

# Warszawa Rynek biurowy

Research, III kwartał 2020

[knightfrank.com.pl/research](https://knightfrank.com.pl/research)

SEKTOR  
BIUROWY  
W EPOCE  
POST-COVID



# RYNEK BIUROWY W WARSZAWIE

**W** trzecim kwartale roku można już dostrzec wpływ Covid-19 na wyniki rynku biurowego. O ile pierwsza połowa roku napędzona była negocjacjami rozpoczętymi jeszcze przed pandemią, to obecne dane widocznie już pokazują spowolnienie na rynku. Należy przy tym zaznaczyć, że największych zmian w aktywnościach zarówno deweloperów, jak i najemców oczekujemy w kolejnym roku.

Od lipca do września 2020 roku zdecydowanie osłabło zainteresowanie najemców, którzy w ciągu kwartału wynajęli najmniej powierzchni biurowej od dekady – zaledwie 113.000 m<sup>2</sup> (w I połowie roku było to ok. 334.000 m<sup>2</sup>). Dla porównania analogiczny kwartał w ubiegłym roku zanotował rekordowo wysoki popyt na poziomie 284.000 m<sup>2</sup>. W dobie pandemii i związanej z nią niepewności na rynku, najemcy świadomie wstrzymują podejmowanie długofalowych decyzji, skłaniając się raczej do pozostania w biurze, które do tej pory zajmowali,

niż wynajmowanie przestrzeni w nowej lokalizacji czy ekspansję na dodatkową powierzchnię. W poprzednich kwartałach nie było to jeszcze aż tak widoczne, ponieważ podpisywane były jeszcze umowy negocjowane przed pandemią. Trzeci kwartał natomiast przyniósł zdecydowany spadek aktywności najemców, a niemal połowa wynajętej w III kwartale powierzchni w Warszawie to renowacje wcześniejszych umów najmu. Dla porównania w okresie I-III kwartał 2019 roku renowacje stanowiły 35% wolumenu transakcji, co wówczas było rekordowym wynikiem. Dodatkowym sygnałem płynącym z rynku, a wskazującym na ograniczenie zainteresowania nową powierzchnią jest zdecydowany spadek udziału umów prelet, które w minionym kwartale wyniosły zaledwie 4% wolumenu popytu (średnia dla pierwszych trzech kwartałów ub.r. to 27%). Co prawda, oferta powierzchni w budowie już się znacząco zmniejszyła niż w poprzednich kwartałach, ale nadal wolumen powierzchni w budowie przekracza 650.000 m<sup>2</sup>.

**5,8** mln m<sup>2</sup>

zasoby powierzchni biurowej

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

nowa podaż (III kw. 2020) w 6 inwestycjach

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

powierzchnia biurowa w budowie

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

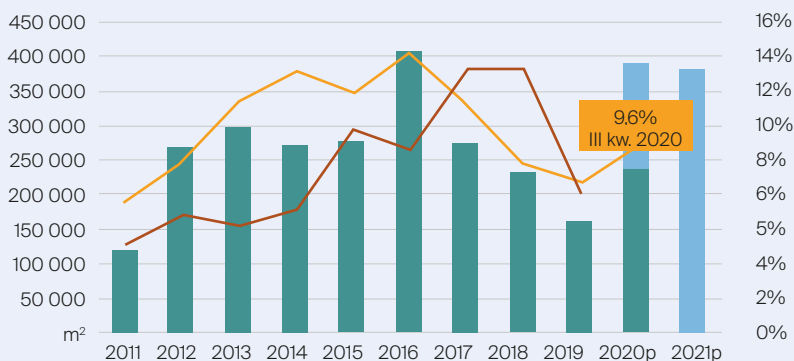
wolumen transakcji najmu (III kw. 2020)

**9,6%**

wskaźnik pustostanów

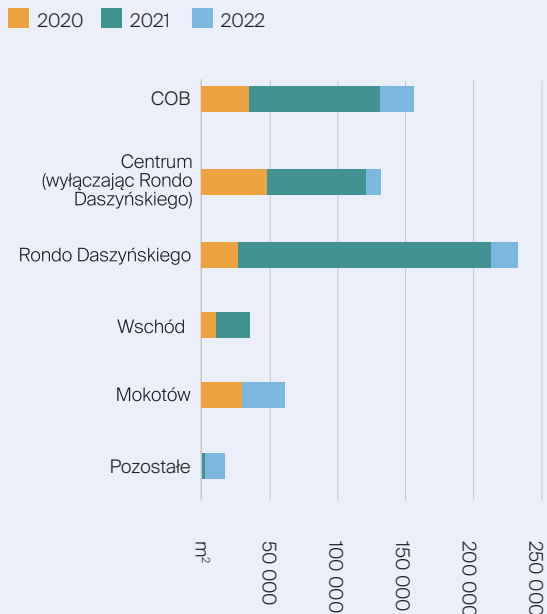
**Wykres 1: Roczna podaż biurowa oraz współczynnik pustostanów w Warszawie**

■ Nowa podaż ■ Nowa podaż - prognoza ■ Współczynnik pustostanów  
■ Absorpcja netto

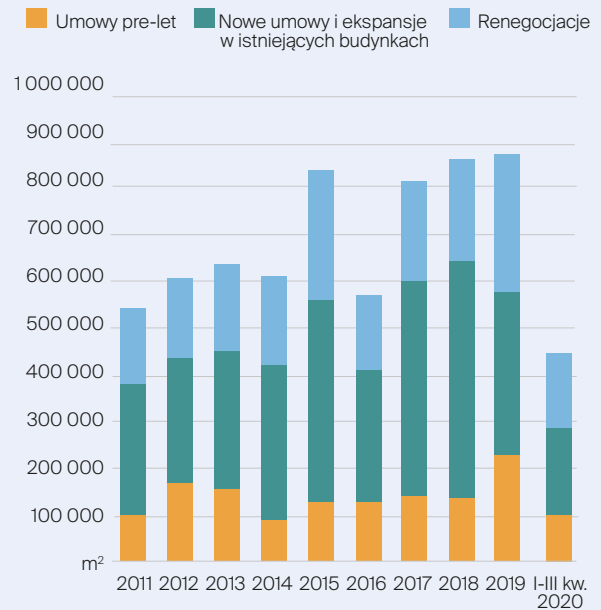


p-prognoza na podstawie projektów w budowie

Źródło: Knight Frank

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

Źródło: Knight Frank

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

Źródło: Knight Frank

W III kwartale 2020 roku do użytku oddano ponad 131.000 m<sup>2</sup> biur w sześciu projektach, podczas gdy w pierwszej połowie roku było to jedynie 107.000 m<sup>2</sup> (cztery inwestycje). Największymi projektami dostarczonymi na stołeczny rynek w ostatnich trzech miesiącach były: kompleks The HUB (dwa budynki) należący do Ghelamco Poland, który łącznie oferuje ok. 89.000 m<sup>2</sup> biur oraz budynek Biura przy Warzelni kompleksu Browary Warszawskie (24.000 m<sup>2</sup>), zrealizowany przez Echo Investment.

Dodatkowo, należy zwrócić uwagę, że projekty ukończone w III kwartale w momencie oddania do użytku były skomercjalizowane w 66%, podczas gdy budynki ukończone w pierwszej połowie roku były niemal w pełni wynajęte. Za sprawą wysokiej nowej podaży, całkowite istniejące zasoby biurowe w Warszawie na koniec września 2020 roku przekroczyły 5,8 mln m<sup>2</sup>.

Spadek aktywności najemców oraz wysoka podaż nowej powierzchni, która nie była w pełni wynajęta, przełożyły się na wzrost współczynnika

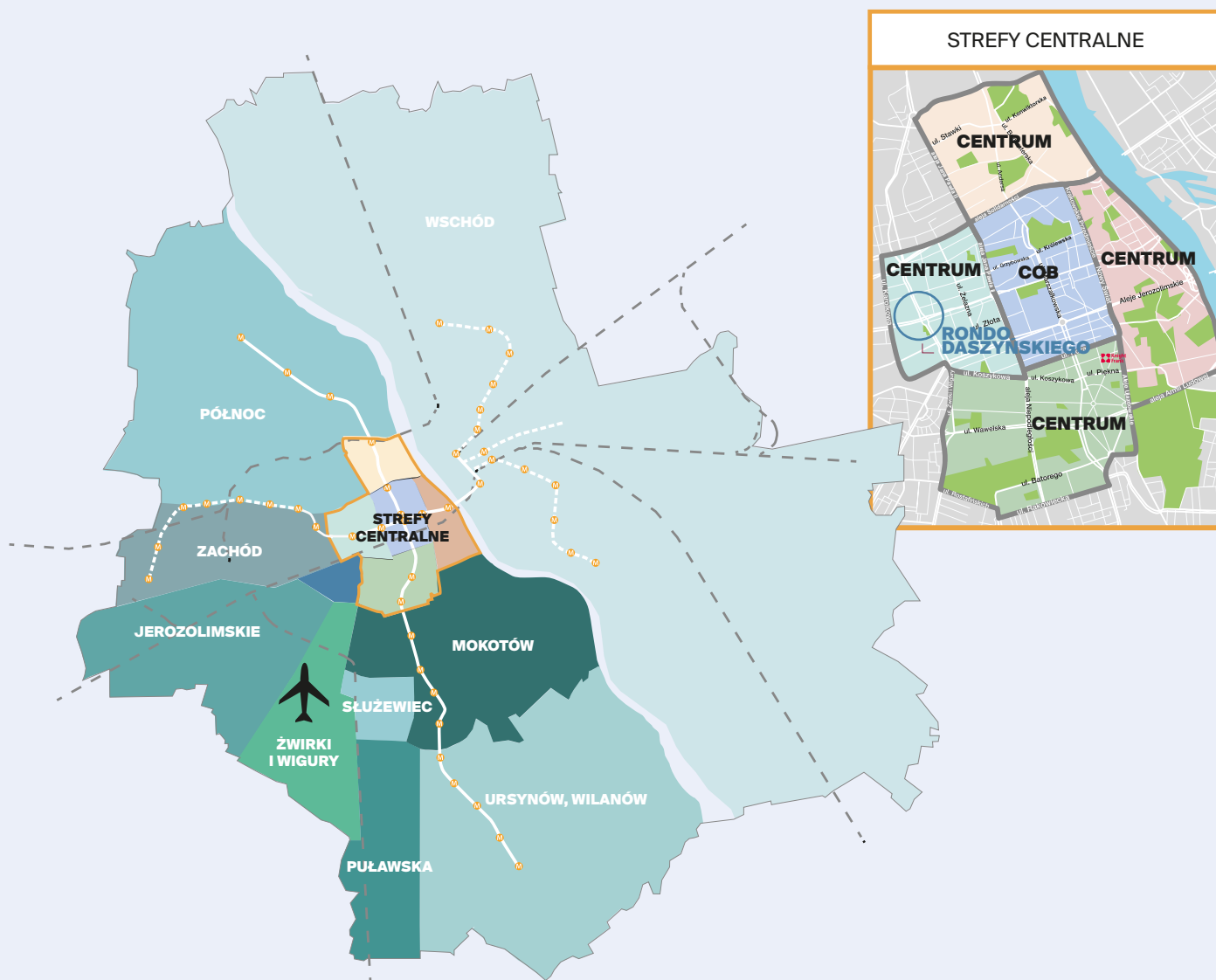
pustostanów. Na koniec września 2020 roku wyniósł on 9,6%, co daje niemal 560.000 m<sup>2</sup> dostępnej powierzchni od zaraz. Oznacza to stosunkowo wysoki wzrost w ciągu kwartału o 1,7 pp. do poziomu najwyższego od dwóch lat. Analizując poszczególne obszary koncentracji wzrost współczynnika pustostanów odnotowano niemal w każdej strefie. Wyjątek stanowiła strefa Zachód, a największa zmiana została odnotowana w strefie Centrum, w której ukończono najwięcej nowych inwestycji.

Faktyczna oferta dostępnej od zaraz powierzchni biurowej jest zdecydowanie szersza. Pandemia Covid-19, a tym samym przejście na pracę w systemie hybrydowym bądź wyłącznie z domu i pogarszająca się sytuacja gospodarcza, niewątpliwie skłoniła część firm do oszacowania na nowo swojego zapotrzebowania na powierzchnię biurową. Niektóre z nich w nowych warunkach poszukują oszczędności, a część firm rozważa zmianę modelu pracy. W rezultacie rośnie liczba najemców, którzy decydują się na zredukowanie aktualnie zajmowanej powierzchni

biurowej i podnajęcie jej. Na koniec września 2020 roku na stołeczny rynek oferta podnajmu obejmowała już ponad 100.000 m<sup>2</sup> biur gotowych do wynajęcia od zaraz.

Pomimo zmieniającej się sytuacji rynkowej wywoławcze stawki czynszu na stołeczny rynek wciąż utrzymują się na stabilnym poziomie. Czynsze wyjściowe w Centralnym Obszarze Biznesu, biorąc pod uwagę nowe prestiżowe projekty, kształtują się w przedziale 20-25 EUR/m<sup>2</sup>/miesiąc, aczkolwiek zidentyfikowano projekty, w których najlepsza powierzchnia biurowa na najwyższych piętrach wież dochodzi do poziomu nawet 27-28 EUR. W pozostałych lokalizacjach centralnych stawki znajdowały się w przedziale od 15 do 22 EUR/m<sup>2</sup>/miesiąc. Czynsze 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, szczególnie w dobie pandemii COVID-19 chcąc przyciągnąć najemców, stawki efektywne pozostają o ok. 20% niższe niż poziom wywoławczy.

# GŁÓWNE OBSZARY KONCENTRACJI POWIERZCHNI BIUROWEJ



Centralny Obszar Biznesu (COB)	
Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	930 000
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	65 000
Popyt (m <sup>2</sup> )	55 700
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	20-25
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	156 000

Wybrane projekty w budowie		
Nazwa projektu	Powierzchnia biurowa (m <sup>2</sup> )	Właściciel / Deweloper
Varso Tower	69 000	HB Reavis
Skysawa	34 000	Polski Holding Nieruchomości
Widok Towers	31 000	Commerz Real AG S + B Gruppe
Central Point	18 000	Immobel Poland

**CENTRUM**  
(wyłączając Rondo Daszyńskiego)

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	958 000
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	69 300
Popyt (m <sup>2</sup> )	46 500
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	15-22
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	134 300

**RONDO DASZYŃSKIEGO**

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	384 000
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	6 900
Popyt (m <sup>2</sup> )	101 000
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	16-25
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	315 000

**MOKOTÓW**  
(wyłączając Służewiec)

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	336 500
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	11 500
Popyt (m <sup>2</sup> )	23 100
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	12-16
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	29 400

**SŁUŻEWIEC**

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	1,1 mln
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	204 400
Popyt (m <sup>2</sup> )	116 000
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	10,5-15
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	32 000

**JEROZOLIMSKIE**

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	747 400
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	49 200
Popyt (m <sup>2</sup> )	27 600
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	12-15
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	-

**WSCHÓD**

Zasoby całkowite (m <sup>2</sup> )	239 000
Dostępna powierzchnia (m <sup>2</sup> )	22 500
Popyt (m <sup>2</sup> )	11 500
Czynsze wywoławcze (EUR/m <sup>2</sup> /miesiąc)	11-15
Podaż w budowie (m <sup>2</sup> )	34 800

## Wybrane projekty w budowie

Nazwa projektu	Powierzchnia biurowa (m <sup>2</sup> )	Właściciel / Deweloper
Forest	72 000	HB Reavis
Mennica Legacy Tower I	51 000	Golub Gethouse
Intraco Prime	12 800	Polski Holding Nieruchomości
LIXA	76 700	Commerz Real AG, Yareal Polska
Warsaw UNIT	57 000	Ghelamco Poland
Skyliner	45 000	Karimpol
Generation Park Y	43 000	Skanska Property Poland
Moje Miejsce B2	17 000	Echo Investment
X20	12 000	White Star Real Estate
P180	32 000	Skanska Property Poland
Koneser Centrum Praskie (M,N)	17 500	BBI Development, Liebrecht & wood
Fabryka PZO	10 000	White Star Real Estate
Bohema	7 000	Okam Capital



# SEKTOR BIUROWY W EPOCE POST-COVID

Trudno wskazać sektor rynku nieruchomości, którego nie dotknęły skutki COVID-19 choćby w minimalnym stopniu. Sektor biurowy jest jednym z nich, chociaż jak pokazują dane z trzech pierwszych kwartałów 2020 roku, wpływ pandemii nie jest aż tak negatywny jak np. w sektorze handlowym czy hotelowym. W III kwartale większość nowych inwestycji biurowych zostało oddane zgodnie z planem. Pustostany wzrosły i widoczny jest wyraźny wzrost ilości powierzchni oferowanej na podnajem ale czynsze wywoławcze pozostały stabilne (choć właściciele budynków wykazują większą elastyczność w trakcie negocjacji warunków umów niż przez pandemią).

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 skutkowałą 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 rozdzielenia zespołów w celu zapewnienia ciągłości działania.

Obostrzenia 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 podwyższanie 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 aranżację wnętrza, zdecyduje się na renegocjacje 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 renegocjacji 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

## ASSET MANAGEMENT

Monika A. Dębska-Pastakia  
monika.debska@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.