pandemia wpłynęła na cały rynek, a tym samym na nieruchomości, w szczególności rynek biurowy. Wiele firm z dnia na dzień podjęło decyzję o pracy w trybie zdalnym. W szczególności zauważalne to było wśród międzynarodowych korporacji, które stanowią znaczącą część absorpcji powierzchni biurowych. Jednak widzimy, że ten trend się zmienia, firmy pracują nad ciekawymi rozwiązaniami, które pozwolą pracownikom czuć się zarówno komfortowo, jak i pozostać w kontakcie ze swoimi współpracownikami. Mamy świadomość, że wiele firm nie powróci do modelu pracy wyłącznie stacjonarnej, a skieruje się głównie w stronę rozwiązań hybrydowych. Nie oznacza to jednak, że biura nie będą już potrzebne. Wręcz przeciwnie, będą stanowiły miejsce spotkań, pracy kreatywnej, integracji zespołów. Rozumieją to managerowie, wiedząc, że nie każde spotkanie w formie online jest efektywne i sprzyja rozwijaniu więzi między pracownikami. Do tego potrzebne będą przestronne, ciekawie zaaranżowane i przyjazne powierzchnie, ułatwiające komunikację i integrację.

NAJWIĘKSZE KONCENTRACJE BIUROWCÓW W TRÓJMIEŚCIE W 2021 ROKU

■ projekty w budowie
■ projekty zakończone

GDYNIA

Ul. Łużycka 6 - Office Park

Ul. Kazimierza Górskiego – 3T Office Park

Ul. Jana Pawła II, Hryniewieckiego i Waszyngtona
– Waterfront i Waterfront II (Vastint)

Ul. Łużycka 8 - Tensor Office Park

GDYNIA

OLIWA

Al. Grunwaldzka 472 – Olivia Business Centre

Al. Grunwaldzka 411 – Alchemia (Torus)

Al. Grunwaldzka 347 – Wave (Skanska)

SOPOT

Oliwa

Wrzeszcz

GDAŃSK

Młode
miasto

WRZESZCZ

Garnizon (Hossa)

Al. Grunwaldzka 48 - Officyna (Torus)

LOTNISKO

Ul. Słowackiego 210 – Airport City
(Port Lotniczy Gdańsk)

Ul. Słowackiego 173 – Intel

Ul. Azymutalna 9
– BCB Business Park

Lotnisko

MŁODE MIASTO

Ul. Marynarki Polskiej 197
– Palio Office Park (Cavatina)

Ul. Marynarki Polskiej 163
– Centrala (Inopa)

Ul. Popiełuszki
– Doki Office (Torus)

W pobliskim Wrzeszczu największa koncentracja jest na Garnizonie wybudowanym przez dewelopera Hossa S.A. W latach 2016 - 2021 powstał tam zespół budynków usługowo - biurowych: Gato, Hiro, Yoko, Omega i Gamma. Łączna powierzchnia biurowa jaką dysponują przekracza 30 tys. m kw. Najnowszym biurowcem jest Gato, który został oddany do użytku w tym roku. Z kolei przy al. Grunwaldzkiej Torus prowadzi zaawansowane prace przy inwestycji Oficyna.

LOTNISKOWA NIEWIADOMA

Ważnym miejscem na biurowej mapie Trójmiasta mają stać się tereny wokół gdańskiego lotniska. Już teraz przy ul. Słowackiego działa campus Intela złożony z pięciu budynków. W tym roku zapowiedziano budowę szóstego o nazwie IGK6, a w którym powstaną kolejne laboratoria koncernu. Budynek o powierzchni 27,4 tys. m kw. ma być gotowy w 2023 roku. Jak informuje Intel, w nowym biurze do dyspozycji pracowników zostanie oddanych 900 miejsc parkingowych, w tym 40 stacji ładowania samochodów elektrycznych.

Niedaleko przy ulicy Azymutalnej działa BCB Business Park. Budowa pierwszego budynku zakończyła się w 2015 roku, a kolejnego na przełomie 2017 i 2018. Ich łączna powierzchnia to 20 tys. m kw. Zgodnie z pierwotnym planem kompleks miał składać się z pięciu budynków o łącznej powierzchni 45 tys. m., centrum usług towarzyszących i hotelu. Plany jednak uległy zmianie i właściciel ogłosił budowę znacznie większego kompleksu o powierzchni 90 tys. m. na który miało składać się 6 budynków tej samej wielkości i 6 BTS („build-to-suit”, zaprojektowanych i wybudowanych pod konkretne potrzeby najemców), każdy o powierzchni około 5 tys. m. Dodatkowo miało być pięć budynków usługowo – handlowych, jeden logistyczny – magazynowy oraz zaplecze rekreacyjno – sportowe. Teraz wiadomo, że i te plany uległy zmianie.

- Inwestor na bieżąco śledzi sytuację na rynku biurowym oraz plany rozwojowe obecnych najemców, dostosowując tym samym tempo inwestycji do rzeczywistego zapotrzebowania. Również koncepcja stale ewoluje, w efekcie czego w obrębie biznes parku oprócz biurowców powstaną również hotele oraz inwestycja logistyczno-magazynowa – mówi Michał Zaraś, Leasing Director BCB.

To oznacza, że na jednej z działek pod budynek biurowy powstaną hotele, a w miejscu planowanych budynków BTS inwestycja logistyczno – magazynowa.

- Rozpoczęcie budowy uzależnione jest od kilku czynników, przede wszystkim od rozwoju obecnej sytuacji, która wpływa bezpośrednio na decyzje nasze i naszych najemców – wyjaśnia Michał Zaraś.

Swoj kompleks składający się z siedmiu biurowców o łącznej powierzchni 120 tys. m, w tym 100 tys. powierzchni biurowej buduje także Port Lotniczy Gdańsk. Powstał już pierwszy budynek – Alpha. Ma sześć pięter i dwie kondygnacje podziemne. Powierzchnia najmu wynosi 8,5 tys. m kw. Koszt budowy wyniósł 66 mln zł netto. Przedsięwzięcie jest finan-



Sławomir Gajewski,
prezes zarządu Torus Sp. z o.o.

Niewątpliwie ostatnie kilkanaście miesięcy to okres wyraźnego obniżenia nowego popytu na powierzchnię biurową – chodzi zarówno o nowych inwestorów, czyli firmy, które wchodziły dopiero na nasz rynek, jak i relokacje w obrębie Trójmiasta. Część z firm, choć relatywnie niewielka, zdecydowała się na podnajem części swojej powierzchni biurowej, co spowodowało zwiększenie jej podaży na rynku. Patrząc bardziej globalnie – choć będzie to miało wpływ także na nasz rynek – pandemia wywołała kolejną falę szukania oszczędności na świecie. Jest to jednak dobra wiadomość dla Polski, bo kryzys zawsze windował naszą pozycję. Dzisiaj deweloperzy ostrożnie podchodzą do nowych inwestycji biurowych, dlatego za dwa, trzy lata możemy się spotkać z bardzo dużym popytem, za którym ciężko będzie nadążyć.

Fot. Karol Kacperski



sowane z obligacji emitowanych przez Port Lotniczy Gdańsk przy udziale Banku Pekao S.A. i ze środków własnych spółki.

- Obecnie przygotowujemy się do procedur odbiorowych i nie długo wchodzić będziemy w fazę komercjalizacji. Pandemia nie wpłynęła na założenia planów budowy kompleksu, czyli budowę kolejnych budynków w miarę stopnia komercjalizacji poprzednich – mówi Agnieszka Michałjow, rzecznik prasowy portu.

Latem budynek ma zostać oddany do użytku. Kolejnym ma być Bravo. Nie wiadomo jednak kiedy ruszy budowa, ani jaki będzie model finansowy.

- Poinformujemy w stosownym momencie – odpowiada Agnieszka Michałjow.

AirPort CityTo wyjątkowy projekt na trójmiejskim rynku ze względu na strukturę właścicielską. Pośrednio jego właścicielem są samorządy – Miasto Gdańsk i Woj. Pomorskie, które wspólnie są większościowymi udziałowcami lotniska.

W GDYNI RZĄDZI REDŁOWO

Znacznie mniejszym od Gdańska zapleczem biurowym dysponuje Gdynia. Wg danych Colliers na koniec 2020 roku aż 78% powierzchni biurowej Trójmiasta było w Gdańsku, 4% w Sopocie i tylko 18% w Gdyni. I choć Gdańsk nie zwalnia tempa to być może proporcje uda się nieznacznie poprawić na korzyść Gdyni, dzięki kilku sporym inwestycjom.

W 2015 roku w sąsiedztwie Skweru Kościuszki deweloper Vastint Poland postawił kompleks Waterfront, w którym znalazło się 10 tys. m powierzchni biurowej. W maju tego roku rozpoczął budowę Waterfront II.

- To blisko 14,5 tys. m kw. biur w tej fazie projektu w dwóch budynkach oraz dwa budynki mieszkalne z 126 apartamentami – podaje parametry obiektu Maciej Kandybowicz, leasing manager Vastint Poland. - W kolejnej, trzeciej fazie powstaną dwa budynki hotelowe, jeden biurowiec na około 4 tys. m kw., budynek kina z usługami i biurami oraz pawilon kulturalny. W całym kompleksie powstanie ok. 22 tys. m kw. biur.

Pierwsze powierzchnie biurowe powinny być przekazywane najemcom w 4 kwartale 2023 roku.

Vastint buduje także 6 piętrowy biurowiec K2 na rogu ulic Kieleckiej i Bydgoskiej. Zakończenie jego budowy zaplanowano na czerwiec 2022 roku.

Największym kompleksem Gdyni jest 3T Office Park, którego budowa zakończyła się w tym roku. W Redłowie stanęły 3 wieże (skrajne o wysokości 39 m i środkowa o wysokości 50m). Łączna powierzchnia kompleksu to 54,9 tys. m, a wynajmu 38,5 tys.

Z kolei Office Park przy Łużyckiej 6 dysponuje powierzchnią 42 tys. m, z czego 22,5 tys. to powierzchnia biurowa. Tuż obok niego pod adresem Łużycka 8 działa Tensor Office Park o powierzchni 20 082 m kw.

The background of the image is a photograph of a modern office space. In the foreground, there is a wide, polished wooden floor made of horizontal planks. To the right, there is a lush indoor garden with various green plants, including ferns and leafy herbs, growing in a raised bed. In the background, there are glass partitions and office furniture, suggesting a contemporary work environment. The lighting is bright and natural, coming from the glass walls. The overall atmosphere is clean, modern, and eco-friendly.

ENERGOOSZCZĘDNI, EKOLOGICZNIE, INNOWACYJNIE

**NOWOCZESNE I INTELIGENTNE
SYSTEMY, WYŚRUBOWANE
WYMAGANIAMI
CERTYFIKATY, ROZWIĄZANIA
PROEKOLOGICZNE, PRZYJAZNE
I ATRAKCYJNE OTOCZENIE –
WŁAŚCICIELE BIUROWCÓW
MUSZĄ DWOIĆ I TROIĆ, BY
SPEŁNIAĆ CORAZ WYŻSZE
WYMAGANIA POTENCJALNYCH
NAJEMCÓW I ICH
PRACOWNIKÓW.**



Fot. Karol Kacperski



Największe kompleksy biurowe są urządzone tak, by ich użytkownicy jak najczęściej życiowych spraw mogli załatwić tuż obok miejsca pracy. Tak np. działa Olivia Business Centre, największy, jednolity kompleks biurowy nie tylko w Trójmieście, ale i w Polsce. Tegorocznym wydarzeniem OBC było otwarcie Olivia Garden. Na 800 metrach kwadratowych otoczonych szklanym dachem i ścianami znalazło się 3 tys. roślin ze 150 gatunków. Nowy projekt zrealizowano zgodnie z zasadą biophilic design. I to na wielu poziomach – nie tylko poprzez wizualny kontakt z roślinnością, oddziaływania na bodźce słuchowe, węchowe i smakowe. Zadbano także o zmiany temperatury, poziomu wilgotności i przepływu powietrza, które pozwolą utrzymać naturalną rzeźkość. Zastosowano także wzory i formy biomorficzne - liczne odniesienia do kształtów, wzorów i tekstur występujących w naturze. Przykładem są słupy o strukturze kory drzewa, których formę wyrzeźbiono ręcznie. Wszystkie drewniane wykończenia zostały wykonane z bambusa moso, który nie tylko sprawdza się jako wydajny i trwały budulec, ale także daje uczucie zanurzenia w przyjaznej, naturalnej przestrzeni.

- Rośliny w Olivii Garden to nie tylko dekoracja – mówi Tomasz Woźnik, dyrektor ds. innowacji Olivia Business Center. - Ich obecność ma na nas wpływ terapeutyczny, stymulujący i rozwojowy. W naszej przestrzeni znajduje się ponad 80% gatunków roślin wymienionych w raporcie NASA, jako tych mających największy wpływ na czystość chemiczną powietrza. W praktyce to 800

roślin jonizujących i oczyszczających powietrze.

To już kolejny projekt OBC, którego celem jest podniesienie jakości otoczenia w miejscu pracy. Na terenie OBC – oprócz typowych dla tego typu kompleksów miejsc z gastronomią działa wiele usług, w tym przedszkole, czy też jeden z największych klubów fitness.

W ODPOWIEDZI NA PANDEMIE

Niezwykle ważnym sposobem na udowodnienie jakości miejsca, jego bezpieczeństwa, a także budowania zgodnie z najwyższymi standardami jest certyfikacja. Właściciele biurowców chętnie po nie sięgają, tym bardziej, że to już nie tylko znak jakości dla najemców, ale i prawie, że wymóg. To także czynnik mający wpływ na wartość budynku.

- Zmianom poddaliśmy zarówno istniejące, jak i projektowane budynki, wprowadzając np. bardzo zaawansowany system jonizacji powietrza w centralach wentylacyjnych, co pozwoliło osiągnąć najwyższy na świecie wynik w certyfikacji Well HSR – mówi Maciej Kotarski z Olivia Business Centre.

Wspomniany Well HSR, czyli Health Safety Rating to certyfikat wprowadzony w lipcu 2020 roku w związku z pandemią Covid – 19 i opracowany przez International Well Building Institute. By go uzyskać trzeba spełnić 15 z dwudziestu kilku wymagań podzielonych na sześć kategorii, dotyczących m.in. sprzątania, gotowości na



wypadek sytuacji kryzysowych, dostępu do usług zdrowotnych, utrzymania jakości powietrza i wody, wewnętrznej komunikacji, czy też innowacji.

W ENERGOOSZCZĘDNYM WYŚCIGU

Najbardziej popularnym certyfikatem na świecie jest LEED, czyli The Leadership in Energy and Environmental Design. To system oceny budynków pod względem energooszczędności i wpływu na środowisko naturalne opracowany przez aktywistów zrzeszonych w United States Green Building Council. W Polsce obecny jest od 2009 roku, a procedury przyznawania odbywają się w wielu kategoriach i schematach. Można zdobyć wersję podstawową, srebrną, złotą i platynową. Choć LEED dominuje na świecie to w Polsce popularniejszy jest BREEAM, przyznawany wg podobnych kryteriów. To skrót od Building Research Establishment Environmental Assessment Method. BREEAM posiada z kolei pięć ocen.

BREEAM i WELL HSR chwali się m.in. Cavatina, która buduje Palio Office Park na Młodym Mieście w Gdańsku. Oddany do użytku biurowiec A otrzymał już oba te certyfikaty, w tym BREEAM na wysokim poziomie Excellent (4 stopień na 5 możliwych). Także Olivia Business Centre posiada BREEAM na tym samym poziomie.

Z certyfikacji LEED korzysta z kolei deweloper Inopa S.A., który buduje kompleks Centrala.

- Projekt Budynku C300 pozyskał certyfikację Leed Gold, dzięki zastosowaniu licznych rozwiązań energooszczędnych oraz ekologicznych, m.in: paneli słonecznych, systemu odprowadzania wody deszczowej, nowoczesnego systemu zarządzania budyn-

kiem – mówi Luiza Gruntkowska, prezes zarządu Inopa S.A. - Dla komfortu użytkowników Centrali zaprojektowano tarasy oraz liczne strefy zielone, wpływające na dobrostan osób przebywających w budynku. Aby zapewnić poczucie bezpieczeństwa osób wracających do biur, zostaną zastosowane centrale wentylacyjne z filtrami elektrostatycznymi i UV, zapobiegającymi przenoszeniu się wirusów, zaś dla wygody wdrożona zostanie aplikacja umożliwiająca sprawne zarządzanie dostępem do budynku oraz miejsc parkingowych.

Skanska z kolei chwali się LEED na najwyższym poziomie „platinum” jaki dostał jej budynek Wave w Oliwii.

- Certyfikacja LEED dotyczy m.in. oszczędności energii, redukcji zużycia wody czy emisji dwutlenku węgla. Wave korzysta także z prądu wyprodukowanego w źródłach ekologicznych, przede wszystkim elektrowniach wodnych - mówi Konrad Ziejewski – Menadżer Projektu w spółce biurowej Skanska.

W tym samym biurowcu powstał innowacyjny projekt o nazwie City Hub.

- To miejskie centrum współdzielonej mobilności, czyli pierwszy w Trójmieście węzeł komunikacyjny stworzony w bliskim sąsiedztwie naszej inwestycji, który zapewnia użytkownikom korzystanie z szerokiego wachlarza przyjaznych dla środowiska usług transportowych – m. in. hulajnóg i skuterów elektrycznych, wypożyczalni samochodu czy carpoolingu. Na Wave działa również nasz autorski system inteligentnego zarządzania budynkiem - Connected by Skanska, który scala innowacyjne technologie i pozwala na ich łatwą nawigację za pomocą darmowej aplikacji mobilnej – objaśnia Konrad Ziejewski.

5

TRENDÓW, KTÓRE
ODMIENIA RYNEK
BIUROWY

ELASTYCZNE ZARZĄDZANIE MIEJSCAMI PRACY ODEGRA NAJWIĘKSZĄ ROLĘ NA RYNKU BIUROWYM W POLSCE I EUROPIE. TO WYNIK RAPORTU „WORKPLACE FLEXIBILITY VADEMECUM”, KTÓREGO TWÓRCY – EKSPERCI Z FIRMY SKANSKA I BUSINESS LINK - NAKREŚLILI PIĘĆ TRENDÓW MAJĄCYCH ODMIENIĆ RYNEK BIUROWY.

Nasze vademecum powstało z myślą o uporządkowaniu kluczowych przemian, jakie w ostatnim czasie dokonały się na rynku biurowym – wyjaśnia Maciej K. Król, p.o. dyrektora zarządzającego w Business Link, firmie będącej operatorem przestrzeni typu flex. - W raporcie skoncentrowaliśmy się na kompleksowym omówieniu elastycznego zarządzania miejscami pracy, za pomocą którego duże korporacje coraz częściej budują swoje zasoby biurowe. Dostrzegamy, że budynki lub kompleksy z przestrzeniami elastycznymi stały się dziś istotnym aktywem w portfelach inwestorów, a ich rola z każdym kolejnym miesiącem będzie systematycznie rosła.

W swoim raporcie Skanska i Business Link wyróżniły 5 kluczowych trendów, które w najbliższym czasie ukształtują sposób i styl funkcjonowania rynku biurowego. W tym celu twórcy „Workplace Flexibility Vademecum” zebrali i przeanalizowali głosy płynące z branży, po czym skonfrontowali je z własnymi obserwacjami. – **Pierwszy trend** dotyczy **zasady 70/30**, wedle której firmy będą poszukiwać kombinacji długoterminowych połączonych z krótkoterminowymi zobowiązaniami, których celem będzie zapewnienie miejsc pracy. 30% z nich będzie służyło jako tzw. „trzecia przestrzeń”: między biurem, a domem – mówi Maciej K. Król.

Wspomniana trzecia przestrzeń to sfera elastyczna. Firmy będą starać się zapewnić pracownikom i sobie elastyczność nie tylko w kwestii lokalizacji miejsca pracy (biuro tradycyjne, przestrzeń flex, praca zdalna), ale także ilości dostępnych biurek, przestrzeni.

Kolejny punkt w raporcie wskazuje na niestuszne deprecjonowanie znaczenia fizycznych biur. Pomimo początkowych opinii, że masowe przejście pracowników na home office znacząco osłabi zapotrzebowanie na biura tradycyjne, rzeczywistość i badania przeprowadzone podczas pandemii pokazały, że taki scenariusz nie ma szans na zmaterializowanie.

– Badania zrealizowane przez Skanska wykazały, że pracownicy tęsknią za swoimi biurami, a bezpośredni kontakt z ludźmi jest dla nich niezwykle istotny – wyjaśnia Arkadiusz Rudzki, wiceprezes ds. sprzedaży i najmu w spółce biurowej Skanska na region CEE. – Dlatego biuro pozostanie podstawowym miejscem pracy, choć w przyszłości z pewnością będziemy spędzać w nim nieco mniej czasu niż przed pandemią. Dodatkowo pracownicy doceniają fizyczne aspekty biura – ergonomię miejsca pracy, przestrzeń do spotkań grupowych, czy wyposażenie. Nasze badanie pokazało, że pomimo iż 64% pracowników biurowych w CEE ma dobre warunki do pracy w domu, to aż 50% spośród ankietowanych chodzi do biura każdego dnia





Fot. Karol Kacperski

Trzeci z opisywanym trendów odnosi się do klientów korporacyjnych, którzy po doświadczeniu nieprzewidywalnych i nagłych zmian, będą poszukiwać większej stabilizacji biznesowej i staną się mniej skłonni do angażowania się w duże i długie umowy najmu. Zamiast tego wybiorą bardziej elastyczne rozwiązania, pozwalające na obniżenie kosztów.

Kolejny kierunek to „zderzenie oczekiwań”.

– Z jednej strony najemcy będą dążyć do krótszych umów najmu mniejszych powierzchni, zaś z drugiej – inwestorzy zainteresowani kupnem budynku nadal będą potrzebować dobrze zabezpieczonych, długoterminowych umów najmu. W tym przypadku **model flex stanie się optymalnym rozwiązaniem uzupełniającym przedłużoną umowę najmu**, z korzyścią dla inwestora – mówi Arkadiusz Rudzki.

Ostatni z pięciu trendów nawiązuje do wizji 15-minutowego miasta, która może zaowocować **rozwójem mniejszych biur na obrzeżach aglomeracji**.

Według twórców raportu, biura “hubowe” nie znikną, jednak wokół nich mogą z czasem pojawiać się coraz liczniejsze biurowe “satelity”.

Eksperti Skanska i Business Link podkreślają, że rosnące zainteresowanie łączeniem powierzchni tradycyjnych i elastycznych wynika z aktualnego, ogromnego zapotrzebowania na pracę rotacyjną. Z badań przeprowadzonych przez spółkę biurową Skanska wynika, że aż 32% pracowników biurowych (w Polsce, Czechach, na Węgrzech i w Rumunii) pracuje obecnie w modelu hybrydowym (łącznie pracę zdalną z pracą z biura). Jednocześnie aż 2/3 wszystkich pracowników biurowych nadal uważa biuro za bezpieczne miejsce pracy. Z badań na zlecenie Skanska wynika też, że tylko 15% badanych pracowników uważa pracę zdalną za bardziej efektywną, mimo, że większość ma dostęp do oddzielnego pokoju w miejscu zamieszkania.

WYNAGRODZENIA

	Małopolskie	Śląskie	Dolnośląskie	Wielkopolskie	Łódzkie	Pomorskie	Mazowieckie
F&A: GL	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max
Junior Accountant	4 500/6 000	4 700/60 00	4 700/6 000	4 400/5 500	4 200/5 000	3 500/4 500	5 200/6 000
Accountant	5 500/7 000	5 500/6 600	5 500/6 600	5 000/6 500	4 600/5 800	4 800/6 000	6 000/8 000
Senior Accountant	7 000/8 500	6 500/8 000	6 500/8 000	7 000/9 000	5 600/7 300	6 700/7 500	7 000/9 500
Team Leader (5-15 osób)	9 500/13 000	9 500/13 000	9 500/13 000	8 500/12 000	8 000/11 500	8 100/11 000	10 000/13 000
Manager (do 50 osób)	13 000/20 000	15 000/21 000	15 000/21 000	11 000/16 000	11 500/16 000	11 000/18 000	17 000/24 000
F&A: AP/AR	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max
Junior Accountant	4 500/6 000	4 700/6 000	4 700/6 000	4 400/5 500	4 200/5 000	3 500/4 500	52 00/6 000
Accountant	5 500/7 000	5 500/6 600	5 500/6 600	5 000/6 500	4 600/5 800	4 800/6 000	6 000/8 000
Senior Accountant	7 000/8 500	6 500/8 000	6 500/8 000	7 000/9 000	5 600/7 300	6 700/7 500	7 000/9 500
Team Leader (5-15 osób)	9 500/13 000	9 500/13 000	9 500/13 000	8 500/12 000	8 000/11 500	8 100/11 000	10 000/13 000
Manager (do 50 osób)	13 000/20 000	15 000/21 000	15 000/21 000	11 000/16 000	11 500/16 000	11 000/18 000	17 000/24 000
IT	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max
1st line support	4 500/6 500	4 000/5 500	5 000/7 000	4 500/6 000	4 000/5 500	4 500/6 000	4 500/6 500
2nd line support	5 000/8 200	6 000/7 500	7 000/12 000	6 000/9 000	6 000/8 000	5 500/8 000	6 500/8 000
3rd line support	8 000/14 000	8 500/11 500	9 500/16 000	8 000/13 000	8500/11 500	8 000/12 000	9 000/12 000
IT Admin	7 500/14 000	7 000/15 000	7 000/13 000	5 500/13 000	7 000/14 000	8 000/12 500	9 000/15 000
Network/Security	9 000/15 000	10 000/18 500	9 000/15 500	5 000/10 000	9 000/18 000	9 000/15 000	15 000/20 000
Business/Sys Analyst	8 000/15 000	7 500/14 000	12 000/17 000	6 300/9 500	6 000/13 000	9500/15 000	9 000/16 000
Developer	9 000/17 000	8 000/19 000	10 000/18 000	9 000/16 000	7 000/14 000	9 500/16 000	10 000/18 000
Tester	7 500/12 500	5 000/10 500	8 000/14 000	8 000/14 000	5 000/10 000	7 500/12 500	5 500/12 000
Team Leader (5-15 osób)	11 000/18 000	7500/15 000	11 000/18 000	10 000/18 000	5500/7 000	11 000/17 000	8 500/12 000
Project Manager (do 50 osób)	15 000/23 000	8 000/18 000	15 000/23 000	20 000/27 000	8 000/15 000	13 000/20 000	12 000/20 000
Customer Service	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max
Junior Specialist	4 500/5 500	4 500/5 000	4 500/5 000	4 000/5000	4 000/4 800	3 500/4 500	4 500/5 000
Specialist	5 500/6 500	5 000/6 500	5 000/6500	4 500/6 000	4 800/6 000	4 500/6 000	5 000/6 500
Senior Specialist	6 500/7 500	6 000/7 500	6 000/7 500	5 500/8 000	5 500/7 000	5 400/7 500	6 500/8 000
Team Leader (5-15 osób)	8 500/12 000	8 500/11 500	8 500/11 500	7 000/9 000	7 500/10 000	8 000/11 000	8 500/12 000
Manager (do 50 osób)	13 000/18 000	13 000/19 000	13 000/19 000	9 000/15 000	10 000/15 000	10 000/16 000	13 000/19 000
R&D	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max	min/max
Laboratory Specialist	5 000/7 000	4 000/6 000	5 000/7 000	5 000/7 000	5 000/7 000	5 000/7 000	5 000/7 000
Technologist	5 500/8 500	6 000/9 000	6 000/9 000	6 000/8 500	5 500/9 000	5 500/8 500	6 000/9 000
Design Engineer	6 000/8 500	6 000/9 000	6 500/8 500	6 500/10 000	6 500/10 000	6 300/9 500	6 300/10 000
Product Development	6 000/9 000	6 000/8 000	6 300/8 500	6 500/9 000	7 000/9 000	6 500/9 000	7 000/9 500
Senior Product Development	7 000/10 000	7 000/10 000	7 500/10 000	7 500/1 0000	8 000/10 000	7 000/10 000	7 500/10 000
Quality Engineer	6 000/8 500	6 000/10 000	6 500/9 000	65 00/9 000	6 500/9 000	6 500/9 000	7 000/10 000
R&D Manager	15 000/20 000	15 000/18 000	15 000/20 000	12 000/16 000	13 000/20 000	13 000/18 000	15 000/23 000

Źródło: Randstad, Wynagrodzenia miesięczne brutto w PLN, **F&A** - Finance and Accounting, **AP** - Accounts Payable, **AR** - Accounts Receivable, **GL** - General Ledger, **HR** - Human Resources, **IT** - Information Technology, **CS** - Customer Service, **R&D** - Research & Development,





PRZYSZŁOŚĆ I WYZWANIA CENTRÓW HANDLOWYCH



KLIENT W POJEDYNKĘ, ALE WIĘCEJ WYDAJE



Autor:
Michał Stankiewicz

PONAD 600 CENTRÓW I PARKÓW HANDLOWYCH DZIAŁA W POLSCE, Z CZEGO 31 W TRÓJMIEŚCIE. SKUTKI PANDEMII DOTKNĘŁY TĄ BRANŻĘ JAK MAŁO KTÓRĄ. MIMO, ŻE W CZERWCU TEGO ROKU CENTRA ZANOTOWAŁY WZROST ODWIEDZAJĄCYCH I OBROTÓW TO ODROBIENIE STRAT MOŻE BYĆ NIEZWYKLE TRUDNE. WG SZACUNKÓW SIĘGNĘŁY AŻ 6 MLD ZŁ.

Dane za czerwiec tego roku są optymistyczne. Centra handlowe zanotowały wzrost odwiedzających do poziomu 112 % w stosunku do czerwca 2020. Według wskaźnika Polskiej Rady Centrów Handlowych Daily Footfall Index, monitorującego liczbę odwiedzin w centrach handlowych od początku pandemii – czerwcowe dane są o 5 proc. wyższe niż dane zaraportowane w maju, a więc zaraz po uwolnieniu handlu spod lockdownu.

Nie oznacza to jednak, że udało się powrócić do stanu sprzed załamania wywołanego pandemią Covid 19. To wciąż 81% ruchu jakie generowały w czerwcu 2019 roku kiedy działały pełną parą. Taki wynik uzyskiwała północna Polska: Pomorskie, Kujawsko – Pomorskie, Warmińsko – Mazurskie. Z kolei

po 83% zanotowała północno – zachodnia Polska i centralna. Gorzej, bo tylko 79% ruchu sprzed pandemii uzyskały centra w południowej i wschodniej Polsce.

Najlepszym dniem dla handlowców okazała się sobota 12 czerwca – wtedy w ciągu jednej doby każdą galerię odwiedziło średnio ponad 16 tys. klientów czyli 13 proc. więcej niż w analogicznym dniu 2019 roku.

ZAKUPY CZĘŚCIEJ W POJEDYNKĘ

Lepiej jest pod względem obrotów. Wg danych PRCH w maju średnia dla wszystkich centrów wyniosła 96% tego co w maju 2019 roku i 141 procent w stosunku do maja 2020 roku.

WPŁYW CENTRÓW HANDLOWYCH NA POLSKĄ GOSPODARKE W 2019 ROKU

Analizy PRCH wskazują na wysoką konwersję, która wynika z trwałej zmiany zachowań konsumenckich.

- Coraz częściej na zakupy udajemy się w pojedynkę, a nie jak przed pandemią z grupą znajomych czy rodziną, przychodzimy do galerii po konkretne produkty i nabywamy ich więcej, co w rezultacie skutkuje wyższymi obrotami najemców centrów handlowych – wyjaśnia Krzysztof Poznański, dyrektor zarządzający PRCH. - W maju konwersja wzrosła o 1/10 w porównaniu z 2019 rokiem, dlatego PRCH liczy na jej wysoki wynik także w czerwcu.

Zdaniem Poznańskiego wpływ rosnącej inflacji na wzrost obrotów jest ograniczony. - Nawet gdyby przyjąć, że za ostatni rok inflacja wyniosła 5%, to wzrost sprzedaży jest wyższy. Klienci chętnie wracają do centrów handlowych i realizują swoje odkładane na czas lockdownów potrzeby zakupowe. Jak widać, po ostatnim lockdownie obroty odmrażanych branż bardzo szybko zaczęły wzrastać. Zgromadzone przez Polską Radę Centrów Handlowych dane na temat obrotów pokazują wyraźne odbicie wskaźnika PRCH Turnover Index, które nastąpiło w maju – zaraz po zniesieniu drugiego w tym roku lockdownu trwającego ponad 6 tygodni. Podobny trend szybkiego odbicia i wzrostu obrotów miał również miejsce w lutym br. – wyjaśnia.

NAJEMCY. W KAŻDYM SEKTORZE INACZEJ

Sytuacja najemców nie jest jednorodna. Zakupowy boom odnotowały w maju br. firmy prowadzące działalność w kategoriach moda, usługi i gospodarstwo domowe, osiągając wyniki nieco lepsze niż w 2019 roku. W najgorszej sytuacji znalazły się przedsiębiorstwa gastronomiczne i rozrywkowe, które nie mogły wznowić swojej działalności w pełnym wymiarze z początkiem maja. Restauracje miały początkowo pozwolenie na wydawanie posiłków jedynie na wynos, później również w ogródkach restauracyjnych, a dopiero od 28 maja otworzyły swoje drzwi do klientów, którzy chcieliby zjeść posiłek wewnątrz lokalu. Przedsiębiorstwa rozrywkowe również wystartowały pod koniec badanego miesiąca. Należą

15,5%

**udział handlu
w PKB Polski
w 2019 r.**

6,8 mld

**rocznie wpłacają osoby
pracujące
w centrach
handlowych
z tytułu Pit i ZUS**

400 tys.

**osób pracuje
bezpośrednio
w centrach
handlowych**

21 mld

**to roczny VAT
generowany
przez obroty
w centrach
handlowych**

2,4 mld

**rocznie wpływa do
budżetów państwa
i samorządów od
właścicieli centrów
handlowych z tytułu
CIT, podatku od
nieruchomości, opłaty za
użytkowanie wieczyste**



**Mariola Rogóż,
dyrektor Galerii Klif,
Cushman & Wakefield**

Galeria Klif ma stałą klientelę, i może poszerzać ją, dzięki temu, że rozwija się jej otoczenie, gdyż jest sporo inwestycji w jej zasięgu. Chcemy być miejscem, które nie tylko pozwoli na wygodne zaspokajanie codziennych potrzeb, ale też pozostanie galerią, skupiającą ciekawe, nietuzinkowe marki modowe.

Pragniemy, by Klif rozwijał się jako miejsce spotkań, rozmowy i jako ośrodek kultury. Na pewno Klif zachowa spokojny i elegancki charakter, bo taki jest charakter Orłowa. Jeśli chodzi o poziom najmu – podpisaliśmy 9 nowych umów, co w mojej ocenie jest sukcesem, ponieważ nie są znane dalsze decyzje rządu odnośnie pandemii.

A jednak nam zaufano.

Część najemców, zwłaszcza nieobecnych online i utrzymujących ze swoimi klientami relację wyłącznie osobiste (co w pandemii było niemożliwe) zakończyła działalność – nie tylko w Klifie, lecz w ogóle. Trudno robić podsumowania, ponieważ wiele firm przebudowuje w tej chwili swoje strategię po pandemii, a przed 4 falą.

Do tego dochodzą istotne kwestie, wynikające z decyzji rządu w trakcie pandemii, związanymi z całkowitym brakiem wsparcia dla galerii handlowych i ingerencją rządu w umowy handlowe pomiędzy galeriami a najemcami. Będzie to miało wpływ na końcową ocenę efektów pandemii pod kątem wynajętych powierzchni, przychodów i innych wskaźników.

do nich kina, które mogły wznowić działalność od 21 maja w bardzo ograniczonym zakresie.

BEZPOŚREDNI KONTAKT Z CZŁOWIEKIEM

W Trójmieście działa obecnie 31 centrów i parków handlowych. Największe z nich to Forum Gdańsk i Galeria Bałtycka w Gdańsku, gdyński Klif i Riviera, a ze specjalistycznych City Meble. Ich operatorzy nie ujawniają indywidualnych danych odnośnie ruchu ze względu na tajemnicę handlową. Takie dane spływają tylko do PRCH.

- Obecnie jesteśmy zadowoleni z poziomu odwiedzalności, jest on wyższy niż średnia dla polskich centrów handlowych, wskazywana przez Daily Footfall Index – mówi Mariola Rogóż, dyrektor Galerii Klif, Cushman & Wakefield w Gdyni. - Wiążemy to z poszerzaniem oferty o nowe, atrakcyjne salony i usługi oraz z tym, że w czasie lockdownów utrzymywaliśmy relacje z naszymi klientami – poprzez działania online. Wiążemy to także z potrzebą klientów, by powrócić do doświadczania, a nie tylko oglądania w Internecie. I dodaje: - Widzimy potrzebę spotkań, rozmów, atrakcji - ale w spokojnym otoczeniu. Mamy coraz więcej dni, w których poziom odwiedzalności nie tylko przekracza ten z 2020 roku, ale i z 2019. Oczywiście sporym utrudnieniem jest zahamowanie ruchu turystycznego – przed pandemią Klif miał bardzo wielu gości z zagranicy, ofertę pokazywaliśmy już na promach turystycznych, zawijających do gdyńskiego portu, prowadziliśmy nawet kampanie w języku rosyjskim, ponieważ widzieliśmy rosnące zainteresowanie naszą ofertą klientów z tych kierunków.

Dużą zmianą jaką wywołała pandemia jest intensywny wzrost e-commerce. Centra handlowe widzą rosnący udział zakupów on line, ale uważają, że ta forma nie jest w stanie całkowicie zastąpić zakupów stacjonarnych.

- Z moich obserwacji wynika, iż nie jest to możliwe, chociaż obserwujemy zmiany w zakresie potrzeb konsumenckich. Klienci przed wyjściem do sklepu coraz częściej decydują się na poznanie oferty on-line – mówi Magdalena Gibney, dyrektor Forum Gdańsk, Multi Poland.

6 mld zł

tyle wyniosła luka w przychodach właścicieli centrów w 2020 i 2021 roku z powodu pandemii.

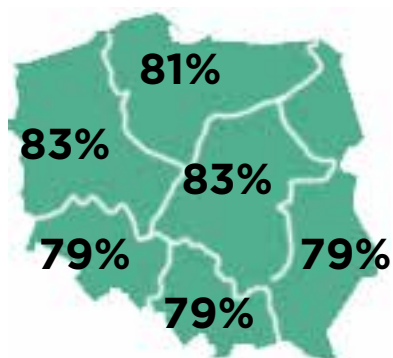
600

centrów i parków handlowych działa w Polsce, z czego 31 w Trójmieście.

Fot. Mat. Prasowe Klif



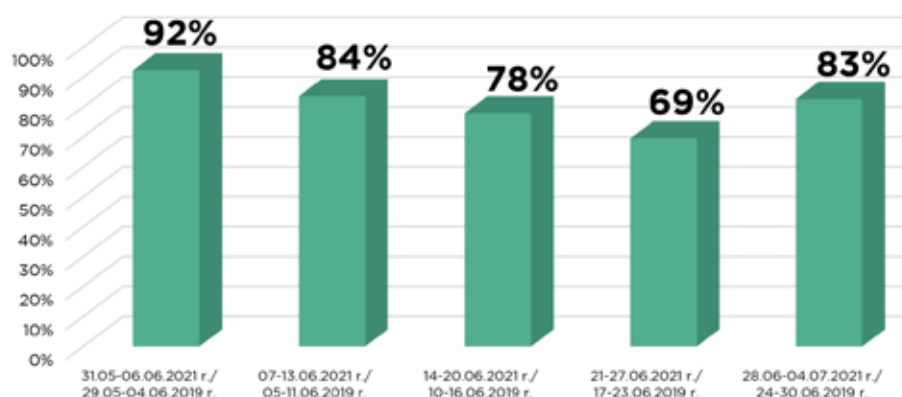
Raport odwiedzalność CH
w czerwcu 2021



Źródło: Polska Rada Centrów Handlowych

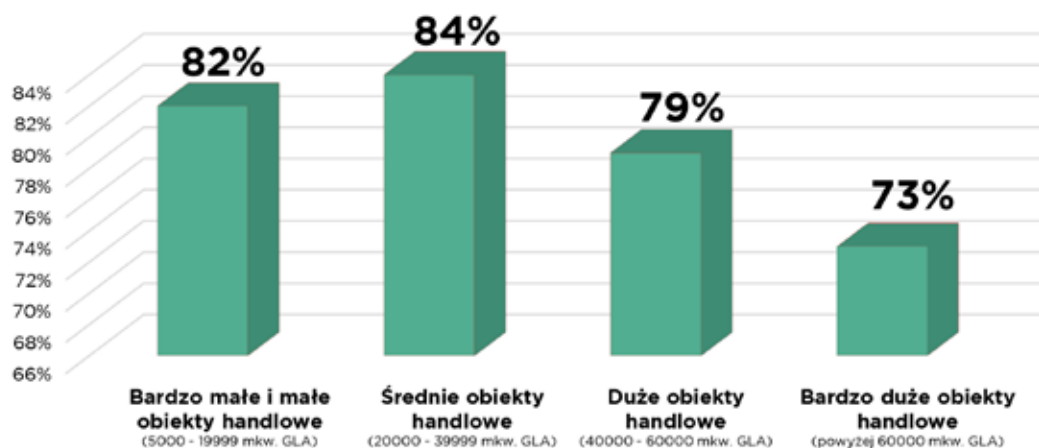
CZERWCOWA ODWIEDZALNOŚĆ W UJĘCIU TYGODNIOWYM

Zestawienie odwiedzalności 2021 i 2019



ŚREDNIA ODWIEDZALNOŚĆ W PODZIALE NA WIELKOŚCI OBIEKTÓW HANDLOWYCH

Zestawienie odwiedzalności z czerwca 2021 i 2019



OBROTY WEDŁUG KATEGORII ZAKUPOWYCH

Obroty w maju 2021 vs. 2019



Źródło: Polska Rada Centrów Handlowych

Fot. Mat. Prasowe City Meble



- W przypadku zakupu odzieży klienci chętnie podejmują samodzielne decyzje o wyborze produktu, i w tym celu pomocny jest wirtualny spacer, natomiast udając się do drogerii czy apteki ci sami klienci oczekują wsparcia obsługi stacjonarnej oraz profesjonalnej i rzetelnej pomocy w zakupie środków ochrony zdrowia. Reasumując, zakupy stały się bardziej przemyślane i celowe. Internet jest pomocnym narzędziem, ale nie zastąpi naturalnego kontaktu z produktem i człowiekiem. Klient w dalszym ciągu ceni bezpośredni dostęp do towaru przed zakupem, zwłaszcza z linii premium.

MAŁE PARKI W NAJLEPSZEJ SYTUACJI

W pandemii w nieco lepszej sytuacji znalazły się parki handlowe, które posiadają otwarte

tereny ze sklepami, z samodzielnymi wejściami. Atutem jest to, że właśnie na ich terenie najczęściej lokują się markety budowlane, które dotknęły znacznie mniejsze ograniczenia niż pozostałe sektory handlu. W Trójmieście największy z nich to gdańska Matarnia należąca do Ingka Centres związanej z Ikeą. Podobnie jak wiele innych centrów nie udziela informacji na temat ruchu. Nie odpowiedziało też na żadne z innych pytań.

- Zachęcamy jednak do przesyłania pytań w przyszłości – informuje Katarzyna Kaczmarek z Ingka Centres.

Relatywnie w najlepszej sytuacji w trakcie pandemii znalazły się małe parki.

- Mniejsze parki handlowe bez wątpienia należą do „wygranych” sytuacji – mówi Agnieszka Kozłowska, z Higasa, Properties, trójmiejskiej firmy, która zajmuje się wyszukiwaniem terenów pod inwestycje, organizacją finansowania, budowę, komercjalizację aż po zarządzanie czy też sprzedaż retail parków. - I w tym przypadku nasze założenia nie zmieniły się, i w 100% potwierdziły. Co więcej jesteśmy w stanie zintensyfikować działania.

Obiekty do 2000 m² w trakcie kolejnych lockdownów pozostawały otwarte. Są to punkty dostarczające przede wszystkim towary pierwszej potrzeby m.in.: art. spożywcze, higieniczne, czy środki czystości. Dostęp do sklepów prowadzi bezpośrednio z parkingu, czyli nie ma korytarzy, czy innych części wspólnych, co zdecydowanie obniża koszty funkcjonowania. Jest też korzystne dla zachowania dystansu społecznego. Taki model handlowy odróżnia też parki od galerii, które od pewnego czasu kreatywnie mieszają funkcje zakupowe, rozrywkowe, kulturalne,

czy sportowe, szukając sposobów na przyciągnięcie klienteli.

- Pandemia nie wpłynęła znacząco na tempo rozwoju dużych sieci handlowych. Biedronka, Lidl, Stokrotka, Rossmann, KiK, czy Pepco nadal intensywnie poszukują nowych lokalizacji – głównie w parkach handlowych, ale też pojedynczych sklepach. Owszem, w trakcie ostatnich kilkunastu miesięcy znacząco wzrosła rola e-handlu, ale nowe stacjonarne sklepy nadal będą powstawały. Aktywni są też lokalni przedsiębiorcy, którzy dostrzegają siłę parków handlowych i interesują się powierzchnią do najmu. Kolejnym potwierdzeniem przewagi konkurencyjnej retail parków jest poszukiwanie powierzchni przez marki do tej pory kojarzone jedynie z galeriami jak Sinsay czy 4F – ocenia Agnieszka Kozłowska.

REGULACJE NARUSZYŁY PRAWA

Powrót centrów handlowych do poziomu wzrostu przed pandemią może być trudny.

WIELKOŚĆ RYNKU RETAIL W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH

Miasto	Centra Handlowe (pow. w m kw.)	Centra handlowe w budowie	Nasycenie (1 m kw. na 1000 mieszkańców)	Stopa zwrotu
Warszawa, (centrum)	1,423,147	0	554	5.35%
Warszawa, (poza centrum)				5.80%
Katowice	1,120,443	6 600	521	5.80%
Poznań	693,554	0	845	6.00%
Wrocław	692,006	0	865	6.00%
Gdańsk	678,193	0	656	6.00%
Kraków	535,394	0	518	5.80%
Łódź	493,087	0	526	6.00%
Szczecin	263,286	0	473	6.50%

Źródło: Cushman & Wakefield

Fot. Mat. Prasowe Forum Gdańsk



Magdalena Gibney,
dyrektor Forum Gdańsk, Multi Poland

Powrót do życia po lockdownie, w ubiegłym roku pokazał, iż relacji międzyludzkich na żywo nic nie jest w stanie zastąpić. Jedni po prostu pragną przebywać wśród ludzi inni tęsknią za robieniem zakupów poza ekranem telefonu czy komputera. Można nawet powiedzieć, że klienci na nowo odkrywają przyjemność picia kawy z przyjaciółmi w otwartej przestrzeni. Wymiar psychologiczny oraz społeczny mają tu ogromne znaczenie. Z jednej strony ludzie uświadomili sobie potrzebę cieszenia się chwilą, także w znaczeniu konsumpcji dóbr materialnych, z drugiej zaś doświadczyli potrzebę bycia razem, w grupie, w przyjemnym i bezpiecznym miejscu. To pokazuje, że człowiek rzeczywiście jest „istotą stadną” i nie znosi długich okresów izolacji. W tym kontekście jesteśmy przekonani, że wbrew wielu kasandrycznym przewidywaniom, stacjonarne centra handlowe mają wiele do zaoferowania, znając potrzeby lokalnych społeczności.

Zmiany jaki zachodzą w handlu, rosnący e-commerce to tylko jedna strona medalu, na którą ich właściciele starają się elastycznie reagować. Gorzej jeżeli chodzi o odrobienie strat finansowych. Wg wyliczeń PRCH wartość strat właścicieli centrów z powodu abolicji czynszowej i braku wpływów czynszu w okresie lockdownów wyniosła łącznie za okres 2020/2021 6 mld zł. Rzecz w tym, że rząd odgórnie zamroził czynsze, co spowodowało utratę 4 mld zł, a kolejne 2 mld to efekt dobrowolnych upustów na rzecz najemców w naj-słabszej kondycji. I właśnie niesprawiedliwe regulacje są dzisiaj solą w oku właścicieli centrów handlowych. Oceniają, że wprowadzane podczas pandemii przepisy zamrażające czynsze naruszają ich prawa.

- Wielokrotnie podkreślaliśmy, że regulacje czynszowe zawarte w ustawie covidowej i jej

nowelizacjach naruszają prawa właścicieli i zarządców centrów handlowych oraz łamią podstawowe zasady prawa w Polsce, w tym te ujęte w Konstytucji RP np. sprawiedliwości społecznej, ochrony własności, wywłaszczenia tylko w celach publicznych i z odszkodowaniem, prawa do własności, wolności działalności gospodarczej, równości wobec prawa – mówi Krzysztof Poznański z PRCH.

Właściciele centrów nie mieli też żadnej rekompensaty ze strony państwa, w przeciwieństwie do najemców, którzy mogli starać się o wsparcie. Problem w tym, że spółki celowe, które bezpośrednio prowadzą centra handlowe nie zatrudniają pracowników z racji wymogów kredytowych jakie stawiają banki.



RUCH W CENTRACH HANDLOWYCH W OKRESIE 4 MAJA 2020 - 2 MAJA 2021



Fot. Mat. Prasowe



Źródło: Cushman & Wakefield na podstawie danych PRCH

PAŃSTWO INTERWENIOWAŁO BEZPRAWNIE

NIE MA SPORU MIĘDZY CENTRAMI HANDLOWYMI, A NAJEMCAMI. SYTUACJA PRAWNA, INGERENCJA MIĘDZY NIEZALEŻNE PODMIOTY PRZEZ RZĄD SPOWODOWAŁA TRUDNĄ SYTUACJĘ. WTARGNIĘTO MIĘDZY PODMIOTY, KTÓRE ŁĄCZĄ WIELOLETNIE RELACJE BIZNESOWE – MÓWI KRZYSZTOF POZNAŃSKI, DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY POLSKIEJ RADY CENTRÓW HANDLOWYCH.

Michał Stankiewicz: Jaka jest dzisiaj, tj. po I półroczu 2021 kondycja centrów handlowych w Polsce?

Krzysztof Poznański: Kondycja finansowa centrów handlowych jest zła. 21 tygodni lockdownów, w czasie których wpływy z czynszów były drastycznie ograniczone, a koszty utrzymania centrów wręcz wzrosły w związku z koniecznością wprowadzenia restrykcji pandemicznych, spowodowały straty wpływów na poziomie 6 mld PLN. To z kolei powoduje, że każdy kolejny lockdown może zagrozić dalszemu funkcjonowaniu niektórych centrów, które obciążone są kredytami i muszą regulować należności. Konieczne oszczędności odbijają się także na utrzymaniu niektórych budynków. Centra umożliwiają pracę setkom tysięcy ludzi, a same zostały pozostawione bez jakiegokolwiek wsparcia i ustawowo pozbawione wpływów. Centra handlowe każdego roku odwiedza miliony Polaków. Jednocześnie to jedyna branża, która została w czasie pandemii potraktowana bardzo niesprawiedliwie.

Czemu niesprawiedliwie?

Właściciele i zarządcy centrów zostali ustawowo pozbawieni wpływów z czynszów za prawie pół roku – utracili ok. 4 mld złotych. Co więcej, przeznaczyli dobrowolnie kolejne 2 mld zł na czasowe rabaty czynszowe dla najemców. Stracili ponad połowę swoich rocznych przychodów. Jednocześnie zostali wykluczeni z tarczy pomocowej PFR oraz pozbawieni innych form wsparcia. W konsekwencji

pozostali m.in. z miliardowymi zobowiązaniami wobec banków. Niektórzy z nich są w dramatycznej sytuacji.

Czy chodzi o tzw. ustawę covidową?

Tak, Wielokrotnie podkreślaliśmy, że regulacje czynszowe zawarte w ustawie covidowej i jej nowelizacjach, tj. art. 15ze, 15z1 i art. 7 naruszają prawa właścicieli i zarządców centrów handlowych oraz łamią podstawowe zasady prawa w Polsce, w tym te ujęte w Konstytucji RP np. sprawiedliwości społecznej, ochrony własności, wyłączenia tylko w celach publicznych i z odszkodowaniem, prawa do własności, wolności działalności gospodarczej, równości wobec prawa. Rozwiązania te nie były konsultowane z sektorem nieruchomości handlowych, pomimo naszych licznych apeli do przedstawicieli rządu, Sejmu i Senatu oraz Prezydenta RP.

Nie jesteście jedyni. Wiele branż zostało dotkniętych skutkami pandemii przy jednoczesnym braku systemowego wsparcia.

Z tym, że branża centrów jest jedyną gałęzią gospodarki, w której działalność rząd tak głęboko zaingerował odgórnymi regulacjami ustawowymi. Decyzje zostały podjęte bez merytorycznego uzasadnienia, analizy skutków ich wprowadzenia i rzeczywistej sytuacji sektora oraz rozwiązań przyjętych w innych krajach, a także z pominięciem weryfikacji, czy wprowadzone rozwiązania są zgodne z prawem



Krzysztof Poznański,
dyrektor zarządzający
Polskiej Rady Centrów
Handlowych

polskim i UE. Nie przyznano także symetrycznej rekompensaty stronie poszkodowanej, czyli właścicielom i zarządom centrów handlowych. Wskazywaliśmy, że wprowadzone rozwiązania są nieproporcjonalne, nieadekwatne i naruszają swobodę umów. Ochrona czynszowa najemców w uchwalonym kształcie wprowadza regulacje, które w opinii wielu ekspertów prawa stanowią bezprawną interwencję państwa w umowy gospodarcze między dwoma, profesjonalnymi podmiotami. Jest też selektywna, dyskryminująca i nierówno traktuje przedsiębiorstwa, a także narusza zasadę niedziałania prawa wstecz. Stanowi też nienotyfikowaną atypową pomoc publiczną. Podobne wątpliwości pojawiały się również ze strony Biura Legislacyjnego Sejmu oraz posłów. Niestety na poziomie Polski te argumenty nie znalazły zrozumienia, dlatego PRCH w imieniu branży wykorzystało funkcję sygnalisty i wysłało do Komisji Europejskiej informację o rynku, wskazując nieprawidłowości.

Czas temu głośno było o sporach pomiędzy centrami handlowymi, a najemcami. Czy dalej ten spór trwa?

Nie ma sporu między centrami handlowymi, a najemcami. Sytuacja prawna, ingerencja między niezależne podmioty przez rząd spowodowała trudną sytuację. Wtargnięto między podmioty, które łączą wieloletnie relacje biznesowe. Właściciele centrów

handlowych mają pretensję do rządu o niezgodne z konstytucją, arbitralnie, niepotrzebne i niesprawiedliwe ingerowanie w swobodę kształtowania umów cywilnych i faworyzowanie niektórych przedsiębiorców pod populistycznym pretekstem ochrony polskich, małych kupców. A naprawdę po obu stronach istnieją zarówno duzi, jak mniejsi przedsiębiorcy, z kapitałem polskim i obcym. Ustawowe rozwiązania przyznają za to wsparcie każdemu najemcy bez analizy jego sytuacji finansowej. A trzeba pamiętać, że nie jest to jednolita grupa. Ponad połowa z nich to wielkie międzynarodowe korporacje, kolejne 40% to polskie sieci, w tym duże spółki giełdowe, a jedynie 10% stanowią mali, lokalni przedsiębiorcy.

Jaka jest perspektywa centrów wobec zapowiedzi rządu kolejnych ograniczeń w związku z tzw. 4 falą pandemii?

PRCH apeluje i prosi rząd o wzmoczenie akcji szczepień tak, aby społeczeństwo osiągnęło odporność zbiorową i nie było potrzeby wprowadzania kolejnych lockdownów. Jest to najważniejszy postulat branży. Cały czas wspólnie z naszymi członkami podkreślamy konieczność stosowania zabezpieczeń pandemicznych, a szczególnie zasady DDM - dystans, dezynfekcja, maseczki. PRCH i nasi członkowie prowadzą wiele akcji promujących szczepienia

oraz zasady postępowania w pandemii. W czerwcu br. Polska Rada Centrów Handlowych zaapelowała do właścicieli i zarządców centrów handlowych o organizowanie punktów szczepień na terenie galerii oraz włączenie się w rządową akcję promocji szczepień #Ostatniaprostą, aby wspólnie działać na rzecz ograniczenia rozprzestrzenienia się pandemii COVID-19.

Z jakim skutkiem?

Branża solidarnie odpowiedziała na apel PRCH. Powstało 30 punktów szczepień w całej Polsce, a w promocję włączyło się około 100 centrów, udostępniając swoje nośniki reklamowe pro bono. Miesięczna odwiedzalność tych centrów wynosi niemal 27 mln osób. Materiały promujące akcję pojawiły się w ponad 800 miejscach na terenie centrów handlowych, nie licząc oznaczeń punktów szczepień.

Aby ułatwić zarządom centrów handlowych tworzenie nowych punktów szczepień, Polska Rada Centrów Handlowych współpracowała także z Kancelarią Prezesa Rady Ministrów, Ministerstwem Zdrowia, Narodowym Funduszem Zdrowia i Głównym Inspektorem Sanitarnym. W wyniku tej współpracy powstały specjalne wytyczne dla centrów handlowych, opublikowane na stronach rządowych.

Apelujemy o wzmocnienie akcji szczepień, a nie kolejne lockdowny, które rujną życie ludzi i gospodarkę.

MA BYĆ BLISKO I WYGODNIE

PARKI HANDLOWE OBECNIE NIE MUSZĄ SIĘ ZMIENIAĆ, GDYŻ ICH ZAŁOŻENIA, UKSZTAŁTOWANE NA DŁUGO PRZED PANDEMIĄ DOSKONAŁE WPISUJĄ SIĘ W OBECNE REALIA – MÓWI AGNIESZKA KOZŁOWSKA Z HIGASA PROPERTIES, FIRMY ZAJMUJĄCEJ SIĘ BUDOWĄ I ZARZĄDZANIEM PARKAMI HANDLOWYM.

M

Michał Stankiewicz: W trakcie pandemii jeżeli chodzi o handel „wygranymi” były apteki, sklepy spożywcze, no i sklepy wolnostojące. I chyba nie muszą się obawiać kolejnych restrykcji. A jak z retail parkami?

Agnieszka Kozłowska: Przyszłość zdecydowanie należy do parków handlowych, obiektów generujących niższe koszty utrzymania, odpowiadających na podstawowe potrzeby konsumpcyjne. Dobry miks najemców, w połączeniu z dobrą lokalizacją są przepisem na sukces.

Jak zmieniła się liczba retail parków w Pomorskiem w ostatnich latach? Czy pandemia zatrzymała ich rozwój, czy też stało się odwrotnie?

Pandemia nie tylko nie spowolniła tempa powstawania kolejnych inwestycji handlowych, ale można nawet zauważyć większą liczbę projektów, nad którymi pracujemy, co wynika też z rozwoju samej firmy. Natomiast to co rzuca się w oczy, to znaczący wzrost świadomości społeczeństwa, czy choćby zainteresowania mediów tym tematem, a także inwestorów, którzy szukają lepszych źródeł inwestowania niż np. rynek mieszkaniowy.

Gdzie są lokowane nowe parki? W dużych miastach czy też tych mniejszych?

Ogólnopolska tendencja jest taka, że uzupełniana jest oferta handlowa dużych miast i nowe parki handlowe powstają na obrzeżach aglomeracji. Stąd nasze

budowy w Baninie, Nowym Dworze Gdańskim, czy Cielewku tuż obok Pruszcza Gdańskiego. Lub też Lesznowoli, na obrzeżach Warszawy. W dużych miastach, powyżej 50 - 100 tys. mieszkańców coraz trudniej jest o grunt w atrakcyjnej lokalizacji i atrakcyjnej cenie. Czołowe sieci handlowe zagęszczają obecnie swoje punkty w mniejszych miejscowościach, liczących 10-20 tys. mieszkańców. Dobrym przykładem jest tu choćby nasz park w Łęcznej w Województwie Lubelskim, który otworzymy późną jesienią tego roku.

Wg urbanistów jedną z koncepcji przyszłości jest tzw. 15 minutowe miasto, w myśl którego wszystkie potrzeby można zaspokoić w kwadrans. Chodzi o zwarte, kompletne obszary. Tak też mogą rozwijać się duże aglomeracje tworząc oddzielne „miasteczka”. Czy taki scenariusz to także szansa dla małych parków handlowych?

To już się dzieje, choćby w Trójmieście. Podstawowym celem zagęszczania miast, jest obniżenie kosztów rozbudowy infrastruktury drogowej, czy choćby wodociągowej, skracanie czasu dotarcia do szkoły, pracy, czy sklepu. Dobrym przykładem może być Młode Miasto, które jednak pomimo fantastycznych planów właścicieli, zostało wyhamowane przez działania konserwatorskie. Inną, udaną próbą, jest osiedle Garnizon, skupiające funkcję mieszkalną, rozrywkową, kulturalną, sportową, handlową i biurową, a do tego działania rewitalizacyjne.





Idea „miasta w mieście” realizuje się także na gdyńskim Chwarznie - Wiczlinie, choć z racji położenia poza TPK, z dala od centrum. Mieszkania, sklepy, szkoły, przedszkola. Wszystko blisko i wygodnie. Bo wygoda jest tu podstawowym czynnikiem. A parki handlowe są obiektami typu „convenience” idącymi w ślad za zmianą przyzwyczajeń zakupowych. Biorąc jednak pod uwagę to co zostało powiedziane wyżej, przy wysokich cenach gruntów w miastach oraz stosunkowo niewielkich dostępnych powierzchniach, przyszłość należy do tzw. mixed use, czyli łączonej funkcji: sklepy w parterze, a wyżej mieszkania (ewentualnie biura) i taki projekt mamy już w przygotowaniu.

Jaka jest dzisiaj struktura najemców małych parków? Czy oferują wyłącznie podstawowe artykuły i usługi, czy też już coś więcej?

Z naszych obserwacji wynika, że parki obecnie nie muszą się zmieniać, gdyż szczęśliwie ich założenia (ukształtowane na długo przed pandemią) doskonale wpisują się w obecne realia. Rzeczywiście, wśród najemców dominują dostawcy zaspokajający pierwsze potrzeby: branża spożywcza, drogerijna, odzieżowo-obuwnicza, RTV-AGD, do tego lokalna gastronomia. Z usługami sytuacja po pandemii jest nieco trudniejsza, bo o ile dla właścicieli salonów fryzjerskich, czy kosmetycznych nasze



Agnieszka Kozłowska,
Higasa Properties



lokalizacje są bardzo atrakcyjne, to w tyłach ich głów pozostają obawy wynikające z obaw o potencjalne kolejne zamknięcia. Niemniej z naszego punktu widzenia, różnorodności oferty, usługi są pożądane. O ile duże sieci handlowe nie mają obaw przed podpisaniem umów najmu na 5, czy 10 lat, doskonale znając rynek retail parków, to mniejsi, lokalni przedsiębiorcy czasem chyba jeszcze nie doceniają ich potencjału. A jest on bardzo duży.

Najemcy i ich oczekiwania, możliwości finansowe to jedno. Po drugiej stronie są właściciele parków, którzy też przecież chcą zarabiać.

To z czego część osób nie zdaje sobie jeszcze sprawy, to fakt, że rynek parków handlowych jest obecnie jednym z najlepszych źródeł inwestowania. Biorąc pod uwagę wspomniane wyżej plany rozwoju, nie będzie problemu z wynajmem powierzchni. W handlu umowy są długoterminowe: na 5, 10 a nawet 15 lat. Dlaczego jest to tak istotne? Dla porównania posłużmy się modelem inwestycji mieszkaniowych: indywidualni inwestorzy od kilku lat skupiają się głównie na rynku mieszkaniowym, stosując prosty mechanizm: kupno mieszkania i wynajem. Czynsz albo spłaca kredyt, albo jest źródłem dochodu. Tyle tylko, że nie ma gwarancji jak długo utrzyma się najemca. W przypadku najmu krótkoterminowego, wynajmujących w ostatnim roku prawie w ogóle nie było. A mieszkanie nadal

generowało koszty. Wracając do parków handlowych – tu najemcy będą przez długi czas, sklepy działają, czynsze wpływają. Stopy zwrotu są wyższe niż w przypadku mieszkań, co więcej osiągnąć są całkowicie pasywnie. Pasywnie, czyli pieniądze pracują samodzielnie, bez ingerencji inwestora. Od pewnego czasu obserwujemy stały wzrost zainteresowania inwestorów nieruchomościami handlowymi, szczególnie tych, którzy do tej pory zyski czerpali właśnie z mieszkań, czy też condohoteli.

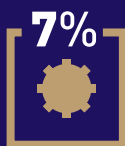
Jaką rolę będą więc pełnić duże centra handlowe?

Patrząc na rynek trójmiejski, centra handlowe zlokalizowane w strategicznych lokalizacjach, z dużym oddziaływaniem, o ugruntowanej pozycji, jak Riviera w Gdyni, Forum Gdańsk czy Galeria Bałtycka w Gdańsku, przetrwają i będą dalej funkcjonować. Z obserwacji trendu oraz zachowań młodszej części społeczeństwa myślę, że model rozrywkowy w tym „food halle” będą stanowiły siłę galerii handlowych jako miejsca spędzania wolnego czasu z rodziną i przyjaciółmi. Dodając do tego taki czynnik jak choćby długi okres nieprzyjemnej pogody, zima i deszczu w naszym klimacie, a na dodatek długi czas pandemii, to chyba mamy już dość spędzania czasu w domach. Powstał w nas „głód normalności”, w tym tęsknota do dawnych nawyków spędzania wolnego czasu, choćby w galerii handlowej, gdzie dostępny jest zestaw „rozrywka-jedzenie-zakupy”.

ZARABIAJ WIĘCEJ NIŻ NA LOKACIE BANKOWEJ



Pasywny dochód
z nieruchomości handlowych



Bezpieczne
7% w skali roku



Zarządzanie
nieruchomościami
handlowymi



BEZPIECZEŃSTWO W ZŁOCIE

„Złoto jest strażnikiem wartości par excellence” powiedział kiedyś Charles de Gaulle. W tym jednym krótkim, ale jakże treściwym sformułowaniu zdołał zawrzeć kwintesencję wszelkiej maści zalet złota.

W dzisiejszych czasach trudno oprzeć się wrażeniu, że to, czym na co dzień posługujemy się przy realizowaniu płatności, zasadniczo nie jest pieniądzem, a jedynie pełni jego funkcję. Jeśli by się nad tym przez chwilę zastanowić, jest to jak najbardziej uzasadniony tok myślenia, zważywszy na to, że pieniądz fiducjarny u swoich podstaw ma nic innego, jak umowę. Umowę pomiędzy poszczególnymi bankami centralnymi, a społeczeństwem o swojej wartości. Jeśli spojrzymy na „papierowy” pieniądz stricte z tej perspektywy, nie powinno nas dziwić, że od samego początku borykał się on z licznymi problemami, bowiem jest podatny na wszelkiego rodzaju manipulacje. Można by rzec, że obecny system monetarny – podkreślmy jeszcze raz, oparty na umowie – był potrzebny człowiekowi niejednokrotnie bezradnemu w obliczu różnorodnych przeciwności na tle ekonomiczno-gospodarczym,

ponieważ w razie konieczności „papierowy” pieniądz zawsze można dodrukować, co bardzo szybko zostało dostrzeżone i jest chętnie praktykowane. Wzrost zawirowań na rynkach finansowych, różnego rodzaju załamania, inflacja przewyższająca cele inflacyjne poszczególnych banków centralnych i inne niekorzystne dla gospodarek zjawiska są niejako naturalną konsekwencją odejścia od tego, co niezależnie od sytuacji rynkowej zawsze będzie miało swoją wartość, czyli... fizycznego złota.

NIEZALEŻNE OD POLITYKI PAŃSTWA

I w tym miejscu powracają przytoczone na samym wstępie słowa Charlesa de Gaulle’a. Złoto jest odpowiedzią na potrzeby osób świadomych wad współczesnego systemu monetarnego i po-

szukających aktywa, które byłoby w stanie przenieść wartość ich pieniędzy w czasie. Złoto – powszechnie uznawane jako jedna z najchętniej wybieranych form zabezpieczenia kapitału – pełni niezmiennie istotną funkcję w każdym dobrze zdywersyfikowanym portfelu inwestycyjnym. Wynika to z niskiej korelacji złota z innymi klasami aktywów. Warto mieć na uwadze, że złoto jest zwolnione z podatku VAT, co stawia tę inwestycję w jeszcze lepszym świetle. Jest idealnym wyborem dla tych inwestorów, którzy poszukują w miarę możliwości jak najbardziej bezpiecznego rozwiązania inwestycyjnego. Przez bezpieczeństwo rozumiemy m.in. to, że przy inwestycji w złoto – szczególnie w perspektywie długoterminowej – ryzyko poniesienia strat ograniczone jest do minimum. Nie jest to jednak jedyny aspekt, który wiąże się z bezpieczeństwem inwestycji w złoto – w czasach wszelkiego rodzaju zawirowań na rynkach finansowych, metal ten jest pewną formą „ucieczki” dla inwestorów obawiających się o swój kapitał. Potwierdzenia tego stwierdzenia nie trzeba daleko szukać – wystarczy przyjrzeć się zmianom, które zaszły na wykresach cen złota w konsekwencji pandemii COVID-19 czy kryzysu finansowego z lat 2007-2009. Mimo różnego podłoża oba kryzysy łączy jedna cecha wspólna – oba wymagały zwiększonego interwencjonizmu ze strony rządów i banków centralnych oraz działań nakierowanych na zwalczanie ich ekonomicznych skutków. A jak pokazuje historia, zwiększony interwencjonizm ze strony państwa z reguły nie prowadzi do niczego dobrego. W obu przypadkach inwestorzy kierowali kapitał w stronę aktywów, które były w stanie zagwarantować im niezależność wobec niekorzystnych dla wartości pieniądza narzędzi polityki fiskalnej i monetarnej.

INWESTYCJA I „PODUSZKA” BEZPIECZEŃSTWA

Nie ulega wątpliwości, że podejmowanie decyzji inwestycyjnych jest ściśle związane z budżetem, jakim dysponujemy. Dlatego część osób, które dopiero rozpoczynają przygodę z działalnością na rynkach finansowych – nierzadko są to osoby młode, które generalnie nie posiadają dużych zasobów kapitału – obawia się, że inwestowanie przekracza ich możliwości i szybko się wycofują. Okazuje się jednak, że istnieją aktywa, w które można inwestować nawet niewielkie kwoty, nieprzekraczające kilku- czy kilkunastuset złotych. I tu na pierwszy plan wysuwa się kolejny atut inwestycji w złoto – jest ono doskonałym rozwiązaniem dla każdego. Co to znaczy? Dynamiczny rozwój rynku złota inwestycyjnego na przestrzeni ostatnich lat sprawił, że producenci znacząco poszerzyli swoją ofertę, również o produkty przystosowane do potrzeb inwestorów dysponujących niewielkimi środkami lub poszukujących dużej płynności. Co warto podkreślić, zakup złota można postrzekać nie tylko jako inwestycję, ale jako dodatkowy składnik tzw. poduszki bezpieczeństwa. Ktoś mógłby zapytać, „Co to za inwestycja?” lub „Jaki może być z niej zwrot?”. Jak się okazuje inwestowanie nawet niewielkich kwot w złoto może przynieść wymierne korzyści, z jednym małym „ale” – kluczem do sukcesu jest systematyczność.

MONETA CZY SZTABKA?

Skoro już pośrednio zahaczyliśmy o temat złotych produktów inwestycyjnych, przyjrzyjmy się nieco bliżej temu, co w tym zakresie oferuje rynek – a oferuje wiele. Osoby, które pierwsze





kroki na rynkach inwestycyjnych mają już za sobą, zapewne są świadome, że nie każde złoto dobrze sprawdzi się w obszarze inwestycji. Mimo że zwykło się mówić, iż złoto to złoto, w przypadku zakupu tego metalu stricte z myślą o inwestycji warto brać pod uwagę produkty o jak najwyższej zawartości czystego kruszcu. Dlatego inwestycja w złoty pierścionek czy przyozdobioną złotem szkatułkę nie będzie najlepszym rozwiązaniem – w obu przypadkach „przeplacamy”, co w pewnym sensie kłóci się z ideą inwestowania. Najlepszym rozwiązaniem jest skierowanie swojej uwagi w kierunku produktów stworzonych bezpośrednio z myślą o lokowaniu kapitału. Takimi produktami są złote monety bulionowe i sztabki. Co więcej, odpowiednią na potrzeby osób, które poza wartością inwestycyjną poszukują w złocie

wartości historycznej, jest zakup złotych monet historycznych, często błędnie pomijanych przy omawianiu kwestii, w jakie złote produkty warto zainwestować. Złote monety historyczne są świetną alternatywą dla złotych monet bulionowych i sztabek z tego względu, że doskonale sprawdzają się zarówno w portfelu inwestora, który dopiero buduje swoje portfolio, osoby, która nie dysponuje środkami, żeby pozwolić sobie na jednorazowy zakup większej ilości złota (w domyśle najczęściej jednej uncji), ale również dla każdego, kto szuka ciekawego uzupełnienia dotychczasowego portfolio. W przypadku „historyków” cena za gram złota wypada bardzo korzystnie na tle mniejszych odpowiedników najpopularniejszych złotych bulionówek. Jakie monety zaliczamy do tej grupy? Najczęściej wybieramy

ranyymi złotymi monetami bulionowymi są Australijski Kangur, Wiedeński Filharmonik, Południowoafrykański Krugerrand i Kanadyjski Liść Klonu.

Jeśli już wiemy, jakie produkty inwestycyjne mamy do dyspozycji, zastanówmy się, co najlepiej wybrać. Niemalą zagwozdkę dla początkujących inwestorów z pewnością stanowi odpowiedź na pytanie, czy lepszym wyborem będzie złota moneta czy sztabka. Gdy spojrzymy na złoto z perspektywy czysto finansowej główną przewagą złotych sztabek nad złotymi monetami bulionowymi jest z reguły korzystniejsza cena za gram złota, co jest związane z kosztami procesu produkcyjnego. Zważywszy jednak na to, iż złoto jest traktowane jako inwestycja długoterminowa, te dysproporcje nie czynią aż tak znaczącej różnicy. Z kolei do czynników przemawiających za wyborem złotych monet bulionowych niewątpliwie należy zaliczyć to, że te najpopularniejsze – z wyjątkiem Krugerranda – posiadają nominał. Wobec tego nawet jeśli przy obecnych cenach złota znacznie przewyższających wartość nominalną poszczególnych monet nikt nie posługuje się nimi przy realizowaniu płatności, niewątpliwie jest to pewien plus przemawiający za wyborem bulionówek.

PEWNE ŹRÓDŁO GWARANCJĄ AUTENTYCZNOŚCI

Kolejną kwestią jest prostota w weryfikacji autentyczności. W tej „rozgrzewce” wygrywają złote monety bulionowe, jednak jest bardzo prosty sposób, który pozwala uniknąć inwestycyjnej wpadki również przy zakupie sztabek. Najlepszym rozwiązaniem jest zakup złota od cieszącego się dobrą renomą dealera. Takim sprzedawcą jest międzynarodowy koncern finansowy Tavex Group, który od 20 lat ugruntowuje swoją pozycję w roli wiodącego dealera metali szlachetnych w Europie Północnej oraz Środkowo-Wschodniej. Tylko w ubiegłym roku grupa Tavex sprzedała przeszło 6 ton złota, obsługując ponad 2 miliony klientów – to nie tylko gwarancja najwyższej jakości, ale również dostępności produktów od ręki lub z wysyłką kurierem w 24 godziny. Bezpośrednie współprace z największymi światowymi mennicami, takimi jak PAMP, Valcambi, Munze Österreich czy Perth Mint pozwalają firmie na kompleksową obsługę klientów i oferowanie im najlepszej ceny przy jednoczesnym zachowaniu najwyższych standardów. Reasumując, niezależnie od tego, czy zdecydujemy się na wybór sztabki, czy monety, finalnie najbardziej liczy się zawartość kruszcu. Jedno jest pewne – w obu przypadkach będzie to tak samo dobry wybór!



WRACA ŻYCIE, WRACAJĄ WYŁUDZENIA

**O BLISKO 21% WZRÓSŁ W POLSCE
WSKAŹNIK PRÓB WYŁUDZEŃ
KREDYTÓW Z WYKORZYSTANIEM
NIEPRAWDZIWYCH DANYCH
OSOBOWYCH – WYNIKA Z RAPORTU
ZWIĄZKU BANKÓW POLSKICH. TYLKO
W WOJEWÓDZTWIE POMORSKIM,
W DRUGIM KWARTALE OSZUŚCI PODJĘLI
136 PRÓB WYŁUDZEŃ NA ŁĄCZNĄ
KWOTĘ 7,1 MLN ZŁ.**

Jeden z ostatnich przypadków wyłudzenia w Pomorskiem miał miejsce w Tczewie, gdzie policjanci z wydziału przestępczości gospodarczej Komendy Powiatowej Policji zatrzymali dwójkę mężczyzn i kobietę podejrzanych o oszustwo. Cała trójka od grudnia 2020 roku zakładała przez Internet rachunki bankowe z użyciem nieprawdziwych danych osobowych. Dzięki temu udało się im wyłudzić 200 tys. zł.

Nie była to jednak największa kwota jaką próbowano wyłudzić. Ta wyniosła 1 mln zł. Łącznie w całym regionie od początku kwietnia do końca czerwca 2021 próbowano dokonać 136 kradzieży na łączną kwotę 7,1 mln zł. To wzrost o 14 przypadków i o kwotę 3,7 mln zł stosunku do analogicznego kwartału w 2020 r.

NA ULICE WRACA NORMALNOŚĆ

Wyniki dla Pomorskiego wpisują się w ogólnopolski trend. Łączna kwota prób wyłudzeń w całej Polsce wyniosła 76,4 mln

zł. Średnio każdego dnia dokonywano 21 prób na kwotę 839 tys. zł. To o 21% więcej niż w II kwartale 2020 r, nie są to jednak poziomy znacznie odstające od średniej z ostatnich trzech lat.

– W ubiegłym roku o tej porze trwał pierwszy okres pandemii Covid-19. Znacząco zmniejszył się ruch na ulicach, a w środkach komunikacji publicznej i na chodnikach trudno było o tłumy, w których kieszonkowcy czują się najlepiej - wyjaśnia Krzysztof Pietraszkiewicz, prezes Związku Banków Polskich. - Obecne wzrosty pokazują, że na nasze ulice powoli wraca normalność – tym samym apelujemy o ostrożność.

Do wyłudzeń nie doszło lub też sprawcy wpadali na gorącym uczynku – jak to miało miejsce w przypadku wyłudzenia w Tczewie - dzięki szybkiemu zgłaszaniu dokumentów przez poszkodowanych do systemu dokumentów zastrzeżonych Związku Banków Polskich. W drugim kwartale 2021

do systemu dodano 37,1 tys. sztuk nowych dokumentów tożsamości, co daje dzienną średnią na poziomie 409. Tym samym wielkość bazy osiągnęła 2,1 mln.

– Regularne wzrosty liczby zastrzeżonych dokumentów, wprost przekładają się na bardzo wysoki poziom wykrywania prób kradzieży i w dalszej perspektywie na spadek przestępczości – mówi dr Przemysław Barbrich, dyrektor w Związku Banków Polskich. - Aby ten progres utrzymać, niezbędna jest edukacja ekonomiczna społeczeństwa. W tym zakresie współpracujemy z firmami infrastrukturalnymi sektora, a także szeroko pojętym środowiskiem naukowym oraz samorządami. Działamy nad rozpowszechnieniem wiedzy m.in. w zakresie tożsamości, cyberbezpieczeństwa, bankowości internetowej oraz płatności bezgotówkowych – dodaje.

Łącznie od 2008 r. udaremniono już 95,6 tys. prób wyłudzeń kredytów na łączną kwotę 5,12 mld złotych.

Wielkość Centralnej Bazy Danych Systemu DZ (dokumenty tożsamości)

2 106 915

II kwartał 2021 r.

Liczba zastrzeżonych dokumentów tożsamości

37 190

II kwartał 2021 r.

143 964

II kwartał 2021 r.

Liczba udaremnionych prób wyłudzeń kredytów

1 914

II kwartał 2021 r.

7 535

II kwartał 2021 r.

Łączna kwota udaremnionych prób wyłudzeń kredytów

76,4 mln zł

II kwartał 2021 r.

288,2 mln zł

II kwartał 2021 r.

Średnia kwota udaremnionych prób wyłudzeń kredytów

29,2 tys. zł

II kwartał 2021 r.

26,3 tys. zł

II kwartał 2021 r.

Kwota największej udaremnionej próby wyłudzenia kredytu

6,0 mln zł

II kwartał 2021 r.

20,0 mln zł

II kwartał 2021 r.

W WOJ. POMORSKIM UDAREMNIONO

136 prób

WYŁUDZEŃ KREDYTÓW NA ŁĄCZNĄ KWOTĘ

7,1 mln zł

Najwyższe kwoty, jakie próbowano ukraść:

1 000 000 zł
662 776 zł
500 000 zł
432 000 zł
380 000 zł
324 251 zł
320 413 zł
309 400 zł
300 000 zł
284 440 zł

NADZIEJE NA NOWE MEVO



Autorka:
Ewa Karendys

PO SPEKTAKULARNYM UPADKU ROWERU METROPOLITALNEGO MEVO TRWAJĄ PRZYGOTOWANIA DO REAKTYWOWANIE SYSTEMU. ALE CZY WINNI FIASKA WYCIĄGNĘLI WNIOSKI I URUCHOMIENIE WYPOŻYCZALNI BĘDZIE MIAŁO SZCZĘŚLIWY FINAŁ?

Plany były niezwykle ambitne. Mevo miało być największą i najnowocześniejszą wypożyczalnią rowerów publicznych w Europie. Na terenie 14 gmin (Gdańsk, Gdynia, Sopot, Tczew, Pruszcz Gdańsk, Rumia, Reda, Puck, Władysławowo, Żukowo, Kartusy, Stężyca, Somonino, Sierakowice) docelowo planowano aż 4080 rowerów. Mimo gigantycznego zainteresowania ze strony mieszkańców, takiej liczby jednośladów nigdy nie zobaczyliśmy na ulicach pomorskich gmin. Mało tego, system złożony z 30 proc. floty przetrwał zaledwie 7 miesięcy.

Umowa z operatorem – firmą NB Tricity, za którą stoi Nextbike Polska w restrukturyzacji, została rozwiązana 28 października 2019 roku. Po upadku Mevo samorządowcy winą obarczyli główne „nieuczciwego kontrahenta” i zapowiedzieli rychłą reaktywację systemu. Kłopot w tym, że od fiaska minęły już blisko

2 lata – a rowery nadal nie wyjechały na ulice metropolii.

AWANSE ZAMIAST REFLEKSJI

Samorządowcy narrację o „nieuczciwym kontrahencie” podtrzymują do dziś. Katarzyna Gruszecka-Spychała, wiceprezydentka Gdyni, pytana o to, dlaczego projekt się nie udał i czy w ogóle był możliwy do wykonania odpowiada, że „projekt był bardzo ambitny, lecz nie był nierealny”.

- Upadek był winą nieuczciwego kontrahenta, a nie błędnych założeń - mówi Katarzyna Gruszecka-Spychała. - Był tamtego projektu przedłużaliśmy, jak to było możliwe, jednak nie dłużej, niż do momentu, w którym powstałoby zagrożenie dla finansów. W ostatnich dniach nasze kroki obliczaliśmy wręcz w godzinach, tak by niczego nie przekreślić za szybko, ale też nie przegapić momentu, w którym stan prawny pod wpływem wydarzeń zmieni się tak,



że już nie będziemy mieli czego odzyskiwać. To była skomplikowana układanka prawno-ekonomiczna, trudne decyzje i uważam, że zostały podjęte optymalnie.

Nie sposób nie zgodzić się z głosami o winie operatora, który przystępując do przetargu doskonale znał i zaakceptował warunki prowadzenia Mevo. Sam zaproponował też cenę za którą będzie w stanie zrealizować zamówienie. Firma chciała utrzymać pozycję lidera za wszelką cenę.

Sprawa nie jest jednak jednoznaczna. Za wdrożenie Mevo z ramienia samorządów odpowiadali bowiem urzędnicy z Obszaru Metropolitalnego Gdańsk-Gdynia i Sopot (OMGGS). To oni koordynowali przetarg - a to w jego zapisach nie określono górnej granicy rowerów elektrycznych, które - w dużej mierze - stały się gwoździem do trumny publicznych dwóch kółek. Jednocześnie wysoka liczba elektrycznych jednośladów zwiększała szansę na zwycięstwo, bo udział takich rowerów stanowił aż 35 proc. kryterium oceny.

- Błędy się zdarzają, ale niedopuszczalne jest, żeby osoby odpowiedzialne za przygotowanie systemu nie przyznawały się do swojej porażki - komentuje Roger Jackowski z Rowerowej Metropolii. - Dla mnie jest jasne, że zawiniły obie strony. O ile widzę natomiast jakąś krytyczną refleksję u operatora, o tyle nie dostrzegam jej u zamawiającego. Myślę, że w przypadku Nextbike odpowiedzialność została poniesiona - jej spółka NB Tricity powołana do realizacji projektu upadła, a Nextbie Polska musiała skorzystać z dokapitalizowania

przez Nextbike GmbH (spółkę niemiecką), by ratować się od bankructwa. W efekcie utraciła niezależność, jej zarząd został odwołany. Tymczasem, po drugiej stronie, w OMGGS, nie tylko nie mamy do czynienia z refleksją nad błędami, ale urzędnicy pracujący przy wdrożeniu Mevo otrzymali awanse.

W ZDEZORGANIZOWANEJ RZECZYWISTOŚCI

Według nowych założeń system swoim zasięgiem obejmie 16 gmin: dotychczasowe 14 (Gdańsk, Gdynia, Sopot, Żukowo, Reda, Pruszcz Gdański, Tczew, Sierakowice, Rumia, Somonino, Stężyca, Kartuzi, Puck i Władysławowo) i dodatkowo Kolbudy oraz Kosakowo. Obok rowerów elektrycznych pojawiają się tradycyjne jednoślady.

Jackowski nie widzi zbyt dużych szans na szczęśliwe reaktywowanie systemu.

- Uważam, że prace są prowadzone nieprawidłowo. Ciągłe nie ma refleksji nad kształtem systemu, a przede wszystkim nad trudnościami jego elektryfikacji. Nowe Mevo ma być oparte o flotę rowerów zakupionych w pierwszym przetargu. To niepoważne, bo te rowery - mocno awaryjne, produkowane w pośpiechu - po prostu nie nadają się już do jazdy. Ciągłe nie ma też wizji, jak powiązać system z komunikacją zbiorową. Przypomnę, że według pierwotnych założeń Mevo miało służyć dojazdowi do węzłów komunikacyjnych.

Mimo ostatniej porażki, firma Nextbike Polska walczyła o możliwość wznowienia Mevo. Dialog konkurencyjny został ogłoszony.

KALENDARIUM UPADKU

18 czerwca 2018

- uroczyste podpisanie umowy na budowę Systemu Roweru Metropolitalnego Mevo

18 listopada 2019

- niedotrzymany przez operatora termin startu pierwszego etapu systemu

26 marca 2019

- opóźniony start Mevo podczas którego uruchomiono 30 proc. floty (1224 rowery) i ogromne zainteresowanie systemem

Kwiecień 2019

- OMGGS przyznaje, że system nie działa sprawnie i wzywa operatora do poprawy

28 października 2019

- rozwiązanie umowy z NB Tricity, rowery znikają z ulic metropolii

Grudzień 2019

- 12 firm zgłasza się do dialogu technicznego, będącego pierwszym krokiem do przywrócenia Mevo

Grudzień 2019 i styczeń 2020

- pierwsze warsztaty i konsultacje z mieszkańcami dotyczące reaktywacji Mevo

Maj 2020

- trzy firmy deklarują chęć udziału w dialogu konkurencyjnym: konsorcjum BikeU i Freebike, a także Marfina oraz Nextbike Polska w restrukturyzacji. Komisja przetargowa wyklucza Nextbike

Wrzesień 2020

- Krajowa Izba Odwoławcza (KIO) decyduje o przywróceniu Nextbike Polska S.A. do dialogu konkurencyjnego

Marzec 2021

- KIO uwzględnia kolejne odwołanie Nextbike w sprawie zmiany przepisów przetargowych. OMGGS unieważnia zaproszenie do składania ofert

11 maja 2021

- OMGGS ponownie wysyła do wykonawców biorących udział w dialogu konkurencyjnym zaproszenie do składania ofert.

21 maja

- Nextbike znów odwołuje się do KIO, domagając się m.in. przesunięcia terminu składania ofert o pół roku

7 lipca 2021

- KIO odrzuca odwołanie firmy Nextbike Polska SA w restrukturyzacji, która domagała się m.in. przedłużenia terminu składania ofert o pół roku

26 lipca 2021

- otwarcie ofert w postępowaniu na wybór nowego operatora

ZAŁOŻENIA MEVO 2.0

3099

rowerów elektrycznych

717

stacji rowerowych

1000

rowerów tradycyjnych

Abonament miesięczny
nie wyższy niż

30 zł

6

lat – okres obowiązywania
umowy

System swoim zasięgiem
obejmie

16 gmin

dotychczasowe 14 (Gdańsk, Gdynia, Sopot,
Żukowo, Reda, Pruszcz Gdański, Tczew,
Sierakowice, Rumia, Somonino, Stężyca,
Kartuzy, Puck i Władysławowo), a także
Kolbudy oraz Kosakowo.

szony w kwietniu 2020 roku. Zgłosiły się trzy firmy: konsorcjum BikeU i Freebike, firma Marfina (Movienta) z podwykonawcą Geovelo oraz Nextbike. Ostatnia z nich została jednak wykluczona przez komisję przetargową. OMGGS uznał ją za „nierzetelnego wykonawcę”, w związku z niezrealizowaniem wcześniejszej umowy. Ale Nextbike nie zgodziła się z tym werdyktem i – skutecznie – złożyła odwołanie do Krajowej Izby Odwoławczej (KIO), która nakazała przywrócenie firmy do rozmów.

Sprawy nabrały tempa pod koniec stycznia 2021 r. Dialog konkurencyjny dobiegł końca, a OMGGS przesłał do zainteresowanych firm zaproszenie do złożenia ostatecznych ofert. Ale i tu pojawiły się problemy. Nextbike Polska ponownie odwołała się do KIO. W efekcie zaproszenia do składania ofert zostały unieważnione, ponadto KIO nakazała zmianę niektórych zapisów tzw. opisu przedmiotu zamówienia.

Termin składania ofert w przetargu wyznaczono na 25 czerwca, a później na 2 lipca. Kolejne opóźnienie miały związek z nowym odwołaniem Nextbike Polska do KIO.

7 lipca odbyła się kolejna rozprawa przed Krajową Izbą Odwoławczą w związku z trzecim już odwołaniem Nextbike Polska SA w restrukturyzacji. Izba uznała, że odwołanie Nextbike jest niezasadne ze względu na wprowadzone wcześniej zmiany w warunkach zamówienia. Firma domagała się nie tylko drobnych zmian w specyfikacji istotnych warunków zamówienia,

ale również zmiany terminu składania ofert i przesunięcia go o pół roku.

- Spółka Nextbike Polska w restrukturyzacji przyznała tym samym, że nie jest gotowa na złożenie oferty, a co najważniejsze na spełnienie oczekiwań mieszkańców, którzy od dawna czekają na powrót Mevo - komentuje Michał Glaser, prezes zarządu OMGGS.

Oferty otwarte zostały 26 lipca. Swoje propozycje zgłosiło dwóch wykonawców: konsorcjum BikeU i Freebike oraz City Bike Global SA. Oferta pierwszego wykonawcy opiewa na 365, 31 mln zł, drugiego zaś 159,27 mln zł,

Obszar Metropolitalny Gdańsk-Gdynia-Sopot na realizację zamówienia podstawowego zabezpieczył kwotę 107, 487 mln brutto. Co istotne, we wskazanej kwocie nie wliczone zostały przychody z abonamentów, sprzedaży powierzchni reklamowej oraz odliczeń podatku VAT. A to, jak przekonują urzędnicy oznacza, że niższa oferta zbliżona jest do szacowanej przez OMGGS kwoty.

Wykonawca zostanie wyłoniony na podstawie dwóch głównych kryteriów: 60 proc. cena oraz 40 proc. koncepcja funkcjonowania systemu (w tym m.in. liczba dodatkowych punktów ładowania, liczba dodatkowych stacji obsługiwanych wyłącznie przez rowery cargo).

Teraz złożone oferty zostaną poddane ocenie komisji przetargowej. Będą dokładnie sprawdzone pod względem formalnym.

NEXTBIKE POLSKA

NIE WIERZYMY, ŻE W TAKIEJ FORMIE MOŻNA WYKONAĆ ZAMÓWIENIE

Ewa Karendys: - Nextbike uchodzi za lidera w dostarczaniu i prowadzeniu samoobsługowych wypożyczalni rowerowych. Dlaczego więc projekt Mevo zakończył się fiaskiem?

Cezary Dudek, rzecznik Nextbike Polska:

- Projekt Mevo był unikatowy w skali całej Europy. Niestety, mimo tego, że bazowaliśmy na naszym bogatym doświadczeniu rozwijania dziesiątek systemów rowerowych w Polsce i na świecie, z powodu wielu różnych czynników, projekt nie zakończył się sukcesem. Był to spłot wielu czynników, które doprowadziły do takiego a nie innego finału. W tym bardzo wysoki poziom innowacyjności, w połączeniu ze zmianami i poprawkami zgłaszanymi przez zamawiającego już na etapie realizacji, które też miały wpływ na opóźnienia, w tym na dostarczanie sprzętu i uruchomienie kolejnych etapów projektu. Dodatkowo wdrożony tylko częściowo system, opierający się na kompletnej liczbie stacji, ale niekompletnej liczbie rowerów, z racji tego, że cieszył się ogromną popularnością, zaczął generować wyzwania, problemy, a w konsekwencji też i koszty. Nikt, również zamawiający, w swoich szacunkach nie spodziewał się takiej popularności, a w konsekwencji takiego obciążenia systemu od pierwszych dni działania. Inaczej niż zakładano wyglądały wyzwania związane z relokacją, serwisem, obsługą klientów itp.

Czy firma czuje się winna upadku systemu?

Tak, uważamy, że losy projektu mogły potoczyć się inaczej. Każda ze stron powinna wyciągnąć wnioski, żeby tego typu sytuacja się nie powtórzyła. Chcieliśmy reaktywować Mevo i początkowo braliśmy udział w kolejnym postępowaniu.

Niektórym mieszkańcom trudno było uwierzyć, że operator, który zawiódł za pierw-

szym razem, teraz skutecznie poprowadzi system.

Te elementy, które zawiodły za pierwszym razem były przez nas dopracowywane. Jesteśmy bogatsi o nową wiedzę i doświadczenia. Przez ostatnie miesiące braliśmy udział w dialogu konkurencyjnym podczas którego przedstawialiśmy urzędnikom nasze przesłania i zaproponowaliśmy rozwiązania, które mogłyby pozytywnie wpłynąć na przyszłość funkcjonowania Mevo 2.0. Natomiast dalej widzimy, że oprócz znowu bardzo innowacyjnego podejścia, był i jest szereg zapisów nieprecyzyjnych, które mogą na etapie realizacji prowadzić do nieporozumień, konfliktów i generować dodatkowe koszty i czas. Dlatego bardzo nam zależało na tym, żeby takich elementów w dokumentacji nie było.

Ostatecznie jednak firma Nextbike nie złożyła swojej oferty. Dlaczego?

Nasze obawy przedstawiliśmy w odwołaniach do Krajowej Izby Odwoławczej. Na naszą decyzję, by ostatecznie nie składać oferty, wpłynęły zapisy tego postępowania, w tym terminy i stawiane przez zamawiającego wymagania. Nie wierzymy, że w tej formie można wykonać to zamówienie. Nadal natomiast przyglądamy się temu postępowaniu i czekamy, jaka będzie decyzja zamawiającego – dwie oferty, które wpłynęły są bowiem znacznie wyższe niż budżet zamawiającego.

Mimo, że od upadku systemu minęło już ponad 1,5 roku nie wszyscy użytkownicy odzyskali od Nextbike niewykorzystane środki.

Spółka NB Tricity nie posiada obecnie żadnego majątku, w związku z czym nie ma środków, aby spełnić świadczenie pieniężne użytkownikom Mevo. Część środków została jednak rozliczona na wcześniejszym etapie.



Cezary Dudek,
rzecznik Nextbike Polska

OMGGS

WYCIĄGNĘLIŚMY SZEREG WNIOSKÓW



Alicja Mongird,
rzeczniczka OMGGS

Ewa Karendys: Od upadku systemu inęło już ponad 1,5 roku. Patrząc z perspektywy czasu, dlaczego zdaniem zespołu OMGGS projekt zakończył się niepowodzeniem?

Alicja Mongird, rzeczniczka OMGGS: - Od marca do października 2019 r. operatorem Mevo był NB Tricity, spółka celowa założona przez Nextbike Polska. NB Tricity w 100 proc. należała do Nextbike Polska i powołana została wyłącznie do realizacji projektu Mevo (na co pozwala polskie prawo zamówień publicznych). Nextbike Polska pisemnie deklarował, że to spółka - matka w 90-procentach wykona umowę z OMGGS - formalnie jako podwykonawca swojej spółki - córki. Nextbike formalnie gwarantował również wykonanie umowy na czas i zgodnie z parametrami oczekiwanymi przez OMGGS.

W trakcie realizacji projektu Mevo firma Nextbike dwukrotnie zmieniała prezesów zarządu. Pogorszyła się też jej sytuacja finansowa. Podczas gdy w maju 2018 r., kiedy rozstrzygany był przetarg na Mevo akcje Nextbike'a warte były 130 zł, to w październiku 2019 r. jedna akcja była warta 14 zł. Na koniec września 2019 r. zadłużenie Nextbike Polska wyniosło 58,7 mln zł, a roczna strata ponad 15 mln zł.

Bezpośrednim powodem wypowiedzenia umowy był formalny wniosek NB Tricity o poparcie planu restrukturyzacji spółki oraz brak należytego wykonania umowy. Zgodnie z prawem plan restrukturyzacji polega na wprowadzaniu zmian, które mają naprawić przedsiębiorstwo w celu ustabilizowania jego funkcjonowania. Mimo próśb o wspólne ustalenie zasad restrukturyzacji, prezes Nextbike Polska przesłał nam wówczas formalną propozycję, wobec której musieliśmy zagłosować "za" lub "przeciw". Przed podjęciem decyzji otrzymaliśmy wgląd w sytuację finansową spółki i wnioskowaliśmy o dialog z Alior Bankiem, który finansował większość kredytów spółki. Po

rzetelnej analizie sytuacji, w trosce o publiczne środki, wraz z prezydentami i burmistrzami podjęliśmy decyzję o wypowiedzeniu umowy.

Co dzięki temu osiągnęliście?

Samorządy OMGGS zachowały 30 milionów zł przeznaczone na drugi etap Mevo, odzyskaliśmy 4,02 mln zł gwarancji bankowej. Otrzymaliśmy też pisemną deklarację prezesa Nextbike Polska, iż abonenci otrzymają zwrot środków. Niestety deklaracja ta do dziś nie została zrealizowana.

Nie tylko na Pomorzu Nextbike poniósł porażkę. Oprócz upadku NB Tricity w 2019 r. nastąpiło przejście całego Nextbike Polska przez Nextbike GmbH (spółka niemiecka) międzynarodowy fundusz inwestycyjny, z którym prowadzono w 2019 r. rozmowy na temat planowanego przejścia polskiej spółki.

Po przejściu przez spółkę niemiecką Nextbike w Polsce dostał jedynie 11 mln zł zasilenia od nowego właściciela. Następnie sąd nakazał spółce restrukturyzację. Nextbike GmbH mimo, że przejął polską spółkę to jednocześnie zabrał jej wyłączność na licencje IT. Porażką zakończyła się ekspansja zagraniczna Nextbike Polska w Finlandii. Za porozumieniem stron została tam rozwiązana umowa. Lockdown spowodowany pandemią chwilowo poprawił sytuację firmy. Przez ten czas nie musiała ona serwisować i relokować rowerów, gdyż nie były one używane. Brak zaangażowania w te czynności pracowników spowodowało obniżenie kosztów funkcjonowania. Czy po ostatniej porażce w OMGGS nastąpiły jakieś zmiany kadrowe?

Różne zmiany kadrowe następują w OMGGS każdego roku. Do zarządu dołączyły dwie osoby z Sopotu i Gdyni. Zmienił się też m.in. kierownik projektu Mevo.

No tak, bo poprzedni awansował.

Wątki kadrowe, tak chętnie podnoszone przez aktywistów, rozmywają faktyczne przyczyny upadku Mevo. Pamiętajmy, że Mevo upadło ze względu na sytuację finansową firmy Nextbike Polska. We wrześniu 2019 r. zadłużenie Nextbike wynosiło 58,7 mln zł, a roczna strata 15 mln zł. Wypowiedzieliśmy umowę, ze względu na odpowiedzialność za pieniądze publiczne. Nie zdecydowaliśmy się na dalszą współpracę i przekazanie niesolidnemu operatorowi 30 mln zł, które należą do podatników z Pomorza.

Najbardziej kontrowersyjne jest to, że mimo iż Nextbike Polska, obecnie w restrukturyzacji i z długami, ten sam, który nie poradził sobie z Mevo 1 - utrudniał nam uruchomienie roweru w metropolii poprzez odwołania do Krajowej Izby Odwoławczej. Mając za sobą współpracę z niesolidnym operatorem Mevo 1 wyciągnęliśmy wnioski. Założenia nowego systemu z każdej strony zabezpieczają zarówno fundusze publiczne, jak i pieniądze użytkowników.

Co zrobili urzędnicy, żeby uniknąć niepowodzenia w kolejnym przetargu?

Po rozwiązaniu umowy z niesolidnym operatorem Mevo - spółką NB Tricity - wyciągnęliśmy szereg wniosków, które mają uchronić użytkowników i zamawiającego przed ewentualnymi problemami.



Czyli?

Po pierwsze w odróżnieniu od Mevo 1 nie kupujemy infrastruktury tylko usługę. Spowoduje to, że wykonawca z własnych środków zakupi wszystkie elementy systemu (m.in. rowery i dodatkowe stacje) potrzebne do jego funkcjonowania. Wynagrodzenie zaś będzie otrzymywał w równych miesięcznych ratach za operowanie. Środki z abonamentów będą trafiać, inaczej niż poprzednio, na konto OMGGS, a nie operatora. Wyeliminujemy tym samym ryzyko utracenia środków wpłaconych przez użytkowników.

Kolejną zmianą jest zdecentralizowany system ładowania baterii.

Planujemy minimum jeden punkt w każdej gminie, w Gdańsku - 10, w Gdyni - 7, co wyeliminuje problem rozładowanych rowerów, który zaistniał w Mevo 1. Ponadto zwiększyliśmy zasięg baterii z 60 km na 100 km. Zmieniliśmy formułę wyboru wykonawcy. Zamiast klasycznego przetargu zdecydowaliśmy się na dialog konkurencyjny - podczas którego potencjalni wykonawcy przedstawili swoje możliwości techniczne i proponowali konkretne rozwiązania poszczególnych aspektów Mevo. Główne założenia nowego Mevo zostały wypracowane zgodnie z rekomendacjami mieszkańców przedstawionymi podczas warsztatów i spotkań, szczegółowymi analizami oraz na podstawie badań ankietowych użytkowników Mevo.

JAK MIEJSKIE ROWERY DZIAŁAJĄ W INNYCH PODOBNEJ WIELKOŚCI POLSKICH METROPOLIACH?

**Poznań, Opole, Bydgoszcz, Kołobrzeg,
Konin, Toruń, Warszawa, Giżycko,
Wrocław - to tylko niektóre miasta,
oferujące swoim mieszkańcom
wypożyczalnie roweru miejskiego.**

VETURILO W STOLICY

Największym systemem w Polsce jest warszawskie Veturilo, od 2012 roku obsługiwane przez Nextbike Polska. Pierwsza zawarta umowa obowiązywała do roku 2016 i opiewała na 19 mln zł. Kolejny kontrakt na prowadzenie systemu do roku 2020 wyniósł 44,8 mln zł. W momencie, gdy system ruszał, liczył około 1000 rowerów i 55 stacji dokujących. Od tego czasu warszawska wypożyczalnia się rozrasta, obecnie ma około 300 stacji i 4560 rowerów.

Sukces warszawskich rowerów w dużej mierze wynika z niskich stawek. Pierwsze 20 minut jazdy jest bezpłatne, za jazdę od 21 do 60 minut użytkownicy płacą - 1 zł, za drugą godzinę - 3 zł, trzecią - 5 zł, a czwartą i każdą następną - 7 zł.

ŁÓDZKI ROWER PUBLICZNY

Mevo nie jest jedynym systemem, którego wdrożenia napotyka liczne problemy. Łódzki Rower Publiczny 2.0 także rodzi się w bólach. Do tej pory łodzianie mieli do dyspozycji 1574 rowerów i 156 stacji. Na ponowne uruchomienie publicznej wypożyczalni łodzianie czekają od końca 2019 roku, wtedy wygasła umowa z poprzednim operatorem. Wszystko przez to, że poszukiwania nowej firmy, która poprowadzi system udały się dopiero za czwartym razem. Poprzednie przetargi były unieważniane m.in. z powodu braku chętnych lub zbyt wysokich ofert. Kontrakt z firmą Homeport Polska jest wart 26 mln zł i zakłada obsługę systemu przez 3 lata. 31 lipca w centrum miasta uruchomiono 30 stacji z 300 rowerami. Docelowo dyspozycji mieszkańców Łodzi będzie 1500 rowerów i 150 stacji.

BIKE_S W SZCZECINIE

W Szczecinie bezobsługowa wypożyczalnia została zawieszona w 2020 roku, po siedmiu latach działalności. System liczył wówczas 87 stacji i 742 rowerów. W ostatnich latach nie szczędzono jemu głosów krytyki, rowery i stacje były już mocno wysłużone, problemem były też kradzieże i dewastacje jednośladów. Obecne zawieszenie ma związek z modernizacją systemu, aktualnie trwa postępowanie przetargowe. Szczecin planuje bowiem wypożyczalnię, która – podobnie jak Mevo – będzie systemem „czwartej generacji”. To oznacza, że rowerowi nie trzeba odstawiać na stację, dzięki wyposażeniu w elektrozamek i GPS – można będzie to zrobić w dowolnym miejscu.

Młoda Polska



MALCZEWSKIEGO 9A - Sopot



Sztuka mieszkania
Kameralna kamienica w Sopocie



+48 788 028 222
www.abinwestor.pl

KOLEJOWY MOST Z XI'AN DO GDAŃSKA

Autorka: Agnieszka Latarska

Choć gdański terminal DCT to przede wszystkim port obsługujący regularne połączenia oceaniczne to znaczna część kontenerów dojeżdża do niego koleją. I to z Chin. A dopiero potem trafia na statki.

Kolejowa trasa jest bardzo długa, bo liczy ponad 6 tysięcy kilometrów. Kontenery ładowane są na pociąg w chińskim Xi'an. To duży ośrodek gospodarczy i stolica chińskiej prowincji Shaanxi. Jedno z ważniejszych miast w historii kraju. Dzisiaj dominuje w nim przemysł wysokich technologii, włókienniczy, spożywczy, ceramiczny i hutniczy. W Xi'an jest nawet centrum kosmiczne. Właśnie stamtąd nadawane są kontenery do Gdańska.

Każdego tygodnia na stacji w Xi'an ładowanych jest 41 kontenerów 40-stopowych, które potem ruszają w wielką, międzykontynentalną wędrówkę. Po pokonaniu Chin wjeżdżają do Kazachstanu, przecinają kawałek Rosji, potem Ukrainę, Białoruś, skąd przez przejście graniczne w Terespolu dojeżdżają do terminalu Adampol w Małaszewiczach w Województwie Lubelskim.

- Firma Adampol SA posiada własny terminal intermodalny zlokalizowany w Wolnym Obszarze Celnym w Małaszewiczach. Świadczymy usługi składowania oraz kompleksową obsługę celną związaną z importem i eksportem towarów z i do Chin – mówi Seungkyu Lee, dyrektor operacyjny Adampol SA.

W Małaszewiczach następuje przeładunek z linii szerokotorowej na wagony o europejskim rozstawie szyn i kontenery rozpoczynają ostatni odcinek podróży prosto do terminalu DCT w Gdańsku.

W 10 DNI PRZEZ AZJĘ

Kolejowe połączenie Euro China Train działa już od listopada 2019 roku. Pomysł był prosty – maksymalnie skrócić czas transportu, a do tego zmniejszyć koszty.



BAŁTYCKI HUB

DCT to obecnie największy terminal głębokowodny w regionie Morza Bałtyckiego i najszybciej rozwijający się. 1 czerwca 2007 roku przy jego nabrzeżu zacumował pierwszy statek. Kontenerowiec długości 136 metrów, w trasie z Kłajpedy na Litwie do Hamburga w Niemczech, odwiedził nowy gdański terminal, by zabrać na swój pokład 53 kontenery (55 TEU) Hapag-Lloyd'a, czyli 55 TEU. Początkowo zdolność przeładunkowa wynosiła 1,5 mln TEU rocznie, a dzięki rozbudowie sięgnęła 3 mln TEU. Wraz z zawinięciem pierwszego statku oceanicznego w 2010 roku DCT uzyskał status huba, gdzie kontenery transportowane statkami oceanicznymi przeładowywane są na mniejsze statki dowozowe. Dzięki temu rocznie przeładowuje blisko 2 mln TEU. W kwietniu 2021 roku obsłużono 15 milionowy kontener, który należał do firmy COSCO Shipping i został załadowany na pokład COSCO Shipping Galaxy, jednego z największych statków na świecie. Pod koniec czerwca z kolei przeładowano już 1 mln TEU od początku roku. To lepszy wynik niż w poprzednich latach, co oznacza, że 2021 roku DCT może zakończyć kolejnym rekordem.



Seungkyu Lee, dyrektor operacyjny Adampol SA

Kolej to bezpieczne i bardziej ekologiczne rozwiązanie transportowe, które pozwala również zmniejszyć natężenie ruchu samochodów ciężarowych w miastach.

Małaszewicze położone w Województwie Lubelskim są strategiczną lokalizacją w Europie, a jednocześnie szansą i lepszą perspektywą dla rozwoju gospodarczego regionu, w tym transportu kolejowego.

- Trasa zazwyczaj zajmuje 12 lub 14 dni, jednak udaje się skrócić czas tranzytu do 10 dni, ale tylko w przypadkach, jeśli na granicach nie występuje kongestia (zjawisko większego natężenia ruchu środków transportu od przepustowości wykorzystywanej przez nie infrastruktury), która ma miejsce przy przeładunkach na granicy z Kazachstanem i zmianą rozstawu szyn z szerokich na wąskie – informuje Seungkyu Lee, dyrektor operacyjny Adampol SA.

W gdańskim porcie chińskie kontenery są ładowane na statki i płyną – w okolice Londynu, Sztokholmu, Oslo czy Helsinek.

- Kolej to bezpieczne i bardziej ekologiczne rozwiązanie transportowe, które pozwala również zmniejszyć natężenie ruchu samochodów cięża-

rowych w miastach – dodaje Seungkyu Lee.

JEDEN Z NAJWIĘKSZYCH PORTÓW KOLEJOWYCH

Dzisiaj udział kolei w całym ruchu lądowym DCT Gdańsk wynosi 30%, a transportu drogowego 70%.

- Mimo, iż obie formy transportu są dla nas bardzo ważne, to oczywiście zdajemy sobie sprawę, że kolej ma potencjał, aby zapewnić bardziej ekologiczne rozwiązanie transportowe. Transport ciężarowy nadal należy do szybkich i elastycznych sposobów dostarczania towarów, a nowe technologie mogą sprawić, że w przyszłości ciężarówki będą jeszcze bardziej wydajne – mówi Dominik Landa, dyrektor handlowy DCT Gdańsk.





Dominik Landa,
dyrektor handlowy
DCT Gdańsk

DCT systematycznie inwestuje w rozwój kolei, infrastrukturę i nowe rozwiązania dla naszych klientów. Już teraz jesteśmy największym intermodalnym punktem przeładunkowym w Polsce i jednym z pięciu największych portów w Europie pod względem wolumenu kontenerów przewożonych koleją. Obsługujemy ponad 5,5 tys. pociągów rocznie, zapewniając wiele codziennych połączeń kolejowych ze wszystkimi kluczowymi kierunkami w Polsce i poza jej granicami.





DCT Gdańsk realizuje stałe połączenia kolejowe z Brzeskiem, Kaliszem, Kątami Wrocławskimi, Kutnem, Sławkowem, Lublinem, Łodzią, Poznaniem, Radomskiem, Strykowem, Szamotułami, Warszawą i Włocławkiem.

- DCT systematycznie inwestuje w rozwój kolei, infrastrukturę i nowe rozwiązania dla naszych klientów. Już teraz jesteśmy największym intermodalnym punktem przeładunkowym w Polsce i jednym z pięciu największych portów w Europie pod względem wolumenu kontenerów przewożonych koleją. Obsługujemy ponad 5,5 tys. pociągów rocznie, zapewniając wiele codziennych połączeń kolejowych ze wszystkimi kluczowymi kierunkami w Polsce i poza jej granicami – mówi Dominik Landa.

- Klienci z państw pozbawionych dostępu do morza, w wyborze – oddalonego od nich o setki kilometrów – portu kierują się kosztem transportu, ale także potrzebują gwarancji, że ich ładunki będą bezpieczne, a oni zostaną obsłużeni na najwyższym poziomie. DCT Gdańsk, dzięki swojemu położeniu oraz dzięki rozbudowanej sieci połączeń oceanicznych i intermodalnych jest doskonałą alternatywą dla Czech

i Słowacji w odniesieniu do tradycyjnych portów obsługujących te kraje. Korzystanie z naszego terminalu to dla klientów spadek kosztu i wzrost jakości. To, że przez nasz terminal przechodzi coraz większa ilość ładunków czeskich i słowackich jest dla nas dowodem, że część klientów już z tej koncepcji skorzystała i są zwyczajnie zadowoleni. Przy wsparciu Adéli będziemy wzmacniać to, co do tej pory udało nam się wypracować, ale też będziemy poszerzać w branży logistycznej wiedzę o tym, co możemy zaoferować tamtejszym rynkom – mówił we wrześniu 2020 roku Cameron Thorpe, dyrektor generalny DCT Gdańsk.

5 KM TORÓW

Jak ważny jest udział kolei pokazują inwestycje w DCT. Gdy w 2016 roku oddawano do użytku nowy terminal głębokowodny o przepustowości rocznej wynoszącej 3 mln TEU wyposażono go w 4 bocznicę kolejowe o łącznej długości torów 2,5 km. W 2018 roku DCT zdecydował się na kolejny projekt inwestycyjny o nazwie T2B w ramach, którego zakupiono trzy całkowicie zelektryfikowane suwnice kolejowe

RMG. W lipcu 2019 roku przyplłynęły do terminalu z Chin. przygotowano infrastrukturę kolejową do uruchomienia systemu kamer OCR (Optical Character Recognition), czyli system automatycznej rejestracji samochodów ciężarowych i kontenerów, pozwalające na szybszą awizację, a obecnie kontynuowane są prace modernizacyjne bocznic kolejowej.

- W tej chwili jesteśmy na ukończeniu budowy bocznic kolejowej, która podwoi naszą dotychczasową przepustowość torów. Po zakończeniu budowy będziemy dysponować siedmioma torami, z których każdy będzie mógł przyjąć pociąg o długości 750m. Dzięki temu terminal DCT Gdańsk będzie dysponował ponad 5 km torów kolejowych. Dzięki rozbudowanej infrastrukturze, nasi klienci w głębi kraju będą mieli dostęp do ulepszonych, wydajnych usług kolejowych. W przypadku klientów zagranicznych, będą oni mieli możliwość wygenerowania znaczących oszczędności kosztowych poprzez wykorzystanie krótszej trasy kolejowej do Gdańska, w porównaniu z innymi portami w południowej lub zachodniej Europie – ocenia Dominik Landa, dyrektor handlowy DCT Gdańsk.



BENTLEY



Nadchodzi nowa era.

Zapierająca dech w piersiach gama Continental GT.

Poczuj dreszcz emocji doświadczając wyjątkowości tego niezwykłego Grand Tourera.

Continental GT V8 Convertible WLTP : zużycie paliwa, mpg (l/100km).
Cykl mieszany 22,6 (12,5). Emisja CO₂ w cyklu mieszanym – 284 g/km.

Nazwa "Bentley" i litera "B" w symbolu skrzydeł są zarejestrowanymi znakami towarowymi.
© 2021 Bentley Motors Limited. Prezentowany model: Continental GT V8 Convertible.

BENTLEY WARSZAWA



WHY PORTUGAL **DLACZEGO PORTUGALIA?**

Rozmowa z Joanną Czapską, Dyrektor
Zarządzającą Partners International wyróżnioną
tytułem Top Woman in Real Estate w 2019 roku,
która zdecydowała się zmienić swoje życie
i zamieszkała z rodziną w Portugalii.



Czy można opisać Portugalię w czterech słowach?

Portugalia jest słoneczna, romantyczna, smaczna i serdeczna.

Jakie są największe atuty tego kraju?

Dla mnie największym atutem są tu ludzie. Mają inne niż my, Polacy, priorytety w życiu. Dla nich najważniejsza jest rodzina, później oni sami i ich przyjaciele. Zawsze znajdują czas na realizację swoich pasji i prowadzą zdrowy tryb życia. Dopiero później jest praca, czyli odwrotnie niż w Polsce. Gdybym powiedziała Portugalczycowi, że pracowałam dziś 12 godzin, złapałby się za głowę! Oni propagują slow life i balans w życiu. Cenię sobie również portugalską naturę i przyrodę. Zastanawiając się nad przeprowadzką do tego kraju, był to jeden z wielkich plusów. Mamy tu przepiękne plaże, ocean, rzeki, góry. To jest magia!

Przeprowadziła się Pani do Portugalii z całą rodziną. Jak zareagowały na to dzieci?

Dzieci ucieszyły się ze zmiany otoczenia na bardziej dla nich przyjazne. Córnka chodzi do szkoły, która znajduje się w pięknym zamku położonym w górach, w której uczniowie mogą adoptować psy i hodować różne zwierzęta. Na zajęciach dodatkowych uczą się uprawiać ogród. Moje dzieci same zauważyły, że w nowych szkołach są traktowane po partnersku, z dużym nastawieniem na zrozumienie ich potrzeb i emocji.

Który region Portugalii wybrała Pani do życia?

Zdecydowałam się na Cascais, oddalone o pół godziny jazdy z centrum Lizbony. Urzekło mnie to małe miasteczko z piękną starówką. Wiele ekspatów decyduje się na to właśnie miejsce ze względu na jego urodę oraz obecność w pobliżu szkół międzynarodowych. Brałam też pod uwagę region Algarve – znaną destynację wakacyjną dla Portugalczków i całej Europy. Jest tam cieplejsza woda i wyższa temperatura powietrza. Latem do Algarve przyjeżdża wielu ludzi, ale zimą ten region pustoszeje. Ja jednak szukałam miejsca do życia, gdzie jego jakość przez 12 miesięcy w roku będzie niezmienna. Znalazłam swój raj w Cascais, pomiędzy górami Sintry i kulturą kosmopolitycznej Lizbony.

Innym narodowym sportem Portugalii jest surfing.

Piękne portugalskie plaże pełne są surferów w każdym wieku, pływających tu na deskach przez 12 miesięcy w roku. Portugalczycy dbają o swoje zdrowie fizyczne – jeżdżą na rowerach, biegają, namiętnie grają w golfa. Są wyjątkowo aktywnym narodem, co mnie osobiście bardzo odpowiada.

Chciałam zapytać, dlaczego wybrała Pani Portugalię na swój drugi dom, ale z naszej rozmowy wynika, że

.... mój drugi, jeszcze do niedawna portugalski dom, stał się tym pierwszym. Rzeczywiście tak jest i czuję się tu jak w raju. Bo wystarczy wsiąść do samolotu w Warszawie, żeby po 4 godzinach lotu znaleźć się w wymarzonym miejscu. Dlaczego wybrałam Portugalię? Nie chciałam wyjeżdżać zbyt daleko, chciałam pozostać w Europie. Być w zasięgu jednej podróży do Polski, bo prowadzę tu firmę i czuję się warszawianką. Zależało mi też na tym, żeby w pobliżu mojego nowego domu była woda i słońce, a w Portugalii jest 300 słonecznych dni w roku! Ponieważ chciałam uprawiać jeździectwo, temperatury tropikalne nie wchodziły w grę. Rozważałam Włochy, Hiszpanię i Portugalię. Pewnego zimowego wieczoru w Polsce usiadłam i spisałam wszystkie plusy i minusy każdej z tych trzech destynacji. Ze względu na ludzi i kulturę – wybrałam Portugalię. Portugalczycy są niezwykle serdecznym narodem, lubią ekspatów, dobrze nas traktują i szybko stajemy się częścią ich społeczności. Ważna dla mnie była też kwestia bezpieczeństwa, a Portugalia w światowych rankingach znajduje się pod tym względem na 3. miejscu.



Jak spędza Pani wolny czas?

Nie mam go zbyt wiele, ponieważ nie tylko prowadzę firmę w Polsce, ale również poszukuję w Portugalii nieruchomości dla naszych Klientów. Ale zdarza mi się pójść na oddaloną o 500 metrów od domu plażę. Lubię też kulinarne doznania, dlatego każdy wolny wieczór spędzam w restauracji delektując się owocami morza, wspinałymi stekami i winem, które tutaj jest niedrogie i bardzo dobre.

Czy ma Pani swoje ulubione portugalskie dania?

Uwielbiam turbota z grilla i percebes – skorupiaki kaczenice, przysmak prosto z oceanu. W Lizbonie w każdej kawiarni za 1,5 euro można kupić pyszne espresso, a do niego pasteis de Nata – chrupkie ciastko zapiekane z kremem budyniowym. Takich przysmaków nie ma nigdzie na świecie!

Które regiony szczególnie poleca Pani osobom z Polski, myślącym o zakupie drugiego domu w Portugalii?

Najpopularniejsze jest wciąż Algarve i Lizbona oraz jej okolice. Przyjeżdżają tu ludzie z całego świata nie tylko na urlop, ale także zainteresowani zakupem domu lub apartamentu. Inwestycje w nieruchomości nakręca dodatkowo program Golden Visa, który daje duże korzyści podatkowe obywatelom spoza Unii Europejskiej decydującym się zamieszkać w Portugalii. Również wielu Polaków wybiera ten kraj do życia z uwagi na korzyści podatkowe wynikające ze zmiany rezydentury. I pod tym względem Portugalia jest konkurencyjna w stosunku do innych krajów! Domy w Portugalii kupują dziś Brazylijczycy, Amerykanie, Francuzi a także Chińczycy. Wielu z nich to fani golfa, dla których Portugalia jest mekką tego sportu. Dla każdego coś miłego!

Biznesowo Portugalia uchodzi za fenomen kraju przyjaznego inwestycjom w celu relokacji. Na czym to polega?

Wychodząc naprzeciw potrzebom ekspatów, oraz inwestorów zagranicznych portugalski rząd opracował szereg rozwiązań, które znoszą bariery relokacji oraz ułatwiają inwestowanie. To m.in. program Golden Visa oraz The Non-Habitual Residents (NHR) Tax Regime. Golden Visa, o której już wspomniałam, umożliwia inwestorom z krajów pozaeuropejskich uzyskanie zgody na legalny tymczasowy pobyt, pracę lub naukę. Status tymczasowy, może zamienić się w stały po upływie 5 lat i spełnieniu kilku dodatkowych warunków tj. zainwestowania 500 000 lub 350 000 EUR i kosztów remontu w przypadku ponad 30 letnich nieruchomości oraz przebywania w Portugalii przez określoną część każdego roku aż do upływu 5 lat. Tax Regime, wprowadzony w 2009 roku oferuje ulgi osobom decydującym się na relokację to Portugalii m.in. zwolnienie podatkowe w przypadku niektórych rodzajów dochodów pochodzących z zagranicy, w tym dochodów emerytalnych. Olbrzymi potencjał Portugalii dostrzegło wiele zagranicznych firm, które otworzyły tu swoje biura, oferując najlepszym specjalistom – wielu z nich już na miejscu, pracę połączoną z doskonałą jakością życia.

Jak rozpocząć poszukiwania second home?

Radzę zgłosić się do nas, do Partners International. Zwykle zaczynamy współpracę od rozmowy o lifestyle'u i marzeniach. Ustalamy też priorytety i oczekiwania. Dla jednej osoby najważniejsza będzie bliskość surferskiej plaży, dla innej apartament w górach. Często marzy nam się ten drugi dom, ale podjęcie decyzji o wydaniu dużej kwoty na zakup nieruchomości bez znajomości rynku i bez wystarczającej ilości czasu, który trzeba poświęcić na poszukiwania sprawia, że odkładamy plany na przyszłość. Poddajemy się i piękna idea pozostaje w sferze marzeń. A ja jestem tu po to, żeby to marzenie naszych Klientów spełnić!

Dziękuję za rozmowę.



LAMBORGHINI WARSZAWA

Autoryzowany Dealer

Huracán STO - supersportowy samochód z homologacją drogową, inspirowany dziedzictwem wyścigowym Lamborghini Squadra Corse. Doskonała wydajność aerodynamiczna, szerokie zastosowanie lekkich materiałów, nieskrępowany układ kierowniczy i pierwszorzędna skuteczność hamowania sprawiają, że Huracán STO dostarcza emocji związanych z torem podczas każdej przejażdżki.

Sprawdź co potrafi! Skontaktuj się z doradcą salonu Lamborghini Warszawa.
Huracán STO - WLTP: zużycie paliwa: Cykl mieszany - 13,9 l/100 km. Emisja CO₂ - 331 g/km.

Lamborghini Warszawa
Połczyńska 120 B, 01-304 Warszawa
Tel.: 22 258 96 60
lamborghini@lamborghini-warszawa.pl

Paweł Ciołkiewicz
Tel.: + 48 600 812 783
pawel.ciolkiewicz@porscheinterauto.pl

Piotr Skibski
Tel.: + 48 539 951 359
piotr.skibski@porscheinterauto.pl

REPORTAŻ ŚLED(Ż)CZY

DORSZ, FLĄDRA I ŚLEDŹ – TO NAJPOPULARNIEJSZE RYBY, JAKIE SPRZEDAJE SIĘ W NADMORSKICH SMAŻALNIACH, ZWŁASZCZA W SEZONIE LETNIM. I TO WŁAŚNIE WTEDY POJAWIA SIĘ PROBLEM Z WYSOKIMI CENAMI OFEROWANYCH DAŃ, CZYLI SŁYNNE PARAGONY GROZY. U RYBAKA KUPIMY ŚWIEŻĄ RYBĘ JUŻ ZA 8 ZŁ/KG, NATOMIAST W RESTAURACJI CENA WYNOŚI AŻ 90 ZŁ/KG.



Autorka:
Klaudia Krause-Bacia



Autor:
Szymon Kamiński

Co roku w sezonie letnim występuje to samo zjawisko, tzw. paragony grozy. W Internecie pojawiają się zdjęcia wysokich rachunków, jakie dostają klienci w nadmorskich barach. Najbardziej nieprzewidywalna jest ryba. W lipcu i w sierpniu, tysiące wczasowiczów odwiedza setki smażalni. Od lat na topie najbardziej popularne są halibut, łosoś, flądra, sola czy śledź, jednak królem wciąż pozostaje dorsz. A ceny? Zmieniają się w zależności od miejscowości, a także od tego gdzie smażalnia zaopatruje się w ryby. W Jastrzębiej Górze, Karwi, czy Władysławowie ceny kształtują się bardzo podobnie. Filet z dorsza i flądry kosztuje kolejno 8 zł i 7 zł. Im bliżej Trójmiasta tym ceny szybują w górę. W Gdyni i Sopocie za tego samego dorsza trzeba już zapłacić 12 zł, a za tuszkę flądry 9 zł.

MROŻONY DORSZ I ŚWIEŻA FLĄDRA

Dorsz to zdecydowany król nadmorskich barów. Wchodząc do restauracji, każdy turysta ma w głowie gotowy scenariusz: jak

wakacje nad morzem to świeża rybka na obiad! Takie są marzenia, a jak wygląda rzeczywistość? Choć smażalnie w kurortach kuszą bogatym menu i świeżymi rybami, to równie świeże okazy zjemy w górach. Prawda jest taka, że świeżo złowionego dorsza w wakacje nie zjemy. Dorsz w tym okresie odbywa tarło, więc co roku obowiązuje zakaz poławiania tej ryby na Bałtyku od 1 lipca do 31 sierpnia. Wcześniej złowione dorsze są przechowywane w chłodniach i serwowane przez cały okres letnich urlopów. Sprawa skomplikowała się dodatkowo w 2020 roku, gdy w związku z zagrożeniem całkowitego wyginięcia gatunku w wodach Morza Bałtyckiego, od 1 stycznia wprowadzono zakaz łowienia dorszy w naszym morzu. Teoretycznie, przy połowie innych ryb, można było – w ramach limitu – odłowić do 10% dorszy, ale od maja ub. r. także ten przepis został uchylony. Póki co nic nie wskazuje na to, by zakaz odławiania dorsza w Bałtyku miał zostać odroczone. Obecny stan jest taki, że nikt nie może łowić, porty opustoszały, a kutry wypływają jedynie po





Fot. Canva

flądry i śledzie. Latem w nadbałtyckich smaźalniach króluje więc dorsz mrożony i najprawdopodobniej pochodzi aż z Atlantyku.

- Warto pamiętać, że gdy u nas populacja dorsza kurczy się ilościowo i wielkościowo, na Północnym Atlantyku trwają jedne z największych w historii żniwa dorszowe. Na Morzu Grenlandzkim, Norweskim i Barentsa ogromne stada dorsza ruszyły na północ na uwolnione od lodu szelfy Svalbardu i Grenlandii. Tamtejsi rybacy są zachwyceni ociepleniem klimatu. Dorsz na Bałtyku pewnie nie wyginie, ale będzie go za mało do połowów przemysłowych – tłumaczy prof. dr hab. Jan Marcin Węsławski, ekolog morski z 40-letnią praktyką, dyrektor Instytutu Oceanologii PAN.

Co zatem łowi się w naszym morzu? Flądrę, która w lipcu i sierpniu jest najsmaczniejsza

”

Paulina Dudzik-Żukowska
z „Baru Karmazyn” w Gdańsku

Jedna ryba podana na talerzu zawiera koszt produktu dobrej jakości, produktów niezbędnych do przygotowania ryby, urządzenia gastronomicznego, ceny mediów, takich jak czynsz, woda, prąd czy koszty pracowników. A my bazujemy na stałym zespole ludzi.



MINIATUROWY DORSZ Z BAŁTYKU

Ceny i dostępność zależą w znacznym stopniu od ekosystemu Bałtyku. Chodzi o populację ryb i ich jakość, która na przestrzeni kilku dekad dramatycznie spadła. Najgorsza sytuacja jest z dorszami, których niedługo po prostu może zabraknąć.

- Rozmnażanie dorsza jest ograniczone zarówno jego fizjologią, jak i obecną sytuacją hydrologiczną na Bałtyku. Problem tkwi w tym, że ikra dorsza może rozwijać się już tylko w jednym miejscu - na małym obszarze Basenu Bornholmskiego - a ten niestety z roku na rok kurczy się przez ocieplenie morza i brak wlewów z Morza Północnego, co w konsekwencji powoduje brak tlenu oraz zasolonej wody. Ten proces jest już niestety nieodwracalny i w zasadzie poza naszymi możliwościami - tłumaczy prof. dr hab. Jan Marcin Węsławski, ekolog morski z 40-letnią praktyką, dyrektor Instytutu Oceanologii PAN. - Dorsz prawdopodobnie przetrwa w ciepłym Bałtyku jako reliktowa, miniaturowa ryba o małej liczebności. Tak stało się w wielu miejscach na Północy, gdzie grupy dorszy zostały odcięte w przymorskich jeziorach przez sztorm, i przez setki lat przeobraziły się w malutkie (20-30cm) rybki dożywające wieku 20-30 lat. Dla nas oznacza to, że dużego dorsza poławanego przez kutry na Bałtyku, który jeszcze kilka dekad temu osiągał wielkość nawet do 1,5 metra i ważył 25 kilogramów, nie będzie i nic mu już nie pomoże. Mamy szansę zachować jedynie miniaturową - ciekawostkę.

Jednak również ważny i wpływający na dostępność ryb jest sezon. W zależności od pory roku łowiony jest inny gatunek, a w jakiej ilości pojawi się na rynku, zależy od z góry ustalonego limitu połowu. Co roku naukowcy z Międzynarodowej Rady Badań Morza przedstawiają swoje analizy na temat populacji ryb i rekomendują ile można ich wyłowić. Następnie ministrowie rybołówstwa państw członkowskich UE ustalają limity połowowe - dla poszczególnych gatunków jak i państw. Z obecnych ustaleń wynika, że na wschodnim Bałtyku, gdzie łowią głównie polscy rybacy, w 2021 roku nadal obowiązuje zakaz połowów dorszy. Z kolei przyłowy prowadzone przy okazji połowów innych gatunków ryb, zostały zmniejszone aż o 70% w porównaniu z rokiem 2020.

- Generalnie połowy mogą trwać cały rok. Jednak ze względu na ochronę ryb, np. podczas tarła, wprowadzane są zakazy odławiania poszczególnych gatunków w określonych miesiącach. I tak dla przykładu flądry nie dostaniemy od połowy lutego do połowy maja - mówi Rafał Tilsa, rybak z Sopotu.

Nie wszystkie jednak ryby są objęte okresem ochronnym - śledzia można odławiać przez dwanaście miesięcy w roku, a wschodnie stado dorsza jest całkowicie wyłączone z połowu.

- Dodatkowym przepisem są wymiary ochronne konkretnych gatunków - np. flądra nie może mieć mniej niż 23 cm, a dłużej węgorza nie może być mniejsza niż 60 cm. W przypadku rybołówstwa łodziowego limit połowowy jest nakładany zbiorczo, a nie indywidualnie. Ogólna masa ryb złowionych przez wszystkie jednostki w danym roku nie może przekraczać wcześniej zatwierdzonego limitu - podkreśla rybak.



Fot. Karol Kacperski

oraz śledzia, którego można serwować przez cały rok w przeróżnych odsłonach.

Z HURTOWNI ALBO Z BURTY

Prześledziliśmy jak rosną ceny na przykładzie dwóch bałtyckich ryb – flądry i dorsza. Od połowu do smażalni. Cały proces restauracyjnej wędrówki ryby zaczyna się już na kuterze. Najpierw flądra. Jeszcze kilka lat temu świeżo złowiona flądrę można było kupić za 5 zł/kg. Dziś od rybaka z Sopotu taką samą rybę kupimy za 8 zł/kg. Co ciekawe, to cena zarówno dla gastronomii, jak i dla turysty. Rybacy wolą sprzedawać turystom prosto z burty niż hurtownikom za znacznie mniejsze pieniądze.

- Staramy się unikać sprzedaży ryb do hurtowni, gdyż to drastycznie obniża cenę za kilogram. Ceny ryb sprzedawanych do punktów gastronomicznych wyrównały się obecnie z cenami detalicznymi, gdyż wielu restauratorom coraz bardziej zależy na świeżości i wysokiej jakości produktu – podkreśla Rafał Tilsa, sopocki rybak.

Taka ryba więc z kutra lub hurtowni trafia do smażalni, gdzie za filet zapłacimy już 90 zł za każdy kilogram. Z dorszem jest prościej. Latem w smażalniach królują mrożone z Norwegii. Ceny? Za 25 zł za kg wyjeżdża z hurtowni, by dojść nawet do 120 zł w restauracji. Uśredniając cenę można więc przyjąć, że po dowiezieniu do smażalni cena flądry

”

Rafał Tilsa, sopocki rybak z dziada pradziada

W przeciągu dekady mojej pracy na morzu ilość ryb w Zatoce Gdańskiej rzeczywiście istotnie zmalała. Przypuszczam, że w całym Bałtyku niestety jest podobnie. Przyszłość rybołówstwa jest ciężka do przewidzenia. Perspektywy nie są obiecujące. Aktualnie udaje nam się przetrwać dzięki uczestnictwu w programach prośrodowiskowych bądź innych formach dotacji. Jednak każdy ma nadzieję, że pełne skrzynie ryb jeszcze wrócą.



rośnie z 8 zł do 90 zł, a dorsza z 25 zł do 120 zł za kg. Za ile więc zje obiad 2-osobowa rodzina?

- Większa porcja to około 350 g, nieco mniejsza 280 g. Do tego frytki, surówki i coś do picia. Taki zestaw zamknie się w kwocie 120 zł – mówi właściciel smażalni w Jastrzębiej Górze.

Warto zwrócić uwagę jeszcze na jeden szczegół - kiedy i gdzie ryba jest ważona - przed czy po smażeniu. Jeśli sprzedawca waży rybę już po obsmażeniu w cieście na zapleczu, kwota z pewnością będzie zawyżona.

CZYNSZ, PRACOWNIK, DODATKI

Skąd wynika taka cena, oferowana przez restaurację? Na danie ze smażoną rybą, składa się wiele kosztów – od ceny zakupu surowa po obsługę klienta. Według wielu restauratorów wzrosły też wszelkie koszty związane z podaniem ryby - od mediów, czynszu, pracownika, aż po

”

Prof. dr hab. Jan Marcin Węslawski, dyrektor Instytutu Oceanologii PAN

Dorsz prawdopodobnie przetrwa w ciepłym Bałtyku jako relikтовая, miniaturowa ryba o małej liczebności. Tak stało się w wielu miejscach na Północy, gdzie grupy dorszy zostały odcięte w przymorskich jeziorach przez sztorm, i przez setki lat przeobraziły się w malutkie (20-30cm) rybki dożywające wieku 20-30 lat. Dla nas oznacza to, że dużego dorsza poławianego przez kutry na Bałtyku, który jeszcze kilka dekad temu osiągał wielkość nawet do 1,5 metra i ważył 25 kilogramów, nie będzie i nic mu już nie pomoże. Mamy szansę zachować jedynie miniaturkę - ciekawostkę.

				RESTAURACJA		
GATUNEK	RYBAK	HURTOWNIA		GDAŃSK	SOPOT	GDYNIA
 ŚLEDŹ	8-10 ZŁ/KG	11 ZŁ/KG	9 ZŁ/KG	90 ZŁ/KG	95 ZŁ/KG	80 ZŁ/KG
 FLĄDRA	9 ZŁ/KG	15ZŁ/KG	10 ZŁ/KG	90 ZŁ/KG	90 ZŁ/KG	80 ZŁ/KG
 DORSZ	25 ZŁ/KG	35 ZŁ/KG	30 ZŁ/KG	110 ZŁ/KG	120 ZŁ/KG	90 ZŁ/KG
		ŚWIEŻA	MROŻONA			

tak prozaiczne rzeczy jak olej czy cytryna, których ceny na przestrzeni kilku lat wzrosły prawie dwukrotnie.

- Jedna ryba podana na talerzu zawiera koszt produktu dobrej jakości, produktów niezbędnych do przygotowania ryby, urządzenia gastronomicznego, ceny mediów, takich jak czynsz, woda, prąd czy kosztów pracownika. A my bazujemy na stałym zespole ludzi. Osoby współpracujące z nami są po 10, 15 a nawet i 29 lat w Barze Karmazyn – wylicza Dudzik-Żukowska. - Jeżeli chcemy przez następne 30 lat utrzymać jakość, musimy także bazować na naszych podstawach: porządnym produkcie, sprawdzonych innowacyjnych urządzeniach, wysokiej jakości dodatkach, docenionym pracowniku.

Dodatkowo trzeba pamiętać, że wiele lokali działa nie tylko w sezonie. Zatem restauracje muszą utrzymać standard i jakość przez cały rok.

- W dzisiejszych czasach w gastronomii są braki w kompletacji zespołu i ciężko znaleźć pracownika, zwłaszcza po pandemii. A jeszcze mamy elektryka, hydraulika, wywóz śmieci, zagospodarowanie terenu. I cena musi jakaś być, żeby to działało, a opłat jest sporo. Grosik do grosika i się zbiera – wylicza szef kuchni „Tawerny”. - Dodatkowo flora Bałtyku jest zniszczona, są ograniczone połowy. Nie ma ryb, więc nie ma co łowić. Trzeba je często sprowadzać z zagranicy i przez to są droższe. Dostawcy też chcą zarobić i na sezon podnoszą ceny. Muszą za to przeżyć kolejny rok, a nie wiadomo, jaka sytuacja nas czeka od września.



Fot. Mat. Prasowe



RRSO 10,71%

BEZPIECZEŃSTWO NA WYCIĄGNIĘCIE RĘKI

- szeroki pakiet i wysoka kwota ubezpieczeń podróży BNP Paribas World Elite™
- ubezpieczenie na wypadek zachorowania na Covid (obejmujące również wnuki Ubezpieczonego i Współubezpieczonego)
- usługa Fast Track – szybka ścieżka przejścia przez kontrolę bezpieczeństwa na Lotnisku Chopina w Warszawie
- transakcje w walucie obcej przeliczane po kursie Mastercard, bez prowizji za przewalutowanie (od sierpnia br.)

Więcej na bnpparibas.pl/wealthmanagement



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

Bank
zmieniającego się
świata

Fast Track to usługa świadczona w strefie E Terminala A na Lotnisku Chopina w Warszawie umożliwiająca posiadaczowi karty kredytowej Mastercard World Elite skorzystanie z szybkiej ścieżki przejścia kontroli bezpieczeństwa. Więcej informacji oraz wykaz kart na <https://www.lotnisko-chopina.pl/pl/programy-tojalnosciowe.html>

BNP Paribas Wealth Management jest marką, pod którą BNP Paribas Bank Polska S.A. świadczy usługi w zakresie bankowości prywatnej. RRSO to rzeczywista roczna stopa oprocentowania obliczona na podstawie reprezentatywnego przykładu na 08.04.2021 r. Dostępność produktu oraz warunki kredytowania uzależnione są od wyniku przeprowadzonej przez Bank analizy zdolności kredytowej Klienta na podstawie przekazanych przez niego informacji oraz po podpisaniu umowy o kartę. Materiał ma charakter reklamowy i informacyjny, nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego. BNP Paribas Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Kasprzaka 2, 01-211 Warszawa, zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr. KRS 000011571, posiadający NIP 526-10-08-546 oraz kapitał zakładowy w wysokości 147 518 782 zł w całości wpłacony.



TAVEX GROUP

WALUTY · ZŁOTO · SREBRO

GALERIA KLIF | TAVEX.PL

