

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



Łódź

Opracowane
we współpracy z



Michael Page

Łódź



Powierzchnia
miasta
293,25 km²



Populacja
648 711
(stan z 30.06.2024, GUS)



Stopa bezrobocia
4,8%
(stan z 02.2025, GUS)



Wzrost PKB
4,7%



PKB per capita
70 846 PLN



Przeciętne miesięczne
wynagrodzenie
8 126,23 PLN (brutto)
(02.2025, GUS)

Atrakcyjność inwestycyjna

Rankingi

1
MIEJSCE

w rankingu "Perły Samorządu 2023" Gazety Prawnej,
w kategorii **Najlepszy Włodarz Gminy Miejskiej**
pow. 100 tys. mieszkańców - Prezydent Łodzi (najwyżej
w historii rankingu)

1
MIEJSCE

w rankingu "Perły Samorządu 2024" Gazety Prawnej,
w kategorii **„Najlepszy Samorząd”** gminy
powyżej 100 tys. mieszkańców (najwyżej w historii rankingu)

1
MIEJSCE

w rankingu miast Polskiego Związku Firm Deweloperskich
jako **najsprawniejsze miasto w zakresie działalności
administracyjnej w 2021 roku**

1
MIEJSCE

w kategorii: **City of The Year**, XII edycja konkursu „Europa
Property Investment & Manufacturing Awards”

1
MIEJSCE

w kategorii współpraca z lokalnymi uniwersytetami oraz
w kategorii dostępność komunikacyjna (koleją), a trzykrotnie
3. miejsce za jakość lokalnych uniwersytetów, dostępność
nowoczesnej powierzchni biurowej i współpracę z lokalną
jednostką obsługi inwestorów wg raportu ABSL

|||||

wyróżnienie w konkursie **„Innowacyjny samorząd”** Serwisu
Samorządowego PAP za nowatorską emisję „Zielonych
Obligacji” dla Łodzi w kategorii dużych miast

|||||

nagroda Prime Property Prize 2024 r. dla Łodzi: **Łódź miastem
przyjaznym inwestorom**

Zachęty inwestycyjne

Baza wiedzy w kluczowych obszarach:
regularnie opracowywane raporty z zakresu
HR i nieruchomości oraz coroczny
przewodnik gospodarczy.

Inne wsparcie w działaniach rekrutacyjnych:
program stażowy organizowany przez UMŁ
we współpracy z inwestorami, aktywności
z zakresu employer branding.

Dedykowany opiekun ze strony UMŁ
(np. wsparcie dla inwestycji w procesie
wyboru lokalizacji, w procesach
administracyjnych toczących się w urzędzie
i jednostkach z nim powiązanych).

Spersonalizowana oferta terenów
inwestycyjnych (miejskich
i prywatnych).

Wsparcie marketingowe: organizacja
konferencji prasowych, publikacje
w mediach społecznościowych
(FB, LinkedIn, www.investinlodz.pl).

Wsparcie w ramach ŁSSE.



Jakość życia w mieście

Rankingi

2. MIEJSCE

w rankingu Forbes „Miasta Przyjazne Ludziom 2021”

3. MIEJSCE

w rankingu Zielonych Miast Europolis

4. MIEJSCE

w ogólnopolskim rankingu Dziennika Gazety Prawnej Perły Samorządu 2022 oraz miano Lidera Dobrych Praktyk w kategorii Cyfryzacja

5. MIEJSCE

w rankingu Zielonych Miast Forbes 2021

Wyróżnienie za nowatorską emisję "Zielonych Obligacji" w kategorii duże miasta w konkursie „Innowacyjny samorząd” Serwisu Samorządowego PAP

National Geographic - Best of The World 2022 wyróżnienie wśród 25 miast w kategorii zrównoważony rozwój

Jakość życia w liczbach

- Cykl warsztatów ekologicznych.
- Karta Łodzianina.
- Działania w zakresie elektromobilności i ekologicznych środków transportu publicznego.
- Budżet obywatelski.
- Miejskie programy przeciwdziałające uzależnieniom.
- Organizacja imprez rekreacyjno-sportowych oraz wydarzeń kulturalnych i artystycznych.
- Rewitalizacja śródmieścia.
- Likwidacja dzikich wysypisk śmieci.
- Rower Miejski, publiczne hulajnogi elektryczne, rozbudowa sieci ścieżek rowerowych i stacji ładowarek elektrycznych.
- Rozbudowa systemu transportu miejskiego: budowa łódzkiego metra (tunel średnicowy).
- Podniesienie poziomu bezpieczeństwa.
- Prowadzenie intensywniejszych działań CSR – „biznes dla środowiska”, w ramach realizacji Ekopaktu.



Ścieżki rowerowe i pasy wydzielone
260,5 km



Tereny zielone
51,51 km²

Fakty i liczby



Studenci
>70 000



Absolwenci
14 479



Liczba uczelni
18



Lotnisko - odległość od centrum miasta
6 km



Lotnisko - liczba obsługiwanych pasażerów
431 142 (2024)



Sektor BSS - liczba centrów
107



Sektor BSS - liczba zatrudnionych
35 000

AGENCJA
RATINGOWA

S&P

RATING

BBB+ (prognoza stabilna 2022)

Łódź

I KW. 2025



Zasoby powierzchni biurowej

● **642 000 m²**



Powierzchnia biurowa w budowie

↓ **9 000 m²**



Wskaźnik pustostanów

↓ **22,3%**



Nowa podaż

↓ **0 m²**



Popyt

↓ **6 000 m²**

Standardowe warunki najmu w nowych budynkach



Opłata eksploatacyjna
PLN/m²/miesiąc

15,00-28,00



Okres bezczynszowy

1-1,5 miesiąca

na rok obowiązywania umowy



Budżet na fit-out
EUR/m²

350,00-500,00

▶ Łódź jest szóstym co do wielkości rynkiem biurowym w Polsce, z zasobami wynoszącymi 642 000 m². Popyt na wynajem powierzchni biurowych pozostaje ograniczony i w pierwszym kwartale wyniósł jedynie 6 000 m². Podobnie jak w większości innych miast w I kwartale nie dostarczono na rynek żadnego nowego budynku, co wpłynęło na spadek wskaźnika pustostanów, który na koniec marca wyniósł 22,3%. Mimo to, wskaźnik pustostanów w Łodzi pozostaje najwyższy wśród głównych rynków biurowych w Polsce.

PODAŻ

Na koniec I kwartału 2025 roku całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej w Łodzi wyniosły 642 000 m², co stanowi około 5% krajowych zasobów. Zdecydowana większość budynków biurowych skoncentrowana jest w centrum miasta oraz w dzielnicy Widzew.

Aktywność deweloperska w Łodzi jest bardzo ograniczona, w okresie od stycznia do marca 2025 roku na rynek nie trafił żaden nowoczesny obiekt biurowy. W budowie pozostaje natomiast jeden projekt - budynek biurowy Fuzja I01 o powierzchni 9 000 m², będący częścią kompleksu Fuzja, realizowany przez Echo Investment. Jeśli deweloper dotrzyma planowanych terminów, obiekt zostanie oddanych do użytku jeszcze w 2025 roku.

POPYT

Od początku 2025 roku popyt na powierzchnie biurowe w Łodzi wyniósł niespełna 6 000 m², co stanowi najniższy kwartalny wynik od czterech lat.

Największy udział w strukturze najmu miały nowe umowy, które odpowiadały za 61%. Renegocjacje zaś obejmowały 39% wolumenu. W I kwartale 2025 roku nie odnotowano natomiast żadnych ekspansji ani umów zawartych na potrzeby własne najemców.

Najbardziej aktywnym sektorem na rynku najmu w Łodzi jest IT, który odpowiadał za 83% wynajętej powierzchni.

PUSTOSTANY

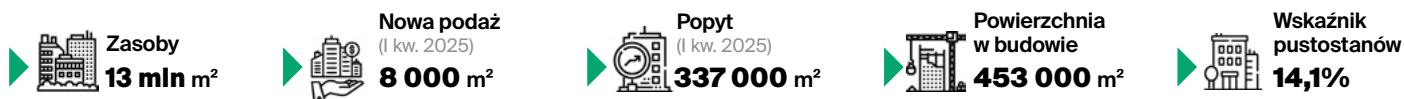
Na koniec pierwszego kwartału 2025 roku wskaźnik pustostanów w Łodzi wyniósł 22,3%, co oznacza spadek o 0,4 pp. względem poprzedniego kwartału oraz wzrost o 1 pp. w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Łódź posiada najwyższy wskaźnik pustostanów w Polsce. W najbliższych kwartałach spodziewamy się jednak kontynuacji trendu spadkowego ze względu na ograniczoną nową podaż, która jest trzecią najniższą w kraju, po Lublinie i Szczecinie.

CZYNsze

Czynsze wywoławcze na koniec I kw. 2025 roku w Łodzi pozostały stabilne względem poprzedniego kwartału i wahały się od 9,00 do 15,00 EUR/m²/miesiąc. Stawki opłat eksploatacyjnych natomiast odnotowały delikatny wzrost i zazwyczaj mieściły się w przedziale od 16,00 do 29,00 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

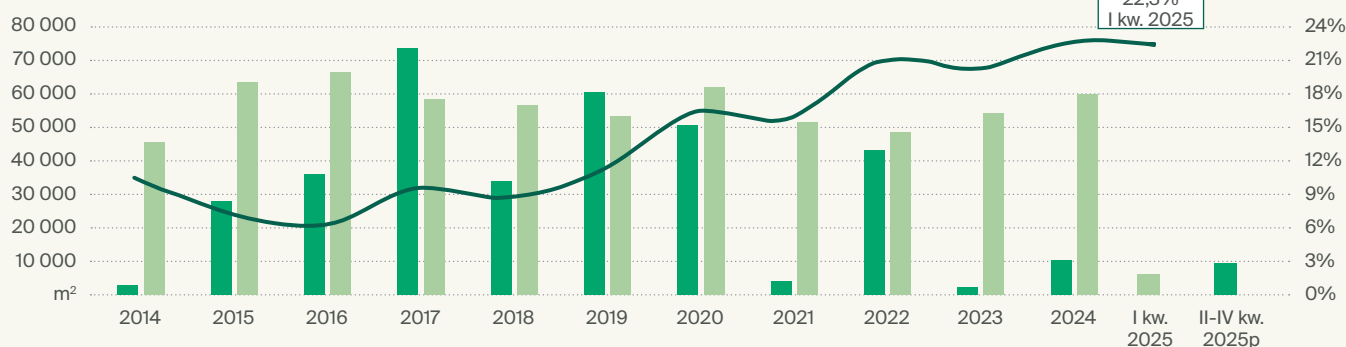
1,83 mln m²
17,6%
10-18 EUR

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

Źródło: Knight Frank

Nowa podaż, popyt i współczynnik pustostanów w Łodzi

nowa podaż popyt współczynnik pustostanów

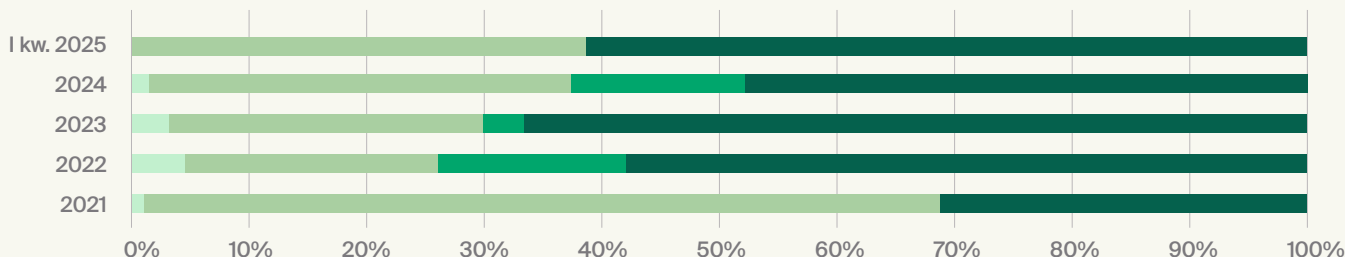


p-prognoza na podstawie projektów w budowie

Źródło: Knight Frank

Struktura popytu w Łodzi

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 - ŁÓDŹ
T-REP Piotr Kalisz
piotr.kalisz@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:



INVEST IN ŁÓDŹ

URZĄD MIASTA ŁÓDZI
ul. Piotrkowska 104a
90-926 Łódź

a.brzostowski@uml.lodz.pl

 [/invest-in-lodz](https://www.linkedin.com/company/invest-in-lodz)

Michael Page

KONTAKT:

+48 (22) 319 30 00
contact@michaelpage.pl

www.michaelpage.pl