

Siła miast



Atrakcyjność miasta, rynek biurowy, trendy HR

I poł. 2026

Kondycja sektora biurowego oraz potencjał inwestycyjny miasta i rynek pracy

knightfrank.com.pl/research



Opracowane
we współpracy z



KATOWICE
dla odmianny

Michael Page

Katowice



Powierzchnia miasta

164,7 km²



Populacja

277 900

(Katowice, GUS 06.2025)

2 113 023

(GZM, InfoGZM 2024)



Prognoza populacji

261 050 (2030)



Stopa bezrobocia

1,8%

(05.2026, GUS)



Wzrost PKB

3,6%



PKB per capita

97 509 PLN



Przeciętne miesięczne wynagrodzenie (brutto)

11 357,33 PLN

(w sektorze przedsiębiorstw, 06.2026, GUS)

Atrakcyjność inwestycyjna

Rankingi

9

MIEJSCE



w rankingu „**Top 10 Large European Cities of the Future 2025 – fDi Strategy**” - przyciąganie inwestycji zagranicznych (fDi Intelligence).

2

MIEJSCE



w rankingu **Miast Przyjaznych dla Biznesu** miesięcznika „Forbes” - miasta i gminy 150 000-299 000 mieszkańców

3

MIEJSCE



w rankingu „**Polskie Miasta Przyszłości 2050**” – w podrankingu biurowym, mieszkalnym i „po godzinach” oraz **1. miejsce w kategorii szkoły**

TYTUŁ:



Katowice „Europejskim Miastem Nauki” 2024 przyznany przez Stowarzyszenie EuroScience

CERTYFIKAT:



„Standardy Obsługi Inwestora w Samorządzie”

Zachęty inwestycyjne

Wydział Obsługi Inwestorów to jednostka Urzędu Miasta Katowice, która zapewnia kompleksową obsługę: od wspierania inwestorów tworzących centra usług biznesowych, deweloperów mieszkaniowych, hotelarskich i biurowych, po wspieranie rozwoju ekosystemu dla start-upów i przyjaznego środowiska dla sektora MMiSP.

Zapewnienie wsparcia dla inwestora w oparciu o indywidualne oczekiwania i wymagania: tworzenie analiz rynku, przygotowywanie informacji o lokalizacji inwestycji, pomoc w zakresie budowania wizerunku, organizowanie wizyt inwestorskich, koordynowanie współpracy z uczelniami, etc.

Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna – najlepsza w Europie i jedna z najlepszych na świecie (fDi Intelligence), oferująca zwolnienia z podatku dochodowego.

Ustrukturyzowane projekty edukacyjne wspierające rozwój talentów w mieście od etapu szkół średnich po studia wyższe: Fujitsu Tech, Kyndryl Future Achievers, Technologiczny Kompas Kariery (Sopra Steria), CivicPUNK, Corporate Readiness Certificate (Accenture, ING Hubs, Kyndryl).

Inwestowanie w mieście realizującym od lat politykę zrównoważonego rozwoju w oparciu o Agendę 2030, ONZ.



Jakość życia w mieście

Rankingi

1
MIEJSCE

w rankingu Business Insider - **Najlepsze miasto do życia w Polsce**

2
MIEJSCE

w rankingu „Europolis” Polskiej Fundacji im. Roberta Schumana **na najbardziej ekologiczne polskie miasta**

1
MIEJSCE

w plebiscycie Portalu Samorządowego „Top Inwestycje Komunalne Dekady” **za Strefę Kultury**

2
MIEJSCE

wśród miast powyżej 100 tys. mieszkańców w rankingu **„Perły Samorządu 2025”**

6
MIEJSCE

w Polsce wśród miast liczących powyżej 100 000 mieszkańców w rankingu „Newsweek” **pod względem oceny jakości życia**

|||||

Laureat Srebrnej Nagrody LivCom Awards 2024 w kategorii Technology and Solution Project, w ramach LivCom Awards for Sustainable Development Goals – The International Awards for Liveable Communities

Jakość życia w liczbach

- Realizacja 17 celów zrównoważonego rozwoju ONZ oraz celów Strategii Rozwoju Miasta
- Katowice 2030 – sprawiedliwa transformacja, zmiany klimatu i równe traktowanie.
- Ekologiczny transport miejski: 43 autobusy elektryczne, 22 autobusy hybrydowe i 8 gazowych, 257 punktów ładowania samochodów elektrycznych
- Katowicka Karta Mieszkańca – 160 794 zarejestrowanych kart.
- Budżet Obywatelski – ponad 20 mln PLN, w tym Zielony Budżet – 3 mln PLN.

Wybrane zadania inwestycyjne w trakcie realizacji:

- Dzielnica nowych technologii - Katowicki HUB gamingowo-technologiczny - 909, 58 mln PLN
- Dzielnica nowych technologii - zagospodarowanie terenu szybu Poniatowski - 1,60 mln PLN (dokumentacja)
- Tramwaj na południe + Mobilna Metropolia - Katowicki System Zintegrowanych Węzłów Przesiadkowych - 212,30 PLN
- Centrum Himalaizmu im. Jerzego Kukuczki - 100,88 mln PLN
- Katowickie Centrum Edukacji Muzycznej "Dom Kilara" - wraz z wystawą stałą - 22,66 mln PLN
- Modernizacja infrastruktury na terenie Lotniska Muchowiec - 33,60 mln PLN
- Budowa dwóch basenów miejskich w Katowicach - 79,00 mln PLN



Długość infrastruktury rowerowej

208,9 km



Tereny zielone

50% powierzchni miasta

Fakty i liczby



Studenci

50 321 (Katowice)
95 817 (GZM)



Absolwenci

12 162 (Katowice)
23 377 (GZM)



Liczba uczelni

12 (Katowice)
19 (GZM)



Lotnisko - odległość od centrum miasta
30 km



Lotnisko - liczba obsługiwanych pasażerów
3,2 mln (I poł. 2026)



Sektor BSS - liczba centrów

165 (Katowice i GZM)



Sektor BSS - liczba zatrudnionych

38 700 (Katowice i GZM)

Katowice

I POŁ. 2026



Zasoby powierzchni
biurowej
728 000 m²



Powierzchnia biurowa
w budowie
20 400 m² ↓ (-39,3% r/r)



Wskaźnik pustostanów
22,2% ↓ (-0,5 p.p. r/r)



Nowa podaż
2 700 m² ↑ (+100% r/r)



Popyt
35 400 m² ↑ (+51,0% r/r)

Operatorzy coworkingowi w Katowicach

City Space | Regus
Własne B. | Cluster Offices

Standardowe warunki najmu w nowych budynkach



Opłata eksploatacyjna
PLN/m²/miesiąc
14,00-26,00



Okres bezczynszowy
1-1,5 miesiąca na rok
obowiązywania umowy



Budżet na fit-out
EUR/m²
350,00-500,00

► Katowice są piątym największym rynkiem biurowym w Polsce pod względem liczby powierzchni biurowej, która wynosi 728 000 m², co stanowi 6% całkowitych zasobów biurowych w kraju. Aktywność deweloperska jest bardzo ograniczona, po bardzo wysokim poziomie nowej podaży dostarczonej na rynek w 2022 roku (127 000 m², co stanowi 20% całkowitych zasobów). Popyt pozostaje relatywnie stabilny ze średnią pięcioletnią wynoszącą ok. 56 000 m². W pierwszej połowie 2026 roku aktywność najemców wzrosła, a wolumen transakcji przekroczył 35 000 m² (+51% r/r). Mimo to wskaźnik pustostanów pozostał stabilny, a pod wpływem nowej podaży oraz wysokiego udziału renegotiacji w strukturze najmu. Jednocześnie stawki czynszów wywoławczych utrzymały się na niezmiennym poziomie.

PODAŻ

Aktywność deweloperska na katowickim rynku biurowym pozostaje ograniczona. W II kwartale 2026 roku do użytku oddano budynek Chorzowska 111 (2 656 m², RB Property). W budowie natomiast pozostaje 20 000 m², z czego niemal 9 000 m² planowanych jest do oddania jeszcze w tym roku. w ramach biurowca Cross Office A, realizowanego przez Opal Maksimum.

POPYT

W II kwartale 2026 roku na katowickim rynku biurowym zawarto umowy najmu obejmujące blisko 25 100 m² powierzchni, co oznacza pięciokrotny wzrost rok do roku. Był to jednocześnie najwyższy kwartalny wynik odnotowany w ciągu ostatnich trzech lat. W całym pierwszym półroczu 2026 roku najemcy wynajęli w Katowicach 35 400 m² powierzchni biurowej, co oznacza wzrost o 51% względem analogicznego okresu 2025 roku i potwierdza ożywienie popytu na lokalnym rynku.

W pierwszym półroczu dominowały odnowienia istniejących umów, które stanowiły 53% wynajętej powierzchni, kolejne 42% stanowiły nowe umowy, a udział ekspansji wyniósł 5%.

W strukturze najmu dominowały sektory IT i produkcyjny, z udziałem wynoszącym po 23% całkowitego wolumenu. Szczególnie istotny jest wzrost znaczenia sektora produkcyjnego, którego udział zwiększył się z 9% w 2025 roku do 23% obecnie. Na kolejnej pozycji pod względem aktywności najemców uplasował się sektor usług dla biznesu, odpowiadający za 9% wynajętej powierzchni.

PUSTOSTANY

Pomimo znaczącego wzrostu aktywności najemców w II kwartale 2026 roku, na koniec analizowanego kwartału współczynnik pustostanów w Katowicach pozostał stabilny i wyniósł 22,2%. Wpływ na to miało dostarczenie na rynek nowej powierzchni biurowej oraz dominujący udział renegotiacji w strukturze najmu.

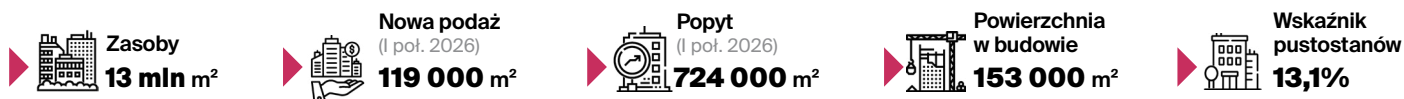
Dostarczenie na rynek nowej podaży planowane w następnych kwartałach może spowodować dalsze wzrosty wskaźnika pustostanów.

CZYNsze

Na koniec II kwartału 2026 roku wywoławcze stawki czynszu za wynajem powierzchni biurowych w Katowicach pozostały stabilne i zazwyczaj mieściły się w przedziale od 10,00 do 14,50 EUR/m²/miesiąc. Stawki opłat eksploatacyjnych również pozostały stabilne i wynosiły od 14,00 do 26,00 PLN/m²/miesiąc.

Rynek biurowy w Polsce

I POŁ. 2026



SZCZECIN

182 000 m²
8,4%
10-14,5 EUR

POZNAŃ

678 000 m²
11,5%
11,5-16 EUR

WROCŁAW

1,35 mln m²
21,8%
11-16 EUR

KATOWICE

728 000 m²
22,2%
10-14,5 EUR

TRÓJMIASTO

1,08 mln m²
10,4%
11-16 EUR

WARSZAWA

6,24 mln m²
8,5%
12-32 EUR

ŁÓDŹ

651 000 m²
19,8%
9-15 EUR

LUBLIN

225 000 m²
10,5%
9-13 EUR

KRAKÓW

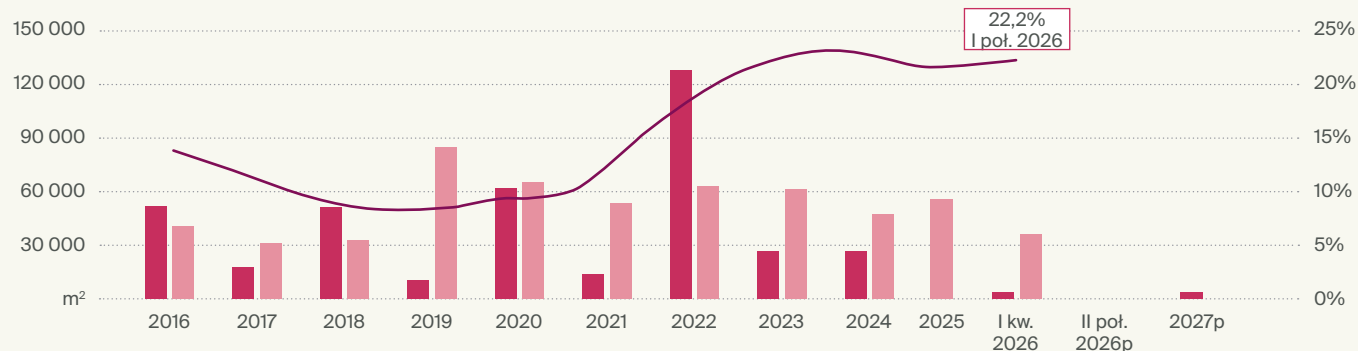
1,87 mln m²
19,0%
10-18 EUR

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

Źródło: Knight Frank

Nowa podaż, popyt i współczynnik pustostanów w Katowicach

nowa podaż popyt współczynnik pustostanów

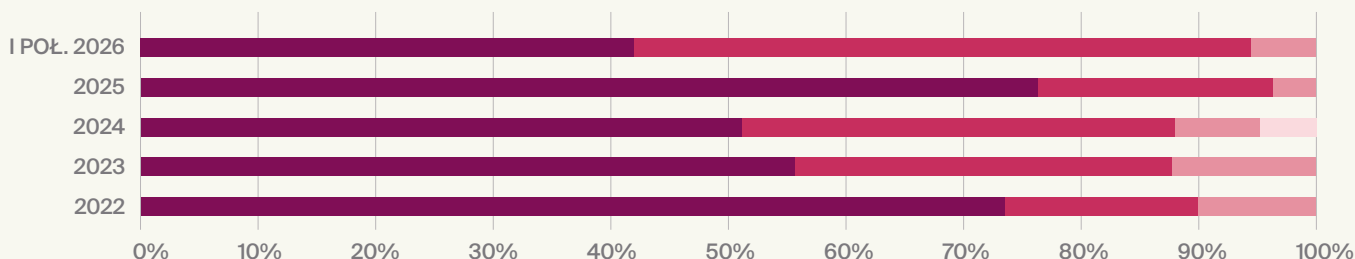


p-prognoza na podstawie projektów w budowie

Źródło: Knight Frank

Struktura popytu w Katowicach

nowe umowy (łącznie z transakcjami przednajmu) renegotiacje ekspansje wynajem na potrzeby własne



Nearshoring jako katalizator zmian kompetencyjnych i nowych potrzeb rynku

- Nearshoring, czyli strategiczne skracanie łańcuchów dostaw i relokacja procesów produkcyjno-operacyjnych bliżej rynków docelowych, stał się w ostatnim czasie najważniejszym wektorem zmian w europejskim przemyśle. Współczesne zawirowania geopolityczne oraz dążenie organizacji do maksymalnego zabezpieczenia ciągłości operacyjnej sprawiły, że reorientacja modeli biznesowych przestała być jedynie teoretyczną koncepcją, a stała się rynkową koniecznością. Polska, z racji swojej dojrzałości infrastrukturalnej oraz unikalnego położenia geograficznego, ugruntowała pozycję jednego z głównych europejskich beneficjentów tego trendu.

Doskonale obrazuje to choćby kondycja krajowego rynku nowoczesnych powierzchni logistycznych, który przekroczył w 2026 roku granicę 37 mln mkw. – to więcej niż łączne zasoby Czech, Rumunii i Węgier. Fizyczna infrastruktura i nowoczesne mury stanowią jednak zaledwie fundament zmian w tym sektorze. Przeniesienie zaawansowanych procesów bliżej rynków zbytu to skomplikowana operacja, a współczesna optymalizacja i skracanie łańcuchów dostaw wymagają dziś zupełnie nowych kompetencji. Aby relokacja procesów przyniosła zakładany zwrot z inwestycji, organizacje muszą zabezpieczyć kapitał ludzki zdolny do zarządzania nową architekturą biznesową i dotyczy to już nie tylko sektora magazynowego, ale i każdej innej dziedziny gospodarki.

EWOLUCJA ROLI LIDERA. OD ZARZĄDZANIA OPERACJAMI DO STRATEGII BIZNESOWEJ

W realiach nowoczesnego przemysłu – zdominowanego przez automatyzację, cyfryzację oraz wdrożenia systemów opartych na sztucznej inteligencji – profil kompetencyjny kadry zarządzającej uległ diametralnej zmianie. Współczesny dyrektor produkcji czy logistyki przestał być wyłącznie administratorem procesów operacyjnych. Stał się strategicznym partnerem zarządu, od którego oczekuje się płynnego łączenia umiejętności twardych z szerokim myśleniem biznesowym. Tradycyjne wskaźniki

"Współczesny menedżer musi posiadać wysokie kompetencje w zakresie zarządzania zmianą, wykazywać dużą elastyczność projektową, a coraz częściej także zdolność do budowania długofalowych planów sukcesji wewnątrz organizacji."

efektywności muszą być dziś przez tak rozumianego lidera bezpośrednio przekładane na ich wpływ na globalną rentowność przedsiębiorstwa, poziom EBITDA czy optymalizację kosztów.

Dodatkowo, procesy nearshoringowe zbiegają się w czasie z głęboką transformacją rodzimego biznesu. W strukturze procesów rekrutacyjnych Michael Page na szczęblu C-level wyraźnie rośnie udział polskich przedsiębiorstw, które często przechodząc przez proces sukcesji pokoleniowej, poszukują liderów nowego typu – również poza wąskim kręgiem właścicielskim. Aby spełnić oczekiwania wynikające z takiej roli, współczesny menedżer musi posiadać wysokie kompetencje w zakresie zarządzania zmianą, wykazywać dużą elastyczność projektową, a coraz częściej także zdolność do budowania długofalowych planów sukcesji wewnątrz organizacji.

PUŁAPKA WYDŁUŻONYCH PROCESÓW REKRUTACYJNYCH

Ta rewolucja kompetencyjna bezpośrednio wpływa na kształt i

"Przy przedłużających się procedurach decyzyjnych istnieje ogromne ryzyko utraty cennego i zmotywowanego kandydata na rzecz konkurencji, która wykaże się większą zwinnością."

dynamikę współczesnych procesów rekrutacyjnych. W obliczu silnej presji kosztowej przedsiębiorstwa wykazują dziś ogromną powściągliwość decyzyjną. Z perspektywy doradztwa personalnego widzimy wyraźnie, że firmy bardzo dokładnie oglądają każdą wydaną złotówkę, zanim podejmą ostateczną decyzję o zatrudnieniu menedżera wyższego szczebla. Dzieje się tak dlatego, że koszt personalnego błędu na poziomie dyrektorskim jest obecnie wyższy niż kiedykolwiek.

Konsekwencją tej wzmożonej ostrożności jest fakt, że procesy rekrutacyjne na kluczowe stanowiska uległy w ostatnim czasie niemal dwukrotnemu wydłużeniu. Organizacje mnożą etapy weryfikacji, wymagają dodatkowych mapowań rynku i szczegółowych analiz porównawczych.



Taka strategia paradoksalnie staje się jednak dla firm pułapką. W segmencie wyspecjalizowanych liderów przemysłowych pula talentów jest mocno ograniczona. Przy przedłużających się procedurach decyzyjnych istnieje ogromne ryzyko utraty cennego i zmotywowanego kandydata na rzecz konkurencji, która wykaże się większą zwinnością. Doświadczenie Michael Page pokazuje, że rynkową przewagę zyskują obecnie organizacje, które potrafią połączyć skrupulatność z decyzyjnym tempem, zamykając kluczowe rekrutacje w kilka tygodni.

NOWA MAPA TALENTÓW. GDZIE INWESTORZY SZUKAJĄ LIDERÓW?

Wszystkie te zależności sprawiają, że geograficzna mapa nearshoringu coraz mocniej pokrywa się z mapą dostępności kompetencji. Tradycyjne kryteria lokalizacyjne, oparte wyłącznie na kosztach gruntów czy bliskości korytarzy transportowych, ustępują miejsca pogłębionej analizie rynku pracy. Przyglądając się tym trendom, należy wyraźnie podkreślić, że główne, dojrzałe rynki – takie jak Warszawa, Wrocław, Łódź

czy aglomeracja śląska – niezmiennie cieszą się ogromnym zainteresowaniem inwestorów i pozostają głównymi filarami krajowej logistyki oraz przemysłu. Nie oznacza to jednak, że tradycyjna mapa punktów docelowych się nie zmienia. Już dziś dostrzegamy wyraźnie rosnący popyt, a także zwrócenie uwagi biznesu w kierunku trzech wschodzących regionów o unikalnym potencjale ludzkim.

"Tradycyjne kryteria lokalizacyjne, oparte wyłącznie na kosztach gruntów czy bliskości korytarzy transportowych, ustępują miejsca pogłębionej analizie rynku pracy."

Pierwszym z nich jest województwo zachodniopomorskie, które z perspektywy rekrutacyjnej stanowi obecnie jeden z najlepszych obszarów do przeprowadzenia skutecznej relokacji wysokiej klasy menedżerów z innych części kraju. Główną zaletą regionu jest przede wszystkim wysoka jakość życia, która w połączeniu z atrakcyjnym wynagrodzeniem tworzy istotną przewagę rekrutacyjną.

Równie mocno na znaczeniu zyskuje Pomorze, ze szczególnym uwzględnieniem Trójmiasta. Dzięki unikalnej synergii rozwiniętego sektora nowoczesnych usług biznesowych (BPO/SSC) z przemysłem i logistyką, inwestorzy mogą tu niezwykle skutecznie pozyskiwać liderów o rzadkim, międzynarodowym i wielozadaniowym profilu kompetencyjnym.

Z kolei okolice Lublina to część naszego kraju, która oferuje biznesowi wciąż relatywnie nienasycony rynek pracy oraz bardzo silne zaplecze akademickie. To idealny ekosystem do budowania stabilnych struktur produkcyjnych i operacyjnych od podstaw, pozwalający na dynamiczny rozwój bez konieczności wchodzenia w agresywną walkę cenową o pracownika.

*Autor: Jakub Świdorski,
Senior Executive Manager,
Michael Page*

Kontakty

w Polsce

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

CEO
Charles Taylor
charles.taylor@pl.knightfrank.com

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

COMMERCIAL AGENCY - KATOWICE
Monika Suldecka-Karaś
monika.suldecka@pl.knightfrank.com

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

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

STRATEGIC CONSULTING EMEA
Jaromir Sejud
jaromir.sejud@pl.knightfrank.com

INDUSTRIAL AGENCY
Przemysław Piętaś
przemyslaw.pietak@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. 2026

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: Edyta Szmajda / Research / Knight Frank

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

PARTNERZY PUBLIKACJI:



WYDZIAŁ OBSŁUGI INWESTORÓW

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

Wydział Obsługi Inwestorów (WOI) to dedykowana jednostka Urzędu Miasta Katowice, która zapewnia kompleksową obsługę: od wspierania inwestorów usług biznesowych, deweloperów mieszkaniowych i biurowych, po tworzenie ekosystemu dla start-upów i przyjaznego środowiska dla sektora MŚP. WOI skupia się na dostarczaniu rozwiązań dostosowanych do potrzeb sięgających projektów inwestycyjnych. Dzięki szerokiej gamie innowacyjnych produktów doświadczony zespół ekspertów wspiera inwestorów w realizacji celów biznesowych w Katowicach oraz w uzyskaniu i utrzymaniu przewagi konkurencyjnej.

Michael Page

KONTAKT:

Jakub Świdorski
Senior Executive Manager, Engineering
jakubswidorski@michaelpage.pl
+48 798 507 665

www.michaelpage.pl