

# Warsaw City Report

Warszawski Rynek Nieruchomości

on.point | Q2 2014 / II kwartał 2014



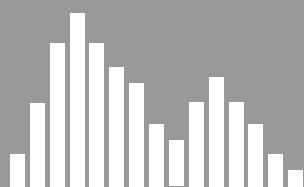
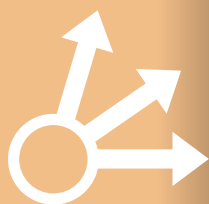
years  
**20** in Poland

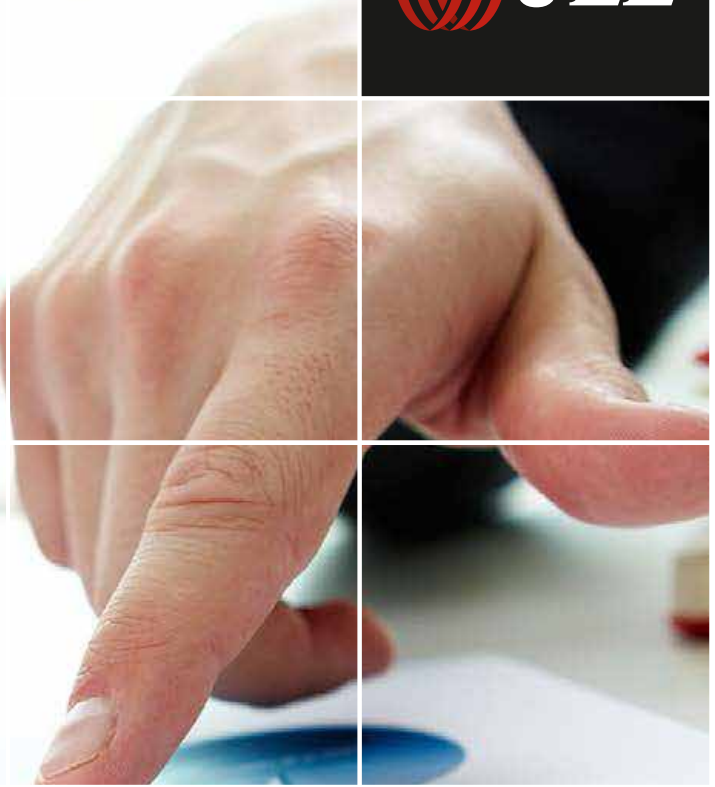


PL



Q2





*Economy/Investment*

## Economy/Investment

### Economy

Indicators for Q2 2014 paint a broadly positive picture of the Polish economy. Although industrial production disappointed in May, most business surveys were fairly healthy throughout Q2.

The unemployment rate has been in a downward trend, reaching 12.1% in June 2014 (source: Ministry of Labour and Social Policy) and was the lowest since 2012. Recent GDP forecasts have been revised upwards: 3.2% in 2014 and 3.6% in 2015, according to Consensus Forecasts.

Retail sales were up 1.2% y-o-y in June 2014 (source: Central Statistical Office), which, however, represented a decrease of 1.1% on a monthly basis.

Spending power in the Warsaw agglomeration is €9,706 per capita per annum (source: GfK Polonia, 2013), which stands 65% higher than the national average of €5,870.

### Investment Market

The first half of 2014 saw over €1,433 million transacted across all commercial real estate sectors in Poland. These are the highest results since 2007 and are over 40% above the respective period of 2013.

28 transactions were concluded in Poland in H1 2014 which resulted in €752 million of office deals, €368 million of retail and €313 million of industrial transactions.

Taking into account just Q2 2014, transactions amounting to €491 million were registered on the market (an increase of 30% compared to Q2 2013). What is particularly interesting, in Q2 2014, investors in the industrial sector were most active (€222 million), ahead of the office (€197 million) and retail sectors (€73 million). So far, no transactions regarding mixed-use (mixed) and hotel sectors have been recorded.

The key transactions closed in the first six months of 2014 in Warsaw included: Rondo 1 - an acquisition by Deutsche Asset & Wealth Management, Lipowy Office Park sale by CA Immo to WP Carey, Atrium One - sold by Skanska to Deka, as well as the Tristan/AEW industrial portfolio including Warsaw, closed by Segro.

Investment activity was not only limited to the Warsaw agglomeration. Poznań City Center was bought by a consortium of Resolution and ECE Fund, Green Day in Wrocław acquired by GLL, and two other schemes in Poznań and Łódź in the Tristan/AEW industrial portfolio by Segro.

An increased appetite for regional offices amongst investors have been observed, already proven with H1 transactions concluded in Kraków, Wrocław, Poznań, Gdynia and Łódź. At the same time, new entrants on the office investment scene occurred such as WP Carey and Octava S.A. successfully concluding large and complex transactions of national reach.

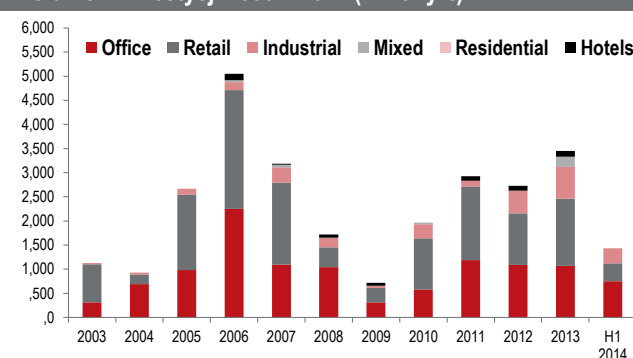
The first half of 2014 also brought a number of closed opportunistic / value-add transactions of a scale greater than in the corresponding periods of previous years. Such type of transactions amounted to over €200 million, doubling the H1 2013 result in this respect. With deals in the pipeline this trend is expected to continue throughout 2014.

We estimate prime office yields to remain stable at around 6.25%, with possible compression for unique assets. Retail yields for best in class products are at 5.50% and truly prime warehouse asset yields are expected at or below 7.25%.

Going forward, we expect 2014 to be another very prosperous year with volumes already exceeding the strong figures seen in 2013. In our opinion, 2014 will be the strongest year since 2006 with volumes forecast to reach over €4 billion of transactions. We expect the highest-ever volumes of industrial investment at over €700 million, office investment to reach close to €1.9 billion and retail investment to continue its strong performance with approximately €1.5 billion of deals.

Poland Investment Volumes: 2003 – 2014 (€ million)

Wolumen inwestycji 2003 – 2014 (miliony €)



Source / Źródło: JLL, WRF, H1 2014

## Ekonomia/Rynek Inwestycyjny

### Ekonomia

II kw. 2014 r. potwierdza ogólnie pozytywny obraz polskiej gospodarki. Mimo, że w maju produkcja przemysłowa rozczarowała, większość gałęzi gospodarki w całym kwartale charakteryzowały pozytywne wyniki.

Stopa bezrobocia znajduje się obecnie w trendzie spadkowym, na koniec czerwca 2014 r. wyniosła 12,1% (źródło: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej) i była najniższa od 2012 r. Ostatnie prognozy PKB są nawet bardziej optymistyczne niż w poprzednim kwartale: 3,2% w 2014 r. i 3,6% w 2015 r. (wg Consensus Forecast).

Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego, sprzedaż detaliczna wzrosła w czerwcu 2014 r. o 1,2% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. W ujęciu miesięcznym spadła jednak o 1,1%.

Siła nabywcza mieszkańców aglomeracji warszawskiej wynosi 9 706 € na osobę rocznie (źródło: GfK Polonia, 2013), co oznacza, że jest ona o 65% wyższa od średniej krajowej (5 870 €).

### Rynek inwestycyjny

Wartość 28 transakcji inwestycyjnych zrealizowanych na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce w I poł. 2014 r. wyniosła ok. 1 433 mln €, co jest najlepszym wynikiem od 2007 r. i o 40% lepszym rezultatem niż ten zarejestrowany w analogicznym okresie roku 2013.

W rozbiciu sektorowym, w pierwszej połowie 2014 r. wartość transakcji na rynku biurowym osiągnęła 752 mln €, handlowym – 368 mln €, a magazynowym – 313 mln €.

W samym II kw. 2014 r. właściciele zmienili nieruchomości o łącznej wartości ok. 491 mln € (wzrost o 30% w porównaniu do II kw. 2013 r.). Co szczególnie interesujące, w II kw. najbardziej aktywni byli inwestorzy w sektorze magazynowym (222 mln €), przed biurowym (197 mln €) i handlowym (73 mln €). W tym roku nie zarejestrowano dotąd transakcji, których przedmiotem byłyby nieruchomości typu mixed-use (o różnych funkcjach) oraz hotelowe.

Do najważniejszych transakcji sfinalizowanych w pierwszej połowie 2014 r. należą: nabycie Rondo 1 przez Deutsche Asset & Wealth Management, sprzedaż przez CA Immo Lipowy Office Park firmie WP Carey, nabycie od firmy Skanska Atrium One przez Deka a także kupno od Tristan / AEW przez Segro 3

nowoczesnych obiektów logistycznych, w tym jednego położonego w strefie Okolic Warszawy.

Do najistotniejszych transakcji sfinalizowanych poza Warszawą należały: kupno Poznań City Center przez konsorcjum utworzone przez fundusz Resolution i ECE Fund, nabycie Green Day we Wrocławiu przez firmę GLL, a także zakup przez Segro dwóch kolejnych obiektów magazynowych w Łodzi i Poznaniu.

Obserwujemy obecnie rosnące zainteresowanie projektami biurowymi w największych polskich miastach poza Warszawą, czego potwierdzeniem są zrealizowane w I półroczu transakcje w Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu, Gdyni i Łodzi. Warto również zwrócić uwagę na nowe podmioty aktywne w obszarze inwestycji w segmencie biurowym, takie jak WP Carey czy Octava S.A.

I półrocze przyniosło również umowy kupna/sprzedaży, których przedmiotem były produkty oportunistyczne oraz tzw. value add. Skala zjawiska była większa niż w latach wcześniejszych – w pierwszej połowie roku zrealizowano tego typu transakcje o łącznej wartości ok. 200 mln €, czyli dwa razy wyższej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Spodziewamy się, że trend ten utrzyma się w nadchodzących miesiącach.

Stopy kapitalizacji dla najlepszych nieruchomości biurowych pozostają stabilne na poziomie 6,25% (z możliwą obniżką w przypadku obiektów wiodących w tej kategorii), w sektorze handlowym dla najlepszych produktów wynoszą 5,50%, natomiast w przypadku magazynów – 7,25% lub mniej.

2014 r. będzie kolejnym mocnym rokiem na polskim rynku inwestycyjnym. Biorąc pod uwagę transakcje aktualnie w toku i projekty, które są przedmiotem toczących się negocjacji, spodziewamy się, że wolumen transakcji zawartych w segmencie nieruchomości komercyjnych w Polsce w tym roku będzie jeszcze wyższy od bardzo dobrego wyniku zarejestrowanego w 2013 r. i może sięgnąć nawet ok. 4 mld €. Z naszych analiz wynika również, że wartość transakcji w segmencie magazynowym może dojść do rekordowych ponad 700 mln €, w sektorze biurowym – prawie 1,9 mld €, a handlowym – ok. 1,5 mld €.

Prime Yields Q2 2014		
Stopy kapitalizacji za najlepsze objekty w II kw. 2014		
Sector	Yield (%)	Changes
Offices / Biura	6.25	↔
Retail	5.50	↓
Warehouses / Magazyny	7.25	↔

Source / Źródło: JLL, Q2 2014



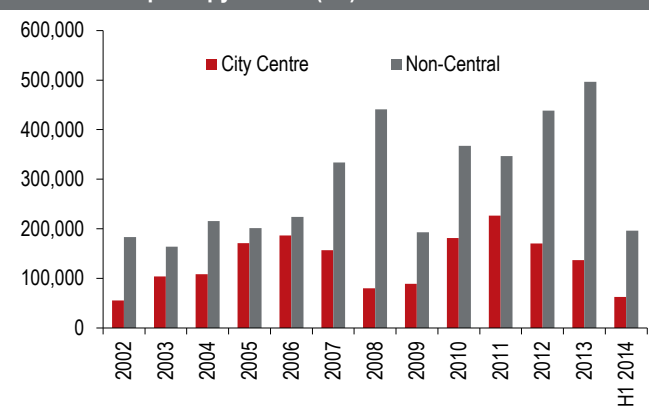
*Office Market*

# Office Market

## Demand

In H1 2014, tenant demand stood at 258,900 m<sup>2</sup>, of which 129,500 m<sup>2</sup> was accounted for by transactions concluded in Q2. This is a decrease of 30% compared to H1 2013 and an almost 20% decrease in relation to H1 2012. The leading district remains the Upper South, with 44,700 m<sup>2</sup> of modern office space leased in Q2 and a 37% share of all take-up registered in Warsaw during the course of H1 2014. Pre-letting activity in Q2 was subdued, constituting only 4.4% of total take-up, with the largest pre-let transaction being signed by TNT Express and its deal in Nord Point for 3,200 m<sup>2</sup>. New deals and renewals are still taking a clear lead, with a 50% and 35% share, respectively. The biggest deals in Q2 included: PwC renewal in International Business Center (10,800 m<sup>2</sup>), Citibank expansion in Marynarska 12 (7,900 m<sup>2</sup>) and a 6,000 m<sup>2</sup> new deal in Płocka 9/11 (Regional and District Court).

### Gross Take-up / Popyt brutto (m<sup>2</sup>)



Source / Źródło: JLL, WRF, Q2 2014

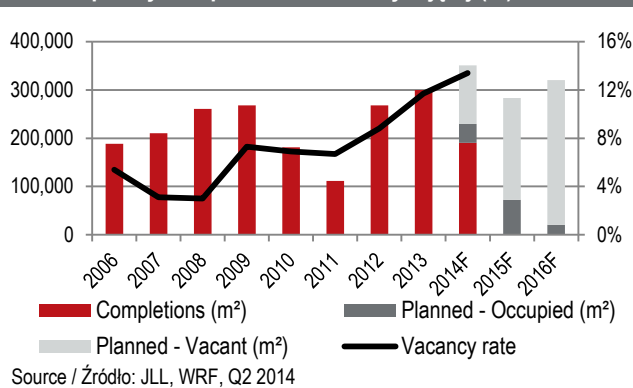
## Supply

Construction activity in Warsaw remains high, with more than 578,900 m<sup>2</sup> of modern office space under active construction and 61,800 m<sup>2</sup> under refurbishment. In the whole of H1, 190,300 m<sup>2</sup> of office space was commissioned in Warsaw. In Q2 alone, approximately 106,000 m<sup>2</sup> was delivered to the market, with the largest office building completions being Eurocentrum Office Complex I (38,700 m<sup>2</sup>), Green Wings (10,800 m<sup>2</sup>) in the South-West region and Gdański Business Center 1-A (29,600 m<sup>2</sup>) in the North. Even though the East, Lower-South and West regions provided no new completions, the Non-Central stock exceeded 3 million m<sup>2</sup> of existing modern office space. It is estimated that 25% of office space scheduled for delivery over the course of Q3 and Q4 2014 is already pre-leased.

## Vacancy

The vacancy rate in H1 2014 increased slightly when compared to the end of 2013, when it amounted to 11.8%. Currently, 13.4% of the modern office stock in Warsaw remains vacant (13.6% in Central Warsaw, 13.3% in Non-Central locations). Since the pipeline of new projects scheduled for 2014 and the next two consecutive years is accelerating, we expect further upward pressures on vacancy rates.

### Office Completion, Future Supply and Vacancy Rate / Powierzchnia biurowa oddana do użytku, planowana (m<sup>2</sup>) oraz współczynnik powierzchni niewynajętej (%)

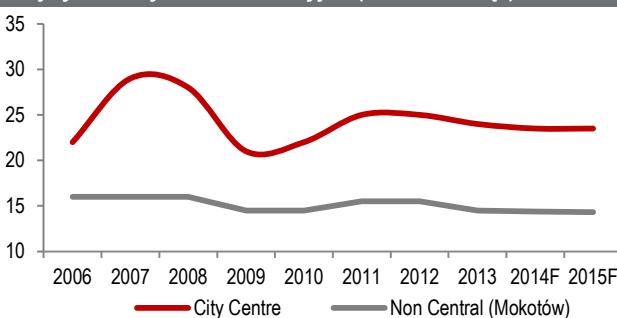


Source / Źródło: JLL, WRF, Q2 2014

## Rents

Prime headline rents in Warsaw City Centre currently range between €22 and €24 m<sup>2</sup> / month. In Q2, tenants leased office spaces in the best Non-Central locations (Mokotów is a benchmark) for €14.50 to €14.75 m<sup>2</sup> / month. In the popular South-West region, headline rents stand at €15 to 16 m<sup>2</sup> / month in developments located close to the City Centre.

### Prime headline rents in Warsaw (€ / m<sup>2</sup> / month) / Najwyższe czynsze transakcyjne (€/ m<sup>2</sup>/ miesiąc)



Source / Źródło: JLL, Q2 2014, F-forecast

# Rynek Biurowy

## Popyt na powierzchnie biurowe

W I poł. 2014 r. poziom popytu brutto wyniósł 258 900 m<sup>2</sup>, w tym 129 500 m<sup>2</sup> stanowiły transakcje zawarte w II kw. Stanowi to o 30% mniej w porównaniu do I poł. 2013 r. i o prawie 20% mniej w porównaniu do I poł. 2012 r. Wiodącą pod tym względem dzielnicą pozostaje Mokotów, gdzie w II kw. wynajęto 44 700 m<sup>2</sup> nowoczesnej powierzchni biurowej, co przekłada się na 37% udział w całkowitym popycie brutto zarejestrowanym w stolicy w I poł. 2014 r. Przednajmy w II kw. stanowiły jedynie 4,4% całkowitego popytu, z największą umową typu pre-let na 3 200 m<sup>2</sup> podpisaną przez TNT Express w budynku Nord Point. Nowe transakcje i odnowienia umów pozostają na wysokim poziomie z udziałami odpowiednio 50% i 35%. Największe umowy najmu w II kw. zawarto w International Business Center (PwC, odnowienie na 10 800 m<sup>2</sup>), Marynarskiej 12 (Citibank, powiększenie o 7 900 m<sup>2</sup>) oraz w biurowcu przy ul. Płockiej 9/11 (nowa umowa na 6 000 m<sup>2</sup> podpisana przez Sąd Okręgowy i Sąd Rejonowy).

### Największe transakcje biurowe w Warszawie, I poł. 2014 / Major Office Transactions in Warsaw, H1 2014

Budynek/Building	Najemca/ Occupier	Typ umowy/ Contract type	Wielkość (m <sup>2</sup> )/ Deal size (m <sup>2</sup> )
Marynarska Business Park	Netia	Odnowienie	13 200
International Business Center	PwC	Odnowienie	10 800
Marynarska 12	Citibank (City Service Center Poland)	Ekspansja	7 900
Płocka 9/11	Sąd Rejonowy Sąd Okręgowy	Nowa umowa	6 000
Horizon Plaza	Nokia Siemens Networks	Odnowienie	5 300

Źródło / Source: JLL, WRF, Q2 2014

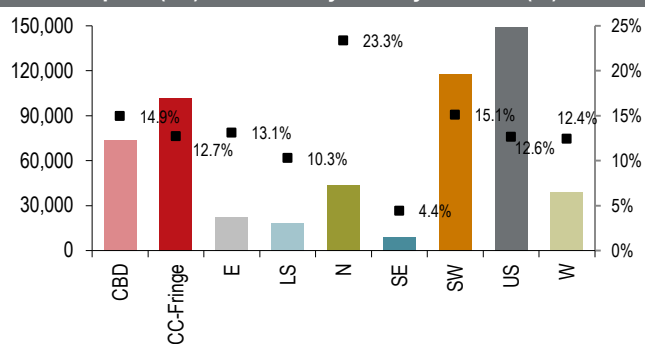
## Podaż powierzchni biurowej

Aktywność deweloperów nie słabnie. W chwili obecnej w Warszawie realizowanych jest ponad 578 900 m<sup>2</sup> biur, kolejne 61 800 m<sup>2</sup> przechodzi gruntowną renowację. W I poł. 2014 r. do użytku oddano 190 300 m<sup>2</sup>. II kw. zasilili zasoby biur w Warszawie 106 000 m<sup>2</sup>, w tym największymi oddanymi biurowcami były m.in. Eurocentrum Office Complex I (38 700 m<sup>2</sup>) i Green Wings (10 800 m<sup>2</sup>), oba w dzielnicy Południowo-Zachodniej, oraz Gdański Business Center 1-A (29 600 m<sup>2</sup>) w rejonie Północnym. W lokalizacjach poza Centrum podaż przekroczyła 3 miliony m<sup>2</sup>, pomimo że w strefach Wschodniej, Południowej Dolnej i Zachodniej nie odnotowano nowych projektów. Szacujemy, że 25% powierzchni, która zostanie oddana w III i IV kw. 2014 r. jest obecnie zabezpieczona umowami najmu.

## Współczynnik pustostanów

Współczynnik powierzchni niewynajętej w I poł. 2014 r. odnotował niewielki wzrost w porównaniu z końcem roku 2013, kiedy to wynosił 11,8%. Obecnie 13,4% nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie pozostaje niewynajętej (13,6% w Centrum, 13,3% w strefie poza Centrum). Wolumen projektów zaplanowanych do oddania na 2014 r. oraz w latach 2015-2016 jest wysoki, dlatego też spodziewamy się dalszych presji zwyżkowych na ten wskaźnik.

### Pustostany (m<sup>2</sup>) i współczynnik pustostanów (%) / Vacant Space (m<sup>2</sup>) and Vacancy Rate by Districts (%)



Źródło / Source: JLL, WRF, Q2 2014

## Czynsze najmu

Obecnie, najwyższe czynsze transakcyjne w Centrum wahają się pomiędzy 22 a 24€ / m<sup>2</sup> / m-c, a w najbardziej popularnych lokalizacjach poza Centrum (tj. Mokotów) od 14,50 do 14,75€ / m<sup>2</sup> / m-c. W regionie Południowo-Zachodnim czynsze nie przekraczają 15-16€ / m<sup>2</sup> / m-c.

### Krótkoterminowy cykl zmiany czynszów najmu / Short Term Rental Cycle



Źródło / Source: JLL, Q2 2014



*Retail Market*



# Retail Market

## Supply

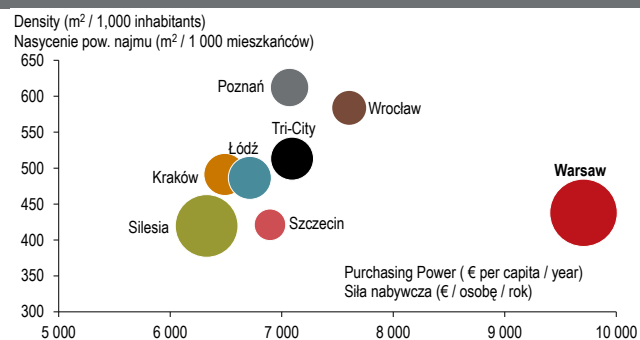
The Warsaw agglomeration<sup>1</sup> is the largest retail market in Poland with over 1.1 million m<sup>2</sup> of shopping centre stock and represents 13% of the supply countrywide.

Despite this, Warsaw features an undersupply of modern retail space as reflected in the low vacancy rate (approximately 1.5%), high retailer demand for prime locations and one of the lowest density ratios (438 m<sup>2</sup> per 1,000 residents) among the eight major Polish agglomerations. A favourable environment for new retail developments is further enhanced by the highest spending power of the Warsaw agglomeration citizens (€9,706 per capita per annum i.e. 165% of the national average, and €10,478 in Warsaw alone)<sup>2</sup>.

The above factors, imply demand for new retail centres, particularly in the fast growing residential districts of Białołęka and Wilanów, but also in Wawer, Ursynów and Wola.

### Retail Maturity of the Major Markets in Poland

#### Dojrzalność rynku centrów handlowych w największych aglomeracjach w Polsce



Source / Źródło: JLL, Q2 2014

The current development activity in the Warsaw agglomeration is moderate. Only one shopping centre, namely Galeria Legionowo (10,500 m<sup>2</sup> of GLA) in Legionowo, is under construction in the wider metropolitan area of Warsaw. A further two are being extended i.e. Wola Park (by 17,600 m<sup>2</sup> of GLA) and Factory Ursus (by 6,000 m<sup>2</sup> of GLA). The projects are scheduled for opening in Spring – and Autumn 2015 respectively.

<sup>1</sup> 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.

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

This situation may change going forward as construction works of new projects have been announced to commence shortly. These are: Galeria Wilanów (61,000 m<sup>2</sup>) and Galeria Północna – (64,000 m<sup>2</sup>) in Białołęka, Ferio Wawer (12,500 m<sup>2</sup>) in Wawer, Centrum Janki extension (by 23,000 m<sup>2</sup>), Fabryka Wołomin (shopping centre of 25,000 m<sup>2</sup> and retail park part of 6,000 m<sup>2</sup>) in Wołomin, and a number of centrally located, premier, mixed-use projects such as: Ethos on Plac Trzech Krzyży (approximately 3,000 m<sup>2</sup> of retail area), CEDET (9,000 m<sup>2</sup> of retail space) on the corner between Krucza and Bracka Streets and Jerozolimskie Avenue, Hala Koszyki (7,500 m<sup>2</sup>) on Koszykowa Street and Nowy Sezam (4,800 m<sup>2</sup>) on Marszałkowska Street.

Almost 78% of the shopping centres trading in Warsaw are more than 10 years old and feature some sort of obsolescence. Thus, modernisations and extensions of existing retail assets remain one of the key and most prospective trends in the capital city. Another noticeable trend is the gradual development of the Warsaw high street linked to the renovation of the tenement houses, where the upper floors are being adapted for office space and the ground floors for retail.

## Demand

Warsaw's shopping centres continue to perform well, especially leading regional schemes, such as Złote Tarasy, Arkadia and Galeria Mokotów, which are characterized by a lack of vacancies, waiting lists for retailers who are keen to enter, which often serve as bridgeheads for expansion for brands entering the market.

Some chains are taking bigger units than they have previously or, are developing new retail concepts (e.g. Zara remodeling in Wola Park, H&M's pop-up store in Factory Annopol). Others are expanding their portfolios by introducing new brands; fashion chain Kiabi from the Auchan Group is set to open its first stores in Warsaw shortly. Neighbouring iSpot and Hour Passion stores in Wars Sawa Junior on Marszałkowska Street are also due to open in the coming days.

## Prime Rents

Due to recent re-lettings in prime retail assets in the capital city, prime rents for a 100 m<sup>2</sup> unit for a fashion and accessories sector tenant increased by 5% to the level of €90 to €105 m<sup>2</sup> / month. We anticipate prime rents to remain stable in the short to mid-term.

# Rynek Handlowy

## Podaż

Aglomeracja warszawska to największy rynek handlowy w Polsce, oferujący ponad 1,1 mln m<sup>2</sup> powierzchni najmu w centrach handlowych (13% krajowych zasobów).

Co ciekawe, pomimo takich zasobów, Warszawę charakteryzuje niewystarczająca liczba projektów handlowych w odniesieniu do potrzeb rynku i zasobów konsumentów, co znajduje odzwierciedlenie w niskim poziomie pustostanów (ok. 1,5%), a także jednym z najniższych wśród głównych aglomeracji wskaźników nasycenia powierzchnią handlową (438 m<sup>2</sup> na 1 000 mieszkańców). Aglomerację charakteryzuje najwyższa w Polsce siła nabywcza (9 706 euro na osobę na rok – 165% średniej krajowej, a w samej Warszawie 10 478 euro). Czynniki te generują zapotrzebowanie na nowe projekty, szczególnie w rozwijających się dzielnicach Białołęki i Wilanowa, ale również w Wawrze, na Ursynowie czy Woli.

Aktualnie aktywność deweloperów jest dość niska. W budowie znajduje się jedno nowe centrum (Galeria Legionowo - 10 500 m<sup>2</sup> GLA), a dwa już istniejące są rozbudowywane (Wola Park – o 17 600 m<sup>2</sup> GLA i Factory Ursus – o 6 000 m<sup>2</sup> GLA). Ich ukończenie jest zaplanowane odpowiednio na wiosnę (Galeria Legionowo) i jesień (rozbudowa Wola Park i Factory Ursus) przyszłego roku.

Sytuacja ta może wkrótce zmienić się, gdyż wiele projektów znajduje się w przededniu rozpoczęcia prac budowlanych. Są to: Galeria Północna na Białołęce (64 000 m<sup>2</sup>), Galeria Wilanów (61 000 m<sup>2</sup>), Ferio Wawer (12 500 m<sup>2</sup>), rozbudowa Centrum Janki (o 23 000 m<sup>2</sup>), Fabryka Wołomin (25 000 m<sup>2</sup> część galerijna i 6 000 m<sup>2</sup> park handlowy) oraz kilka centralnie zlokalizowanych obiektów biurowo-handlowych, takich jak Ethos na Placu Trzech Krzyży, CEDET w kwartale pomiędzy ulicami Kruczą, Bracką i Alejami Jerozolimskimi, Hala Koszyki przy ul. Koszykowej oraz Nowy Sezam przy ul. Marszałkowskiej.

Prawie 78% warszawskich centrów handlowych ma już ponad 10 lat. Z tego powodu modernizacje i rozbudowy istniejących obiektów stanowią jeden z kluczowych i najbardziej znamienych trendów w stolicy.

Rozwijają się również stołeczne ulice handlowe - Nowy Świat, Marszałkowska, Mokotowska, Chmielna oraz Plac Trzech Krzyży. Ekspansji śródmiejskiego handlu sprzyjają prowadzone renowacje kamienic, adaptacja parterów budynków na lokale pod wynajem, rozkwit turystyki krajoznawczej i biznesowej, zmiana nawyków konsumentów oraz pojawianie się unikalnych projektów z tradycjami handlowymi, takich jak wspomniany Ethos, CEDET czy Nowy Sezam.

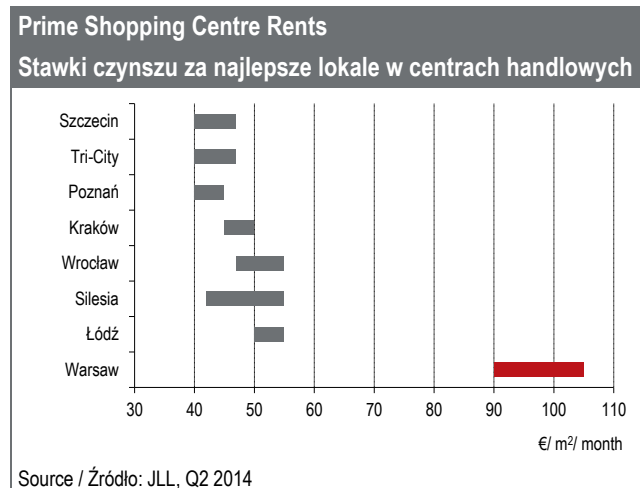
## Popyt

Warszawskie centra handlowe, w szczególności największe i najbardziej znane obiekty o zasięgu regionalnym (Złote Tarasy, Arkadia czy Galeria Mokotów) funkcjonują bardzo dobrze. Charakteryzuje je zerowy poziom pustostanów, a także listy najemców oczekujących na wolny lokal pod wynajem. Te centra stanowią również przyczółki do ekspansji międzynarodowych sieci na polskim rynku.

Niektóre sieci powiększają swoje sklepy lub rozwijają nowe formaty (np. rozbudowa Zary w Wola Park, czy otwarcie sklepu pop-up H&M w Factory Annapol). Inne sieci poszerzają swoje portfolio o nowe marki – modowa sieć Kiabi należąca do Grupy Auchan ma wkrótce otworzyć swoje pierwsze sklepy w Warszawie. Zmiany następują także przy głównych ulicach handlowych: przylegające do siebie sklepy iSpot i Hour Passion w Wars Sawa Junior przy ulicy Marszałkowskiej mają zostać otwarte w ciągu najbliższych dni.

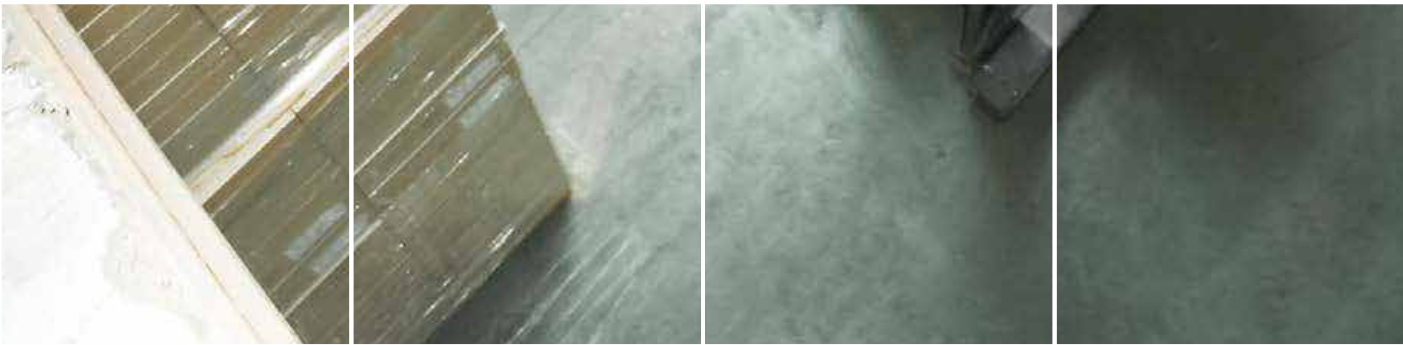
## Stawki czynszowe

Najwyższe stawki czynszowe za powierzchnie typu „prime”, tj. za najlepsze lokale o pow. ok. 100 m<sup>2</sup> w kategorii moda i akcesoria w centrach handlowych, w związku z trwającymi procesami rekomercjalizacji, wzrosły w ostatnim okresie o ok. 5% do poziomu 105 € / m<sup>2</sup> / m-c. Spodziewamy się, że w najbliższym czasie czynsze typu „prime” pozostaną na stabilnym poziomie.





*Industrial Market*



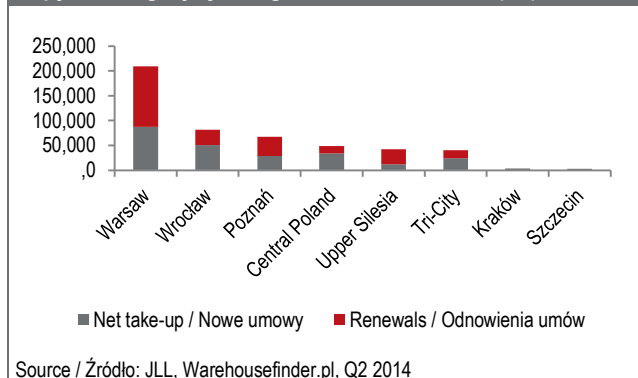
# Industrial Market

## Demand

In Q2 2014, gross take-up of industrial space in the wider Warsaw area stood at 210,000 m<sup>2</sup>, which accounted for 41% of the entire Polish demand and ranked the region as the most sought-after location by tenants. The registered demand was the highest since Q4 2012 and was largely driven by renewals, which accounted for 58% of all transactions.

In the Warsaw Suburbs Zone, the leased floor space totalled 172,000 m<sup>2</sup>, with only 52,000 m<sup>2</sup> being attributable to new deals and tenant expansions, with the remainder being renegotiated deals. More importantly, the Inner City zone has recently gathered pace with 38,000 m<sup>2</sup> leased during Q2, with 36,000 m<sup>2</sup> of this space being taken by new tenants. The Inner City is, however, a distinct urban location, thus the leased floor plates are typically smaller than in the suburban zone. In Q2, the average lease agreement concluded was approximately 1,800 m<sup>2</sup> in the Inner City and 8,600 m<sup>2</sup> in the Suburbs.

Regional distribution of industrial Take-up in Q2 2014 (m<sup>2</sup>)  
Popyt na magazyny w regionach w II kw. 2014 (m<sup>2</sup>)



Again, most of the new demand in Warsaw came from 3PL companies (49%) followed by retail chains (13%). The largest new transactions involved the expansion of a logistics tenant in Good Point Puławska III (14,500 m<sup>2</sup>) and a new lease agreement by FM Logistics in the PointPark Mszczonów scheme. The largest renegotiations included P&G, who renewed their lease of 38,000 m<sup>2</sup> in Prologis Park Sochaczew and Viva Group in Prologis Park Teresin (33,000 m<sup>2</sup>).

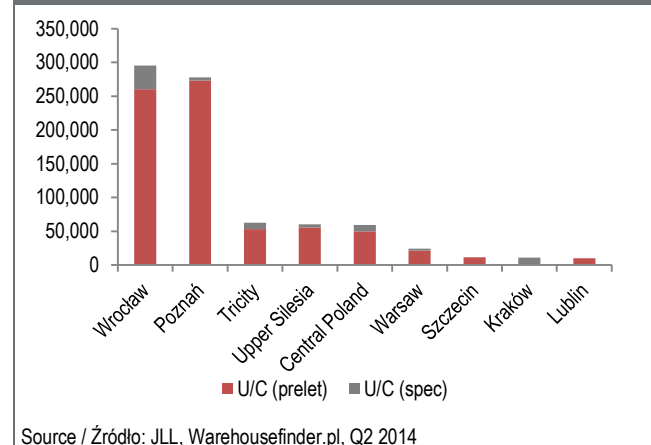
## Supply

Despite the growing take-up, construction activity in the Warsaw area remained low. In fact, no new projects were delivered in the

region in Q2. Moreover, the floor space under construction totals a modest 24,000 m<sup>2</sup>, which places Warsaw in sixth position among other regions in this regard. The projects currently under construction include: Goodpoint Puławska III (14,500 m<sup>2</sup>), the extension of Distribution Park Annopol (7,000 m<sup>2</sup>) and the extension of Ursus Logistic Center (2,500 m<sup>2</sup>).

The limited development pipeline in Warsaw is even more pronounced when compared with other warehouse regions in Poland, most notably Wrocław and Poznań, which currently show the highest levels of construction activity.

Warehouse Space Under Construction (m<sup>2</sup>)  
Magazyny w budowie (m<sup>2</sup>)



## Vacancy Rates

At the end of the second quarter, 330,000 m<sup>2</sup> of industrial space was available in both Warsaw Zones, down from 14.4% in Q1. This availability translates into a vacancy rate of 12.4% and was distributed over the Warsaw Suburbs Zone (238,500 m<sup>2</sup>) and the Inner City (91,500 m<sup>2</sup>). Interestingly, in the Blonie area, which has historically been struggling with high vacancy, the available floor space decreased by 26,000 m<sup>2</sup> and now totals 76,600 m<sup>2</sup>.

## Rents

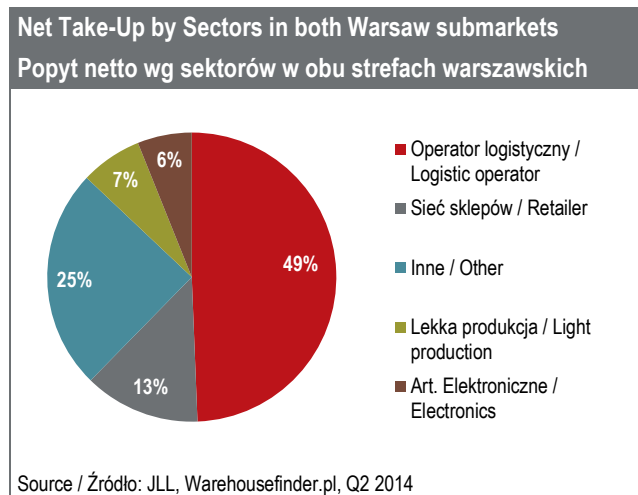
Rents in the Warsaw Suburbs zone were stable and ranged from €2.7 to €3.6 and from €2.1 to €2.8 m<sup>2</sup> / month for headline and effective rates, respectively. Rental stability is also a feature of the Warsaw Inner City Zone, where space is available from €4.1 to €5.5 m<sup>2</sup> / month (headline rent) and from €3.5 to €5 m<sup>2</sup> / month (effective rent).

## Powierzchnie Magazynowe

### Popyt

Całkowity popyt brutto na powierzchnie magazynowe w regionie Warszawy osiągnął w II kw. 2014 r. poziom 210 000 m<sup>2</sup>, co stanowiło 41% krajowego zapotrzebowania na magazyny w tym okresie, sprawiając, że to właśnie Warszawa była najbardziej poszukiwaną przez najemców lokalizacją. Był to także najbardziej udany kwartał na rynku od IV kw. 2012 r. Czynnikiem napędzającym popyt były odnowienia kontraktów, które odpowiadały za 58% wynajętej powierzchni.

W strefie Okolic Warszawy wynajęto łącznie 172 000 m<sup>2</sup>, z czego tylko 52 000 m<sup>2</sup> to efekt nowych umów i ekspansji najemców, a pozostała część dotyczyła umów renowacji. Warto zwrócić uwagę na rosnącą dynamikę popytu w strefie Warszawa Miasto, gdzie w II kw. wynajęto łącznie 38 000 m<sup>2</sup>, z czego 36 000 m<sup>2</sup> to efekt tylko nowych umów. Rynek wewnątrzmijski jest jednak dość specyficzną lokalizacją, gdzie wynajmowane powierzchnie są dużo mniejsze niż w Okolicach Warszawy. W II kw. przeciętna umowa najmu dotyczyła 1 800 m<sup>2</sup> w strefie miejskiej oraz 8,600 m<sup>2</sup> w Okolicach Warszawy.

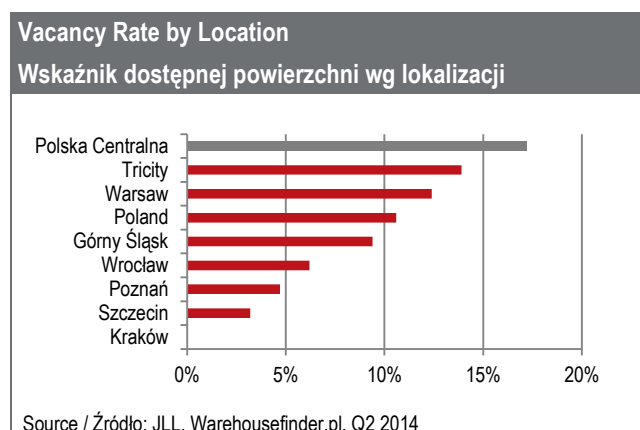


Po raz kolejny największy udział w nowym popycie zanotowały firmy logistyczne (49%), a następnie sieci handlowe (13%). Kluczowe transakcje dotyczyły rozszerzenia najmowanej powierzchni przez firmę z branży logistycznej w Good Point Puławska III (14 500 m<sup>2</sup>) oraz nowej umowy firmy FM Logistics w PointPark Mszczonów. Największe odnowione umowy dotyczyły natomiast firm P&G, która przedłużyła najem 38 000 m<sup>2</sup> w Prologis Park Sohcaczew oraz Viva Group, która ponownie wynajmie 30 000 m<sup>2</sup> w Prologis Park Teresin.

### Podaż

Pomimo rosnącego popytu, aktywność budowlana w rejonie Warszawy pozostaje nieznaczna. W II kw. nie oddano do użytku żadnego nowego obiektu, a obecnie w budowie znajduje się jedynie 24 000 m<sup>2</sup>, co plasuje region stolicy na szóstym miejscu wśród wszystkich rynków w Polsce. Powstające obecnie projekty to rozbudowa Good Point Puławska III (14 500 m<sup>2</sup>), rozbudowa Distribution Park Annopol (7 000 m<sup>2</sup>) oraz rozbudowa Ursus Logistic Center (2 500 m<sup>2</sup>).

Niewielka aktywność deweloperów na rynku Warszawskim jest jeszcze bardziej widoczna, gdy zestawimy ją z innymi regionami, a w szczególności z Wrocławiem, czy Poznaniem, gdzie powstaje obecnie najwięcej nowej powierzchni.



### Dostępna powierzchnia

Pod koniec II kw. obie strefy warszawskie oferowały łącznie 330 000 m<sup>2</sup> wolnej powierzchni magazynowej, co oznaczało spadek wobec I kw. o 14,4%. Przekładało się to na 12,4% całkowitych zasobów w regionie, z czego Okolice Warszawy oferowały 238 500 m<sup>2</sup>, a strefa Warszawa Miasto 91 500 m<sup>2</sup>. Co ciekawe, w Błoniu, który od lat zmagają się z wysokim wskaźnikiem pustostanów, dostępność spadła o 26 000 m<sup>2</sup> i wynosi obecnie 76 600 m<sup>2</sup>.

### Czynsze

Czynsze w Okolicach Warszawy były stabilne i wynosiły od 2,7 do 3,6 €/ m<sup>2</sup>/ miesiąc (bazowe) i od 2,1 do 2,8 €/ m<sup>2</sup>/ miesiąc (efektywnie). Stabilność cechowała też stawki w strefie Warszawa Miasto, gdzie powierzchnię można wynająć od 4,1 do 5,5 €/ m<sup>2</sup>/ miesiąc (bazowo) i od 3,5 do 5 €/ m<sup>2</sup>/ miesiąc (efektywnie).



*Residential Market*

# Residential Market



Q2 2014 was extremely good in terms of the number of new starts recorded in the primary residential market in Warsaw. The number of sales transactions was lower than in the previous three quarters, though it remained at a very high level.

In Q2 2014, the key market trends were:

- stabilization, or even a modest decrease of the rate of economic growth in Poland,
- increase of the price threshold for Warsaw (as well as in some other cities) under the Home for the Young (HftY) mortgage subsidy scheme.

The market situation was also influenced by historically low interest rates, combined with very low inflation.

## Supply

In Q2 2014, nearly 5,600 units were launched for sale. The offer increased by some 1,700 units and at the end of June, amounted to slightly more than 16,500 units within the city limits. During the last twelve months more than 14,700 units were launched, while the long term average for annual new starts amounted to 12,500-13,000 units. In the same period, almost 16,900 units were sold. Such a high number of starts proves that many developers have managed to overcome the requirements of the Developer's Act, linked with obligatory escrow accounts for their clients. However, a large number of newly started projects still do not offer the protection required by the new law.

With current transaction figures, the number of units in the offer equals slightly less than 4-quarters of sales. In June 2014, the market offered less than 4,200 ready units (in completed projects), the same number as a quarter ago. These constituted 25% of units present in the current offer.

## Demand

In Q2 2014, some 3,800 units were sold in Warsaw, i.e. 17% less than in the previous quarter. However, it is still a quite high number, compared with the long-term average of ca. 3,100-3,200 units sold per quarter. The strong sales can be attributed to a few coinciding favourable factors:

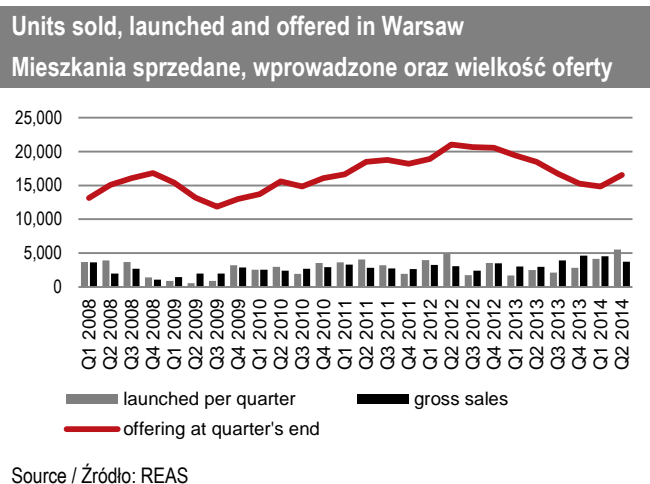
- good level of sales of newly launched dwellings priced below the HftY thresholds, whereas buyers were both those looking to take advantage of the public subsidy, as well as those who were not eligible to do it;
- continuing activity of cash buyers, including buyers making investment purchases;
- purchases motivated by concerns about growing prices and a decreasing choice of units.

The average sales levels are definitely satisfactory. Among units completed in 2014, 71% have been sold (up 7 pp compared to

the previous quarter), while among completions planned for 2015, sold units constitute 42%.

## Pricing

Combined, dwellings from the price bracket 6,000-8,000 PLN/m<sup>2</sup> stood at nearly 10,000 units, accounting for 60% of the total offer in Warsaw. Units introduced to the market in Q2 2014 were mainly priced from 6,000 to 7,000 PLN/m<sup>2</sup> (43% of the new offer). Units priced 7,000-8,000 PLN/m<sup>2</sup> constituted 24% of newly launched units, while those priced 5,000-6,000 PLN/sqm and 8,000-9,000 PLN/m<sup>2</sup> had similar shares in the new offer (10% and 12% respectively).



The average price calculated for all units introduced to the market in Q2 2014 remained at a similar level to the preceding quarter and amounted to 7,300 PLN/m<sup>2</sup>. Among units released to the market, the impact of minor decreases of prices in the low-end and lower-middle market segments for the average price have been outbalanced by prices of new units in upper-middle and high-end market segments.

## Forecast

According to developer declarations acquired through the REAS monitoring study conducted at the end of Q2 2014, developers and housing cooperatives plan to complete a total of 13,700 residential units in Warsaw in 2014 and over 11,300 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 Home for the Young governmental program, as well as banks' mortgage lending policies. It seems likely that despite limitations in financing of construction phases resulting from the Developer Act, the largest developers will be able to launch the sale of new projects in H2 2014 and the offer may continue to increase slowly.

## Rynek Mieszkaniowy

II kw. 2014 r. był wyjątkowo dobry pod względem liczby mieszkań wprowadzonych do sprzedaży na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Warszawie. Liczba sprzedanych lokali była wprawdzie niższa, niż w poprzednich trzech kwartałach, ale pozostała na bardzo wysokim poziomie.

W otoczeniu rynku kluczowymi zjawiskami były:

- Stabilizacja, a nawet niewielkie zahamowanie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce,
- Podwyższenie limitu cenowego obowiązującego w programie „Mieszkanie dla Młodych” (MdM) w Warszawie (podobnie jak w wielu innych miastach).

Na sytuację na rynku wpływały także najniższe w historii stopy procentowe, powiązane z bardzo niską inflacją.

### Podaż

W II kw. zostało wprowadzonych do sprzedaży blisko 5,6 tys. lokali. Oferta zwiększyła się o ok. 1,7 tys. lokali i na koniec czerwca wyniosła ponad 16,5 tys. jednostek w granicach miasta.

W minionych 12 miesiącach na rynek warszawski wprowadzono do sprzedaży ponad 14,7 tys. jednostek, wobec długoterminowej przeciętnej na poziomie 12,5-13,0 tysiąca, zaś sprzedano w tym samym okresie prawie 16,9 tys. Tak wysoka liczba mieszkań, których sprzedaż rozpoczęto potwierdza, że wielu deweloperów poradziło sobie z wymogami Ustawy Deweloperskiej dotyczącej m.in. obowiązkowych rachunków powierniczych dla nabywców. Jednak w znacznej części nowo rozpoczętych inwestycji nabywcy nie mają zapewnionej ochrony zgodnej z ustawą.

Przy tempie sprzedaży z ostatnich 12 miesięcy obecna oferta sprzedawalaby się zatem przez nieco mniej niż cztery kwartały. Na koniec czerwca 2014 r. w ofercie znajdowało się 4,2 tys. gotowych mieszkań, czyli tyle samo, co kwartał wcześniej. Stanowiło to 25% całej oferty.

### Popyt

W ciągu II kw. 2014 r. deweloperzy sprzedali w Warszawie ok. 3,8 tys. lokali, o 17% mniej niż w poprzednim kwartale, ale nadal dużo w porównaniu z długoterminową średnią wynoszącą 3,1-3,2 tys. Dobra sprzedaż była związana z kilkoma równocześnie występującymi zjawiskami:

- dobrą sprzedażą nowo wprowadzonych na rynek lokali z cenami poniżej limitu w ramach programu rządowego, kupowanych zarówno przez nabywców korzystających z dopłaty, jak i osoby nie korzystające z programu,
- utrzymującą się aktywnością nabywców „gotówkowych”, w tym także dokonujących zakupów w celach inwestycyjnych,
- zakupami dokonywanymi pod wpływem obaw o możliwy wzrost cen i coraz mniejszy wybór.

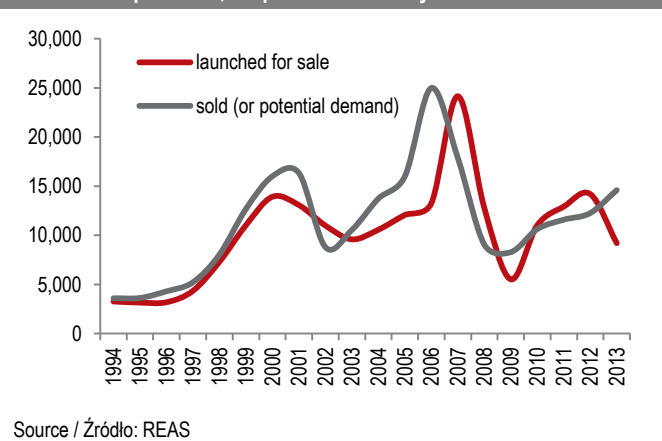
Przeciętny poziom sprzedaży notowany dla całego rynku jest zdecydowanie dobry. Wśród mieszkań oddanych w 2014 r., 71% stanowią mieszkania już sprzedane (o 7 p.p. więcej niż

w poprzednim kwartale); podczas gdy wśród mieszkań planowanych do realizacji w 2015 r. mieszkania sprzedane stanowią 42%.

### Ceny

Mieszkań w cenach z przedziału 6-8 tys. PLN/m<sup>2</sup> było w ofercie na koniec czerwca prawie 10 tys., co stanowiło 60% całej oferty. Wśród mieszkań wprowadzonych na rynek w pierwszym kwartale 2014 r. najwięcej (43%) miało ceny ofertowe w przedziale 6-7 tys. PLN/m<sup>2</sup>. Lokale w cenie 7-8 tys. PLN/m<sup>2</sup> stanowiły 24% nowej podaży, zaś lokale w cenach 5-6 tys. PLN/m<sup>2</sup> i 8-9 tys. PLN/m<sup>2</sup> miały zbliżony udział w nowej ofercie (odpowiednio 10% i 12%).

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 II kw. 2014 r. pozostała na podobnym poziomie jak w poprzednim kwartale i wyniosła 7 300 PLN/m<sup>2</sup>. W puli nowych lokali, nieco niższe ceny w segmencie mieszkań zostały zrównoważone przez niewielki wzrost podaży w segmencie apartamentów.

### Prognoza

Zgodnie z deklaracjami deweloperów i spółdzielni mieszkaniowych z końca czerwca planują oni oddanie w Warszawie około 13,7 tys. mieszkań w 2014 r. i ponad 11,3 tys. w roku kolejnym. W porównaniu z poprzednim kwartałem liczba lokali planowanych do oddania w 2014 r. nieco zmalała, natomiast w 2015 r. – wyraźnie wzrosła. Na przyszłą sytuację rynkową w segmencie najtańszych mieszkań duży wpływ będzie miał program Mieszkanie dla Młodych, a także polityka w zakresie kredytowania hipotecznego. Wydaje się również, że pomimo problemów z finansowaniem nowych inwestycji z kredytu, związanych z ustawą o ochronie praw nabywców, duże firmy deweloperskie będą w stanie nadal wprowadzać do sprzedaży w drugiej połowie w 2014 r. nowe projekty i w efekcie oferta będzie powoli rosła.





*Hotels*

## Hotel Market

Poland's status as an international tourist destination was raised in 2012 when it co-hosted the UEFA European Championship with the Ukraine. The tourist industry gained a significant boost with over 677,000 foreign tourists and football fans visiting Poland during the championship period.

In Warsaw, the UEFA European Championship led to a 9% growth in foreign arrivals at the end of 2012 to a new record of more than 900,000. Domestic demand declined, however, likely due to hotels pushing up room rates during the summer months. Overall, tourism demand has been increasing in Warsaw over recent years, showing a cumulated annual average growth (CAAG) rate in arrivals and bed nights of 7.0% and 5.3%, respectively, since 2004. The tourism market remains largely dominated by domestic guests, with the city's major international source markets being the UK, Germany and the USA.

As of June 2014, Warsaw's hotel market consisted of approximately 65 hotels with over 12,000 bedrooms. The largest share of room supply is in the 3-star segment making up about 27.9% of total room stock. 5-star establishments have the second largest graded hotel room count with roughly 3,100 rooms and therefore account for a quarter of the entire hotel room stock. However, this large market share is mainly due to the high room count of Warsaw's 5-star hotels which is 312 rooms per hotel on average.

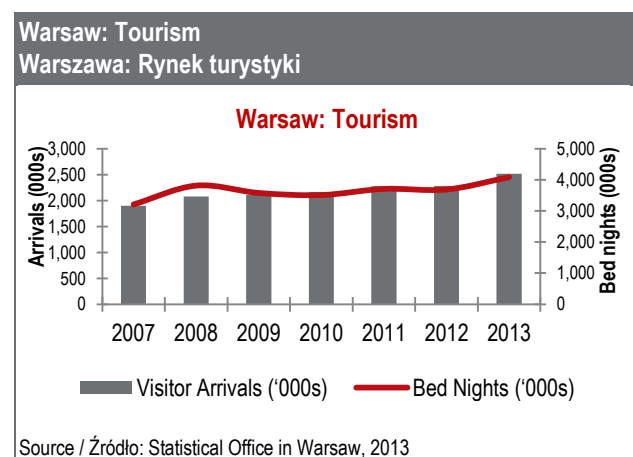
In anticipation to the 2012 UEFA European Championship, development activity accelerated with two Ibis hotels (the 170 room Ibis Warszawa Reduta and the 163 room Ibis budget Warszawa Reduta) opening prior to the Championship. Towards the end of 2012, InterContinental Hotels Group opened the 124 room Holiday Inn Express at Warsaw Airport. The hotel development pipeline remained active in 2013 with two additional hotels opening at Chopin Airport (the 116 room Hampton by Hilton and the 206 room Sound Garden hotel and Conference Centre) and three additional hotel projects are either under construction or in the concrete planning stage.

Hotel performance in 2012 was buoyed by the UEFA European Championship which resulted in record performance results during the event in June. Despite weaker results towards the end of the year, RevPAR grew 9.2% in 2012. Unsurprisingly, hotel performance in 2013 was down, with RevPAR showing an 8.4% decline on figures reported in 2012. Weak results were due to a 12.7% decline in room rates whereas occupancy remained largely stable and closed the year at 72%, a 4.8% increase on

the prior year. The Polish economy is set to strengthen further throughout the remainder of 2014, boosted by a return in consumer confidence and we therefore predict a return to growth for the hotel sector in Warsaw in the short and medium term. At May 2014 YTD, RevPAR has seen an increase of 2.0%, primarily as a result of a higher occupancy (+1.3%) compared to last year.

Since 2011, the Polish hotel transaction market has been relatively steady with only a few deals being recorded. 2012 saw the largest Polish hotel transaction in over 10 years with the sale of the 5-star, 326 room, InterContinental Warsaw for around €100 million. The Austrian Property Company and developer Warimpex Finanz and UBM sold the hotel to the retail real estate fund of Germany's DekaBank Group, WestInvest InterSelect. 2013 saw an uptick in transaction volume of 6.8% on the back of the sale of a number of key trophy assets in Krakow and Warsaw, namely the 5-star Sheraton Krakow for €37 million and the Luxury Collection Bristol hotel for €59 million.

Overall, the Polish hotel market is attractive for investors aiming for a better yield play with recent transactions pointing to initial yields of 6-7% for prime hotels in Warsaw. This is relatively high in comparison to the more established markets in Western Europe where prime yields in core cities tend to range between 4-6%. The hotel sector in Warsaw is therefore an attractive alternative for investors willing to move up the risk curve. As of June, no transactions have been recorded in Warsaw in 2014.



## Rynek Hotelowy

Polska była współgospodarzem mistrzostw Europy w piłce nożnej, które trwały od 8 czerwca do 1 lipca 2012 r. Dzięki tej imprezie znacząco wzrósł popyt na usługi turystyczne, z czego w dużej mierze skorzystały polskie hotele osiągając doskonałe wyniki w czerwcu i lipcu.

Co więcej, Polska zyskała status atrakcyjnego celu turystycznego w skali międzynarodowej, a w trakcie mistrzostw odwiedziło ją 677 000 kibiców i turystów.

W Warszawie, mistrzostwa Euro 2012 wpłynęły na 9% wzrost ruchu turystycznego i tym samym nowy rekord odwiedzin – ponad 900 000 turystów. Popyt wewnętrzny zmalał, co można tłumaczyć wysokimi cenami noclegów w trakcie mistrzostw oraz ogólnym spowolnieniem gospodarczym.

Popyt systematycznie wzrastał w ciągu ostatnich kilku lat; średnioroczny skumulowany wzrost liczby odwiedzających wyniósł 7,0% a wzrost wykorzystania bazy noclegowej - 5,3% w ciągu ostatnich 10 lat. Oprócz turystów z Polski najliczniej reprezentowaną grupą odwiedzających Warszawę są Anglicy, Niemcy i Amerykanie.

W czerwcu 2014 r. w Warszawie działało 65 hoteli oferujących w sumie ponad 12 tys. łóżek. Największy udział w podaży miały obiekty 3-gwiazdkowe, w których jest ulokowane 27,9% warszawskich miejsc noclegowych.

Segment 5-gwiazdkowy ma 25% udziału w rynku, co oznacza, że w Warszawie jest aktualnie około 3 100 pokoi hotelowych w 5-gwiazdkowym standardzie. Większość z nich znajduje się w dużych obiektach hotelowych. Średnia liczba pokoi w hotelu pięciogwiazdkowym w Warszawie to 312.

Przed Euro 2012 oddano do użytku dwa nowe hotele: 170-pokojowy Ibis i 163-pokojowy Ibis Budget Warszawa Reduta. W 2012 r. uruchomiono również 124-pokojowy Holiday Inn Warsaw Airport. W 2013 r. oddano dwa dodatkowe projekty w rejonie Lotniska Chopina: 116-pokojowy Hampton by Hilton oraz 206-pokojowy Sound Garden Hotel and Conference Centre. Trzy kolejne projekty hotelowe są w realizacji lub w fazy planowania.

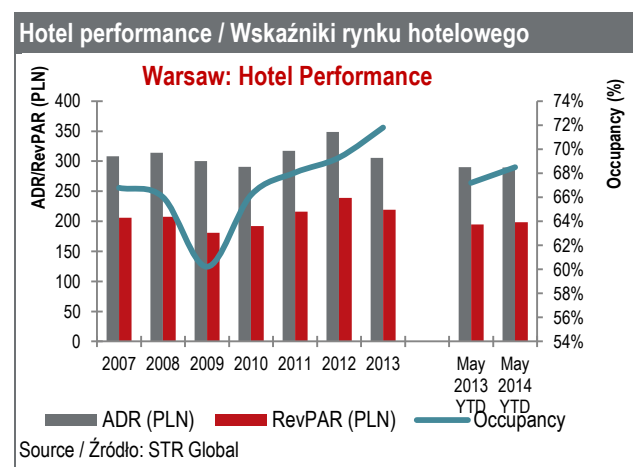
Warszawskie hotele, dzięki Euro 2012, zanotowały w 2012 r. rekordowe wyniki, a wskaźnik RevPAR (revenue per available room – przychód na jeden dostępny pokój), pomimo gorszej końcówki roku wzrósł o 9,2%. Niestety wyniki za rok 2013 są mniej optymistyczne, ponieważ odnotowano 8,4% spadek w porównaniu z rokiem 2012.

Słabsze wyniki były głównie rezultatem spadku ceny za pokój o 12,7%. Natomiast wskaźnik obłożenia zanotował niewielki (4,8%) wzrost, do 72% na koniec 2013 r. W nawiązaniu do bardzo pozytywnych prognoz ekonomicznych dla Polski na 2014 oraz 2015 rok, przewidujemy wzrost również na rynku hotelowym w krótkim oraz średnim okresie. Do maja 2014 r. wskaźnik RevPAR (revenue per available room – przychód na jeden dostępny pokój) wzrósł o 2,0%, głównie poprzez większe wykorzystanie pokoi (wzrost o 1,3%) w porównaniu do analogicznego okresu zeszłego roku.

Od 2011 r. liczba transakcji inwestycyjnych na rynku hotelowym pozostaje na stabilnym, niskim poziomie. Niemniej jednak w roku 2012 została zawarta umowa na sprzedaż 5-gwiazdkowego hotelu InterContinental dysponującego 326 pokojami. Warimpex Finans i UBM sprzedały hotel niemieckiemu WestInvest InterSelect powiązanemu z DEKA Immobilien Investment GmbH.

Rok 2013 zanotował ożywienie na rynku transakcji inwestycyjnych, co przekłada się na 6,8% wzrost wolumenu transakcyjnego w porównaniu do roku poprzedniego. Dwoma kluczowymi transakcjami były sprzedaż Sheraton Kraków za cenę 37 mln € oraz Luxury Collection Bristol w Warszawie (wartość transakcji na poziomie 59 mln €).

Polski rynek hotelowy jest atrakcyjny dla inwestorów, a wyjściowe stopy kapitalizacji za obiekty hotelowe typu „prime” wynoszą 6-7%. To relatywnie wysoko w porównaniu z bardzo rozwiniętymi rynkami Europy Zachodniej, gdzie stopy kapitalizacji oscylują w granicach 4-6%. W konsekwencji, rynek hotelowy w Warszawie jest atrakcyjną alternatywą dla zagranicznych inwestorów. Według stanu na czerwiec, w br. nie zanotowano żadnych transakcji inwestycyjnych, których przedmiotem byłyby obiekty hotelowe.





100% —

90%

80%

70%

60%

50%

40%

30% —  
*Market Practice*

20% —

10% —

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

# 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 contact. 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 contact. 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 renegotjacji 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. Atrium 2
3. Copernicus Square
4. Domaniewska Office Hub
5. Ethos (refurbishment)
6. Flanders Business Park C
7. Garden Plaza A
8. Gdański Business Center II
9. Karolkowa Business Park
10. Konsalnet Holding HQ
11. Król.Lew.Ska
12. NC3
13. Nimbus
14. Pacific Office Building
15. Park Rozwoju II
16. Piłcockiego
17. Plac Małachowskiego
18. Polkomtel HQ
19. Postępu 14
20. Prime Corporate Center
21. Royal Wilanów
22. Q22
23. Warsaw Spire
24. X2 Boutique Office

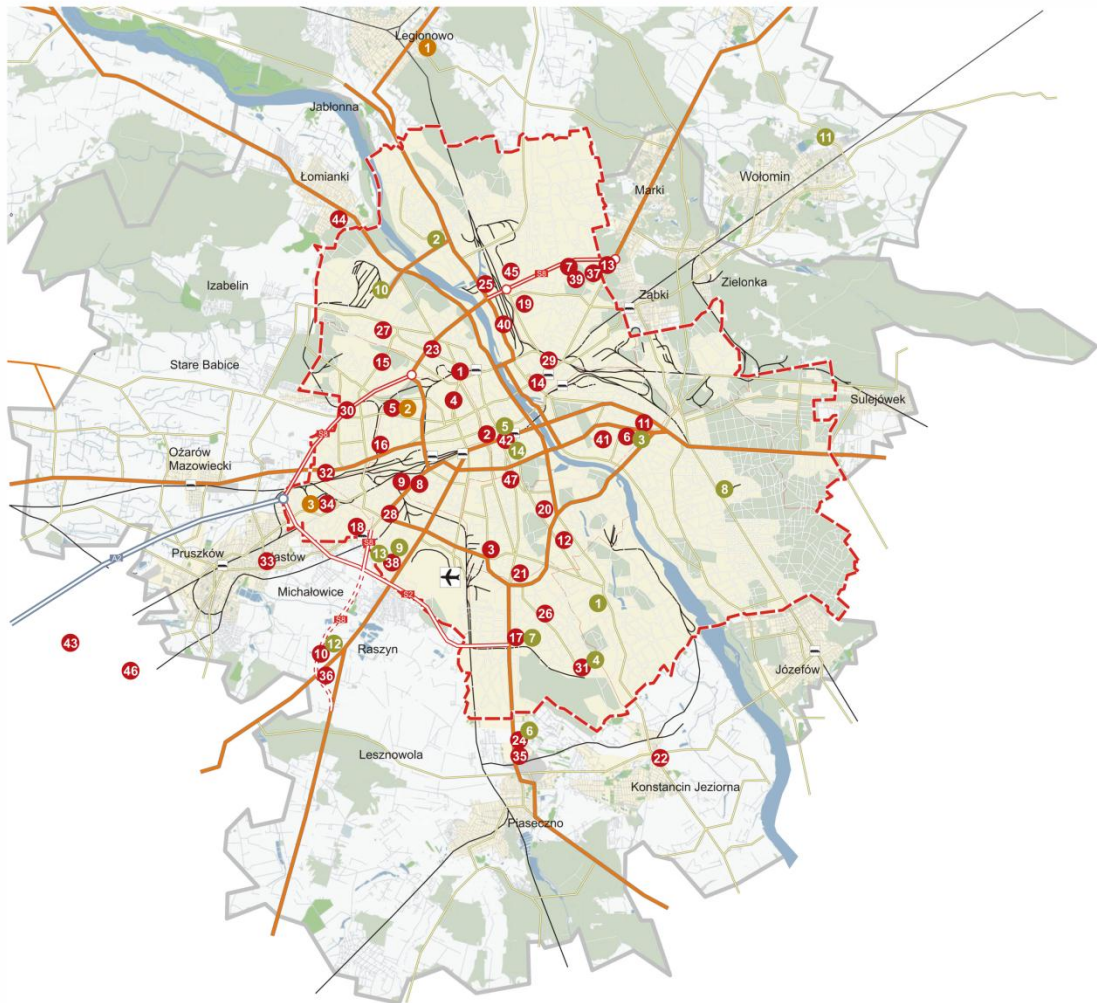
**Major Warehouse Developments Under Construction / Główne Obiekty Magazynowe w Budowie**

1. Distribution Park Annapol
2. Good Point Puławska III
3. Ursus Logistic Centre

--- 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. viitAc (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
2. Wola Park Extension
3. Factory Ursus Extension

**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. Fabryka Wolomin
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 – Q2 2014

[www.jll.pl](http://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](http://www.reas.pl)