

# Warsaw City Report

Warszawski Rynek Nieruchomości

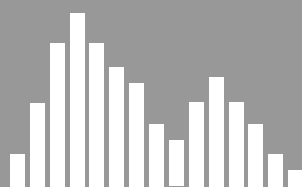
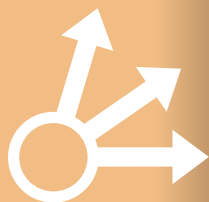
Q4 2014 / IV kwartał 2014

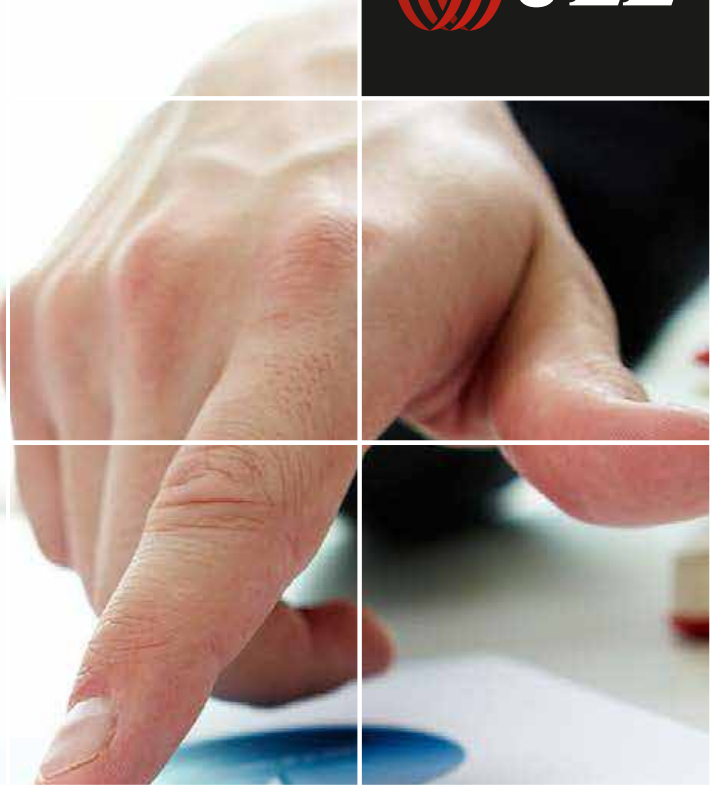


PL



Q4





*Economy/Investment*

# Economy/Investment

## Economy

The Polish economy remains resilient despite recent tensions between Russia and Ukraine as well as deflation which is still on the rise. According to Consensus Economics, GDP growth in 2014 was 3.3% (y-o-y). Moreover, 2015 paints a positive picture for the Polish economy which will be driven by strong domestic demand and industrial production.

- The unemployment rate in 2014 was in a downward trend, reaching 11.5% in December 2014 (source: Central Statistical Office) and was lowest since 2011. At the same time the unemployment rate in Warsaw is currently 4.3%.
- According to Central Statistical Office, the retail sales in Poland were 2,7% higher in 2014 than in 2013.
- Spending power in the Warsaw agglomeration is €10,339 per capita per annum (source: GfK Polonia, 2014), which stands 68% higher than the national average of €6,170.

Importantly, in local elections from November 2014, Hanna Gronkiewicz-Waltz was elected to a second presidential term in Warsaw.

## Investment Market in Poland

2014 delivered very strong results of €3.2 billion, just 8% below the exceptionally strong 2013 – totalling €3.4 billion. 2014 volumes comprise of a record (since 2006 peak) amount of office investment deals at €1.8 billion, as well as the highest ever level of warehouse investments at €744 million, supported by €570 million of retail transactions.

The most important deals of 2014 included: Rondo 1 and Metropolitan – acquisitions by DeAWM, Poznań City Center bought by a consortium of Resolution and ECE Fund, Plac Unii – an acquisition by Invesco, the Ghelamco portfolio and Quattro Business Park acquired by the Starwood Group, Atrium 1 deal concluded by Deka, the AEW warehouse portfolio bought by PZU AM, Focus Mall Bydgoszcz purchased by Atrium European Real Estate, Tristan/AEW Portfolio closed by SEGRO and the Standard Life Portfolio acquired by Blackstone/Logicor. All of these transactions were at or above the €100 million mark, proving increased liquidity for large-scale deals.

In the office sector, regional cities played a significant role, delivering over €440 million of transactions. This was a record level and more than the total of the last five years volumes combined in regional cities. The most outstanding regional city was Kraków, witnessing transactions totalling €260 million – almost 60% of the entire regional office investment volumes and more than the combined office trades in Kraków for the last 7 years (€186 million).

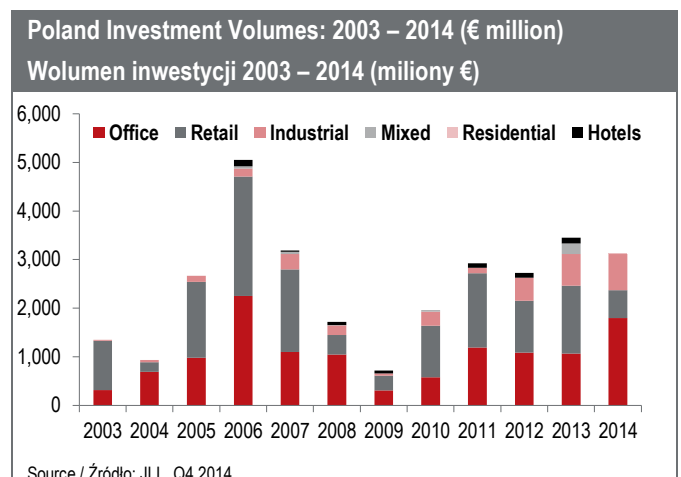
The warehouse investment market achieved a record year with €744 million of deals, following an exceptionally strong 2013 (€656 million). It was again dominated by portfolio deals, accounting for over 80% of the volume across seven deals, with the most noticeable being the AEW portfolio, bought by PZU AM and the Standard Life Portfolio, acquired by Blackstone/Logicor. The largest purchasers were Blackstone/Logicor acquiring almost €200 million of product, as well as PZU AM, Prologis, SEGRO and Hillwood, each trading around or above the €100 million mark.

Retail investment saw a relatively slow performance with €570 of deals – just above 40% of 2013 volumes (€1.4 billion).

The Poznań City Center and Focus Mall Bydgoszcz deals accounted for over 60% of total 2014 turnover.

An important observation across all sectors is that a number of transactions slipped into 2015, or were initiated late in 2014, hence 2015 is again expected to deliver strong results, benefiting from landmark deals across all sectors.

We estimate prime office yields to remain stable at around 6.00-6.25%, 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 7.00%.



## Ekonomia/Rynek Inwestycyjny

### Sytuacja gospodarcza

Polska gospodarka pozostaje stabilna pomimo ostatnich niepokojów w relacjach między Rosją a Ukrainą, jak i wzrastającej deflacji. Zgodnie z prognozami Consensus Economics, wzrost PKB w 2014 r. wyniósł 3,3% (rok do roku). Co więcej, rok 2015 zapowiada się optymistycznie dla gospodarki, która będzie rozwijała się dzięki silnemu popytowi krajowemu i produkcji przemysłowej.

- Stopa bezrobocia znajduje się obecnie w trendzie spadkowym, na koniec grudnia 2014 r. wyniosła 11,5% (źródło: GUS) i była najniższa od 2011 r. Stopa bezrobocia w Warszawie to 4,3%.
- Zgodnie z danymi GUS, w 2014 r. sprzedaż detaliczna była o 2,7% wyższa niż w roku 2013.
- Siła nabywcza mieszkańców aglomeracji warszawskiej wynosi 10 339€ na osobę rocznie (źródło: GfK Polonia, 2014), co oznacza, że jest ona o 68% wyższa od średniej krajowej (6 170€).

Co ważne, w listopadowych wyborach samorządowych, dotychczasowa Prezydent Warszawy Hanna Gronkiewicz-Waltz została wybrana na kolejną kadencję.

### Rynek inwestycyjny w Polsce

W 2014 r. wartość transakcji sfinalizowanych w Polsce sięgnęła 3,2 mld €, czyli tylko 8% mniej niż w wyjątkowo udanym 2013 r., w którym wynosiła ona 3,4 mld.

W segmencie biurowym sfinalizowano transakcje o wartości 1,8 mld €, co jest najlepszym wynikiem od 2006 r. W sektorze magazynowym zamknięto umowy o łącznej wartości rekordowych 744 mln €, natomiast w handlowym – 570 mln €.

Do najistotniejszych wydarzeń w 2014 roku zalicza się: kupno Rondo 1 oraz Metropolitan przez DeAWM, kupno Poznań City Center przez konsorcjum Resolution i ECE Fund, a także sprzedaż Placu Unii na rzecz Invesco. Dodatkowo, należy wspomnieć o kupnie przez Starwood portfolio firmy Ghelamco oraz inwestycji Quattro Business Park, kupnie budynku Atrium 1 przez Deka, portfolio magazynowego AEW przez PZU AM, sprzedaży Focus Mall Bydgoszcz na rzecz Atrium European Real Estate, kupnie portfolio Tristan/AEW Portfolio przez SEGRO oraz sprzedaży Standard Life Portfolio na rzecz Blackstone/Logicor. Wartość każdej z tych transakcji wyniosła 100 mln € lub więcej.

Szczególną rolę w segmencie inwestycji w nieruchomości biurowych odegrały główne rynki poza Warszawą, gdzie sfinalizowano transakcje o łącznej wartości 440 mln €. To rekordowy wynik, wyższy niż suma wolumenów rejestrowanych na rynkach regionalnych w ostatnich pięciu latach. Wśród miast regionalnych najbardziej wyróżnił się Kraków, gdzie w 2014 r. zrealizowano transakcje o wartości 260 mln € (60% wolumenu poza Warszawą)- więcej niż suma umów kupna/sprzedaży z ostatnich siedmiu lat w stolicy Małopolski (186 mln €).

W sektorze magazynowym łączny wolumen wyniósł 744 mln €, po wyjątkowym roku 2013, kiedy wartość ta osiągnęła 656 mln €. W 2014 r. segment ten był zdominowany transakcjami kupna i sprzedaży całych portfolio magazynowych, które wyniosły odpowiednio 80% w 7 zawartych transakcjach. Do najistotniejszych można zaliczyć: portfolio AEW zakupione przez PZU AM i portfolio Standard Life przez Blackstone/Logicor. Najaktywniejszymi kupującymi byli: Blackstone/Logicor, który dokonał zakupu na prawie 200 mln € oraz PZU AM, Prologis, SEGRO i Hillwood (ok. 100 mln € każdy).

Wolumen transakcji w sektorze retailowym (570 mln € w 2014 r.) był znacząco niższy niż w 2013 r., kiedy wyniósł 1,4 mld €. Oznacza to, że stanowił tylko 40% wartości odnotowanej rok wcześniej. Sprzedaż Poznań City Center i Focus Mall w Bydgoszczy stanowiły ponad 60% wszystkich umów.

Należy pamiętać, że finalizacja niektórych transakcji przesunęła się na rok 2015, a wiele rozmów rozpoczęto pod koniec 2014. Stąd też, w roku 2015, spodziewamy się równie dobrych wyników, będących rezultatem zrealizowania ważnych transakcji we wszystkich segmentach rynku nieruchomości komercyjnych.

Stopy kapitalizacji w sektorze nieruchomości biurowych pozostaną na poziomie 6,00-6,25% dla najlepszych obiektów. W segmencie handlowym mogą wynieść 5,50% dla obiektów najwyższej klasy, a dla najlepszych obiektów magazynowych stopy kapitalizacji mogą zejść nawet poniżej 7,00%.

#### Prime Yields Q4 2014

#### Stopy kapitalizacji za najlepsze objekty w IV kw. 2014

Sector / Sektor	Yield (%) / Stopa kapitalizacji (%)	Changes / Zmiana
Offices / Biura	6.00	↓
Retail	5.50	↔
Warehouses / Magazyny	7.00	↓

Source / Źródło: JLL, Q4 2014





*Office Market*

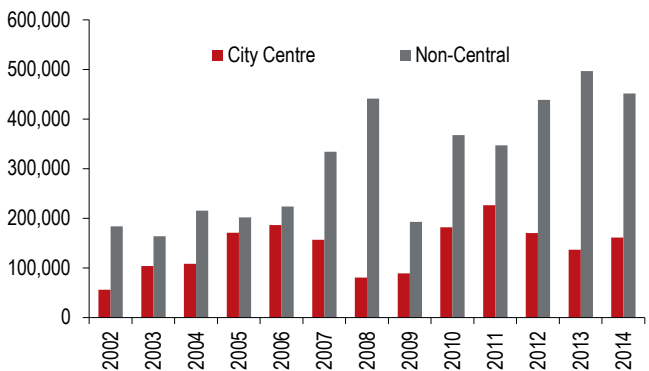
# Office Market

## Demand

The total take-up of office space in Warsaw reached approx. 612,000 m<sup>2</sup> in 2014, with particularly sound demand registered in the last quarter (191,000 m<sup>2</sup>). As forecasted, this was 21,000 m<sup>2</sup> below the volume in the record-breaking 2013. The highest share in take-up in 2014 was generated by Mokotów (Upper-South) – 28%, followed by City Centre (CBD&CC Fringe) – 26% and Jerozolimskie & Żwirki i Wigury Area (South-West) – 22.5%. With an average deal size of 2,700 m<sup>2</sup>, pre-lets totalled 92,800 m<sup>2</sup> in 2014, representing a drop by 42,000 m<sup>2</sup> on the 2013 level. The largest deals signed in Q4 alone were: Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture renewal for 17,500 m<sup>2</sup> in Poleczki Business Park, PKP group companies (15,000 m<sup>2</sup>) pre-let in West Station and Deloitte (10,600 m<sup>2</sup>) pre-let in Q22.

It is worth underlying that the public sector had a 13% share in the total take-up volume in 2014, becoming one of the key demand drivers in Warsaw. Going forward, the overall market sentiment in terms of demand remains positive.

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



Source / Źródło: JLL, WRF, Q4 2014

## Supply

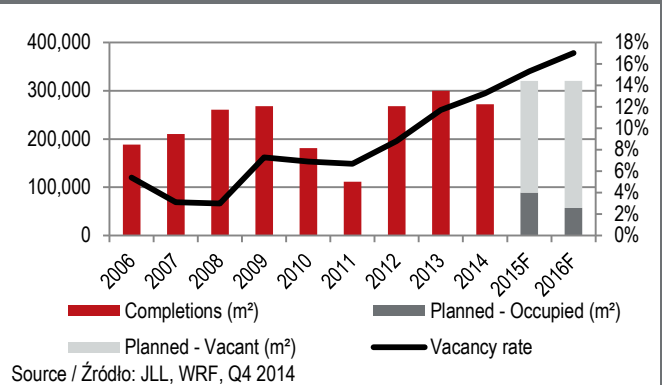
Total modern office supply in Warsaw is nearly 4.4 million m<sup>2</sup>, a growth of 277,000 m<sup>2</sup> on the 2013 level. Q4 saw a limited number of new completions of only 22,500 m<sup>2</sup>, mainly due to a number of new office deliveries with low occupancy ratio rescheduled for the beginning of 2015. The largest projects which opened in Q4 included Konsalnet HQ (9,200 m<sup>2</sup>), Nord Point (5,500 m<sup>2</sup>), Alto Wilanów (4,600 m<sup>2</sup>) and refurbished Mokotowska 33/35 (3,000 m<sup>2</sup>).

Construction activity remains substantial with 760,000 m<sup>2</sup> under development (incl. 56,000 m<sup>2</sup> under refurbishment) of which 19% is secured with pre-lets. We expect approx. 320,000 m<sup>2</sup> to be delivered in 2015 and at least as much in 2016.

## Vacancy

Due to very limited number of new completions in Q4, the vacancy rate decreased slightly to 13.3%, however, we still see the ongoing upwards trend in both 2015 and 2016. Central locations registered a 15.2% vacancy rate, while Non-Central 12.4% on average.

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

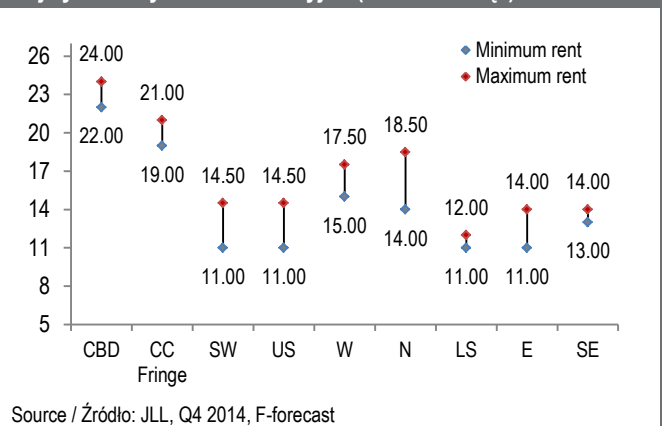


Source / Źródło: JLL, WRF, Q4 2014

## Rents

Prime headline office rents remained relatively stable during Q4, however, are of the opinion that rents are still at the declining curve due to large portion of new office supply to be delivered to the market. Currently, the prime headline rents in the Warsaw City Centre range between €22 - €24 / m<sup>2</sup> / month, and Non-Central locations command rents of between €11 - €18.5 / m<sup>2</sup> / month.

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



Source / Źródło: JLL, Q4 2014, F-forecast

# Rynek Biurowy

## Popyt na powierzchnie biurowe

Dzięki wysokiej aktywności najemców w IV kw. (wynajęte ok. 191 000 m<sup>2</sup>) całkowity popyt na powierzchnie biurowe w 2014 r. osiągnął poziom 612 000 m<sup>2</sup> i był, jak prognozowano, niższy o 21 000 m<sup>2</sup> niż odnotowany w rekordowym roku 2013. Najwyższy udział w wolumenie podpisanych umów najmu miał Mokotów (strefa US) – 28%, Centrum (COB i Obrzeża) – 26% oraz rejon Alei Jerozolimskich i ul. Żwirki i Wigury (SW) – 22,5%. Najemcy wynajęli na zasadach przednajmu około 92 800 m<sup>2</sup>, czyli o 42 000 m<sup>2</sup> mniej niż w 2013 r. Średnia wielkość transakcji pre-let wyniosła około 2 700 m<sup>2</sup>. Największe umowy w IV kw. zostały zawarte przez: ARiMR (odnowienie 17 500 m<sup>2</sup> w Poleczki Business Park), spółki z grupy PKP (przednajem 15 000 m<sup>2</sup> w West Station) oraz Deloitte (przednajem 10 600 m<sup>2</sup> w Q22).

Warto zauważyć, że sektor publiczny wygenerował 13% całego popytu na biura w 2014 r. w Warszawie. Jest to jasny sygnał, że staje się on jednym z nowych, istotnych graczy na rynku wynajmu nowoczesnej powierzchni biurowej. Uważamy, że popyt na biura w Warszawie będzie się utrzymywał na wysokim poziomie w najbliższych latach.

### Największe transakcje biurowe w Warszawie, I-IV kw. 2014 /

#### Major Office Transactions in Warsaw, Q1-Q4 2014

Budynek/Building	Najemca/ Occupier	Typ umowy/ Contract type	Wielkość (m <sup>2</sup> )/ Deal size (m <sup>2</sup> )
Prime Corporate Center	Raiffeisen Bank	Pre-let	19 500
Poleczki Business Park	ARiMR	Odnowienie	17 500
West Station	PKP	Pre-let	15 000
Marynarska Business Park	Netia	Odnowienie	13 200
International Business Center	PwC	Odnowienie	10 800

Źródło / Source: JLL, WRF, Q4 2014

## Podaż powierzchni biurowej

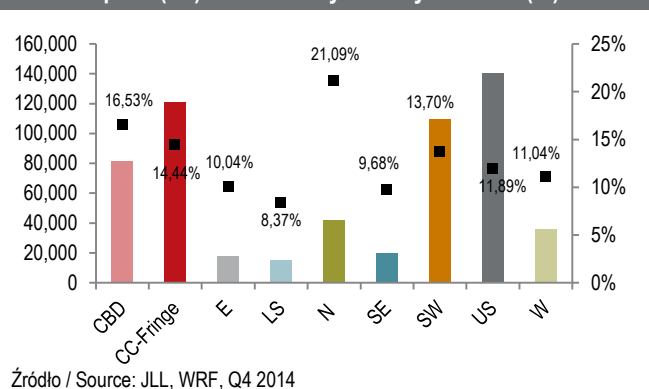
W 2014 r. zasoby biurowe Warszawy urosły o 277 000 m<sup>2</sup> i osiągnęły poziom prawie 4.4 miliona m<sup>2</sup>. W IV kw. na rynek trafiło jedynie 22 500 m<sup>2</sup>, czego przyczyną było przesunięcie na początek 2015 r. terminu oddania do użytku kilku projektów biurowych o relatywnie niskim poziomie wynajęcia. Konsalnet HQ (9 200 m<sup>2</sup>), Nord Point (5 500 m<sup>2</sup>), Alto Wilanów (4 600 m<sup>2</sup>) i odnowiona Mokotowska 33/35 to budynki dostarczone na rynek w IV kw.

Aktywność budowlana deweloperów utrzymuje się na rekordowym poziomie. W realizacji pozostaje 760 000 m<sup>2</sup> nowoczesnej powierzchni biurowej (wliczając 56 000 m<sup>2</sup> w trakcie renowacji). Około 19% tej powierzchni jest zabezpieczone umowami pre-let. Spodziewamy się, że w 2015 r. na rynek trafi 320 000 m<sup>2</sup> nowych biur i co najmniej tyle samo w roku 2016.

## Współczynnik pustostanów

Ze względu na bardzo ograniczoną nową podaż w IV kw. 2014 r. współczynnik powierzchni niewynajętej obniżył się nieznacznie do poziomu 13,3%, niemniej jednak cały czas trend pozostaje wzrostowy. W Centrum wskaźnik wolnej powierzchni wyniósł 15,2%, a poza nim 12,4%.

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



Źródło / Source: JLL, WRF, Q4 2014

## Czynsze najmu

Stawki czynszu za najlepsze powierzchnie biurowe pozostały relatywnie stabilne, jednak ze względu na spodziewaną wysoką nową podaż będą w najbliższym czasie pod presją zniżkową. Obecnie, najwyższe stawki najmu w Centrum wahają się między 22€ a 24€ / m<sup>2</sup> / m-c, a poza nim między 11€ a 18,50€ / m<sup>2</sup> / m-c.

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



Źródło / Source: JLL, Q4 2014





*Retail Market*

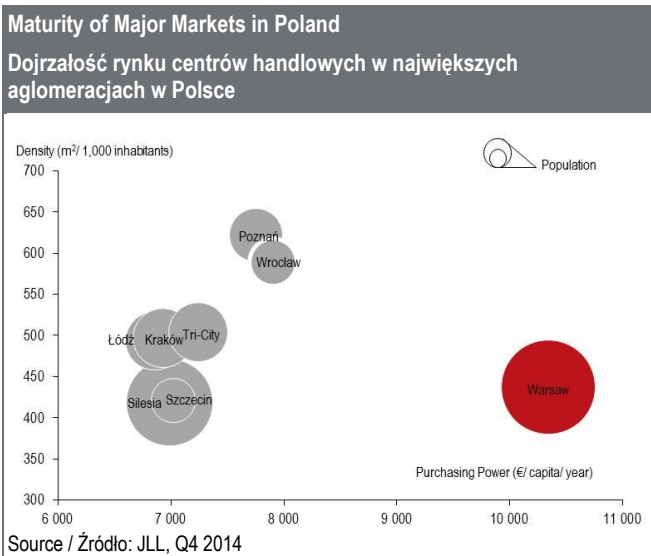


# Retail Market

## Supply

The modern retail stock in the Warsaw Agglomeration<sup>1</sup> totals 1.62 million m<sup>2</sup> and has remained relatively stable over 2014. No major retail scheme was completed in Q4. The 36 operating shopping centres (1.11 million m<sup>2</sup>) in Greater Warsaw are complemented by a number of other projects representing different market formats: 5 retail parks (total floor space of 260,000 m<sup>2</sup>), 23 stand-alone retail warehouses (186,000 m<sup>2</sup>) and 3 outlet centres (50,000 m<sup>2</sup>).

With the high purchasing power of its residents, exceeding the national average by 68%, Warsaw is the most sought-after location for developers, investors and retailers, with the latter often perceiving Warsaw as a bridgehead for further expansion on the Polish market. High demand for modern shopping centre units in the capital city is reflected by the low vacancy rate, which stood at 2.0% at the end of 2014. Moreover, the region features one of the lowest shopping centre densities (437 m<sup>2</sup>/ 1,000 residents) amongst the largest Polish cities.



During Q4, development process continued on projects undertaken in suburban areas of the Warsaw Agglomeration: Ferio Wawer (12,500 m<sup>2</sup>), the first modern shopping centre in the Wawer district, Fabryka Wołomin (30,000 m<sup>2</sup>), and Galeria Legionowo (10,500 m<sup>2</sup>) in Legionowo. In addition, three other schemes are at the development/re-development stage i.e. Hala Koszyki, a mixed-use project designed to combine a shopping gallery (7,500 m<sup>2</sup>) and an office component (approx. 13,000 m<sup>2</sup>),

<sup>1</sup> Warsaw Agglomeration is inhabited by 2.54 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, Sulejówek, Kobyłka, Marki, Radzymin, Wołomin, Ząbki, Zielonka, Józefów, Otwock and Wiązowna.

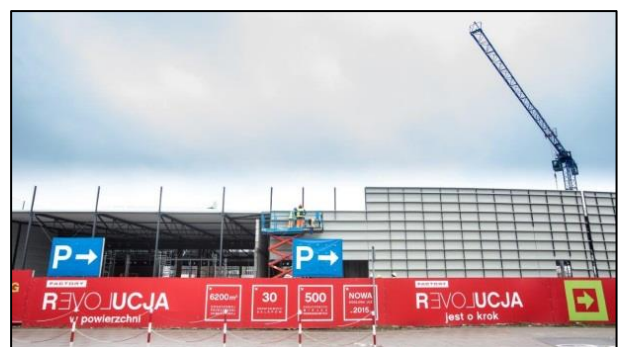
extension to Wola Park (17,600 m<sup>2</sup>) and extension to Factory Ursus outlet centre (6,000 m<sup>2</sup>). Construction of one new project i.e. Centrum Łopuszańska (16,000 m<sup>2</sup>) commenced in Q4, with the opening scheduled for H2 2015. If not delayed, all these projects shall be delivered in 2015.

Some other large schemes are at a very advanced stage of preparation and the development can start later in 2015 or early in 2016. These include: Galeria Północna (64,000 m<sup>2</sup>) by GTC, Auchan Piaseczno (redevelopment and extension to 64,000 m<sup>2</sup>), Atrium Promenada (extension by up to 44,000 m<sup>2</sup>; of which the first stage with 4,000 m<sup>2</sup> will start in Q1 2015, as main anchor tenant H&M has already been secured) and potentially Galeria Wilanów (61,000 m<sup>2</sup>) by GTC. Most of the new projects mentioned above will emerge in districts, which feature a rapid residential construction activity, eg. Białołęka and Wilanów.

## Demand

New international retailers entering the Polish market typically target the best performing retail assets in Warsaw as primary locations for their operations. In Q4 alone, we witnessed a number of market debuts by e.g. Kipling, Kiko Milano and Imaginarium in Arkadia, Avon Studio in Złote Tarasy and Calvin Klein Watches & Jewelry (concept store) on Mysia 3.

Three large schemes i.e. Galeria Mokotów, Blue City and Arkadia re-designed their food courts over the course of 2014, improving visual and design aspects. In the case of Blue City, the process was more complex as it involved re-allocation of all food units to the upper floor, which were replaced by fashion retailers H&M and Carry.



Factory Ursus – extension

## Prime Rents

Prime rents in Warsaw, which refer to 100 m<sup>2</sup> shopping units located in leading retail assets and earmarked for fashion and accessories stores, showed stability in Q4. As at the end of the quarter, these rents ranged between €90 and €105 m<sup>2</sup>/ month, however we are observing an increased pressure on rents in the best trading assets.

# Rynek handlowy

## Podaż

W 2014 r. całkowita podaż nowoczesnych obiektów handlowych w aglomeracji warszawskiej<sup>2</sup> wynosiła 1,62 mln m<sup>2</sup> powierzchni najmu, przy czym w IV kw. nie ukończono żadnego z realizowanych projektów. Poza centrami handlowymi (1,11 mln m<sup>2</sup> w ramach 36 obiektów), w aglomeracji funkcjonuje również pięć parków handlowych (260 000 m<sup>2</sup>), 23 wolnostojące magazyny handlowe (186 000 m<sup>2</sup>) oraz trzy centra sprzedaży (50 000 m<sup>2</sup>).

Najwyższa w Polsce siła nabywcza mieszkańców aglomeracji przekraczająca średnią krajową o 68% przyczynia się do popularności stolicy wśród deweloperów, inwestorów i najemców. Bardzo często sieci handlowe wybierają Warszawę jako przyczółek swojej dalszej ekspansji w Polsce. Wysoki popyt na dobrej jakości nowoczesną powierzchnię handlową w mieście odzwierciedla niski wskaźnik pustostanów, który na koniec 2014 r. wyniósł 2,0%. Ponadto, aglomerację charakteryzuje jeden z najniższych współczynników nasycenia powierzchnią centrów handlowych (437 m<sup>2</sup>/ 1 000 mieszkańców) na tle ośmiu głównych aglomeracji kraju.

W IV kw. kontynuowano prace przy projektach inwestycyjnych zlokalizowanych na obrzeżach aglomeracji tj. Ferio Wawer (12 500 m<sup>2</sup>), który będzie pierwszym nowoczesnym obiektem handlowym w dzielnicy Wawer, Fabryce Wołomin (30 000 m<sup>2</sup>) i Galerii Legionowo (10 500 m<sup>2</sup>). Pozostałe trzy projekty będące w realizacji to przebudowy lub rozbudowy istniejących obiektów, tj. Hala Koszyki (7 500 m<sup>2</sup>) powierzchni handlowej i 13 000 m<sup>2</sup> biurowej, rozbudowa Woli Park o dodatkowe 17 600 m<sup>2</sup> i poszerzenie Factory Urus o trzecią fazę z dodatkowymi 6 000 m<sup>2</sup>. Nowym projektem, który rozpoczął prace ziemne i montażowe w IV kw. jest Centrum Łopuszańska, a jego otwarcie planowane jest na II połowę 2015 r. Jeżeli nie wystąpią nieprzewidziane czynniki zewnętrzne, to w/w projekty powinny zostać ukończone w trakcie 2015 r.

Mniej lub bardziej zaawansowanych jest też kilka dużych centrów, których realizacja może rozpocząć się z końcem 2015 lub w 2016 r. Są to: Galeria Północna (64 000 m<sup>2</sup>) – przez GTC, Auchan Piaseczno (przebudowa części istniejącej konstrukcji i rozbudowa do 64 000 m<sup>2</sup>) i Atrium Promenada (kolejne fazy powiększające powierzchnię handlową o dodatkowe 44 000 m<sup>2</sup>). W przypadku Atrium pierwszym krokiem będzie budowa 4 000 m<sup>2</sup> w I kw 2015 r., dla której głównym najemcą jest H&M.

Możliwe jest także rozpoczęcie budowy Galerii Wilanów (61 000 m<sup>2</sup>). Byłby to drugi obiekt realizowany przez GTC w Warszawie. W/w realizacji powstaną głównie w dzielnicach, w których bardzo dynamicznie rozwija się budownictwo mieszkaniowe np. Białołęka i Wilanów.

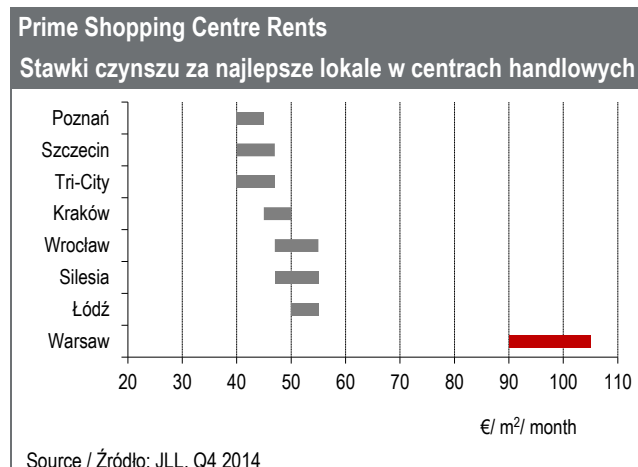
## Popyt

Międzynarodowe sieci handlowe wchodzące na polski rynek najczęściej wybierają główne centra handlowe w Warszawie aby otworzyć swoje pierwsze lokale handlowe. W IV kw. zadebiutowały m.in. następujące marki: Kipling, Kiko Milano i Imaginarium w Arkadii, Avon Studio w Złoty Tarasach i Calvin Kelin Watches & Jewelry na ul. Mysiej 3.

W 2014 r. przeprowadzono także przemodelowanie strefy food courtów w Galerii Mokotów, Blue City i Arkadii. Przy zmianach zwrócono głównie uwagę na poprawę walorów wizualnych powierzchni i poprawę komfortu osób korzystających z tych usług. W przypadku Blue City proces ten był bardziej skomplikowany, gdyż wiązał się z przeniesieniem lokali gastronomicznych na wyższe piętro i otwarciu w ich miejscu sklepów z odzieżą (H&M i Carry).

## Stawki czynszowe

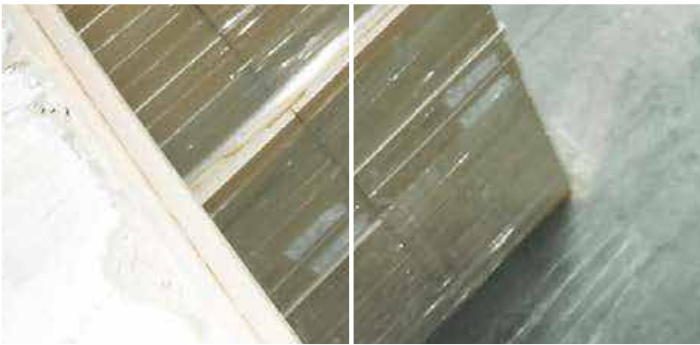
Najwyższe stawki czynszowe za powierzchnie typu „prime”, tj. za najlepsze lokale o pow. ok. 100 m<sup>2</sup> w kategorii moda i akcesoria w centrach handlowych, pozostały na stabilnym poziomie w ostatnim kwartale i są w przedziale od 90 €/ m<sup>2</sup>/ m-c do 105 €/ m<sup>2</sup> / m-c. Zauważamy jednakże presję na wzrost czynszów w najlepiej prosperujących obiektach handlowych.



<sup>2</sup> Aglomerację Warszawy zamieszkuje 2,54 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, Sulejówkę, Kobyłka, Marki, Radzymin, Wołomin, Ząbki, Zielonka, Józefów, Otwock oraz Wiązowna.



*Industrial Market*





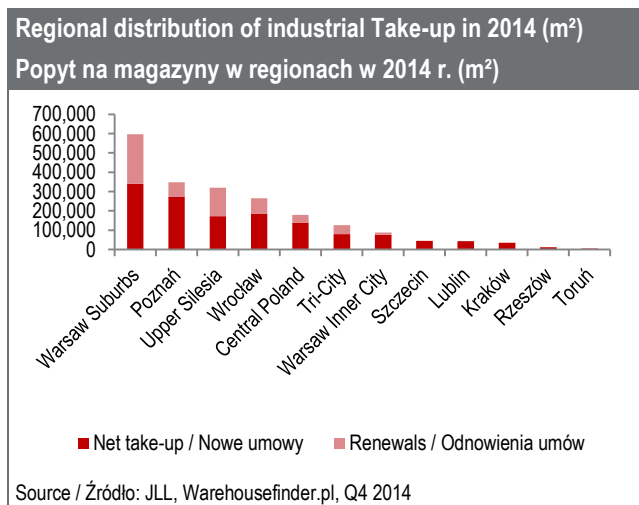
# Industrial Market

## Demand

The gross leasing activity in the Warsaw region peaked in 2014, amounting to over 684,000 m<sup>2</sup>, with 597,000 m<sup>2</sup> leased in the Warsaw Suburbs area and 88,000 m<sup>2</sup> in the Inner City Zone.

The Warsaw Suburbs market was clearly driven by lease renewals, which stood at over 257,000 m<sup>2</sup> and accounted for 43% of the gross take-up. This balance was sustained, as both new leases and renewals witnessed sound increases, resulting in an all-time high gross demand. The net take-up exceeded 339,000 m<sup>2</sup>.

Interestingly, the very strong demand was also the case for the Inner City Zone. New leases and tenants' expansions stood at nearly 77,000 m<sup>2</sup> and almost tripled the volume from 2013. In addition, renegotiations added another 11,000 m<sup>2</sup> to the take-up level. Consequently, the total demand in both Warsaw Zones accounted for 33% of Poland's gross and 30% of net-take up in 2014.

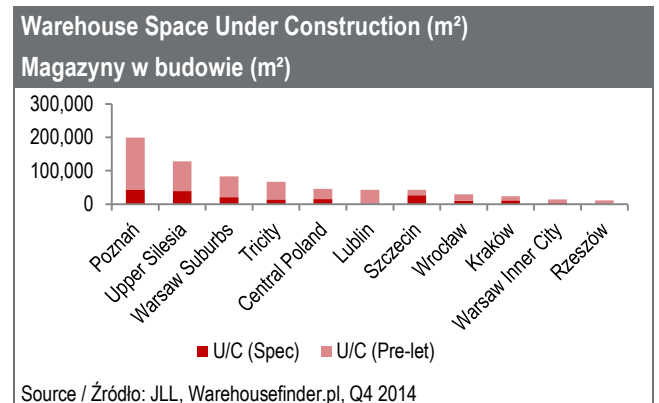


Unsurprisingly, 3PL companies remained the largest tenant group in the case of new demand registered in the Warsaw Suburbs, accounting for 55% of the leased floorspace (down by 10% as compared to 2013). At the same time, the share of retailers went up from 14% in 2013 to 30% in 2014. With regards to the Inner City area, new demand is more evenly distributed across sectors, however, 3PLs are also most pronounced, having a 21% share in the net take-up in 2014.

## Supply

2014 saw only a marginal growth to the supply in both Warsaw zones as only 46,000 m<sup>2</sup> was delivered throughout the year against 78,000 m<sup>2</sup> a year before. The vast majority of 2014 completions were found in the Warsaw Suburbs (34,000 m<sup>2</sup>) with the remaining 8,000 m<sup>2</sup> being added to the market within the city.

The industrial construction activity rocketed over the course of 2014. At the end of the year nearly 98,000 m<sup>2</sup> of new warehouse space was under construction across both Warsaw zones, of which 24,000 m<sup>2</sup> was speculative. This demonstrates the countrywide pattern of increased developer propensity to speculate in 2014. The new building for ID Logistics (46,000 m<sup>2</sup>) in Point Park Mszczonów is the largest project currently underway.



## Vacancy Rates

At the end of 2014, availability in both Warsaw zones totalled 298,000 m<sup>2</sup>, translating into a vacancy rate of 11.2%. This was considerably lower than a year ago, when 14.6% of the total warehouse supply remained unoccupied. The reduced availability was most pronounced in the Inner City area, where it decreased from 22.3% in 2013 to 14.6% presently. At the same time, the vacancy in the Warsaw Suburbs dropped from 12.5% to 10.2%.

## Rents

Despite falling vacancy and an increasing share of speculative projects, rents in the Warsaw Suburbs zone remain stable and range 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

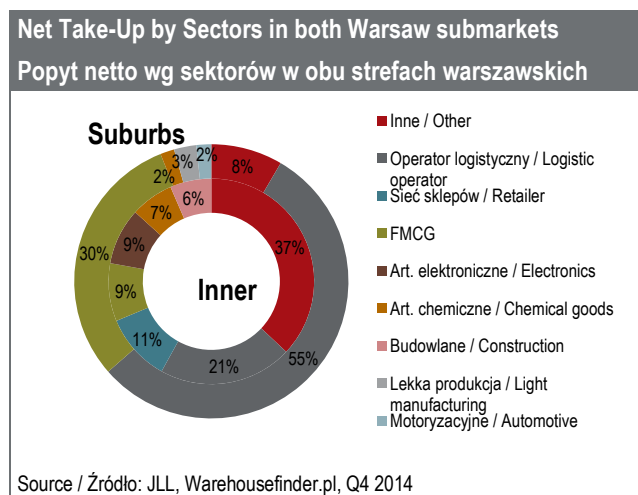
### Popyt

Aktywność najemców w Warszawie wyniosła w 2014 r. 684 000 m<sup>2</sup> i była najwyższym dotychczasowym wynikiem tego rynku. W strefie Okolic Warszawy wynajęto łącznie 597 000 m<sup>2</sup>, a w strefie Warszawa Miasto, 88 000 m<sup>2</sup>.

Podobnie jak w poprzednich okresach, znaczna część popytu w strefie Okolic Warszawy pochodziła z przedłużonych umów, które zawarto na 257 000 m<sup>2</sup>, co stanowiło 43% popytu brutto. Co ciekawe, proporcje te zostały zachowane, pomimo znacznego wzrostu nowego zapotrzebowania. Nowe umowy i rozszerzenia wynajmowanych powierzchni dodały kolejne 339 000 m<sup>2</sup> do całkowitego zarejestrowanego popytu w tej strefie.

Zwiększoną aktywność najemców odnotowano także w strefie Warszawa Miasto. Nowe umowy i rozszerzenia zawarto na prawie 77 000 m<sup>2</sup>, co stanowiło niemal trzykrotność wyniku z 2013 r. Dodatkowo, odnowiono umowy na kolejne 11 000 m<sup>2</sup>.

Całkowita wynajęta powierzchnia zarejestrowana w obu strefach warszawskich stanowiła 33% ogólnopolskiego popytu brutto i 30% popytu netto w 2014 r.

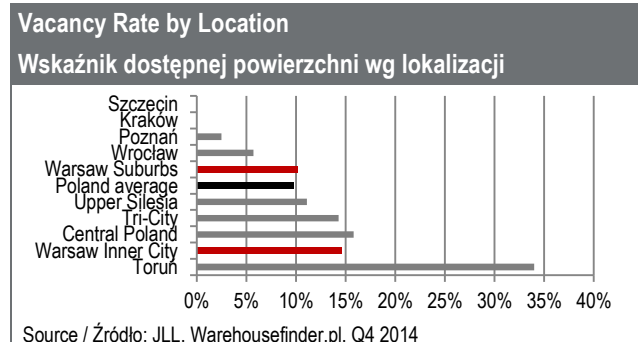


Operatorzy logistyczni pozostali główną grupą wynajmujących powierzchnie w Okolicach Warszawy, chociaż ich udział spadł z 65% pod koniec 2013 r. do 55% obecnie. Jednocześnie swój udział zwiększyły sieci handlowe (z 14% do 30% pod koniec 2014 r.). W strefie miejskiej nowy popyt charakteryzuje się bardziej równomiernym rozkładem sektorowym, jednak i tu, z udziałem 21%, największą grupę najemców stanowią firmy logistyczne.

### Podaż

W 2014 r. podaż w obu strefach warszawskich zwiększyła się nieznacznie, gdyż w ciągu roku oddano do użytku jedynie 46 000 m<sup>2</sup>. Oznaczało to spadek wobec 2013 r., kiedy dostarczono 78 000 m<sup>2</sup>. Zdecydowana większość nowej podaży w 2014 r. powstała w Okolicach Warszawy (34 000 m<sup>2</sup>), a pozostałe 8 000 m<sup>2</sup> wybudowano w granicach miasta.

Aktywność budowlana odnotowała jednak znaczny wzrost. Pod koniec 2014 r. w budowie, w obu strefach pozostawało prawie 98 000 m<sup>2</sup>, z czego 24 000 m<sup>2</sup> to powierzchnia spekulacyjna. Wpisuje się to w ogólnokrajowy trend obserwowany w 2014 r. dotyczący zwiększonej skłonności deweloperów do budowy powierzchni niezabezpieczonych jeszcze umowami najmu. Największym realizowanym obecnie projektem jest budynek o powierzchni 46 000 m<sup>2</sup> dla ID Logistics w Point Park Mszczonów.



### Dostępna powierzchnia

Pod koniec 2014 r. w obu strefach dostępne od zaraz było 298 000 m<sup>2</sup>, co stanowiło 11,2% zasobów na rynku. Oznaczało to znaczne zmniejszenie się dostępności wobec końcówki 2013 r., kiedy do dyspozycji najemców było aż 14,6%. Największy spadek wskaźnika pustostanów odnotowano w strefie Warszawa Miasto, gdzie w ciągu roku skurczył się on z 22,3% do 14,6%. W Okolicach Warszawy dostępność zmniejszyła się z 12,5% do 10,2% obecnie.

### Czynsze

Pomimo spadku współczynnika powierzchni niewynajętej oraz wzmożonej aktywności spekulacyjnej deweloperów czynsze w Okolicach Warszawy pozostają stabilne i wynoszą od 2,7 do 3,6 €/m<sup>2</sup>/m-c (czynsz bazowy) oraz od 2,1 do 2,8 €/m<sup>2</sup>/m-c (czynsz efektywny). Stabilność stawek charakteryzuje także strefę Warszawa Miasto, gdzie za magazyn trzeba zapłacić od 4,1 do 5,5 €/m<sup>2</sup>/miesiąc (czynsz bazowy) i od 3,5 do 5€/m<sup>2</sup>/m-c (czynsz efektywny).



*Residential Market*



## Residential market

Q4 2014 was another extremely good period in terms of the number of sales transactions recorded in the primary residential market in Warsaw. Also the number of residential units launched for sale remained very high.

The following economic aspects impacted upon the residential market situation at the end of 2014:

- Stabilization of the rate of economic growth at the level slightly exceeding 3%,
- Prolonging deflation and growing expectations of a decrease of Central Bank interest rates.

In Q4 2014, nearly 4,600 units were launched for sale. The offer, understood as the number of dwellings available for purchase or paid reservation, stayed almost at the same level as at the end of September, amounting to slightly less than 18,000 units within city limits.

During the last twelve months, almost 19,500 units were launched, while the long term average for new annual starts amounts to 12,500-13,000 units. In the same period, almost 17,000 units were sold. Such a high number of starts proves that many developers managed to overcome the requirements of the Developer's Act, linked with obligatory escrow accounts for their clients and were able to secure financing for new projects.

With current transaction figures, the number of units in the offer equals slightly more than four quarters of sales. In Q4 2014, the market offered slightly less than 3,600 ready units (in completed projects), i.e. 80 fewer than a quarter ago. These constituted a share of nearly 20% of units present in the current offer.

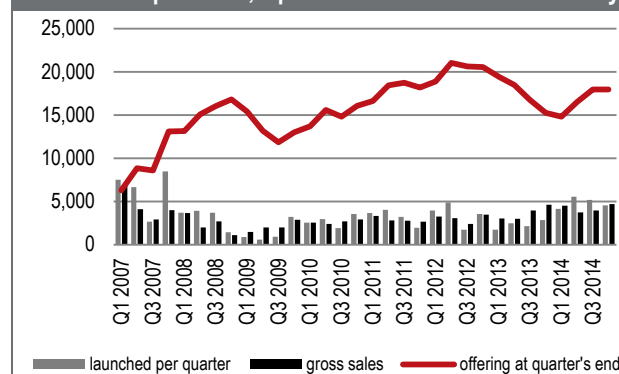
In Q4 2014, some 4,700 units were sold in Warsaw, i.e. 18% more than in the previous quarter. It was quite a high number, compared with the long-term average of ca. 3,100-3,200 units sold per quarter. The strong sales can be attributed to a few coinciding favourable factors:

- good level of sales of newly launched dwellings priced below the MDM thresholds, whereas buyers were both those who took advantage of the public subsidy as well as those who were not eligible for it;
- mobilization of buyers who wanted to take advantage of mortgage loans with a LTV rate exceeding 90% in the very last quarter prior to stricter bank regulations coming into force;
- continued activity of cash buyers;
- investment purchases driven by extremely low interest rates on deposits and low returns from alternative types of investments on the capital market.

The average sales levels are positive. Among units completed in 2014, 84% have been sold (up 7 pp compared to the previous quarter), while among the completions planned for 2015, sold units represent 58%.

Dwellings from the price range of PLN 6,000-8,000 /m<sup>2</sup> stood at over 11,500 units, accounting for 64% of the total offer in Warsaw. Units introduced to the market in Q4 2014 were, to a large extent, priced from PLN 6,000-7,000 /m<sup>2</sup> (34% of newly launched units) or PLN 7,000-8,000 /m<sup>2</sup> (28% of the new offer), while those with prices of PLN 8,000-9,000 /m<sup>2</sup> accounted for 20%.

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



Source/Źródło: REAS

The average price of all units launched at the market in Q4 2014 went up by 6% q-o-q and amounted to PLN 7,744 /m<sup>2</sup>. This resulted from minor increases in prices in the low-end market segment and a larger share of units from the lower-middle market segment within the new supply.

According to developer declarations acquired through REAS monitoring study conducted at the end of Q4 2014, developers and housing cooperatives completed a total of 13,000 residential units in Warsaw in 2014 and plan to complete almost 13,700 in 2015. The number of dwellings planned for completion in 2015 thus increased by 700 units y-o-y.

The residential market in the major Polish cities, including Warsaw, has had the best year in its history. In Q1 2015 a drop in the number of transactions is possible on 2014, especially the fourth quarter. The situation should start improving from the second quarter, particularly if the price thresholds under the MDM scheme continue to increase in Warsaw. However, the exceptionally strong 2014 results will be difficult to repeat.

## Rynek mieszkaniowy

IV kw. 2014 roku był kolejnym okresem wyjątkowo wysokiej liczby mieszkań sprzedanych na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Warszawie. Także liczba mieszkań wprowadzonych do sprzedaży pozostała na bardzo wysokim poziomie.

W otoczeniu rynku kluczowymi zjawiskami w IV kw. były:

- stabilizacja tempa wzrostu PKB na poziomie nieco powyżej 3%,
- przedłużająca się deflacja i rosnące oczekiwania obniżenia stóp procentowych przez RPP.

W IV kw. zostało wprowadzonych do sprzedaży prawie 4 600 lokali. Oferta, rozumiana jako liczba mieszkań możliwych do kupienia lub dokonania płatnej rezerwacji, pozostała na nieomal tym samym poziomie co w końcu września i na koniec kwartału wyniosła blisko 18 000 jednostek w granicach miasta.

W minionych 12 miesiącach na rynek warszawski wprowadzono do sprzedaży niecałe 19 500 jednostek, wobec długoterminowej średniej na poziomie 12 500 - 13 000, zaś sprzedano w tym samym okresie prawie 17 000. 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 i byli oni w stanie zapewnić finansowanie nowych inwestycji.

Przy tempie sprzedaży z ostatnich 12 miesięcy obecna oferta sprzedawałaby się zatem przez nieco dłużej niż cztery kwartały. Na koniec grudnia 2014 r. w ofercie znajdowało się blisko 3 600 gotowych mieszkań, około 80 mniej niż kwartał wcześniej. Stanowiło to około 20% całej oferty.

W ciągu IV kw. 2014 r. deweloperzy sprzedali w Warszawie około 4 700 tysięcy mieszkań, o 18% więcej niż poprzednim kwartale, czyli wyraźnie powyżej długoterminowej średniej wynoszącej 3 100 - 3 200. Dobra sprzedaż była związana z kilkoma równocześnie występującymi zjawiskami:

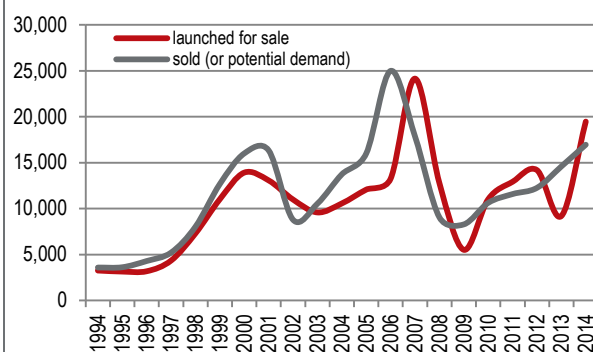
- dobrą sprzedażą nowo wprowadzonych na rynek lokali z cenami poniżej limitu w ramach programu „Mieszkanie dla Młodych”, kupowanych zarówno przez nabywców korzystających z dopłaty, jak i osoby nie korzystające z programu,
- mobilizacją nabywców, którzy chcieli skorzystać z możliwości zaciągnięcia kredytu hipotecznego na kwotę przekraczającą 90% ceny transakcji w ostatnim kwartale przed wejściem w życie ostrzejszych wymogów udzielania kredytów,
- utrzymującą się aktywnością nabywców „gotówkowych”,

- zakupami dokonywanymi w celach inwestycyjnych, stymulowanymi niskim oprocentowaniem lokat i niskim zwrotem z innych rodzajów inwestycji na rynku finansowym.

Przeciętny poziom sprzedaży notowany dla całego rynku jest zdecydowanie dobry. Wśród mieszkań oddanych w 2014 r., 84% stanowią mieszkania już sprzedane (o 7 pp więcej niż w poprzednim kwartale); podczas gdy wśród mieszkań planowanych do ukończenia w 2015 r. mieszkania sprzedane stanowią 58%.

Lokali w cenach z przedziału 6 000 - 8 000 PLN/m<sup>2</sup> było w ofercie na koniec roku ponad 11 500, co stanowiło 64% całej oferty. Wśród mieszkań wprowadzonych na rynek w IV kw. 2014 r. najwięcej (34%) miało ceny ofertowe w przedziale 6 000 - 7 000 PLN/m<sup>2</sup>. Lokale w cenie 7 000 - 8 000 PLN/m<sup>2</sup> stanowiły 28% nowej podaży, zaś lokale w cenie 8 000 - 9 000 PLN/m<sup>2</sup> około 20%.

Units sold vs. units launched to the Warsaw market in 1994-2014\*  
Mieszkania sprzedane, a wprowadzone na rynek 1994-2014\*



Source/Źródło: REAS, \* Full year forecast

Przeciętna cena liczona dla wszystkich jednostek mieszkalnych wprowadzonych na rynek w IV kw. 2014 r. zwiększyła się o 6% w porównaniu z poprzednim kwartałem i wyniosła 7 744 PLN/m<sup>2</sup>. Było to efektem nieco wyższych cen w segmencie mieszkań o podstawowym standardzie i większym udziałem mieszkań o podwyższonym standardzie w nowej podaży.

Zgodnie z deklaracjami deweloperów i spółdzielni mieszkaniowych z końca roku zakończyli oni w 2014 r. w Warszawie budowę około 13 000 mieszkań, zaś w roku 2015 planują oddanie do użytku 13 700. W porównaniu z poprzednim kwartałem liczba lokali planowanych do oddania w 2015 r. wzrosła o około 700 mieszkań.

Deweloperzy działający w głównych polskich miastach, w tym w Warszawie, mają za sobą najlepszy rok w historii rynku. W I kw. 2015 r. można spodziewać się spadku liczby transakcji w porównaniu z wynikami z 2014 r., a zwłaszcza IV kw. Od II kw. sytuacja powinna się poprawić, zwłaszcza, jeśli limity w ramach MdM będą nadal w Warszawie rosły. Jednak tak w skali poszczególnych kwartałów, jak i w skali całego roku, wyniki roku 2014 będą trudne do powtórzenia.



*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 (most frequently) 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length)</li> <li>- 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);</li> </ul>

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length);</li> <li>- 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;</li> </ul>

## 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 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. Obecnie, kupujący częściej 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; Stale opłaty sądowe związane z księgami wieczystymi, przykładowo wpis prawa własności lub prawa użytkownika 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	Płatny z góry miesięcznie; czynsze ustalane w €, ale płatne w PLN (obecnie dopuszczalne również w €); pełen 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 (najczęściej) 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, statusu 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	Płatny z góry miesięcznie; czynsze ustalane 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 renowacji 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	Płatny 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 równy 3 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



**Major Office Developments Under Construction /  
Główne Budynek Biurowe w Budowie**

1. Astrum Business Park
2. Astoria
3. Atrium 2
4. Business Garden III-VII
5. CEDET
6. Domaniewska Office Hub
7. Flanders Business Park C
8. Gdański Business Center II
9. Grzybowska 43
10. Karolkowa Business Park
11. Król.Lew.Ska
12. NC3
13. Pacific Office Building
14. Park Rozwoju II
15. Pileckiego
16. Poleczki Business Park III
17. Polkomtel HQ
18. Postępu 14
19. Prime Corporate Center
20. Proximo
21. Royal Wilanów
22. Skyliner
23. Spektrum
24. The Park B1
25. Q22
26. Warsaw Spire (A&C)
27. West Station I
28. Wołoska 24
29. X2 Boutique Office

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

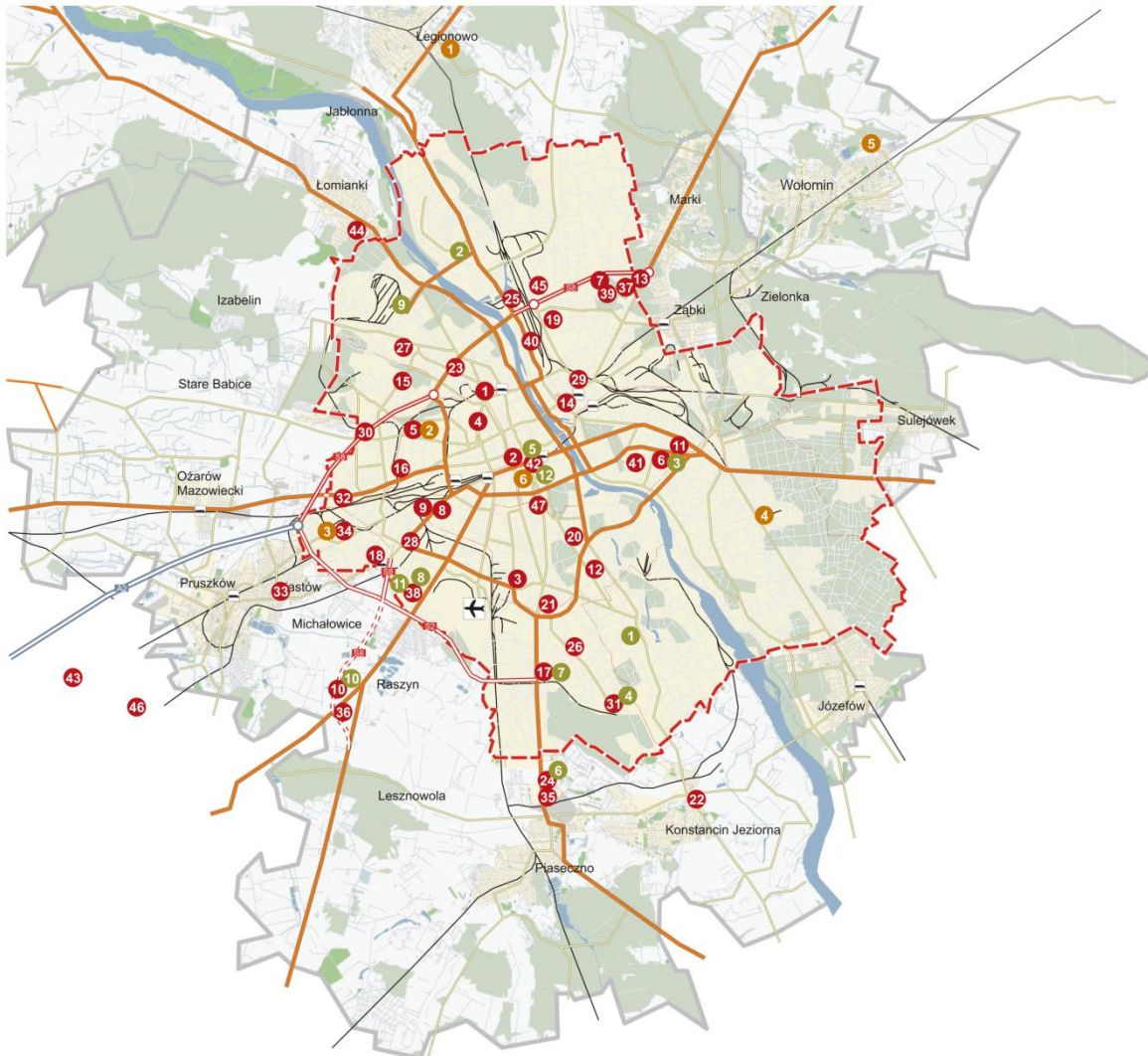
1. Diamond Business Park Ursus
2. Ideal Idea III
3. MLP Pruszków II
4. Panattoni Park Ożarów II
5. Point Park Mszczonów
6. SEGRO Business Park Warsaw, Ożarów
7. Ursus Logistic Centre

--- 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 Goław                      |
| 18. Skorosze                  | 42. vitkAc (Wolf Bracka)             |
| 19. Galeria Renova            | 43. Galeria Brwinów                  |
| 20. Panorama                  | 44. Auchan Łomianki                  |
| 21. Land                      | 45. Factory Anopol                   |
| 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
4. Ferio Wawer
5. Fabryka Wolomin
6. Hala Koszyki

**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 Piaseczno (Auchan Piaseczno Extension)
7. Real Ursynów Extension
8. Sky Fashion & Okęcie Park Handlowy
9. Galeria Młociny
10. Centrum Janki Extension
11. Centrum Krakowska Extension
12. 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 – Q4 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)