



## Zmiany w Panasonicu

Magdalena Fariaszewska została nowym sales and marketing managerem w dziale Solution Business Panasonic Polska

Nowe twarze – str. 13



## Kultura a negocjacje

O barierach hamujących rozwój rynku negocjacji, znaczeniu hierarchii wartości oraz postrzeganiu negocjatora jako magika i hochsztaplera z doktorem Andrzejem Dymczyńskim...

Wywiad – str. 7

# Warszawski

Rok 6 Nr 15(180) 30 lipca – 2 września 2007

Dla liderów i przedsiębiorców stolicy

ISSN 1643-4692 cena 4,90 zł w tym 7% VAT

## Wynajem apartamentów, to coraz lepszy interes

Biznesmeni chcą mieszkać wygodniej

w „long-stay” apartamentów, a nie w hotelach

**Violetta Słodzińska**

**Krzysztof Romanowski**, właściciel firmy we Wrocławiu, od kilku tygodni przebywa w Warszawie. Tym razem jednak pobyt ma charakter nie biznesowy, tylko prywatny. Pan Krzysztof miał tutaj operowane kolano i obecnie przechodzi rehabilitację. Przed przyjazdem do Warszawy szukał dla

siebie wygodnego miejsca do zamieszkania. Nie chciał hotelu.

– Dla mnie najgorszy w hotelach jest brak kuchni. Ja dużo pracuję, często długo w nocy, nagle, np. o drugiej nad ranem, za-

**czytaj na stronie 14**

*Olaf Dzierżykraj-Rogalski*



## Firmy zagraniczne w Polsce, kontra... biurokracja

**Violetta Słodzińska**

„Jesteśmy dla Polski atrakcyjni” – mówią przedstawiciele małych i średnich firm zagranicznych, które już to zrobiły, natomiast „chcemy tu inwestować” stwierdzają te, które biznes dopiero chciałyby rozwinąć. Z opinii uzyskiwanych z biur handlowych poszczególnych krajów czy izb handlowo-przemysłowych wynika, że niewiele z nich chce ostatecznie do Polski wchodzić.

Według danych z wielu źródeł, Polska jest ciągle niezwykle atrakcyjnym rynkiem dla zagranicznych inwestycji. Według PaliIZ np. Polska zajmuje pierwsze miejsce w rankingu planowanych inwestycji w Europie i drugiej



dokończenie ze strony 1

# Wynajem apartamentów, to coraz

chce mi się herbaty i wtedy w hotelu mogę ją dostać dopiero po skontaktowaniu się z room service. Stało się to dla mnie za bardzo uciążliwe. Poza tym, czy jest coś lepszego niż gotowanie we „własnej” kuchni? Hotele mają znamiona tymczasowości, są dla ludzi, którzy chcą w nich spędzić parę dni – dodaje Krzysztof.

Ale do Warszawy przyjeżdża także w celach biznesowych, np. na realizację projektu, która może być rozłożona w czasie na od sześciu do dziewięciu miesięcy. Wynająć hotel na taki termin to olbrzymi wydatek, no i niewygodny, o których już wspominał. Wynająć mieszkanie? Nie wchodzi w rachubę, bo trzeba podpisać umowę i nieważne, na jaki okres, rok czy pół, tylko co z tym robić, jeśli projekt skończy się wcześniej?

Idea wynajmowania apartamentów na długi czy krótki okres (ang. long or short term flats) na zachodzie od dawna cieszy się wielkim zainteresowaniem. W Polsce biznes ten jest bardzo młody i jeszcze mało rozreklamowany.

K. Romanowski, choć jest specjalistą komputerowym, w internecie spędził około dwóch godzin, aby znaleźć dla siebie mieszkanie.

– W internecie udało mi się wyszukać dokładnie dwie firmy oferujące takie apartamenty, proszę mi wierzyć, używałem wszystkich możliwych haseł ogólnych, znalazłem więcej pod nazwami angielskojęzycznymi.

Odnalazł dwie firmy, wysłał e-mailem formularz, w którym sprecyzował dzień przy-

jazdu i wyjazdu, warunki, jakich oczekuje i otrzymał propozycje.

Wynajem apartamentów na krótki czy długi pobyt ma w Polsce krótką, ale dynamiczną historię. Biznes ten zaistniał 4-5 lat temu. I tak jak na Zachodzie przybrał formę korporacyjną i bardziej prywatną. Właściciele prywatni oczywiście dysponują znacznie mniejszą ofertą apartamentów do wynajęcia niż większe firmy (włączając hotele), ale stale powiększają swoje oferty, co oznacza w niektórych wypadkach, że zaczęli biznes z pięcioma apartamentami, a po roku działalności powiększyli ofertę o 100 i więcej procent. Ponad 30-procentowy wzrost zainteresowania odnotowują korporacje i hotele. Stale zwiększa się wachlarz ofert, którymi zachęca się zagranicznych biznesmenów i firmy. Ceny za wynajęcie odgrywają tu dużą rolę, mają być nie tylko alternatywą do cen oferowanych przez hotele, ale adekwatną do standardu pokoju i całego serwisu. I tak w prywatnych firmach wynajmujących ceny wahają się od 180 do 350 złotych za dobę (takie na dzień dzisiejszy oferuje: [www.apartments.officemedia.pl](http://www.apartments.officemedia.pl)) lub od 90 do 200 euro za dobę (jak w wypadku **Residence Diana**), ale i hotele, które swoje zwykłe hotelowe usługi poszerzyły o wynajem długoterminowych apartamentów, jak **InterContinental** (przy Emilii Plater 49) muszą cenowo zachęcić klientów. Hotel ten oferuje 76 apartamentów w cenach od 70 do 140 euro i jak mówi koordynator ds. sprzedaży **Marta Rogala**, z dnia na dzień rośnie liczba osób pytających o wynajem apartamentów na ponad dwa miesiące.



Trudno nie zauważyć, że idea powstania takich „usług”, do jakich można zaliczyć wynajmowanie apartamentów na długi czy krótki okres, wzięła się od przyjeżdżających do Polski biznesmenów i inwestujących u nas firm zagranicznych. I to właśnie oni do dziś stanowią ponad 80 procent wynajmujących, Polacy to jak na razie około 20 procent. W czołówce krajów, które korzystają z apartamentów zamiast hoteli są: Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Ameryka i Japonia.

**Paulina i Olaf Dzierżykray-Rogalscy** prowadzą wynajem apartamentów na krótki okres (minimum 3 dni, maksimum 3 miesiące) od paru lat. Zainwestowali w zakup kilku

apartamentów, które dziś są ich własnością, a reszta? – jak mówi pani Paulina „od niedawna właściciele mieszkań, którzy np. opuszczają Polskę na jakiś czas, sami nas znajdują i powierzają je pod opiekę. Wtedy podpisujemy właściwą umowę i wynajmujemy je na określony czas (krótki termin), a w okresie, kiedy nie jest wynajęte, dalej się nim opiekujemy”.

Dziś Państwo Dzierżykray-Rogalscy mają 10 apartamentów w różnych dzielnicach Warszawy.

W centrum na ulicy Koszykowej mieszka właśnie Krzysztof Romanowski, a na ulicy Dąbrowskiego, Amerykanin z Kalifornii **Ray Rodriguez**. Ray jest communication consul-



# lepszego interesu

tant, jego firma swoją bazę ma w Niemczech, ale biznes prowadzi w całej Europie, między innymi też w Polsce. Tak więc bywa tu dość często i to na okres od dwóch tygodni do 3-4 miesięcy. Jednak dotąd podczas pobytów w Polsce mieszkał w hotelach.

Dlaczego? – Nie wiedziałem, że takie apartamenty w Polsce są. Moi biznesowi partnerzy z Niemiec uświadomili mi, że mam wejść na Internet, wstawić hasło „Warsaw apartments” i to wszystko. Zajął mi to chwilę i miałem mieszkanie, z dala od centrum, jak lubię, z pełnym serwisem. Ja przebywając w hotelu dłużej niż dwa tygodnie czułem się jak w więzieniu. A tu mam duży stół, na którym stoją dwa komputery i leżą sterty papieru, (w hotelu masz małe biurko, no chyba że wynajmiesz suite), kuchnię, do której mogę zajrzeć, kiedy chcę, no i pewność, że nikt nie wciska nosa w moje rzeczy osobiste. Ray był zdziwiony tylko tym, że większość apartamentów, które znalazł, oferowały wynajem na krótki okres.

Ray powiedział: – Zdziwiło mnie to, bo np. w Kalifornii, właścicielom opłaca się wynajmować tylko na długie terminy. Mają gwarancję, że lokatorzy będą dbali o mieszkanie, w którym chcą mieszkać długo, i że jest gwarancja stałej opłaty.

W Polsce jest inaczej, większość takich firm wynajmuje apartamenty na krótko, bo to się opłaca mówi pani Paulina. Przy dłuższym pobycie trzeba zaniżyć cenę. Poza tym mogą wystąpić problemy prawne. Jeśli ktoś z lokatorów postanowi nagle zostać na dłużej, to trudno go się pozbyć z mieszkania.

Nam na szczęście to się jeszcze nie zdarzyło, ale znamy takie wypadki.

Z takimi problemami nie borykają się duże renomowane firmy, jak np. **Orco Property Group**, które zainwestowało w hotel Le Regina, a potem postanowiło poszerzyć własny typowo hotelowy biznes o kompleks biurowo-apartamentowy – Rezydencje MaMaison Diana. Budynek ten znajduje się w centrum Warszawy, przy ul. Chmielnej 13A, ale goście atmosferę mają iście prywatną. Jest specjalny wjazd dla samochodów, parking podziemny dla gości, sporo zieleni wokół, no i cisza mimo tętniącej życiem części Warszawy.

**Marta Glijer**, specjalistka ds. sprzedaży: – Rezydencja Diana została otwarta w kwietniu 2005 roku. Firma Orco Property Group zajęła się restauracją unikatowych architektonicznie budynków, między innymi tego, w którym obecnie jesteśmy. Z oryginalnej kamienicy z pocz. XIX wieku, powstał luksusowy apartamentowiec z 46 pokojami o pow. od 45 do ponad 100 metrów kwadratowych.

I jak mówi dyrektor generalny Residence Diana **Agnieszka Tucharz**: – Zarząd firmy Orco postanowił się skupić na unikatowych projektach, tzw. niszowych, czyli stworzyć coś, co będzie łączyło funkcje biurowo-rezydencyjne i miało zupełnie inną atmosferę niż hotele.

## Potrzebny nam jest psychiczny komfort

Państwo **Aude Fauvage** i **Nicolas Beckers** przyjechali do Polski na cztery miesiące, pochodzą z Francji, ich firma wynajęła im



*Paulina Dzierżykraj-Rogalska*

apartament w Residence Diana. Atmosferę panującą tutaj nazywają „homey”, po prostu domową. – Nie wyobrażam sobie mieszkać przez cztery miesiące w hotelu, w jednym pokoju. Muszę mieć przestrzeń, komfort. Oboje z mężem dużo pracujemy poza granicami i mieszkanie w takich apartamentach pozwala nam czuć się jak w domu.

Jak wychodzi porównanie tego młodego przecież biznesu w Polsce z ofertami innych krajów? **Aude Fauvage**: – Dla mnie nie ma żadnej, jest profesjonalna obsługa, personel mówi różnymi językami, apartamenty są ulokowane w centrum miasta, a jednocześnie jest tu taka cisza, wszędzie blisko.

W Warszawie można dziś znaleźć apartamenty, które zaspokoją prawie wszystkie zachcianki i wymagania klienta. Nieważne, czy wynajmują je prywatne osoby, jak państwo Rogalscy, czy duże korporacyjne firmy, każdy chce zaoferować klientowi to, co ma najlep-

szego. A klienci są różni i bywają wymagający.

„Warszawa jest takim specyficznym miejscem, do którego przyjeżdża się w celach biznesowych, zawodowych. Tak więc największą grupę u nas stanowią tzw. top management, czyli najwyższy szczebel. Mamy tu ludzi z całego świata, niektórzy mają wymagania, choć może lepiej nazwać je prośbami. Np. kiedyś poproszono nas o udekorowanie pokoju tylko różami, załatwienie limuzyn, bo gość miał zamiar się oświadczyć.

Dla innego klienta musieliśmy przemalować pokój, bo miał ze sobą pianino. Na dodatek trzeba było zadbać o to, by jego granie nikomu innemu nie przeszkadzało. Większość tych prośb spełniamy – mówi Agnieszka Tucharz. Czy można powiedzieć, że w tym stosunkowo młodym biznesie w Polsce konkurencja rośnie szybko? **Agnieszka Tucharz**: – Nie do końca, nie zauważyliśmy takiej typowej konkurencji. Jest coś, co jest zbliżone do naszej oferty, ale to nie to samo.

Residence Diana to budynek w samym sercu Warszawy, każdy z apartamentów zaprojektowany jest indywidualnie. Od rozmiaru do wystroju wnętrza, każdy najbardziej wyrafinowany gust znajdzie tu coś dla siebie.

Podobnie jak w apartamentach oferowanych u państwa Rogalskich. Można je wynajmować w różnych dzielnicach, różnych metrażach, z dostępem do Internetu.

Rayowi Rodriguezowi tak spodobał się ten biznes, że zaczął się zastanawiać nad tym, czy nie namówić swoich partnerów, którzy spędzają sporo czasu w Warszawie na zakup budynku, w którym można by odremontować mieszkania i zacząć je po prostu wynajmować na długie terminy.

No i konkurencja jednak rośnie. ■