

Szybka restrukturyzacja dała efekty

Z Robertem Dobrzyckim, partnerem zarządającym na Europę Środkowo-Wschodnią w Panattoni Europe, o możliwych scenariuszach rozwoju sytuacji na rynku centrów logistycznych w najbliższych miesiącach, rozmawia Sebastian Liwieński

- Deweloperzy pierwsi boleśnie odczuli skutki dekonjunktury i zaostrenia przez banki kryteriów finansowania inwestycji w tym nieruchomości przemysłowych. Jaka jest szansa, że pierwsi odczujecie poprawę? I jeśli tak, to kiedy to się stanie?

- Zmiany na rynku już są odczuwalne. Obecnie słabnie popyt na najem, natomiast poprawia się kwestia związana z podażą. To znaczy, że stopniowo polepsza się sytuacja związana z finansowaniem nowych inwestycji, będzie powstawały kolejne budynki, a co za tym idzie - będzie większy ich wybór. Przez ostatnie 6 miesięcy budowy centrów logistycznych praktycznie stały. W najbliższym czasie na pewno będzie widać u deweloperów poprawę sytuacji, bo będzie ona związana z większym dostępem do środków na inwestycje.

- Pod koniec minionego roku Panattoni Europe zdecydowało się mocno pójść w stronę rozwoju działu BTS a więc budowy pod bardzo konkretne zamówienie klienta. Jak się sprawdzi ten system w pierwszym półroczu?

- Podpisaliśmy dwa kontrakty z firmą Torfarm SA. Popyt na tego typu usługi jest, na pewno łatwiej jest je sfinansować, istnieje też dużo mniejsze ryzyko deweloperskie. U nas to zadziałało, więc zamierzamy kontynuować tego typu strategię.

- Jakie było największe negatywne i pozytywne zaskoczenie w pierwszych miesiącach roku?

- Pozytywnie nas zaskoczył cięgle zdrowy popyt zwłaszcza jeśli porównamy go z sytuacją w innych państwach Europy. Wydawało nam się, że spowolnienie będzie większe i będziemy mieli o wiele poważniejsze kłopoty ze sprzedażą powierzchni. Na szczęście ten scenariusz się nie sprawdził. A negatywne zaskoczenie? Mogłoby powiedzieć, że wciąż zaskakują nas warunki współpracy, które otrzymujemy od instytucji finansujących, a także to, w jakim stopniu wpływa to na ekonomikę naszego działania. Nie sądziliśmy, że warunki w krótkim czasie mogą się aż tak drastycznie zmienić na naszą niekorzyść.

- Czy w najbliższych miesiącach najwięksi deweloperzy dodatkowo się umocniły, czy może firmy z tak zwanej Wielkiej Trójki jak Panattoni, ProLogis, SEGRO - utracą swoją pozycję na rzecz mniejszych firm, które przejmą większy udział w rynku?

- Sądzę, że nie powinniśmy rozpatrywać tego w kategoriach firmy dużej czy małej, ale tego, czy jest ona dobrze, czy źle zarządzana. Jeśli firmy w dobrych czasach dużo inwestowały w nieruchomości bez konkretnej wizji zbytu i obecnie mają spore zasoby pustostanów, to z pewnością ci będzie nadal boleśnie odczuwać spowolnienie gospodarcze. Jeśli biznes był prowadzony w rozsądny sposób, to kłopoty będą o wiele mniejsze. Obecnie dużemu graczowi na rynku może być o tyle łatwiej, że dla pewnej grupy klientów będzie wydawał się bardziej wiarygodnym i pewnym partnerem. Natomiast zalety mniejszej firmy może być bardziej elastyczne podejście do tematu współpracy z klientem.

- A co z cenami najmu? Zapowiedzi, że ceny w najbliższym czasie wzrosną, to tylko swego rodzaju czarowanie sytuacji rynkowej przez deweloperów?

- W lokalizacjach, gdzie jest nadpodaż gotowej powierzchni, ceny przez najbliższe 6-12 miesięcy będą spadały. Tam gdzie podaż nie ma i trzeba budować nowe inwestycje, ceny najmu będą

stabilne. W przypadku pustostanów oczywiście przecena może być bardzo duża.

- Jednym z bardziej widocznych na zewnętrznych elementach restrukturyzacji, u wielu deweloperów jeszcze pod koniec roku, była redukcja personelu. Nie ominie to również Panattoni w Polsce... Jesteście dziś kadrowo przygotowani na to, aby działać również w czasie poprawy koniunktury?

- Moim zdaniem mamy teraz poziom zatrudnienia, który sprawdzi się w dłuższym okresie. Ten zespół pracowników i ich doświadczenie bardzo nam się przydadzą. Sytuacja gospodarcza wpłynęła wręcz na większą mobilizację wewnętrzną i teamwork. Zaczęliśmy restrukturyzować jeszcze przed kryzysem (byliśmy chyba pierwsi w branży), głównie pod wpływem tego, co obserwowaliśmy na innych rynkach. Mogło to wyglądać dość dziwnie, prognozy były bowiem całkiem dobre, a tu nagle tak zaawansowana restrukturyzacja. Teraz możemy ocenić, że to posunięcie okazało się trafne.

- Jakie są priorytety Panattoni Europe na najbliższe miesiące?

- Na pewno kluczowe jest utrzymanie tych klientów, których już mamy. Ważne jest też rozwijanie lokalizacji, które posiadamy i dokonywanie do oferty nowych powierzchni. Na pewno będziemy rozwijać system BTS, a jeżeli nadarzy się nam okazje zakupu nowych gruntów, przejmowania kolejnych nieruchomości komercyjnych czy kupowania mniejszych graczy, to też z dużą uwagą podejmiemy do tematu. To bowiem wydaje nam się obecnie lepszą strategią niż działanie spekulacyjne, które było popularne jeszcze kilkanaście miesięcy temu.

FOT. PANATTONI EUROPE

Robert Dobrzycki, partner zarządcy na Europie Środkowo-Wschodniej w Panattoni Europe.