

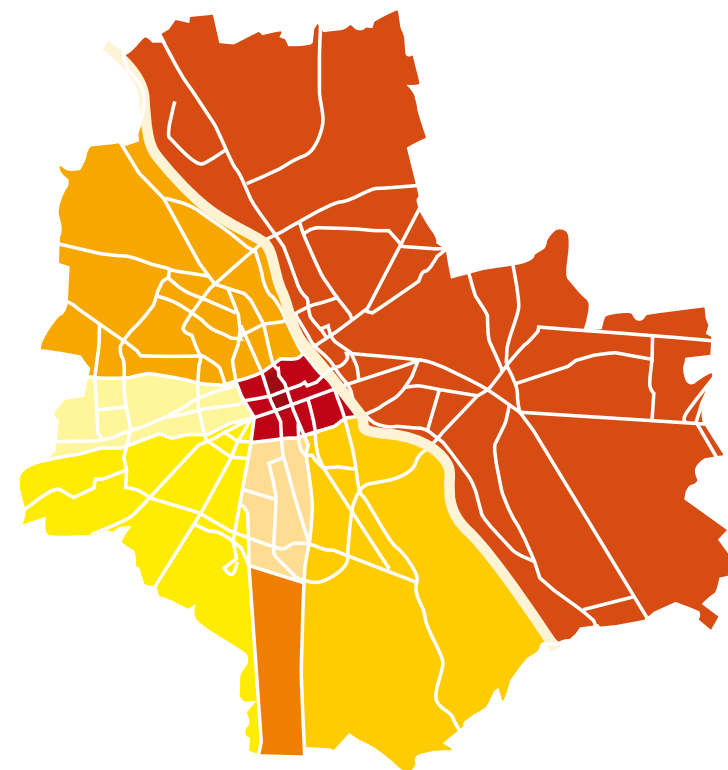
Rynek biurowy

Wraz ze wzrostem gospodarczym w ciągu ostatnich lat rynek biurowy w Polsce bardzo szybko się rozwijał. Wynikiem tego była rosnąca z roku na rok liczba obiektów biurowych oddawanych do użytku, najwięcej tego typu powierzchni oddano w 2008 r. W ciągu pierwszych trzech kwartałów 2009 r. całkowite zasoby powierzchni biurowych w miastach regionalnych powiększyły się o 202 100 m² i wyniosły niemal 1,6 mln m². W Warszawie zasoby w tym samym czasie wzrosły o 227 800 m², co oznacza, że w stolicy jest obecnie ponad 3,2 mln m² powierzchni biurowych.

Po okresie dynamicznego rozwoju w 2008 r. nastąpił znaczny spadek popytu na powierzchnie biurowe, zarówno w ośrodkach regionalnych, jak i w Warszawie. Większość podpisywanych w ostatnich dziewięciu miesiącach umów dotyczyła mniejszych powierzchni, ponieważ wiele firm, odczuwając spowolnienie gospodarcze, zredukowało swoje zapotrzebowanie na powierzchnie biurowe.

Warszawa

Lokalizacje biurowe w Warszawie zostały podzielone przez analityków rynkowych na dwa główne rynki: Centrum i Poza Centrum. Z każdego wydzielono dodatkowe strefy i tak Centrum składa się ze Ścisłego Centrum i Obrzeży Centrum, natomiast część Poza Centrum jest podzielona na siedem stref.



- Ścisłe Centrum / Core
- Obrzeża Centrum / Fringe
- Strefa Wschodnia / East Zone
- Strefa Południowa Dolna / Lower South Zone
- Strefa Północna / North Zone
- Strefa Południowa Wschodnia / South East Zone
- Strefa Południowa Zachodnia / South West Zone
- Strefa Południowa Górna / Upper South Zone
- Strefa Zachodnia / West Zone

Źródło / Source: King Sturge

Office market

Together with economic growth in the last few years office markets across Poland have experienced rapid development. It resulted in large number of new developments coming to the market each year with peak in 2008. In the first three quarters of 2009 total regional stock grew by 202 100 m² to 1,6 million m² while Warsaw's stock grew by 227 800 m² to over 3,2 million m² in the same time.

After a dynamic development in 2008 there has been a significant drop in demand for office space in regional cities and Warsaw. Most of the transactions concluded in the last nine months were small transactions as many companies reduced their requirements.

Warsaw

Warsaw office locations have been split into two main markets: City Centre and Non-Central. Additionally for each market zones has been defined. Core and Fringe are the City Centre's zones while Non-Central locations have been divided into seven suitable zones.

inwestycje budowlane 2010

Ogłoszenie upadłości banku inwestycyjnego Lehman Brothers we wrześniu 2008 roku spowodowało poważne zawirowania na rynkach finansowych, a także w sektorze nieruchomości. Od tego czasu wiele funduszy inwestycyjnych zmieniło swoje podejście na „poczekamy, zobaczymy”, a w związku z tym działania podejmowane na rynku inwestycyjnym były znikome. Wiele niemieckich funduszy otwartych postanowiło zamrozić swoją działalność, co spowodowało dodatkowe spowolnienie na rynku inwestycyjnym. W IV kwartale 2008 roku zrealizowano jedynie kilka transakcji, które były uzgodnione długo wcześniej, a ich negocjacje znacznie się przedłużyły. Przez większą część 2009 roku na rynku inwestycyjnym panowała cisza, spowodowana głównie tym, że większość banków nie była gotowa zaoferować atrakcyjnych warunków finansowania na zakup nieruchomości. W związku z tym, że wielu sprzedawców w Europie Zachodniej zgłaszało problemy z portfelami nieruchomości (głównie z powodu przekroczenia współczynnika zadłużenia), na rynku nastąpiło wiele sytuacji kryzysowych, ponieważ właściciele bardzo szybko musieli znaleźć potencjalnych nabywców. Działające w agresywny sposób fundusze zaczęły rozglądać się za bardzo korzystnymi ofertami. Kryzys najbardziej dotknął rynki w Hiszpanii, Irlandii i Wielkiej Brytanii. Sytuacja powoli zmieniała się w II połowie 2009 roku. Rozbieżności pomiędzy oczekiwaniami sprzedających i nabywców zaczęły zanikać, czego wynikiem było wystawienie na sprzedaż wielu nieruchomości z perspektywą zakończenia transakcji do końca roku. Obecnie banki są bardziej skłonne do współpracy. Jednak warunki finansowania nadal nie są tak atrakcyjne, jak w przeszłości. W obecnej sytuacji na wygranej pozycji powinni być nabywcy z kapitałem własnym – inwestorzy zdolni do nabycia nieruchomości bez udziału finansowania zewnętrznego lub korzystający z takiego finansowania na zdecydowanie niższym poziomie (tj. około 50%). Umożliwia im to dużą elastyczność w negocjacjach z potencjalnymi sprzedającymi. Sytuacja w sektorze bankowym powinna poprawić się w ciągu 2010 roku, a po przywróceniu atrakcyjnych warunków finansowania nabywcy będą mogli refinansować wcześniej nabyte nieruchomości. Ze względu na stabilność polskiego rynku nieruchomości oraz rynku inwestycyjnego (głównie z powodu braku złych kredytów udzielonych na zakup nieruchomości) liczba ofert sprzedaży wymuszonych przez trudną sytuację finansową była minimalna. Działające agresywnie fundusze nie mogły zrealizować żadnych transakcji, gdyż sprzedający w Polsce nie godzili się na znaczne obniżki wartości swoich aktywów. Profil działalności aktywnych inwestorów nie zmienił się zbytnio, gdyż główni gracze, czyli przede wszystkim fundusze niemieckie, austriackie, amerykańskie i brytyjskie, wrócili na rynek. Inwestorzy są dzisiaj o wiele bardziej ostrożni i przed złożeniem jakiegokolwiek oferty dokonują dogłębnej analizy. Co ważniejsze – stali się bardzo selektywni i cierpliwie czekają na najlepsze okazje spełniające ich oczekiwania. Inwestorzy zdecydowanie wolą rozmawiać o istniejących możliwościach generujących dochody i w związku z tym sytuacja na rynku deweloperskim stała się bardziej skomplikowana. Wcześniej niektórzy byli gotowi podjąć ryzyko związane z działalnością deweloperską i najmem. Obecnie sytuacja uległa zmianie, a nabywców przede wszystkim interesują bezpieczne inwestycje. Deweloperzy, którzy chcieliby rozpocząć budowę, potrzebują większego wkładu własnego i środków zewnętrznych. Banki raczej niechętnie finansują działalność deweloperów, wymagając umów typu pre-lease (podpisanych przed oddaniem budynku do użytkowania), które przynajmniej pokrywałyby koszt przyszłych odsetek. Takie podejście jest zrozumiałe, gdyż banki również stały się bardzo ostrożne. Wraz ze spadkiem aktywności na rynku najmu zabezpieczenie w postaci odpowiedniej umowy pre-lease stanowi duże wyzwanie, a w związku z tym liczba nowych realizacji będzie ograniczona. Niektórzy deweloperzy postrzegają taką sytuację jako swoją szansę na sukces i będą nastawieni na oferowanie powierzchni biurowych, gdy w nadchodzących 2-3 latach powstanie luka w podaży nowych biurów. Ci, którzy zdecydowali się podjąć nieco większe ryzyko i wnieść większy wkład własny, w obecnej sytuacji powinni znaleźć się na wygranej pozycji.

The bankruptcy of Lehman Brothers investment bank in September 2008 caused a significant turmoil on the financial markets as well as in the real estate sector. Since that time the approach of many investment funds have changed into wait and see approach and therefore the activity on the investment market was negligible. A number of German open ended funds have decided to freeze their activities which caused an additional slowdown on the investment market. Only few transactions were completed in the Q4 2008, but these were usually long negotiated prior to closings. Investment market was very quiet for most of 2009 mainly because most of the banks were not ready to offer attractive financing for acquisition. Due to the fact that many vendors in the Western Europe declared problems with their property portfolios (mainly because breaching loan to value ratios) several distressed situations happened on the market as owners had to find potential buyers very quickly. Vulture funds started looking for very good offers. The most affected markets were these in Spain, Ireland and the United Kingdom. The situation slowly changed in the second half of 2009. The gap between vendors and purchasers expectations started to diminish which resulted in a number of properties being under offer with prospects of closing by the end of the year. Currently, banks are more approachable; however, the financing terms are still not as attractive as they were in the past. The biggest winners of current situation should be equity buyers – investors who are able to proceed with acquisitions using no external debt financing or at the definitely lower level (i.e. around 50%). It gives them a lot of flexibility in negotiations with the potential sellers. The situation in the banking sector shall improve over 2010 and when attractive financing will be available again these purchasers will refinance their earlier acquisitions. Due to the fact that Polish real estate and investment market is a stable one (mainly because lack of bad loans for real estate companies) the number of distressed sales was minimal. Vulture funds could not do any acquisitions as vendors in Poland were reluctant to accept significant discounts for their assets. The profile of active investors has not changed much as most of the main players are back to the market and these are mainly German, Austrian, American and British funds. Investors are much more cautious these days doing deeper analysis prior to making any offers. More importantly, investors have become very selective and they are patiently looking for the best opportunities which are meeting all their criteria. Investors definitely prefer to discuss existing and income generating opportunities and therefore the situation on the development market is a bit more complicated. Previously, some investors were ready to take development and leasing risk. These days situation has changed and purchasers are interested in the first instance in secure investments. Developers who would like to start construction are looking for more equity and external financing. Banks are rather reluctant to provide development financing as they require preleases which would at least cover payment of interest in the future. This is an understandable approach as banks have become very cautious as well. As the activity on the leasing market is lower, securing a decent prelease is very challenging and therefore a number of new developments will be limited. A few developers do see this situation as a good opportunity to be successful and they will intend to deliver office space when there will be a gap in new supply in coming 2-3 years. The developers who decided to take a bit higher risk and use higher level of their own equity should be the winners of the current situation.

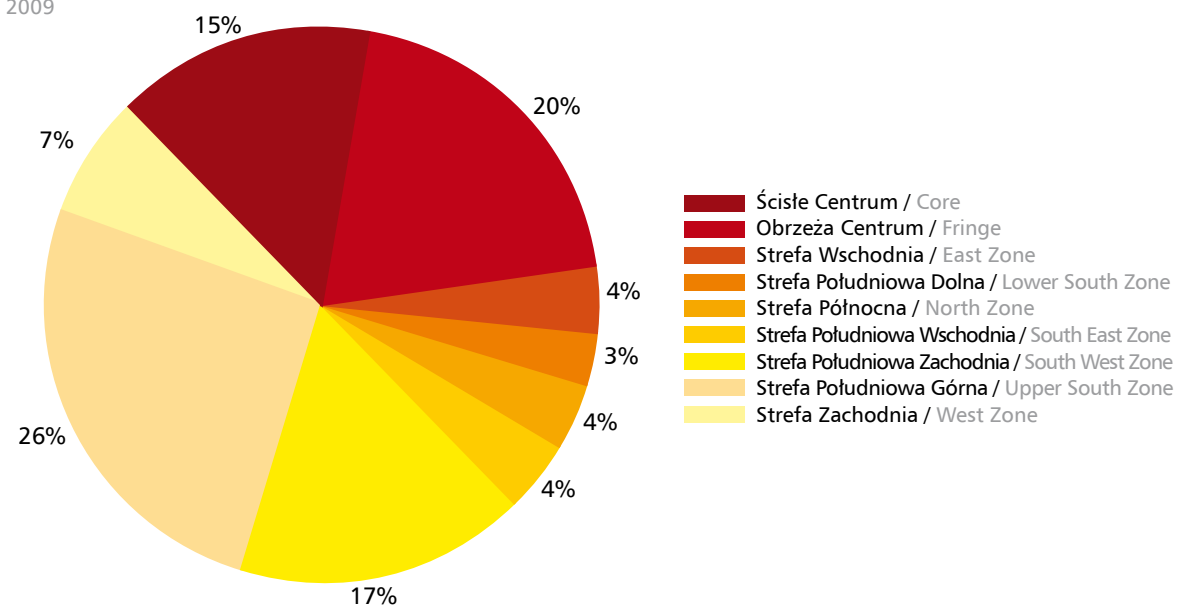
inwestycje budowlane 2010



Jarosław Wnuk
Szef Działu Inwestycyjnego,
King Sturge
Head of Investment, King Sturge

Zasoby powierzchni biurowych wg stref (koniec III kw. 2009 r.)

Stock by zone end Q3 2009



Źródło / Source: King Sturge

Największymi rynkami w Warszawie są dwie strefy Centrum, których udział w całkowitej powierzchni biurowej sięga 35%, drugim największym obszarem jest strefa Południowa Górna (Mokotów) z 23% całkowitej powierzchni biurowej oraz Południowa Zachodnia (Al. Jerozolimskie i ul. Żwirki i Wigury) z 15% udziałem.

Podaż

W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2009 r. do użytku zostało oddanych 15 budynków o całkowitej powierzchni 227 800 m². Tylko trzy projekty (22 600 m²) zostały ukończone w Centrum. Zdecydowana większość nowych powierzchni biurowych powstała w obszarze Poza Centrum, zwłaszcza w strefie Południowej Górnej (Mokotów). Największe projekty ukończone w tym czasie to: Lipowy Office Park o powierzchni 38 500 m² (w strefie Południowej Zachodniej), Park Postępu – 34 000 m², Trinity Park III – 32 000 m² i Horizon Plaza – 31 500 m² (wszystkie w strefie Południowej Górnej).

Do końca 2009 r. dodatkowe 32 800 m² powinno zostać ukończone w czterech obiektach, które zlokalizowane są w strefie Poza Centrum: Popieluski Point realizowane przez Forinveso (3000 m²) w strefie Północnej, KEN Center budowane przez E.Leclerc w strefie Południowej Wschodniej (4000 m²), Adgar Plaza II realizowane przez Adgar Investment & Development (11 600 m²) i Catalina przez Catalina Development (14 200 m²) – obydwa na Mokotowie.

The largest markets are now the City Centre zones, which accounts for 35% of stock, Upper South (Mokotów) – 23% and South West (Al. Jerozolimskie and ul. Żwirki i Wigury) – 15%.

Supply

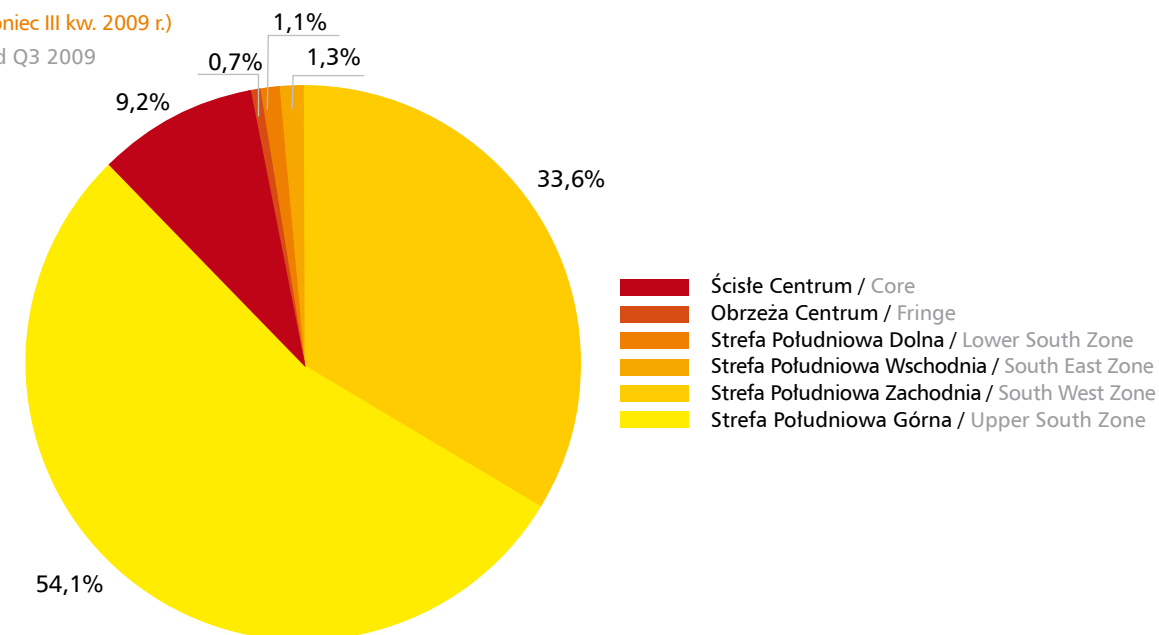
In the first nine months of 2009 there were 15 buildings accounting for 227 800 m² delivered into the market. Only three projects (22 600 m²) were completed in the City Centre and again Non-Central locations, with Upper South (Mokotów), in particular were playing the leading role in terms of the volume of space delivered. The largest schemes delivered in this period were: Lipowy Office Park – 38 500 m² (in South West zone), Park Postępu – 34 000 m², Trinity Park III – 32 000 m² and Horizon Plaza – 31 500 m² (all three in Upper South).

A further 32 800 m² in four projects is forecasted by the end of 2009. All of them are located outside the City Centre: Popieluski Point by Forinveso (3000 m²) in North; KEN Center by E'leclerc in South East (4000 m²); Adgar Plaza II by Adgar Investment & Development (11 600 m²) and Catalina by Catalina Development (14 200 m²) both in Mokotów.

inwestycje budowlane 2010

Nowa podaż wg stref (koniec III kw. 2009 r.)

New supply by zone end Q3 2009



Źródło / Source: King Sturge

Popyt

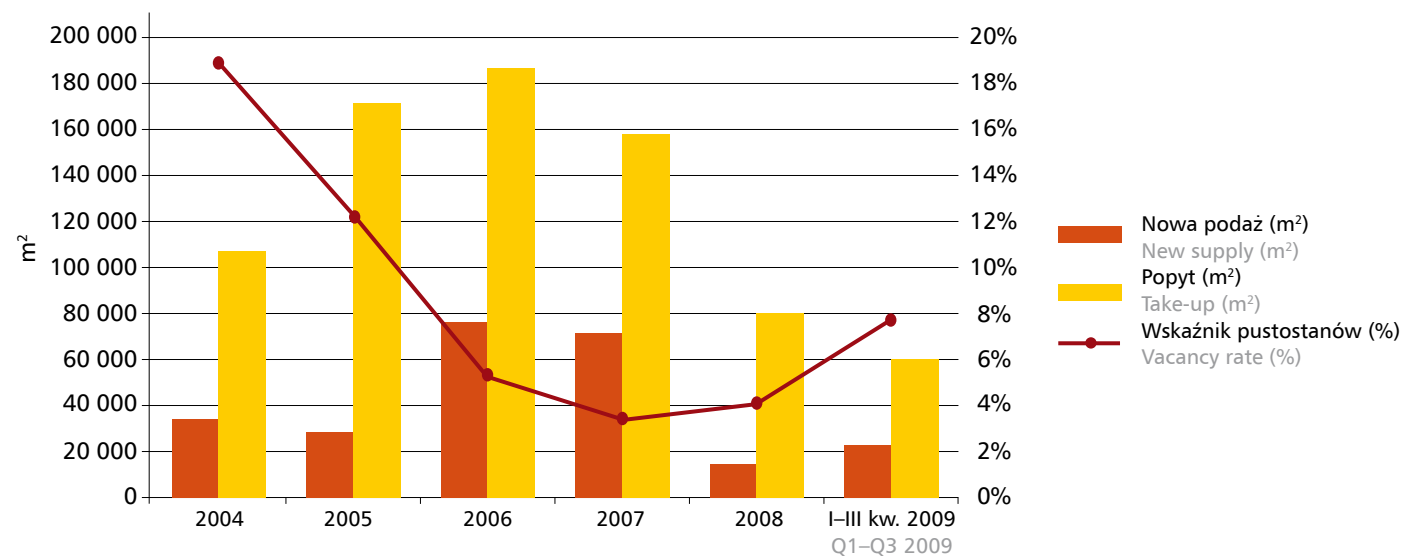
W pierwszych trzech kwartałach 2009 r. całkowity wolumen podpisanych transakcji sięgnął 183 600 m², co oznacza spadek o 52% w porównaniu z tym samym okresem 2008 roku. Porównując jednak kwartał drugi z trzecim, nastąpił wzrost o 18%, co

Demand

In the first three quarters of 2009 the total volume of leasing transactions (take-up) amounted to 183 600 m², which represents a 52% decrease in comparison to the corresponding period of 2008. However, in comparison to the previous quarter, the

Nowa podaż, popyt i wskaźnik pustostanów w Centrum

New supply, take-up and vacancy rate in City Centre

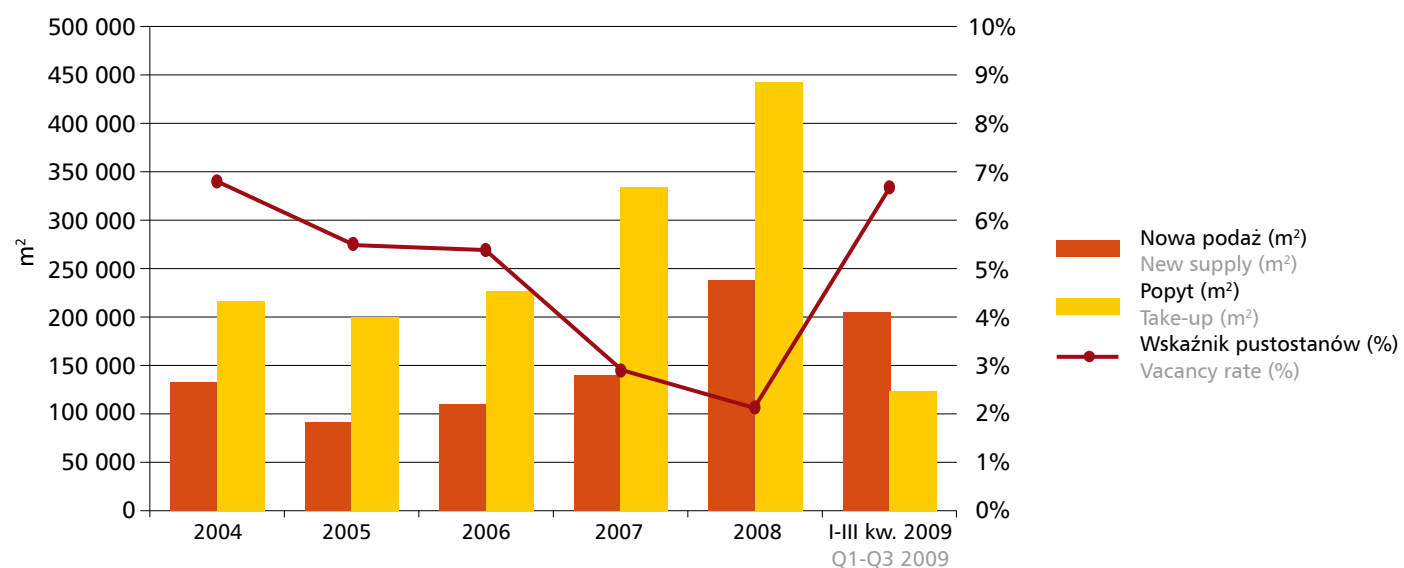


Źródło / Source: King Sturge

inwestycje budowlane 2010

Nowa podaż, popyt i wskaźnik pustostanów w rejonie Poza Centrum

New supply, take-up and vacancy rate in Non-Central



Źródło / Source: King Sturge

może świadczyć o pewnym ożywieniu na rynku. Największy udział w popycie miały strefy centralne i Mokotów – odpowiednio 60 100 m² i 55 800 m².

W 2009 roku największej transakcji dotyczyło powierzchni mniejszych niż 500 m². Do największych transakcji należą: główna siedziba Bosch (8900 m²), PORR w Poleczki Business Park (4100 m²) i Mazowiecka Spółka Gazownictwa w Blue Office II (4300 m²). Blisko 22% wszystkich transakcji podpisanych w ciągu pierwszych trzech kwartałów 2009 r. to umowy typu *pre-let*, czyli podpisane przed zakończeniem budowy obiektu. Kolejne 38% przypada na nowe umowy w budynkach wcześniej niezajmowanych przez najemcę. Kolejną najważniejszą kategorią są renowacje umów z 24% udziałem. Podnajmy stanowią ponad 5% wszystkich podpisanych umów, co stanowi znaczny wzrost z 1,5% zanotowanego w 2008 r.

Dostępna powierzchnia

Rezultatem dużej ilości nowych powierzchni i słabnącego popytu jest wzrost powierzchni niewynajętej, z 2,8% na koniec 2008 r. do 7,1% w 2009 r. Najmniej dostępnych powierzchni biurowych było w strefie Zachodniej i Wschodniej (odpowiednio 2,1% i 2,2%), a najwięcej w strefie Południowej Dolnej (14,4%). W latach poprzednich wiele firm zwiększało zatrudnienie i wynajmowało dodatkową powierzchnię, aby dostosować się

take-up increased by 18%. Central zone and Upper South recorded the highest volume of transactions up to date (60 100 m² and 55 800 m² respectively).

The market in the first three quarters of the year was dominated by small deals up to 500 m². The largest transaction in 2009 include: Bosch in Bosch HQ (8900 m² owner-occupied), PORR in Poleczki Business Park (4100 m²), Mazowiecka Spółka Gazownictwa in Blue Office II (4300 m²).

Almost 22% of transactions during the first three quarter of 2009 were pre-lets – which are prior to completion of the building. A further 38% of activity are new lettings ie a tenant not already in occupation in the building takes space. The next highest category is renegotiations which accounts for 24% of recorded activity. Subleasing accounted for over 5% of total take-up, up from 1,5% in 2008.

Vacant space

As a result of high level of new supply and weakening demand, the vacancy rate increased to 7,1% compared to 2,8% recorded at the end of 2008. The lowest availability ratio was recorded in the West and East zones (2,1% and 2,2% respectively) and the highest – in the Lower South (14,4%).

do dynamicznego rozwoju. Jednak w obliczu światowego kryzysu na rynku finansowym i spowolnienia gospodarczego, firmy nie tylko wstrzymują plany rozwoju, lecz dodatkowo wynajętą powierzchnię przeznaczają na podnajem. Ten wzrost w ilości powierzchni na podnajem nie jest odzwierciedlony we wskaźniku pustostanów. Szacujemy, że obecnie dostępnej powierzchni na podnajem jest 58 000 m², co stanowi około 1,8% całkowitej powierzchni biurowej.

Czynsze

Czynsze w najlepszych centralnych lokalizacjach osiągnęły największy wzrost na poziomie 34 euro/m² w połowie 2008. Szybki wzrost czynszów w 2007 r. i pierwszej połowie 2008 r. był spowodowany głównie małą dostępnością nowoczesnych powierzchni biurowych. Wskutek gwałtownego spadku popytu ze strony najemców oraz rosnącej ilości powierzchni dostępnej

Previously many companies had employed for growth and leased additional space to accommodate their business forecast requirements. In the face of a worldwide crisis in the financial sector and a slowing economy companies are not only adopting a more cautious approach and deferring expansion decisions but are also returning space to the market for sublet. This increase in sublet space is not reflected in the vacancy rate. We estimate that there is currently 58 000 m² of sublet space available, representing ca 1,8% of total stock.

Rents

Prime city centre rents peaked in mid – 2008 at ca 34 EURO/m²/month. The rapid increase in rents in 2007 and the first half of 2008 was driven largely by low availability of space. Following the rapid fall in occupier demand and the increase in space available to sub-lease, prime rents now stand at ca 22 – 24 EURO/m², a fall of ca 35% in the City Centre.

Dobry projekt to zaoszczędzone pieniądze w kieszeni. Dlatego optymalizacja kosztów użytkownika powierzchni komercyjnych, handlowych czy biurowych powinna rozpocząć się równolegle z pierwszymi pracami projektowymi, podejmowanymi przez projektantów obiektu. Dobrze przemyślany, zoptymalizowany oraz skonsultowany z „ostatecznym użytkownikiem” projekt pozwala zaoszczędzić bardzo duże sumy podczas wieloletniego użytkowania budynku. Wobec rosnących wymagań dotyczących energooszczędności nowoczesnych obiektów komercyjnych i biurowych, szczególnie interesujące mogą być rozwiązania techniczne zapewniające zmniejszenie zużycia energii elektrycznej, cieplnej i chłodniczej. Do nowoczesnych rozwiązań tego typu należą między innymi: instalacja oświetlenia z wykorzystaniem źródeł światła typu LED, wykorzystanie energii słonecznej poprzez zastosowanie paneli solarnych, montaż systemów chłodniczych w układzie „free cooling”, czy też instalacja systemów pomp ciepła wykorzystujących energię cieplną lub chłodniczą zakumulowaną w ziemi. Wysokie wymagania związane z ochroną środowiska, a także chęć zoptymalizowania kosztów użytkowania budynków komercyjnych, wymuszają stosowanie rozwiązań zapewniających oszczędność wody. Dobrym przykładem może być tutaj system ponownego wykorzystania wód deszczowych do niektórych celów sanitarnych, zarówno w samym budynku, jak i wokół niego. Należy dodać, że większość nowoczesnych rozwiązań technicznych wymaga zwiększonych nakładów inwestycyjnych na etapie budowy obiektu. Jednak mając w perspektywie ponoszenie mniejszych kosztów użytkowania przez wiele lat, takie inwestycje mogą okazać się opłacalne. Z całą pewnością budowanie i użytkowanie obiektów energooszczędnych i przyjaznych środowisku zapewnia ich właścicielom i zarządcom miejsce w gronie firm dbających o zrównoważony rozwój naszej planety.



Sławomir Pęczek
Prezes Zarządu NIRAS Polska sp. z o.o.
President of the Management Board
of NIRAS Polska sp. z o.o.

Good design means saving money. This is why optimizing the costs of using commercial, trade and office spaces needs to be made in conjunction with the initial design works undertaken by the designers of a given facility. A well-thought-out, optimized design created in consultation with the end-user allows large sums of money to be saved over the years that a building is used.

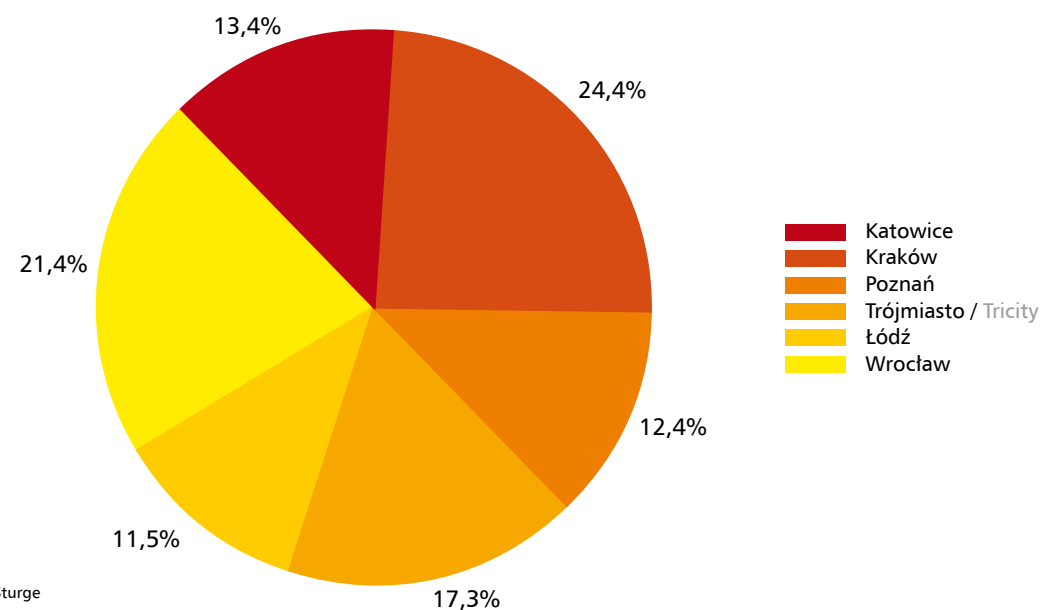
Due to the growing requirements concerning energy saving in modern commercial and office facilities, technical solutions which assure lower electrical, heat and cooling energy consumption can be especially interesting. Modern solutions of this type include the use of lighting with LED-type light sources, the use of solar energy through the installation of solar panels, the use of cooling installations with a “free cooling” system, the use of heat pump systems using heat energy or cooling energy accumulated under the ground. The high requirements connected with environmental protection as well as the desire to optimize the costs associated with the use of commercial buildings result in the need for water saving solutions, and a good example here is the reuse of rainwater for some sanitary purposes, both inside the building and around it.

It is worth mentioning that most modern technical solutions require increased capital expenditure during the construction stage of a facility. However, when taking into account the reduced costs of use in the future, such investments can turn out to be cost-effective.

Constructing and using energy saving and environmentally-friendly facilities certainly guarantees their owners and administrators a place among those companies that care about the sustainable development of our planet.

Zasoby powierzchni biurowych wg miast (koniec III kw. 2009 r.)

Office stock by city end Q3 2009



Źródło / Source: King Sturge

na podnajem, obecnie najwyższe czynsze osiągają poziom około 22–24 euro/m², co oznacza spadek o około 35%.

W okresie niepewności ekonomicznej właściciele istniejących budynków i najemcy chcący podjąć powierzchnię, wolą podpisać elastyczne umowy niż czekać na lepsze warunki w przyszłości. Co więcej, banki coraz częściej wymagają umów przednajmu przed udzieleniem finansowania i rozpoczęciem budowy, co może spowodować, że deweloperzy będą oferować bardziej atrakcyjne oferty niż wcześniej.

Rynek biurowy w regionach

Podaż

Całkowite zasoby powierzchni biurowych wzrosły o ponad 202 100 m² w ciągu trzech pierwszych kwartałów 2009 r., co stanowi 63% zeszłorocznej nowej podaży i wynoszą obecnie 1,58 miliona m². Największe rynki poza Warszawą to Kraków i Wrocław, których udział w całkowitych zasobach powierzchni wynosi odpowiednio 24,1% i 21,4%. Najmniej rozwinięte rynki to Poznań i Łódź, których udział wynosi jedynie odpowiednio 12,1% i 11,6%.

W ostatnim kwartale 2009 roku ma zostać ukończonych kolejne 62 500 m², z czego większość w Poznaniu i Trójmieście.

Faced with economic uncertainty, owners of existing buildings or tenants looking to sublet are motivated to sign softer deals rather than hold out for better terms in the future. Furthermore, with banks increasingly requiring pre-lease agreements prior to loan draw down and construction commencement, developers may be forced to offer more attractive packages than of late.

Regional Cities Office Markets Overview

Supply

Total regional stock grew by over 202 100 m² in first three quarters of 2009 which is 63% of total last year supply and now amounts to 1,58 million m². The biggest markets outside Warsaw are Kraków and Wrocław with over 24,1% and 21,4% share in total regional stock respectively. The leased developed markets are Poznań and Łódź which accounts for only 12,1% and 11,6% of total modern stock respectively.

In the last quarter of this year another 62 500 m² is planned to be completed the majority of that in Poznań and Tricity.

From the beginning of year to date the vast majority of new

Dystrybucja nowej podaży będzie podobna do tej z 2008 roku, z większością projektów oddanych w Krakowie i Łodzi. Poznań ma najmniejszy udział w nowej podaży (8,1%).

office space was completed in Kraków (78 600 m²) and Łódź (41 800 m²). The distribution of new supply will be similar to 2008 with the majority of projects delivered in Kraków and Łódź, and Poznań with the smallest share in total regional new supply (8,1%).

Największe projekty ukończone w 2009 r.

The biggest projects completed in 2009

Miasto / City	Nazwa budynku / Building name	Powierzchnia biurowa (m ²) / Office size (m ²)	Deweloper / Developer
Poznań	Szyperska Office Building	18 800	Wechta
Kraków	Kraków Business Park – 800	16 300	Kraków Business Park
Wrocław	Grunwaldzki Center (etap II / phase II)	14 600	Skanska
Kraków	Kraków Business Park – 1000	14 500	Kraków Business Park
Kraków	Centrum Biurowe Kazimierz	12 600	GTC
Łódź	Cross Point (etap I / phase I)	12 500	Mermaid Properties
Katowice	Atrium	11 800	Arkad Invest
Łódź	Textorial Park	11 600	St. Paul's Development
Kraków	Diamante Plaza	10 000	Aldesa Polska
Kraków	Krakowskie Centrum Biurowe Etiuda	10 000	Krakowskie Centrum Biurowe Pilotów 2

Źródło / Source: King Sturge

Popyt

Popyt na powierzchnie biurowe znacznie zmniejszył się w całej Polsce. Większość transakcji podpisanych w ostatnich dziewięciu miesiącach dotyczyła mniejszych powierzchni, co było związane z mniejszymi wymaganiami najemców. W latach wcześniejszych popyt na powierzchnie biurowe w miastach regionalnych był generowany przez ekspansję banków, firm ubezpieczeniowych i usług, łącznie z otwieraniem centrów BPO (Business Process Outsourcing). Ze względu na kryzys finansowy wiele firm zrezygnowało lub odłożyło w czasie swoje plany ekspansji, co spowodowało zmniejszenie popytu.

Demand

Demand for office space decreased significantly in the last year across Poland. Most of the transactions concluded in the last nine months were small transactions as many companies reduced their requirements. Previously demand for office space in regional markets had been buoyed by expanding bank, insurance and business services together with BPO (Business Process Outsourcing) relocations. Owing to the financial crisis many companies cancelled or postponed their expansion plans resulting in much reduced demand.

Większość umów z 2009 r. w miastach regionalnych podpisana była przez firmy z sektora nowych technologii (informatyka lub telekomunikacja). Sektor ten często jest preferowany przez władze miasta, które oferują zachęty inwestycyjne za stworzenie nowych miejsc pracy, takie jak granty na szkolenia przyszłych pracowników w zakresie nauki języków obcych, informatyki czy obsługi klienta.

Powierzchnia dostępna

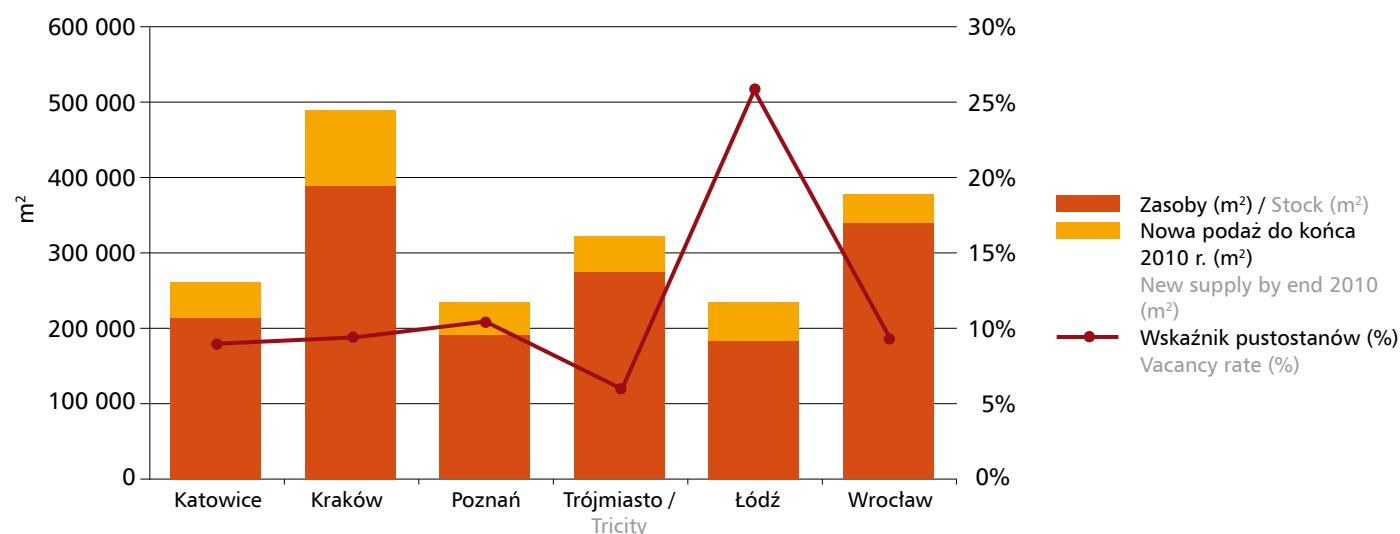
Zmniejszony popyt odzwierciedlały wysokie wskaźniki pustostanów. Wskaźnik ten dla wszystkich sześciu miast regionalnych wzrósł z 3,7% na koniec 2008 r. do 10,7% w III kwartale 2009 r. Największy wzrost zanotowały Katowice i Kraków – wskaźnik pustostanów jest pięciokrotnie wyższy w porównaniu z 2008 r. Najwyższy wskaźnik odnotowano w Łodzi, gdzie wyniósł on 25,9% – trzykrotnie więcej niż w 2008 r. Większa dostępność powierzchni biurowych może okazać się korzystna. Wzrastająca presja firm na obniżenie kosztów może zachęcić centra usług (BPO) z Zachodniej Europy do dalszych relokacji do Polski. W takich przypadkach dostępność wolnych powierzchni jest decydująca ze względu na szybkie tempo przeprowadzek centrów BPO. Równie istotna jest dostępność wykształconej, wykwalifikowanej kadry za rozsądne pieniądze. W ostatnich latach niemal pełne zatrudnienie w niektórych

Most of the deals in 2009 in regional were signed by companies from high-tech sector eg IT or telecom. High-tech sector is favoured by local authorities as there are often some incentives offered for creating new jobs eg grants for trainings of future employees in foreign languages, IT and customer services.

Vacant space

The weaker demand has been reflected in a sharp rise in vacancy rates. Combined vacancy rate across the six cities rose from 3,7% at the end of 2008 to 10,7% in Q3 2009. The amount of available space increased the most in Katowice and Kraków – the vacancy rate is five as much as at the end of 2008. The highest vacancy rate was recorded in Łódź where it tripled to 25,9% in the last nine months. To some extent, greater availability is a positive. Increasing pressure on firms to cut costs may encourage further BPO relocations to Poland from Western Europe. Such relocations typically have a short lead in time and availability of accommodation is crucial to the process. Access to an educated, skilled workforce at a reasonable cost is of great importance from a BPO perspective. In recent years, near full employment in some business sectors such as finance and real estate services, rising salaries and

Zasoby, wskaźnik pustostanów i nowa podaż wg miast
Stock, vacancy rate and new supply by city



Źródło / Source: King Sturge

sektorach biznesu, takich jak finanse i obsługa rynku nieruchomości, rosnące wynagrodzenia oraz umacniająca się złotówka zaczęły osłabiać konkurencyjność Polski. Obecnie sytuacja poprawiła się w związku ze słabszą złotówką oraz rosnącym bezrobociem we wszystkich sektorach gospodarki.

a strengthening Złoty had begun to erode Poland's competitive advantage. With the Złoty now weaker and rising unemployment across most sectors, this situation has improved.

Poziom czynszów

Poziom czynszów w miastach regionalnych wzrósł w 2007 i 2008 r. – obecnie jest na podobnym poziomie do czynszów w lokalizacjach poza centrum w Warszawie. Czynniki wywoławcze w budynkach klasy A wynoszą od 12 do 17 euro/m²/miesiąc zależnie od miasta i dostępnej powierzchni. Najniższe są w Łodzi, gdzie istnieje duża ilość nowej podaży i wysoki wskaźnik pustostanów.

Rental levels

Rental levels in regional cities increased in 2007 and 2008 and now are similar to those in Warsaw's Non-Central office locations. Asking rents in A-class office buildings are now in the range of 12 – 17 EURO/m²/month depending on the city and the amount of available space. The lowest rents are in Łódź which is now struggling with large amount of new supply and high vacancy rate.



Raport Rynek powierzchni biurowych opracowała firma King Sturge
Office market report compiled by King Sturge

King Sturge należy do największych niezależnych firm doradczych działających na rynku nieruchomości w Europie (ma 42 biura w 14 krajach europejskich). Zatrudnia ponad 3800 pracowników w 215 własnych i stowarzyszonych biurach w 47 krajach na całym świecie. Spółka ma oddziały w głównych ośrodkach handlowych w Wielkiej Brytanii oraz najważniejszych miastach Europy, firmy stowarzyszone w Australii, Indonezji, Malezji i Nowej Zelandii oraz partnerów handlowych w Ameryce Północnej, Środkowej i Południowej, którzy działają poprzez King Sturge CORFAC International oraz ChainLinks Retail Advisors. King Sturge jest obecny również na Środkowym Wschodzie, gdzie ma biuro w Dubaju, koncentrując swoją działalność na obszarze państw wchodzących w skład Rady Współpracy Zatoeki: Arabii Saudyjskiej, Bahrajnu, Kuwejtu, Kataru, Omanu oraz Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Warszawskie biuro King Sturge powstało w styczniu 2000 roku w odpowiedzi na dynamiczny wzrost popytu na profesjonalne usługi doradcze na polskim rynku nieruchomości. W kwietniu 2008 roku zostało otwarte biuro w Katowicach. King Sturge zatrudnia w Polsce 70 pracowników i zajmuje się wynajmem i sprzedażą powierzchni biurowych, magazynowych i handlowych, doradztwem inwestycyjnym, wyceną nieruchomości, zarządzaniem, badaniami rynku i doradztwem budowlanym.

King Sturge is one of the largest international property consultancies in Europe with 42 owned offices in 14 European countries, forming part of a network of over 215 wholly owned, associated and affiliated offices in 47 countries worldwide. Over 3800 staff throughout these offices cover all property sectors and specialisms including plant and machinery, and residential. In Europe, King Sturge operates in the major UK commercial centres and principal mainland European cities. In Asia Pacific, the firm has associations in Australia, Indonesia, Malaysia and New Zealand. In the Americas, King Sturge has business partners in North, Central and South America through King Sturge CORFAC International and ChainLinks Retail Advisors. Through a joint venture with a wealth manager, King Sturge now has a presence in the Middle East. The office will initially be based in Dubai, concentrating on states in the Gulf Corporation Council: Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the United Arab Emirates. King Sturge Poland is represented by two offices. The main office, located in Warsaw, was opened in January 2000 in response to client demand for agency and professional advice in rapidly developing Polish real estate market. Katowice office is a second location of King Sturge operating since the beginning of 2008 and concentrating more on Silesia real estate market. With our expertise we provide wide range of services in following areas: Industrial, Office, Residential and Retail Agency, Property and Asset Management, Project Management, Investment, Valuation and Consultancy, and Site Finding and Development.