

Siła miast



Atrakcyjność miasta, rynek biurowy, trendy HR

I kw. 2025

Kondycja sektora biurowego oraz potencjał inwestycyjny miasta i rynek pracy

knightfrank.com.pl/research



Wrocław

Opracowane
we współpracy z



Agencja Rozwoju
Aglomeracji Wrocławskiej

Michael Page

Wrocław



Powierzchnia
miasta

293 km²



Populacja miasta

893 500

(Uniwersytet Wrocławski, 2024)



Populacja aglomeracji

1 200 000

(Urząd Miejski Wrocławia, 2025)



Saldo migracji

(+) 1,4 (06.2024, GUS)



Stopa bezrobocia

1,8%

(02.2025, GUS)



Wzrost PKB

8,5%



PKB per capita

104 360 PLN

(brutto)



Średnie miesięczne
wynagrodzenie (brutto)

9 374,26 PLN

(w sektorze przedsiębiorstw,
02.2025, GUS)

Atrakcyjność inwestycyjna

Rankingi

1.

MIEJSCE

w rankingu fDi's **Mid-Sized European Cities of the Future 2025 - Overall**

1.

MIEJSCE

w rankingu fDi's **Mid-Sized European Cities of the Future 2025 - Business Friendliness**

1.

MIEJSCE

w Polsce, nr 2 w Europie, nr 8 na świecie w kategorii **wschodzącej gwiazdy hubów technologicznych** według raportu "The next generation of tech ecosystems" opracowanego przez Dealroom.

2.

MIEJSCE

w Polsce w klasyfikacji **liczba osób zatrudnionych w IT** raportu ABSL "Sektor Nowoczesnych Usług Biznesowych w Polsce 2024"

2.

MIEJSCE

w rankingu „**Polskie Startupy 2024**” opracowanym przez Fundację Startup Poland

2.

MIEJSCE

w rankingu fDi's **Mid-Sized European Cities of the Future 2025 - FDI Strategy and Economic Potential**

2.

MIEJSCE

w rankingu **Business Environment Assessment Study (BEAS) 2024**

Zachęty inwestycyjne

"One stop shop"
- wsparcie Agencji Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej w procesie inwestycyjnym.

Zwolnienie z podatku od nieruchomości w związku z inwestycją w instalację fotowoltaiczną, pompę ciepła, rekuperator, gruntowy wymiennik ciepła, kolektor słoneczny.

Programy akceleracyjne: Concordia Design Accelerator, Accel Boost, Startup Booster for Social Impact

Zwolnienia z podatku od nieruchomości we Wrocławiu.

Dolnośląskie Specjalne Strefy Ekonomiczne.



Jakość życia w mieście

Rankingi

1
MIEJSCE

w rankingu fDi's **Mid-Sized European Cities of the Future 2025 - Human Capital and Lifestyle**



Wrocław na liście 100 miast misji UE o nazwie „**100 neutralnych klimatycznie i inteligentnych miast do 2030 r.**”

Potencjał badawczo-rozwojowy w aglomeracji wrocławskiej

1) Wysoka koncentracja firm R&D

We Wrocławiu znajduje się 11% polskich przedsiębiorstw posiadających status centrum badawczo-rozwojowego nadawany przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii.

2) Zróżnicowanie obszarów działalności R&D

Firmy we Wrocławiu prowadzą działalność R&D w szerokim spektrum obszarów, takich jak inżynieria i produkcja, technologie informacyjne, chemia i materiały, energetyka oraz medycyna. To zróżnicowanie przyczynia się do tworzenia innowacyjnych rozwiązań w różnych sektorach.

3) Innowacyjne start-upy

Wrocław jest liderem w Polsce pod względem liczby start-upów 28% wszystkich polskich start-upów jest zarejestrowanych na Dolnym Śląsku, w tym znaczna większość we Wrocławiu.

4) Znacząca rola uczelni wyższych

We Wrocławiu działa 30 uczelni wyższych, które kształcą ponad 105 tysięcy studentów, z czego ponad 42 tysiące na kierunkach kluczowych dla R&D.

5) Wysoka ocena potencjału edukacyjnego

64% firm ocenia potencjał edukacyjny wrocławskich uczelni w kontekście współpracy R&D jako dobry lub bardzo dobry. Studenci mają dostęp do licznych programów stażowych i praktyk w firmach, takich jak m.in. Selenia, Mikroel, LG Energy Solution Wrocław, Hasco-Lek, co sprzyja rozwijaniu praktycznych umiejętności.

6) Wysokie kwalifikacje kadr

60% firm ocenia dostępność wykwalifikowanych specjalistów w obszarze R&D jako dobrą lub bardzo dobrą. Wysoki poziom wykształcenia, kreatywność i innowacyjność oraz znajomość nowoczesnych technologii to główne atuty wrocławskich kadr.

7) Dynamiczny wzrost sektora R&D

Na przełomie ostatnich lat sektor badań i rozwoju na Dolnym Śląsku doświadczył dynamicznego wzrostu, co przejawia się m.in. w 34-procentowym wzroście liczby podmiotów prowadzących działalność badawczo-rozwojową.

Więcej informacji o potencjale badawczo-rozwojowym w aglomeracji wrocławskiej w najnowszym raporcie →



Trasy przyjazne rowerzystom
1 400 km



Tereny zielone
~41% całkowitej powierzchni miasta

Fakty i liczby



Studenci
106 116



Absolwenci
26 094



Liczba uczelni
30



Lotnisko - odległość od centrum miasta
10 km



Lotnisko - liczba obsługiwanych pasażerów
4 500 000 (2025)



Sektor R&D - liczba centrów i działów badawczych
400



Sektor R&D - liczba zatrudnionych
13 000



STEM - oblicz swoją przyszłość

AGENCJA
RATINGOWA

Moody's

RATING

A-

Wrocław

I KW. 2025



Zasoby powierzchni biurowej

● **1,36 mln m²**



Powierzchnia biurowa w budowie

↓ **26 000 m²**



Wskaźnik pustostanów

↑ **20,4%**



Nowa podaż

↓ **0 m²**



Popyt

↑ **44 000 m²**

Standardowe warunki najmu w nowych budynkach



Opłata eksploatacyjna
PLN/m²/miesiąc

16,00-31,00



Okres bezczynszowy
1,5 miesiąca

na rok obowiązywania umowy



Budżet na fit-out
EUR/m²

450,00-550,00

► Wrocław z zasobami powierzchni biurowej sięgającymi 1,36 mln m² jest trzecim co do wielkości rynkiem biurowym w Polsce, zaraz po Warszawie i Krakowie. Popyt na wynajem powierzchni biurowej pozostaje silny, liczba wynajętej powierzchni biurowej we Wrocławiu w pierwszym kwartale 2025 roku wyniosła 44 000 m², co jest drugim najwyższym wynikiem wśród miast regionalnych.

Pomimo braku nowej podaży, wskaźnik pustostanów osiągnął rekordowy poziom 20,4%. Przewidujemy jednak, że niewielka liczba powierzchni w budowie oraz stabilny popyt przyczynią się do stopniowego spadku pustostanów w najbliższych kwartałach.

PODAŻ

Na koniec I kw. 2025 roku całkowite zasoby biurowe we Wrocławiu osiągnęły 1,36 mln m², co stanowi 10% całkowitych zasobów w Polsce.

Aktywność developerska pozostaje ograniczona, od początku roku na rynek nie został dostarczony żaden obiekt biurowy, a w budowie znajduje się 26 000 m² nowoczesnej powierzchni biurowej, realizowanej w ramach dwóch projektów. Największym z nich jest Swobodna Spot I, o powierzchni 16 000 m² realizowany przez Echo Investment. Planowane zakończenie inwestycji przypada na początek 2026 roku.

POPYT

W I kwartale 2025 roku we Wrocławiu najemcy wynajęli niemal 44 000 m² powierzchni biurowej, co oznacza wzrost aż o 75% względem tego samego okresu 2024 roku i jest drugim najwyższym wynikiem wśród miast regionalnych.

W I kwartale 2025 roku największy udział w wolumenie najmu we Wrocławiu stanowiły renegotiacje, które objęły ponad 71% wynajętej powierzchni. Udział nowych umów spadł do 18%, wobec 36% odnotowanych w 2024 roku. Pozytywnym sygnałem dla lokalnego rynku jest wzrost umów na rozszerzenie zajmowanej powierzchni, których udział wyniósł 11%. W analizowanym okresie nie zawarto żadnych umów najmu na potrzeby własne najemców.

PUSTOSTANY

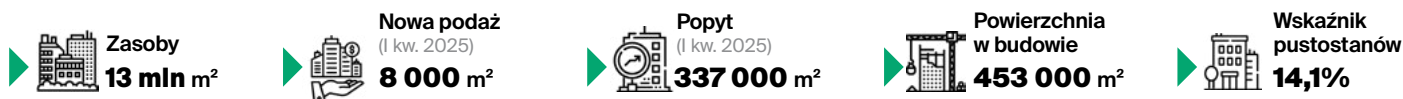
Poziom pustostanów we Wrocławiu na koniec marca 2025 roku wyniósł 20,4%, uzyskując tym samym najwyższy poziom w historii rynku. Oznacza to wzrost o 1,1 pp. względem poprzedniego kwartału i o 1,3 pp. względem analogicznego okresu poprzedniego roku. Niska aktywność deweloperska oraz stabilny popyt mogą jednak przyczynić się do stopniowego spadku wskaźnika pustostanów w nadchodzących kwartałach.

CZYNsze

Na koniec I kwartału 2025 roku wywoławcze stawki czynszu za wynajem powierzchni biurowych we Wrocławiu kształtowały się zazwyczaj w przedziale od 11,00 do 16,00 EUR/m²/miesiąc. Stawki opłat eksploatacyjnych pozostały natomiast stabilne, mieszcząc się w zakresie od 16,00 do 31,00 PLN/m²/miesiąc.

Rynek biurowy w Polsce

I KW. 2025



SZCZECIN

187 000 m²
8,0%
10-14,5 EUR

POZNAŃ

678 000 m²
15,0%
11,5-16 EUR

WROCŁAW

1,36 mln m²
20,4%
11-16 EUR

KATOWICE

772 000 m²
21,1%
10-14,5 EUR

TRÓJMIASTO

1,07 mln m²
12,6%
11-16 EUR

WARSZAWA

6,28 mln m²
10,5%
10-28 EUR

ŁÓDŹ

642 000 m²
22,3%
9-15 EUR

LUBLIN

221 000 m²
11,1%
9-13 EUR

KRAKÓW

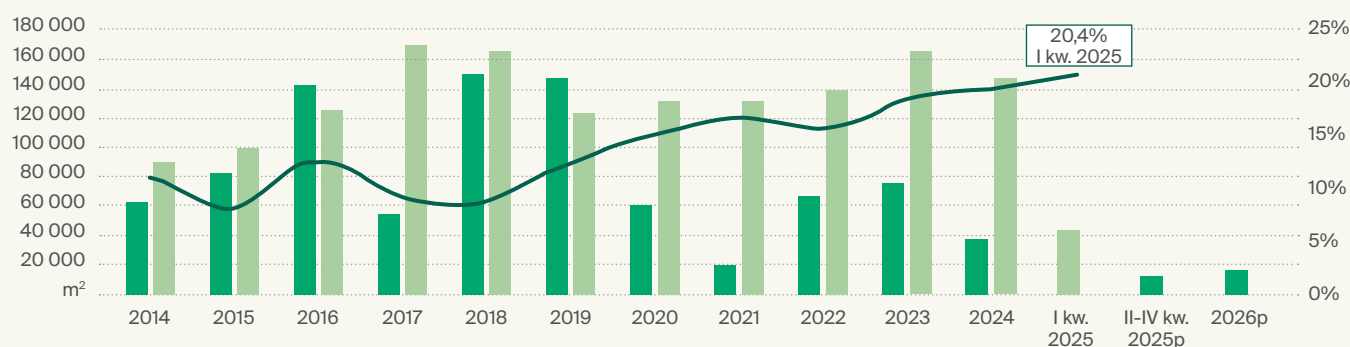
1,83 mln m²
17,6%
10-18 EUR

- całkowite zasoby - współczynnik pustostanów
 - wywoławcze stawki czynszu (m²/miesiąc)

Źródło: Knight Frank

Nowa podaż, popyt i współczynnik pustostanów we Wrocławiu

nowa podaż popyt współczynnik pustostanów

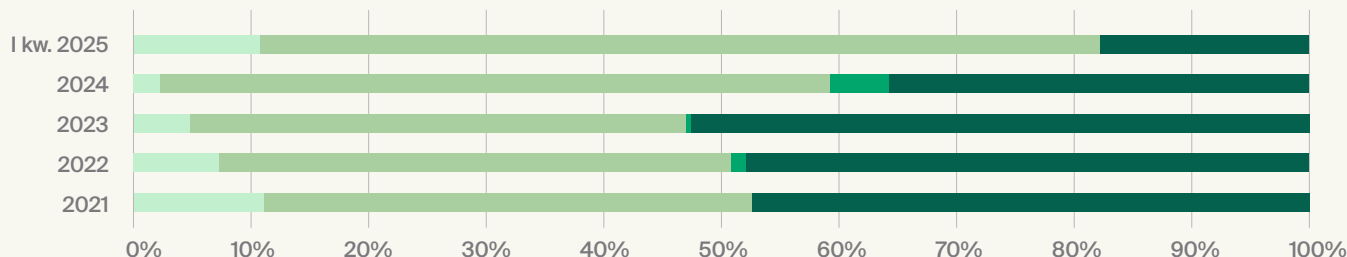


p-prognoza na podstawie projektów w budowie

Źródło: Knight Frank

Struktura popytu we Wrocławiu

rozszerzenia odnowienia wynajem na potrzeby własne nowe umowy (łącznie z transakcjami przednajmu)



Źródło: Knight Frank

Nawet 44 proc. polskich firm z branży budowlanej i nieruchomości może w niedalekiej przyszłości stanąć przed perspektywą sukcesji

- Rynek nieruchomości wyraźnie hamuje i w ocenie wielu analityków cechuje go dziś duża niepewność. Firmy dostrzegają coraz więcej wyzwań i nie chodzi jedynie o kwestie dotyczące pobudzania popytu czy ogólnej koniunktury. Właściciele spółek sporo uwagi poświęcają także takim elementom jak kompetencje zarządu, które w ich ocenie odegrają kluczową rolę w czasie ewentualnych spadków na rynku. Według ekspertów Michael Page obecnie jesteśmy w punkcie głębokich zmian, które już dziś obejmują zarządy spółek deweloperskich, a zjawisko sukcesji jest coraz częściej tematem spotkań z klientami z tego sektora.

Według raportu przygotowanego przez Bank Pekao budownictwo oraz obsługa rynku nieruchomości to dwa kluczowe sektory polskiej gospodarki, w których udział krajowego kapitału prywatnego jest dominujący – w obu przypadkach stanowi ok. 75 proc. łącznych przychodów danej branży. Towarzyszy temu szereg wyzwań, które dotyczą już nie tylko kwestii wynikających ściśle z bieżącej koniunktury. Coraz częściej pojawiają się także wątki zarządcze, w tym wpływ czynników takich jak demografia czy zmiana pokoleniowa na najwyższym szczeblu menadżerskim – w 2023 roku spośród 673 tys. działających w Polsce przedsiębiorców z sektora nieruchomości oraz branży budowlanej aż 299 tys. stanowiły osoby powyżej 50 roku życia, które obecnie coraz częściej myślą o przekazaniu władzy i towarzyszącej jej odpowiedzialności.

"Ok. 75 proc. przychodów w budownictwie i obsłudze rynku nieruchomości stanowi udział krajowego kapitału prywatnego."

- O tym jak ważnym tematem jest dziś kwestia sukcesji świadczy choćby to, że jeszcze kilka lat temu firmy, które aktywnie poszukiwały wsparcia w zakresie zarządzania tym procesem stanowiły odosobnione przypadki. W ciągu ostatnich dwóch lat ich liczba wzrosła nawet kilkukrotnie, a mając na uwadze czynnik demograficzny możemy śmiało założyć, że to dopiero początek zmian – komentuje Krzysztof Butyński Senior Associate Executive Manager i dodaje, że w ubiegłym roku w Michael Page zamknięto cztery takie postępowania, a dziś, mając za sobą jedynie pierwszy kwartał 2025 roku, wynik ten już udało się wyrównać.

- Przypomnijmy, że w samym sektorze budowlanym i nieruchomości może być obecnie nawet 45 tys. przedsiębiorców, którzy przekroczyli już wiek emerytalny. Osoby te są w biznesie od kilkudziesięciu lat i z pewnością przekazanie władzy traktują jako naturalny krok w kierunku rozwoju firmy, który nie zawsze przychodzi łatwo. Mając za sobą doświadczenia oraz zyski wypracowane w okresie hossy z jednej strony chcą nadal mieć dotychczasowy wpływ na organizację, z drugiej trudniej im odnaleźć się w rzeczywistości hamującej koniunktury,



"45 tys. przedsiębiorców w sektorze budowlanym i nieruchomości przekroczyło już wiek emerytalny."

a do tego zarządzać strukturami, gdzie coraz większą rolę odgrywa wymagające pokolenie Z. Nowe realia wymagają od nich dużej elastyczności, dynamiki, energii, nowego spojrzenia na biznes, a na to niestety nie zawsze są już gotowi – ocenia Butyński.



ZAUFANIE KLUCZOWYM ELEMENTEM UDANEJ SUKCESJI

Z danych Banku Pekao wynika, że zaledwie 20 proc. właścicieli firm rodzinnych nie ma problemu z wdrożeniem sukcesji. Z drugiej strony, nawet 60 proc. z nich deklaruje, że ma świadomość niewystarczających kompetencji swoich następców. Towarzyszy temu ciekawa perspektywa przedstawicieli tej drugiej z wymienionych grup – aż 67 proc.

"Aż 85 proc. potencjalnych sukcesorów nie chce w przyszłości prowadzić biznesu rodzinnego."

potencjalnych sukcesorów uważa, że sprawdzenie się w roli nowego lidera lub członka zarządu będzie trudne. Dopełnieniem tego obrazu jest perspektywa młodego pokolenia pozostającego w kręgu rodzinnym właścicieli – aż 85 proc. potencjalnych sukcesorów nie chce w przyszłości prowadzić biznesu rodzinnego i deklaruje niechęć wobec objęcia nowej funkcji. W takim przypadku właściciele stają w obliczu dylematu oraz trudnej decyzji – sprzedać czy

może oprzeć plan sukcesji o proces rekrutacji kandydata „z zewnątrz”? To właśnie problem, z którym firmy będą borykać się coraz częściej, a odpowiedź na stawiane pytanie nie jest jednoznaczna.

"Nawet w przypadku firm rodzinnych o bogatej i głęboko zakorzenionej tradycji jest miejsce dla kandydata spoza najbliższego kręgu."

– Sytuacja, którą opisujemy jest oczywiście niełatwym wyzwaniem dla samych właścicieli oraz nestorów. Z drugiej strony, to także ważny sygnał dla rynku. Okazuje się bowiem, że nawet w przypadku firm rodzinnych o bogatej i głęboko zakorzenionej tradycji jest miejsce na tak zwanego kandydata spoza najbliższego kręgu, który wyróżnia się odpowiednimi kompetencjami i zyska zaufanie dotychczasowego lidera. Pamiętajmy, że tego rodzaju sukcesja to bardzo wymagający proces, który jest niejako najważniejszą rekrutacją w życiu każdego właściciela. Warto jednak w tym miejscu jasno podkreślić, że w tej drodze nie jest on dziś sam, a doświadczenie, które mamy w Michael Page pozwala nam skutecznie doradzać i rozwiązywać większość kwestii

towarzyszących całemu procesowi. Wróć więc do pytania: sprzedawać czy rekrutować? Z rozmów z naszymi klientami jasno wynika, że liczba firm wybierających to drugie rozwiązanie wyraźnie rośnie – **podkreśla Krzysztof Butyński.**

Warto spojrzeć na to również z perspektywy kandydata. Według danych rynkowych średnie bazowe wynagrodzenie na najwyższych stanowiskach zarządzających oscylują w granicach od 60 do 80 tys. złotych miesięcznie, a w przypadku spółek notowanych mogą przekraczać nawet 100 tys. złotych.

– Do tego dochodzi także szereg bonusów krótkoterminowych lub rocznych, których wartość może osiągać sześciokrotność miesięcznego wynagrodzenia. Rozwiązaniem, które również często spotykamy, a które dodatkowo buduje lojalność i wzmacnia relacje z firmą są także udziały i akcje, które stanowią dodatkowy element systemu premiowego – **wylicza Butyński.**

"60-80 tys. złotych miesięcznie wynosi średnie bazowe wynagrodzenie na najwyższych stanowiskach zarządzających."

Kontakty

w Polsce

+48 22 596 50 50
www.KnightFrank.com.pl

RESEARCH
Dorota Lachowska
dorota.lachowska@pl.knightfrank.com

COMMERCIAL AGENCY - WROCLAW
L-REP Anna Patrzyk-Sperzyńska
anna.patryk-sperzynska@pl.knightfrank.com

T-REP Maciej Moralewicz
maciej.moralewicz@pl.knightfrank.com

CAPITAL MARKETS
Krzysztof Cipiur
krzysztof.cipiur@pl.knightfrank.com

VALUATION & ADVISORY
Małgorzata Krzystek
malgorzata.krzystek@pl.knightfrank.com

STRATEGIC CONSULTING EMEA
Marta Sobieszczak
marta.sobieszczak@pl.knightfrank.com

INDUSTRIAL AGENCY
Natalia Mika
natalia.mika@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, Lublin, Szczecin) oraz sektor PRS w całej Polsce. Dzięki naszym oddziałom w głównych miastach, posiadamy wiedzę o lokalnych rynkach, którą wykorzystujemy w przygotowywaniu raportów.

Raporty Knight Frank
dostępne są:



© KNIGHT FRANK SP. z o.o. 2025

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.

Opracowanie merytoryczne: Michał Kusy, Dorota Lachowska / Research / Knight Frank

Opracowanie graficzne: Karolina Chodak-Brzozowska / Art Director / PR & Marketing / Knight Frank

PARTNERZY PUBLIKACJI:



Agencja Rozwoju
Aglomeracji Wrocławskiej

CENTRUM WSPIERANIA BIZNESU:

office@invest-in-wroclaw.pl
www.invest-in-wroclaw.pl

Agencja Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej to spółka, której celem jest pozyskiwanie inwestorów zagranicznych, a tym samym tworzenie nowych miejsc pracy i wzrost gospodarczy regionu. Spółka prowadzi także szerokie działania informacyjne i promocyjne dla mieszkańców oraz realizuje projekty wspierające rozwój i współpracę w aglomeracji.

Michael Page

KONTAKT:

Kacper Grabowski
Senior Director & Board Member

+48 717 497 705
kacpergrabowski@michaelpage.pl

www.michaelpage.pl