

Warsaw City Report

Warszawski Rynek Nieruchomości

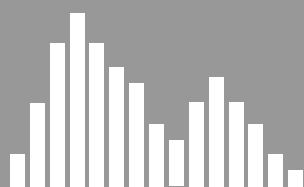
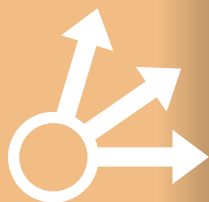
Q1 2014 / I kwartał 2014

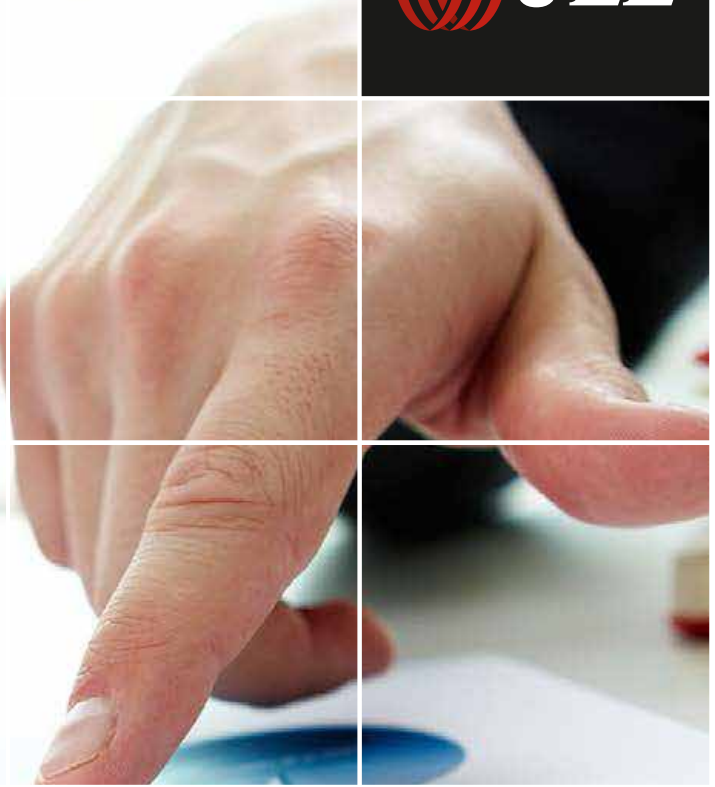


PL



Q1





Economy/Investment

Economy/Investment

Economy

The Polish economy saw a 1.6% uptick of GDP over the course of 2013. According to the Consensus Forecast, 2014 and 2015 look set to bring a more positive economic environment with an anticipated growth of GDP by 3.0% and 3.5%, respectively. Importantly, private consumption stood at 0.7% in 2013 and is forecast to grow by 2.2% in 2014.

Retail sales were up 3.1% y-o-y in March 2014 (source: Central Statistical Office), which represented an increase of 12.5% on a monthly basis.

Seasonal factors pushed up the registered unemployment rate from 13.4% in December 2013 to 14.0% in January 2014. However, the rate has been on a downward trend since, falling to 13.5% in March 2014. According to the Ministry of Labour and Social Policy, the unemployment rate will continue to decline to a level of approximately 13.0% by the end of the year.

Spending power in the Warsaw agglomeration grew to €9,706 per capita per annum in 2013 (from €9,294 a year ago).

Investment Market

The first quarter of 2014 saw over €940 million transacted across all commercial real estate sectors in Poland, which represented a 48% growth on the corresponding period of 2013. Foreign capital accounted for almost 100% of the recorded volume.

Sector wise, Q1 2014 transaction volumes reached €555 million in the office market, €295 million in retail and €92 million in the industrial sector.

Major office transactions, finalised in Q1 2014, included the sale of the Rondo I office building to Deutsche Asset & Wealth Management for approximately €300 million, and the acquisition of Lipowy Office Park by WP Carey for €108 million. Most importantly, investment activity in the office sector was not only limited to Warsaw, with Polish regional cities accounting for over 22% of the registered office volume.

The most notable office transactions, recorded outside of Warsaw, included the acquisition of Green Day in Wrocław by GLL, the purchase of Buma Square in Kraków by Revetas Capital, the acquisition of phase II of Acquarius Business House in Wrocław by Azora for €22.7 million and the acquisition of Euromarket Office Center in Kraków by Bluehouse Capital.

In the retail sector, the biggest transaction of the quarter was the acquisition of Poznań City Center by a joint venture between Resolution and ECE fund for an undisclosed price. The asset was sold by a consortium consisting of Trigranit, Europa Capital and PKP (Polish railways).

Other notable retail transactions encompassed the takeover of the remaining 50% stake in Nova Park in Gorzów Wielkopolski by Futureal and the sale of Galeria Ostrowiec to First Property.

In the industrial sector, the main transaction was the portfolio purchase of Panattoni Park Wrocław and Panattoni Park Błonie I by Hillwood from Standard Life Investments. In Q1 2014, Hillwood also acquired Panattoni Park Bielsko-Biała from Invesco.

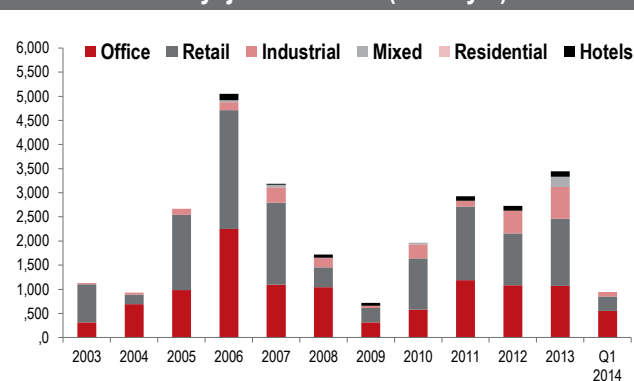
The Polish market continues to be perceived as a key destination for real estate investment in the CEE region with Poland accounting for almost 70% of the total regional volume (€1.37 billion). With a notable number of ongoing investment transactions likely to close in the coming quarters, we believe that Poland will further consolidate its leading position in the region throughout 2014.

At present, we estimate prime retail yields for the best in class products at 5.75% with a stable short-to mid-term outlook. Prime office and warehouse yields saw some further compression over the last 6 months and currently stand at around 6.00 – 6.25% and 7.25-7.50% respectively.

The yield gap between prime and secondary product is 100 to 250 bps and we expect this spread to continue, or widen further.

Poland Investment Volumes: 2003 – 2014 (€ million)

Wolumen inwestycji 2003 – 2014 (miliony €)



Source / Źródło: JLL, WRF, Q1 2014

Ekonomia/Rynek Inwestycyjny

Ekonomia

Według najnowszych danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny, w ciągu 2013 r. PKB Polski wzrósł umiarkowanie o 1,6%. Według prognoz Consensus Forecast w 2014 r. oraz 2015 r. spodziewana jest dalsza poprawa sytuacji ekonomicznej, a przyrost PKB ma osiągnąć odpowiednio 3,0% oraz 3,5%.

Spżycie indywidualne wzrosło o 0,7% w 2013 r. a w roku 2014 jego wartość powinna zwiększyć się o 2,2%.

Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego, sprzedaż detaliczna wzrosła w marcu 2014 r. o 3,1% w porównaniu do analogicznego miesiąca roku poprzedniego. W ujęciu miesięcznym był to przyrost o 12,5%.

W styczniu br. stopa bezrobocia podniosła się do 14,0% w związku z sezonowym spadkiem zatrudnienia. W kolejnych miesiącach zaczęła jednak spadać do 13,5% w marcu 2014. Według prognoz Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej bezrobocie ma obniżyć się do poziomu ok. 13% pod koniec br.

W ciągu 2013 r. siła nabywcza mieszkańców aglomeracji Warszawy podwyższyła swoją wartość do 9 706 € na osobę rocznie (z 9 294 € w 2012 r.)

Rynek inwestycyjny

Wartość transakcji inwestycyjnych sfinalizowanych w I kw. 2014 r. we wszystkich sektorach polskiego rynku nieruchomości komercyjnych osiągnęła bardzo wysoką kwotę 940 mln €, przekraczając o 48% wynik z analogicznego okresu w roku 2013. Prawie w 100% zawartych transakcji udział brali inwestorzy zagraniczni.

W rozbiciu sektorowym, w I kw. 2014 r. wartość transakcji na rynku biurowym osiągnęła 555 mln €, handlowym – 295 mln €, a magazynowym – 92 mln €.

Najważniejsze transakcje sfinalizowane na rynku nieruchomości biurowych w I kw. to: kupno przez Deutsche Asset & Wealth Management biurowca Rondo I za 300 mln € oraz nabycie przez WP Carey kompleksu Lipowy Office Park za 108 mln €. Co ważne, aktywność inwestycyjna na rynku nieruchomości biurowych nie ograniczyła się jedynie do Warszawy. Udział rynków regionalnych w wolumenie transakcji stanowił 22%.

Do najistotniejszych transakcji sfinalizowanych poza Warszawą należały: nabycie przez GLL biurowca Green Day we Wrocławiu, zakup przez Revetas Capital parku Buma Square w Krakowie,

nabycie przez Azora II fazy projektu Acquarius Business House we Wrocławiu za 22,7 mln € oraz zakup przez Bluehouse Capital kompleksu Euromarket Office Center w Krakowie.

Na rynku handlowym największą transakcją kwartału było nabycie wspólnie przez Resolution oraz ECE fund centrum handlowego Poznań City Center za kwotę nie podaną do wiadomości publicznej. Centrum to zostało sprzedane przez konsorcjum składające się z Trigranit, Europa Capital oraz PKP (Polskie Koleje Państwowe).

Kolejnymi istotnymi transakcjami na rynku handlowym było przejęcie przez Futureal pozostałych 50% udziałów w Nova Park w Gorzowie Wielkopolskim oraz kupno Galerii Ostrowiec przez First Property.

Największą transakcją na rynku powierzchni magazynowych był zakup przez Hillwood portfolio składającego się z Panattoni Park Wrocław oraz Panattoni Park Błonie I od Standard Life Investments. W I kw. 2014 r. Hillwood nabył również Panattoni Park Bielsko-Biała od Invesco.

Polski rynek postrzegany jest jako kluczowy dla inwestycji w nieruchomości komercyjne w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej. Blisko 70% wszystkich transakcji zawartych w rejonie sfinalizowanych zostało w Polsce (1,37 mld €). Uważamy, że Polska utrzyma swoją wiodącą pozycję w 2014 r.

Podyktowane jest to znaczącą liczbą transakcji inwestycyjnych, finalizacja których spodziewana jest w najbliższych kwartałach.

Szacujemy, iż stopy kapitalizacji w przypadku najlepszych obiektów handlowych są aktualnie na poziomie 5,75%. W sektorach biurowym oraz magazynowym stopy kapitalizacji uległy kompresji na przestrzeni ostatnich 6 miesięcy i obecnie wynoszą odpowiednio 6,00 – 6,25% oraz 7,25 – 7,50%.

Różnica między stopami kapitalizacji dla nieruchomości najlepszych a tych mniej atrakcyjnych wynosi od 100 do 250 punktów bazowych. Luka ta będzie się utrzymywać, a nawet może się powiększyć.

Prime Yields Q1 2014		
Stopy kapitalizacji za najlepsze obiekty w I kw. 2014		
Sector	Yield (%)	Changes
Offices / Biura	6.00 - 6.25	↔
Retail	5.75	↔
Warehouses / Magazyny	7.25 - 7.50	↓

Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q1 2014.



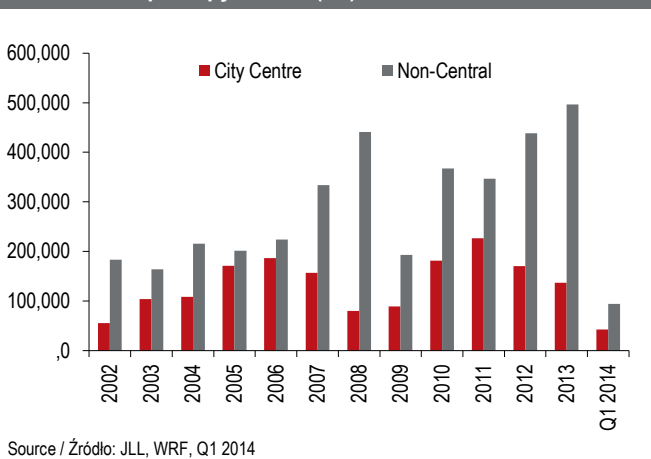
Office Market

Office Market

Demand

The Warsaw office market continues to see healthy levels of occupier demand. In Q1 2014 alone, approximately 136,400 m² was leased, with Mokotów taking a clear lead with more than a 37% share of the gross take-up volume. Pre-letting activity remained limited however, when compared to previous quarters, with only an 8% share of gross take-up. This may be due to a greater availability of existing vacant office space on the market. Nevertheless, we expect some large pre-lets to be closed in upcoming quarters. In our opinion, demand in Warsaw will remain sound, thanks to solid economic fundamentals and very positive GDP projections (3% for 2014 and 3.5% for 2015, according to Consensus Forecast).

Gross Take-up / Popyt brutto (m²)



Source / Źródło: JLL, WRF, Q1 2014

Supply

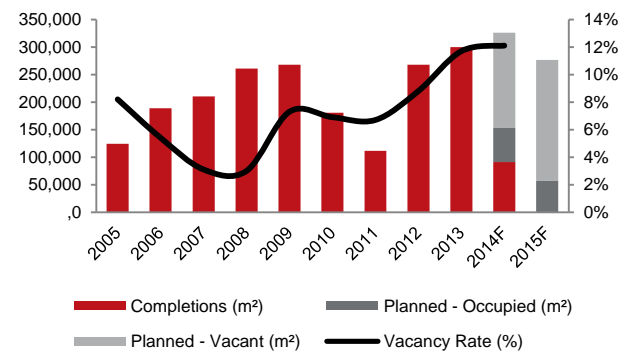
Construction activity in Warsaw remains high, with more than 611,000 m² of modern office space under active construction. In Q1 2014, approximately 84,300 m² was delivered to the market, including Atrium 1 (16,200 m²), Park Rozwoju I (16,000 m²), Gdański Business Center I-B (15,000 m²) and The Park B2 (10,000 m²), to name just a few. Completion volumes look set to total approximately 320,000 m² this year and is likely to outperform 2013 in that respect. It is estimated that 26% of office space scheduled for delivery over Q2–Q4 2014 has already been pre-leased.

Vacancy

The vacancy rate in Q1 2014 increased slightly when compared to the end of 2013. In March 2014, approximately 12.2% of the modern office stock in Warsaw was vacant (13.2% in the CBD, 9.5% in the City Centre Fringe and 12.7% in Non-Central

locations). Due to a sizeable office development pipeline, further upward pressures on this ratio are likely going forward.

Office Completion, Future Supply and Vacancy Rate / Oddane do użytku, planowane oraz współczynnik powierzchni niewynajętej (m²)

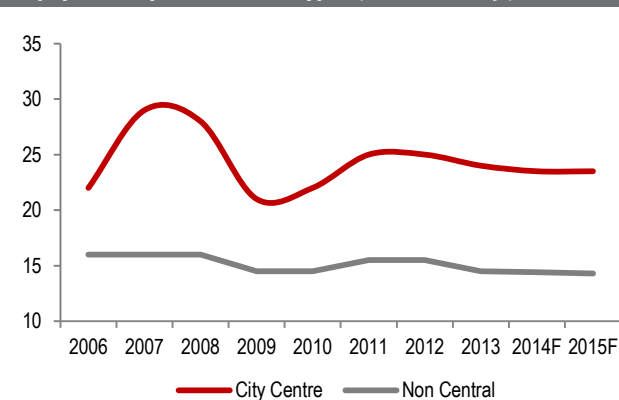


Source / Źródło: JLL, WRF, Q1 2014

Rents

Prime headline rents in Warsaw remained relatively stable when compared to the end of 2013. Prime office rents in Warsaw City Centre range between €22 and €24 m² / month. The best Non-Central locations, such as Mokotów, are being leased at €14.50 to €14.75 m² / month. In the popular south-west region, headline rents stand at €15-16 m² / month in developments located close to the City Centre. We believe that due to upward pressures on the vacancy rate, downward pressures on rents, most notably effective rates, are possible in the short to medium term.

Prime headline rents in Warsaw (€ / m² / month) / Najwyższe czynsze transakcyjne (€/ m²/ miesiąc)



Source / Źródło: JLL, Q1 2014, F-forecast

Rynek Biurowy

Popyt na powierzchnie biurowe

Warszawa nieprzerwanie rejestruje wysokie poziomy popytu na nowoczesne powierzchnie biurowe. W I kw. 2014 r. najemcy zdecydowali się na wynajem około 136 400 m², z czego najwięcej na Mokotowie, który miał 37% udziału w całkowitym popycie brutto w stolicy. Aktywność najemców na rynku przednajmu była jednak ograniczona w porównaniu z poprzednimi kwartałami i umowy typu pre-let stanowiły jedynie 8% wszystkich zawartych transakcji. Może być to spowodowane większą dostępnością istniejącej wolnej powierzchni na rynku. Niemniej jednak spodziewamy się niebawem podpisania kilku dużych umów przednajmu. Uważamy, że popyt na powierzchnie biurowe w Warszawie będzie pozostawał na wysokim poziomie. Przemawiają za tym mocne fundamenty ekonomiczne oraz prognozowany silny wzrost PKB na poziomie 3,0% w 2014 r. oraz 3,5% w 2015 r. (wg Consensus Forecast).

Największe transakcje biurowe w Warszawie, I kw. 2014 / Major Office Transactions in Warsaw, Q1 2014

Miasto	Budynek	Najemca	Typ umowy	Wielkość
Warszawa	Marynarska Business Park	Netia	Odnowienie	13 220
Warszawa	Marynarska 12	Citibank	Nowa	4 660
Warszawa	Warsaw Trade Tower	Altkom	Ekspansja+odnowienie	4 340
Warszawa	Gdański Business Center	Provident	Pre-let	4 060
Warszawa	Rondo 1	DZP	Odnowienie	4 000

Źródło / Source: JLL, WRF, Q1 2014

Podaż powierzchni biurowej

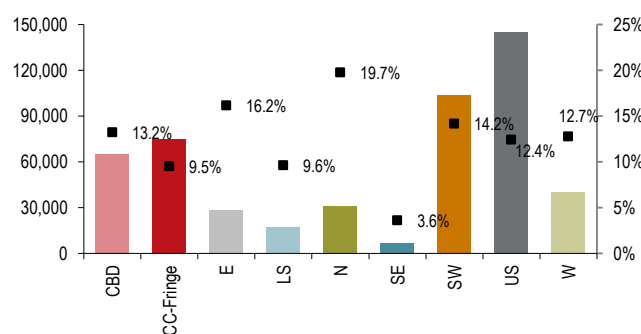
Warszawie utrzymuje się wysoka aktywność deweloperów. Aktualnie w budowie pozostaje około 611 000 m² nowoczesnej powierzchni biurowej. W I kw. 2014 r. na rynek trafiło około 84 300 m² nowej powierzchni m.in. w projektach: Park Rozwoju I (16 000 m²), Gdański Business Center I-B (15 000 m²), Atrium 1 (16 200 m²) i The Park B2 (10 000 m²). W całym 2014r. na rynek powinno trafić ok. 320 000 m² nowej powierzchni biurowej, czyli o 7% więcej niż w 2013 r. Szacujemy, że ok. 26% powierzchni przewidzianej do oddania w okresie II-IV kw. 2014 zostało już zabezpieczone umowami najmu.

Współczynnik pustostanów

Współczynnik powierzchni niewynajętej nieznacznie wzrósł w porównaniu z IV kw. 2013 r. Pod koniec marca 2014 r.

około 12,2% zasobów biurowych Warszawy pozostawało bez najemców (13,2% w CBD, 9,5% na obrzeżach Centrum oraz 12,7% w lokalizacjach poza Centrum). Ze względu na duży wolumen powierzchni przewidzianej do wprowadzenia na rynek w 2014r. oczekujemy dalszych presji zwyżkowych na ten wskaźnik.

Pustostany (m²) i współczynnik pustostanów (%) / Vacant Space (m²) and Vacancy Rate by Districts (%)



Źródło / Source: JLL, WRF, Q1 2014

Czynsze najmu

Najwyższe czynsze transakcyjne pozostały stabilne w porównaniu z końcem 2013 r. Stawki za najlepsze biura w centrum oscylują pomiędzy 22 - 24€ m² / miesięcznie, a poza nim, np. na Mokotowie 14,50 – 14,75€ m² / miesiąc. Szacujemy, że ze względu na prognozowany wzrost współczynnika pustostanów na rynku będą widoczne presje zniżkowe szczególnie na czynsze efektywne w perspektywie krótko i średnioterminowej.

Krótkoterminowy cykl zmiany czynszów najmu / Short Term Rental Cycle



Źródło / Source: JLL, Q1 2014



Retail Market

Retail Market

Supply

The Warsaw agglomeration¹ remains the largest Polish largest retail market accommodating over 1.1 million m² of shopping centre stock, which accounts for 13% of the shopping centre space available in the country.

However, Warsaw remains less saturated with modern retail supply than most of the other major agglomerations, being ahead only of Szczecin and Katowice. Currently, the shopping centre density ratio in the Warsaw region accounts for 438 m² per 1,000 residents. With regard to the retail supply pipeline, the situation is unlikely to change in the short term.

Unsurprisingly, the Warsaw agglomeration features the highest spending power in Poland with the affluence level of the population (€9,706 per person per annum) exceeding the national average by 65%².

Currently, development activity in the capital and its wider metropolitan area is very low. Only one project is under construction i.e. Galeria Legionowo of 10,500 m² GLA in Legionowo, north of Warsaw. The opening is scheduled for Spring 2015. This situation, however, is likely to change in the mid to long term with approximately 200,000 m² expected to come to the market by the end of 2016.

Nearly 20% of this will come via extensions, i.e. Centrum Janki (enlarged by 23,000 m²) and Wola Park (by 17,600 m²). New completions will include two regional GTC projects (Galeria Wilanów – 77,000 m² and Galeria Północna – 60,000 m², located in the southern and northern parts of Warsaw respectively), Ferio Wawer (12,500 m²) in Wawer district, and a number of centrally located, smaller, mixed-use projects such as, Ethos on Plac Trzech Krzyży (approximately 3,000 m² of retail area), CEDET (9,000 m²) on the corner between Krucza and Bracka Streets and Jerozolimskie Avenue, Hala Koszyki (7,500 m²) on Koszykowa Street and Nowy Sezam (4,800 m²) on Marszałkowska Street for example.

Modernisations and extensions of existing retail assets remain the key and most prospective trends in Poland. This is particularly evidenced in Warsaw where 28 out of the 36 trading shopping centres are more than 10 years old. Over 60% of the

capital's shopping centre stock has so far been modernised. After the recent remodelling of Klif centre and a facelift combined with an extension of Galeria Mokotów's food court area, similar improvements are taking place in other Warsaw centres: Arkadia, Galeria Wileńska and Blue City.

Warsaw's high street market is gradually evolving. Along with infrastructural improvements in the core city centre (which include a new metro line development (to become operational in Autumn 2014), new retail projects that are in the pipeline (Ethos, CEDET and Nowy Sezam), as well as an improving catering offer in central Warsaw, we expect the high street area to enhance markedly over the mid to long term.

Ethos project on Plac Trzech Krzyży in Warsaw



Demand

Albeit of considerable volume, the available stock is well absorbed by the market which is reflected in one of the lowest vacancy rates countrywide. High demand for modern retail space in prime centres in Warsaw has pushed the vacancy rate down to 1.5% in January 2014 (vs. 2% in H1 2013). A couple of new international and domestic brands have opened on the Warsaw market recently: German NEO and the first regular Desigual store in Arkadia, Versace Collection, Lidia Kalita and Bohoboco in Klif, Bizuu in Galeria Mokotów and Tomatomo in Plac Unii City Shopping. In addition, some chains have enlarged their stores e.g. H&M in Atrium Promenada and Zara in Wola Park.

Prime Rents

Currently, prime rents for a 100 m² unit for a fashion sector tenant, located in a leading shopping centre in Warsaw, stand at approximately €85 to €100 m² / month. Due to the ongoing re-commercialisation of key retail assets, we expect prime rents to increase by approximately 5% over the remainder of 2014.

Prime high streets remain stable and oscillate between €80 and €95 m² / month, subject to a location.

¹ Warsaw Agglomeration is inhabited by 2.53 mln residents and includes the city of Warsaw and the following surrounding municipalities: Pruszków, Piastów, Raszyn, Nadarzyn, Brwinów, Michałowice, Konstancin Jeziorna, Lesznowola, Piaseczno, Błonie, Izabelin, Łomianki, Ożarów Mazowiecki, Stare Babice, Grodzisk Mazowiecki, Milanówek, Podkowa Leśna, Jabłonna, Legionowo, Nieporęt, Halinów, Sulejówkę, Kobyłka, Marki, Radzymin, Wołomin, Ząbki, Zielonka, Józefów, Otwock and Wiązowna.

² Purchasing Power – by GfK Polonia, data as of 2013; Poland average - €5,870 per capita per annum

Rynek Handlowy

Podaż

Aglomeracja warszawska³ reprezentuje największy rynek handlowy oferujący ponad 1,1 mln m² powierzchni najmu w centrach handlowych, co stanowi 13% krajowych zasobów.

Rynek warszawski jest jednym z mniej nasyconych rynków tego typu obiektami w porównaniu do pozostałych ośmiu głównych aglomeracji kraju, wyprzedzając jedynie aglomeracje Szczecina i Katowic. Obecnie, stopień nasycenia w stolicy wynosi 438 m² na 1 000 mieszkańców i nie spodziewamy się dużych zmian w tym obszarze w najbliższej przyszłości.

Mieszkańcy aglomeracji warszawskiej dysponują najwyższą roczną siłą nabywczą w kraju wynoszącą 9 706 € per capita; przewyższa ona średnią krajową o 65%⁴.

Aktywność deweloperska jest obecnie bardzo niska. W fazie realizacji jest tylko jeden obiekt handlowy tj. Galeria Legionowo (10 500 m²) w Legionowie na północ od stolicy, której otwarcie zaplanowano na wiosnę 2015 r. Ten stan rzeczy zmieni się jednak w perspektywie najbliższych dwóch lat; około 200 000 m² nowej podaży ma pojawić się na rynku do końca 2016 r.

Blisko 20% tej wartości będą stanowiły rozbudowy istniejących obiektów, w tym: Centrum Janki (o 23 000 m²) i Wola Park (o 17 600 m²). Nowe realizacje to m.in. dwa regionalne centra firmy GTC w południowych (Galeria Wilanów o pow. 77 000 m²) i północnych (Galeria Północna o pow. 60 000 m²) obszarach miasta, Ferio Wawer (12 500 m²) w Wawrze oraz kilka centralnie zlokalizowanych obiektów z częścią biurową jak Ethos na Placu Trzech Krzyży (ok. 3 000 m² powierzchni handlowej), CEDET (9 000 m²) w kwartale pomiędzy ulicami Kruczą, Bracką i alejami Jerozolimskimi, Hala Koszyki (7 500 m²) przy ul. Koszykowej oraz Nowy Sezam (4 800 m²) przy ul. Marszałkowskiej.

Nadal ważny i perspektywiczny trend to odnowa i rozbudowa istniejących obiektów handlowych. Szczególnie widoczne jest to w Warszawie, w której na 36 istniejących obiektów aż 28 ma ponad 10 lat, przy czym do tej pory 60% istniejącej podaży zostało już poddane modernizacji i / lub rozbudowie. Po odnowieniu centrum handlowego Klif a także rozbudowie i przebudowie strefy restauracyjnej Galerii Mokotów, podobne zabiegi są obecnie przeprowadzane w innych warszawskich galeriach, m. in. Arkadii, Galerii Wileńskiej i Blue City.

³ Aglomerację Warszawy zamieszkuje 2,53 mln ludzi z następujących miast i gmin: Warszawa, Pruszków, Piastów, Raszyn, Nadarzyn, Brwinów, Michałowice, Konstancin Jeziorna, Lesznowola, Piaseczno, Błonie, Izabelin, Łomianki, Ożarów Mazowiecki, Stare Babice, Grodzisk Mazowiecki, Milanówek, Podkowa Leśna, Jabłonna, Legionowo, Nieporęt, Halinów, Sulejówek, Kobyłka, Marki, Radzymin, Wołomin, Ząbki, Zielonka, Józefów, Otwock oraz Wiązowna.

⁴ Siła nabywcza źródło: GfK Polonia, dane z rok 2013; średnia dla Polski – 5,870€ na mieszkańca na rok

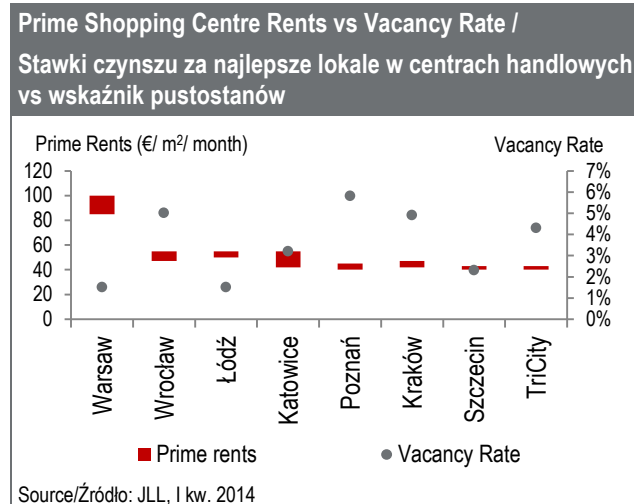
Obserwujemy również stopniowe przeobrażanie warszawskich ulic handlowych. Wskutek kilku czynników tj. poprawy infrastruktury drogowej w ścisłym centrum miasta dzięki oddaniu do użytku II linii metra (planowanym na jesień 2014 r.), pojawieniu się nowych śródmiejskich projektów handlowych (Ethos, CEDET, Nowy Sezam), oraz polepszającej się ofercie gastronomicznej, spodziewamy się wzrostu zainteresowania najemców lokalami wzdłuż ulic handlowych.

Popyt

Mimo wysokiej podaży, rynek warszawski dobrze absorbuje obecne zasoby, o czym świadczy jeden z najniższych wskaźników niewynajętej powierzchni handlowej w kraju. W wyniku silnego popytu na dobrej jakości powierzchnię handlową w wiodących centrach w Warszawie wskaźnik pustostanów spadł w styczniu 2014 r. do poziomu 1,5% (vs. 2% w I połowie 2013 r.). W ostatnim czasie w warszawskich centrach handlowych pojawiło się kilka międzynarodowych i krajowych marek, w tym m.in. niemiecka sieć NEO i pierwszy regularny sklep Desigual w Arkadii, Versace Collection, Lidia Kalita i Bohoboco w Klifie, Bizuu w Galerii Mokotów oraz Tomatomo w Plac Unii City Shopping. Ponadto, swoje powierzchnie zwiększyły sklepy H&M w Atrium Promenada oraz Zara w Wola Park.

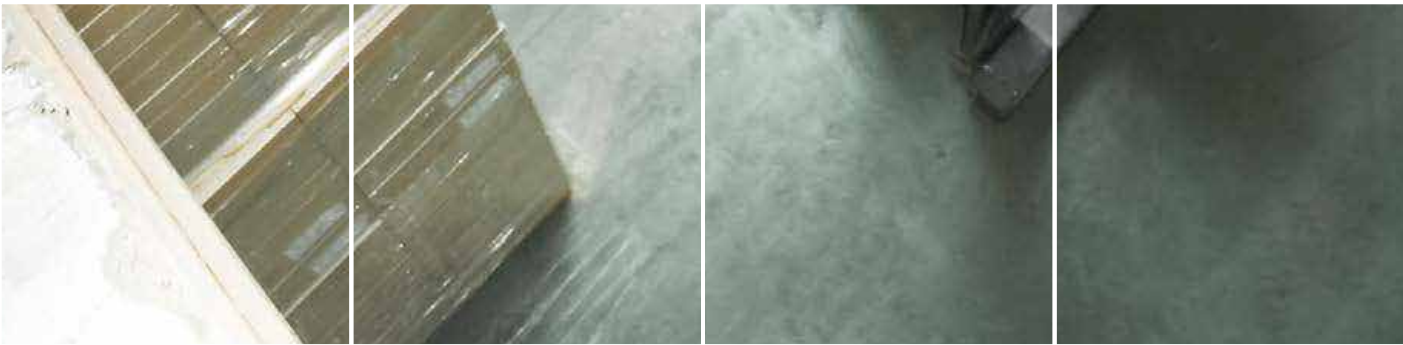
Stawki czynszowe

Obecnie stawki czynszowe za lokale kategorii "prime" - butiki ok. 100 m² z ofertą „moda i dodatki”, ulokowane w najlepszych centrach handlowych w Warszawie wynoszą od 85€ do 100€ za m²/m-c. Spodziewamy się, że w rezultacie trwających procesów rekomercjalizacji wiodących obiektów, stawki te mogą wzrosnąć w ciągu 2014r. o ok. 5%. Stawki czynszu przy głównych ulicach handlowych kształtują się pomiędzy 80 € a 95 € / m² / m-c w zależności od lokalizacji.





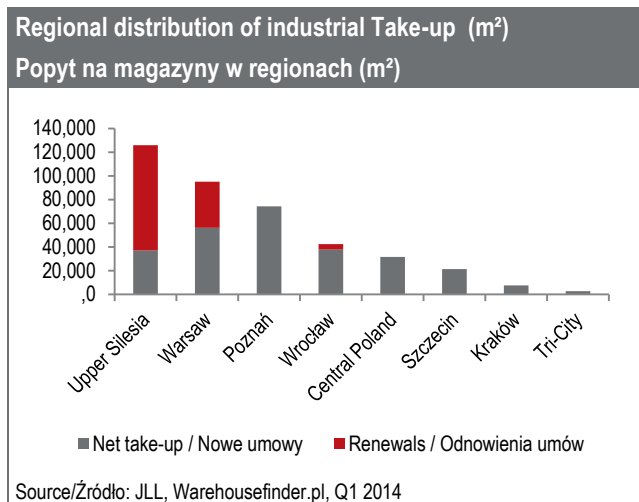
Industrial Market



Industrial Market

Demand

In Q1, gross demand for industrial properties in Poland exceeded the 400,000 m² threshold, which marked the best start to a year since 2008. The demand registered in the two Warsaw's zones (i.e. Inner City & Suburbs) totalled 95,000 m², down by 24,000 m² y-o-y and almost on a par with the Q4 result. This made Warsaw the second most sought-after region in Poland last year, behind Upper Silesia. New leases and expansions amounted to 56,000 m² with the remainder being attributable to lease renewals. In gross terms, with over 73,000 m² leased, it was the Warsaw Suburbs zone which accounted for the majority of Warsaw's regional take-up. A further 22,000 m² was let in the Warsaw Inner City zone.

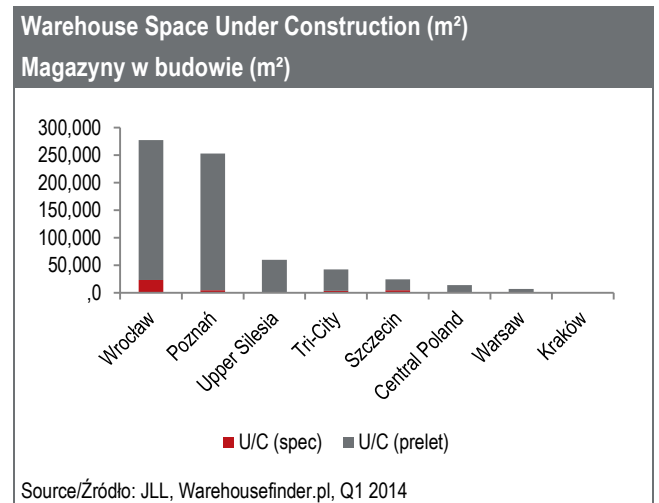


Most of the new demand in Warsaw came from 3PL companies (41%) and retail chains (28%). Merlin.pl e-commerce chain, leasing 13,000 m² in Good Point Puławska, represented the largest new transaction in the Warsaw Suburbs over the course of the first three months of 2014. In the Inner City, the largest leasing contract was signed by DPD logistics, who secured 7,000 m² in Distribution Park Annopol.

Supply

Warsaw's industrial market grew by a modest 17,400 m² over Q1 2014, delivered in two projects. These were extensions to the MLP Pruszków II (12,800 m²) and SEGRO Business Park Warsaw Ożarów (4,600 m²), both of which are located in the Warsaw Suburbs.

Construction activity is currently limited to one project only, namely the extension of Distribution Park Annopol by 7,000 m², being developed entirely for the aforementioned DPD logistics company. No speculative projects have been launched over the course of the quarter. The minor development pipeline in Warsaw is even more pronounced when set against other warehouse locations across Poland, most notably those of Western Poland which currently enjoy more momentum and feature high construction activity.



Vacancy Rates

At the end of Q1, the two Warsaw industrial zones offered a total of 385,000 m² of immediately available space. This corresponds to a vacancy rate of 14.5%, the highest value registered throughout major industrial regions. The majority of the empty units are found in the Błonie area, where almost 103,000 m² remain unoccupied. The vacancy ratio stood at 12.7% and 20.5% in the Warsaw Suburbs and Inner City zones, respectively.

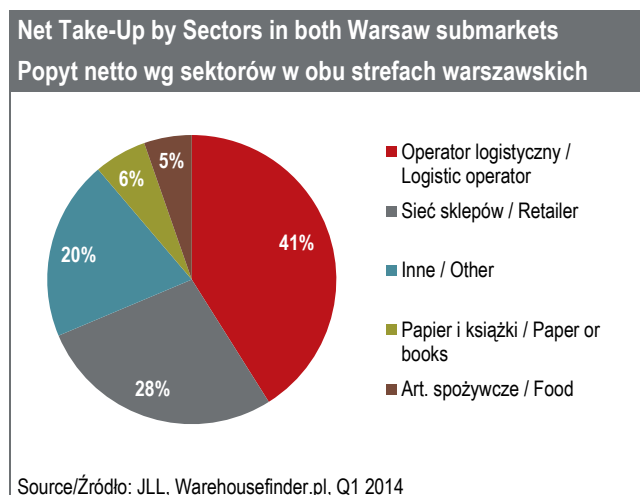
Rents

Following a long period of rental stability, a slight decline in effective rents was reported in the Warsaw Inner City zone in Q1 2014. At the end of March, effective rents ranged typically between €3.5 and €5.0 m²/ month, compared to the €3.1 and €5.1 range registered in the previous quarter. Headline rental values, however, remained unchanged and ranged from €4.1 to €5.5 m²/ month. Rents in the Warsaw Suburbs zone were stable and ranged from €2.7 to €3.6 and from €2.1 to €2.8 m²/ month for headline and effective rates, respectively.

Powierzchnie Magazynowe

Popyt

Całkowity popyt brutto na powierzchnie magazynowe przekroczył w I kw. 2014 r. poziom 400 000 m², sprawiając, że był to najbardziej udany początek roku od 2008 r. Zapotrzebowanie w obu warszawskich strefach wyniosło łącznie 95 000 m², co było wprawdzie wynikiem niższym niż przed rokiem, ale podobnym do wyników popytu z IV kw. 2013 r. Wynik ten sprawił, że Warszawa była drugim po Górnym Śląsku najbardziej pożądanym przez najemców regionem w kraju. Nowe umowy oraz ekspansje podpisano na 56 000 m², a pozostałą część stanowiły odnowienia umów najmu. Spośród stref warszawskich ponownie największy popyt został zrealizowany w Okolicach Warszawy, gdzie wraz z odnowieniami wynajęto łącznie 73 000 m². Umowy na pozostałe 22 000 m² podpisano w strefie Warszawa Miasto.



Największe zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe wokół stolicy pochodziło od operatorów logistycznych (41%), oraz sieci handlowych (28%). Największą transakcją najmu zawarła firma z branży e-commerce Merlin.pl, która wynajęła 13 000 m² w Good Point Puławska. W strefie miejskiej największą umowę podpisał operator logistyczny DPD, który zawarł umowę najmu 7 000 m² w Distribution Park Annapol.

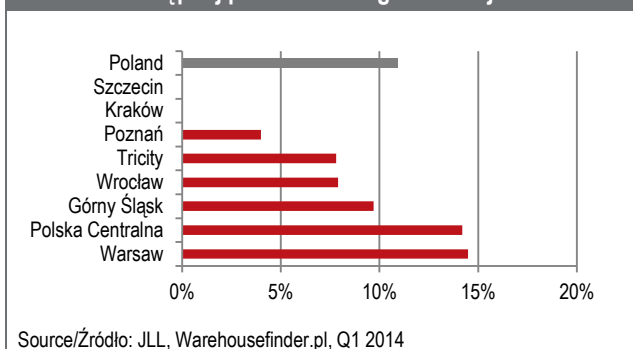
Podaż

W I kw. 2014 r. rynek warszawski powiększył się o skromne 17 400 m², które oddano w ramach dwóch projektów: rozbudowy MLP Pruszków II (12 800 m²) oraz rozbudowy SEGRO Business Park Warsaw Ożarów (4 600 m²), przy czym oba wymienione projekty znajdują się w strefie Okolic Warszawy.

Aktywność budowlana ogranicza się obecnie do jednego tylko projektu jakim jest rozbudowa o 7 000 m² Distribution Park Annapol, gdzie powstaje powierzchnia dla wymienionej już firmy DPD. W przeciągu kwartału nie rozpoczęto także żadnych nowych inwestycji realizowanych na zasadach spekulacyjnych. Niewielka ilość powierzchni w budowie na rynku warszawskim wygląda jeszcze słabiej, gdy porówna się ją z regionami w Polsce zachodniej, które przeżywają obecnie rozkwit i wykazują wysoką aktywność budowlaną.

Vacancy Rate by Location

Wskaźnik dostępnej powierzchni wg lokalizacji



Dostępna powierzchnia

Pod koniec I kw. obie strefy warszawskie oferowały łącznie 385 000 m² powierzchni magazynowej dostępnej od zaraz. Przekładało się to na 14,5% całkowitych zasobów w regionie, co było najwyższym współczynnikiem powierzchni niewynajętej wśród głównych rynków magazynowych w Polsce. Najwięcej wolnej powierzchni znajdowało się w Błoniu, gdzie bez najemcy pozostawało prawie 103 000 m². W strefie Okolic Warszawy dostępna powierzchnia stanowiła 12,7% istniejących zasobów, a w strefie Warszawa Miasto wskaźnik ten wynosił 20,5%.

Czynsze

Po długim okresie stabilności czynszów za powierzchnie magazynowe, w I kw. zanotowano niewielki spadek stawek efektywnych w strefie Warszawa Miasto. Obecnie wynoszą one od 3,5 do 5 Euro/ m²/ m-c wobec zakresu od 3,6 do 5,1 Euro/ m²/ m-c w poprzednim kwartale. Nie zmieniły się jednak stawki bazowe, które wciąż wynoszą od 4,1 do 5,5 Euro/ m²/ m-c. Czynsze w strefie Okolic Warszawy, zarówno bazowe jak i efektywne pozostawały stabilne i wynosiły odpowiednio od 2,7 do 3,6 i od 2,1 do 2,8 Euro/ m²/ miesiąc.



Residential Market

Residential Market

reas

The first quarter of 2014 was very good, both in terms of sales and new starts recorded in the primary residential market in Warsaw. The number of sales transactions was comparable to that from Q4 2013 and the record high of Q1 2007.

In Q1 2014, the key phenomena in the market environment were:

- increasing rate of economic growth in Poland, with continuously exceptionally low inflation,
- beginning of the Home For the Young (HfY) mortgage subsidy scheme from state bank BGK

Developer supply activity and bank lending policies were also largely influenced by earlier regulations of the Developer Act.

In Q1 2014, the sales commencement of nearly 4,200 units were recorded. The offer, understood as the number of dwellings available for purchase or paid reservation, dropped by some 500 units compared to the past quarter, amounting to slightly more than 14,800 units within the city limits, at the end of March. During the last twelve months, almost 11,700 units were launched for sale, while the long-term average for annual new starts amounts to 12,000-12,500 units. In the same period, more than 16,100 units were sold. The low number of new starts results from the impact of the Developer's Act in H1 2013 when many developers had problems with obtaining construction loans or escrow accounts for their clients, which, by then, were obligatory according to the new law. It seems, however, that developers have managed to overcome these obstacles and were able to increase new supply.

Assuming current transaction figures remain stable, one could say that the number of units currently offered for sale equals slightly less than 4 quarters of sales. In March 2014, the market offered less than 4,200 units in completed projects, i.e. 500 units less than a quarter ago. These completed yet unsold units, constituted 28% of units present in the current offer.

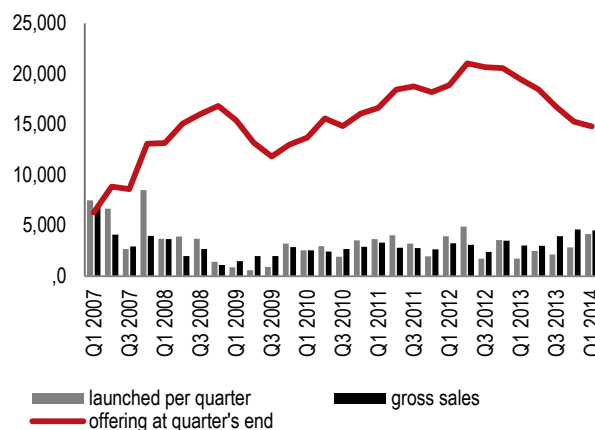
In Q1 2014, some 4,500 units were sold in Warsaw, slightly less than in the previous quarter. This strong sales result can be attributed to quite a few coinciding favourable factors:

- a continuing high activity of cash buyers, including buyers making investment purchases;
- sales of newly launched dwellings priced below the HfY limits;
- accelerated purchase decisions motivated by concerns about growing prices and a smaller choice of units;

Average sales levels are quite satisfactory. Among units completed or to be completed in 2014, 64% have been sold (up 10 pp compared to the previous quarter), while among completions planned for 2015, the share of sold units constitutes

34%. Combined, dwellings from the price bracket 6,000-8,000 PLN/sqm stood at just over 8,600 units, accounting for 58% of the total offer in Warsaw. Units introduced to the market in Q1 2014, were largely priced between 7,000-8,000 PLN/sqm (48%), while those priced 5,000-6,000 PLN/sqm and from 6,000 to 7,000 PLN/sqm had similar shares in the new offer (15% and 17% respectively).

Units sold, launched and offered in Warsaw
Mieszkania sprzedane, wprowadzone oraz wielkość oferty



Source/Źródło: REAS

The average price calculated for all units introduced to the market in Q1 2014 remained at a similar level as the preceding quarter and amounted to 7,291 PLN/m². Among units released to the market, dropping prices in the lower-middle quality segment has been levelled by growing prices in the group of low-end dwellings.

According to developer declarations, acquired through REAS' monitoring study conducted at the end of Q1 2014, developers and housing cooperatives plan to complete a total of 13,700 residential units in Warsaw in 2014 and over 9,300 in 2015. Relative to the previous quarter, the number of dwellings planned for completion in 2014 slightly decreased, while the number for 2015 increased significantly.

The future market situation in the low-end market segment will be strongly affected by the new governmental program: Home for the Young. The market will also be influenced by banks' policies towards developers. It seems likely that, despite the limitations in construction financing and rigors of the Developer Act, developers will be able to increase supply and that the offer will stay close to the current level throughout 2014.

Rynek Mieszkaniowy

Pierwszy kwartał 2014 roku był bardzo dobry zarówno pod względem liczby transakcji jak i mieszkań wprowadzonych do sprzedaży na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Warszawie. Liczba sprzedanych mieszkań była porównywalna z ostatnim kwartałem 2013 roku i rekordowym pierwszym kwartałem 2007 roku.

W otoczeniu rynku kluczowymi zjawiskami były:

- Przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce, w połączeniu z niskimi stopami procentowymi,
- Rozpoczęcie funkcjonowania programu dopłat „Mieszkanie dla Młodych” (MdM).

Działania deweloperów w zakresie podaży i banków w zakresie kredytowania firm były także w znacznym stopniu związane z wpływem ustawy deweloperskiej.

W I kwartale zostało wprowadzonych do sprzedaży blisko 4200 lokali. Oferta, rozumiana jako liczba mieszkań możliwych do kupienia lub dokonania płatnej rezerwacji, zmniejszyła się o około 500 lokali i na koniec marca wyniosła nieco ponad 14 800 jednostek w granicach miasta.

W minionych 12 miesiącach na rynek warszawski wprowadzono do sprzedaży prawie 11,7 tys. jednostek, wobec długoterminowej przeciętnej na poziomie 12,0-12,5 tysiąca, zaś sprzedano w tym samym okresie ponad 16,1 tys.

Przy tempie sprzedaży z ostatnich 12 miesięcy obecna oferta sprzedawałaby się zatem przez nieco mniej niż cztery kwartały. Na koniec marca 2014 w ofercie znajdowało się 4,2 tysiąca gotowych mieszkań, czyli o 500 mniej, niż kwartał wcześniej. Stanowiło to 28% całej oferty.

W ciągu I kwartału 2014 roku deweloperzy sprzedali w Warszawie ponad 4,5 tysiąca mieszkań, nieco mniej niż w poprzednim kwartale. Dobra sprzedaż była związana z kilkoma równocześnie występującymi zjawiskami:

- utrzymującą się wysoką aktywnością nabywców „gotówkowych”, w tym także dokonujących zakupów w celach inwestycyjnych,
- sprzedażą lokali nowo wprowadzonych na rynek, z cenami poniżej limitu w ramach programu „Mieszkanie dla młodych”
- zakupami dokonywanymi pod wpływem obaw o możliwy wzrost cen i coraz mniejszy wybór.

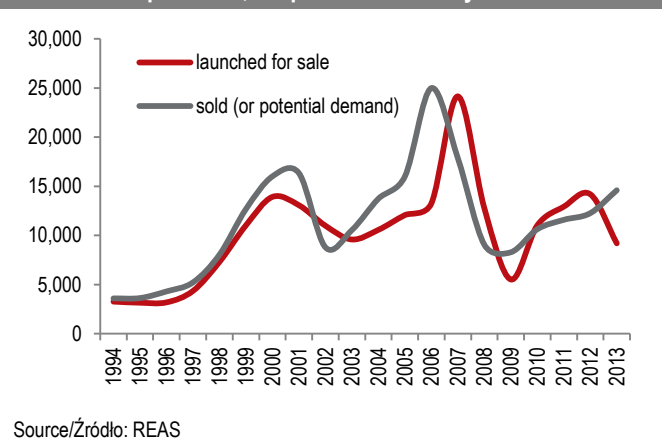
Przeciętny poziom sprzedaży notowany dla całego rynku jest dobry. Wśród mieszkań oddanych w 2014 roku, 64% stanowią mieszkania już sprzedane (o 10 punktów procentowych więcej niż w poprzednim kwartale); podczas gdy wśród mieszkań

planowanych do realizacji w 2015 roku mieszkania sprzedane stanowią 34%.

Mieszkania w cenach z przedziału 6-8 tys. PLN/m² stanowiły 58% całej oferty, czyli nieco ponad 8,6 tys. lokali. Wśród mieszkań wprowadzonych na rynek w pierwszym kwartale 2014 roku najwięcej (48%) miało ceny ofertowe w przedziale 7-8 tys. PLN/m², natomiast lokale z przedziałów cenowych 5-6 tys. PLN/m² i 6-7 tys. PLN/m² miało zbliżony udział w nowej ofercie (odpowiednio 15% i 17%).

Units sold vs. units launched to the Warsaw market in 1994-2013

Mieszkania sprzedane, a wprowadzone na rynek 1994-2013



Przeciętna cena liczona dla wszystkich jednostek mieszkalnych wprowadzonych na rynek w I kwartale 2014 roku pozostała na podobnym poziomie jak w poprzednim kwartale i wyniosła 7 291 PLN/m². W puli nowych lokali, niższe ceny w segmencie mieszkań o podwyższonym standardzie zostały zrównoważone przez niewielki wzrost cen bardziej licznych najtańszych mieszkań.

Zgodnie z deklaracjami deweloperów i spółdzielni mieszkaniowych z końca marca 2014 roku planują oni oddanie w Warszawie około 13,7 tysiąca mieszkań w 2014 roku i ponad 9,3 tysiąca w roku kolejnym. W porównaniu z poprzednim kwartałem liczba lokali planowanych do oddania w 2014 roku nieco zmalała, natomiast w 2015 roku – wyraźnie wzrosła.

Na przyszłą sytuację rynkową w segmencie najtańszych mieszkań duży wpływ będzie miał program Mieszkanie dla Młodych. Duże znaczenie będzie miała także polityka banków wobec deweloperów. Wydaje się jednak, że deweloperzy, pomimo problemów z finansowaniem nowych inwestycji z kredytu i wypełnianiem wymogów ustawy o ochronie praw nabywców, będą w stanie zwiększyć podaż i w efekcie oferta w 2014 roku utrzyma się na obecnym poziomie.



Market Practice

Market Practice

Purchasing Cost Summary

VAT	Asset sale: 23% VAT on buildings and land (commercial properties) or in exceptional cases (if transaction classified as sale of enterprise) civil-transaction tax in the amount of 2% of the transaction price. Buyers more frequently apply now for tax rulings confirming that VAT can be charged on asset sales and refunded by the tax office thereafter. Rulings take up to 3 months to obtain but guarantee no tax office interpretation risks on real estate transactions; Shares sale: civil transaction tax of 1% of the net asset value.
Court registration fees	Real estate transactions are subject to fixed court registration fees, not linked to the volume of the contract, e.g. PLN 200 for the entrance of the right of freehold or perpetual usufruct to the Perpetual Book;
Notarial fees	Vary according to transaction price but no more than 6 months average salary in the domestic economy for the previous year;
Agency fees	Typically 1%-3% of purchase price plus VAT at 23%;

Leasing Practice Office

Lease length	5 years; 3-year rarely;
Rental basis	Paid monthly in advance with rents denominated in € but paid in Polish Zloty (currently acceptable also in €); full rent is typically payable for common areas;
Lease agreement collateral	Bank guarantee or cash deposit equivalent of 3 months' rent and service charges, all increased by VAT;
Rent increases	Annually according to Harmonised Index of Consumer Prices (HICP);
Repairs	Internal – tenant; External/structural – by landlord, not recovered through service charge; Common areas – landlord, although recovered through service charge (with the exception of major repairs);
Insurance	Landlord covers costs of building insurance (recovered through service charge), tenant covers insurance of own premises, contents and civil liability;
Agency fees	12.5% - 25% of the annual effective rent, increased by VAT. Fees are paid by either the landlord or tenant. Remuneration may be also calculated as a percentage from the total value of a lease contract. In case of negotiations on behalf of tenant – remuneration paid by tenant may be based on the percentage of the savings secured for the tenant;
Reinstatement:	Not common practice - negotiable by lease;
Other developers' incentives	- Partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length) - Rent free periods: common practice on the market – usually in the range of 6 – 8 months' rent (in case of 60 months lease, the length of the rent free period depends on the transactional volume, status of the development and lease length);

Leasing Practice Industrial

Lease length	3-5 years for logistic companies; 7-10 years more common for production or warehouse built to suit projects;
Rental basis	Paid monthly in advance with rents denominated in € but paid in Polish Zloty;
Lease agreement collateral	Bank guarantee or cash deposit equivalent of 3 - 6 months' rent and service charges all increased by VAT;
Rent increases	Annually according to Harmonised Index of Consumer Prices (HICP);
Repairs	Internal - tenant; external/structural and common areas – landlord although recovered through service charges;
Insurance	Landlord covers costs of building insurance (included in service charges), tenant covers insurance of own premises, contents and civil liability;
Agency fees	15% - 25% of the annual rent, increased by VAT, depending on the lease length. Fees are paid by the landlord. Remuneration may be also calculated as a percentage from monthly rent or percentage of the total value of a lease contract. In case of renegotiations led on behalf of tenant – remuneration may be paid by tenant depending on the percentage of the savings secured for the tenant;
Reinstatement:	Negotiable by lease;
Other developers' incentives	- Partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length); - Rent free periods: common practice on the market - usually in the range of 4 – 8 months' rent (in case of 60 month lease). Rent free periods depend on the transactional volume and lease length;

Leasing Practice Retail

Lease length	5, 7 or 10 years with an option to extend, but possible for max. 30 years;
Base rent	Paid monthly in advance, denominated in € but paid in PLN;
Turnover rent	6%-8% of the turnover, adjusted monthly, quarterly or yearly, applicable when higher than the base rent;
Lease agreement collateral	Bank guarantee or cash deposit equivalent of 3-6 months base rent plus service charges and marketing fees plus VAT;
Key money or premiums	Common for high street retail as well as in existing shopping centres equal to fit out cost or even exceeding in case of best locations;
Rent increases	Indexed annually according to Harmonised Index of Consumer Prices (HICP);
Leasing fees	10%-16% of the annual rent, increased by VAT;
Other developers' incentives	Participation in fit-out costs of the rented space – applicable in case of anchor tenants;

Warunki kupna-sprzedaży nieruchomości

Podatek VAT	Sprzedaż nieruchomości: 23% VAT na budynki i grunt (w przypadku transakcji nieruchomościami komercyjnymi) lub w wyjątkowych przypadkach, (jeżeli sprzedaż zostaje zakwalifikowana jako sprzedaż przedsiębiorstwa) podatek od czynności cywilnoprawnych w wysokości 2% od ceny transakcyjnej. Kupujący częściej obecnie występują o oficjalną interpretację podatkową potwierdzającą, że transakcja podlega opodatkowaniu podatkiem VAT, który zostanie następnie zwrócony kupującemu. Otrzymanie interpretacji podatkowej trwa do 3 miesięcy, ale eliminuje ryzyko innej kwalifikacji przez Urząd Skarbowy;
Koszty sądowe	Sprzedaż udziałów: podatek od czynności cywilnoprawnych w wysokości 1% wartości nieruchomości netto; Stałe opłaty sądowe związane z księgami wieczystymi, przykładowo wpis prawa własności lub prawa użytkowania wieczystego do Księgi Wieczystej podlega opłacie w wysokości 200 PLN;
Opłaty notarialne	Zmienne w zależności od ceny transakcyjnej, nie wyższe niż sześciokrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w poprzednim roku;
Prowizja agencji nieruchomości	Zazwyczaj 1%-3% ceny transakcyjnej plus 23% VAT;

Warunki najmu powierzchni biurowych

Długość najmu	5 lat; 3-letni okres najmu występuje sporadycznie;
Czynsz	Platny z góry miesięcznie; czynsze ustalone w €, ale płatne w PLN (obecnie dopuszczalne również w €); pelen czynsz za powierzchnie wspólne - dodawany do opłat głównych;
Zabezpieczenie umowy	Gwarancja bankowa lub depozyt gotówkowy w wysokości 3-miesięcznego czynszu oraz opłat eksploatacyjnych plus VAT;
Wzrost czynszu	Coroczna indeksacja wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych dla strefy Euro (tzw. HICP);
Naprawy	Wewnętrzne – najemca; Zewnętrzne/strukturalne - właściciel, bez odzyskiwania poprzez opłatę eksploatacyjną; Powierzchnia wspólna – właściciel, jednak koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną (za wyjątkiem napraw głównych);
Ubezpieczenie	Właściciel - ubezpieczenie budynku, (koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną), najemca - OC, NW, majątek ruchomy;
Prowizja agencji nieruchomości	12,5% – 25% rocznego czynszu efektywnego plus VAT, płatna przez właściciela lub najemcę. Wynagrodzenie może być także zdefiniowane w oparciu o całkowitą wartość zawartej umowy najmu. W przypadku negocjacji, wynagrodzenie płacone przez najemcę może być zależne od oszczędności wynegocjowanych przez agencję;
Przywrócenie przedmiotu najmu do stanu pierwotnego	Nie praktykowane - negocjowane przy wynajmie;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	- Częściowa lub pełna aranżacja wynajmowanej powierzchni (zależnie od wielkości kontraktu i czasu jego trwania); - Okres wolny od płatności czynszu: standardowo na początku okresu najmu oferuje się 6 - 8 miesięcy wolnych od płatności (w przypadku umów zawieranych na 5 lat, długość okresu wolnego od płatności czynszu najmu zależy od wartości umowy, statutu realizacji inwestycji biurowej i długości umowy);

Warunki najmu powierzchni magazynowych

Długość najmu	3-5 lat dla firm logistycznych, 7-10 lat bardziej typowe dla firm produkcyjnych lub najemców magazynów budowanych na konkretne zamówienie, tzw. built to suit;
Czynsz	Platny z góry miesięcznie; czynsze ustalone w €, ale płatne w PLN;
Zabezpieczenie umowy	Gwarancja bankowa lub depozyt gotówkowy w wysokości 3-6 - miesięcznych czynszów oraz opłat eksploatacyjnych powiększone o podatek VAT;
Wzrost czynszu	Coroczna indeksacja według wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych dla strefy Euro (tzw. HICP);
Naprawy	Wewnętrzne – najemca, zewnętrzne/strukturalne oraz powierzchnia wspólna – właściciel, jednak koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną;
Ubezpieczenie	Właściciel - ubezpieczenie budynku, (koszt ten stanowi część opłat eksploatacyjnych), najemca - OC, NW, majątek ruchomy;
Prowizja agencji nieruchomości	15% – 25% rocznego czynszu plus VAT, w zależności od długości najmu, płatna przez właściciela. Wynagrodzenie może być także zdefiniowane w oparciu o czynsz miesięczny lub o całkowitą wartość zawartej umowy najmu. W przypadku negocjacji prowadzonych w imieniu najemcy, wynagrodzenie może być płacone przez najemcę w zależności od oszczędności wynegocjowanych przez agencję;
Przywrócenie przedmiotu najmu do stanu pierwotnego	Negocjowane przy wynajmie;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	- Częściowa lub pełna aranżacja wynajmowanej powierzchni (zależnie od wielkości kontraktu i czasu jego trwania); - Okres wolny od płatności czynszu: standardowo na początku okresu najmu oferuje się 4 - 8 miesięcy wolnych od płatności (w zależności od wielkości transakcji i długości okresu najmu);

Warunki najmu powierzchni handlowych

Długość najmu	5, 7 lub 10 lat, z możliwością przedłużenia, ale nie dłużej niż na 30 lat
Czynsz podstawowy	Platny z góry miesięcznie; ustalany w €, ale płatny w PLN;
Czynsz od obrotu	6%-8% od obrotu, rozliczany miesięcznie, kwartalnie lub rocznie, należny w przypadku, gdy wyższy od czynszu podstawowego;
Zabezpieczenie umowy	Gwarancja bankowa lub depozyt gotówkowy równe 3-6 miesięcznemu czynszowi podstawowemu wraz z opłatami eksploatacyjnymi i marketingowymi (plus VAT);
Odstępne	Praktykowane w przypadku sklepów przy głównych ulicach handlowych jak również w istniejących centrach handlowych, równe zwrotowi nakładów na adaptację sklepu lub znacznie je przewyższające dla najlepszych lokalizacji;
Wzrost czynszu	Coroczna indeksacja według wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych dla strefy Euro (tzw. HICP);
Prowizja agencji nieruchomości	10%-16% rocznego czynszu plus VAT;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	Dofinansowanie kosztów aranżacji wynajmowanej powierzchni – stosowane w przypadku kluczowych najemców;

Warsaw – Map of New Office and Warehouse Provision



Selected Office Developments Under Construction / Wybrane Budynki Biurowe w Budowie

1. Astrum Business Park
2. Copernicus Square
3. Domaniewska 45
4. Domaniewska Office Hub
5. Eurocentrum Office Complex I
6. Ethos (refurbishment)
7. Flanders Business Park C
8. Garden Plaza A
9. Gdański Business Centre 1-A
10. Green Wings
11. Jasna 26
12. Karolkowa Business Park
13. Konsalnet Holding HQ
14. NC3
15. Nimbus
16. Pacific Office Building
17. Plac Małachowskiego
18. Park Rozwoju II
19. Piłcockiego Office Building
20. Polkomtel HQ
21. Postępu 14
22. Royal Wilanów
23. Q22
24. Warsaw Spire
25. X2 Butique Office

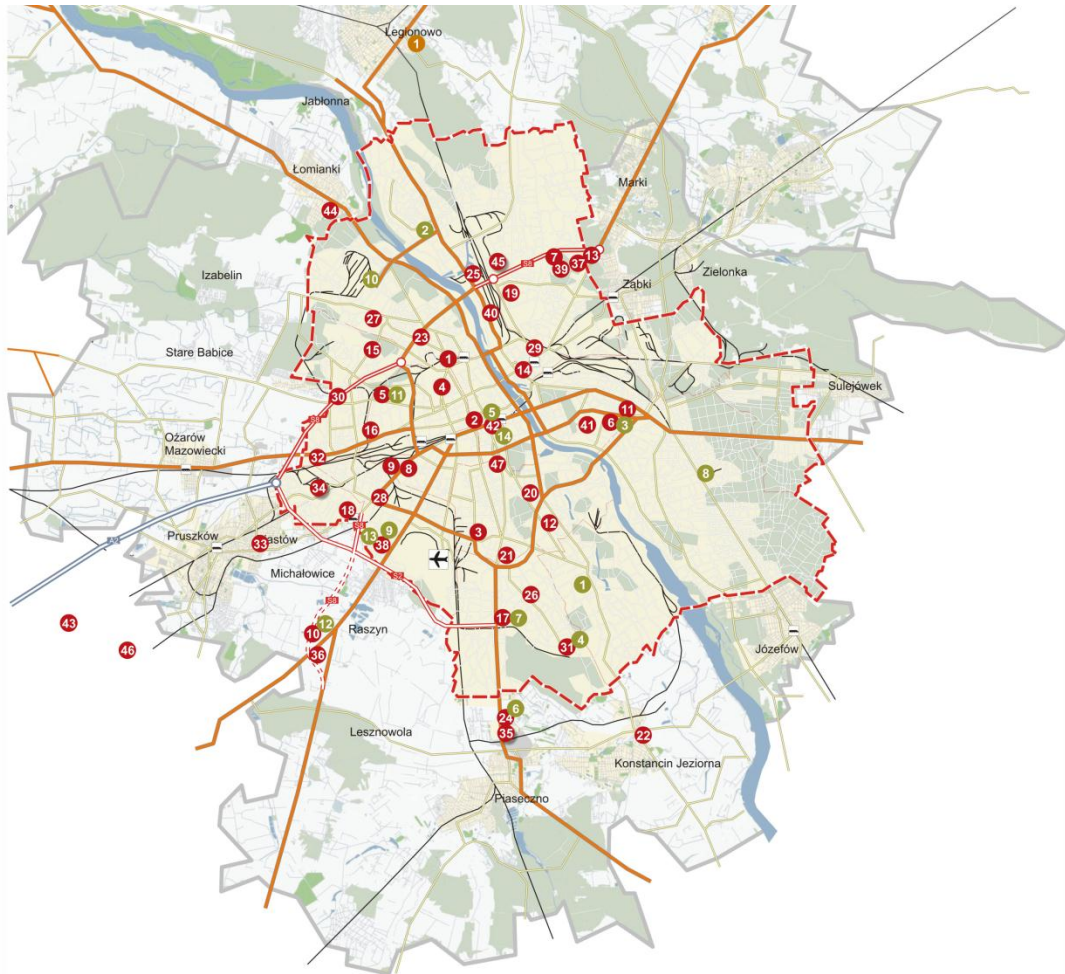
Major Warehouse Developments Under Construction / Główne Obiekty Magazynowe w Budowie

1. Distribution Park Annpol

--- City boundary / Granica miasta

== Roads under construction / Drogi w budowie

Warsaw Agglomeration – Map of Retail Provision



**Existing Retail Schemes /
Główne Istniejące Obiekty Handlowe**

- | | |
|-------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Arkadia | 25. Auchan Modlińska |
| 2. Złote Tarasy | 26. KEN Center |
| 3. Galeria Mokotów | 27. E. Leclerc Bielany |
| 4. Klif | 28. E. Leclerc Jutrzenki |
| 5. Wola Park | 29. Tesco Stalowa |
| 6. Atrium Promenada | 30. Tesco Górczewska |
| 7. Atrium Targówek/ Carrefour | 31. Tesco Kabaty |
| 8. Blue City | 32. Tesco Polczyńska (Mory) |
| 9. Atrium Reduta | 33. Tesco Piastów |
| 10. Centrum Janki | 34. Factory Ursus |
| 11. King Cross | 35. Fashion House |
| 12. Sadyba Best Mall | 36. Janki Park Handlowy |
| 13. M1 Marki | 37. Targówek Park Handlowy |
| 14. Warszawa Wileńska | 38. Centrum Krakowska |
| 15. Centrum Bemowo | 39. Zielony Park Handlowy |
| 16. Fort Wola | 40. Metropol Dom i Wnętrze |
| 17. Real Ursynów | 41. Tesco Gocław |
| 18. Skorosze | 42. vitAc (Wolf Bracka) |
| 19. Galeria Renova | 43. Galeria Brwinów |
| 20. Panorama | 44. Auchan Lomianki |
| 21. Land | 45. Factory Annapol |
| 22. Stara Papiernia | 46. Galeria Podkowa in Podkowa Leśna |
| 23. Galeria Żoliborz | 47. Plac Unii City Shopping |
| 24. Auchan Piaseczno | |

**Retail Schemes Under Construction/
Główne Obiekty Handlowe w Budowie**

1. Galeria Legionowo

**Planned Retail Schemes /
Główne Planowane Obiekty Handlowe**

1. Galeria Wilanów
2. Galeria Północna
3. Atrium Promenada Extension
4. Tesco Kabaty Extension
5. CEDET (Smyk)
6. Galeria Nova (Auchan Piaseczno Extension)
7. Real Ursynów Extension
8. Ferio Wawer
9. Sky Fashion & Okęcie Park Handlowy
10. Galeria Młociny
11. Wola Park Extension
12. Centrum Janki Extension
13. Centrum Krakowska Extension
14. Ethos

--- City boundary / Granica miasta

... Roads under construction / Drogi w budowie

Contacts



Tomasz Trzósło
Managing Director
Head of Capital Markets Poland
JLL
+48 22 318 0000
tomasz.trzoslo@eu.jll.com
www.jll.pl

Anna Bartoszewicz – Wnuk
National Director
Head of Research Poland
JLL
+48 22 318 0007
anna.bartoszewicz-wnuk@eu.jll.com
www.jll.pl

Paweł Szejter
Partner
REAS Residential Advisors
Poland
+48 22 380 2100
pawel.szejter@reas.pl
www.reas.pl

Anna Młyniec
Head of Office Agency
Poland
JLL
+48 22 318 0000
anna.mlyniec@eu.jll.com
www.jll.pl

Anna Wysocka
Head of Retail Agency
Poland
JLL
+48 22 318 0016
anna.wysocka@eu.jll.com
www.jll.pl

Tomasz Mika
Head of Industrial Department
Poland
JLL
+48 22 318 0221
tomasz.mika@eu.jll.com
www.jll.pl

Warsaw City Report – Q1 2014

www.jll.pl

reas

The residential section of the Report was prepared by REAS - expert and consultant on residential projects in Poland. In January 2007 Jones Lang LaSalle and REAS have signed a cooperation agreement and offer integrated services in regards to commercial and residential sectors in Poland.

Część raportu poświęcona rynkowi mieszkaniowemu została przygotowana przez firmę REAS - eksperta i doradcę w zakresie planowania i realizacji inwestycji mieszkaniowych w Polsce. W wyniku umowy o współpracy podpisanej w styczniu 2007 roku, Jones Lang LaSalle i REAS wspólnie oferują zintegrowane usługi w sektorze nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych w Polsce.

www.reas.pl