

1

*Dalszy spadek  
współczynnika  
pustostanów*

2

*Liczne opóźnienia  
w oddaniu do  
użytku nowych  
inwestycji*

3

*Jeden z najniższych  
kwartalnych wolumenów  
transakcji najmu*



# Warszawa

# Rynek biurowy

Research, I kwartał 2020

knightrank.com.pl/research

SEKTOR  
BIUROWY  
W EPOCE  
POST-COVID



# RYNEK BIUROWY W WARSZAWIE

**5,6** mln m<sup>2</sup>

zasoby powierzchni biurowej

**804** tys. m<sup>2</sup>

powierzchnia biurowa w budowie

**7,5%**

wskaźnik pustostanów

**6.700** m<sup>2</sup>

nowa podaż (I kw. 2020) w 1 projekcie

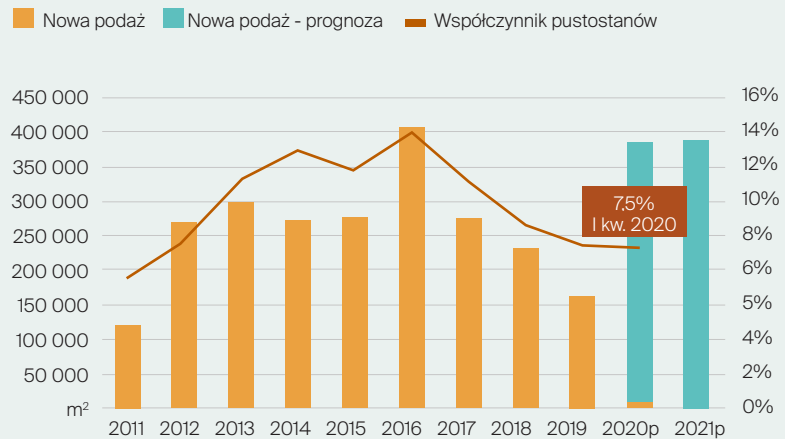
**139** tys. m<sup>2</sup>

wolumen transakcji najmu (I kw. 2020)

**N**a koniec marca 2020 roku zasoby biurowe na stołecznym rynku biurowym nie zmieniły się znacząco względem ubiegłego kwartału i sięgnęły niemal 5,6 mln m<sup>2</sup>. W okresie od stycznia do marca do użytku oddano jedynie pierwszy etap kompleksu Varso Place (budynek Varso I, w którym oferowane jest 6.700 m<sup>2</sup> powierzchni biurowej, a pozostała część obiektu to hotel) zrealizowany przez HB Reavis. Ze względu na opóźnienia prac zaistniałe w pierwszych trzech miesiącach 2020 roku, do użytku oddano tylko jeden z dziewięciu planowanych w I kwartale 2020 roku obiektów, jednak jeśli deweloperzy dotrzymają dalszych zakładanych terminów, to w całym 2020 roku dostarczą na rynek ponad 380.000 m<sup>2</sup>, czyli ponad dwa razy więcej niż w 2019 roku. W tym roku planowane jest zakończenie budowy m.in. biurowca Mennica Legacy Tower (66.000 m<sup>2</sup>, Golub GetHouse), projektu Chmielna 89 (26.000 m<sup>2</sup>, Cavatina Holding) czy kolejne etapy The Warsaw HUB B i C (61.000 m<sup>2</sup>, Ghelamco Poland).

Na koniec marca bieżącego roku w budowie pozostawało ponad 800.000 m<sup>2</sup> powierzchni biurowej.

**Wykres 1: Roczna podaż biurowa oraz współczynnik pustostanów w Warszawie**



p-prognoza na podstawie projektów w budowie

Źródło: Knight Frank

Do największych inwestycji w trakcie realizacji należą: Varso Place (dwa kolejne etapy o łącznej powierzchni 109.000 m<sup>2</sup>, HB Reavis) usytuowany naprzeciwko Dworca Centralnego, oraz dwie inwestycje Ghelamco Poland zlokalizowane przy Rondzie Daszyńskiego: The Warsaw Hub B, C (61.000 m<sup>2</sup>) oraz Warsaw UNIT (57.000 m<sup>2</sup>).

Od stycznia do marca 2020 roku na warszawskim rynku biurowym podpisano umowy najmu na niemal 140.000 m<sup>2</sup>. Jest to wynik o niemal 20% niższy niż średni popyt z pierwszych kwartałów w ostatnich pięciu latach, co wynika ze spowolnienia rynku w I kw. 2020 roku wywołanego przez pandemię. Zarejestrowany popyt na powierzchnię biurową był jednym z najniższych

kwartalnych wyników w historii rynku, aczkolwiek porównywalny z odnotowanym w I kw. 2019 roku. Nowe umowy zawarte w istniejących budynkach oraz w projektach w budowie wyniosły odpowiednio 36% (włączając powierzchnie na własny użytek właściciela) oraz 19%. Pozostałe transakcje stanowiły renegotjacje umów – 31% wynajętej powierzchni oraz ekspansje – 14% całkowitego wolumenu umów najmu. Największym zainteresowaniem wśród najemców cieszyły się strefy Centrum oraz Służewiec.

Pomimo ograniczonej ilości transakcji najmu, wyjątkowo niska podaż

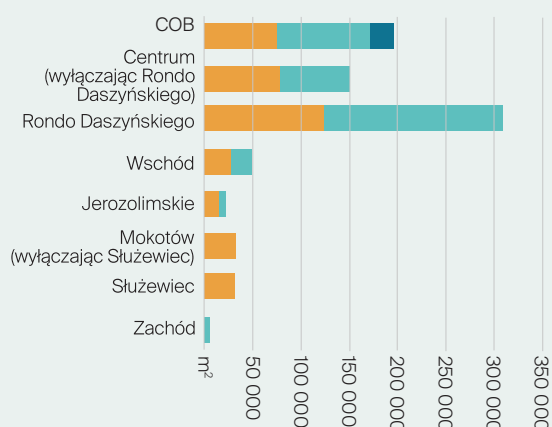
w I kwartale 2020 roku przyczyniła się do dalszego spadku współczynnika pustostanów w Warszawie, który na koniec marca wyniósł 7,5% (418.000 m<sup>2</sup> dostępnej powierzchni biurowej) i był o 0,3 pp. niższy niż wynik zarejestrowany na koniec 2019 roku i aż o 1,6 pp. niższy od wyniku w I kw. 2019 roku. Taki rezultat nadal pozostaje najniższym poziomem współczynnika od 2012 roku. Co więcej wskaźnik pustostanów w lokalizacjach centralnych osiągnął najniższy od 10 lat poziom i sięgnął 4,9%. Największy spadek współczynnika niewynajętej powierzchni odnotowano w strefach pozacentralnych, ale mimo to najwięcej

powierzchni biurowej oferowane było na Służewcu – 182.000 m<sup>2</sup>.

Na koniec marca 2020 roku wywoławcze stawki czynszu pozostały na stabilnym poziomie. Czysze wyjściowe w Centralnym Obszarze Biznesu, biorąc pod uwagę nowe prestiżowe projekty, kształtują się w przedziale 20-25 EUR/m<sup>2</sup>/miesiąc, natomiast w pozostałych lokalizacjach centralnych od 15 do 22 EUR/m<sup>2</sup>/miesiąc. Czysze wywoławcze poza centrum wynoszą od 10 do 15 EUR/m<sup>2</sup>/miesiąc. Ze względu na szeroki pakiet zachęt, który właściciele budynków oferują przyszłym najemcom, stawki efektywne pozostają o 15-20% niższe niż poziom wywoławczy.

**Wykres 2: Podaż w budowie według lokalizacji i planowanych dat ukończenia**

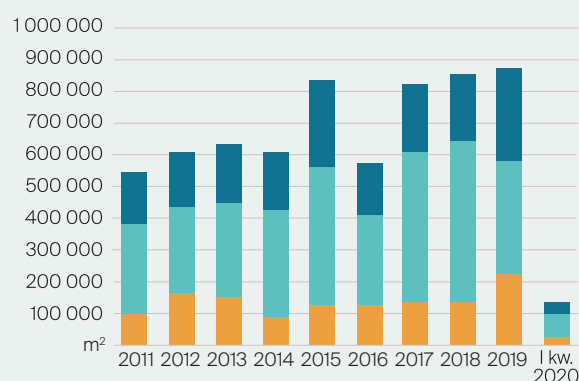
2020 2021 2022



Zródło: Knight Frank

**Wykres 3: Popyt na powierzchnię biurową w Warszawie**

Umowy pre-let Nowe umowy i ekspansje w istniejących budynkach Renegocjacje



Zródło: Knight Frank

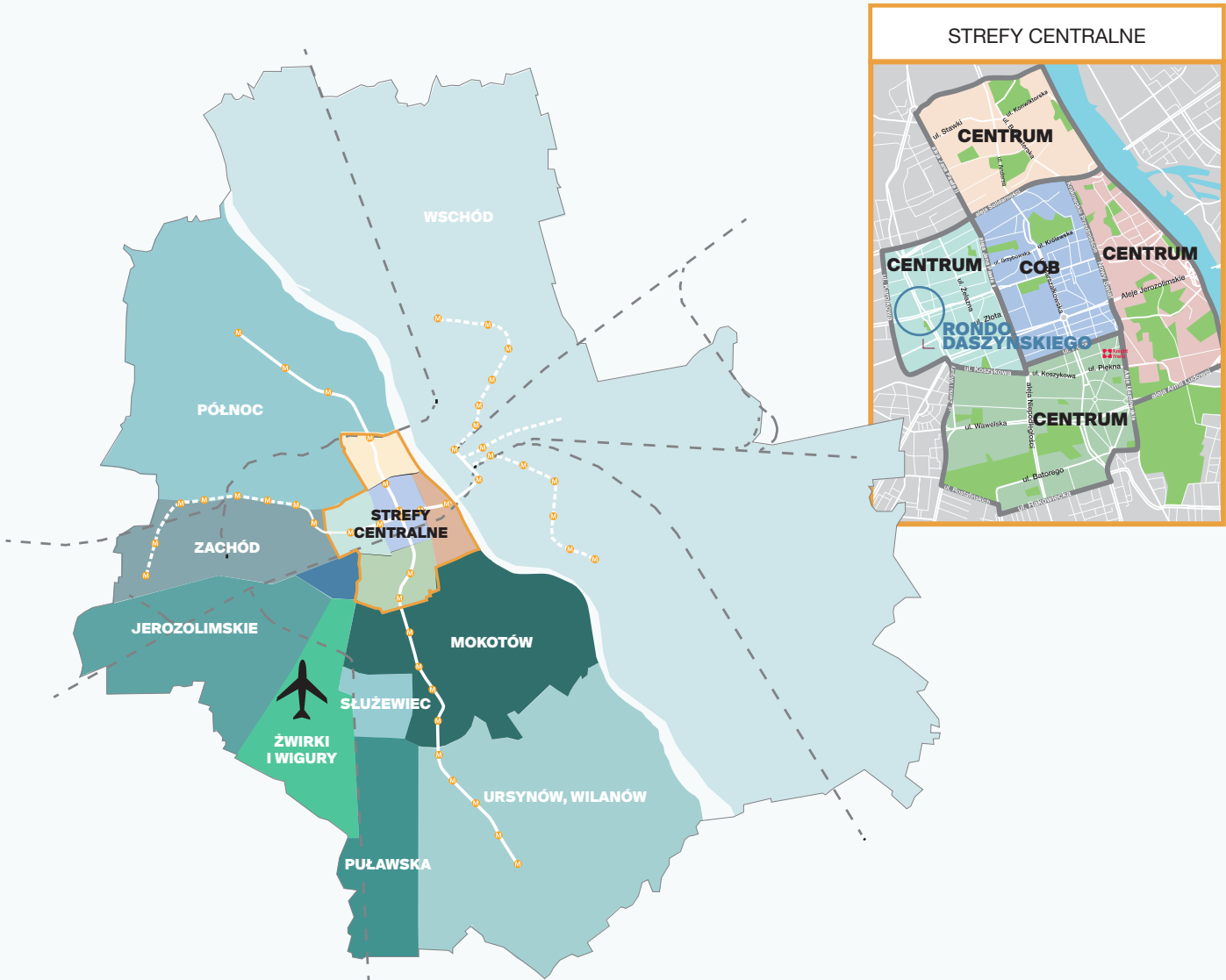
## RYNEK INWESTYCYJNY - SEKTOR BIUROWY W WARSZAWIE

Spowolnienie gospodarcze wywołane trwającą pandemią na świecie nie jest jeszcze widoczne w danych obrazujących kondycję rynku inwestycyjnego, a cała branża nieruchomości odczuje skutki dopiero w kolejnych miesiącach. Według statystyk w pierwszym kwartale 2020 roku tempo zakupów oraz aktywność inwestorów były równie wysokie jak w całym 2019 roku, a wolumen przejęć na rynku nieruchomości komercyjnych osiągnięty w Polsce oscylował wokół 1,7 mld euro.

Największym zainteresowaniem inwestorów cieszyła się Warszawa, gdzie łączna wartość przejęć przekroczyła 446 mln euro, stanowiąc 25% wolumenu inwestycyjnego w kraju. Warszawa nadal pozostaje najbardziej atrakcyjnym rynkiem wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej, przede wszystkim w sektorze biurowym. Kluczowa lokalizacja oraz dobre produkty inwestycyjne przyciągają wielu nowych graczy. W pierwszych kwartale,

przeprowadzono 9 transakcji sprzedaży, z czego 8 to przejęcia obiektów biurowych na łączną kwotę 443 mln euro. Największe z nich to zakup Wola Centre przez amerykański fundusz Hines, sprzedaż Marynarska Business Point do Benson Elliot, zakup trzech biurowców (Equator I, Equator II oraz Green Corner A) przez CPI Property Group, czy zakup Prosta Office Center przez KGAL.

# GŁÓWNE OBSZARY KONCENTRACJI POWIERZCHNI BIUROWEJ



Centralny Obszar Biznesu (COB)	
Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	888 000
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	51 900
Popyt (m <sup>2</sup> )	13 000
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	20-25

Wybrane projekty w budowie		
Nazwa projektu	Powierzchnia biurowa (m <sup>2</sup> )	Właściciel / Deweloper
Varso (II&Tower)	109 000	HB Reavis
Skysawa	34 000	Polski Holding Nieruchomości
Widok Towers	31 000	Commerz Real AG S + B Gruppe

**CENTRUM**  
(wyłączając Rondo Daszyńskiego)

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	931 000
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	48 800
Popyt (m <sup>2</sup> )	18 800
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	15-22
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	150 000

**RONDO DASZYŃSKIEGO**

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	370 000
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	7 300
Popyt (m <sup>2</sup> )	30 600
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	16-22
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	308 000

**MOKOTÓW**  
(wyłączając Służewiec)

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	336 000
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	8 000
Popyt (m <sup>2</sup> )	7 500
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	12-15
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	32 000

**SŁUŻEWIEC**

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	1,1 mln
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	183 000
Popyt (m <sup>2</sup> )	37 000
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	10,5-14,5
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	30 000

**JEROZOLIMSKIE**

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	735 000
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	41 000
Popyt (m <sup>2</sup> )	9 700
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	12,5-15
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	22 000

**WSCHÓD**

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	235 000
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	15 000
Popyt (m <sup>2</sup> )	6 000
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	12-15
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	50 000

## Wybrane projekty w budowie

Nazwa projektu	Powierzchnia biurowa (m <sup>2</sup> )	Właściciel / Developer
Forest	72 000	HB Reavis
Mennica Legacy Tower I	51 000	Golub Gethouse
Chmielna 89	27 000	Globalworth Poland
The Warsaw HUB B,C	61 000	Ghelamco Poland
Warsaw UNIT	57 000	Ghelamco Poland
Skyliner	45 000	Karimpol
Browary: Biura przy Willi & Warzelni	35 000	Echo Investment
Moje Miejsce B2	17 000	Echo Investment
X20	12 000	White Star Real Estate
Kolonia Office Centre	2 500	OMIG
Biurowiec DSV	30 000	DSV International Shared Services
Bolero Office Point II	14 000	Real Management
The Park Warsaw 7	8 000	White Star Real Estate
Koneser Centrum Praskie (M,N)	17 500	BBI Development; Liebrecht & wood
Bohema	7 000	Okam Capital
V Invest	3 400	V Invest



# SEKTOR BIUROWY W EPOCE POST-COVID

Podczas gdy rząd rozpoczyna wstępne plany luzowania obostrzeń dla ludności oraz warunków działania gospodarki, gracze obecni na rynku nieruchomości komercyjnych zastanawiają się jak pandemia wpłynie na ich biznes. W czasach niepewności jedno jest pewne – skala wpływu będzie zależała od tego jak długo „zamknięcie” gospodarki będzie trwało i jak długo będzie ona wychodziła z recesji.

Optymistyczny scenariusz dla EMEA zakłada zerowy wzrost gospodarczy w drugiej połowie roku po spadku w II i III kwartale 2020 roku. Umiarkowanie optymistyczny scenariusz zakłada ożywienie gospodarcze dopiero w pierwszym kwartale 2021 r. Natomiast wnioski dotyczące sytuacji rynkowej i wpływu pandemii na poszczególne sektory nieruchomości można będzie wskazać po II kw. 2020 roku, który będzie pierwszym pełnym kwartałem po „zamrożeniu” gospodarki.

Trudno wskazać sektor rynku nieruchomości, którego nie dotknęły skutki COVID-19 choćby w minimalnym stopniu. Sektor biurowy jest jednym z nich. W pierwszym kwartale 2020, poza przesunięciem terminów oddania do użytku niektórych budynków biurowych, nie widać było jeszcze wielu skutków epidemii. Czynniki pozostawały stabilne, a współczynniki pustostanów nie wzrastały. Najbliższe miesiące prawdopodobnie zweryfikują ten obraz rynku. Wiele firm walczy ze skutkami pandemii w postaci niższych przychodów, co znacznie osłabia ich chęć i możliwości płacenia wysokich czynszów. W perspektywie kolejnych kwartałów może to doprowadzić zarówno do zmniejszonego zainteresowania wynajmem powierzchni biurowej, a w konsekwencji do spadku czynszów. Co więcej, najemcy mogą preferować krótsze umowy najmu w czasach niepewności, co z kolei w dłuższym okresie może negatywnie wpłynąć na możliwości regulowania zobowiązań finansowych przez niektórych właścicieli budynków.

W ramach sektora biurowego funkcjonują grupy uczestników, które co prawda są ściśle ze sobą powiązane, jednak wpływ COVID-19 na każdą z nich jest różny. Knight Frank przyjrzał się poszczególnym grupom graczy i zidentyfikował potencjalne skutki pandemii dla każdej z nich.

# NAJEMCY

Po pierwszym szoku, związanym z nagłym przestawieniem działalności stacjonarnej na działalność zdalną, wielu najemców zaczęło opracowywać strategie przetrwania w trudnych czasach. Ponieważ z jednej strony zaczęli ponosić dodatkowe koszty i utrudnienia wynikające z reorganizacji pracy, a z drugiej odnotowywać spadek przychodów powodowany mniejszym wolumenem zamówień, istotną kwestią zaczęła być optymalizacja kosztów działalności. Jednym z kosztotwórczych elementów jest najem powierzchni biurowej. Prognozuje się, że w przypadku, gdy strategia przetrwania będzie skutkowała również redukcją zatrudnienia, wiele firm będzie rewidować zapotrzebowanie na tę powierzchnię. Część z nich może w krótkim okresie zdecydować się na podnajem zajmowanej powierzchni lub renegotjacji podpisanej wcześniej umowy typu pre-lease (zarówno w zakresie wielkości jak i warunków finansowych).

W dłuższej perspektywie najemcy będą bardziej skłonni do poszukiwania powierzchni z umowami najmu oferującymi elastyczne warunki. Możliwe, że część najemców zdecyduje się na dywersyfikację umów najmu pod względem ich długości, aby odpowiednio zarządzać ryzykiem i kosztami, np. planując część powierzchni w tradycyjnym układzie, a część - w biurach elastycznych, które dopasują się do aktualnych potrzeb. W przypadku niektórych firm może to iść w parze np. ze strategią rozproszonego zatrudnienia (zamiast gromadzenia wszystkich w jednej lokalizacji). Obecna epidemia może skłonić część firm do rozważenia posiadania biur „zapasowych”, aby mieć możliwość rozdzielania zespołów w celu zapewnienia ciągłości działania.

Obstrzeżenia wprowadzone przez rząd dotyczące m.in. zachowania minimalnej odległości pomiędzy osobami mogą w krótkim okresie skłonić najemców do wprowadzania zmian w aranżacji przestrzeni biurowych. Może to odbywać się np. poprzez zwiększanie przestrzeni

wokół poszczególnych pracowników, wstawianie większych biurek czy podwyższania przegród biurkowych.

W dłuższej perspektywie, zwłaszcza w nowoczesnych budynkach biurowych, może być zauważalny trend budowy biur oferujących powierzchnie pozwalające na ich elastyczną transformację do modelu typu 'activity-based workplaces' (podział przestrzeni biurowej na kilka obszarów, z których pracownicy wybierają ten, który akurat odpowiada danej formie aktywności, np. praca zespołowa, praca indywidualna, tele- i wideokonferencje, itp.) albo tzw. agile workplace (tzw. zwinna przestrzeń pracy, z zapewnioną taką infrastrukturą techniczną, aby umożliwić pracę z dowolnego miejsca, również z domu).

Konieczność przestawienia się niemalże z dnia na dzień na pracę zdalną, udowodniła niektórym firmom, że część aspektów ich biznesu może być z powodzeniem załatwiana zdalnie. W związku z tym części najemcom może to uświadomić, że warto wprowadzić outsourcing niektórych usług, w konsekwencji czego będą mogli zmniejszyć powierzchnię biura w przyszłości, gdy już sytuacja się unormuje.

Patrząc z punktu widzenia pracowników można oczekiwać, że obecny zwrot w kierunku pracy zdalnej zwiększy „apetyt” pracownika na tego rodzaju udogodnienia, które staną się normą w przyszłości. Wydaje się zatem, że możliwość pracy zdalnej, przynajmniej w częściowym wymiarze czasu, będzie jednym z pożądanых elementów / warunków nowych umów o pracę. Nie musi to oznaczać negatywnych skutków dla najemców. Najemcy, po zbadaniu kosztów i korzyści związanych z wydajnością personelu pracującego zdalnie mogą zdecydować się na implementację w większym wymiarze pracy zdalnej lub rozwiązań takich, jak hot desking.

Inny aspekt optymalizacji kosztów dotyczy obciążeń najemców z tytułu czynszów najmu. Coraz częstsze są przypadki najemców budynków biurowych, którzy zwracają się do właścicieli o czasową redukcję lub odsunięcie płatności czynszu.

Niepewność najemców dodatkowo potęgują wahania kursu EUR/PLN. W średnim okresie może okazać się, że z powodu realizacji strategii redukcji kosztów, część firm, które jeszcze przed pandemią były skłonne relokować się do nowszych budynków o najwyższym standardzie i przeznaczać wysokie budżety na aranżacje wnętrz, zdecyduje się na renowację aktualnej umowy najmu i pozostanie w obecnej lokalizacji. Można oczekiwać, że skrupulatnym analizom będą poddane również budżety przeznaczone na fit-out tych powierzchni biurowych.

Niewątpliwie najbardziej podatnymi na wahania koniunkturalne podmiotami w sektorze biurowym są operatorzy coworkingowi. Ich duże uzależnienie od sektora małych i średnich przedsiębiorstw (który z kolei jest mocno narażony na

spadek przepływów pieniężnych) sprawi, że w krótkim okresie mogą stracić część najemców. Elastyczność wynikająca z krótkich umów najmu przynajmniej w krótkim okresie przyczyni się do spadku przychodów. Niemniej jednak w dłuższej perspektywie model biznesowy operatorów elastycznych biur może przyczynić się do ich sukcesu, gdyż część najemców może uwzględniać elastyczne biura jako wspierający element w strategiach dotyczących dywersyfikacji powierzchni najmu.

Z drugiej strony, w przypadku mikroprzedsiębiorstw czy start-upów na popularności może zyskać (przynajmniej w okresie kiedy istotne jest ograniczanie kosztów) korzystanie np. z wirtualnego biura oferującego m.in. adres i recepcję, a także dostęp do sal konferencyjnych czy centrali telefonicznej. Dzięki temu mają szansę pozostania na rynku bez konieczności ponoszenia wysokich kosztów najmu tradycyjnej powierzchni biurowej.



## WŁAŚCICIELE

W krótkiej perspektywie wielu właścicieli budynków biurowych odczuje negatywne skutki pandemii. Wielu najemców już zaczyna zwracać się do właścicieli z prośbą o obniżenie zobowiązań czynszowych czy udzielenie okresów bezczynszowych w związku z ograniczeniem działalności w wyniku pandemii. W tej grupie znajdują się oprócz

najemców biurowych również najemcy lokali handlowo-usługowych, z których zdecydowana większość wstrzymała działalność. Rolą właścicieli budynków będzie zatem balansowanie pomiędzy utrzymaniem własnej płynności finansowej a utrzymaniem najemcy. Można oczekiwać, że obecna sytuacja na rynku wymusi na właścicielach budynków konieczność

uelastycznienia swojej postawy w zakresie długości trwania umów, zachęt w postaci dopłaty do kosztów aranżacji czy okresów bezczynszowych, zarówno w przypadku negocjacji nowych umów jak i renowacji istniejących. Oprócz tych warunków, nacisk w negocjacjach może również zostać położony na precyzyjne ustalenia dotyczące np. skutków działania tzw. siły wyższej (force majeure) czy aspektów związanych z ewentualnym wystąpieniem nagłych przerw w działaniu firmy wynikłych ze zdarzeń losowych (kwestie i warunki ubezpieczenia), czyli warunków, które do tej pory uważano za czysto teoretyczne.



Jeszcze przed wybuchem epidemii, systematycznie rosła świadomość właścicieli budynków w kwestii takiej aranżacji biura, która sprzyja dobremu samopoczuciu pracowników czy uwzględnia kwestie tzw. well-being. Jeśli właściciele biurowców zdecydowali się na wprowadzenie takich elementów, to głównie z tego powodu, że były one związane z pozyskaniem i utrzymaniem najemców, którzy dbają o wartościowych pracowników. Można oczekiwać, że obecna pandemia wzmocni podejście właścicieli budynków do tego tematu, aczkolwiek przede wszystkim dlatego, że od wdrożonych rozwiązań pozytywnie wpływających na tzw. well-being (w obecnych czasach może to być np. zapewnienie pracownikom dostępu do jednorazowych masek na twarz, termometrów czy środków do dezynfekcji rąk) może zależeć nawet ciągłość działalności firmy. Na popularności w średnim lub nawet długim czasie mogą zyskać np. meble wykonane z materiałów z powłokami antybakteryjnymi.

W najbliższej przyszłości istotny może okazać się nacisk na wdrażanie takiej kultury miejsca pracy, która ogranicza (a docelowo eliminuje) tzw. prezenteizm (*presenteeism*) pracowników, czyli obecność w pracy pomimo choroby z obawy przed negatywnymi konsekwencjami wyciąganymi przez pracodawcę.

Oprócz reorganizacji powierzchni przez samych najemców, w średnim lub nawet długim okresie istotne może być wprowadzenie zmian w samych budynkach biurowych. Niewykluczone, że w przyszłości właściciele będą zmuszeni do posiadania np. certyfikatów czystości. Będzie to tym ważniejsze, jeśli upowszechni się idea elastycznych biur, w których z każdego biurka będzie korzystała więcej niż jedna osoba.

Szczególny nacisk może również zostać położony na jakość powietrza w budynkach. Możliwe, że właściciele będą zmuszeni do poniesienia dodatkowych kosztów na poprawę wydajności systemu wentylacji czy klimatyzacji.

## DEWELOPERZY

W Polsce nie ma na razie przepisów, które nakładałyby jakiegokolwiek obostrzenia na sektor budowlany w związku z pandemią COVID-19. W konsekwencji większość budów jest kontynuowana. Niemniej jednak, ze względu na spowolnienie procesów wydawania zezwoleń, niektóre projekty biurowe planowane do ukończenia w ciągu najbliższych kilku miesięcy prawdopodobnie zostaną nieco opóźnione. Jednocześnie, opóźnia się rozpoczęcie większości budów, których początek realizacji planowany był na wiosnę bieżącego roku.

Zarówno rozpoczęcia jak i zakończenia nowych projektów deweloperskich (w tym biurowych) będą uzależnione również od dostępności materiałów budowlanych, na

którą negatywnie wpływa obecna sytuacja. Co więcej, problemy z dostateczną liczbą pracowników, z którymi borykały się firmy budowlane jeszcze do niedawna, zaczęły się pogłębiać. Obawy przed ograniczeniami wywołanymi zamknięciem granic w związku z epidemią sprawiły, że część pracowników ukraińskich wróciła do domów, niektórzy natomiast nie mogą do Polski wjechać. Do tego dochodzą absencje pracowników związane z zamknięciem szkół i koniecznością opieki nad dziećmi.

Kondycja sektora budowlanego będzie do pewnego stopnia zależeć od długości trwania pandemii, ale również od systemowych rozwiązań bezpośrednio wpływających na płynność finansową firm.



## KONTAKTY W POLSCE:

+22 596 50 50  
www.KnightFrank.com.pl

### RESEARCH

Elżbieta Czerpak  
elzbieta.czerpak@pl.knightfrank.com

### COMMERCIAL AGENCY - OFFICE

L-REP Izabela Potrykus-Czachowicz  
izabela.potrykus@pl.knightfrank.com  
T-REP Karol Grejbus  
karol.grejbus@pl.knightfrank.com

### COMMERCIAL AGENCY - RETAIL

Marta Keszowska  
marta.keszkowska@pl.knightfrank.com

### ASSET MANAGEMENT

Maja Meissner  
maja.meissner@pl.knightfrank.com

### CAPITAL MARKETS

Krzysztof Cipiur  
krzysztof.cipiur@pl.knightfrank.com

### LAND ADVISORY

Piotr Litwin  
piotr.litwin@pl.knightfrank.com

### PROPERTY MANAGEMENT

Izabela Miazgowska  
izabela.miazgowska@pl.knightfrank.com

### PROPERTY MANAGEMENT COMPLIANCE

Magdalena Oksańska  
magdalena.oksanska@pl.knightfrank.com

### PROJECT MANAGEMENT

Urszula Łuszczyńska  
urszula.luszczyńska@pl.knightfrank.com

### VALUATION & ADVISORY

Grzegorz Chmielak  
grzegorz.chmielak@pl.knightfrank.com

### STRATEGIC CONSULTING EMEA

Marta Badura  
marta.badura@pl.knightfrank.com

### MANAGING PARTNER

Daniel Puchalski  
daniel.puchalski@pl.knightfrank.com

### CHAIRMAN OF THE BOARD

Monika A. Dębska-Pastakia  
monika.debska@pl.knightfrank.com

Jako jeden z największych i najbardziej doświadczonych zespołów monitorujących rynek nieruchomości w Polsce, świadczymy usługi doradcze, opracowujemy prognozy oraz diagnozujemy wszystkie sektory rynku nieruchomości. Naszym klientom, do których należą m.in. deweloperzy, fundusze inwestycyjne, instytucje finansowe, przedsiębiorstwa oraz inwestorzy indywidualni, oferujemy:

- ◆ doradztwo strategiczne,
- ◆ niezależne prognozy i analizy dostosowane do specyficznych wymogów klientów,
- ◆ prezentacje na indywidualne zapotrzebowanie/zamówienie.

Prowadzimy kwartalnie aktualizowane bazy danych, obejmujące wszystkie sektory rynku nieruchomości komercyjnych (biurowy, handlowy, magazynowy, hotelowy) w głównych miastach i regionach Polski (Warszawa, Kraków, Łódź, Poznań, Śląsk, Trójmiasto, Wrocław). Dzięki naszym oddziałom w tych lokalizacjach, posiadamy wiedzę o lokalnych rynkach, którą wykorzystujemy w przygotowywaniu raportów.

## NASZE NAJNOWSZE PUBLIKACJE:



2019 Review & 2020 Outlook. Aktywa komercyjne i grunty inwestycyjne



Future of Cities. Zrównoważone inwestycje



Scenariusze dla starszych biurowców



Koszty i opłaty eksploatacyjne w budynkach biurowych: 2011-2018

Raporty Knight Frank  
dostępne są na stronie  
[knightfrank.com.pl/  
badanie-ryнку/](http://knightfrank.com.pl/badanie-ryнку/)

© Knight Frank Sp. z o.o. 2020

Knight Frank nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne szkody poniesione na skutek działań podjętych na podstawie zawartości niniejszego raportu. Pomimo przeprowadzenia szczegółowych badań i zachowania należytej staranności Knight Frank nie gwarantuje ani nie zapewnia, że informacje zawarte w raporcie są prawdziwe lub że nie uległy dezaktualizacji. Powielanie części lub całości opracowania tylko za zgodą Knight Frank.



Broszura została wydrukowana na papierze Cocoon Eco, który jest produkowany w 100% z makułatury w technologii przyjaznej dla środowiska naturalnego.