

III KW. 2013

# RAPORT

## RYNEK BIUROWY W MIASTACH ŚREDNIEJ WIELKOŚCI

**Knight Frank**

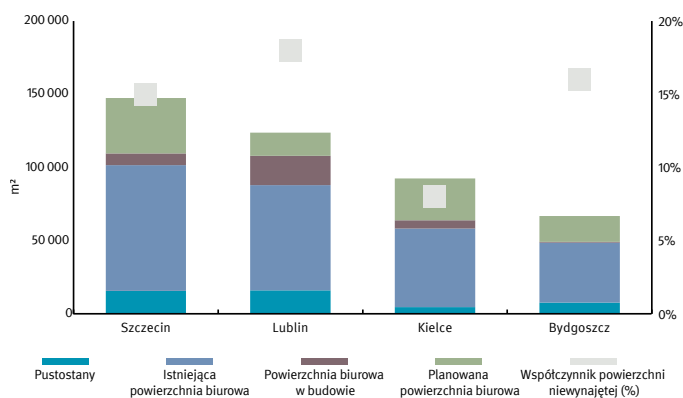
Obserwując zmiany zachodzące na rynku biurowym, warto zwrócić uwagę na nowe lokalizacje pojawiające się na biurowej mapie Polski. Analiza sektora biurowego w Polsce przeprowadzona przez Knight Frank pozwoliła dokonać poszerzonej kategoryzacji regionalnych rynków biurowych. Poza powszechnie opisywanymi rynkami dojrzałymi przedstawiono także rynki rozwijające się oraz rynki wschodzące.

Rynek dojrzały ze zróżnicowaną ofertą obiektów biurowych obejmuje, poza Warszawą, 6 największych miast regionalnych, gdzie sektor biurowy rozwija się od końca lat 90-tych: Kraków, Wrocław, Poznań, Trójmiasto, Katowice oraz Łódź. Zgromadzona w nich podaż powierzchni biurowej stanowi 83% całkowitych zasobów przeznaczonych na wynajem w miastach regionalnych ogółem. Przedmiotem niniejszej analizy jest pozostałe 17% regionalnej podaży biurowej przeznaczanej na wynajem, która znajduje się w miastach średniej wielkości. Niemal 12% udziału przypada na 4 miasta, które zostały zdefiniowane w niniejszym opracowaniu jako rynki rozwijające się: Szczecin, Lublin, Kielce oraz Bydgoszcz. Pozostałe 5% zasobów zlokalizowane jest w miastach nazwanych rynkami wschodzącymi: Rzeszów, Białystok, Toruń, Zielona Góra, Olsztyn oraz Legnica.

### Rynki rozwijające się

Rynki rozwijające się obejmują wybrane miasta średniej wielkości od 200.000 do 400.000 mieszkańców, gdzie powstały pierwsze wielkopowierzchniowe (>10.000 m<sup>2</sup>) obiekty biurowe na wynajem. Projekty zrealizowane na tych rynkach to najczęściej inwestycje silnego dewelopera lokalnego, choć zaczynają również pojawiać się pierwsze obiekty międzynarodowych lub polskich deweloperów o ustabilizowanej pozycji na rynku miast regionalnych. Cechą charakterystyczną rynków rozwijających się jest relatywnie wysoki wolumen powierzchni w budowie lub na etapie planowania, a jednocześnie stosunkowo wysoki współczynnik powierzchni niewynajętej. Uwagę zwracają również niższe stawki czynszów za wynajem powierzchni biurowej niż w budynkach na dojrzałych rynkach.

### Podaż biurowa na wynajem oraz poziom pustostanów na rynkach rozwijających się



Źródło: Knight Frank

Wyłoniono 4 rynki rozwijające się: Szczecin, Lublin, Kielce i Bydgoszcz. Według szacunków Knight Frank w III kwartale 2013 roku zasoby powierzchni biurowej przeznaczonej na wynajem na 4 rozwijających się regionalnych rynkach obejmowały łącznie niemal 300.000 m<sup>2</sup>. W każdym z analizowanych miast wolumen nowoczesnej powierzchni biurowej przeznaczonej na wynajem przekracza 50.000 m<sup>2</sup>, a kolejne kilkadziesiąt tysięcy metrów kwadratowych powierzchni jest na etapie realizacji lub planowania.

Na szybkie tempo rozwoju tych ośrodków wskazuje nowa podaż zrealizowana w minionych kwartatach (w 2013 – łącznie 43.500 m<sup>2</sup>). Liderami pod względem wolumenu nowej powierzchni biurowej były Szczecin i Lublin, gdzie w 2013 roku oddano do użytku odpowiednio 29.400 m<sup>2</sup> i 14.100 m<sup>2</sup>. Z kolei w Kielcach i Bydgoszczy, po znaczącej liczbie projektów ukończonych w 2012 roku, deweloperzy od początku 2013 roku nie zrealizowali nowych inwestycji biurowych.

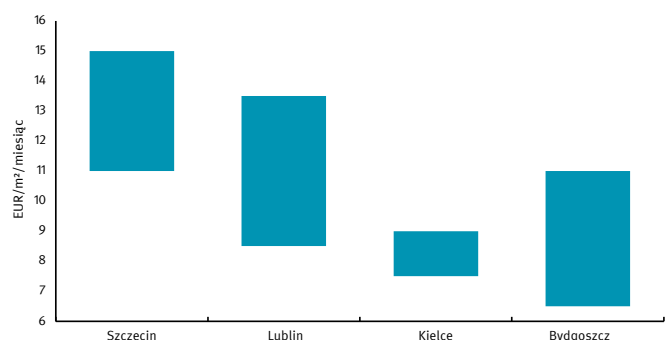
Jednocześnie na każdym z analizowanych rynków utrzymuje się znaczący wolumen niewynajętej powierzchni - pustostany oscylują na poziomie 15-18% w zależności od miasta. Wyjątkiem są Kielce, gdzie dostępne jest jedynie niespełna 5.000 m<sup>2</sup> (wskaźnik pustostanów 8%).

Ze względu na niewielką skalę analizowanych rynków, mimo stosunkowo wysokiego współczynnika dostępnej powierzchni, deweloperzy mają ograniczoną ofertę dla najemców poszukujących dużych modułów biurowych.

Wywoławcze stawki czynszów na rynkach rozwijających się utrzymują się na niższym poziomie niż w największych miastach regionalnych i kształtują się w przedziale 7-13 EUR/m<sup>2</sup>/miesiąc. Wyjątkiem jest dynamicznie rozwijający się Szczecin, gdzie czynsze wywoławcze za powierzchnię biurową (11 - 15 EUR/m<sup>2</sup>/miesiąc) są porównywalne do stawek w takich ośrodkach jak Kraków czy Wrocław.

Uwarunkowania rynkowe aktualnie występujące w tych miastach są szczególnie korzystne dla potencjalnych najemców. W konsekwencji są to ośrodki, które już przyciągają inwestycje zagraniczne m.in. z sektora

### Wywoławcze stawki czynszów na rynkach rozwijających się



Źródło: Knight Frank

III KW. 2013

# RAPORT

## RYNEK BIUROWY W MIASTACH ŚREDNIEJ WIELKOŚCI

**Knight Frank**

BPO/SSC i są przedmiotem zainteresowania kolejnych inwestorów.

### Rynki wschodzące

Mianem rynku wschodzącego określono wybrane miasta (Rzeszów, Białystok, Toruń, Zielona Góra, Olsztyn, Legnica), w których sektor biurowy jest na początkowym etapie rozwoju. Cechą wspólną sektora biurowego na analizowanych rynkach jest brak wielkopowierzchniowych obiektów biurowych na wynajem. Najczęściej realizowane są tam budynki biurowe o niewielkiej skali, oferujące relatywnie niskie stawki czynszów za wynajem powierzchni biurowej. Charakterystyczny jest również znaczący wolumen powierzchni biurowej wybudowanej na własne potrzeby firm, które nie są uwzględniane w szacunkach podaży powierzchni biurowej na wynajem. Wyłonił się lokalizacje to miasta o liczbie ludności 100.000 - 200.000 mieszkańców (z wyjątkiem Białegostoku, gdzie liczba mieszkańców przekracza 290.000, jednak rynek biurowy dopiero zaczyna się rozwijać).

Istniejące zasoby powierzchni biurowej przeznaczonej na wynajem na większości analizowanych rynków są zbliżone do 20.000 m<sup>2</sup>. Największa podaż biurowa, szacowana na niemal 60.000 m<sup>2</sup>, odnotowana została w Rzeszowie. Na każdym z wyłonił się rynków wschodzących realizowane lub planowane są kolejne inwestycje biurowe. W przeważającej części są to jednak nadal projekty o niewielkiej skali.

Wolumen powierzchni niewynajętej w analizowanych miastach utrzymuje się na poziomie 1.000-3.000 m<sup>2</sup> w zależności od lokalizacji, jednak niewynajęte moduły powyżej 500 m<sup>2</sup> pozostają rzadkością. Wyjątkowym przykładem na tle wschodzących rynków biurowych jest Rzeszów, który wyraźnie znajduje się w fazie przejściowej pomiędzy rynkiem wschodzącym, a rozwijającym się. Na tle rynków wschodzących wyróżnia się m.in. wspomnianą już stosunkowo wysoką podażą powierzchni biurowej oraz aż 7.000 m<sup>2</sup> powierzchni niewynajętej. Znacząca podaż

rozbita jest jednak na obiekty o stosunkowo małej powierzchni, przez co znalezienie modułu wielkości 1.000 m<sup>2</sup> jest problematyczne.

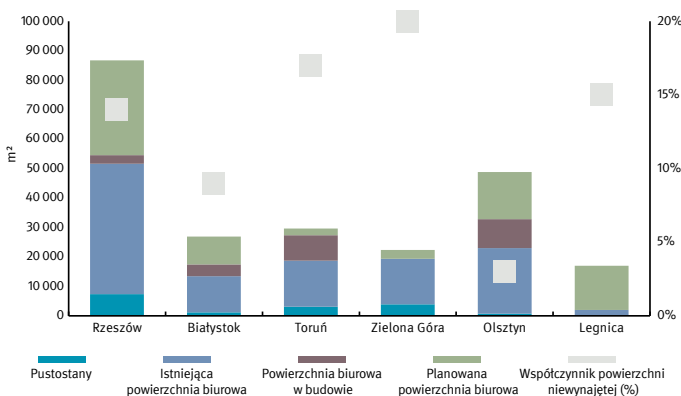
Popyt na powierzchnie biurowe na rynkach wschodzących jest generowany przede wszystkim przez lokalne firmy zainteresowane wynajmem niewielkich powierzchni od kilkudziesięciu do kilkuset metrów kwadratowych. Wywoławcze stawki czynszów za wynajem powierzchni biurowej utrzymują się na stosunkowo niskim poziomie, oscylując w przedziale 7-10,5 EUR/m<sup>2</sup>/miesiąc.

Przy analizie rynków wschodzących należy zwrócić uwagę na swoisty impas inwestycyjny, w którym znalazły się omawiane miasta. Oferowana jest tam zbyt mała ilość powierzchni biurowej, aby przyciągnąć potencjalnych inwestorów z sektora BPO/SSC, a z drugiej strony na rynkach wschodzących pojawia się zbyt mało potencjalnych inwestorów, żeby zainicjować działania spekulacyjne deweloperów. Przykładem rynku, na którym udało się przetamać ten impas i rozpoczęły się przygotowania do budowy pierwszego projektu wielkopowierzchniowego (SkyRes Warszawska), jest właśnie wyróżniony powyżej Rzeszów. Należy pamiętać, że jedynie takie obiekty są w stanie skutecznie przyciągać inwestorów z sektora BPO/SSC.

### Kluczowe czynniki dla rozwoju miast regionalnych średniej wielkości

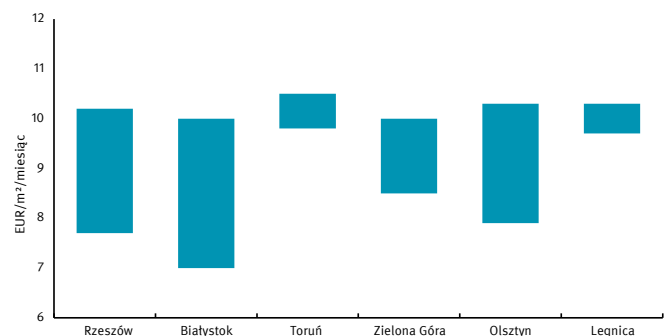
W Polsce, gdzie motorem rozwoju biurowych rynków regionalnych jest branża BPO/SSC, o tempie wzrostu sektora biurowego decyduje dostępność i konkurencyjność ceny najmu nowoczesnej powierzchni biurowej oraz dostępność wykwalifikowanej siły roboczej. Równie istotne jest dobre skomunikowanie lokalizacji, dostęp do lotniska oraz sieci dróg. Nie bez znaczenia są również zachęty dla inwestorów stosowane przez władze lokalne (np. specjalne strefy ekonomiczne). Wykorzystanie tych przewag konkurencyjnych przez poszczególne miasta regionalne średniej wielkości będzie miało kluczowy wpływ na perspektywy ich rozwoju.

### Podaż biurowa na wynajem oraz poziom pustostanów na rynkach wschodzących



Źródło: Knight Frank

### Wywoławcze stawki czynszów na rynkach wschodzących



Źródło: Knight Frank

# Q3 2013 REPORT MEDIUM-SIZED OFFICE MARKETS

**Knight Frank**

Upon observation of the changes taking place in the office market, it is worth taking into account the new locations rising on the office map of Poland. Analysis of the office sector in Poland conducted by Knight Frank has enabled a wider classification of regional office markets to be made. Along with the commonly described, mature, regional markets, new classifications, of “developing” and “emerging” markets were identified.

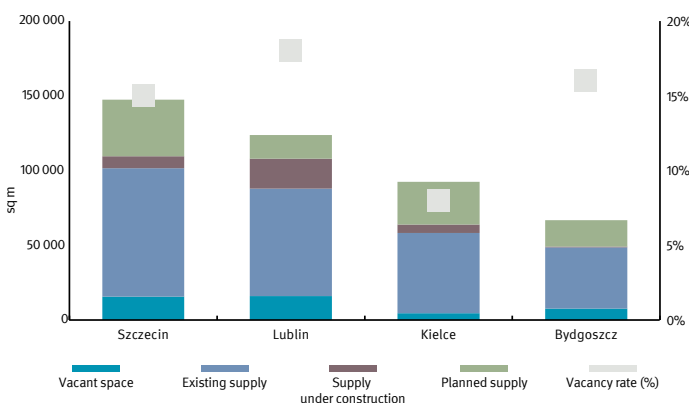
The mature, regional market, excluding Warsaw, with a diversified offer of office buildings comprises the 6 largest regional cities (Kraków, Wrocław, Poznań, Tricity, Katowice and Łódź), where the office sector has been developing since the end of 1990s. The supply of office space in those cities accounts for 83% of total leasable office stock outside of Warsaw. This analysis focuses on the remaining 17% of regional leasable office stock located in medium-sized cities. 12% of the analysed 17% constitutes four cities defined as developing office markets. These are Szczecin, Lublin, Kielce and Bydgoszcz. The remaining 5% of total office stock is located in cities defined here as rising markets, such as Rzeszów, Białystok, Toruń, Zielona Góra, Olsztyn and Legnica.

## Developing office markets

Developing office markets comprise medium-sized cities with between 200,000 and 400,000 inhabitants, where first large-surface (> 10,000 sq m) office buildings for rent are being established. Projects in the pipeline in these markets are most often investments by strong local developers. However, the first buildings from international or Polish developers, already well-established in regional cities have started appearing in these locations. Other characteristic features of these developing markets are the relatively high volume of space under construction or at the planning stage, and also a high vacancy level. Rents lower than charged in the mature office markets also makes these markets more attractive.

Four developing markets were identified: Szczecin, Lublin, Kielce and Bydgoszcz. In accordance with Knight Frank estimations in Q3 2013

### Rentable office space and vacancy rate in developing markets



Source: Knight Frank

office stock for rent in these markets comprised approximately 300,000 sq m in total. In each of these markets the volume of modern office space exceeds 50,000 sq m, while tens of thousands of square metres of space is at the construction or planning stage.

The fast pace of growth is indicated by the level of new supply constructed in these cities over the past quarters (a total of 43,500 sq m in 2013). The leaders in terms of volume of new office space completed were Szczecin and Lublin, where in 2013 approximately 29,400 sq m and 14,100 sq m were completed respectively. In Kielce and Bydgoszcz, though a number of projects were delivered to the market in 2012, this has not been followed by any further additions since the beginning of 2013.

At the same time, significant volumes of vacant space remain available within each of the analysed markets, with vacancy rates ranging from 15% to 18%. Kielce, with less than 5,000 sq m of office space available for lease (with a vacancy rate of 8%), is an exception. Despite the relatively high vacancy rate, there are limited possibilities for tenants interested in large-scale units due to small scale of the markets analysed.

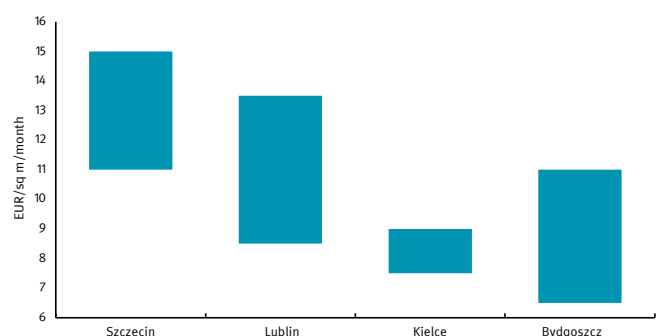
Asking rents in developing office markets remain at a lower level than in larger regional cities and range between EUR 7 and EUR 13/sq m/month. An exception is the dynamically developing Szczecin, where asking rents remain comparable to those noted in Kraków or Wrocław.

The current market situation in medium-sized cities appears particularly beneficial for potential tenants, with the consequence of increased foreign investment inflow, mainly from the BPO/SSC sector, whilst also attracting further investor interest.

## Emerging office markets

Emerging markets are broadly defined as cities in which the office sector is at an early stage of development (Rzeszów, Białystok, Toruń, Zielona Góra, Olsztyn, Legnica). The lack of large scale office projects for rent and the prevalence of small office buildings offering space at relatively

### Asking rents in developing markets



Source: Knight Frank

# Q3 2013 REPORT MEDIUM-SIZED OFFICE MARKETS

**Knight Frank**

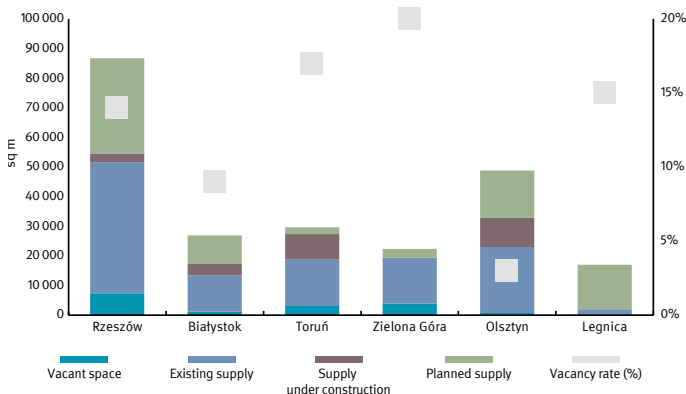
low rates are common features of the office sector in such markets. Furthermore, a significant share of owner-occupied stock (not included in office stock estimations) is often for a characteristic of emerging markets. Locations qualified as emerging markets are cities with a population of 100,000 - 200,000 inhabitants (with the exception of Białystok, where the population exceeds 290,000 though the office market is still at the early stage of development).

The existing rentable office stock in most analysed emerging markets is close to 20,000 sq m. With total office supply estimated at some 60,000 sq m Rzeszów is the supply leader within this group. Each of the selected emerging markets has further office schemes, mostly small-scale projects, in the development pipeline.

The vacancy level in most analysed cities ranges between 1,000-3,000 sq m depending on location although office units of over 500 sq m remain rather rare. With significant office stock accompanied by almost 7,000 sq m of vacant space, Rzeszów serves as a unique example of a city clearly in the transition phase between an emerging and a developing market. Large office supply in the local market is split into numerous small-scale buildings, meaning that finding a unit of 1,000 sq m can be problematic.

Office demand in emerging markets is generated primarily by local companies, interested in renting small areas with size of office space in square meters typically in two or three figures. Asking office rents for offices are relatively low, most often ranging between EUR 7-10,5/sq m/month.

## Rentable office space and vacancy rate in emerging markets



Source: Knight Frank

When analysing emerging markets, attention should be paid to a specific investment impasse which the described cities have found themselves in. The existing office stock seems insufficient to attract potential investors from the BPO / SSC sector. On the other hand, emerging markets appear to catch too small an amount of investors' attention to encourage large-scale speculative office construction. Again, Rzeszów is an example of a city in which the deadlock has been successfully broken by the commencement of the first large-scale commercial project (SkyRes Warszawska). It should be noted that only modern large scale schemes are able to successfully attract investors from the BPO/SSC sector.

## Key development factors for medium-sized cities

Driven mostly by the BPO/SSC sector, the pace of development of the Polish office market is largely dependent on the availability of modern office space and the attractiveness of rental conditions as well as on the abundance of a qualified workforce. Good public transport connections, convenient airport access and a well developed road system are equally essential factors. Additionally, pro-active policies from the local authorities (for example the development of special economic zones) can act as an incentive for potential investors. Using these competitive advantages will be crucial for the development perspectives of certain medium-sized cities.

## Asking rents in emerging markets



Source: Knight Frank

### Asset Management

Monika A. Dębska-Pastakia  
monika.debska@pl.knightfrank.com

### Commercial Agency - Tenant Rep.

Marek Ciunowicz  
marek.ciunowicz@pl.knightfrank.com

### Property Management

Bartłomiej Łepkowski  
bartlomiej.lepkowski@pl.knightfrank.com

### Valuations

Grzegorz Chmielak  
grzegorz.chmielak@pl.knightfrank.com

### Commercial Agency - Landlord Rep.

Izabela Potrykus-Czachowicz  
izabela.potrykus@pl.knightfrank.com

### Capital Markets

Jakub Jonkisz  
jakub.jonkisz@pl.knightfrank.com

### Research

Elżbieta Czerpak  
elzbieta.czerpak@pl.knightfrank.com

### Contact:

+48 (22) 596 50 50  
www.knightfrank.com.pl