



► **Prekursorzy:** Concept Tower (po lewej), budowana przez firmę Concept Development i BTD Office Center, którego inwestorem jest Towarzystwo Inwestycyjne BTC, to pierwsze w stolicy obiekty, w których biuro można kupić, a nie wynająć. [FOT. ARC]



Można już wybrać

Metr kwadratowy biura kosztuje mniej więcej tyle samo, co metr apartamentu

Na rynku biurowym pojawiła się nietypowa oferta. Dwaj deweloperzy zamiast wynajmować sprzedają lokale.

Gdy banki ostrożniej kredytują deweloperów, muszą oni w inny sposób pozyskiwać środki na finansowanie kolejnych inwestycji. Firmy Concept Development i Towarzystwo Inwestycyjne BTC rozwiązały problem znalazły w sprzedaży powierzchni biurowych.

W Polsce oferta deweloperów sprzedających zbudowane

biura to nowość. Na rynkach zachodnich nabywanie takich lokali na własność jest dość powszechne. Na przykład, w Wielkiej Brytanii ponad 36 proc. dostępnej powierzchni biurowej jest własnością zajmujących ją firm. Jerzy Bar, prezes Towarzystwa Inwestycyjnego BTC, przed podjęciem decyzji o sprzedaży przyjrzał się sytuacji w Niemczech.

— Powodzenie sprzedaży biur na sąsiednim rynku zmotywowało mnie do wprowadzenia jej u nas — mówi Jerzy Bar.

Dwie polskie firmy deweloperskie przeznaczają na sprzedaż biura w obiektach klasy A+.

W cenie mieszkania

W trzecim kwartale 2010 r. Towarzystwo Inwestycyjne BTC planuje oddać do użytku dwunastopiętrowy biurowiec o nazwie BTD Office Center. Budynek usytuowany jest u zbiegu Alej Niepodległości i ulicy Domaniewskiej w Warszawie, w pobliżu stacji metra Wilanowska. Jego łączna powierzchnia wynosi 14 tys.

mkw., z czego 8,2 tys. mkw. to biura przeznaczone na sprzedaż. Najmniejsze oferowane moduły liczą 20 mkw. Spółka BTC, za 1 mkw. inkasuje od nabywców co najmniej 14,9 tys. zł.

— To cena jak za mieszkanie w apartamentowcu, a nie biuro w budynku klasy A — mówi Ewa Bar-Kuźdzał, dyrektor ds. marketingu w BTC.

Podobne warunki sprzedaży ustaliła firma Concept Development, rozpoczynająca budowę Concept Tower — piętnastokondygnacyjnego biurowca, który stanie

— kupić, czy wynająć?

przy ulicy Grzybowskiej w Warszawie. Cena za 1 mkw. będzie wahała się od 18,5 do 21 tys. zł netto, zależnie od piętra i wielkości biura. Im wyżej, tym drożej, im mniejszy lokal, tym również wyższa cena. Wkalkulowano w nią także odpowiedni współczynnik powierzchni wspólnej. Najmniejsza powierzchnia przeznaczona na sprzedaż to około 80 mkw.

Szansa dla mniejszych

Oferty kupna biur skierowane są głównie do małych i średnich przedsiębiorstw, które poszukują lokali na własny użytek. Zdaniem Rafała Marescha, prezesa firmy Concept Development

BSD, propozycja ta może wzbudzić zainteresowanie szczególnie wśród kancelarii prawnych i notarialnych, firm z branży doradztwa finansowego i ubezpieczeniowego, czy też sektora medycznego — na przykład klinik lekarskich.

Mimo, że obaj deweloperzy przedstawili swoje oferty w październiku, już widać ich pierwsze efekty.

— Sieć aptek, która pierwotnie planowała wynajmować powierzchnie w naszym biurówcu, dowiedziawszy się o możliwości kupna po atrakcyjnej cenie, zdecydowała się nabyć stusiedemdziesięciometrowy lokal na własność — informuje Jarzy Bar.

Zakupem powierzchni biurowej w Concept Tower interesuje się siedem firm. Właściciele dwóch z nich myślą o nabyciu powyżej 3 tys. mkw. Pozostałe cztery firmy chcą kupić całe kondygnacje.

— W razie zmiany decyzji odsprzedaż biura nie będzie problemem. Wysoki popyt na najwyższej klasy powierzchnie biurowe, które do tej pory na polskim rynku były prawie niedostępne powoduje, że w razie potrzeby nietrudno pozbyć się swojej nieruchomości i uwolnić zamrożoną gotówkę — przekonuje Rafał Maresch.

Możliwość kupna biura na własność nie wzbudza jed-

nak entuzjazmu wśród potencjalnych klientów.

— Z mojego punktu widzenia wynajem biura jest bardziej racjonalny, bo pozwala zachować elastyczność. Jako właściciel rozwijającej się firmy nie mogę zamknąć się w konkretnej powierzchni biurowej, ponieważ wzrost zatrudnienia przekłada się na większe potrzeby lokalowe — ocenia Sebastian Starzyński, prezes spółki ABR Sesta.

Dystans przedsiębiorców z pewnością nie ostudzi jednak zapału deweloperów, którzy w swoim przedsięwzięciu pokładają duże nadzieje.

Małgorzata Ciechanowska

m.ciechanowska@pb.pl ☎ 22 333-99-35

OKIEM EKSPERTA

Tomasz Bleszyński, doradca rynku nieruchomości

Z korzyścią dla bilansu

► Proponowane rozwiązanie nie jest wcale takie nowatorskie. Na kieleckim rynku nieruchomości od 4 lat działa firma proponująca zakup powierzchni biurowej. Ma on pluse i minusy. Dla dewelopera, przy braku perspektyw na sprzedaż całego biurowca lub jego stuprocentowy wynajem, handel pojedynczymi lokalami okazuje się szansą na odzyskanie choć części środków ulokowanych w inwestycji.



Dla przedsiębiorcy zakup biura w takim kompleksie jest mało opłacalny, teraz jest dobry czas na negocjacje stawek najmu lub budowę swojej siedziby, czy wreszcie zakup lokalu w ciekawej lokalizacji na rynku wtórnym.