

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



Warszawa

Opracowane
we współpracy z



Michael Page

Warszawa



Powierzchnia
miasta

517,2 km²



Populacja

1 862 402

(stan z 30.06.2024, GUS)



Prognoza populacji

2 132 000 (2030)

2 249 000 (2050)



Saldo migracji

(+) 1 683

(stan z 2023, GUS)



Stopa bezrobocia

1,4%

(stan z 05.2025, GUS)



Wzrost PKB

14,9%

region warszawski
stołeczny (2023)



PKB per capita

217 793 PLN

(2022)



Średnie miesięczne
wynagrodzenie (brutto)

10 506,82 PLN

(w sektorze przedsiębiorstw,
02.2025)

Atrakcyjność inwestycyjna

Rankingi

1. MIEJSCE

w **Rankingu Miast Przyjaznych Mobilności Współdzielonej w Polsce 2024**

2. MIEJSCE

w rankingu fDi Intelligence **"European Cities and Regions of the Future 2025"** w kategorii Business Friendliness

2. STOLICA

w konkursie **Europejska Stolica Innowacji - iCapital**

3. MIEJSCE

w rankingu fDi **"Major European Cities of the Future 2025" - OVERALL**

Zachęty inwestycyjne

Wsparcie inwestycyjne

Oferta dla inwestorów:

- indywidualne podejście;
- pomoc na każdym etapie inwestycji,
w tym organizacja wizyt referencyjnych;
- wsparcie administracyjne;

udzielanie niezbędnych informacji
dotyczących dostępnej pomocy
publicznej.

Kluczowe obszary wsparcia

Działania informacyjne:

- pomoc w pozyskiwaniu danych;
- dostarczanie wiedzy branżowej;
- pakiet informacyjny dotyczący miasta.

Wsparcie w zakresie pozyskiwania
powierzchni biurowych:

- dostęp do informacji
o nieruchomościach miejskich;
- wsparcie w wyborze lokalizacji;
- współpraca z agencjami nieruchomości.

Działania rekrutacyjne:

- współpraca z centrami akademickimi
oraz uniwersytetami;
- kooperacja z agencjami HR;
- koordynacja wspólnych działań
z uczelniami wyższymi.

Opieka poinwestycyjna:

- wsparcie w bieżącej działalności
w postaci pozyskiwania informacji
branżowych;
- podejmowanie wspólnych działań
na rzecz rozwoju sektorów;
- koordynacja wspólnych projektów;
- współpraca w zakresie projektów
społecznej odpowiedzialności
biznesu.



Jakość życia w mieście

Rankingi

1
MIEJSCE

w plebiscycie **European Best Destinations 2023**

1
MIEJSCE

w CEE w rankingu **Sustainable Cities Index 2024** (Arcadis)

1
MIEJSCE

w **Indeksie Zdrowych Miast 2022 i 2023** sporządzonym przez Szkołę Główną Handlową w Warszawie, Grupę LUX MED oraz Open Eyes Economy Summit

1
MIEJSCE

w konkursie **Europejska Nagroda za Przestrzeń Publiczną w Miastach** (Public Space 2024)

Jakość życia w liczbach

Kultura i rozrywka

- 104 muzeów i galerii sztuki;
- 35 teatrów i instytucji muzycznych;
- 38 kin;
- 2 822 restauracje;
- około 1,9 mln m² komercyjnych powierzchni handlowych;
- 222 siłownie plenerowe;
- 44 pływalni oraz 15 lodowisk;
- 11 plaż wzdłuż brzegów Wisły.

Transport

- 89% mieszkańców wyraża pozytywną opinię na temat komunikacji miejskiej (Barometr Warszawski 2024);
- 2 linie metra, 5 linii Szybkiej Kolei Miejskiej, 304 linie autobusowych z około 1 480 pojazdami (100% niskopodłogowe);
- ponad 6,9 mld PLN zainwestowanych przez Zarząd Transportu Miejskiego w Warszawie w transport i infrastrukturę (2017-2025);
- 24 linie tramwajowe z ponad 500 tramwajami;
- 79% mieszkańców uważa Warszawę za miasto przyjazne rowerzystom;
- ponad 3 300 rowerów miejskich; ponad 330 stacji z rowerami;
- tramwaje wodne i promy na Wiśle, kajaki i narty wodne.



Ścieżki rowerowe
i pasy wydzielone

814 km



Udział terenów
zielonych

43%

Fakty i liczby



Studenci
261 331



Absolwenci
49 870



Liczba uczelni
68



Lotnisko - odległość
od centrum miasta
9,8 km



Lotnisko - liczba
obsłużonych pasażerów
21 mln (2024)



Sektor BSS
- liczba centrów
376 (2024)



Sektor BSS
- liczba zatrudnionych
101 000

AGENCJA
RATINGOWA

Fitch

RATING

A-

Warszawa

I kw. 2025



Zasoby powierzchni
biurowej

↑ **6,28 mln m²**



Powierzchnia biurowa
w budowie

↓ **241 000 m²**



Wskaźnik pustostanów

↓ **10,5%**



Nowa podaż

↓ **6 000 m²**



Popyt

↑ **160 000 m²**

Standardowe warunki najmu w nowych budynkach



Opłata eksploatacyjna
PLN/m²/miesiąc

18,00-38,00



Okres bezczynszowy

1,5-2 miesiące

na rok obowiązywania umowy



Budżet na fit-out
EUR/m²

250,00-750,00

► Warszawa niezmiennie utrzymuje pozycję dominującego rynku biurowego w Polsce. W I kwartale 2025 roku odnotowaliśmy 16% wzrost popytu na wynajem powierzchni biurowych w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku, co przełożyło się na ponad 160 000 m² wynajętej powierzchni. W tym czasie na warszawski rynek dostarczono jedynie 6 000 m² nowoczesnej powierzchni biurowej, a wskaźnik pustostanów kontynuował swój spadkowy trend, osiągając na koniec marca poziom 10,5%.

PODAŻ

Całkowite zasoby biurowe w Warszawie na koniec marca 2025 roku wyniosły 6,28 mln m², co stanowiło prawie połowę całkowitych zasobów biurowych w Polsce. Najwięcej powierzchni (45%) zlokalizowanej jest w strefach centralnych, a poza centrum dominującymi obszarami są Służewiec i Aleje Jerozolimskie, które odpowiadają za odpowiednio 17% i 12% zasobów biurowych Warszawy.

Aktywność deweloperska w Warszawie utrzymuje się na niskim poziomie. Od początku 2025 roku tylko jeden budynek został oddany do użytkowania – siedziba firmy CD Projekt o powierzchni 6 000 m² w całości przeznaczona na potrzeby własne.

Powierzchnia w budowie również utrzymuje się na bardzo niskim poziomie, na etapie realizacji znajduje się obecnie jedynie 241 000 m², z czego większość (69%) zostanie zrealizowana do końca roku. Niemal cała powierzchnia w budowie (prawie 87%) znajduje się w strefach centralnych, głównie w okolicach Ronda Daszyńskiego. Poza centrum dominują renowacje, które odpowiadają za 26% całej powierzchni w budowie.

POPYT

Warszawski rynek najmu pozostaje silny, łączna liczba wynajętej powierzchni biurowej w I kw. 2025 roku wyniosła ponad 160 000 m² i była o 16% wyższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Wzmocniona aktywność najemców znalazła odzwierciedlenie w strukturze zawieranych umów. W I kw. 2025 roku dominowały nowe umowy, które odpowiadały za 49% całkowitego wolumenu transakcji. Tym samym udział renegotiacji spadł do 25% (z 54% w IV kw. 2024 roku). Wyraźnie wzrósł udział umów zawieranych na potrzeby własne, które odpowiadałyby za blisko 17% wolumenu. Pozostałe 9% wolumenu stanowiły ekspansje.

Najemcy coraz częściej wybierają ekologiczne i zrównoważone budynki, co potwierdza wysoki udział wynajętej powierzchni w obiektach certyfikowanych. W I kwartale 2025 roku 68% całkowitego wolumenu najmu przypadło na budynki posiadające zielone certyfikaty, przy czym aż 43% to obiekty z certyfikatami najwyższej klas (BREEAM Excellent i Outstanding oraz LEED Platinum).

PUSTOSTANY

Ograniczona nowa podaż oraz stabilny popyt przyczyniły się do dalszego spadku wskaźnika pustostanów, który maleje nieprzerwanie już czwarty kwartał z rzędu. Na koniec I kwartału 2025 roku wyniósł on średnio 10,5%. W tzw. strefach centralnych, w których skład wchodzi COB, Centrum oraz Rondo Daszyńskiego, odnotowano spadek do poziomu 7,4%, czyli o 1,4 pp. względem poprzedniego kwartału. Z kolei w dzielnicach poza centrum wskaźnik pustostanów wzrósł o 1 pp. osiągając poziom 13%.

Silne zróżnicowanie wskaźnika pustostanów wynika nie tylko z lokalizacji obiektów, lecz także z ich wieku. W nowych budynkach biurowych, oddanych do użytku od 2020 roku, poziom pustostanów wynosi zaledwie 3,5%, co potwierdza wysokie zainteresowanie najemców nowoczesnymi powierzchniami o podwyższonym standardzie.

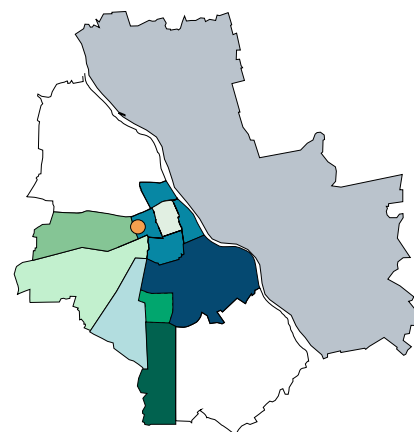
CZYNsze

W I kwartale 2025 roku wywoławcze stawki czynszu w Warszawie pozostały na stabilnym poziomie. W centralnych lokalizacjach czynsze zazwyczaj mieściły się w przedziale od 18,00 do 28,00 EUR/m²/miesiąc, choć w najbardziej prestiżowych budynkach mogą znacznie przekraczać ten zakres. Poza centrum stawki wynosiły od 10,00 do 17,00 EUR/m²/miesiąc. Opłaty eksploatacyjne w I kw. 2025 roku pozostały mocno zróżnicowane, jednak najczęściej mieściły się w przedziale od 18,00 do 38,00 PLN/m²/miesiąc.

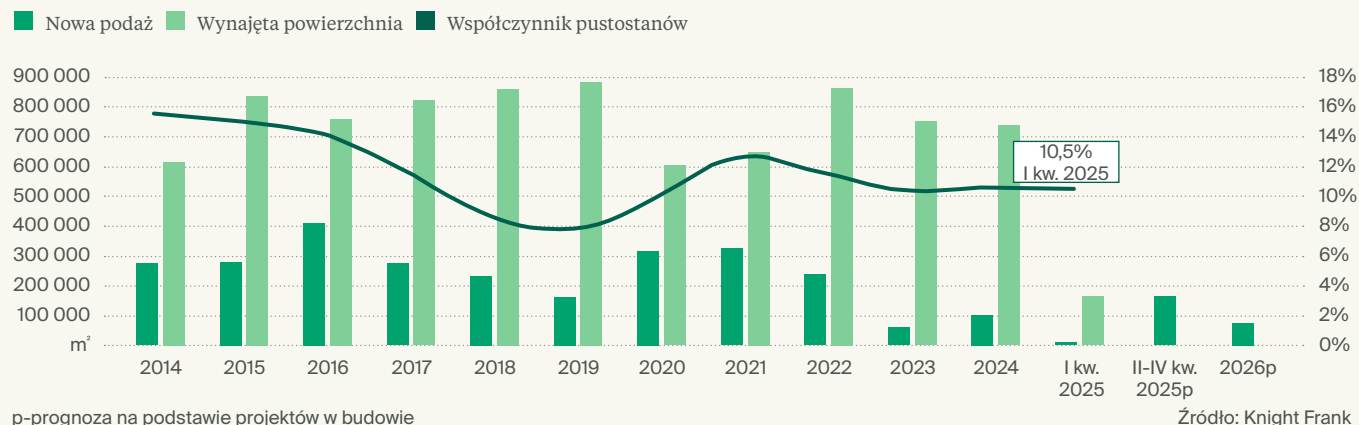
Przestrzeń biurowa

Główne obszary koncentracji

	ZASOBY	W BUDOWIE	WSKAŹNIK PUSTOSTANÓW	CZYNsze WYWOŁAWCZE
 COB	1,01 mln m ²	36 000 m ²	8,0%	18-28 EUR/m ²
 Centrum (wyluczając rondo Daszyńskiego)	1,03 mln m ²	41 000 m ²	10,1%	15-23 EUR/m ²
 Rondo Daszyńskiego	806 000 m ²	131 000 m ²	3,3%	15-23 EUR/m ²
 Służewiec	1,06 mln m ²	0 m ²	20,4%	10-15 EUR/m ²
 Mokotów (wyluczając Służewiec)	394 000 m ²	0 m ²	6,5%	12-16 EUR/m ²
 Aleje Jerozolimskie	798 000 m ²	0 m ²	12,1%	12-15 EUR/m ²
 Wschód	291 000 m ²	0 m ²	7,6%	11-15 EUR/m ²
 Żwirki i Wigury	260 000 m ²	17 000 m ²	16,6%	12-16 EUR/m ²
 Zachód	209 000 m ²	15 000 m ²	9,3%	11-15 EUR/m ²
 Puławska	204 000 m ²	0 m ²	6,4%	12-15 EUR/m ²



Roczna podaż, wynajęta powierzchnia oraz współczynnik pustostanów



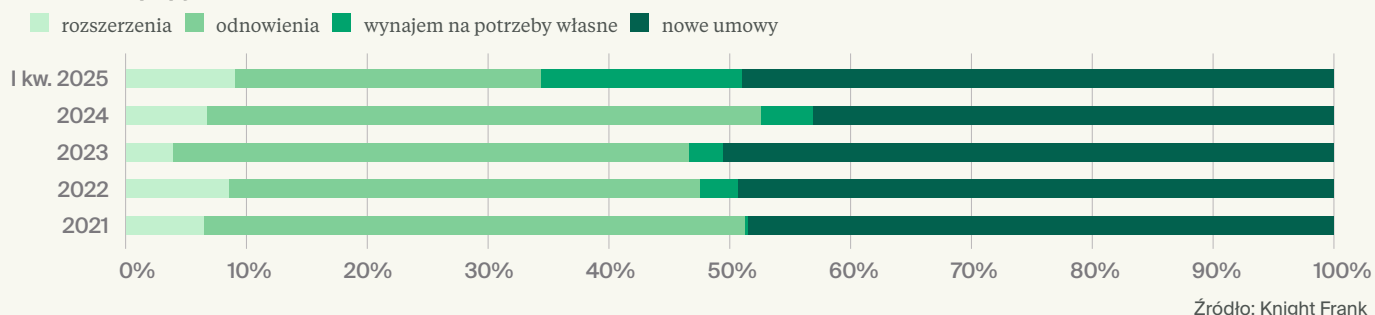
Powierzchnia biurowa w Warszawie - istniejąca i w budowie



Wynajęta powierzchnia biurowa w Warszawie w I kw. 2025 roku



Struktura popytu



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 - WARSZAWA
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:



**KONTAKT DO URZĘDU
M.ST. WARSZAWY:**
biznes.um.warszawa.pl
promocjagospodarcza@um.warszawa.pl

Warszawa ma bardzo wiele do zaoferowania zarówno turystom, jak i tym, którzy myślą o pozostaniu tu na dłużej, zainwestowaniu, otwarciu filii swojej firmy czy rozpoczęciu nowego biznesu. Inwestorom oferujemy:

- indywidualne podejście;
- pomoc na każdym etapie inwestycji, w tym organizacja wizyt referencyjnych;
- wsparcie administracyjne;
- udzielanie niezbędnych informacji dotyczących dostępnej pomocy publicznej.

Michael Page

KONTAKT:

Ewa Jakubiak
Senior Partner
+48 22 319 30 47
ewajakubiak@pageexecutive.com

Agnieszka Kulikowska
Senior Partner
+48 22 319 30 17
agnieszkakulikowska@pageexecutive.com

www.michaelpage.pl