



Colliers

Accelerating success.

# Small Business Units

Małe magazyny  
z wielkim potencjałem

Polska | Lipiec 2021 r.



# Spis treści

---

## 04 O raporcie

Format SBU zawsze wykazywał duży potencjał, który obecnie coraz częściej dostrzegany jest przez graczy rynkowych.

---

## 06 SBU – definicja i rozwój segmentu w Polsce

Przez długi czas magazyn typu SBU definiowano przez pryzmat powierzchni, jednak na przestrzeni ostatnich lat, rynek ten ewoluował i dziś wygląda zupełnie inaczej.

---

## 12 SBU – dla kogo?

Najemcami powierzchni SBU są głównie sieci handlowe, operatorzy logistyczni specjalizujący się w logistyce miejskiej, firmy kurierskie, a także małe i średnie przedsiębiorstwa.

---

## 14 Oblicza SBU w Polsce

Segment SBU widziany okiem graczy rynkowych - deweloperów 7R, Ideal Idea Formad i SEGRO oraz najemców ich powierzchni.

---

## 34 Perspektywy

W jakim kierunku zmierza segment SBU w Polsce? Perspektywy, trendy i dark stores w komentarzach ekspertów Colliers.

---

## 38 SBU w Europie Zachodniej

Rynek SBU w krajach Europy Zachodniej, takich jak Niemcy, czy Holandia, pozostaje w dobrej kondycji i nadal dynamicznie się rozwija.

---



# Wstęp

## O raporcie

Segment SBU w Polsce przez wiele lat istniał w cieniu magazynów typu big box i nie zaznaczył wyraźnie swojej obecności w trakcie niezwykle dynamicznego rozwoju rynku magazynowego w ostatnich latach.

Format ten jednak zawsze wykazywał duży potencjał, który obecnie coraz częściej dostrzegany jest przez graczy rynkowych. Zapraszamy Państwa do niniejszej publikacji, która ma na celu przedstawienie tego segmentu rynku z różnych perspektyw.

Wraz z naszymi partnerami, firmami: Ideal Idea Formad, 7R i SEGRO, odpowiadamy na pytania: „co się zmieniło w segmencie magazynów SBU w ostatnich latach?“, „gdzie możemy upatrywać powodów przyspieszenia rozwoju tego sektora?“, „dlaczego i dla kogo format SBU jest atrakcyjny?“. Mówimy również o potrzebach najemców w kontekście lokalizacji, specyfikacji technicznej, czy warunków najmu tego typu obiektów. Dopełnienie stanowią wypowiedzi ekspertów Colliers. Raport bazuje nie tylko na danych ilościowych, ale także - a może przede wszystkim - na doświadczeniach, trendach i specyfice tego segmentu rynku.

## Autorzy

### **Dominika Jędrak**

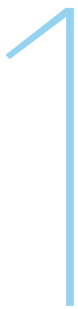
Director  
Research and Consultancy Services, Colliers

### **Agnieszka Bogucka**

Analyst  
Research and Consultancy Services, Colliers







# SBU – definicja i rozwój segmentu w Polsce

Magazyn SBU (Small Business Units) to zupełnie inny „produkt” niż standardowy big box. Obiekty te składają się, jak sama nazwa wskazuje, z małych modułów biznesowych, dających dużą elastyczność.

Najemca małymi krokami może zwiększać zajmowaną powierzchnię w ramach jej dostępności i własnego zapotrzebowania. Często, początkowo zakładany przez dewelopera udział powierzchni biurowo-socjalnej, podlega całkowitej modyfikacji pod potrzeby najemców i finalnie okazuje się on być dużo większy.

SBU, czyli małe magazyny miejskie, pojawiły się na polskim rynku magazynowym w drugiej połowie lat 90. Pierwsze projekty powstały na terenie Warszawy w latach 1995-2000, a od 2004 r. inwestycje tego typu dostarczane były także na innych głównych rynkach magazynowych (Poznań, Polska Centralna oraz Górny Śląsk).

## Magazyn SBU w praktyce

Przez długi czas magazyn typu SBU definiowano przez pryzmat powierzchni, jako moduł o wielkości 500-600 m<sup>2</sup>, znajdujący się w dedykowanym tej formule budynku lub w ramach większych kompleksów magazynowych. Jednak na przestrzeni ostatnich lat, rynek ten ewoluował i dziś wygląda zupełnie inaczej. Obecnie SBU definiuje się głównie przez pryzmat zestawu cech oraz możliwych funkcji, jakie taka powierzchnia może zapewnić najemcy.

SBU to zatem powierzchnia, która zlokalizowana jest na obrzeżach lub w pobliżu miast, czy centrów biznesowych, posiadająca dogodny dostęp do komunikacji miejskiej i głównych arterii drogowych dających możliwość zapewnienia szybkości dostaw. Obiekty SBU, w odróżnieniu od standardowych magazynów typu big box, mogą składać się nie tylko z powierzchni magazynowych i biurowych,

ale również lokali o charakterze wystawienniczym czy handlowym.

Przeciętny metraż modułu w obiektach typu SBU wynosi około 500 m<sup>2</sup>. Zdarza się jednak, że firmy potrzebują wynająć większą powierzchnię niż oferuje standardowy moduł. W takich sytuacjach dzięki dużej elastyczności w łączeniu i dostosowywaniu powierzchni w inwestycjach SBU, umowy zawierane są nawet na kilka tysięcy metrów kwadratowych. Jest to co prawda kosztowne, ponieważ w obiektach tego typu stawki czynszu oraz opłaty eksploatacyjne są wyższe niż w standardowych magazynach, jednak powierzchnie w formule SBU rekompensują wysokie koszty najmu swoją doskonałą lokalizacją oraz wyjątkowym charakterem.

Segment SBU przyspieszył znacząco w 2008 r., kiedy na rynek dostarczono blisko 140 tys. m<sup>2</sup> powierzchni tego typu. Były to zarówno magazyny na terenie stolicy, m.in. Ideal Idea Park I (obecny Airport House), Żerań Park II (obecny SEGRO Business Park Warsaw-Żerań), jak i inwestycje w innych regionach Polski (np. Logistic City - Piotrków Distribution Center, czy SEGRO Business Park Łódź). Kolejne realizacje pojawiały się sukcesywnie w całej Polsce, a każdego roku segment wzrastał o kilkadziesiąt tysięcy metrów kwadratowych. Najwięksi deweloperzy stopniowo zaczęli dostrzegać potencjał SBU i decydowali się na lokalizację pojedynczych hal tego typu na terenie swoich parków logistycznych. Wraz z bardzo dynamicznym rozwojem polskiego rynku nowoczesnych powierzchni magazynowych oraz zmieniającymi się potrzebami najemców, coraz częściej i odważniej zaczęto dostarczać obiekty typowo miejskie, także spekulacyjnie.



## Okiem eksperta

*Fot. Ideal Idea City Park Wrocław, wizualizacja,  
źródło: Ideal Idea Formad*

*“SBU to powierzchnia, która zlokalizowana jest na obrzeżach lub w pobliżu miast, czy centrów biznesowych, posiadająca dogodny dostęp do komunikacji miejskiej i głównych arterii drogowych dających możliwość zapewnienia szybkości dostaw.*

*Obiekty SBU, w odróżnieniu od standardowych magazynów typu big box, mogą składać się nie tylko z powierzchni magazynowych i biurowych, ale również lokali o charakterze wystawienniczym, czy handlowym.”*

### **Maciej Chmielewski**

*Senior Partner | Director, Industrial and Logistics Agency, Colliers*



Wysokie zainteresowanie obiektami typu SBU przekłada się na zdecydowane zwiększenie całkowitych zasobów tego segmentu rynku magazynowego. Rok 2020 przyniósł rekordowy wzrost podaży powierzchni w ramach SBU (ponad 160 tys. m<sup>2</sup>), a w I kw. 2021 r. do użytkowania oddano kolejne 56 tys. m<sup>2</sup>. Tym samym podaż magazynów SBU w Polsce osiągnęła poziom ok. 1,7 mln m<sup>2</sup>, co stanowiło 8% całkowitych zasobów nowoczesnej powierzchni magazynowej w kraju (21,4 mln m<sup>2</sup>).

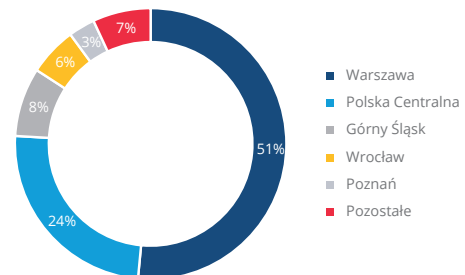
### Zapotrzebowanie na magazyny SBU a możliwości deweloperów

Przez wiele lat mieliśmy do czynienia z niedoborem podaży małych modułów magazynowych. Mniejsze firmy chcące wynająć powierzchnie rzędu kilkuset metrów kwadratowych nie znajdowały odpowiadającej im oferty. Doświadczenie rynkowe pokazało, że proces komercjalizacji magazynów SBU przebiega nieco inaczej niż w przypadku dużych obiektów/parków logistycznych, które rzadko budowane są spekulacyjnie, a raczej w formule BTS lub przynajmniej po częściowym zabezpieczeniu umowami najmu. Powierzchnie typu SBU wynajmowane są w trakcie lub już po zakończeniu budowy, co wynika bezpośrednio ze specyfiki najemców. W związku z tym deweloperzy celem zaspokojenia potrzeb rynkowych coraz częściej rozpoczynają inwestycje małych magazynów miejskich czysto spekulacyjnie. Można stwierdzić, że obecnie obserwujemy równowagę pomiędzy podażą i popytem na produkt, jakim jest powierzchnia SBU.

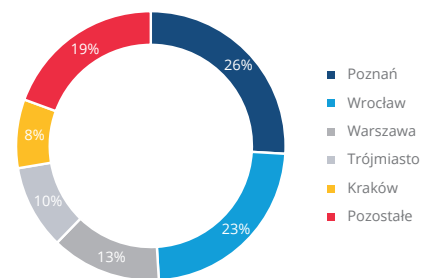
### Wpływ przyspieszonego rozwoju sektora e-commerce, wywołanego w dużej mierze pandemią COVID-19, na zainteresowanie najemców powierzchniami SBU

Pandemia COVID-19 wywarła zdecydowany wpływ na przyspieszenie rozwoju sektora e-commerce, natomiast odzwierciedlenie tego na rynku magazynowym w Polsce widzimy w segmencie dużych magazynów (big box) a nie SBU. Firmy z tej

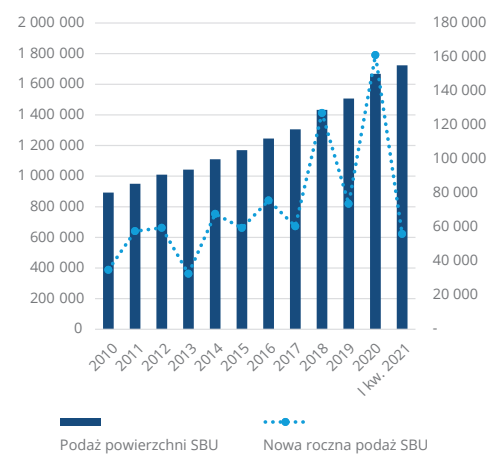
### Top 5 regionów SBU – pow. istniejąca (I kw. 2021 r.)



### Top 5 regionów SBU – pow. w budowie (I kw. 2021 r.)



### Ewolucja podaży SBU w Polsce w latach 2010-2021 (I kw.)



źródło: Colliers, lipiec 2021 r.





## Okiem eksperta

Fot. 7R City Flex Wrocław Airport, źródło: 7R SA

*“Można stwierdzić, że obecnie obserwujemy równowagę pomiędzy podażą i popytem na produkt, jakim jest powierzchnia SBU.*

*Pandemia COVID-19 wywarła zdecydowany wpływ na przyspieszenie rozwoju sektora e-commerce, natomiast odzwierciedlenie tego na rynku magazynowym w Polsce widzimy głównie w segmencie dużych magazynów (big box). ”*

**Jan Barbasiewicz**

Partner, Industrial and Logistics Agency, Colliers



branży zajmują zazwyczaj powierzchnie od kilku do nawet kilkuset tysięcy metrów kwadratowych. Ponadto, w związku z pandemią i potrzebą większego zatowarowania, najemcy, którzy do tej pory zajmowały mniejsze powierzchnie, decydują się na ekspansję w ramach obecnych lokalizacji oraz wynajem większych modułów. Obserwujemy dodatkowo trend tworzenia tzw. market place, czyli platform, na których poszczególne małe sklepy mogą prowadzić całą swoją sprzedaż. Przykładem takiego rozwiązania może być strona Amazon.com, czy Allegro.pl.

Obiekt SBU to format, który łączy ze sobą trzy rodzaje powierzchni klasy A. Tego rodzaju obiekty oferują nie tylko połączenie powierzchni magazynowej z biurowo-socjalną, lecz również powierzchnię wystawienniczą czy sprzedażową. Jest to zatem przestrzeń przeznaczona dla najemców dystrybuujących specjalistyczne produkty, czy małych firm z branży handlowej, dla których kluczowa jest bliskość miasta. Typowe duże firmy z sektora e-commerce nie są klientem docelowym tego formatu, natomiast mniejsze sklepy internetowe już tak.

Faktem jest, że rozwój segmentu SBU przyspieszył znacznie w ostatnim czasie, co wynika jednak z naturalnego rozwoju rynku magazynowego w Polsce, a także rozwoju miast i firm w nich zlokalizowanych.



## Główne zalety magazynów SBU – okiem deweloperów



Miejska lokalizacja



Wysoki standard powierzchni magazynowych i biurowych



Bliskość odbiorcy klienta docelowego



Bliskość węzłów transportowych



Elastyczność w doborze metrażu, także małego (modułowość)



Dostępność wykwalifikowanej kadry



Łączenie funkcji biurowej z magazynową



Elastyczność w aranżacji przestrzeni





biornicy końcowego/  
łowego najemcy

wanej kadry

Fot. SEGRO Business Park Warsaw, Okęcie, źródło: SEGRO

# 2

## SBU – dla kogo?

Najemcy magazynów SBU muszą liczyć się zarówno z wyższymi stawkami czynszu, jak i z wyższą stawką opłat eksploatacyjnych. Wynika to bezpośrednio z lokalizacji tych obiektów, a także ze skali inwestycji.

Obecnie, wraz z poprawą stanu infrastruktury drogowej, lokalizacyjny zasięg magazynów SBU zwiększa się. Warto również podkreślić, że dzięki możliwościom szybkiego dojazdu do centrum z lokalizacji podmiejskich, granice administracyjne miasta nie zawsze są już wyznacznikiem dla tego typu inwestycji, gdyż coraz częściej również centra biznesowe lokują się poza granicami miast (np. Bielany Wrocławskie), co także przyciąga projekty SBU.

### Klient SBU – profil najemcy

Najemcami powierzchni SBU są w znacznej mierze: sieci handlowe, chcące mieć możliwość dostarczenia towarów do swoich klientów w szybkim czasie, zarówno w module B2B, jak i B2C oraz tworzące na terenie magazynu swoje showroom'y; operatorzy logistyczni specjalizujący się w logistyce miejskiej, firmy kurierskie, a także małe i średnie przedsiębiorstwa funkcjonujące na terenie miast, pozyskujące nową powierzchnię dla swojej działalności, czy mniejsze firmy z sektora e-commerce.

Jako przykłady innych, mniej typowych najemców/ sposobów użytkowania magazynów SBU, można wskazać mniejszej wielkości data centres (centra danych) dla firm, chcących posiadać swoje serwery na terenie miasta, w którym funkcjonują. W tym wypadku jednak, powierzchnia wymaga większych dostosowań technicznych a w nie każdym obiekcie możliwa jest odpowiednia adaptacja.

Obiekty SBU pełnią także rolę centrów szkoleniowych, gdzie na powierzchni magazynowej odbywają się warsztaty i zajęcia praktyczne, natomiast w części biurowej znajdują się pomieszczenia pełniące funkcje sal konferencyjnych.

### Najważniejsze kryteria przy wyborze konkretnej powierzchni SBU

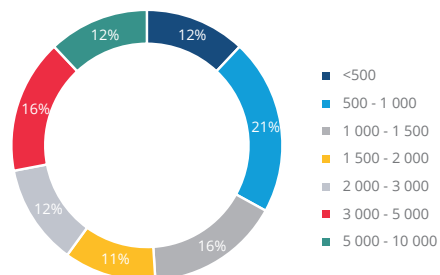
Na pierwszym miejscu zdecydowanie jest lokalizacja. Obiekty te muszą być położone w pobliżu nie tylko centrum miasta, lecz także we właściwym otoczeniu biznesowo-przemysłowym. Kluczowym aspektem jest także dostępność infrastruktury drogowej, zarówno pod względem komunikacji miejskiej, umożliwiającej sprawny dojazd pracowników do obiektu, jak i bliskość dużych węzłów i tras, dzięki którym szybko można dotrzeć do magazynu SBU np. z centrum logistycznego znajdującego się w innym regionie kraju.

Szybkość dostaw – magazyn SBU często stanowi istotne, pośrednie lub ostatnie, ogniwo w łańcuchu dostaw pomiędzy dużym centrum logistycznym a docelowym odbiorcą produktu. Aby towar był dostępny dla firm i konsumentów najszybciej jak to możliwe, tj. jeszcze tego samego, bądź następnego dnia (same day delivery, next day delivery), wymagane jest wcześniejsze dowiezienie go z większych centrów logistycznych do magazynu SBU.

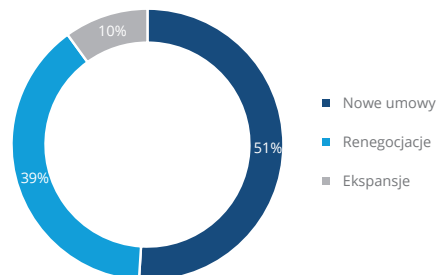
Standard powierzchni biurowych oraz reprezentacyjność są kolejnymi istotnymi aspektami przy wyborze konkretnego obiektu. Często magazyn pełni bowiem funkcję głównej siedziby firmy, co wiąże się z poszukiwaniem obiektów bardziej prestiżowych.

Znaczenie ma również wybór pomiędzy samodzielnym magazynem SBU a halą z powierzchniami SBU, znajdującą się w ramach większego parku logistycznego. Firmy, które do tej pory funkcjonowały w starszych obiektach na terenie miast, ze względu na skalę działalności,

## Struktura wielkości wynajmowanych modułów w magazynach typu SBU\*



## Struktura wynajmowanej powierzchni w magazynach typu SBU wg typu umowy\*



\* wg liczby podpisanych umów najmu w latach 2016-2021 I kw.

źródło: Colliers, lipiec 2021 r.

nie są zainteresowane powierzchniami w dużych i ruchliwych parkach logistycznych. Wraz z rozwojem biznesu lub z innych niezależnych powodów, przenoszą one siedziby właśnie do samodzielnych magazynów typu SBU.

W związku z powyższym, specyfika prowadzenia działalności oraz specyfikacja techniczna tych obiektów różnią się między sobą, co ma znaczenie przy dobieraniu przez najemcę odpowiedniej dla siebie lokalizacji.

## Okiem eksperta

*“Najważniejszym kryterium przy wyborze konkretnej powierzchni SBU jest lokalizacja. Kluczowa jest także dostępność infrastruktury drogowej, w tym komunikacji miejskiej. Kolejnymi istotnymi aspektami są szybkość dostaw, standard powierzchni biurowych oraz reprezentacyjność.”*

### Grzegorz Paluch

Director, Industrial and Logistics Agency, Colliers



## Oblicza SBU w Polsce - 7R



**Maciej Krawiecki,**  
Head of Leasing, 7R SA

### Magazyn typu SBU – dlaczego i dla kogo jest to format atrakcyjny? Jaki jest profil najemcy Państwa produktu?

Obiekt typu Small Business Unit (SBU) to idealny format powierzchni dla szerokiej gamy branż, ponieważ umiejętnie łączy wysokiej klasy powierzchnię biurową z uniwersalną i łatwą do zaadaptowania powierzchnią magazynową. Dzięki swojej elastyczności – wysoka hala oferuje dużą przestrzeń – powierzchnie te łatwo przystosować do wielu funkcji i niestandardowych rozwiązań. Ze względu na usytuowanie magazynów SBU w granicach administracyjnych miast, zainteresowane są nimi firmy, dla których najważniejsze jest szybkie dotarcie do ich odbiorcy docelowego. SBU pozwala im 'zbliżyć się' do klienta i zoptymalizować procesy tzw. logistyki ostatniej mili.

Magazyny miejskie pełnią zatem rolę wielofunkcyjnych obiektów, oferujących wysokiej klasy powierzchnie biurowe z bezpośrednim dostępem do części produkcyjnej, szkoleniowej, serwisowej czy też reprezentacyjnej (np. showroom połączony z biurem handlowym). W znacznym stopniu umożliwiają również stworzenie przestrzeni kontaktu klienta z produktem, czy marką. Ta elastyczność doboru niezbędnej dla najemcy powierzchni powoduje, że niemal wszystkie branże mogą być zainteresowane tego typu nieruchomością. Magazyny miejskie wypełniają lukę dostępności powierzchni dla tych dziedzin biznesu, które nie wpisują się w działalność stricte biurową, czy handlową.

Komfort miejskich lokalizacji magazynowo-przemysłowych doceniło już wiele firm. W naszym kompleksie 7R City Flex Warsaw Airport I powstało na przykład pierwsze w Polsce centrum szkoleniowe dla pilotów komercyjnych

firmy Avenger Flight Group. Obiekt przygotowany został w oparciu o restrykcyjne warunki wymagane do funkcjonowania nowoczesnych symulatorów lotów. W tym samym kompleksie działalność prowadzi także firma farmaceutyczna Cefea, zajmująca się pakowaniem i przepakowywaniem produktów leczniczych oraz obsługą logistyczną badań klinicznych. Nowoczesne branże wymagają od nas zastosowania najwyższej klasy rozwiązań technicznych.

Z innych przykładów, sieć EURO-NET (RTV EURO AGD) wynajmuje od nas powierzchnie pod centrum dystrybucyjne w pięciu lokalizacjach, przyspieszając tym samym dotarcie do klientów końcowych, zaopatrzenia swojej sieci sklepów, a także dając możliwość odbiorów osobistych zakupionych towarów.

We Wrocławiu jednym z najemców naszego projektu City Flex jest spółka PIKA, specjalizująca się w outsourcingu zarządzania dokumentami, ich przetwarzaniem oraz dystrybucją. Dla tego klienta dostosowaliśmy warunki zabudowy i stworzyliśmy obiekt o ponadstandardowej wysokości składowania wynoszącej 18 m.

### W jakich regionach Polski lokalizują Państwo swoje magazyny SBU? Czy są to tylko duże miasta, czy także mniejsze?

Naturalnie, ze względu na popyt i wielkość rynków, projekty SBU początkowo budowane były w większych aglomeracjach, natomiast dzisiaj również ośrodki „średniej” wielkości gotowe są na tego typu inwestycje. Warty podkreślenia w tym miejscu jest ogólny trend wskazujący, że zajmowane przez firmy



Fot. 7R City Flex Rzeszów Airport I, źródło: 7R SA

nieruchomości pełnią istotną rolę reprezentacyjną i stanowią wizytówkę ich biznesu. Najemcy przywiązują też wagę do spraw związanych z ekologią, emisyjnością i do wynikających z tego niższych kosztów funkcjonowania w nowoczesnym obiekcie. Ze swoimi projektami SBU obecni jesteśmy m.in. w Trójmieście, Warszawie, Łodzi, Szczecinie, Wrocławiu, Krakowie, Rzeszowie, Sosnowcu, Poznaniu, Katowicach, Lublinie i wciąż poszerzamy listę lokalizacji.

### **Czy zaobserwowali Państwo wzrost zainteresowania najemców powierzchniami SBU w związku z pandemią COVID-19 i przyspieszeniem rozwoju sektora e-commerce? Jak widzicie Państwo przyszłość segmentu SBU w Polsce?**

Polski rynek e-commerce należy w ostatnim czasie do najbardziej dynamicznie rosnących rynków w Europie, notując w 2020 r. wzrost o ponad 30% rok do roku. Ponieważ sektor ten wciąż jest w fazie rozwoju, e-zakupy nadal stanowią niewielką część całkowitej sprzedaży detalicznej w naszym kraju, zatem mamy tu duże pole do rozwoju. Dodatkowo wejście na nasz rynek światowych gigantów może sporo w polskim e-handlu zmienić i z pewnością zwiększy zapotrzebowanie na magazyny – nie tylko w kontekście SBU. Pandemia COVID-19 przyspieszyła trend „przenoszenia” się handlu do sieci i z pewnością wpłynęła na wzrost roli magazynów. Każdego dnia nasze oczekiwania co do dostępności produktu rosną, więc rola magazynów pełniących funkcję last mile delivery w tym procesie będzie coraz większa.

### **Dlaczego firma 7R zdecydowała się na wejście w segment magazynów typu SBU? Czym różnią się od siebie inwestycje pod szyldem City Flex i City Park?**

Magazyny miejskie naszej sieci 7R City Flex Last Mile Logistics, to obiekty usytuowane w granicach aglomeracji. Stworzyliśmy tę ofertę w 2018 r., w odpowiedzi na potrzeby naszych najemców oraz inwestorów. Pierwszy obiekt wybudowaliśmy w Łodzi, a jednym z pierwszych jego najemców była firma BEL-POL.

Pandemia i umacnianie łańcuchów dostaw jedynie przyspieszyły ten kierunek rozwoju rynku magazynowego. To był dla nas także ważny krok pod kątem dywersyfikacji oferty magazynowej. Poza dużymi parkami logistycznymi, budujemy w miastach i dzięki temu odpowiadamy na potrzeby każdego etapu procesu logistycznego oraz dostarczamy powierzchnię przemysłową klientom z wielu branż. W granicach miejskich budujemy także obiekty typu City Park, które od City Flexów różnią się przede wszystkim głębokością oraz wielkością dedykowanej powierzchni biurowej, a co za tym idzie minimalnym modułem najmu.

### **Jaki wpływ ma rosnąca popularność logistyki ostatniej mili na podejście i strategię rozwoju formatu SBU w portfelu 7R?**

Podobnie jak w kwestii e-commerce, w obszarze logistyki ostatniej mili i same day delivery, nadal mamy sporo w Polsce do nadrobienia. Konsumenci oczekują skróconego czasu dostarczania zakupionego produktu. Na razie dostawa nazajutrz po złożeniu zamówienia to nie jest jeszcze standard w naszym kraju, ale pamiętajmy, że jeszcze pięć lat temu byliśmy gotowi czekać na towar kilka dni lub ponad tydzień. Zmieniają się oczekiwania klientów, zatem przemodelowaniu ulegają łańcuchy dostaw. W 7R inwestujemy w magazyny SBU, bo obserwujemy zwiększające się potrzeby najemców oraz różnorodność biznesu, który może być beneficjentem takich powierzchni. Pandemia częściowo przekierowała także zainteresowanie funduszy inwestycyjnych z aktywów biurowych i handlowych w stronę magazynów, co dodatkowo wzmocniło cały sektor nieruchomości magazynowo-przemysłowych.

### **Jakie rozwiązania z zakresu nowoczesnych technologii i ekologii dotyczą inwestycji SBU?**

W kwestii ekologii warto na magazyny spojrzeć szerzej niż tylko przez pryzmat certyfikacji BREEAM czy zastosowania fotowoltaiki.

Biznes odpowiedzialny społecznie zaczyna się dużo wcześniej – od wyboru gruntu pod nowe inwestycje. I choć remediacja terenów przemysłowych do najłatwiejszych i najtańszych nie należy, w 7R często decydujemy się na inwestycje typu brownfield. W ten sposób dajemy drugie życie terenom, które figurowały wcześniej jako nieużytki.

Coraz więcej klientów pyta nas, jak mogą ograniczać ślad węglowy swojego biznesu, także w obrębie zajmowanych nieruchomości. Nasze inwestycje wyposażamy w proekologiczne technologie, między innymi panele fotowoltaiczne, oświetlenie LED, wyższe niż wynikające z warunków technicznych parametry izolacyjności ścian i dachów, czy rozwiązania oszczędzające zużycie wody, co znacząco zmniejsza konsumpcję mediów w budynku.

Ponadto zwracamy uwagę na otoczenie naszych inwestycji. Zajmujemy się poprawą jakości dróg w okolicy, budujemy chodniki, a także infrastrukturę rowerową. Dbamy o komfort lokalnych społeczności w miejscach, gdzie powstają nasze inwestycje. Dotąd to biura i sektor handlowy kreowały architekturę miast. Dziś ta odpowiedzialna rola przypada również magazynom, które stają się ważnym elementem miejskich krajobrazów. Dlatego jako deweloper bierzemy na siebie odpowiedzialność za jakość i użyteczność naszych projektów. Mają efektywnie pełnić swoją funkcję, ale także dobrze wpisywać się w plany urbanistyczne miast. Między innymi z tego powodu, jako pierwszy deweloper magazynowo-przemysłowy, przystąpiliśmy do Urban Land Institute, aby wraz z innymi członkami organizacji świadomie kształtować przyszłość branży nieruchomości oraz budować najwyższe standardy jakości na rynku magazynowym.





# Najemca: RTV EURO AGD

7R City Flex Rzeszów Airport, 7R Park Lublin, 7R City Flex Gdańsk II,  
7R Kielce, 7R City Flex Szczecin.



**Rafał Gąska,**

Dyrektor ds. Łańcucha Dostaw, RTV EURO AGD

## Od kiedy firma RTV EURO AGD współpracuje z 7R i co miało wpływ na wybór powierzchni właśnie w ramach parków tego dewelopera?

Przez ponad 30 lat istnienia RTV EURO AGD zmieniał się model zaopatrzenia sklepów stacjonarnych i klientów końcowych, a tym samym funkcjonowania naszych magazynów. Ze względu na dynamiczny rozwój sieci placówek tradycyjnych w całym kraju, a od 2005 r. również intensywny wzrost sprzedaży przez sklep internetowy euro.com.pl, konieczna stała się transformacja naszej infrastruktury logistycznej. Kilka lat temu zdecydowaliśmy się na przejście ze struktury rozproszonej, w której funkcjonowało kilkadziesiąt powierzchni, na strukturę scentralizowaną i konsolidację do kilkunastu magazynów. Proces ten zakończył się pomyślnie w 2018 r. Wówczas dysponowaliśmy już 16 centrami dystrybucyjnymi w Polsce, włączając w to nasz magazyn centralny pod Warszawą.

Nawiązywaliśmy współpracę z deweloperami, m.in. z 7R, którzy byli w stanie nam zaoferować odpowiednie powierzchnie poza stolicą, spełniające nasze specyficzne wymagania, a jednocześnie byli na tyle elastyczni, żeby dostosować swoje obiekty do naszych oczekiwań. Z firmą 7R zrealizowaliśmy projekty naszych magazynów w 4 lokalizacjach, m.in. w Szczecinie, Chęcinach k. Kielc, Rzeszowie, Łodzi. W planach mamy uruchomienie kolejnych lokalizacji, ponieważ w tym obszarze wymagane są cykliczne korekty. Wiąże się to nie tylko z planowanymi otwarciem nowych sklepów stacjonarnych, ale również ze skokowym

wzrostem zakupów on-line. Ogromna dynamika operacji w e-commerce, zwłaszcza w 2020 r., spowodowała znaczne przyspieszenie rozwoju naszej infrastruktury. Zwiększa się ona co roku, ale 2020 r. był pod tym względem przełomowy. To wymaga od nas stałej analizy efektywności działań, planowania dalszych kroków rozwojowych i poszukiwania możliwości zwiększenia dotychczas zajmowanych powierzchni lub stworzenia nowych, w innych lokalizacjach.



Fot. RTV EURO AGD, 7R City Flex Szczecin, źródło: 7R SA



**Sebastian Danek,**  
Dyrektor ds. Transportu, RTV EURO AGD

### **Jakie, Państwa zdaniem, cechy powinien posiadać idealny magazyn typu SBU? Na co zwraca uwagę firma RTV EURO AGD przy wyborze swoich powierzchni?**

Magazyny wynajmowane przez naszą firmę od 7R to powierzchnie podstawowe, zapewniające operacyjną obsługę codziennych dostaw. Idealny magazyn powinien być przede wszystkim dostosowany do oczekiwań i działalności operacyjnej firmy, zapewniać atrakcyjne warunki i wygodną przestrzeń pracownikom, nie pomijając przy tym aspektów ekologicznych. Nasze wymagania są bardzo specyficzne. Magazyny lokalne są po to, aby zaopatrywać klienta w obszarze miejskim i efektywnie obsłużyć ostatnią milę. Lokalizacje muszą być zatem dobrze dopasowane do siatki naszych klientów końcowych, możliwości efektywnego zaopatrywania sklepów fizycznych i dogodnie usytuowane pod względem połączenia oraz zasilania z magazynu centralnego pod Warszawą.

Na kwestie związane z efektywnością operacji ma wpływ organizacja powierzchni w samym budynku i w całym parku, a w konsekwencji czas załadunku, wyjazdu i transportu. Niezbędna jest tu otwartość dewelopera, aby na etapie projektowania dostosować magazyn do naszych indywidualnych potrzeb. Powierzchnia musi być w odpowiednim układzie technologicznym, aby możliwe było zasilanie z dwóch stron, potrzebujemy odpowiedniej liczby bram, a dodatkowo nie może to być magazyn zbyt głęboki (maksymalnie ok. 30-40 m).

Wybierając nowe powierzchnie bierzemy pod uwagę także infrastrukturę drogową, natężenie ruchu w okolicy, rozplanowanie samego parku i sposób wyjazdu z niego, sąsiedztwo innych najemców i profil ich działalności. Paradoksalnie, takie szczegóły mają ogromne znaczenie dla skuteczności naszych operacji, bo może się okazać, że ruch w danym parku magazynowym kumuluje się w określonych godzinach i ogranicza płynność naszego transportu.

Magazyny powinny zapewniać naszym zespołom komfort pracy i bezpieczeństwo, oferując zaplecze biurowe i socjalne na wysokim poziomie, szybki dojazd zarówno komunikacją miejską, jak i indywidualnym transportem, dodatkowe udogodnienia, jak np. wygodne miejsca do parkowania, stacje ładowania samochodów elektrycznych, miejsca dla rowerów itp. Oczywiście nie ma możliwości, aby takie obiekty powstawały bezpośrednio w obrębie miast, ale 7R potrafi stworzyć ciekawe lokalizacje na mniejszych działkach blisko przestrzeni miejskiej.

Ważne są także aspekty związane z ochroną środowiska naturalnego, począwszy od certyfikatów i norm ekologicznych, spełnianych przez same budynki, przez alternatywne źródła energii, aż po rozwiązania sprzyjające korzystaniu przez pracowników z ekologicznego transportu. To wymaga współpracy z deweloperem i wspólnego ustalania, w jaki sposób zostaną rozwiązane np. kwestie ogrzewania hali, dostarczania wody czy oświetlenia zewnętrznego parku.



- certyfikacja BREEAM na poziomie co najmniej „Very good”



- oprawy ze źródłami światła LED
- oświetlenie hali wykonywane w standardzie DALI

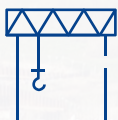


- instalacja fotowoltaiczna zapewniająca pokrycie potrzeb własnych obiektu



- udogodnienia dla pracowników: m.in. strefa relaksu, łąki antysmogowe/kwietne, stacja naprawy rowerów, dedykowane parkingi dla rowerów oraz samochodów elektrycznych

## Specyfikacja techniczna 7R City Flex Last Mile Logistic



- nośność posadzki przemysłowej dostosowana do wysokości składowania – 5t/m<sup>2</sup>
- stosowanie urządzeń oraz rozwiązań technicznych umożliwiających zmniejszenie zużycia mediów między innymi: wykorzystanie „wody szarej”, przybory sanitarne o obniżonym zużyciu wody, itd.



- podwyższona izolacyjność termiczna ścian – grubość płyt elewacyjnych z wypełnieniem PIR 12 cm
- podwyższona izolacyjność termiczna dachu – grubość izolacji termicznej dachu z twardej wełny mineralnej 15 cm

## Oblicza SBU w Polsce - Ideal Idea



**Aleksander Kobyliński,**  
Leasing & Property Manager, Ideal Idea Formad

### **Magazyn typu SBU - dlaczego i dla kogo jest to format atrakcyjny? Jaki jest profil najemcy Państwa produktu?**

Magazyny typu SBU wpisują się w trend last mile delivery, gdzie towar do końcowego odbiorcy trafia bezpośrednio z miejskiego magazynu. Żeby ten system działał sprawnie, lokalizacja takich obiektów musi być doskonale skomunikowana nie tylko z siecią drogową, ale też z lotniskiem i mieć dogodny dojazd komunikacją miejską. Ten ostatni czynnik jest o tyle istotny, że bardzo często najemcy Ideal Idea przenoszą swoje główne siedziby do naszych budynków. Zależy im na reprezentacyjnym biurze, wykończonym w standardzie klasy A, które wyglądem nawiązuje do nowoczesnych biurowców w centrum miasta. Ulokowanie siedziby firmy w takiej nieruchomości pomaga zbudować dobry wizerunek, który jest znaczącym atutem dla kontrahentów oraz pracowników.

Nieraz stosunek powierzchni biurowej do magazynowej sięga kilkudziesięciu procent, dlatego tak ważne jest zapewnienie odpowiednich warunków dla zatrudnionych w nim osób. Dzięki takim działaniom, nasi najemcy tworzą dla swoich firm przewagę konkurencyjną w zakresie rozwijania, jak również utrzymywania aktualnej kadry pracowniczej.

### **W jakich regionach Polski lokalizują Państwo swoje magazyny SBU? Czy są to tylko duże miasta, czy także mniejsze?**

Nasze wewnętrzne analizy wskazują, że największe i najbardziej rozwinięte miasta najlepiej nadają się na inwestycje typu SBU. Stabilność finansowa potencjalnych najemców jest dla nas szczególnie ważna, jako że to właśnie ona gwarantuje płynność przychodów z najmu. W dużych miastach jest wiele renomowanych firm zainteresowanych najmem tego typu powierzchni, a to ważne do wypełnienia parku, którego GLA oscyluje w okolicy, lub przekracza 20 tys. m<sup>2</sup>. Mniejsze parki magazynowe nie są aż tak atrakcyjnym produktem inwestycyjnym dla międzynarodowych funduszy. W związku z powyższym, aktualnie planujemy skupić się na rozwoju inwestycji w Warszawie oraz Wrocławiu.

Stolica już od wielu lat dowodzi swojej atrakcyjności dla inwestorów decydujących się na zrealizowanie, bądź zakup obiektów typu SBU. Naszym planem jest aby Ideal Idea zaznaczyło swoją obecność jeszcze w niejednym punkcie na mapie Warszawy. Z drugiej strony rynek Wrocławski dopiero rozwija się w zakresie realizacji inwestycji SBU. Region ten dzięki swojemu strategicznemu położeniu na mapie Polski oraz znakomitym uczelniom wyższym dostarczającym świetnie wykształconą kadrę pracowniczą, stanowi atrakcyjną lokalizację umieszczenia siedziby dla firm zarówno z polskim, jak i zagranicznym kapitałem. Tempo komercjalizacji naszego City Park Wrocław jest potwierdzeniem, że część z tych przedsiębiorstw poszukuje obiektów gwarantujących możliwość połączenia magazynu klasy A o powierzchni około 500 m<sup>2</sup> - 1 000 m<sup>2</sup> z wysokiej jakości biurem.

## **Czy zaobserwowali Państwo wzrost zainteresowania najemców powierzchniami SBU w związku z pandemią COVID-19 i przyspieszeniem rozwoju sektora e-commerce? Jak widzą Państwo przyszłość segmentu SBU w Polsce?**

Można powiedzieć na pewno, że nie zaobserwowaliśmy spadku zainteresowania powierzchniami zarówno magazynowymi, jak i biurowymi. Wciąż obserwujemy ogromne zapotrzebowanie na dostarczane przez nas obiekty. Szybki rozwój sektora e-commerce ma wymierny wpływ na dynamiczny rozwój sektora nieruchomości logistycznych w Polsce. Niemniej znaczące przyrosty w zakresie budowanych oraz wynajmowanych powierzchni magazynowych odnoszą się w głównej mierze do obiektów typu big box. Mam oczywiście na myśli duże projekty opiewające na metraże sięgające kilkudziesięciu lub nawet kilkuset tysięcy metrów kwadratowych. Jesteśmy świadomi, że na tak dużych przedsięwzięciach często korzystają

również najemcy naszych obiektów, natomiast nie jest to na pewno ich jedyne źródło dochodu. W typowym obiekcie SBU, jakim jest chociażby nasz Warszawski City Park o powierzchni GLA 20 tys. m<sup>2</sup>, powierzchnie wynajmuje około 20 firm. Każdy z naszych najemców prowadzi od wielu lat biznes opierający się na innowacyjnych technologiach oraz szerokim gronie odbiorców. W taki sposób nasze parki gwarantują solidną dywersyfikację ryzyka z perspektywy właściciela i przechodzą bez szwanku trudną sytuację ekonomiczną związaną z pandemią COVID-19.

Przyszłość obiektów typu SBU jest nierozłącznie związana z rozwojem MPZP na terenie największych aglomeracji. Każdy deweloper będzie realizował obiekty, które jego zdaniem najlepiej wpiszą się w wymagania potencjalnego najemcy. Pamiętajmy jednak, że to lokalizacja stanowi kluczowy fundament dla sukcesu danej inwestycji, a ta uzależniona jest od aktualnej dostępności gruntów oraz planów danych miast w zakresie gospodarki przestrzennej.





## Jędrzej Dużyński,

Prezes Zarządu JDA Investment Sp. z o.o. Sp. k.

Członek Zarządu Komplementariusza Ideal Idea Formad Sp. z o.o. Sp. k.

### **Firma Ideal Idea jest jednym z prekursorów SBU w Polsce – co wpłynęło na decyzję o wejściu w ten segment oraz dlaczego skupiają się Państwo wyłącznie na nim?**

Ideal Idea Formad z sukcesem rozwija koncepcję SBU od 2007 r. Na samym Okęciu wybudowaliśmy 16 budynków o łącznym GLA przekraczającym 100 tys. m<sup>2</sup>. Do niedawna ten rynek był stosunkowo mało zagospodarowany. Poza pojedynczymi parkami SBU, nie było wcześniej w Warszawie powierzchni tego typu. Wraz ze zmieniającym się rynkiem, ewoluowała również koncepcja powierzchni Ideal Idea. Standard biur w pewnym momencie dorównał klasie A i zaczął wyznaczać rynkowe trendy. Dzisiaj w segmencie SBU jest kilku graczy, dlatego aktywnie szukamy sposobów, żeby się wyróżnić i trafić z atrakcyjną ofertą do klienta, któremu zależy na prestiżowej lokalizacji, świetnym standardzie i indywidualnym podejściu.

### **Co odróżnia inwestycje Ideal Idea od innych tego typu na rynku?**

To co odróżnia inwestycje IIF od innych tego typu na rynku to powierzchnie magazynowe zaczynające się już od 500 m<sup>2</sup> z przyległym biurem od 100 m<sup>2</sup>. Daje to komfort dobrania metrażu niemal idealnie do potrzeb najemcy.

Kolejnym aspektem, który nas wyróżnia na polskim rynku jest stosunkowo prosta struktura zarządzania. Jesteśmy firmą rodzinną, co daje nam dużą niezależność i szybkość w podejmowaniu decyzji. Od lat pracujemy na własnym kapitale. Najemcy doceniają, że mają bezpośredni kontakt z osobami decyzyjnymi. Oczywiście musimy poruszać się w ramach pewnych standardów rynkowych, żeby nasze nieruchomości były produktami inwestycyjnymi, ale wspomniana niezależność to nasz niewątpliwy atut.

### **Dlaczego Ideal Idea kładzie tak mocny nacisk na powierzchnie biurowe w swoich obiektach?**

Część biurowa naszych budynków jest dla nas bardzo ważna. To w niej nasi najemcy urządzają swoje siedziby lub oddziały. Nasze biura przyciągają klientów, którym zależy na powierzchni skrojonej na miarę, reprezentacyjnej lokalizacji i poczuciu prywatności, bowiem nie mamy w budynkach części wspólnych. Doceniają nas wiodące światowe marki, a miarą uznania jest bardzo duże zainteresowanie naszymi parkami przez największe fundusze inwestycyjne. Warto również zwrócić uwagę na to, że samo zaplanowanie rozkładu powierzchni w naszych parkach gwarantuje wysoką reprezentacyjność powierzchni biurowych. Staramy się aby fasada biurowa nie była bezpośrednio zwrócona w stronę placu manewrowego. Dzięki takim działaniom projektowym Klient naszego najemcy, który przyjeżdża na spotkanie może nawet nie zobaczyć tzw. „zaplecza” a skupi się jedynie na eleganckiej części biurowej budynku. Oczywiście w każdym momencie najemca ma możliwość wprowadzenia kontrahenta na magazyn.



# Najemca: **Asbis Poland**

Ideal Idea City Park Warszawa



**Przemysław Wierzbicki,**  
Country General Manager, Asbis Poland

**Co miało wpływ na decyzję o wyborze powierzchni w parku należącym do firmy Ideal Idea Formad? Czy powierzchnia SBU jest podstawową czy dodatkową dla działalności Państwa firmy?**

Jest to dla nas podstawowa powierzchnia działalności naszej firmy, posiadamy tutaj nowoczesne biuro oraz magazyn. O ile przy pierwszej wizycie lokalizacja nie była faworytem o tyle po dalszych konsultacjach i możliwościach adaptacyjnych Ideal Idea Formad został bezkonkurencyjnym liderem dla naszych potrzeb. Elastyczność i szybkie dostosowanie się do naszych potrzeb, w tym możliwość przeprowadzenia adaptacji, zmian aranżacji, czy rozbudowy o dodatkowe pomieszczenia magazynowe utwierdziły nas w przekonaniu, że będzie to dla nas najbardziej odpowiedni wybór.

Zmiany jakich dokonaliśmy w standardach zabudowy, czy aranżacji nie były dla Ideal Idea Formad większym problemem – zgodnie z naszymi potrzebami wykonano m.in. zmiany w zakresie ścian, sufitów. Firma Ideal Idea Formad spełniła wszystkie nasze oczekiwania.

**Jakie, Państwa zdaniem, cechy powinien posiadać idealny magazyn typu SBU?**

Wymagania klientów w ostatnich latach zmieniły się i lokalizacja nie jest już priorytetem dla najemców magazynów SBU. Bardziej istotne w moim przekonaniu są możliwości adaptacyjne czy wprowadzania zmian lub ulepszeń powierzchni zgodnie z potrzebami klienta docelowego najemcy.

Pytanie zatem mogłoby brzmieć: jakie cechy powinien posiadać najemca tego typu magazynu i jak szybko jest on w stanie dostosować się do potrzeb swoich klientów?



Fot. Asbis Poland, Ideal Idea City Park Warszawa,  
źródło: Asbis Poland



- realizacja w najnowocześniejszej technologii zgodnie z normami 2021 i certyfikatem BREEAM

- zerowa immisyjność

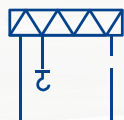


- oświetlenie zewnętrzne placów manewrowych, dróg, hal wewnątrz i biur światłem LED (oszczędność ok. 30%-50% w stosunku do tradycyjnego oświetlenia)



- dodatkowe udogodnienia dla najemców: klimatyzowany i komfortowy BUS, stanowisko do ładowania samochodów elektrycznych, rozwiązania ekologiczne dające wymierne korzyści, duża powierzchnia terenów zielonych, miejsca parkingowe dla rowerów

## Specyfikacja techniczna Ideal Idea City Park



- wysokość magazynu - 10 m netto
- nośność posadzki w magazynie - 5 t/m<sup>2</sup>
- brak kolumn w pojedynczym module
- moduły biurowe bezpośrednio przyległe do magazynu



- gwarantowany przedział temperatur wewnątrz magazynu 16-25 stopni Celsjusza przez cały rok
- możliwość indywidualnego ustawienia temperatury wewnątrz biura i magazynu (każdy moduł wyposażony we własny podlicznik ciepła, prądu, oraz zużycia wody – możliwość kontrolowania kosztów mediów przez najemcę)



- standard wykończenia biura analogiczny do budynków biurowych klasy A (m.in.: klimatyzacja pomieszczeń, przeszklona fasada, okna zespolone potrójne, wysokie i przeszklone (2,7 m) drzwi aluminiowe)
- każdy moduł magazynowy wyposażony w 1 bramę z poziomą „0”, oraz 1 dok hydrauliczny dla TIR-ów

## Oblicza SBU w Polsce - SEGRO



**Waldemar Witczak,**  
Dyrektor Regionalny, SEGRO

### **Magazyn typu SBU - dlaczego i dla kogo jest to format atrakcyjny? Jaki jest profil najemcy Państwa produktu?**

Mniejsze, miejskie powierzchnie, stanowią doskonały element strategii rozwoju firm, które działają w modelu logistyki ostatniej mili i priorytetowo traktują bliskość klienta końcowego. SBU są popularne głównie wśród przedstawicieli sieci handlowych, sektora FMCG oraz mniejszych podmiotów z branży e-commerce. Część popytu pochodzi także od operatorów logistycznych, firm kurierskich, ale i z sektora usług. Na magazyny SBU decydują się także często małe i średnie przedsiębiorstwa, które z obiektów prowadzą całą swoją działalność czy też posiadają w nich swoją główną siedzibę lub showroom.

O atrakcyjności projektów SBU stanowi nie tylko sama powierzchnia magazynowa, choć ta oczywiście ma duże znaczenie, ale również jakość i estetyka biura czy też łatwość dojazdu komunikacją miejską, tak kluczowa dla pracowników z dużych miast. To ostatnie ma szczególnie duże znaczenie dla firm farmaceutycznych, które w obiektach SEGRO typu small business units prowadzą również działy R&D oraz laboratoria – dla wysoko wykwalifikowanych pracowników dogodny dojazd w granicach miasta jest bardzo istotnym czynnikiem.

### **W jakich regionach Polski lokalizują Państwo swoje magazyny SBU? Czy są to tylko duże miasta, czy także mniejsze?**

Strategia SEGRO zakłada lokalizowanie powierzchni magazynowych (w tym obiektów typu SBU) wyłącznie w atrakcyjnych

geograficznie oraz pod względem infrastruktury lokalizacjach, w pobliżu największych ośrodków miejskich. SEGRO obecnie rozwija swój portfel nieruchomości SBU w Warszawie, Łodzi i Wrocławiu.

### **Czy zaobserwowali Państwo wzrost zainteresowania najemców powierzchniami SBU w związku z pandemią COVID-19 i przyspieszeniem rozwoju sektora e-commerce? Jak widziecie Państwo przyszłość segmentu SBU w Polsce?**

Pandemia COVID-19, przyspieszając rozwój e-commerce w Polsce, wpłynęła jednocześnie na większe zainteresowanie firm powierzchniami magazynowymi, również tymi w granicach aglomeracji miejskich. Jedną z kluczowych kwestii w post-pandemicznej rzeczywistości jest konieczność wypracowania przez firmy rozwiązań pozwalających na utrzymanie ciągłości lub nawet skrócenie łańcuchów dostaw, tak aby mogły one działać w sposób płynny oraz aby rosnące potrzeby konsumentów, związane ze wzmożoną aktywnością i oczekiwaniem szybkiej dostawy, zostały zaspokojone, np. poprzez wzmocnienie dystrybucji omnichannel czy Q-commerce.

Obecnie magazyny usytuowane blisko klienta docelowego stają się coraz bardziej pożądaną klasą aktywów i wszystko wskazuje na to, że trend ten się utrzyma. Niewielkie formaty logistyki miejskiej w dalszym ciągu będą w przeważającej mierze domeną dużych, ustabilizowanych rynków, ale format ten ma szansę osiągnąć także sukces w mniejszych miastach.

## **Jak duża, Państwa zdaniem, jest potrzeba, by magazyny typu SBU były zautomatyzowane i w jakim stopniu? Jak to wygląda w obiektach SEGRO?**

Wysoka wydajność procesów zachodzących na terenie powierzchni magazynowych pomaga firmom efektywnie prowadzić biznes, dlatego dla klientów tak ważne jest znalezienie dewelopera, którego obiekty umożliwią nie tylko utrzymanie tej wydajności, ale również zapewnią optymalizację procesów przy jednoczesnym obniżeniu kosztów eksploatacyjnych. Przykładem branży, której przedstawiciele przykładają dużą wagę do procesów automatyzacji w magazynach i czerpią z nich korzyści, jest e-commerce. Z racji, iż w pracy firm reprezentujących ten sektor bardzo ważnym aspektem jest obsługa nie tylko wysyłek, ale i zwrotów, to towary, które wracają do magazynu, muszą zostać jak najszybciej zweryfikowane pod kątem tego, czy nadają się do ponownej sprzedaży, po czym muszą zostać do niej ponownie wprowadzone. Bez wsparcia automatyki ten proces byłby bardzo długi i kosztowny.

W przypadku SEGRO, wszystkie obiekty typu SBU umożliwiają wdrożenie rozwiązań automatyzacyjnych, w tym także tych w zakresie składowania towarów czy obsługi wysyłek i zwrotów. Nowe technologie umożliwiają nam wdrożenie szeregu rozwiązań, które prowadzą także do oszczędności czasu pracy naszych klientów.

## **Czy, Państwa zdaniem, rosnące zainteresowaniem magazynami SBU w Polsce ma swoje odzwierciedlenie także na rynkach regionu CEE?**

Dynamiczny rozwój sektora e-commerce i wzrost sprzedaży w kanale online sprawiły, że zainteresowanie inwestorów obiektami SBU rośnie. Dzięki strategicznemu położeniu na mapie Europy oraz dogodnej infrastrukturze transportowej, region CEE stanowi dogodną lokalizację dla prowadzenia działalności biznesowej, przyciągając wiele firm. Jeśli chodzi o możliwości w zakresie obiektów SBU, na ten moment to Polska zdecydowanie przoduje w regionie, już dziś oferując bardzo atrakcyjne, wysokiej jakości projekty typu small business units.

## **Czy obiekty typu SBU są atrakcyjnym produktem inwestycyjnym? Dlaczego?**

Obiekty small business units to atrakcyjny produkt inwestycyjny, zarówno ze względu na charakter tego typu projektów (małe moduły magazynowe wraz z częścią biurową), jak i położenie (miejska, dobrze skomunikowana lokalizacja, z reguły w biznesowo – przemysłowych dzielnicach). O atrakcyjności SBU stanowi również ich zwyczajowe przeznaczenie – tego typu obiekty są doskonałym wyborem dla mniejszych firm, które poszukują miejsca na swoją siedzibę, showroom czy też niewielkie centrum dystrybucji na lokalne rynki, a na pierwszym miejscu stawiają bliskość klienta końcowego, dobrą komunikację z centrum miasta oraz estetykę biura.

*Fot. SEGRO Business Park Warsaw, Okęcie,  
źródło: SEGRO*



## Najemca: **4SUN**

SEGRO Business Park Warsaw, Żerań



**Tomasz Łepkowski,**  
Właściciel, 4SUN

### **Czy powierzchnia SBU jest podstawową czy dodatkową dla działalności Państwa firmy? Co miało wpływ na decyzję o wyborze powierzchni w parku należącym do firmy SEGRO?**

Powierzchnia, którą wynajęliśmy w parku SEGRO, to główne miejsce działania firmy 4SUN. W tym samym miejscu mamy zlokalizowany zarówno magazyn, jak i biuro. Taka organizacja bardzo ułatwia nam pracę i wpływa na efektywność prowadzenia działalności.

Za wynajęciem powierzchni magazynowej w parku logistycznym SEGRO przemawiała przede wszystkim znakomita lokalizacja obiektu. Niewątpliwie atuty tego obiektu to także bardzo dobra komunikacja miejska oraz bliskość drogi ekspresowej S8. Ważnym elementem przy podjęciu decyzji, była również możliwość odpowiedniej adaptacji obiektu, tak aby w pełni odpowiadał on potrzebom biznesowym firmy 4SUN. Całokształt przy podjęciu decyzji uzupełnia bardzo profesjonalne i pomocne podejście pracowników firmy SEGRO oraz rynkowe stawki najmu powierzchni magazynowej.

### **Jakie, Państwa zdaniem, cechy powinien posiadać idealny magazyn typu SBU?**

Zdecydowanie odpowiednia lokalizacja, ale także możliwość dostosowania powierzchni do wymogów danej działalności gospodarczej klienta, jak również wsparcie i obsługa serwisowa właściciela obiektu.

## Najemca: **Promed**

SEGRO Business Park Warsaw, Okęcie

**Paweł Duchński,**  
Dyrektor ds. Logistyki,  
Promed

### **Co miało wpływ na decyzję o wyborze powierzchni w parku należącym do firmy SEGRO? Jakie cechy powinien posiadać idealny magazyn typu SBU?**

Powierzchnia SBU jest podstawową i jedyną dla działalności firmy Promed. Na decyzję o wyborze powierzchni w parku należącym do SEGRO miały wpływ możliwość połączenia powierzchni biurowej z magazynową, a także dobra jakość i estetyka wykończenia biura.

Moim zdaniem, idealny magazyn typu SBU powinny cechować: łatwość dojazdu dla samochodów ciężarowych, dobre połączenie komunikacyjne dla pracowników, odpowiednia ilość miejsc parkingowych, dobra ochrona parku, zastosowanie ekologicznych i tanich rozwiązań przy dostarczaniu mediów.





- certyfikacja BREEAM wszystkich nowopowstających obiektów



- ławki z panelami solarnymi
- wewnętrzne i zewnętrzne oświetlenie LED



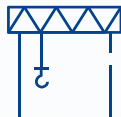
- strefy zieleni
- tereny rekreacyjne dla pracowników
- ładowarki do pojazdów elektrycznych i hybryd



- ule
- zadaszone wiaty rowerowe



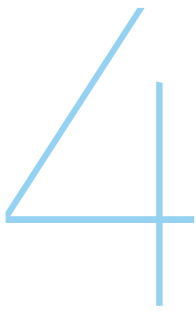
## Specyfikacja techniczna SEGRO Business Park



- wysokość netto 10 m
- nośność posadzki: 5 t/m<sup>2</sup>
- świetliki i klapy dymowe
- doki hydrauliczne i bramy typu "drive in"
- indywidualny design wnętrz
- pełna obsługa parku i 24-godzinna ochrona



- system rozpoznawania tablic rejestracyjnych
- system monitorowania mediów
- zaawansowane CCTV



## Perspektywy

Rynek SBU w Polsce dynamicznie się rozwija. Na koniec marca w budowie znajdowało się kolejne 260,4 tys. m<sup>2</sup> powierzchni w ramach małych magazynów miejskich, a oddanie do użytku większości tej powierzchni planowane jest do końca br. Oznacza to, że na koniec 2021 r. podaż obiektów SBU może osiągnąć 1,96 mln m<sup>2</sup>.

### W jakim kierunku zmierza format SBU?



**Jan Barbasiewicz,**  
Partner, Industrial and Logistics Agency, Colliers

Magazyn SBU to format specyficzny, który zmierza w kierunku nowoczesnych obiektów typu mixed-use łączących ze sobą sektor magazynowy, biurowy oraz handlowy. Obserwujemy, że nowopowstające inwestycje znacznie odbiegają projektem od tego, co budowano jeszcze kilka lat temu. Nie jest to już tylko zwykły magazyn, podzielony na małe moduły, z wydzieloną częścią biurową. Obecnie są to reprezentacyjne obiekty dające możliwość utworzenia np. przeszklonej powierzchni wystawienniczej, z częścią biurową wysokiej klasy, przypominającą biurowiec klasy A.

Dopuszczają one także możliwość obsługi klienta detalicznego, który ma swobodny dostęp do obiektu w przypadku np. odbioru zamówionego towaru, co jest rzadkością w przypadku dużych parków logistycznych, gdzie ruch na terenie

nieruchomości ograniczony jest do samochodów ciężarowych oraz upoważnionych do tego aut osobowych i dostawczych.

Rozwój sektora SBU już ma, i będzie dalej miał, pozytywne przełożenie na rozwój i wygląd tkanki miejskiej. W obrębie miast brakuje działek dostępnych do zagospodarowania, więc deweloperzy wkraczają w sektor brownfield, przekształcając nieruchomości już istniejące, często będące w bardzo złym stanie technicznym, w nowoczesne obiekty SBU. Jest to szansa zatem na przekształcenie nieużytków, czy starych terenów przemysłowych w centra biznesowe.

Do tej pory projekty SBU pojawiały się jedynie w największych aglomeracjach w Polsce, jednak obserwujemy wzrost zainteresowania deweloperów także mniejszymi miastami.

Czy w perspektywie najbliższych lat możliwe jest, że firmy będą równolegle wynajmować zarówno magazyn typu big box, jak i dodatkową powierzchnię SBU?



**Maciej Chmielewski,**  
Senior Partner | Director, Industrial and Logistics Agency, Colliers

To zależy od branży i specyfiki danego najemcy. Przykładem, gdzie rzeczywiście magazyn typu big box oraz magazyn miejski SBU okazują się produktami komplementarnymi, jest branża handlowa. Tu dużą rolę odgrywa logistyka ostatniej mili, gdzie firmom działającym w otoczeniu silnie konkurencyjnym, zależy na tym, aby jak najszybciej dostarczać produkt do klienta docelowego. Część firm oczywiście

będzie realizować zamówienia bezpośrednio ze swoich magazynów centralnych lub mniejszych magazynów typu fulfillment center, lecz znajdują się także takie, które do łańcucha dostaw będą chciały włączyć dodatkowo mały magazyn miejski w celu uzyskania możliwości niemal natychmiastowego uzupełniania i dostarczania produktu np. do swoich sklepów stacjonarnych.

Czy trend automatyzacji powierzchni magazynowych widoczny jest także w przypadku inwestycji typu SBU?



**Maciej Chmielewski,**  
Senior Partner | Director, Industrial and Logistics Agency, Colliers

Trend rosnącej automatyzacji dotyczy raczej magazynów typu big box. W obiektach typu SBU nie jest to tak wyraźne lub występuje częściowo, na małą skalę. Nie każdy już istniejący magazyn da się w pełni zautomatyzować, a dodatkowo jest to kosztowne.

Dlatego automatyzację magazynu zazwyczaj planuje się od podstaw, ponieważ takie projekty wymagają innych założeń, jak np. inny rozstaw słupów, nośność posadzki, czy wprowadzenie tak zwanych VNA (Very Narrow Aisle – bardzo wąskie korytarze, po których poruszają się

wózki systemowe). Obiekty te umożliwiają także wyższe składowanie, niż standardowe.

W przypadku magazynu SBU, który znajduje się na terenie miasta, może wystąpić chociażby ograniczenie wysokościowe. Procesowi automatyzacji będą podlegać raczej duże centra logistyczne, położone poza terenem miast oraz magazyny typu cross-dock.

## Czym są tzw. dark stores i jak łączą ze sobą sektor handlowy z logistyką miejską i segmentem małych magazynów miejskich? Czy w Polsce trend powstawania ciemnych sklepów będzie w najbliższych latach zyskiwał na popularności?



**Marta Machus-Burek,**  
Senior Partner | Director | Retail Advisory Services, Colliers

Dark stores/ dark shops, czyli ciemne sklepy, to określenie dla powierzchni znajdujących się w gęsto zaludnionej tkance miejskiej, które pełnią funkcję mini centrów dystrybucyjnych, o powierzchni, w zależności od sieci, od 200 do 500 m<sup>2</sup>, z przeważającym formatem ok 200 m<sup>2</sup>.

W ostatnim czasie koncept dark stores, w sposób dynamiczny dołączył do sieci logistyki miejskiej, realizując funkcje mini dystrybucji (mini logistic hub) dla sklepów, przede wszystkim spożywczych, działających głównie on-line i realizujących zakupy poprzez aplikacje. Niektóre marki tradycyjne, takie jak Carrefour czy amerykański Whole Foods, włączyły dark shopy w dotychczasowe formaty, uzupełniając tym samym łańcuchy dostaw dla swoich sklepów internetowych. Dla takich marek, ciemne sklepy stanowią dodatkowy a nie główny kanał działalności, przynajmniej na razie.

Do najważniejszych kryteriów wyboru lokalizacji dla dark stores zaliczamy: łatwy dojazd i bezpośrednią dostępność 24h/dobę, położenie w dużym zagęszczeniu ludności, czy możliwość posiadania koncesji na alkohol. W przeciwieństwie do typowych sklepów spożywczych, dostęp dla pieszych, widoczność, wielkość witryny czy jakość lokalu i otoczenia, nie są dla ciemnych sklepów wyznacznikiem wyboru lokalizacji. Z tego powodu, dark stores mogą być lokowane w miejscach niewidocznych, nieoznakowanych, a przez to tańszych niż lokale typowo handlowe. W USA popularne jest adaptowanie na dark shops dotychczasowych lokalizacji sklepów tradycyjnych, które w ramach transformacji sektora handlowego, straciły swoją atrakcyjność.

Podstawowym założeniem sieci opierających rozwój o budowanie sieci dark shopów jest szybka dostawa zamówionych on-line artykułów codziennych (głównie spożywczych, ale także chemii gospodarczej i kosmetyków) w czasie nie przekraczającym 15 min. Stąd parametr lokalizacji w gęstej zabudowie mieszkaniowej staje się nadrzędnym warunkiem dla funkcjonowania dark shopów. Ma to także wpływ na optymalizację kosztów dostaw, co jest ważne w całej strategii last mile delivery.

Dark shop nie jest dedykowany obsłudze fizycznej klienta, a jego funkcjonowanie skupia się na działalności operacyjnej, której celem jest satysfakcja klienta co do wyboru, ceny oraz czasu dostawy produktów. Dlatego też rozwijające się sieci działające on-line budują swoje zatowarowanie w oparciu o predykcje zamówień, wykorzystując przy tym sztuczną inteligencję i mocno dostosowując ją do preferencji danego sąsiedztwa i mieszkańców.

Patrząc w przyszłość, głosy branży wskazują, że dark stores odgrywać będą dużą rolę w budowaniu ekosystemu Smart Cities, które z założenia mają wspierać zrównoważony rozwój miast dzięki wykorzystaniu danych rzeczywistych i preferencji mieszkańców oraz zielonych rozwiązań. Koncept ten ma szansę stać się ważnym elementem globalnego trendu zrównoważonej strategii ostatniej mili.

Prognozujemy, że podobnie jak w innych krajach, w Polsce format dark stores będzie się intensywnie rozwijać w kolejnych latach. Pierwszą globalną platformą, która weszła do Polski i rozpoczęła działalność w Warszawie jest Jokr. Równoległe do Warszawy firma pojawiła

się w wybranych miastach Europy, Stanów Zjednoczonych i Ameryki Łacińskiej. Obecnie Jokr rozwija sieć dark shopów, z gwarancją dostaw realizowanych w ciągu 15 min. Firma w swoim modelu zapewnia otwarcie się na lokalnych producentów i dostawców, w zależności od oczekiwań lokalnej społeczności. Tym samym małym, indywidualnym przedsiębiorcom udostępni kanał dystrybucji bezpośrednio.

W tym roku, dużym sukcesem pochwalić może się niemiecki start-up z Berlina, Gorillas, który na potrzeby rozwoju sieci w Europie pozyskał finansowanie na poziomie 290 mln USD. Gorillas działa już w kilkunastu miastach Europy, takich jak Berlin, Monachium, Amstradam, czy Londyn. Firma zapowiedziała także ekspansję w Polsce, rozpoczynając procesy rekrutacyjne. Być może jeszcze w 2021 r. uda jej się otworzyć pierwsze dark shopy. Inne europejskie start-upy dynamicznie rozwijające się to Weezy, Jiffy czy Flink.

Polska sieć Żabka również rozpoczęła przygotowania do realizacji projektu dark shopów skierowanych do obsługi zakupów on-line. Pomimo największej ilości placówek stacjonarnych w kraju (sklepów z podstawowymi artykułami pierwszej potrzeby), sieć chce także brać aktywny udział w budowaniu rynku zakupów on-line.

Idea szybkich dostaw jest jak widać atrakcyjna dla inwestorów, jednak rodzi pytanie o skalowalność biznesu, który opiera się na gęstości zaludnienia, tak aby ekonomia skali działała.

Dark shops nie są więc chwilową potrzebą, ale wszystko wskazuje na to, że pozostaną z nami na dłużej jako ważny element zarówno ścieżek zakupowych dla mieszkańców miast, jak i ważne ogniwo łańcucha dostaw i logistyki strategii last mile delivery.



# 5

## SBU w Europie Zachodniej

Popyt na powierzchnie w obiektach SBU w krajach Europy Zachodniej, takich jak Niemcy, czy Holandia, kreowany jest przez mniejsze firmy z sektora e-commerce, branżę handlową oraz lekką produkcję i przemysł.

### Niemcy

Rynek SBU w Niemczech w ostatnich latach doświadczył znacznego wzrostu popytu. Wielu inwestorów, którzy wcześniej nie przejawiali zainteresowania sektorem, jest obecnie szczególnie zaangażowanych w jego rozwój. Siłą napędową segmentu SBU w Niemczech są głównie branże e-commerce i lekka produkcja (dla firm badawczo-rozwojowych i motoryzacyjnych).

Obecnie magazyny SBU znajdują się głównie w dużych miastach (8 największych regionach w Niemczech). Jednak lokalizacje o atrakcyjnym obszarze oddziaływania, takie jak Zagłębie Ruhry lub okolice Hanoweru również przyciągają nowe projekty SBU. Ponadto na przedmieściach dużych miast wystąpić mogą efekty synergii w postaci klastrów badawczo-rozwojowych lub motoryzacyjnych, w których istnieje zapotrzebowanie na niewielkie moduły magazynowe, biurowe i produkcyjne.

Do deweloperów projektów typu SBU w Niemczech zaliczają się SEGRO (SEGRO Airpark Berlin, SEGRO CityPark Düsseldorf), BEOS (aktywny głównie na 5 największych rynkach, czyli Monachium, Kolonia, Frankfurt, Hamburg i Berlin, jeden z największych asset managerów i deweloperów w Niemczech) oraz Aurelis, który w zakresie SBU działa głównie w Monachium.

Najemcami magazynów miejskich w Niemczech są przede wszystkim mniejsze firmy logistyczne, lokalni dostawcy oraz firmy z sektora handlowego i e-commerce. Grupa docelowa potrzebuje przede wszystkim modułów łączących powierzchnie magazynowo-produkcyjne ze znaczną ilością powierzchni biurowo-socjalnych. Ponadto w przypadku obiektów SBU potrzebna jest również bliskość rynku zbytu oraz krótki czas dojazdu do aglomeracji miejskiej.

Obecnie, na rynku SBU w Niemczech zauważalna jest wyraźna nadwyżka popytu, która spowodowana jest rosnącym niedoborem powierzchni w dużych miastach. Sytuacja ta podkreśla potrzebę rewitalizacji starych terenów poprzemysłowych (tzw. brownfield). Rosnący popyt związany z dynamicznym rozwojem sektora e-commerce w połączeniu z niską podażą powierzchni w najlepszych lokalizacjach prawdopodobnie doprowadzi do dalszego wzrostu stawek czynszu.

### Holandia

Rynek SBU w Holandii pozostaje w dobrej kondycji. Jego siłą napędową jest rozwój sektorów takich jak e-commerce, lekki przemysł oraz budownictwo (zarówno B2B jak i B2C). Z perspektywy użytkownika, mniejsze magazyny są łatwe w eksploatacji, a ich utrzymanie elastyczne. Z perspektywy inwestorów jest to rynek przyjazny tym krajowym ze względu na niewielki rozmiar / wartość pojedynczych aktywów. Zainteresowane wynajmem magazynów SBU są przede wszystkim mniejsze firmy logistyczne, lokalni dostawcy, najemcy z branży budowlanej oraz przedstawiciele branż e-commerce (na mniejszą skalę) i motoryzacyjnej. Wymagania najemców są zróżnicowane, ale łączy je potrzeba krótkich, elastycznych umów najmu oraz niskiego współczynnika powierzchni biurowej.

Obecnie w obiektach typu SBU w zasadzie brakuje powierzchni dostępnych do wynajmu, dlatego w okolicy Amsterdamu i Rotterdamu rozpoczętych zostało wiele nowych inwestycji, które są komercjalizowane przez zespół Colliers. Na dzień dzisiejszy Mileway jest jedynym międzynarodowym inwestorem na rynku SBU w Holandii, a małe magazyny są tu zazwyczaj produktem krajowym



## Okiem eksperta

Fot. SEGRO Business Park Warsaw, Okęcie,  
źródło: SEGRO

*“Poza wysokimi stopami kapitalizacji, w porównaniu do innych klas aktywów, oraz doskonałą lokalizacją w dużych regionach metropolitarnych, małe moduły biznesowe są przede wszystkim atrakcyjnym produktem dla logistyki miejskiej.”*

### **Nicolas Roy**

*Head of Industrial & Logistics Germany, Colliers*



*“W związku z faktem, że magazyny SBU obecne są w Holandii już od początku XXI wieku, znaleźć można je zarówno w dużych aglomeracjach, mniejszych miastach, jak i obszarach podmiejskich dużych gmin.”*

### **Bart Oerlemans**

*Director Industrial & Logistics | Capital Markets, Colliers*



## Jak eksperci SEGRO widzą sytuację segmentu SBU na terenie krajów Europy Zachodniej? Czy można te rynki uznać za benchmark, do którego zmierza SBU w Polsce?



**Waldemar Witczak,**  
Dyrektor Regionalny, SEGRO

Z Europy Zachodniej przejmujemy wiele trendów, zarówno tych biznesowych, jak i konsumenckich, które później zostają nad Wisłą. Segment SBU w Polsce nie będzie tutaj wyjątkiem i będzie zdecydowanie zmierzał w kierunku wzorców z Zachodu.

Nawyki i potrzeby zakupowe klientów, którzy chcą otrzymać zamówiony towar jak najszybciej, przekładają się na rosnące zapotrzebowanie na obiekty ułatwiające sprawną dystrybucję towarów w obrębie lub pobliżu dużych obszarów miejskich. Polskie SBU często są wybierane przez MŚP działające w handlu online oraz logistyce, jak również przez firmy kurierskie.

W Europie Zachodniej obserwujemy obecnie wzrost zainteresowania powierzchniami magazynowymi m.in. dla sieci handlowych. Klienci cenią je sobie za wygodne połączenie części biurowej z magazynową, a także za odpowiednie rozplanowanie przestrzeni. Na wymagających rynkach liczy się nie tylko sama powierzchnia magazynowa, ale również jakość i estetyka biura, czy też łatwość dojazdu. Z tego względu dużą rolę odgrywa lokalizacja – europejskie SBU SEGRO usytuowane są w granicach największych miast, co zapewnia dobrą sieć komunikacyjną i warunki logistyczne optymalne dla prowadzenia skutecznego biznesu. Warto przy tej okazji zauważyć, że okres pandemii przyczynił się do zwiększenia wymagań klientów docelowych. Znacznie częściej pojawia się nacisk na dostawę w 24 godziny, a także potrzeba obsługi zwrotów, czyli tak zwanego reverse logistics.

Przed segmentem SBU w Polsce jest jeszcze długa droga, choć nowe projekty powstają szybko i cieszą się zauważalną popularnością. Istotną różnicą między rynkiem polskim a zachodnioeuropejskim jest to, że z uwagi na relatywnie dużą pulę gruntów w kraju, obecnie budowane SBU są co do zasady jednopoziomowe. Przewidujemy jednak, że z czasem, gdy w walce o klienta końcowego wzrośnie intensywność działań na ostatniej mili, zwiększy się również zagęszczenie i konkurencyjność. To z kolei przełoży się m.in. na efektywniejsze wykorzystanie istniejącej przestrzeni i projektowanie wielopoziomowych obiektów miejskich. Na rynku zachodnim, właśnie z uwagi na mniejszą dostępność gruntów, realizacje wielopoziomowych obiektów to w zasadzie standard.

W portfolio SEGRO już znajdują się obiekty SBU wpisujące się w charakterystykę nowoczesnych rozwiązań dla firm, stosowanych w całej Europie. Trzy tego typu parki logistyczne, zlokalizowane są w pobliżu stolicy: SEGRO Business Park Warsaw na Okęciu, SEGRO Business Park Warsaw na Żeraniu i SEGRO Business Park Warsaw w Ożarowie. Dorównują one standardom europejskim zarówno pod względem energooszczędności, zastosowanych rozwiązań proekologicznych, jak i komfortu pracy oraz eksploatacji. Można tu wymienić m.in. wykorzystanie oświetlenia LED, systemy monitorowania mediów, zarządzanie BMS, automatyczny odczyt tablic rejestracyjnych czy zaawansowane CCTV.





Fot. SEGRO CityPark Düsseldorf, źródło: SEGRO

Small Business Units 41

## Kontakt:

### **Dominika Jędrak**

Director  
Research and Consultancy Services  
+48 666 819 242  
dominika.jedrak@colliers.com

### **Maciej Chmielewski**

Senior Partner, Director  
Industrial and Logistics Agency  
+48 600 828 337  
maciej.chmielewski@colliers.com

## Partnerzy raportu:



### **Maciej Krawiecki**

Head of Leasing, 7R SA  
+48 693 600 866  
maciej.krawiecki@7rsa.pl



### **Jędrzej Dużyński**

President, Ideal Idea Formad  
+48 601 915 666  
jedrek.duzynski@idealidea.com.pl



### **Waldemar Witczak**

Regional Director, SEGRO  
+48 616 270 109  
waldemar.witczak@segro.com



Pl. Piłsudskiego 3  
Warsaw 00-078  
Poland

[colliers.com](https://www.colliers.com)



## O Colliers

Colliers (NASDAQ, TSX: CIGI) jest wiodącą firmą oferującą szeroki wachlarz usług najwyższej jakości na rynku nieruchomości oraz zarządzanie inwestycyjne. Działając w 68 krajach, ponad 15 000 specjalistów współpracuje w celu maksymalizacji wartości nieruchomości dla najemców, właścicieli i inwestorów. Przez ponad 25 lat nasz doświadczony zespół liderów, posiadający blisko 40% udziałów firmy, zapewnił naszym akcjonariuszom roczny zwrot z inwestycji w wysokości prawie 20%. Przychody firmy w 2019 roku osiągnęły poziom \$3,0 mld (\$3,5 mld włączając spółki stowarzyszone). Firma zarządza aktywami o wartości \$33 mld. Dowiedz się więcej o tym, w jaki sposób przyspieszamy sukces naszych klientów na [corporate.colliers.com](https://www.corporate.colliers.com), lub śledź nas na Twitterze @Colliers i LinkedInie.

Colliers w Polsce działa od 1997 roku i posiada biura w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi, w których łącznie zatrudnia około 300 specjalistów. Firma została uhonorowana wieloma prestiżowymi nagrodami przyznanymi m.in. w konkursach: Eurobuild, CIJ Journal, CEE Quality Awards, International Property Awards. Wśród otrzymanych przez Colliers wyróżnień znajdują się m.in.: nagroda Outsourcing Star przyznawana firmom nieruchomościowym najprężniej działającym w sektorze outsourcingu oraz Gazele Biznesu wręczane najdynamiczniej rozwijającym się firmom w Polsce. Więcej o Colliers w Polsce na [Colliers.pl](https://www.colliers.pl) oraz na naszych kanałach LinkedIn, Instagram, YouTube oraz Facebook.

### Nota prawna

Niniejszy dokument zawiera informacje oparte przede wszystkim na danych Colliers, które mogą być pomocne w przewidywaniu trendów na rynku nieruchomości. Nie stanowi on jednak żadnej gwarancji i nie może być podstawą do odpowiedzialności za dokładność prognoz, danych liczbowych, lub wniosków w nim zawartych. Dane i analizy zawarte w dokumencie nie mogą stanowić podstawy do decyzji o inwestowaniu, lub jakichkolwiek innych celów. Pojawienie się nowego wirusa (SARS-Cov-2) i uznanie przez Światową Organizację Zdrowia sytuacji za globalną pandemię 11 marca 2020 r., wpłynęło na aktywność rynkową w wielu sektorach, tworząc niespotykany dotychczas zestaw okoliczności, na których można by oprzeć swoją ocenę. Niniejszy dokument nie stanowi, i nie może być uznany, za przykład doradztwa inwestycyjnego, czy doradztwa w zakresie wyceny, ani jako oferta kupna lub sprzedaży nieruchomości. Biorąc pod uwagę, że niemożliwym jest przewidzenie wpływu, jaki pandemia może wywrzeć na podaż, popyt i zmienne cenowe na rynku nieruchomości, zalecamy przyjęcie, że nasze badania i analizy są znacznie bardziej wrażliwe na efekt niepewności rynkowej, pomimo naszej najwyższej staranności w zachowaniu solidnej i obiektywnej sprawozdawczości. Niniejsza publikacja jest chronioną prawem autorskim własnością firmy Colliers i / lub jej licencjodawcy (ów).