

NAJEM NIERUCHOMOŚCI HANDLOWYCH W RUMUNII I CZECHACH. ANALIZA PORÓWNAWCZA



prof. UEP dr hab. Waldemar W. Budner

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Logistyki Międzynarodowej

Streszczenie

W artykule przedstawiono specyfikę rynku nieruchomości handlowych w Czechach i Rumunii, koncentrując się na jego różnicach wynikających przede wszystkim ze standardowych umów najmu w obu krajach. Badanie obejmuje rok 2016 i opiera się na próbie 81 i 77 nieruchomości komercyjnych trzech największych grup inwestycyjno–deweloperskich odpowiednio w Czechach i Rumunii. Poszczególne nieruchomości analizowano według przyjętej typologii obiektów handlowych: hipermarket, centrum miasta, park handlowy, centrum handlowe, galeria handlowa. Przeprowadzone postępowanie badawcze pozwala stwierdzić, że rynek rumuński jest bardziej przystępny dla potencjalnych najemców przede wszystkim ze względu na niższe koszty najmu oraz wyższe obroty najemców. Z kolei Czechy są bardziej opłacalnym rynkiem dla potencjalnych najemców.

Słowa kluczowe

nieruchomości handlowe, umowa najmu, Czechy, Rumunia

Wprowadzenie

Rynek nieruchomości handlowych w krajach Europy Środkowo–Wschodniej rozwija się bardzo dynamicznie. Stało się to szczególnie zauważalne od czasu akcesji krajów tego regionu do Unii Europejskiej, które otworzyły się na inwestycje kapitału zagranicznego, m.in. w sektorze handlu. W konsekwencji nastąpiły tam zmiany ilościowe i jakościowe w handlu oraz idące za tym zmiany zachowań i preferencji konsumentów. Ciekawym tego przykładem jest Polska, ale również Czechy i Rumunia. Te dwa kraje reprezentują odpowiednio nieco wyższy i niższy poziom rozwoju. Z tego względu problematyka i analiza rozwoju rynku nieruchomości handlowych w krajach o zbliżonej do Polski charakterystyce wydaje się bardzo interesująca poznawczo.

Nieruchomości handlowe mają charakter niemieszkalny i są przeznaczone do prowadzenia działalności gospodarczej – handlu towarami oraz usługami. Stanowią, jak twierdzi Bryx [2007],

rodzaj nieunormowanych prawnie nieruchomości komercyjnych. Gospodarka rynkowa spowodowała, że nieruchomości stały się przedmiotem obrotu rynkowego i zaczęły być postrzegane przez ich właścicieli jako źródło uzyskiwania dochodów.

Nieruchomości handlowe są przedmiotem umowy najmu, stając się produktem inwestycyjnym generującym przychody określone w umowie najmu. Najem lokalu zdaniem K. Czerkasa [2010] to umowa, w której wynajmujący zobowiązuje się oddać lokal do użytkowania najemcy, na czas oznaczony lub nieoznaczony, w zamian za wynagrodzenie w postaci czynszu płaconego przez najemcę. Umowa najmu określa również granice działalności zarówno najemcy, jak i wynajmującego oraz określa zakres odpowiedzialności wynikający z umowy najmu. Z tego względu odgrywa ona bardzo ważną rolę. Umowa stanowi bowiem podstawę współpracy pomiędzy wynajmującym a najemcą oraz określa przewidywany zysk wynajmującego i koszty najmu.



Diana Bartyga

PEPCO Poland
Kierownik ds. najmu w Europie Środkowo–Wschodniej

Celem opracowania jest określenie specyfiki i różnic na rynku nieruchomości handlowych w Rumunii i Czechach wynikających ze standardowych umów najmu w obu krajach. Podstawowy zakres czasowy analizy obejmuje rok 2016. W sytuacji braku aktualnych danych uzupełniono je możliwie najnowszymi dostępnymi informacjami, co zaznaczono w tekście. Źródłem informacji był: World Economic Outlook Database, Eurostat, strony internetowe analizowanych podmiotów inwestycyjnych oraz dane zaczerpnięte z portalu en.wikipedia.org. Do przeprowadzonej analizy kosztów najmu w Czechach wykorzystano próbę 81 nieruchomości komercyjnych trzech grup inwestycyjno–deweloperskich: CPI Properties Group, Immofinanz Group, Saller Group.

CPI Property to największy i najbardziej kompleksowy właściciel powierzchni handlowych w Czechach. Posiada 163 nieruchomości komercyjne w Czechach, większość to nieruchomości handlowe i biurowe. **Immofinanz AG** to austriacka firma deweloperska, która działa w Europie Środkowo-Wschodniej. W Czechach firma prowadzi projekty pod nazwą „STOP.SHOP”. Jej portfolio obejmuje ogółem 385 obiektów. **Grupa Saller** jest jednym z głównych deweloperów powierzchni handlowej w Niemczech, Polsce, Czechach i na Słowacji. Grupa Saller posiada 44 nieruchomości w Czechach, głównie parki handlowe. Operatorem spożywczym dla większości z nich jest Kaufland.

W Rumunii z kolei analizie poddano 77 nieruchomości handlowych, również trzech grup wynajmujących: New Europe Property Investments (NEPI), InterCora i Winmarkt. **NEPI** jest komercyjnym inwestorem nieruchomości i deweloperem, a jednocześnie największym właścicielem nieruchomości handlowych w Rumunii. **NEPI** powstała aby nabywać i modernizować nieruchomości handlowe na wschodzących rynkach Unii Europejskiej. W swojej ofercie posiada 34 nieruchomości handlowe, zdecydowana większość to centra handlowe. Grupa **InterCora** w Rumunii posiada 41 nieruchomości handlowych przy supermarketach i hipermarketach. **InterCora** charakteryzują dobre lokalizacje głównie w dużych miastach. Najemcy to silne lokalne i zachodnie marki europejskie (np. Lidl, Takko, Pepco, Deichmann, DM Drogerie czy C&A). **Winmarkt** jest najbardziej rozpoznawalną i najstarszą siecią centrów handlowych w Rumunii. Portfel **Winmarkt** obejmuje 15 centrów handlowych zlokalizowanych w centralnych obszarach 13 miast.

Podmioty wynajmujące nieruchomości handlowe w obu krajach są największe – tzn. posiadają największe udziały w rynku. Z tego względu przyjęta w opracowaniu próba można uznać reprezentatywną i pozwalającą na wyrowadzenie wniosków o charakterze uogólnień.

I. Forys [2008] twierdzi, że nieruchomości handlowe mieszczą w sobie bardzo różne typy obiektów. Na potrzeby przeprowadzonej w opracowaniu analizy przyjęto następujący podział nieruchomości handlowych:

- **hipermarket (food operator, FO)** – sklep wielkopowierzchniowy powyżej 2,5 tys. m² o jednopiętrowej zabudowie, zwykle z bardzo dużym par-

kingiem samochodowym (z tego względu zlokalizowany zazwyczaj na obrzeżach miast), oferują zazwyczaj szeroki asortyment artykułów żywnościowych;

- **centrum miasta (high street, HS)** – obiekty handlowe znajdujące się w ścisłych centrach miast, sklepy w ciągach głównych ulic;
- **park handlowy (retail park, RP)** – obiekt w których znajdują się zespoły powierzchni handlowych (super- lub hipermarketów), powiązane ze sobą infrastrukturą – parkingiem, zlokalizowane na peryferiach miast;
- **centrum handlowe (shopping center, SC)** – obiekt o powierzchni sprzedaży powyżej 5 tys. m², jedno lub wielokondygnacyjny, zarządzany przez jednego operatora;
- **galeria handlowa (major mall, MM)** – duży obiekt handlowy o powierzchni sprzedaży powyżej 10 tys. m², wielokondygnacyjny z funkcjami uzupełniającymi gastronomiczno-rozrywkowo-rekreacyjnymi.

W zależności od typu nieruchomości komercyjne cechują się innym sposobem zarządzania, a tym samym podpisywaniem różnych umów najmu z najemcami. Dobór najemców jest ważny ze względu na rolę jaką odgrywają w osiągnięciu sukcesu nieruchomości handlowej. Znaczenie kluczowych najemców wyraża się nie tylko w pozycjonowaniu centrum handlowego i budowie jego atrakcyjności dla klienta. Ich znaczenie wykracza poza strefę konsumencką, rzutując także na wartość obiektu i jego finansowanie oraz cały proces najmu i zarządzania centrum handlowym. Aby móc dokonać właściwego doboru najemców, właściciel inwestycji musi określić ich swoisty poziom atrakcyjności, zarówno dla siebie, jak również dla klienta. Wynajmując powierzchnię najemcy, zwraca on uwagę na rodzaj oferty i poziom cen oferowanych towarów oraz to, do jakiej grupy docelowej jest ona skierowana. Analizuje jego charakterystykę, tzn.:

- czy jest to najemca lokalny, krajowy, czy międzynarodowy?;
- czy ma zamiar otworzyć swój pierwszy sklep, czy też posiada sieć sklepów?;
- jakie są jego plany co do innych lokalizacji handlowych w danym mieście?;
- w jaki sposób finansuje swój rozwój?;
- itp.

Sytuacja ekonomiczna i specyfika rynku handlowego w Czechach

Czechy należą do grupy mniejszych państw europejskich – o powierzchni 79 tys. km², zamieszkiwanej przez 10,5 mln mieszkańców. Ludność charakteryzuje bardzo silna koncentracja w miastach wynosząca 75%. Pod względem wielkości głównym miastem jest stolica – Praga, licząca ponad 1,2 mln mieszkańców (obszar metropolitalny to 2,3 mln). W strukturze osadniczej dominują miasta małe i średnie. Ośrodków o wielkości 20–100 tys. jest ponad 50, a miast powyżej 100 tys. mieszkańców 9. Największe w tej grupie jest położone na południu Brno (400 tys.). Można zatem stwierdzić, że handel w Czechach jest skoncentrowany głównie w stolicy i w miastach średnich tworzących spójny, ponad 40% rynek konsumentów.

Czechy są uważane za kraj stabilny politycznie i gospodarczo (stały blisko 2% wzrost PKB). Zaliczane są do grupy państw wysoko rozwiniętych. Nominalna wartość PKB na 1 mieszkańca wynosi 18 326 USD (2016r.); w przeliczeniu na parytet siły nabywczej (a zatem uwzględniając siłę nabywczą konsumentów) wartość ta wzrasta do 33 223 USD¹. Dla porównania w Polsce obie wartości kształtują się na niższym poziomie, tj. odpowiednio: 12 316 USD i 27 764 USD. Bezrobocie w Czechach utrzymuje się od 10 lat na niskim poziomie, a w 2016r. osiągnęło rekordowo niski poziom 4,3%. Płaca minimalna rośnie systematycznie i wynosi w przeliczeniu 331,71 EUR (2015r.). Czechy postrzegane są jako kraj atrakcyjny pod względem inwestycyjnym, a poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych wykazuje stały wzrost. Dzięki liberalizacji przepisów Czechy stały się również atrakcyjnym miejscem dla wielu międzynarodowych operatorów handlu detalicznego działających w sieciach handlowych. Dotyczy to praktycznie wszystkich rodzajów formatów handlu detalicznego. Listę największych operatorów zawiera Tabela 1.



Billa supermarket w Třebíči, Czechy; Źródło: <http://cz.wikipedia.org>; Autor: Frette

¹ Według World Economic Outlook Database 2017.

Sytuacja ekonomiczna i specyfika rynku handlowego w Rumunii

Rumunia jest państwem średniej wielkości – o powierzchni niepełna 240 tys. km² i ludnością 19,3 mln. Jest więc po Polsce drugim co do wielkości rynkiem w Europie Środkowo-Wschodniej. 55% populacji mieszka w miastach. Stolica kraju Bukareszt jest największym miastem liczącym niepełna 1,9 mln mieszkańców (obszar metropolitalny to 2,5 mln). 24 miasta liczą od 100 do 325 tys. mieszkańców. Jest też liczna grupa 80 miast z ludnością powyżej 20 tys. Można zatem stwierdzić, że pomimo niewysokiego wskaźnika urbanizacji Rumunię charakteryzuje wysoki stopień umiastowienia. W strukturze dominują miasta małe i średnie.

Rumunia należy do krajów o średnim poziomie rozwoju gospodarczego. Jest jednym z najuboższych krajów UE. Nominalna wartość PKB na 1 mieszkańca wynosi wprawdzie niepełna 10 tys. USD (2016r.), ale wartość ta w przeliczeniu na parytet siły nabywczej wynosi prawie 25 tys. USD. Pozwala to na stwierdzenie, że kraj ten posiada duży potencjał, który umożliwia dynamiczną ścieżkę rozwoju. Jednak na podstawie dynamiki wzrostu PKB można stwierdzić, że jej gospodarka nie jest w pełni ustabilizowana. Ostatnie lata przynoszą Rumunii dynamiczny wzrost gospodarczy (4–5%). Poziom inflacji w Rumunii jest niestabilny, ma tendencję malejącą. W 2015r. w Rumunii zanotowano deflację (-0,4%). Bezrobocie jest niskie i nie przekracza 7%. Płaca minimalna rośnie systematycznie i wynosi 217,50 EUR (2015r.). Rumunia jest zatem jednym z większych potencjalnych rynków w Europie Środkowo-Wschodniej, szczególnie wzięwszy pod uwagę znaczący przewidywany wzrost siły nabywczej w bliskim okresie. W ciągu ostatnich 10 lat nastąpił szybki rozwój dużych międzynarodowych sieci handlowych. Rumuński sektor detaliczny ma największą inwestycję zagranicznych w sektorze spożywczym. Dominują w nim sklepy dyskontowe i supermarkety prowadzące sprzedaż głównie w systemie samoobsługowym. Oferują one szeroki asortyment artykułów żywnościowych oraz artykuły nieżywnościowe częstego zakupu. Stan ten ilustruje Tabela 2.

Tabela 1

Najwięksi operatorzy spożywczy i niespożywczy w Czechach (w 2016r.)

		Liczba sklepów
Hipermarkety		
Albert		300
Tesco		240
Kaufland		130
Globus		15
Supermarkety i dyskonty		
Billa		205
Coop Diskont		180
Lidl		230
Tesco		82
Dyskonty niespożywcze		
KIK		189
Pepco		93
Takko		80

Źródło: opracowanie na podstawie en.wikipedia.org.

Tabela 2

Największe sieci spożywcze w Rumunii (w 2016r.)

		Liczba sklepów
Hipermarkety		
Kaufland		103
Auchan		33
Carrefour		25
Cora		11
Supermarkety		
Mega Image		412
Carrefour Market		108
Billa		80
Unicram		72
Dyskonty		
Profi		367
Lidl		193
Penny Market		150

Źródło: opracowanie na podstawie en.wikipedia.org.



Centrum handlowe Globus w Čakovice, Praga, Czechy; Źródło: <http://cz.wikipedia.org>; Autor: Pačka

Standardy umów najmu na rynku nieruchomości handlowych w Czechach oraz Rumunii

Umowa najmu stanowi trzon współpracy między wynajmującym a najemcą. Określa również ich granice działalności oraz określa zakres odpowiedzialności obu stron, wynikający z umowy. W celu przeprowadzenia analizy kosztów dokonano analizy porównawczej standardowych umów najmu z Czech oraz Rumunii. Wyodrębniono w nich składowe, które wpływają bądź mogą wpłynąć na koszty najmu. Zawiera je Tabela 3.

Na obu rynkach w większości zawieranych umów, powierzchnia liczona jako podstawa do obliczenia powierzchni najmu to powierzchnia brutto (GLA). Różnice wynikające z umów najmu to przed wszystkim inny czas najmu dla powierzchni handlowych. W Czechach wynosi on 5 lat, w Rumunii waha się od 3 do 10 lat w zależności od wynajmującego oraz typu lokalizacji na jaki decyduje się najemca. W obu krajach stosowane są zapisy o możliwości automatycznego przedłużenia czasu najmu na kolejne lata oraz opcję wcześniejszego wyjścia z umowy. Pod tym kątem rynek czeski jest bardziej elastyczny i takie zapisy możemy spotkać w większości zawieranych na rynku umów. Natomiast rynek rumuński jest bardziej restrykcyjny co wynika – z faktu, że wynajmujący po dobraniu odpowiedniego „miksu najemców” nie jest zainteresowany wcześniejszym zakończeniem czasu najmu.

Oплата adaptacyjna to opłata, którą ponosi najemca w czasie przygotowania lokalu do działania operacyjnego – czyli naliczana od dnia przejścia lokalu użytkowego do dnia otwarcia sklepu dla klientów. W Czechach takiej opłaty nie pobiera się od najemcy, w Rumunii jest ona pobierana. Należność, którą pobierają wynajmujący to zazwyczaj taka sama kwota jak miesięczna opłata serwisowa (eksploatacyjna). Niezależnie od opłaty adaptacyjnej, najemca pokrywa koszty zużytych mediów.

W obu krajach podstawą umowy najmu jest określenie wartości czynszu bazowego zarówno dla najemcy jak i wynajmującego. Walutami czynszu w Czechach są korona czeska (CZK) oraz (EUR) stosowane odpowiednio w proporcji 80/20 procent. Dla najemcy korzystny jest czynsz w walucie lokalnej,

Tabela 3

Różnice w kosztach wynikające z umowy najmu w Czechach i Rumunii

Lp.	Czynnik wpływający koszt najmu	Czechy	Rumunia
1	Powierzchnia najmu (sposób określania)	GLA	GLA
2	Czas najmu	5 lat	3-10 lat
3	Opcja wyjścia z umowy	3 lata	5 lat
4	Opcja przedłużenia czasu najmu	TAK	TAK
5	Oплата adaptacyjna*	NIE	TAK
6	Podstawowy czynsz najmu*	TAK	TAK
7	Waloryzacja czynszu podstawowego*	TAK	TAK
8	Okresy wolne od czynszu	TAK	NIE
9	Waluta czynszu podstawowego	EUR / CZK	EUR
10	Czynsz od obrotu*	TAK / NIE	TAK / NIE
11	Oplaty serwisowe*	TAK	TAK
12	Waluta opłat serwisowych	CZK	EUR
13	Waloryzacja opłat serwisowych*	TAK / NIE	NIE
14	Rozliczenie kosztów serwisowych*	TAK / NIE	TAK
15	Zaliczka / ryczałt*	zaliczka / ryczałt	zaliczka
16	Nakłady na przedmiot najmu	Wynajmujący	Najemca
17	Zabezpieczenia roszczeń z umowy najmu	Gwarancja bankowa	Gwarancja bankowa
18	Oplaty za media*	TAK	TAK
19	Oплата marketingowa*	TAK / NIE	TAK / NIE
20	Oплата za logo*	TAK	TAK

* opłaty zapisane w standardowej umowie najmu lokali handlowych jakie najemca jest zobowiązany ponosić

Źródło: opracowanie własne.

ponieważ nie naraża się na różnice kursowe wynikające z przeliczenia waluty lokalnej na walutę europejską. Taka właśnie sytuacja ma miejsce w Rumunii i o ile dla dużych sieci handlowych ma to mniejsze znaczenie, to dla mniejszych najemców może być bardzo dotkliwa. Różnicę można zauważyć w podejściu do stosowania okresów wolnych od czynszu. Ponieważ rynek nieruchomości handlowych w Czechach jest bardziej nasycony niż w Rumunii, wynajmujący stosują obniżki czynszu przez pierwszy okres najmu aby zachęcić najemców do najmu w ich obiekcie. W Rumunii natomiast nie stosuje się takich obniżek a co więcej stosuje się opłaty dodatkowe takie jak opłata adaptacyjna.

Istotnym elementem dla obu stron umowy najmu jest waloryzacja czynszu – najemca z góry wie jakiego wzrostu czynszu może się spodziewać, natomiast wynajmujący jest chroniony krajowym rocznym wzrostem cen towarów i usług. Standardem na rynku czeskim i rumuńskim jest waloryzacja stawki indeksem inflacji bazowej. W obu krajach waloryzacja następuje raz w roku.

Wielkość czynszu zależna od obrotu jest ściśle związana z typem lokalizacji nieruchomości handlowej. W przypadku hipermarketu (FO), centrum miasta (HS), centrum handlowego (SC) i galerii handlowej (MM) wysokość czynszu jest zależna od obrotów najemcy. W obu krajach ma zastosowanie powyższa zasada. W Czechach jest to wartość około 4% w skali roku. W Rumunii jest to około 7%. Czynsz od obrotu należny jest tylko wtedy kiedy ustalona procentowa stawka obrotu najemcy jest wyższa od rocznego zapłaconego czynszu bazowego.

Obecnie umowy na rynkach nieruchomości handlowych charakteryzują się tym, że najemcy oprócz czynszu bazowego, pokrywają też koszty serwisowe (czyli tzw. eksploatacyjne). W skład opłat eksploatacyjnych wchodzi koszty i podatki związane z utrzymaniem całego budynku, w którym znajduje się przedmiot najmu. Są to przykładowo: sprzątanie powierzchni wspólnych, wywóz śmieci, konserwacja wind, wynagrodzenie zarządcy nieruchomości, podatek od nieruchomości itp. W Czechach opłaty serwisowe dokonywane są w koronach, co tak jak w przypadku czynszu działa na korzyść najemcy. W Rumunii

natomiast koszty te są wyrażane w EUR co jest dla najemcy ryzykowne, ponieważ wynajmujący płaci za administrowanie centrum swoim podwykonawcom w lejach a koszty wynikające z różnic kursowych są pokrywane przez najemcę. Koszty serwisowe mogą wzrosnąć jeżeli w rozliczeniu rocznym okaże się, że wartość opłat była niedoszacowana. W Czechach ponadto przeprowadza się waloryzację opłat serwisowych (podobnie jak czynszu podstawowego). Stawkę serwisową, można zawrzeć w umowie najmu w formie zaliczki bądź ryczałtu. W przypadku zaliczki ryzyko jest po stronie najemcy, ponieważ po roku koszty będą rozliczone, stawka wyrównana a niedopłata będzie musiała być zapłacona przez najemcę. Ryczałt jest formą stawki serwisowej, kiedy na koniec roku kalendarzowego najemca nie otrzymuje rozliczenia, a wszelkie niedopłaty pokrywane są przez wynajmującego. W Czechach nie ma jednolitego standardu równie często stosuje się formę ryczałtu jak i zaliczki. Natomiast w Rumunii, gdzie gospodarka jest mniej stabilna wynajmujący nie chcą ponosić takiego ryzyka.

W umowach najmu często zawarte są klauzule regulujące kwestie obowiązku dokonania nakładów koniecznych by przygotować lokal użytkowy do otwarcia. W Czechach najczęściej to wynajmujący przygotowuje lokal. W Rumunii zazwyczaj jest odwrotnie. Najemca musi zainwestować aby dostosować lokal do swoich potrzeb. Do typowych występujących w praktyce środków zabezpieczenia roszczeń finansowych wynajmującego należą na obu rynkach gwarancja bankowa lub kaucja. W obu krajach niezależnie od wynajmującego, najemca podpisuje umowy na media bezpośrednio z ich dostawcą.

Opłata marketingowa jest to opłata należna tylko w przypadku lokalu użytkowego, który jest w centrum handlowym lub galerii handlowej. Najemca partycypuje w kosztach reklamy obiektu (np. bilbordy, prasa, TV). Jednak w przypadku opłat za logo najemcy za jego instalację płaci najemca (patrz Tabela 3).

Podsumowując analizę umów najmu stosowanych na obu rynkach można wywnioskować, że rynek czeski jest bardziej stabilny, a zapisy w umowach są korzystne zarówno dla najemcy jak i dla wynajmującego. Z kolei rynek rumuński jest zorientowany na zyski czerpane z najmu dla wynajmującego, a miejsca do negocjacji zapisów w umowie najmu przez najemcę jest niewiele.

Koszty najmu na czeskim i rumuńskim rynku nieruchomości handlowych

W analizie kosztów najmu na rynku czeskim i rumuńskim wykorzystano próbę odpowiednio 81 i 77 nieruchomości. Ich strukturę według grup wynajmujących i typów obiektów zawiera Tabela 4.

Spśród czeskich podmiotów wynajmujących najbardziej zróżnicowane pod względem typu obiektów jest portfolio grupy CPI. Ogółem poddano analizie 29 obiektów: w centrach miast (przy głównej ulicy), 17 centrów handlowych oraz 8 galerii handlowych i 4 centra handlowe. Grupa Saller koncentruje się na posiadaniu w portfolio parków handlowych, które są bardzo popularne wśród klientów w Czechach. Poddanych analizie obiektów Immofinanz jest najmniej (Tabela 4).

W poddanej badaniu rumuńskiej grupie podmiotów wynajmujących obiekty handlowe najczęściej 41 dużych wielkopowierzchniowych hipermarketów z operatorem spożywczym (głównie Kaufland) posiada InterCora. Firmę Nepi reprezentuje 20 dużych centrów handlowych (powyżej 10 tys. m² GLA) oraz 2 mniejsze centra handlowe. Firma Winmarkt, z kolei, w swoim portfolio posiada 13 wielopoziomowych zlokalizowanych w ścisłych centrach miast centrów handlowych.

Rozpatrywane przeciętne koszty najmu na obu rynkach stanowią przede wszystkim sumę średnich następujących składników: czynszu najmu i czynszu od obrotu, opłaty serwisowej (eksploatacyjnej) i opłaty marketingowej.

Większość portfolio firmy CPI to nieruchomości typu centra handlowe (SC) i galerie handlowe (MM) dlatego też, średnia miesięczna cena za m² czynszu to wartość 19,38 EUR. Loka-

Tabela 4

Struktura nieruchomości wziętych do analizy według typu obiektów

Czechy		Rumunia	
Wynajmujący i typ obiektu	Liczba nieruchomości	Wynajmujący i typ obiektu	Liczba nieruchomości
CPI	29	InterCora	41
centrum miasta [HS]	17	hipermarket [FO]	41
galeria handlowa [MM]	8		
centrum handlowe [SC]	4		
Immofinanz	10	Nepi	22
park handlowy [RP]	8	galeria handlowa [MM]	20
galeria handlowa [MM]	2	centrum handlowe [SC]	2
Saller	42	Winmarkt	14
park handlowy [RP]	41	centrum handlowe [SC]	13
galeria handlowa [MM]	1	galeria handlowa [MM]	1
Suma	81	Suma	77

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5

Średnia miesięczna wysokość czynszu na rynkach czeskim i rumuńskim

Czechy		Rumunia	
Wynajmujący	EUR/m ²	Wynajmujący	EUR/m ²
CPI	19,38	InterCora	12,98
Immofinanz	14,30	Nepi	13,80
Saller	13,29	Winmarkt	11,18
Średnia	15,59	Średnia	12,89

Źródło: opracowanie własne.

lizacje typu park handlowy (RP) są tańsze. W przypadku Immofinanz to 14,30 EUR/m²/m-c, a w przypadku nieruchomości grupy Saller to 13,29 EUR/m²/m-c. W Rumunii najdroższe nieruchomości handlowe posiada firma NEPI – związane jest to ściśle w typem obiektów Major Mall – niespełna 14 EUR/m²/m-c. Nieco tańsze firma InterCora 12,98 EUR/m²/m-c, najtańsze firma Winmarkt 11,18 EUR/m²/m-c. Patrz Tabela 5.

Analiza Tabeli 6 pozwala stwierdzić, że grupa CPI – posiadająca głównie nieruchomości typu Shopping Center i Major Malls, oferuje najwyższe średnie stawki za opłaty eksploatacyjne około 6,12 EUR/m²/m-c. Koszty utrzymania centrum handlowego są dużo wyższe niż w przypadku nieruchomości typu park handlowy. Przede wszystkim zależy to od utrzymania części wspólnych (np. korytarze, toalet). W przypadku grupy Saller i Immofinanz koszty są dużo niższe, ponieważ w skład części wspólnych wchodzi głównie dbanie o parking, konserwacja obiektu czy zimowe odśnieżanie wejść do sklepów.

W Rumunii opłaty serwisowe kształtują się na niższym poziomie w stosunku do Czech. Rynek rumuński cechuje się bardzo wysokimi dopłatami do kosztów

serwisowych po upływie roku kalendarzowego. Stawka z umowy najmu rośnie bardzo szybko jeśli jest nie doszacowana na początku najmu. Jest to zazwyczaj wynikiem starań wynajmujących, którzy początkowo zachęcają najemców niskimi opłatami, które w kolejnych latach wzrastają. Najdroższą stawkę za m² mają lokalizacje firmy NEPI. Najtańsze są lokalizacje firmy InterCora. Ma to związek z faktem, że nieruchomości handlowe tej firmy nie posiadają części wspólnych, tzn., że nie ponoszą również kosztów związanych z ich utrzymaniem.

Podsumowując dotychczasowe rozważania dotyczące czeskiego rynku nieruchomości handlowych należy stwierdzić, że przy średniej powierzchni prze-

znaczanej na wynajem 393,4 m², koszty czynszu wynoszą 15,59 EUR/m²/m-c, koszty serwisu 3,28 EUR/m²/m-c. Największe przeciętne wynajmowane powierzchnie znajdują się w centrach miast, w ciągu głównych ulic. Tam też pobierany jest najwyższy czynsz i koszty serwisowe (patrz Tabela 7).

Analogiczne do wcześniejszego, podsumowanie dla rynku rumuńskiego wygląda następująco (Tabela 8): średnia powierzchnia przeznaczona na wynajem (352,8 m²) jest niższa niż w Czechach. Podobnie niższe kształtują się koszty czynszu (13,95 EUR) i serwisu (2,29 EUR). Wszystkie nieruchomości według typu obiektów posiadają zbliżoną powierzchnię najmu (około 350 m² – a więc są

Tabela 6
Średnia miesięczna opłata serwisowa na rynku czeskim i rumuńskim (w 2016r.)

Czechy		Rumunia	
Wynajmujący	EUR/m ²	Wynajmujący	EUR/m ²
CPI	6,12	Nepi	3,93
Immofinanz	2,55	Winmarkt	2,04
Saller	1,50	InterCora	1,50
Średnia	3,28	Średnia	2,29

Źródło: opracowanie własne.
Tabela 7
Średni miesięczny poziom kosztów wybranych komponentów umowy najmu na rynku czeskim według typu obiektów (w 2016r.)

Typ obiektu	Średnia powierzchnia na wynajem (m ²)	Średni czynsz EUR/m ² /m-c	Średni koszt serwisu EUR/m ² /m-c	Średnia opłata marketingowa EUR/m ² /m-c	Średni czynsz od obrotu
Centrum miasta (HS)	430,4	20,00	6,25	1,00	6%
Park handlowy (RP)	414,8	13,35	1,55	0,00	0%
Centrum handlowe (SC)	368,6	18,76	5,76	1,00	6%
Galeria handlowa (MM)	323,1	19,09	6,09	0,73	4%
Średnia	393,4	15,59	3,28	0,36	2%

Źródło: opracowanie własne.
Tabela 8
Średni miesięczny poziom kosztów wybranych komponentów umowy najmu na rynku rumuńskim według typu obiektów (w 2016r.)

Typ obiektu	Średnia powierzchnia na wynajem (m ²)	Średni czynsz EUR/m ² /m-c	Średni koszt serwisu EUR/m ² /m-c	Średnia opłata marketingowa EUR/m ² /m-c	Średni czynsz od obrotu
Hipermarket (FO)	351,4	12,98	1,50	0,00	6%
Galeria handlowa (MM)	351,0	17,76	4,07	0,90	7%
Centrum handlowe (SC)	359,1	11,30	1,97	0,13	1%
Średnia	352,8	13,95	2,29	0,27	5%

Źródło: opracowanie własne.

mniejsze niż w Czechach). Najwyższy czynsz cechuje, podobnie jak w Czechach, lokalizacje typu Major Malls. Czynnosc jest jednak przeciętnie niższa niż w Czechach, podobnie jak inne należności ujęte w umowie najmu.



Logo Globus; Źródło: <http://cz.wikipedia.org>; Autor: Pastorius

Podsumowanie

Przeprowadzona w opracowaniu analiza porównawcza umów najmu na rynkach nieruchomości handlowych w Czechach i Rumunii pozwala na sformułowanie następujących wniosków. Rynek rumuński jest bardziej przystępny dla potencjalnych najemców przede wszystkim ze względu na niższe (do 20%) koszty najmu oraz wyższe obroty najemców. Należy jednak zaznaczyć, że rynek ten cechuje się wyższym poziomem ryzyka od czeskie-

go. Wynika to z jednej strony z mniej korzystnych zapisów umowach najmu w Rumunii, z drugiej zaś także z mniej stabilnej sytuacji gospodarczej tego kraju. Czechy mimo wyższych stawek bazowych nie charakteryzują się tak wysokimi wzrostami kosztów rok do roku (co wynika z analizy danych w raportach CBRE). Bardziej stabilna sytuacja ekonomiczna tego kraju i wyższa zamożność konsumentów pozwala z kolei stwierdzić, że Czechy są bardziej opłacalnym rynkiem dla potencjalnych najemców.

Bibliografia

1. Bryx M., 2007, *Wprowadzenie do zarządzania nieruchomością*, Wydawnictwo Poltex, Warszawa.
2. Czerkas K., 2010, *Finansowanie nieruchomości komercyjnych w Polsce*, Wydawnictwo Instytut Rynku Hotelarskiego, Warszawa.
3. Foryś I., 2008, *Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi*, Wydawnictwo Poltex, Warszawa.
4. <http://www.cpipg.com/about-us-en>.
5. <http://www.nepinvest.com>.
6. <http://www.saller.cz/en>.
7. <http://www.winmarkt.ro>.
8. <https://en.wikipedia.org>.
9. <https://www.immofinanz.com/de>.
10. <https://www.intercora.cz>.
11. *World Economic Outlook Database 2017*, International Monetary Fund.

COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET IN ROMANIA AND CZECH REPUBLIC. COMPARATIVE ANALYSES

Summary

The article presents the specifics of the commercial real estate market in the Czech Republic and Romania, focusing on its differences from standard lease agreements in both countries. The study covers the year 2016 and is based on samples 81 and 77 of the commercial real estate of the three largest investment and development groups respectively in the Czech Republic and Romania. Individual properties were analyzed according to the accepted typology of property types: hypermarket, high street, retail parks, shopping center, major malls. Research conducted indicates that the Romanian market is more accessible to potential tenants, primarily because of lower rental costs and higher turnovers of tenants. On the other hand, Czech Republic is more profitable market for potential tenants with lower risks.

Key words

commercial real estate, lease agreement, Czech Republic, Romania