KUPIĆ, WYNAJĄĆ, A MOŻE BUDOWAĆ?

Pytanie to zadaje sobie właściciele i zarządy wielu firm. Co jest wygodniejsze? Co jest bardziej opłacalne?

JUSTYNA WASIAK
MENADŻER DS. NAJMU I SPRZEDAŻY POWIERZCHNI KOMERCYJNYCH.
Absolwentka kierunku Matematyka na Politechnice Poznańskiej, studiów podyplomowych w Wyższej Szkole Gospodarowania Nieruchomościami w Warszawie. Drogę zawodową rozpoczęła od nauczania matematyki, później była zarządcą nieruchomości, sprzedawała mieszkania, aż w końcu odkryła, że prawdziwą satysfakcję daje jej wyszukiwanie dla Klientów idealnych miejsc dla ich biznesów. Stawia na zaangażowanie i pilne słuchanie, dobre relacje i profesjonalizm.
Justyna.wasiak@estatecenter.pl, tel. 790 700 519

NAI Estate Fellows
Estate Fellows Poznań Sp. z o.o.

Najem lokalu dla prowadzenia działalności gospodarczej to na pewno wielka wygoda. W większości przypadków najemca wybiera lokal spośród wielu zaproponowanych mu powierzchni i otrzymuje gotowe biuro, przygotowane przez wynajmującego stosownie do potrzeb. Z kolei zakup lokalu wiąże się najczęściej z koniecznością wykończenia, adaptacji pod własne potrzeby. A to powoduje rozproszenie energii i zabiera mnóstwo czasu, który można by spożytkować na rozwój swojej firmy. Jeszcze trudniejsza jest sytuacja w przypadku budowy siedziby, kiedy trzeba poświęcić się szukaniu działki, pracy nad projektem i wykonawstwem. Jest to rozwiązanie dla większych firm. A dodatkowo trzeba też mieć biuro, w którym firma działa w trakcie budowy.

Przytłaczającą większość transakcji na rynku lokali biurowych stanowią transakcje najmu (szacuje się, że około 90 %), tym samym wybór ofert lokali na wynajem jest znacznie bogatszy niż tych na sprzedaż. Szukając biura do najmu mamy większy wybór lokalizacji, standardu niż w przypadku zakupu. Możliwości budowy są jeszcze bardziej ograniczone, szczególnie jeśli myślimy o siedzibie w centrum miasta, gdzie wybór wolnych działek jest prawie żaden, a ich ceny bardzo wysokie.

Możliwości zakupu, czy budowy są też ograniczone w zależności od kondycji finansowej firmy i etapu jej rozwoju. Nowo powstałe firmy, które wciąż inwestują w rozwój mają zwykle niewielką zdolność kredytową, co ogranicza możliwości finansowania takiej inwestycji. Ponadto często nie są w stanie jeszcze określić, jak będzie rozwój postępował, ilu będą zatrudniały pracowników, a tym samym, jakiej będą potrzebowały powierzchni. W tym przypadku najem wydaje się rozsądniejszym rozwiązaniem, gdyż daje zdecydowanie większą elastyczność. Łatwiej jest zmienić biuro najmowane na większe, mniejsze lub lepiej zlokalizowane, gdyby zmieniły się preferencje. A także na bardziej nowoczesne, czy prestiżowe. Po latach bowiem zmieniają się trendy w architekturze i nie zawsze da się budynek do nich dostosować. A to rzutuje na wizerunek firmy. Nieruchomość własną można w takiej sytuacji sprzedać lub wynająć. Sprzedaż będzie trudniejsza niż wynajem, gdyż, jak wcześniej wspomniałyśmy, te transakcje na rynku są zdecydowanie rzadsze. Im bardziej nieruchomość nietypowa będzie to trudniejsze.

Między biurem czy obiektem własnym, a najmowanym są też różnice związane z eksploatacją. W przypadku najmu najemca płaci oprócz czynszu najmu opłatę eksploatacyjną, która obejmuje wszelkie serwisy. To po stronie właściciela nieruchomości znajduje się zatrudnianie personelu sprzątającego, ochrony, prowadzenie recepcji, bieżących drobnych napraw, większych remontów, konserwacja klimatyzacji, wind i wszelkich innych serwisów. Najemca przychodzi do biura i pracuje, a wszelkie usterki zgłasza właścicielowi. Nawet nie musi wiedzieć o czynnościach, które zobowiązany jest wykonywać właściciel nieruchomości – rocznych przeglądach budowlanych, przeglądach elektrycznych, obowiązkowych corocznych deratyzacjach. Nie musi też śledzić zmian legislacyjnych, które mogą zmieniać zakres tych obowiązków. W przypadku własnego lokalu czy obiektu dopilnowanie wszystkich wyżej wymienionych obowiązków spada na właściciela. Wówczas też zamiast jednej faktury za opłatę eksploatacyjną pojawi się szereg faktur za poszczególne usługi. Oczywiście, ułatwieniem może być zatrudnienie profesjonalnego zarządcy nieruchomości, który w imieniu właściciela zajmie się tą materią.

Nasza analiza musi dotknąć także spraw finansowych – co jest bardziej opłacalne? Najem wiąże się z comiesięczną zapłatą mniej – więcej stałej kwoty. Kupno czy budowa wymagają jednak zaangażowania większych środków na początku. Nie wszystkie firmy maja możliwość zakupu nieruchomości za gotówkę, nie wszystkie też chcą inwestować takie środki – mogą one bowiem zarabiać w inny sposób, wynikający z profilu działalności firmy. Jeśli nie angażujemy gotówki wówczas należy skorzystać z innych form finansowania zakupu czy budowy. Może to być kredyt inwestycyjny lub leasing.

A co jest najbardziej opłacalne? Najem? Zakup? Budowa?

CASE STUDY

Dwa miesiące temu do naszego biura zgłosił się Klient poszukujący powierzchni biurowej ok. 300-400m2 na okres 24-30 miesięcy. Klient po tym czasie, zamierzał się przenieść do swojego, nowo wybudowanego biura /był na etapie pozwolenia na budowę/. Zależało mu na usytuowaniu biura w Centrum Poznania, blisko komunikacji miejskiej i bazy kulturalno-gastronomicznej. Ważnym czynnikiem była również architektura i aranżacja powierzchni. Z racji tego, że Klient reprezentował branżę IT zależało mu na komfortowej powierzchni. Poszukiwania biura okazały się bardzo trudne, ze względu na okres wynajmu. Większość „prestiżowych" biurowców wynajmuje powierzchnię na czas min. 5 lat, mniej na 3 lata. Dużym minusem był również fakt, że przy umowie na krótszy czas Wynajmujący w znacznie mniejszym stopniu lub w ogóle nie chciał być finansowo zaangażowany w aranżację powierzchni pod Najemcę. Przy umowach długoterminowych Najemca może liczyć na FIT OUT na poziomie ok. 150-400 EUR/m^2 /koszty aranżacji, które bierze na siebie Wynajmujący/. Po wstępnej weryfikacji, okazało się, że mamy do wyboru tylko kilka biur, w dodatku mało komfortowych. Klientowi prezentowane biura i ich ceny nie bardzo się podobały. Cena m^2 biura w centrum Poznania to koszt ok. 50-70pln/m^2 netto. Do tego należy doliczyć koszty eksploatacyjne na poziomie ok. 16-25 pln/m^2 netto. W przypadku naszego Klienta miesięczny koszt wynajmu biura wraz z kosztami eksploatacyjnymi to ok. 28.000 pln netto /bez kosztów zużytej energii, połączeń telekomunikacyjnych i internetu/. Dodatkowo w większości przypadków Klient musiałby na własny koszt zmodernizować przestrzeń, przystosowując ją do własnych potrzeb.

Klientowi przedstawiliśmy także jako alternatywę, wynajem lub zakup lokalu użytkowego o pow. 545m^2 w stanie deweloperskim w nowo wybudowanej inwestycji przy ul. Ks. Jakuba Wujka usytuowanej w centrum miasta nieopodal dworca głównego, którą reprezentujemy.

Po analizie Klient zdecydował się na zakup powyższego lokalu. Świetna lokalizacja lokalu oraz duża destabilizacja rynku budowlanego przeważyła na decyzji. Stwierdził, że budowa w dobie „galopujących" cen materiałów i siły roboczej, nie wspominając o znalezieniu dobrej firmy wykonawczej może poczekać. Ryzyko podjęcia złej decyzji w tym zakresie Klient wycenił na setki tysięcy, jak nie miliony polskich złotych… Poza tym, lokalizacja działki na której miał Klient budować nowe biuro nie jest tak bardzo atrakcyjna jak powyższego lokalu. Takich nowych powierzchni na sprzedaż w centrum Poznania jest niewiele. Dlatego też, bardzo atrakcyjną propozycją godną uwagi jest inwestycja przy ulicy Ks. Jakuba Wujka Constructa Plus lub budowany II etap Zajezdni Poznań na Jeżycach.

Cena zakupionego lokalu to koszt 6080 pln za m^2, co daje wartość netto lokalu na poziomie 3 313 600 pln. Biorąc pod uwagę zakup gotówkowy /bez dodatkowych kosztów finansowania obcego/ i bardzo uproszczone przeliczenie ceny zakupu względem ceny najmu (44 pln/m^2) to po ok. 12 latach najmu zwraca się koszt zakupu. Po tym czasie Klient jest właścicielem lokalu, którego wartość jest zapewne o kilkadziesiąt procent wyższa od obecnej /biorąc pod uwagę dynamicznie rosnące ceny nieruchomości/. Jeżeli lokal nie będzie spełniał przyszłych wymagań i potrzeb Właściciela, może go sprzedać lub wynająć i czerpać z wynajmu dodatkowe korzyści finansowe.

Niewątpliwym plusem jest także kwestia wykończenia biura – aranżacje i wszelkie udogodnienia Klient robi sam dla siebie. Ponosi on koszt wykończenia ale ten koszt podnosi wartość i atrakcyjność przedmiotowego lokalu.

Reasumując, gdy firma dobrze prosperuje raczej zainwestuje w kupno lokalu użytkowego, niż w jego wynajmowanie. Dlaczego? Dlatego, że zakup lokalu w dobrej lokalizacji jest znakomitą inwestycją na przyszłość! Centra miast są zazwyczaj bardzo mocno zabudowane i ciężko tam cokolwiek nowego postawić, a większość firm stawia dobrą lokalizację za najważniejszy czynnik wyboru. Jeżeli więc nie obawiamy się tak dużej inwestycji, zakup lokalu użytkowego może wyjść na dobre w dłuższej perspektywie czasu.

W kolejnym artykule przedstawimy analizę form i kosztów finansowania nieruchomości komercyjnych.