



## TRENDY RYNKOWE

### Wskaźniki ekonomiczne

	2 kw. 2014
Ludność	38,5 mln
Wzrost PKB (prognoza na 2014)	2,9%
Inflacja (r/r czerwiec 2014)	0,9%
Stopa referencyjna	2,5%
Wskaźnik bezrobocia (czerwiec 2014)	12%

Źródło: GUS, NBP, Oxford Economics

### Warszawski rynek handlowy

	1 poł. 2014
Podaż (mkw.)	1,4 mln
Nowa powierzchnia (mkw.)	0
W budowie (mkw.)	30 400
Wskaźnik powierzchni niewynajętej	1,8%
Wolumen inwestycji w obiekty handlowe w Polsce	365 mln EUR
Całkowity wolumen inwestycji w Polsce	1,4 miliarda EUR

### Prognozy

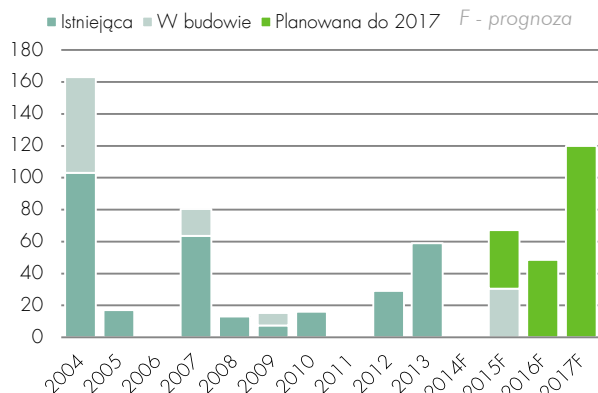
	2014
Nowa podaż	↗
Wskaźnik powierzchni niewynajętej	→
Nowe marki	→
Średnie czynsze	↘
Stopy kapitalizacji	→

Źródło: CBRE

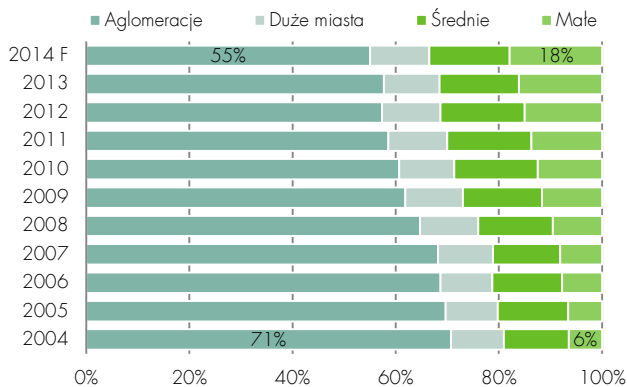
- Najnowsze wskaźniki ekonomiczne wskazują na powrót polskiej gospodarki na ścieżkę szybkiego wzrostu. Prognozy przewidują wzrost PKB na poziomie 2,9% w 2014 r., głównie dzięki rozwijającemu się rynkowi wewnętrznemu. W czerwcu zanotowano najniższy wskaźnik bezrobocia od trzech lat. Do końca roku inflacja powinna jednak pozostać na stabilnym poziomie, podobnie jak stopy procentowe.
- W pierwszej połowie 2014r. całkowity wolumen inwestycyjny w Polsce wyniósł prawie 1,4 miliarda EUR, włączając ponad 365 mln w sektorze handlowym. Największa transakcja miała miejsce w 1 kwartale i dotyczyła centrum Poznań City Center oraz sprzedaż 50% udziałów w NoVa Park w Gorzowie. W drugim kwartale tego roku zakupiono cztery obiekty, między innymi Galerię Mazovia w Płocku i Galerię Dexa w Rzeszowie.
- Stopy kapitalizacji za najlepsze obiekty handlowe utrzymują się na stałym poziomie 5,9% i od około 7,5% za mniej atrakcyjne obiekty i parki handlowe.
- Średnie nasycenie powierzchnią handlową w warszawskiej aglomeracji wynosi obecnie 430 mkw./1 000 mieszkańców. Chociaż niektóre dzielnice Warszawy nadal oferują potencjał dla nowych obiektów, Warszawa jest najbardziej nasycona wśród stolic państw regionu CEE.
- W przypadku nowych obiektów, najbardziej istotnym elementem jest potencjalna lokalizacja, których lista w Warszawie jest coraz krótsza. Najbardziej pożądane miejsca to obecnie:
  - Centralne lokalizacje w miastach satelitarnych takich jak Wołomin, Piaseczno, Legionowo, lub przy głównych trasach dojazdowych do Warszawy;
  - Łatwo dostępne działki w szybko rozwijających się nowych dzielnicach mieszkaniowych Warszawy.
- Właściciele skupiają się głównie na możliwościach rozbudowy i modernizacji istniejących obiektów, tak aby sprostać zmieniającym się oczekiwaniom klientów. Przykładem jest rozbudowa centrum handlowego Wola Park.
- Główne trendy rynku handlowego w Warszawie to:
  - Rozbudowy i modernizację;
  - Rozwój centrum miasta i ulic handlowych
  - Przebudowy historycznych i przemysłowych budynków na nowoczesne obiekty handlowe
  - Nowe koncepty handlowe
  - Rozwój tradycyjnych kanałów handlu poprzez handel internetowy
- Pomimo stabilnych stawek czynszowych za najlepsze sklepy, rośnie presja na wzrost oferowanych zachęt kapitałowych dla najemców. Są to m.in. pokrycie kosztów wykończenia lokalu, okresy zwolnienia z płatności czynszu, stawki czynszowe płacone od obrotu zamiast stałego czynszu lub kombinacja obu form miesięcznego rozliczenia. Co więcej, najemcy coraz wnikliwiej analizują wszystkie ponoszone koszty, a zwłaszcza opłaty eksploatacyjne i marketingowe.

# RYNEK HANDLOWY

## Podaż centrów handlowych w Warszawie ('000 mkw.)



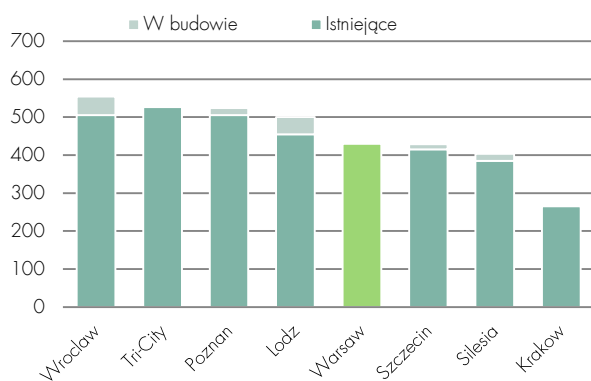
## Podaż powierzchni handlowej w Polsce



## Czynsze (EUR/mkw./mies.)

	1 poł. 2014	2014 Prognoza
<b>Centra Handlowe</b>		
Najwyższe	80 - 110	→
Średnie	45 - 60	→
<b>Ulice Handlowe</b>		
Najwyższe	70 - 85	→
Średnie	40 - 55	↘

## Nasycenie centrami handlowymi (mkw. na 1 000 mieszkańców)



## Obiekty w budowie



Factory Outlet  
6 000 mkw. GLA  
Neinver



Royal Wilanow  
7 000 mkw. GLA  
(handel)  
Capital Park

## Obiekty planowane



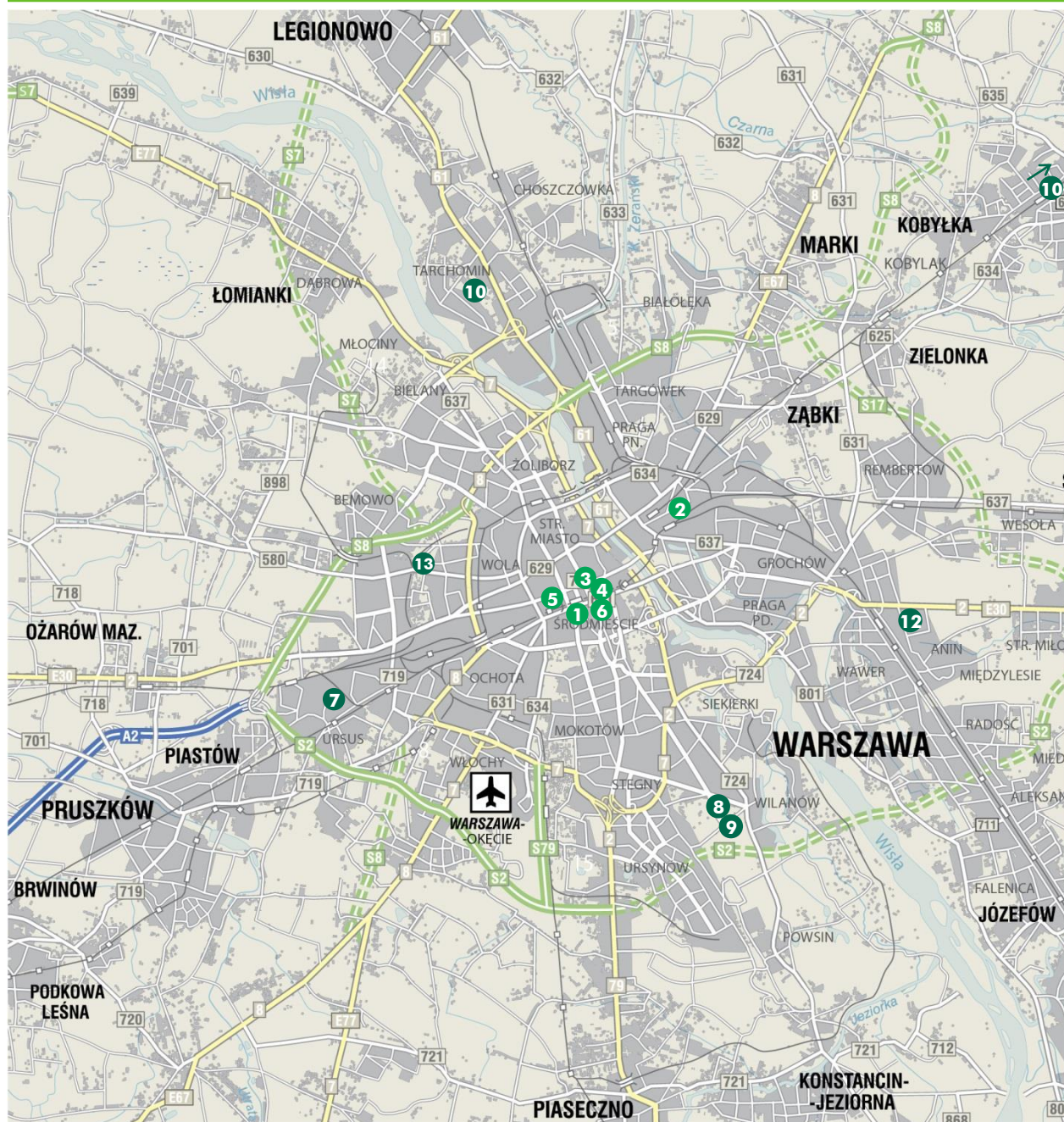
Hala Koszyki  
8 000 mkw. GLA  
(handel)  
Griffin Group



Fabryka Wołomin  
31 000 mkw. GLA  
Park Handlowy  
Wołomin



# WYBRANE PLANOWANE OBIEKTY HANDLOWE W WARSZAWIE



## Wybrane obiekty wielofunkcyjne w planach

1. Hala Koszyki
2. Koneser
3. Centrum Marszałkowska
4. Cedet
5. Art Norblin
6. Ethos

## Planowane centra handlowe

7. Factory Ursus – rozbudowa
8. Royal Wilanów
9. Galeria Wilanów
10. Galeria Bialoleka
11. Fabryka Wolomin
12. Ferio Wawer
13. Wola Park - rozbudowa

# DEFINICJE

**Powierzchnia handlowa GLA** – powierzchnia najmu brutto w mkw., zajęta przez najemcę i obejmująca wszystkie inne elementy konstrukcyjne.

**Galeria handlowa** – część centrum handlowego składającego się z przylegających sklepów z dostępem z wewnątrz centrum.

**Hipermarket** – wolnostojący lub będący częścią centrum handlowego wielkoformatowy sklep (minimum 2 000 mkw. GLA), oferujący szeroki asortyment produktów spożywczych i użytku codziennego.

**Centrum handlowe** – obiekt handlowy, planowany, wybudowany i zarządzany jako jeden obiekt składający się ze sklepów i powierzchni wspólnych, o minimalnej łącznej powierzchni 5 000 mkw. GLA, zawierający zazwyczaj minimum 10 lokali handlowo-usługowych. Centra handlowe mogą się różnić w zależności od konceptu i generacji, w których dominuje albo hipermarket albo inne niż handlowe funkcje takie jak rozrywka.

**Centrum wyprzedawcze (Factory outlet)** – specjalistyczne centrum handlowe, w którym producenci i sieci handlowe sprzedają produkty o obniżonej cenie.

**Park handlowy** – spójnie zaprojektowany i zarządzany obiekt składający się ze średniej lub dużej wielkości budynków („marketów handlowych”), jak również z centrum handlowego.

**Najwyższe stawki czynszu** – reprezentują górny poziom stawek, które mogą zostać osiągnięte przy wynajmie standardowego modułu biurowego (w relacji do typowej umowy najmu dotyczącej określonej lokalizacji), o najwyższej jakości i standardzie technicznym w najlepszej lokalizacji, weryfikowany na datę przeprowadzonego badania. Najwyższe stawki czynszu powinny odzwierciedlać poziom po którym zawierane są transakcje najmu, jednak nie muszą odpowiadać dokładnym wartościom z zawartych umów, w szczególności jeżeli liczba transakcji rynkowych jest ograniczona lub jeżeli na wartość miałyby wpływać umowy nietypowe, podpisane po stawkach nierynkowych. Jeżeli w danym okresie dostępność danych rynkowych jest ograniczona, wartość powinna być traktowana jako teoretyczna, ustalona w oparciu o opinię eksperta dotyczącą aktualnej sytuacji rynkowej.

**Najlepsze stopy kapitalizacji** – oznaczają stopy kapitalizacji netto, przy których zawierane są transakcje sprzedaży budynków klasy A w najlepszych lokalizacjach (zazwyczaj w Centralnym Obszarze Biznesu), które są całkowicie wynajęte według rynkowych stawek czynszu. Najlepsze stopy kapitalizacji powinny odzwierciedlać poziom, po którym faktycznie zawierane są transakcje, jednak nie muszą być identyczne z tym poziomem, w szczególności jeżeli liczba transakcji jest ograniczona, bądź na rynku dochodzi do transakcji nietypowych. Jeżeli w trakcie okresu badania brakuje danych rynkowych, najlepsze stopy kapitalizacji mają charakter hipotetyczny i są określane na podstawie opinii eksperta z uwzględnieniem aktualnych warunków rynkowych. Najlepsze stopy kapitalizacji netto nie uwzględniają kosztów transakcyjnych.

# KONTAKTY

## Badania rynku i doradztwo

**Joanna Mroczek**

Dyrektor

t: +48 22 544 8061

e: joanna.mroczek@cbre.com

## Agencja wynajmu powierzchni handlowych

**Beata Kokeli**

Senior Dyrektor

t: +48 22 544 8033

e: beata.kokeli@cbre.com

**Magdalena Fratzczak**

Dyrektor

t: +48 22 544 9304

e: magda.fratczak@cbre.com

## Rynek Kapitałowy

**Mike Atwell**

Senior Dyrektor

t: +48 22 544 8070

e: mike.atwell@cbre.com

## + FOLLOW US



[LINKEDIN](#)



[FACEBOOK](#)



[WWW.CBRE.PL](http://WWW.CBRE.PL)

### Research and Consulting

This report was prepared by the CBRE Poland Research & Consulting Team which forms part of CBRE Global Research and Consulting – a network of preeminent researchers and consultants who collaborate to provide real estate market research, econometric forecasting and consulting solutions to real estate investors and occupiers around the globe.

### Disclaimer

CBRE sp. z o.o. confirms that information contained herein, including projections, has been obtained from sources believed to be reliable. While we do not doubt their accuracy, we have not verified them and make no guarantee, warranty or representation about them. It is your responsibility to confirm independently their accuracy and completeness. This information is presented exclusively for use by CBRE clients and professionals, all rights to the material are reserved and cannot be reproduced without prior written permission of CBRE.