



# W BIURZE Z OGRODEM PRACUJE SIĘ LEPIEJ

Najważniejsze jest, aby powstały miejsca, które ludzie chcą odwiedzać – mówi **ROGER ANDERSSON**, dyrektor zarządzający firmy deweloperskiej Vastint Poland.

ROZMAWIAŁ MARCIN LEŚNICZY

## Czym Vastint przekonuje klientów do swoich inwestycji?

Roger Andersson, dyrektor zarządzający Vastint Poland: Podobnie jak inni deweloperzy, bacznie obserwujemy zmiany pokoleniowe zachodzące na rynku pracy i wynikające z nich nowe style organizacji pracy. W naturalny sposób oczekiwania i potrzeby współczesnych firm wymuszają na nas wdrażanie innowacyjnych i praktycznych rozwiązań oraz tworzenie funkcjonalnych i plastycznych w aranżacji powierzchni najmu.

Myszę, że właśnie wyważone połączenie funkcji biurowych z rozwiązaniami wspierającymi działalność biznesową stanowi atut przyciągający do nas potencjalnych najemców. Dla wielu klientów ulokowanie biura w przyjaznym ludziom i środowisku budynku to element strategii osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Wspieramy ich w tym dążeniu, oferując wszystko, czego potrzebują do tego, aby odnieść sukces. Chodzi tu o kształtującą twórczą atmosferę środowisko pracy, dogodny dostęp do komunikacji miejskiej, liczne udogodnienia dla pracowników oraz nieograniczone możliwości rozwoju w ramach jednego kompleksu.

Z myślą o najemcach wdrożyliśmy także autorski program Hospitality, w ramach którego są m.in. organizowane bezpłatne wydarzenia dla najemców. Przykładem mogą być kursy nauki języków obcych, warsztaty, pikniki rodzinne czy plenerowe występy artystyczne. Jednym z celów tego programu, oprócz utrzymania wysokiej jakości świadczonych usług, jest aktywizacja najemców, budowanie relacji społecznych i synergii pomiędzy firmami.

Ale szczególnym wyróżnikiem naszych najnowszych inwestycji – a mam tu na myśli kompleksy Business Garden – są starannie zaprojektowane tereny zielone. Ogrody stanowią nie tylko przyjemne dla oka tło dla architektury budynków, są także miejscem spotkań, gdzie wśród zieleni można pracować, odpocząć lub aktywnie spędzić chwilę przerwy w pracy.

**Hossa nie będzie trwać wnieskończoność. Zwykle mówi się o cyklach siedmioletnich. Przy takim założeniu mielibyśmy jeszcze około dwóch lat dobrej koniunktury.**







**W tym roku miało miejsce otwarcie pierwszego etapu inwestycji w formacie Business Garden we Wrocławiu i drugiego w Warszawie. Czy tak duże inwestycje są równie dużym wyzwaniem komercjalizacyjnym?**

Oczywiście. Na rynki poszczególnych miast dostarczamy od razu bardzo dużą powierzchnię do wynajęcia, i to spekulacyjnie. Nie polegamy zbyt na przednajmach. Czekamy, aż projekt zostanie wybudowany i dopiero wtedy, w zasadniczej części, wynajmujemy go. Myślimy długoterminowo i stawiamy na możliwie najlepszych najemców. W samej Warszawie mamy teraz ponad 50 tys. mkw. do wynajęcia. To sporo, zważywszy na zaciętą konkurencję na stołecznym rynku. Pamiętajmy jednak, że jest również dużo najemców i spore zapotrzebowanie na nowoczesną przestrzeń biurową. Prowadzimy wiele negocjacji z potencjalnymi najemcami, a także z naszymi dotychczasowymi, którzy chcą się rozwijać w tym parku biurowym. Jestem więc optymistą. Nieco inaczej wygląda sytuacja we Wrocławiu. Pierwszy etap wynajęliśmy już w 75 proc., zaledwie po kilku miesiącach od oddania inwestycji do użytku. Proces komercjalizacji drugiego etapu jest również zaawansowany. Negocjacje, które prowadzimy, dotyczą blisko połowy budowanej powierzchni. Niedawno podpisaliśmy umowę z Crédit Agricole na ponad 15 tys. mkw. Firma zajmie dwa budynki, które powstają w ramach drugiego etapu inwestycji. Jak wiadać, rynek najmu we Wrocławiu jest bardzo dobry, lepszy nawet od naszych oczekiwań. W Poznaniu z kolei finiszujemy z wynajmem pierwszego etapu Business Garden – osiągnęliśmy 80 proc. – i do końca roku liczymy na osiągnięcie poziomu 90 proc. Dla drugiego etapu, który jest w fazie budowy, jeszcze nie podpisaliśmy żadnej umowy, ale mamy na to dwa lata.

Podsumowując: w zależności od miasta sytuacja na rynku wygląda nieco inaczej, ale niezależnie od tego nasze inwestycje są bardzo dobrze przyjmowane przez najemców.

**Czy obecnie jest łatwiej o najemcę niż kilka lat temu, czy wręcz przeciwnie?**

To zależy. Znaleźć najemcę nie jest tak trudno – jest duży popyt na biura w dużych miastach Polski, a niekiedy – jak w Trójmieście – popyt przewyższa podaż. Gdybym dzisiaj wybudował tam np. biurowiec o powierzchni 20 tys. mkw., wynająłbym go w jeden dzień. Muszę przyznać jednak, że negocjacje są dużo bardziej skomplikowane. Cała sztuka

polega na dyskusji z najemcami i poznaniu ich oczekiwań. Znacznie trudniejsze i bardziej złożone niż przed laty są też formalne aspekty związane z najmem, które tak naprawdę nie pomagają żadnej ze stron. Te kwestie, moim zdaniem, zmiernają w złym kierunku.

**Czy są szczególne różnice pomiędzy warunkami najmu w Warszawie, a innych miastach Polski?**

Różnice występują, ale nie ma reguły. Wszystko zależy od wewnętrznych procedur naszych klientów i wielkości wynajmowanej powierzchni. Przykładowo w Poznaniu zgłaszają się do nas mniejsi najemcy, z którymi negocjacje są relatywnie proste. To na pewno ułatwia nam zadanie. We Wrocławiu natomiast najemcami są duże, międzynarodowe firmy, które przykładają sporą wagę do formalnych aspektów procesu najmu. Trudno się jednak dziwić, wynajem 10 czy 15 tys. mkw. biur wiąże się z większym ryzykiem, więc i decyzje podejmuje się wolniej. W Warszawie także mamy do czynienia z dużymi najemcami, ale tutaj z reguły lokowane są centrale firm. To bardzo profesjonalni najemcy. Często jest tak, że dzięki ich doświadczeniu w prowadzeniu rozmów z deweloperami łatwiej przeprowadzić cały proces najmu.

**Wiele się słyszy o tym, że Warszawa jest rynkiem z nadwyżką podaży biurowców i ciężko znaleźć najemcę nawet na bardzo dobry budynek. Kluczową rolę odgrywa natomiast cena. Czy tak jest wistocie?**

Cena jest kluczowa na wszystkich rynkach. Podobnie ma się sprawa z jakością i lokalizacją nieruchomości. Pod tymi względami istotnie – w Warszawie jest trudniej niż w innych miastach. Kilkunastoprocentowy wskaźnik pustostanów też nie pomaga. Jeśli jednak spojrzymy na najnowsze biurowce, to niemal wszystkie już są wynajęte lub niedługo będą.

Najemcy mają jednak coraz większe wymagania, jeśli chodzi o jakość powierzchni biurowej. Wszystko w trosce o swoich pracowników, których chcą, m.in. dzięki temu, zatrzymać w firmie.

**Poza conceptem Business Garden Vastint realizuje też inne projekty w Polsce. Prowadzicie inwestycję Gdynia Waterfront – kompleks z biurami, hotelami, apartamentami mieszkaniowymi. Jakie jest największe wyzwanie przy realizacji tak dużego, skomplikowanego i wymagającego projektu?**

**ĆWIERĆ WIEKU W POLSCE**

Vastint Poland to firma deweloperska ze szwedzkim rodowodem. Buduje biurowce, parki biznesowe, hotele i osiedla mieszkaniowe. Rozwija oraz zarządza własnym portfolio nieruchomości komercyjnych. Polska organizacja została powołana w 1992 r. pod nazwą Swede Center. W 2014 r. Property Division ogłosiła rebranding swoich jednostek biznesowych w Europie i oddała funkcjonującą pod jedną wspólną nazwą – Vastint.

**Wyróżnikiem naszych najnowszych inwestycji – a mam tu na myśli kompleksy Business Garden – są starannie zaprojektowane tereny zielone.**





Najważniejsze jest znalezienie odpowiedniej koncepcji i skomponowanie poszczególnych funkcji w projekcie tak, aby powstało miejsce, które ludzie chcą odwiedzać. Mamy dobrych architektów u siebie, ale postawiliśmy też na zewnętrznych. Wybraliśmy pracownię JEMS Architekci, która poza budynkami mieszkalnymi, biurami, hotelami, powierzchnią konferencyjną i spa postawiła na obiekty użyteczności publicznej, w tym kino. Zaprojektowała także pasaż z ogólnodostępnym skwerem oraz taką architekturę krajobrazu, która podkreśla poszczególne strefy funkcjonalne przyszłej zabudowy o szacowanej powierzchni 75 tys. mkw.

**Vastint zainwestował w ubiegłym roku okazałe kwoty w zakup dużych terenów inwestycyjnych: w Warszawie przy lotnisku, w Gdańsku czy Katowicach. Czy zamierzacie kupować kolejne grunty?**

Rozglądamy się za zakupami we wszystkich miastach, w których jesteśmy obecni. Ponadto rozważamy wejście do Krakowa. Myślę, że w ciągu najbliższego roku kupimy grunty pod nowe inwestycje w kilku miastach. Głównie pod projekty mieszkaniowe i biurowe.

**Rynek gruntów inwestycyjnych w Polsce jest rozgrzany do czerwoności. Nie uważa Pan, że ceny działek są przeszacowane i łatwo można przeplącić?**

Zgadzam się w zupełności, szczególnie ceny działek pod osiedla mieszkaniowe w niektórych miastach są bardzo wyśrubowane. Dużo zależy od tego, na jakie ryzyko firma jest gotowa i czy działka znajduje się na terenie z planem miejscowym. Czy nieruchomości jest pod ochroną konserwatorską? Czy wymaga remediacji? Podstawowa jest relacja cena-ryzyko.

Wciąż jednak zdarzają się okazje. My nie kupujemy gruntów za każdą cenę. Zwłaszcza że mamy już spory bank ziemi, który da nam zajęcie na wiele lat i pozwoli wybudować 2 tys. mieszkań oraz około 300 tys. mkw. powierzchni biurowej.

**Polski rynek nieruchomości przeżywa od kilku lat znaczne ożywienie. Nic nie może jednak trwać wiecznie...**

Myślę, że każdy się z tym zgodzi. Wszyscy wiemy, że hossy nie będzie trwać w nieskończoność, bo nie może. I w końcu przyjdzie recesja. Gdybyśmy jednak wiedzieli kiedy to się stanie, robilibyśmy zupełnie co

innego. Pytanie o czas jest kluczowe. Spowolnienie może przyjść w przyszłym tygodniu lub za trzy czy pięć lat. Zwykle mówi się o cyklach siedmioletnich. Przy takim założeniu mielibyśmy jeszcze około dwóch lat dobrej koniunktury. My jesteśmy jednak deweloperem długoterminowym, umiemy czekać i mamy doświadczenie w radzeniu sobie podczas trudniejszych okresów na rynku.

**Vastint to nie tylko deweloper, ale też inwestor. Czy firma zamierza się pozbyć jakichś nieruchomości?**

Niektóre z pewnością trafią na rynek inwestycyjny. Nie sprzedajemy jednak budynków jak typowy deweloper – zaraz po wybudowaniu i skomercjalizowaniu. Chcemy korzystać z naszych produktów, a przy okazji udowodnić, że są dobre. Wkładamy wiele wysiłku, by odpowiadały najemcom. Sprzedawaliśmy nasze budynki w przeszłości i nadal będziemy to robić, jednak nie mamy określonej strategii, że ten i ten budynek sprzedamy w tym i tym roku. Jeśli będzie dobra sytuacja na rynku inwestycyjnym i trafi się okazja, to z niej skorzystamy. Jeśli nie – zatrzymamy nieruchomość w naszym portfolio.

**Biznes wg firmy Vastint – jak by go Pan scharakteryzował?**

Stawiamy na tworzenie wartości nieruchomości i zapewnienie jak najlepszych zwrotów z inwestycji dla naszych właścicieli. Nie robimy tego jednak jak wszyscy, chcemy być inni – filozofia działania firmy oparta jest na budowaniu długotrwałych relacji z klientami. Będąc jednocześnie deweloperem i inwestorem, jesteśmy poniekąd unikalni. Nasze długoterminowe myślenie znajduje odzwierciedlenie w projektowaniu, budowaniu i użytkowaniu projektów. Nowe i sprawdzone technologie pomagają nam z kolei tworzyć energooszczędne obiekty, przyjazne zarówno dla użytkowników, jak i otoczenia.

**Vastint świętował ostatnio 25-lecie obecności w Polsce. To ważny moment w historii firmy?**

Patrząc wstecz, mogę powiedzieć, że przez te lata przyświecał nam jeden prosty cel – tworzenie przyjaznych dla środowiska i komfortowych dla ludzi miejsc życia, pracy i wypoczynku. Dokładaliśmy starań, aby każda z naszych inwestycji spełniała te kryteria. Wolę jednak skupić się na przyszłości. Zwłaszcza, że na brak pracy i planów, jak widać, nie narzekamy. ●

**„Gdybym dzisiaj w Trójmieście wybudował biurowiec o powierzchni 20 tys. mkw., wynająłbym go w jeden dzień.**

**„Będąc jednocześnie deweloperem i inwestorem, jesteśmy poniekąd unikalni.**







### „COŚ WYJĄTKOWEGO W SKALI KRAJU”

Roger Andersson, dyrektor zarządzający Vastint Poland, o planach firmy i prowadzonych aktualnie inwestycjach w Polsce:

#### Warszawa

„Stołeczny kompleks Business Garden jest już ukończony. W ostatniej fazie oddaliśmy do użytku pięć budynków biurowych o powierzchni najmu 56 tys. mkw. wraz z zaprojektowanym ogrodem i elementami infrastruktury drogowej. Wielofunkcyjną inwestycję przy ul. Żwirki i Wigury tworzy w sumie siedem budynków biurowych o łącznej powierzchni 90 tys. mkw. Powierzchnia ogrodu wraz z powierzchnią biologicznie czynną zielonych dachów zajmuje 60 proc. terenu kompleksu. Tak duża powierzchnia terenów zielonych w kompleksie biurowym jest czymś wyjątkowym w skali kraju”.

„Jeśli chodzi naszą o 14-hektarową działkę przy warszawskim lotnisku, to nie ma tam planu miejscowego. Musimy się najpierw postarać o warunki zabudowy, co zapewne potrwa chwilę. Będziemy blisko współpracować z miastem, by zrobić to dobrze. Zastanawiamy się m.in. nad poprawą skomunikowania tego miejsca. Staramy się też określić, co można będzie tam wybudować. Na pewno powinny się tam pojawić biura, może hotel czy mieszkania, ale jeszcze za wcześnie, by to przesądzać. Myślę, że upłyną minimum dwa, trzy lata, zanim zaczniemy pierwsze prace budowlane”.



#### Trójmiasto

„Pierwsze budynki inwestycji Gdynia Waterfront zostały już oddane do użytku. To biurowiec i hotel. Obecnie pracujemy nad dwiema kolejnymi fazami tego przedsięwzięcia. Pierwsza z nich będzie mieszkaniowa, z ok. 180 apartamentami i biurową – 15-16 tys. mkw. biur. To wszystko w czterech budynkach. Jesteśmy obecnie na etapie procedury związanej z pozwoleniem na budowę i zamierzamy rozpocząć realizację w ciągu roku. Trzecia odsłona Gdynia Waterfront będzie natomiast wielofunkcyjna: z hotelem, budynkiem (w którym znajdują się restauracje i przestrzeń na potrzeby kultury), a także jeszcze jednym biurowcem. Nie planujemy w tym etapie mieszkań”.

„W Gdańsku mamy z kolei osiedle Riverview, którego budowa ruszyła latem. To siedem budynków mieszkalno-usługowych, zlokalizowanych naprzeciwko wyspy Ołowianka. W ramach projektu powstaną 282 mieszkania”.

„Przy ulicy Angielska Grobla, na miejscu byłych Zakładów Mięśnych w Gdańsku, planujemy natomiast dużo większe przedsięwzięcie, głównie mieszkaniowe, ale uzupełnione o funkcję handlową i być może biurową. Pracujemy z miastem nad zmianą planu miejscowego dla tego terenu. Myślę, że wystartujemy z budową dopiero za kilka lat”.

#### Poznań

„W Poznaniu realizujemy drugą fazę konceptu Business Garden i być może rozpoczniemy trzeci etap w ciągu 3-4 lat. Budowę obecnie realizowanego etapu zajmuje się POOR Polska. W pięciu budynkach biurowych powstanie 46 tys. mkw. łącznej powierzchni najmu, wybudowany zostanie również wolnostojący, wielokondygnacyjny budynek parkingowy. Zakończenie tej części inwestycji zaplanowaliśmy na schyłek 2018 r. Business Garden Poznań to park biznesowy oplanowanej powierzchni najmu około 88 tys. mkw.”.



#### Wrocław

„We Wrocławiu zakończyliśmy wiosną realizację pierwszej części Business Garden. Do użytku oddaliśmy trzy budynki biurowe o powierzchni 37 tys. mkw. Biura otworzyły w nich takie firmy, jak Becton Dickinson, Capgemini, Crédit Agricole i Dolby Laboratories. Latem wybraliśmy też Hochtief Polska na generalnego wykonawcę drugiego etapu dolnośląskiego projektu. W ramach kontraktu powstaną sześć budynków biurowo-usługowych, jeden 15-kondygnacyjny oraz pięć siedmiokondygnacyjnych, o łącznej powierzchni najmu około 79 tys. mkw. Prace budowlane wystartowały w lipcu 2017 roku i zakończą się w listopadzie 2019. W planach mamy również trzeci etap. W sumie łączna powierzchnia budynków w tym kompleksie wyniesie około 133,4 tys. mkw.”.

#### Katowice

„W ubiegłym roku kupiliśmy działkę, na której stoi Hotel Silesia w Katowicach. Planujemy na niej jeden budynek hotelowy i dwa biurowe. Łącznie wszystkie gmachy będą miały ok. 35 tys. mkw. powierzchni. Myślę, że w ciągu roku, półtora rozpoczniemy pierwsze prace budowlane”.

