

Opinia  
20.04.2020

### Koronawirus – czy grozi nieruchomościom komercyjnym?

**Pandemia koronawirusa odbija się głęboko na wszystkich gałęziach gospodarki. Nie omija także nieruchomości, które jak dotąd uważane były za jedne z najpewniejszych inwestycji. Z czym mierzą się dziś najemcy i wynajmujący nieruchomości komercyjnych? Jakie są prognozy na kolejne tygodnie?**

Od miesiąca, w związku z ogłoszeniem kwarantanny, zdaje się, że wszystko w Polsce zamarło. W następstwie zamknięcia przedszkoli, szkół i uczelni wielu przedsiębiorców zleciło pracownikom pracę zdalną z domów, zamknięto galerie handlowe, kawiarnie i restauracje. Sytuacja dotyczy wszystkich przedsiębiorców, jednak w bardzo różnym stopniu. W wielu przypadkach tzw. home office nie zakłóca pracy firmy, w innych spowalnia jej funkcjonowanie i wymaga przeorganizowania, nie powodując jednak zamykania biznesów i ich niewypłacalności. W innych firmach natomiast pozostawia głęboki ślad na płynności finansowej, powodując konieczność zwolnień lub obniżania wynagrodzeń na czas pandemii. Szczególnie w przypadku tych zajmujących się handlem i usługami. Strat finansowych obawiają się także wynajmujący, szczególnie ci, którzy oferują powierzchnie handlowe. Co prawda przed zupełną katastrofą wynajmujących chronią zwykle gwarancje bankowe najemców lub kaucje zabezpieczające, wpłacane po podpisaniu umów najmu, jednak jest to ochrona krótkotrwała.

Najpewniej w obecnej sytuacji mogą czuć się firmy, których profil pozwala na pracę z domu i związane są długoterminowymi umowami najmu biur. Przeniesienie pracy na zdalną w większości przypadków przekłada się na efektywność przedsiębiorstwa i dynamikę uzyskiwania przychodów, ale ich nie pozbawia. Co jeśli ten model pracy sprawdzi się, a firmy dostrzegą w nim szansę na redukcję wydatków poprzez zmniejszenie wynajmowanej powierzchni biurowej i przemodelowanie firmy na pracę home office lub – w najlepszym przypadku - przeniesie pracowników do coworkingów? Można się spodziewać, że po ustaniu pandemii pojawią się głosy twierdzące, że nie potrzeba aż tak dużych biur skoro część pracowników może pracować z domu. To może się przełożyć na mniejszy popyt i renegocjacje umów na rynku biurowym.

Pamiętajmy, że w dobie globalizacji nie działamy wyłącznie na własnym podwórku. Zagraniczni najemcy polskich biur (firmy sieciowe, globalne, z oddziałami na całym świecie) połączeni są sieciami zależności z firmami na całym świecie i wzajemnie na siebie oddziałują. Dla sektora usług wspólnych zlokalizowanego w Polsce obecna sytuacja jest zatem nie lada egzaminem z zarządzania kryzysowego. Jeśli zda go na piątkę, zyskamy kolejny argument za inwestowaniem w Polskę.

W zupełnie innej sytuacji są najemcy, których profil działalności polega na stacjonarnym kontakcie z klientami, np. właściciele klubów fitness, firm eventowych czy szkoleniowych. Te ostatnie prowadzą co prawda część działalności online (i zapewne teraz rozwiną ten profil), ale póki co jest to znikomy (około 20-30) procent wszystkich zleceń. Główna część ich oferty realizowana jest jednak poprzez grupowe kursy, prowadzone w salach szkoleniowych. Tacy najemcy odczuwają obecną sytuację najbardziej, co niestety przekłada się na zwolnienia pracowników. Wiele z takich firm, w związku z pandemią, rozmawia z wynajmującymi o obniżkach czynszów.

Koronawirus raczej nie wstrzyma najmu nowych powierzchni biurowych. Firmy wykończeniowe, architekci, prawnicy wciąż pracują, by dotrzymać terminów realizacji umów. Pracownicy, którzy muszą

być na miejscu, pracując z zachowaniem zasad bezpieczeństwa, a ci, którzy mogą - z domu. Nowe inwestycje powinny zatem być oddane na czas. Sam najem może zostać chwilowo spowolniony ze względu na zakazy oraz ogólne bezpieczeństwo. Jednak po uspokojeniu się sytuacji, dynamika powinna szybko wrócić do normy.

W najlepszej sytuacji wydaje się obecnie rynek magazynowy. W związku z zamknięciem galerii handlowych oraz pozostawianiem pracowników w domach, kwitnie sprzedaż internetowa. Ta z kolei nie może się odbywać bez usług logistycznych oraz magazynów, z których wysyłane są zamówione towary. Obecna sytuacja powoduje, że wiele firm, które przeprofilowały się na e-commerce odkładało na później, wdrożyło ten system w zasadzie z dnia na dzień i działa w nowej rzeczywistości bez uszczerbku na jakości swoich usług. Obecnie sprzedaż bez tej formy będzie bardzo trudna, więc wiele innych firm przyspiesza wprowadzanie decyzji o pojawieniu się w sieci i ta tendencja raczej będzie wzrastać. Dlatego potrzebne będą coraz to nowe powierzchnie na magazynowanie towarów.

Instytucje finansowe, rząd, banki, Unia Europejska obiecują szereg rozwiązań pomocowych dla przedsiębiorców, których dotknęły następstwa pandemii koronawirusa. By pomoc była skuteczna, musi być dostosowana do rzeczywistych potrzeb przedsiębiorców, odpowiadać bezpośrednio na ich potrzeby i z nimi konsultowana. Najważniejsze jest, by była celowa i adekwatna do sytuacji w poszczególnych branżach. Pomysły, polegające na przesuwaniu płatności na późniejszy termin nie są rozwiązaniem, powodują jedynie kumulację płatności zobowiązań w przyszłości, co pogłębi i tak istniejące problemy z płynnością i zatorami finansowymi w wielu branżach. W obecnej sytuacji potrzebne są konkretne, dedykowane propozycje dla każdego sektora.

Najważniejsza jednak jest solidarność w środowisku biznesowym. Koronawirus nie omija żadnej gałęzi gospodarki – niezależnie od wielkości firm. Na wirusie niewielu zarabia, a tracą i te małe, i te duże. Różnica polega jedynie na wielkości strat. Dlatego, by wypracować najlepsze warunki wyjścia z tej sytuacji dla obu stron, ważne jest wspólne zrozumienie i współpraca. W końcu wszyscy chcemy po zakończeniu kryzysu sprawnie i z zyskami funkcjonować. Świat po koronawirusie na pewno nie będzie już taki sam. Przyjdzie nam się mierzyć z nowymi realiami, nie wiadomo jakie sytuacje mogą nas spotkać w przyszłości. Dlatego trzeba będzie wypracować nowe mechanizmy działania i zabezpieczenia na nieprzewidziane sytuacje. Takie, które nie wyrządzą szkody rynkowi i będą chronić obie strony umów. To jednak zależy od dobrej woli kontrahentów, banków, instytucji finansowych oraz od rozwiązań, jakie zaproponuje państwo, by pomóc przedsiębiorcom.

Krótkofalowe skutki pandemii na rynkach nieruchomości komercyjnych skutkują renegocjacjami umów najmu. W dalszej perspektywie z kolei spodziewać się można nabycia umiejętności zarządzania pracą zdalną i to właściwie we wszystkich branżach. Ten model w przyszłości może znacznie zyskać na popularności i będzie już bogaty o doświadczenia i efektywniej zarządzany. Spodziewać się także można nowych procedur w biurach i zakładach pracy w zakresie szeroko pojętego WELL, polegających np. na zwiększaniu przestrzeni pomiędzy pracownikami, obowiązkowego zaopatrzenia w środki higieny i dezynfekcji, okresowych przeglądów i czyszczenia klimatyzacji i wentylacji oraz ozonowaniu powietrza, by zapewnić pracownikom prozdrowotne warunki pracy oraz zmniejszać ryzyko infekcji. Przede wszystkim zaś, w odniesieniu do utrzymania operacyjności firm, efektem będzie wypracowanie procedur na podobny wstrząs, jaki mógłby pojawić się w przyszłości.

Niestety w obecnej chwili nikt nie jest w stanie przewidzieć jak długo potrwa walka z wirusem i kiedy normalne funkcjonowanie wróci do normy. Oby jak najszybciej. Nie tylko ze względów finansowych.

-----

**Corees Polska** to agencja specjalizująca się w obsłudze rynku nieruchomości komercyjnych. W spektrum działania posiada pełen wachlarz rozwiązań w zakresie najmu powierzchni: biurowych, magazynowych, handlowych oraz doradztwo inwestycyjne. Siedziba główna firmy znajduje się w Warszawie, ale realizuje projekty w sposób kompleksowy na terenie całego kraju.

**W przypadku dodatkowych pytań pozostajemy do dyspozycji:**

Bożena Pękala, PR&Marketing Manager, m. bozena.pekala@corees.pl; t. 609 608 806

Paulina Nogiec, Leasing Director, m. paulina.nogiec@corees.pl, t. 512 556 296