Intervista ai rappresentanti Colliers Poland: agenzia di consulenza - partner strategico delle aziende italiane per l'immobiliare aziendale in Polonia - Esperti in real estate industriale, commerciale e logistico. Scopri come trasformare il patrimonio immobiliare in un successo aziendale!

Stefano – Colliers è nota nel mercato immobiliare commerciale, ma potresti spiegare ai nostri Soci cosa fa esattamente Colliers e in particolare di cosa si occupa il vostro dipartimento?

Dorota – Colliers è una azienda di consulenza globale che fornisce una gamma di servizi immobiliari, siamo una delle principali agenzie di consulenza sul mercato polacco. Siamo specializzati in vari tipi di immobili e offriamo ai nostri clienti servizi tra cui: consulenza in materia di investimenti, gestione immobiliare, valutazione immobiliare, servizi nel campo dell'affitto e della vendita di immobili commerciali, nonché consulenza nel campo della progettazione e costruzione. Riassumendo, gestiamo attualmente 14 linee di business. In Polonia, la sede centrale di Colliers si trova a Varsavia, e abbiamo anche sei uffici regionali situati a Danzica, Katowice, Cracovia, Łódź, Poznań e Breslavia.
Per quanto riguarda il nostro dipartimento, che si occupa esclusivamente di magazzini, spazi di produzione e terreni di investimento, il team è già composto da 25 persone e operiamo sul mercato polacco da oltre 25 anni. Per molti anni abbiamo detenuto la quota maggiore nel mercato industriale e logistico tra tutte le società di consulenza.

Stefano – Siete l'unica azienda Socio della CCIIP con questo profilo, cosa vi ha spinti ad iscrivervi alla camera di commercio?

Filip - Vogliamo aiutare le aziende italiane in Polonia a fare le scelte migliori per quanto riguarda l'ubicazione, la locazione, la costruzione e la gestione dei loro immobili nel nostro Paese. Ci sono tante Aziende di produzione italiane, che investono da anni in Polonia, principalmente nella regione meridionale. Si tratta principalmente delle aziende del settore automobilistico, ma ci sono anche molte entità del settore degli elettrodomestici, dell'edilizia, dell'industria alimentare e della logistica.
Disponiamo di dipartimenti specializzati in soluzioni sia per i proprietari di immobili che per gli inquilini, supportiamo i nostri clienti nel campo della locazione di spazi per uffici industriali, logistici e commerciali.
Con l'aiuto della Camera di Commercio italiana in Polonia, vogliamo diventare un punto di riferimento per gli imprenditori italiani che hanno queste esigenze in Polonia. Inoltre, in tutta la regione EMEA, la filiale italiana è uno dei mercati chiave per Colliers, insieme a quella polacca.

Stefano – Di quali servizi si servono le aziende che vi contattano?

Łukasz – Il range della nostra consulenza è molto ampio e dipende dalle esigenze del cliente. Nella maggior parte dei casi, rappresentiamo aziende in procinto di affittare spazi produttivi e logistici. Nel caso di progetti più complessi, conduciamo un'analisi della posizione, assistiamo nell'acquisizione di terreni di investimento e sosteniamo le entità nell'implementazione di progetti BTS/BTO. Naturalmente, ci sono molti più servizi che offriamo ai nostri clienti. Cerchiamo sempre di abbinare il range alle aspettative e ai presupposti di un determinato progetto, il che facilita notevolmente l'intero processo.

Stefano – Qual è la differenza tra il leasing di un immobile e le varianti di cui parli (BTS/BTO)?

Dorota – Nel primo caso si tratta dell'affitto di uno spazio in un edificio esistente o in costruzione nell'ambito di un parco industriale e logistico. I developer hanno la possibilità di separare un modulo all'interno dell'edificio e adattarlo alle esigenze del locatario, ad esempio adattandolo a un tipo specifico di produzione. I progetti BTS (Built-To-Suit) per 'affitto e BTO (Built-To-Own) per la proprietà sono strutture su misura,

ritagliate sulle specifiche esigenze del cliente. In tali casi, l'azienda ha una maggiore flessibilità nella scelta di una posizione. Questo è uno scenario ottimale per i clienti la cui specificità di produzione richiede un ampio margine di adattamento. Anche le società di logistica e distribuzione utilizzano spesso questa soluzione.

Stefano – In Polonia ci sono tante aziende italiane del settore automotive che dal 2020 stanno contrastando la crisi e gli effetti degli eventi come il COVID o la guerra in Ucraina, che hanno portato all'interruzione delle filiere. Avete soluzioni per questa situazione?

Łukasz - A causa di problemi con la stabilità delle catene di approvvigionamento, molte aziende automobilistiche sono alla ricerca di risparmi o di un cambiamento nel loro attuale modello operativo. Forniamo consulenza nella rinegoziazione di contratti di affitto in corso, offriamo inoltre supporto nelle operazioni di "Sale & Lease-back", che consistono nella valutazione dell'immobile unitamente all'infrastruttura tecnica e al terreno, valutandone il potenziale di espansione e trovando un fondo di investimento che acquisterà l'immobile e lo affitterà al precedente proprietario a condizioni favorevoli.
Stefano - Come valutate la situazione del mercato dei magazzini e della produzione in Polonia lo scorso anno, quali sono le vostre previsioni per il 2023?

Filip – Nell'ultimo anno, molte industrie hanno dovuto affrontare un difficile contesto economico dovuto a tre fattori chiave: il conflitto in Ucraina, l'inflazione da record e l'aumento dei tassi di interesse, che ha lasciato il segno su tutti i mercati europei. Uno dei settori che ha dovuto affrontare queste sfide è il mercato dei magazzini in Polonia, dove sono avvenuti cambiamenti significativi e la situazione è ancora molto dinamica.
Negli ultimi mesi, a seguito della guerra in Ucraina, ci sono stati problemi con la fornitura di materiali da costruzione dall'altra parte del confine orientale. Le filiere esistenti sono state interrotte, il che ha comportato un aumento dei costi dei materiali da costruzione e della manodopera. Ciò, a sua volta, si è tradotto in aumenti dei canoni di locazione sul mercato dei magazzini. Inoltre, si profilava all'orizzonte una potenziale minaccia di crisi energetica legata all'aumento dei prezzi del gas e dell'energia. Ulteriori aumenti dei costi delle utenze e un aumento dei costi operativi indurranno gli inquilini a cercare modi per risparmiare denaro, prestando attenzione, tra gli altri, per soluzioni ecologiche nei magazzini.
L'ulteriore sviluppo del mercato degli spazi industriali e logistici riguarderà, tra l'altro, un fenomeno chiamato nearshore. Finora, è stato principalmente collegato alla pandemia di COVID-19, quando ci si aspettava che la produzione si spostasse dall'Asia all'Europa. Con l'arrivo della guerra, il nearshoring si è trasformato nel cosiddetto "friendshoring", che prevede la creazione di reti interconnesse di fornitori all'interno di paesi cooperanti politicamente e militarmente. Le aziende che operano in aree colpite da guerre o sanzioni economiche sono tenute a delocalizzare le proprie attività in paesi in cui trovano condizioni di business stabili
Con lo sviluppo del mercato dei magazzini, la costruzione di edifici con un'altezza di 12 metri diventerà un nuovo standard, mentre la precedente altezza standard era di 10 metri. I nuovi edifici saranno caratterizzati da un migliore isolamento e le loro coperture avranno una maggiore capacità portante, che consentirà l'installazione di pannelli fotovoltaici.

Stefano - Quali progetti interessanti siete riusciti a concludere di recente?

Łukasz – Negli ultimi mesi abbiamo gestito, tra le altre, due operazioni per oltre 120.000 mq., nella zona di Breslavia, per un'azienda del settore dell'e-commerce e abbiamo supportato un cliente dell'industria manifatturiera nella locazione di oltre 25.000 mq. a Varsavia.