

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



Katowice

Opracowane
we współpracy z



KATOWICE
dla odmiany

Michael Page

Katowice



Powierzchnia
miasta

164,7 km²



Populacja

278 100

(Katowice, GUS 06.2024)

2 128 034

(GZM, InfoGZM 2023)



Prognoza populacji

261 050 (2030)



Stopa bezrobocia

1,2%

(02.2025, GUS)



Wzrost PKB

18,0%



PKB per capita

85 131 PLN



Przeciętne miesięczne
wynagrodzenie (brutto)

11 644,87 PLN

(w sektorze przedsiębiorstw,
02.2025, 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, Corporate Readiness Certificate (CRC).

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

Jakość życia w mieście

Rankingi

4

MIEJSCE

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

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

w „**Rankingu Elektromobilnych Miast**” Polityki Insight

6

MIEJSCE

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

Srebrna nagroda za zrównoważony rozwój, w kategorii miast powyżej 400.000 dziennej populacji, w konkursie The International Awards for Liveable Communities LivCom Awards 2023

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: 28 autobusów elektrycznych, 22 autobusy hybrydowe i 8 gazowych, 197 punktów ładowania samochodów elektrycznych.
- Katowicka Karta Mieszkańca – 145 842 aktywnych 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 – 630 mln PLN.
- Dzielnica Nowych Technologii - zagospodarowanie terenu szybu Poniatowski etap VI – 2,7 mln PLN (dokumentacja).
- Realizacja Centrum Himalajzmu im. Jerzego Kukuczki – 82,8 mln PLN.
- Mobilna Metropolia – Katowicki System Zintegrowanych Węzłów Przesiadkowych – węzeł „św. Jana” – 7,4 mln PLN.
- Mobilna Metropolia – Katowicki System Zintegrowanych Węzłów Przesiadkowych – węzeł „Kostuchna” – 74,6 mln PLN.
- Katowickie Centrum Edukacji Muzycznej "Dom Kilara" wraz z wystaw stałą – 22,1 mln PLN
- Restauracja drewnianego kościoła pw.św. Michała Archaniola w Parku Kościuszki w Katowicach – prace budowlano-konserwatorskie 10,8 mln PLN.
- Modernizacja infrastruktury na terenie Lotniska Muchowiec – roboty drogowe dokończenie budowy pasa startowego 18,2 mln PLN.



Długość infrastruktury rowerowej
206,35 km



Tereny zielone
50% powierzchni miasta

Fakty i liczby



Studenci
50 123 (Katowice)
92 522 (GZM)



Absolwenci
12 173 (Katowice)
22 901 (GZM)



Liczba uczelni
12 (Katowice)
19 (GZM)



Lotnisko - odległość od centrum miasta
30 km



Lotnisko - liczba obsługiwanych pasażerów
6,38 mln (2024)



Sektor BSS - liczba centrów
105 (Katowice)
140 (GZM)



Sektor BSS - liczba zatrudnionych
26 600 (Katowice)
33 400 (GZM)

Katowice

I KW. 2025



Zasoby powierzchni biurowej
● **772 000 m²**



Powierzchnia biurowa w budowie
↓ **34 000 m²**



Wskaźnik pustostanów
↓ **21,1%**



Nowa podaż
↓ **0 m²**



Popyt
↑ **18 000 m²**

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 to czwarty największy regionalny rynek biurowy w Polsce z zasobami wynoszącymi ponad 772 000 m², co stanowi prawie 6% całkowitych zasobów biurowych w Polsce.

W pierwszym kwartale 2025 roku popyt na wynajem powierzchni biurowej wzrósł o 14% względem poprzedniego kwartału do ponad 18 000 m². Brak nowej podaży oraz stabilny popyt spowodowały istotny spadek wskaźnika pustostanów, który obecnie wynosi 21,1%.

PODAŻ

Na koniec I kwartału 2025 roku całkowite zasoby powierzchni biurowej w Katowicach przekroczyły 772 000 m². W okresie od stycznia do marca nie oddano do użytku żadnego nowego budynku biurowego, co odzwierciedla ograniczoną aktywność po stronie deweloperów. W realizacji pozostaje jednak blisko 34 000 m² nowoczesnej powierzchni biurowej w ramach czterech projektów. Największym z nich jest kompleks Eco City Katowice, o łącznej powierzchni 18 000 m², realizowany przez Górnośląski Park Przemysłowy.

POPYT

Popyt na wynajem powierzchni biurowej w Katowicach rośnie. W I kw. 2025 roku w mieście wynajęto ponad 18 000 m² powierzchni biurowej, czyli o 14% więcej niż w poprzednim kwartale i aż o 60% niż w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Na koniec marca 2025 roku nowe umowy najmu stanowiły aż 68% całkowitego wolumenu wynajętej powierzchni, co odzwierciedla rosnące zainteresowanie najemców nowymi lokalizacjami oraz chęć poprawy warunków najmu. Renegocjacje odpowiadały za 27% wynajętej powierzchni, natomiast pozostałe 5% wolumenu przypadło na ekspansję.

Na rynku najmu w Katowicach w I kw. 2025 dominowały firmy z sektora IT, które odpowiadały za 43% powierzchni wynajętej w tym okresie.

PUSTOSTANY

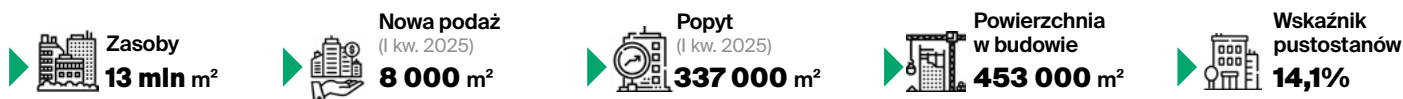
W związku z brakiem nowej podaży oraz silnym popytem, wskaźnik pustostanów w Katowicach w I kw. 2025 roku zmalał o 2,1 pp. w porównaniu z poprzednim kwartałem i wyniósł 21,1%. Pomimo tego, Katowice wciąż należą do rynków z najwyższym poziomem wolnej powierzchni biurowej w Polsce - wyższy wskaźnik odnotowano jedynie w Łodzi, gdzie wyniósł on 22,3%.

CZYNsze

Na koniec I kwartału 2025 roku wywoławcze stawki czynszu za wynajem powierzchni biurowych w Katowicach pozostały stabilne i mieściły się zazwyczaj w przedziale od 10,00 do 14,50 EUR/m²/miesiąc. Stawki opłat eksploatacyjnych pozostały stabilne i wynosiły od 14,00 do 26,00 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

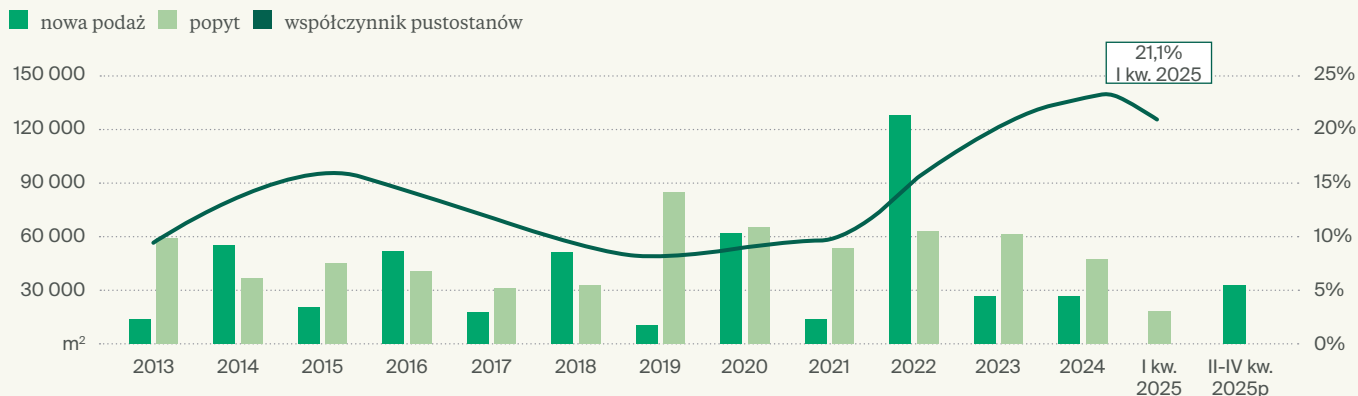
KRAKÓW

1,83 mln m²
17,6%
10-18 EUR

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

Źródło: Knight Frank

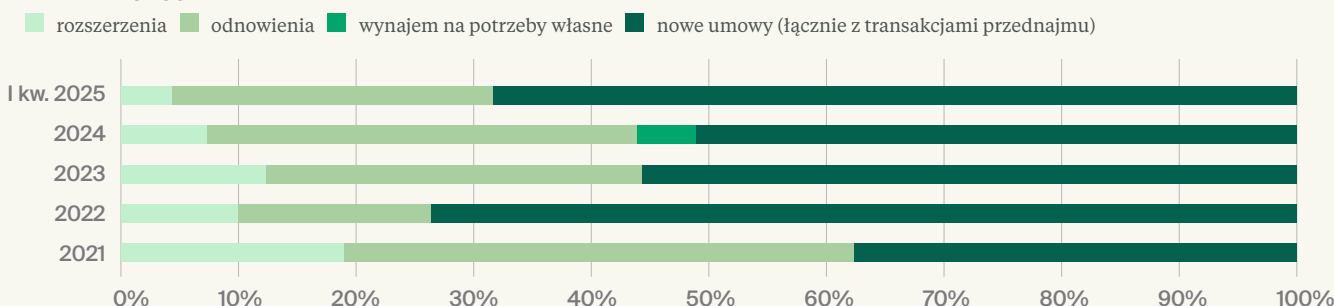
Nowa podaż, popyt i współczynnik pustostanów w Katowicach



p-prognoza na podstawie projektów w budowie

Źródło: Knight Frank

Struktura popytu w Katowicach



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 - KATOWICE
Iwona Kalaga
iwona.kalaga@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:



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 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:

Marcin Fleszar
Recruitment Partner

+48 32 700 23 15
marcinfleszar@michaelpage.pl

www.michaelpage.pl