

Raport Cushman & Wakefield: Rynek powierzchni handlowych w Polsce w III kwartale 2018 r.

- Nieruchomości handlowe stanowiły blisko 45% całkowitego wolumenu inwestycyjnego zarejestrowanego w trzech pierwszych kwartałach 2018 roku
- 42% powierzchni handlowej będącej obecnie w budowie zostanie oddane do końca 2018 roku w miastach poniżej 100 000 mieszkańców
- Pięć nowych marek pojawiło się na polskim rynku w III kwartale 2018: San Marina, Ximi Vogue, Kocca, Saffiano i Armani Exchange
- W ciągu pierwszych 6 miesięcy funkcjonowania ustawy ograniczającej handel w niedziele zanotowano średni spadek odwiedzalności o 6,6% i średni spadek obrotów w centrach handlowych o 3,0%

Warszawa, 22 października 2018 – Pomimo wprowadzenia częściowego zakazu handlu w niedzielę rozwój rynku powierzchni handlowych w Polsce nie zwalnia tempa. Planowana podaż na koniec 2018 roku powinna osiągnąć rekordowy w ostatnich trzech latach poziom wynoszący ok. 490 000 mkw. 52% tej powierzchni zostanie oddane w miastach powyżej 400 000 mieszkańców, a 42% w miejscowościach poniżej 100 000 mieszkańców. Międzynarodowa firma doradcza Cushman & Wakefield podsumowuje III kwartał br. na polskim rynku nowoczesnych powierzchni handlowych w raporcie: MARKETBEAT RYNEK HANDLOWY W POLSCE – III KWARTAŁ 2018 r.

*- Po trzech kwartałach 2018 roku wartość transakcji na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce zbliżyła się do granicy 5 miliardów Euro, czyli wartości osiągniętej w całym 2017 roku. Największym zainteresowaniem inwestorów nadal cieszyły się nieruchomości handlowe. Wolumen transakcji w tym sektorze wyniósł 2,14 miliarda Euro, czyli 45% wartości wszystkich inwestycji. Łączna powierzchnia obiektów handlowych, które zmieniły właściciela w 2018 roku to ponad 1,24 miliona mkw., czyli 8,5% całkowitej powierzchni handlowej w Polsce. 55% wartości transakcji centrami handlowymi w regionie Europy Środkowo-Wschodniej to wolumen zanotowany w naszym kraju – wskazuje **Jakub Budyh, Starszy konsultant w dziale rynków kapitałowych Cushman & Wakefield.** – Bieżący rok może okazać się rekordowym, pod względem wolumenu transakcji, w całej historii polskiego rynku nieruchomości komercyjnych. Ostateczny wynik będzie jednak zależał od tego, czy uda się zrealizować transakcje zaplanowane do końca roku. Awans Polski do grupy rynków rozwiniętych według FTSE Russel dodatkowo wzmacnia zainteresowanie inwestorów naszym rynkiem i świadczy o tym, że jesteśmy postrzegani jako atrakcyjne, a zarazem bezpieczne, miejsce do lokowania kapitału – dodaje **Jakub Budyh.***

Na koniec września br. łączne zasoby powierzchni handlowej w Polsce wyniosły ponad 14,4 mln m kw. i w raportowanym okresie powiększyły się o zaledwie 20 000 m kw., za sprawą oddanych do użytku dwóch nowych marketów DIY - Leroy Merlin w Tarnowie i Castorama w Grudziądzu oraz rozbudowy parku handlowego Dekada w Grójcu. Na rynku mniejszych centrów i parków handlowych (poniżej 5 000 m kw.) zasoby powiększyły się o kilka nowych obiektów, m.in.: Vendo Park w Chodzieży, Park Handlowy w Olecku i Park Handlowy w Radomsku.

Aktywność deweloperów skupia się zarówno na największych miastach, jak też na mniejszych miastach i miejscowościach z populacją wynoszącą poniżej 100 000 mieszkańców. Ponad 800 000 m kw. powierzchni handlowej jest obecnie w trakcie realizacji lub ma wydane pozwolenie na budowę. Prawie 40% tej liczby

Dodatkowe informacje:

Eliza Bingül
Cushman & Wakefield
Tel: + 48 22 820 20 20; 532 115 631
e-mail: media.poland@cushwake.pl

Piotr Sutkowski
First Public Relations
Tel: +48 22 88 00 417; 509 524 876
e-mail: media.poland@cushwake.pl

Marek Czarski
First Public Relations
Tel: +48 22 88 00 706; 502 502 432
e-mail: media.poland@cushwake.pl

zostanie oddane do użytku do końca bieżącego roku. Planowana podaż w 2018 roku powinna wynieść łącznie około 490 000 m kw., co będzie najwyższym wynikiem od trzech lat.. W dużych aglomeracjach dominują duże centra handlowo-rozrywkowe (np. Galeria Libero w Katowicach z planowanym otwarciem w październiku 2018), koncepty wielofunkcyjne (np. Centrum Praskie Koneser) lub rozbudowy obiektów (np. Atrium Promenada w Warszawie z otwarciem nowej powierzchni w czwartym kwartale 2018). Natomiast w mniejszych miastach powstają głównie niewielkie objekty, parki handlowe lub centra convenience.

Analitycy Cushman & Wakefield wskazują, że w trzecim kwartale bieżącego roku na ekspansję na polskim rynku handlowym zdecydowało się pięć nowych marek: włoska San Marina z obuwiami, torebkami i akcesoriami (Wroclavia), Ximi Vogue – chińsko-koreańska marka oferująca akcesoria do domu i zabawki (Galeria Wileńska), Kocca – włoska marka modowa, Saffiano oferująca torebki od znanych projektantów (Galeria Północna), a także Armani Exchange z pierwszym sklepem otwartym w Galerii Mokotów. W przyszłym roku na polskim rynku handlowym zadebiutuje irlandzka sieć odzieżowa Primark z pierwszą lokalizacją w Galerii Młociny.

- *Ciekawym i zupełnie nowym na polskim rynku konceptem będzie Implant, którego budowa rozpocznie się wkrótce przy ul. Chmielnej w Warszawie. Obiekt składający się z nowoczesnych kontenerów swoją modułową konstrukcją nawiązuje do BoxParku w Londynie, czy ArtBoxu w Bangkoku. Implant będzie podzielony na trzy główne strefy: gastronomiczną, usługowo-handlową oraz eventową, tak – aby oprócz celów komercyjnych – pełnił również funkcje społeczne i kulturalne* – mówi **Małgorzata Dziubińska, Associate Director w Dziale Doradztwa i Badań Rynkowych, Cushman & Wakefield, autorka raportu.**

W ciągu sześciu miesięcy funkcjonowania ustawy ograniczającej handel w niedzielę centra handlowe odnotowały spadki odwiedzalności (średnio o 6,6%) i obrotów (3%) w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Według przewidywań ekonomistów (ING) w najbliższym czasie dynamika wzrostu wydatków konsumpcyjnych osłabnie, a wzrośnie znaczenie inwestycji, co powinno zapewnić wzrost PKB w 2018 na poziomie 4,8%. Polski Rząd pracuje jednak na nad nowelizacją ustawy, która miałaby dotyczyć wydłużenia zakazu handlu na część soboty (od godz. 22:00) i poniedziałku (do godz. 05:00) oraz zapisów o możliwości otwierania w niedziele sklepów jako placówek pocztowych.

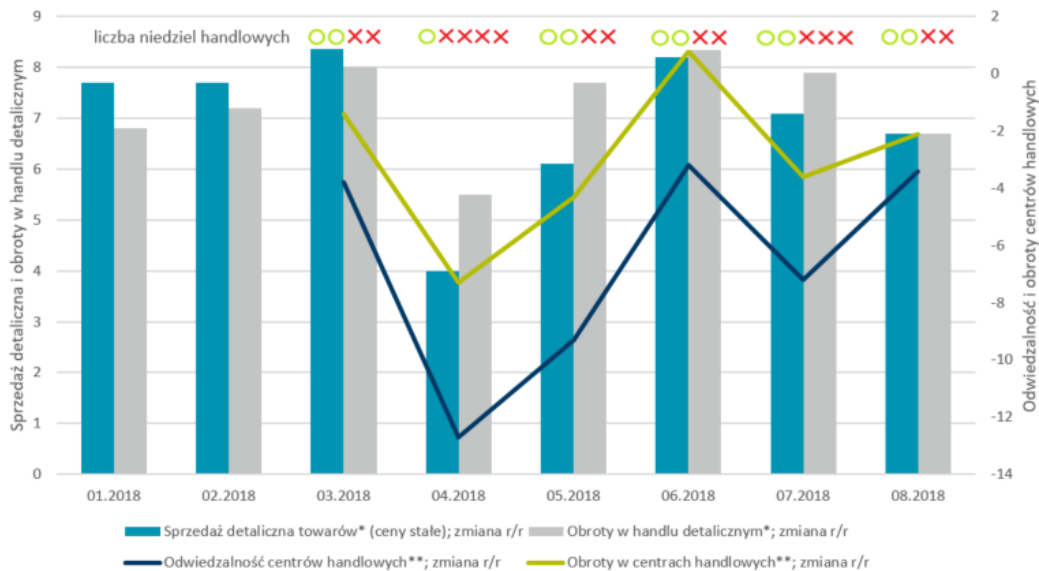
Sprzedaż i obroty w handlu detalicznym w porównaniu do wyników centrów handlowych

Dodatkowe informacje:

Eliza Bingül
Cushman & Wakefield
Tel: + 48 22 820 20 20; 532 115 631
e-mail: media.poland@cushwake.pl

Piotr Sutkowski
First Public Relations
Tel: +48 22 88 00 417; 509 524 876
e-mail: media.poland@cushwake.pl

Marek Czarski
First Public Relations
Tel: +48 22 88 00 706; 502 502 432
e-mail: media.poland@cushwake.pl



Źródło: Cushman & Wakefield, GUS

Analicyści Cushman & Wakefield wskazują również na zmiany zachodzące w branży sieci spożywczych. Operatorzy dużych hipermarketów nie planują już nowych otwarć skupiając się raczej na restrukturyzacji i rozwoju mniejszych, kompaktowych supermarketów i sklepów małoformatowych. Natomiast sieci dyskontowe eksperymentują z nowymi formatami, czego przykładem mogą być chociażby lokalizacje przejęte od Piotra i Pawła przez Biedronkę – zauważalne jest tam wyraźne podwyższenie standardu oferty oraz wystroju sklepów. Aby zwiększyć lojalność klienta branża spożywcza stosuje także różne rozwiązania technologiczne (np. beacons pozwalające dokładnie śledzić drogę klienta po sklepie), łączy tradycyjny handel z handlem internetowym (nad czym pracują obecnie sieci dyskontowe w Polsce) i stosuje rozwiązania typu „Tap To Go”, które pozwalają zapłacić za towar specjalną kartą już przy braniu produktu z półki.

- Handel ulega obecnie ewolucji, a w najbliższych latach nastąpi prawdopodobnie więcej zmian niż w ciągu ostatnich kilku dziesięcioleci. Zakupy mają stać się jeszcze prostsze, wygodniejsze i przyjemniejsze, a ogromną rolę odegra tu technologia. Czekają więc złota era dla klienta, natomiast dla branży będzie to czas ciągłego analizowania i szybkiego reagowania na zmiany poprzez dostosowywanie się do rosnących potrzeb i wymagań kupujących – podsumowuje Małgorzata Dziubińska, Associate Director w Dziale Doradztwa i Badań Rynkowych, Cushman & Wakefield.

O Cushman & Wakefield

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) jest wiodącą na świecie firmą doradczą świadczącą usługi na rynku nieruchomości komercyjnych. Wspiera najemców i właścicieli nieruchomości w realizacji ich planów biznesowych. Cushman & Wakefield należy do grupy największych firm doradczych na rynku nieruchomości oraz zatrudnia 48 tysięcy pracowników w ok. 400 biurach i 70 krajach na całym świecie. W 2017 roku jej przychody wyniosły 6,9 mld USD. Do najważniejszych usług świadczonych przez firmę należą zarządzanie nieruchomościami,

Dodatkowe informacje:

Eliza Bingül
Cushman & Wakefield
Tel: + 48 22 820 20 20; 532 115 631
e-mail: media.poland@cushwake.pl

Piotr Sutkowski
First Public Relations
Tel: +48 22 88 00 417; 509 524 876
e-mail: media.poland@cushwake.pl

Marek Czarski
First Public Relations
Tel: +48 22 88 00 706; 502 502 432
e-mail: media.poland@cushwake.pl



objektami i projektami, pośrednictwo w wynajmie powierzchni, obsługa transakcji na rynkach kapitałowych, wyceny i inne. Więcej informacji na stronie www.cushmanwakefield.pl oraz na Twitterze: @CushWakeCE

-KONIEC-

Dodatkowe informacje:

Eliza Bingül
Cushman & Wakefield
Tel: + 48 22 820 20 20; 532 115 631
e-mail: media.poland@cushwake.pl

Piotr Sutkowski
First Public Relations
Tel: +48 22 88 00 417; 509 524 876
e-mail: media.poland@cushwake.pl

Marek Czarski
First Public Relations
Tel: +48 22 88 00 706; 502 502 432
e-mail: media.poland@cushwake.pl