

Rozmowa z Mirosławem Stanisławskim, prezesem zarządu KGHM TFI we Wrocławiu.



Mało kto wie, że w budowę dwóch nowoczesnych biurowców, najwyższej klasy, na placu Jana Pawła II we Wrocławiu jest zaangażowane właśnie KGHM TFI. Czy nie będzie problemu z pozyskaniem najemców do obiektów o powierzchni ponad 34 tysiące metrów kwadratowych?

Przy realizacji tej inwestycji zamierzamy współpracować z Polskim Holdingiem Nieruchomości S.A. Cuprum Square będzie nowoczesnym kompleksem biurowo-usługowym. Zamierzamy skomercjalizować powierzchnie obu budynków usługowo – biurowych. Budynek „A” będzie miał powierzchnię ponad 10 tys. mkw. a budynek „B” –

ponad 20 tys. mkw. Budynki będą miały odpowiednio 7 i 8 kondygnacji, pełniących funkcję biurowo-usługową. Pod całością zaplanowany został również parking podziemny skomunikowany wewnętrznymi rampami zjazdowymi. Część powierzchni zostanie wykorzystana przez spółki z grupy KGHM, nie będzie jednak w tych budynkach siedziby Zarządu KGHM Polska Miedź S.A., która pozostanie w Lubinie. Powstanie więc kompleks biurowo-usługowy w najwyższej klasie A+, w doskonałej lokalizacji. Magnesem dla przyszłych najemców powinna być też prestiżowa marka KGHM. Będzie to projekt realizowany w ramach KGHM IV FIZAN tj. nieruchomościowego, a w przygotowaniu są kolejne atrakcyjne projekty. Warto też zwrócić uwagę, że partnerstwo z Polskim Holdingiem Nieruchomościowym otwiera nam możliwości realizacji dalszych przedsięwzięć na rynku nieruchomości komercyjnych i mieszkalnych. Jest to przykład wspólnego działania dwóch spółek gdzie właścicielem jest Skarb Państwa.

Jakie perspektywy rozwoju ma rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce? Czy warto na nim inwestować?

Takie inwestycje jak Cuprum Square zawsze znajdą najemców. Najbardziej znane, prestiżowe firmy w danym mieście są skłonne często nawet przenosić się do lepszych lokalizacji, jeśli takie powstają. Ponadto, warto zwrócić uwagę na zmiany jakie wkrótce nastąpią na rynku kapitałowym. Chodzi o powstawanie funduszy inwestycyjnych typu REIT, wspieranych przez plan wicepremiera Mateusza Morawieckiego. Na Zachodzie koncepcja takich funduszy jest już znana od dawna, w Polsce dopiero zaczynamy o niej mówić. Fundusze typu REIT inwestują w nieruchomości komercyjne i sprzedają udziały drobnym inwestorom. Takie jednostki uczestnictwa będą doskonałą lokatą kapitału, również ze względów podatkowych, idealnym sposobem np. na oszczędzanie na emeryturę. Proszę zobaczyć jak wielkim zainteresowaniem ze strony bogatych, indywidualnych inwestorów cieszą się drogie nieruchomości we Wrocławiu. Jest tak, bo inwestycje takie są obciążone małym ryzykiem i zapewniają relatywnie wysokie stopy

zwrotu. Drobny inwestor, dzięki funduszom REIT, też będzie mógł korzystać z takich inwestycji, stosownie do posiadanych środków. Mamy zamiar współtworzyć REIT-y być może takie gdzie inwestorami będą pracownicy z grupy KGHM, gdzie będzie można atrakcyjnie zainwestować nadwyżki finansowe na przyszłość, zapewnić dodatkowe środki po przejściu na emeryturę.

KGHM TFI inwestuje również w branżę uzdrowisk. Mało kto chyba wie, że właśnie marka KGHM ma blisko 11% procent rynku uzdrowisk w Polsce, co daje jej pozycję lidera w branży. Czy to są równie obiecujące przedsięwzięcia inwestycyjne?

I mało kto chyba wie również, że na przykład za popularną wodą mineralną Staropolanka, której rozlewnia znajduje się w Polanicy Zdroju, również stoi marka KGHM. Spółki uzdrowiskowe, znajdujące się w portfelu KGHM i FIZAN, osiągają bardzo dobre wyniki finansowe, są rentowne. Pod koniec 2015 roku uzyskały ponad 20-procentową marżę na poziomie EBITDA. Uzdrowisko Cieplice, Uzdrowisko Połczyn, Uzdrowisko Świeradów-Czerniawa oraz Uzdrowiska Kłodzkie wchodzi w skład Polskiej Grupy Uzdrowisk i cały czas utrzymują się we trendzie dynamicznego wzrostu. A trzeba pamiętać, że jest to biznes kapitałochłonny. Musieliśmy zainwestować w odbudowę tej bazy, podnieść poziom obsługi kuracjuszy. I to wszystko w warunkach, gdy większość naszych klientów trafia tam ze skierowaniami z ZUS, czy NFZ. Tym samym, nie możemy stosować wysokich, komercyjnych cen. Nie dzielimy też naszych klientów na tych ze skierowaniami i tych komercyjnych. Staramy się po prostu cały czas podnosić standard. W ten sposób przyciągamy kuracjuszy i skutecznie konkurujemy z podmiotami stosującymi tylko komercyjne ceny.