



JONES LANG  
LASALLE®

Real value in a changing world

# on.point

## Warsaw City Report Q2 2013

Warszawski Rynek Nieruchomości  
II kwartał 2013

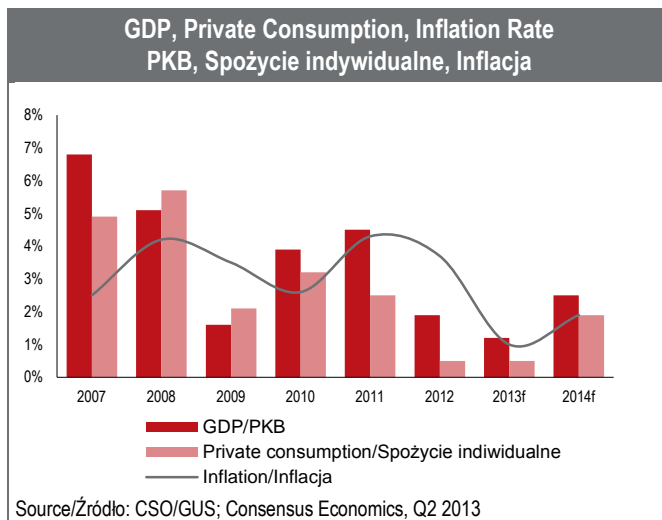


## Economy/Investment

### Economy

According to the Consensus Economics Forecast, Poland will see moderate GDP growth of 1.1% over 2013, which means a slowdown when compared to the previous year. 2014 should bring a more positive economic environment with an expected 2.5% GDP growth.

In June 2013, Poland registered a 3% y-o-y increase in industrial production. The registered unemployment rate in May stood at 13.5% and was 0.9 p.p. higher than in the corresponding period of last year.



### Investment Market

According to Jones Lang LaSalle's initial analyses, the total investment volume for first half of 2013 amounted to approximately €970 million across all commercial real estate sectors in Poland. Of 2013's preliminary investment volumes so far, the vast majority was foreign investment.

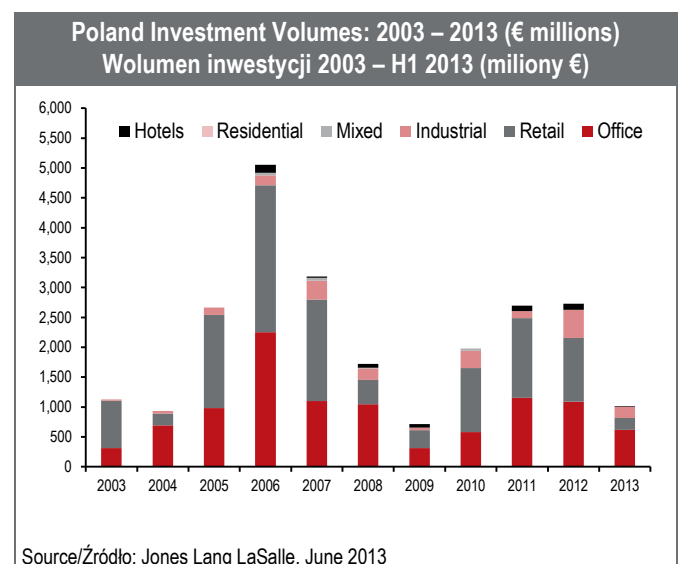
In terms of particular market segments, the H1 transaction volumes reached €611 million in the office sector, €161 million in retail, €184 million in the industrial sector, with the hotel industry rounding things off with transactions accounting for €14 million.

Jones Lang LaSalle's preliminary investment numbers for Q2 2013 (total value – circa €330 million) break down as follows: €187 million for offices, €100 million in the retail segment, and €43 million recorded in the industrial sector.

Major transactions finalised in Q2 include Ghelamco's sale of its Senator office building in Warsaw to Union Investment and London & Cambridge Properties acquisition of Echo's retail portfolio in Tarnów, Radom and Piotrków Trybunalski for around €67 million. In the industrial sector, Segro acquired Żerań Park II for €43 million.

Importantly, these figures exclude a few major deals that were signed in Q2 but whose finalisations are expected in Q3. The total volume of these deals, yet to be finalised in the coming months of 2013, equates to approximately €800 million and takes into account transactions such as; Silesia City Center (€412 million, Katowice), which is the largest transaction on the Central Eastern European market this year; Galeria Dominikańska (€151.7 million, Wrocław); Charter Hall portfolio (€174.5 million) in the retail sector or Le Palais (Warsaw) in the office sector.

The Polish market continues to be perceived as a key destination for real estate investment in the CEE region which is reflected in circa 56% of all investment closed in CEE. We assume that Poland will further consolidate its leading position in the region by the end of 2013 and in subsequent years. At present we estimate prime office yields to remain stable at around 6.25% and retail yields for the best in class products at 5.75%. For truly prime warehouse assets, yields are expected at below 8.0%. In our opinion, prime yields should remain stable in the short term but, medium-to-long term will depend on the situation in the Eurozone. The yield gap between prime and secondary product is 100 to 250 bps and we expect this spread to continue, or widen further.

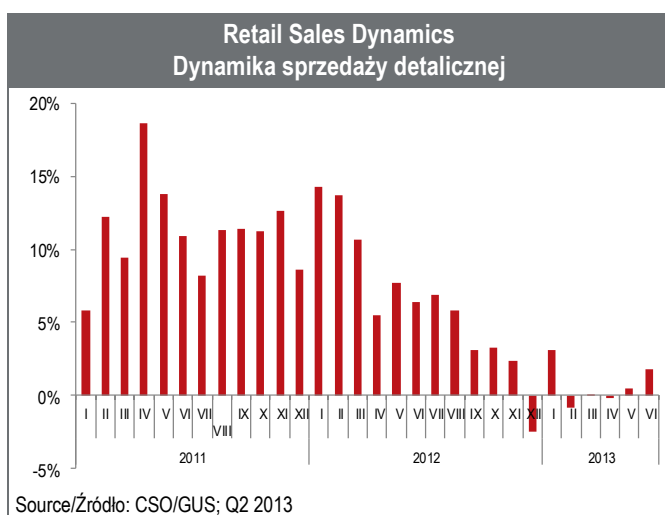


## Ekonomia/Rynek Inwestycyjny

### Ekonomia

Według ostatnich prognoz Consensus Economics Forecast polskie PKB wzrośnie w tym roku o 1,1%, co będzie wynikiem gorszym niż zarejestrowany w roku ubiegłym. Niemniej jednak, w roku 2014 spodziewane jest ożywienie gospodarcze i wzrost PKB powinien wynieść 2,5%.

W czerwcu 2013 Polska zarejestrowała 3% wzrost produkcji przemysłowej r-d-r. Stopa bezrobocia w maju wyniosła 13,5% i była o 0,9 p.p. wyższa niż zarejestrowana rok wcześniej.



### Rynek inwestycyjny

Według wstępnych szacunków firmy doradczej Jones Lang LaSalle, wartość transakcji inwestycyjnych sfinalizowanych na polskim rynku nieruchomości komercyjnych w I poł. 2013 r. wyniosła w przybliżeniu 970 mln euro. Zdecydowaną większość transakcji zrealizowali inwestorzy zagraniczni.

Po rozbiciu na poszczególne segmenty rynku, szacunkowe dane pokazują, że wartość transakcji biurowych w pierwszym półroczu wyniosła w przybliżeniu 611 mln euro, handlowych – 161 mln euro, magazynowych – 184 mln euro, a hotelowych – 14 mln euro.

Z kolei, ze wstępnych analiz rynku inwestycyjnego w II kw. 2013 br. wynika, że na sektor biurowy przypadły transakcje o wartości 187 mln euro, handlowy – 100 mln euro, a magazynowy – 43 mln euro. Łączna wartość umów kupna/sprzedaży zrealizowanych w II kw. to ok. 330 mln euro.

Najważniejsze transakcje sfinalizowane w poszczególnych sektorach rynku w II kw. to sprzedaż warszawskiego budynku biurowego Senator przez firmę Ghelamco (120 mln euro) na rzecz Union Investment, przejęcie przez London & Cambridge Properties portfela nieruchomości handlowych firmy Echo w Tarnowie, Radomiu i Piotrkowie Trybunalskim (ok. 67 mln euro) oraz kupno parku logistycznego Żerań Park II przez Segro (43 mln euro).

Należy jednak zauważyć, że powyższe wartości nie uwzględniają kilku kluczowych transakcji, o łącznej wartości ok. 800 mln euro, które zostały podpisane w II kw. br., ale ich finalizacja przewidziana jest na III kw. Należą do nich m.in., w sektorze handlowym - Silesia City Center (412 mln euro, Katowice, największa tegoroczna transakcja nie tylko na rynku nieruchomości w Polsce, ale i w całym regionie Europy Środkowo – Wschodniej), Galeria Dominikańska (151,7 mln euro, Wrocław) oraz aktywa z portfela Charter Hall (174,5 mln euro), a w biurowym – Le Palais (Warszawa).

Polski rynek jest dalej postrzegany jako kluczowa destynacja dla inwestycji w nieruchomości komercyjne w rejonie CEE z ponad 56% udziałem w zrealizowanych transakcjach. Uważamy, że Polska będzie podtrzymywać swoją pozycję wiodącego rynku w tym roku i następnych latach. Aktualnie szacujemy, że stopy kapitalizacji pozostaną stabilne, a najlepsze kształtują się na poziomie około 6,25% dla biurowców, 5,75% dla centrów handlowych oraz poniżej 8% w przypadku najlepszych centrów magazynowych.

Prime Yields Q2 2013		
Stopy kapitalizacji za najlepsze obiekty w II kw. 2012		
Sector	Yield (%)	Changes
Offices / Biura	6.25	↔
Retail	5.75	↔
Warehouses / Magazyny	8.00	↔

Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q2 2013

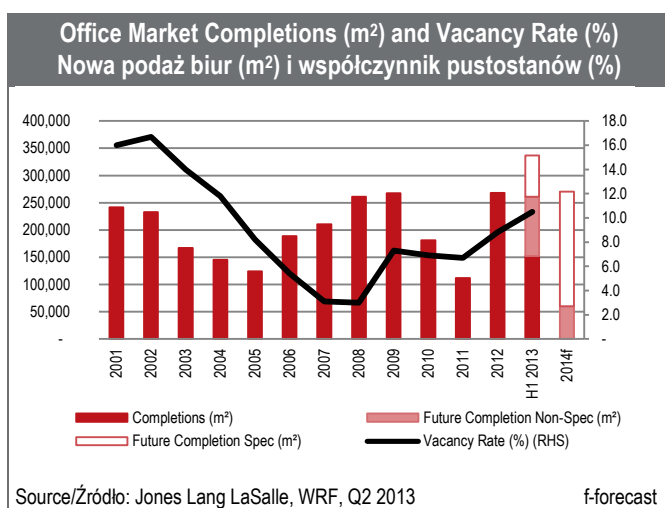
# Office Market

## Demand

The first half of 2013 proved that the office market in Warsaw is in good shape in terms of office demand. In H1 2013, gross demand amounted to 334,000 m<sup>2</sup>, up 12% y-o-y. Total gross take-up (including renewals) and net take-up in Q2 alone were 178,000 m<sup>2</sup> and 130,500 m<sup>2</sup> respectively. Pre-letting activity was moderate, representing 17% of the net demand during the second quarter. The largest new transactions in Q2 2013 were signed outside of the City Centre and included: the Office for Registration of Medicinal Products, 13,000 m<sup>2</sup> in Ochota Office Park; Unilever, a 5,400 m<sup>2</sup> pre-let in Eurocentrum Office Complex; and a new deal by Grupa Żywiec, 4,300 m<sup>2</sup> in Konstruktorska Business Centre. The largest renewals were concluded by Johnson&Johnson (7,250 m<sup>2</sup>) and the Royal Bank of Scotland (5,300 m<sup>2</sup>, expansion and renewal) both in Wiśniowy Business Park.

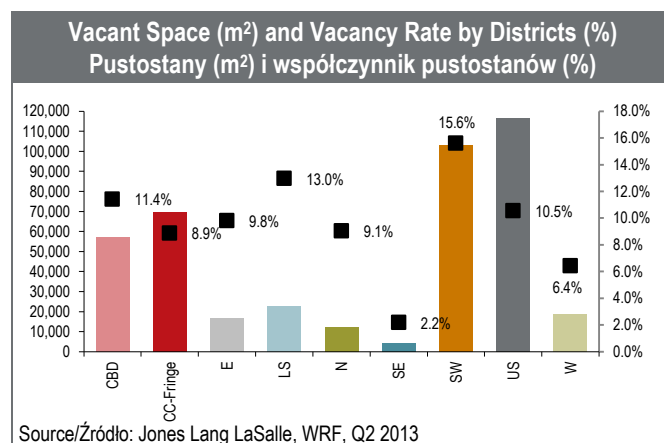
## Supply

Total completion volume in 2013 is expected to be the highest since 2000, with as much as 336,000 m<sup>2</sup> to be delivered (approximately 188,000 m<sup>2</sup> in H2 2013). We expect that 2014 may also see a high volume of space coming to the market, with some 270,000 m<sup>2</sup> announced for delivery next year. 23% of that volume will be located in the City Centre.



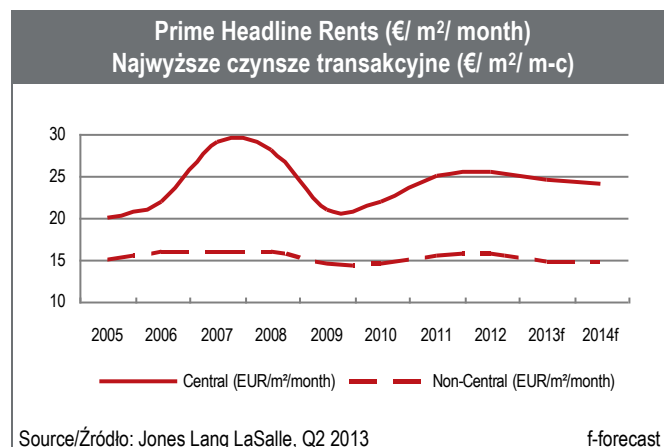
## Vacancy

The vacancy rate remained on an upward trend and reached 10.5% at the end of Q2. Vacancy in the City Centre (CC Fringe and CBD) remained stable over the quarter, at 9.9%; however, upward pressures were experienced in non-central locations, leading to an average vacancy of 10.8%, with the highest rate found in the south-west district (15.6%). The search for quality, combined with attractive rental conditions, will increase vacancy rates in second-hand buildings.



## Rents

The increase in vacancy is putting pressures on rents. Prime headlines have been revised slightly downward over the quarter in the Central districts to €22 to €24 / m<sup>2</sup> / month. The best non-central locations, such as prime buildings in Mokotów, are fetching €14.50 to €14.75 / m<sup>2</sup> / month. Rental conditions are more favourable for tenants.



## Rynek biurowy

### Popyt na powierzchnie biurowe

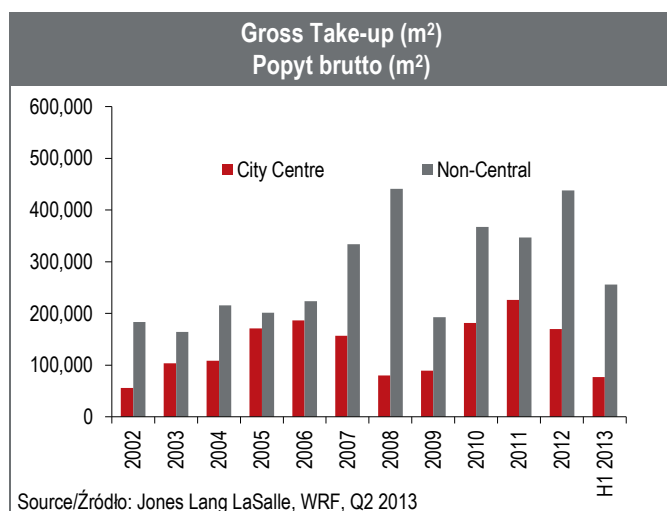
Pierwsza połowa roku upłynęła pod znakiem ożywionego popytu na powierzchnie biurowe w Warszawie. W pierwszych 6 miesiącach 2013 r. popyt brutto (z uwzględnieniem przedłużeń umów) osiągnął poziom 334 000 m<sup>2</sup> i był o 12% wyższy niż w tym samym okresie ubiegłego roku.

W II kw. popyt brutto sięgnął 178 000 m<sup>2</sup> powierzchni biurowej, netto natomiast około 130 500 m<sup>2</sup>.

Aktywność na rynku przednajmu była w tym kwartale ograniczona i umowy typu pre-let stanowiły około 17% wolumenu popytu netto.

Największe nowe umowy najmu zostały zawarte poza Centrum Warszawy przez Urząd Rejestracji Produktów Leczniczych (13 000 m<sup>2</sup> w Ochota Office Park), Unilever (5 400 m<sup>2</sup> pre-let w Eurocentrum Office Complex oraz Grupę Żywiec (4 300 m<sup>2</sup> w Konstruktorska Business Centre).

Duże umowy najmu odnowiły firmy Johnson&Johnson (7 250 m<sup>2</sup>) i Royal Bank of Scotland (5 300 m<sup>2</sup>-odnowienie i ekspansja), obydwie w kompleksie Wiśniowy Business Park.



### Podaż powierzchni biurowej

Spodziewamy się, że w tym roku na rynek trafi najwięcej nowej powierzchni od 2000 roku. Ukończonych może zostać nawet 336 000 m<sup>2</sup> (z czego około 188 000 m<sup>2</sup> w II poł. 2013).

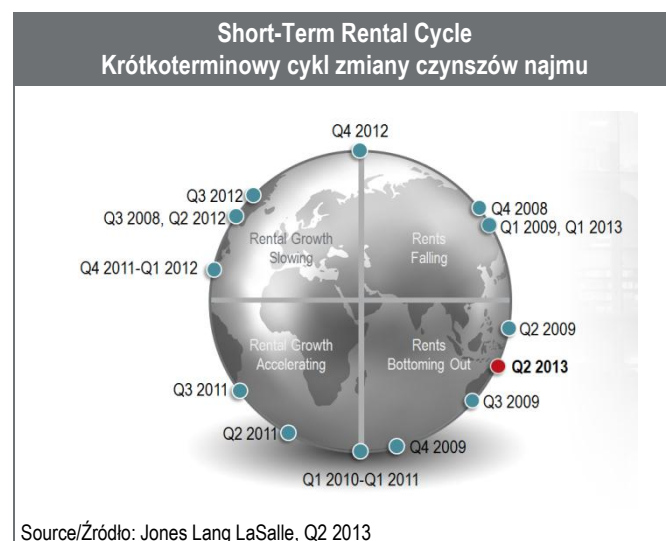
Szacujemy, że w 2014 na rynek zostanie dostarczone 270 000 m<sup>2</sup> nowoczesnej powierzchni biurowej, z czego 23% zasili podaż w Centrum.

### Współczynnik pustostanów

Współczynnik powierzchni niewynajętej pozostaje w trendzie wzrostowym i na koniec II kw. osiągnął 10,5%. W Centrum (COB i Obrzeża Centrum) był stabilny w porównaniu z poprzednim kwartałem i wyniósł 9,9%. Presje zwyżkowe były obserwowane poza Centrum, gdzie wskaźnik pustostanów wzrósł do poziomu około 10,8%.

### Czynsze najmu

Rosnące pustostany wywierają presję na najwyższe czynsze transakcyjne, które obniżyły się w Centrum do poziomu 22-24€ / m<sup>2</sup> / miesięcznie, a poza nim, np. na Mokotowie do 14,50-14,75€ / m<sup>2</sup> / miesięcznie. Najemcy mogą liczyć na korzystne warunki najmu.



## Retail Market

### Supply

Q2 2013 brought one opening of a small, convenience-type shopping centre in Podkowa Leśna – a satellite town south-west of Warsaw – Galeria Podkowa (nearly 8,000 m<sup>2</sup>). In addition, the second phase of Auchan shopping centre in Łomianki (north-west of Warsaw) was opened and currently offers 32,900 m<sup>2</sup>. Galeria Mokotów, which is being extended by 5,000 m<sup>2</sup>, is successively releasing the new space. An enlarged and refreshed Zara store has already opened, a larger Peek & Cloppenburg is nearing completion and new restaurants are consecutively enriching the remodelled food court area on the second floor of the centre.

One other scheme is still in its construction stage, namely the mixed-use Plac Unii project comprising 15,500 m<sup>2</sup> of retail and 41,300 m<sup>2</sup> of office space, which will open its doors to the public in Q4 2013.

Today, the shopping centre supply in the Warsaw agglomeration amounts to 1.083 million m<sup>2</sup> GLA distributed over 35 schemes. This translates into a density of 435 m<sup>2</sup> / 1,000 inhabitants. By the end of 2013, after the completion of Plac Unii Galeria Miejska project, the saturation level will rise to 444 m<sup>2</sup> / 1,000 citizens – still one of the lowest of all major agglomerations, ahead of Szczecin and Katowice.

centres, stands at 1.588 million m<sup>2</sup> and accounts for 14% of the total supply available in Poland.

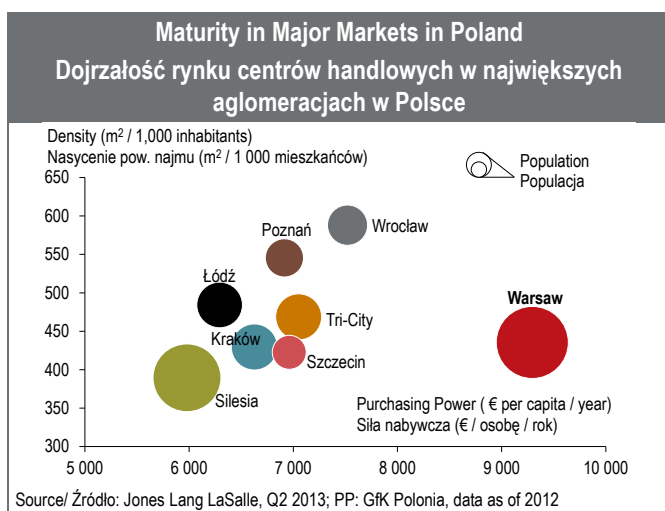
### Demand

Albeit a considerable size, the available stock is well absorbed by the market which is reflected in the low vacancy rate observed. Strong demand for modern retail space in prime centres in Warsaw keeps the vacancy rate stable at a low level of approximately 2%, which is one of the lowest when compared to other major markets.

Along with the launch of new retail projects, several new brands occurred in both towns: Galeria Podkowa includes e.g. Marcpol, H&M, CCC, Rossmann and Avans, while Auchan in Łomianki offers brands such as: H&M, Reserved, C&A, CCC, Centro, Sephora, Empik and Avans, which will open shortly.

Notably, existing shopping centres (Klif, Blue City, Wola Park, Arkadia, Złote tarasy among others) are continuously refreshing and enriching their offer by introducing fresh brands or services.

The most notable debut opening - the first Louis Vuitton store in Poland - took place in June 2013. The 270 m<sup>2</sup> flagship store can be found in vitkAc centre on Bracka Street. Its opening strengthened the luxury retail supply in the country and is expected to contribute positively to its further expansion.



The Warsaw agglomeration benefits from the highest spending power in Poland; the affluence level of its inhabitants (€9,294 per person per annum) exceeds the national average by 61%.

The total retail stock, including all sectors present on the Warsaw market: shopping centres, retail warehousing, retail parks and outlet

### Louis Vuitton in vitkAc in Warsaw



### Prime Rents

Prime shopping centre rents for a 100 m<sup>2</sup> unit, for a fashion sector tenant located in a leading shopping centre, remain stable and trade at €80 to €95/ m<sup>2</sup>/ month. The same rental level is observed in prime high street locations. However, due to the upcoming re-commercialisation of key retail assets, we expect prime shopping centre rents to increase further during the next months, reaching €100/ m<sup>2</sup>/ month.



## Rynek handlowy

### Podaż

W II kw. 2013 r. w podwarszawskiej Podkowie Leśnej otwarto centrum typu *convenience* - Galeria Podkowa (ok. 8 000 m<sup>2</sup>). Dodatkowo powiększyło się centrum Auchan w Łomiankach – powierzchnia najmu wynosi obecnie 32 900 m<sup>2</sup>. W Galerii Mokotów trwa rozbudowa o kolejne 5 000 m<sup>2</sup>. Sukcesywnie otwierają się nowe lokale – działa już odnowiony i powiększony sklep Zara, a większy Peek & Cloppenburg jest w trakcie prac wykończeniowych. Natomiast na drugim piętrze, w ramach remontu strefy food court i powiększania oferty gastronomicznej, kolejno uruchamiane są nowe restauracje.

W budowie jest Galeria Miejska (15 500 m<sup>2</sup>), która będzie częścią kompleksu biurowo-handlowego Plac Unii. Jego otwarcie zaplanowano na IV kw. 2013 r.

Zasoby powierzchni najmu nowoczesnych centrów handlowych w aglomeracji warszawskiej wynoszą dzisiaj 1,083 mln m<sup>2</sup> w 35 obiektach, co przekłada się na stosunkowo niski poziom nasycenia 435 m<sup>2</sup> / 1 000 mieszkańców. Po uruchomieniu Galerii Miejskiej Plac Unii wskaźnik ten wzrośnie do 444 m<sup>2</sup> i nadal będzie jednym z najniższych wśród głównych aglomeracji, wyprzedzając jedynie Szczecin i aglomerację katowicką.

Na tle kraju aglomeracja warszawska ma najwyższe statystyki siły nabywczej – poziom zamożności mieszkańców stolicy (9 294 € na osobę na rok) przekracza średnią krajową o 61%.

Całkowita podaż nowoczesnych obiektów handlowych w aglomeracji warszawskiej (centrów handlowych, parków handlowych, wolnostojących magazynów handlowych i centrów wyprzedażowych) wynosi obecnie 1,588 mln m<sup>2</sup> i stanowi 14% całkowitych zasobów kraju.

### Popyt

Pomimo wysokiej podaży, rynek warszawski dobrze absorbuje obecne zasoby. Silny popyt na wysokiej jakości powierzchnię handlową w wiodących centrach w Warszawie utrzymuje wskaźnik niewynajętej powierzchni na stabilnym poziomie ok. 2% - jeden z najniższych na tle pozostałych głównych aglomeracji kraju.

Otwarcie nowych obiektów handlowych poszerza ofertę marek dostępnych w miejscowościach podwarszawskich. Przykładowo, główni najemcy Podkowie Leśnej to m.in. Marcpol, H&M, CCC, Rossmann i Avans. Z kolei w Auchan w Łomiankach znajdziemy

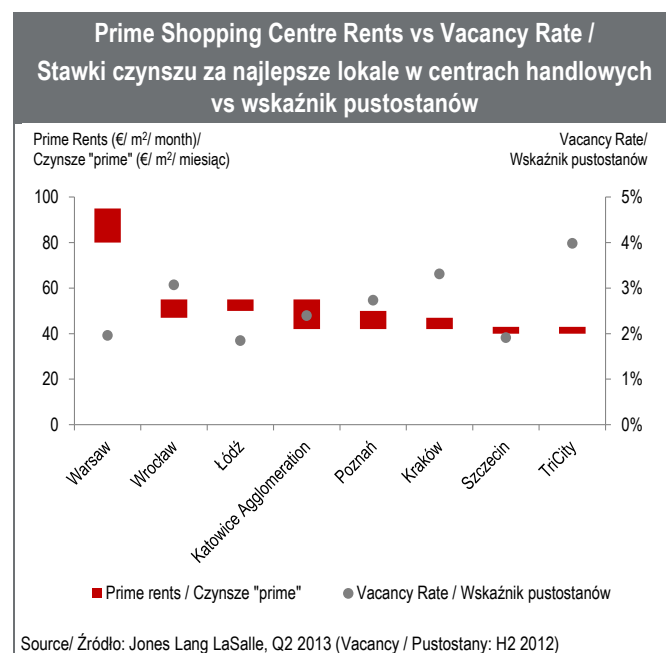
m.in. H&M, Reserved, C&A, CCC, Centro, Sephorę, Empik a także Avans, którego otwarcie nastąpi wkrótce.

Istniejące centra handlowe, takie jak m.in. Klif, Blue City, Wola Park, Arkadia, Złote Tarasy nieprzerwanie uzupełniają i odświeżają swoją ofertę wprowadzając nowe marki i usługi.

Najgłośniejszym wydarzeniem ostatniego kwartału było otwarcie pierwszego w Polsce sklepu Luis Vuitton. 270-metrowy flagowy salon tej marki od czerwca działa w domu towarowym vitkAc przy ul. Brackiej. Pojawienie się LV w Polsce poszerza segment marek luksusowych i wzmacnia jego dalszy rozwój.

### Stawki czynszowe

Stawki typu "prime" za lokale ok. 100 m<sup>2</sup> z branży moda i dodatki w najlepszych galeriach handlowych pozostają stabilne na poziomie 80 € - 95 € / m<sup>2</sup> / m-c. Porównywalny poziom czynszów odnotowujemy przy głównych ulicach handlowych. Z uwagi na rekomercjalizację niektórych kluczowych centrów, spodziewamy się wzrostu czynszu prime do 100 € / m<sup>2</sup> / m-c w przeciągu najbliższych miesięcy.



## Industrial Market

### Demand

In Q2 2013, with gross demand of over 79,000 m<sup>2</sup>, the Warsaw region remained one of the most sought-after locations for logistics and production floorspace in Poland. However, it was the Warsaw Suburbs subregion, that attracted most of this take-up (72,000 m<sup>2</sup>) with the remainder being attributable to the Inner City market.

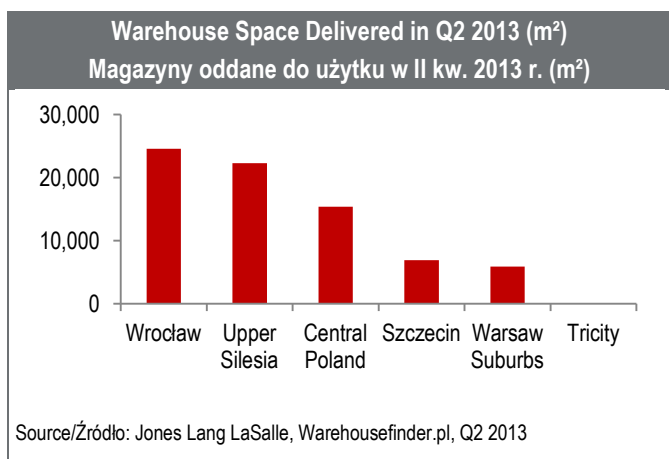
In the case of new leases, it was again the logistics operators sector that secured the largest portion of space (39%), followed by retailers (13%) and light production (13%). The largest deals included a confidential client who leased 10,000 m<sup>2</sup> in MLP II scheme, Multi-Decor who secured 6,000 m<sup>2</sup> in Błonie Business Park and Green Factory Logistics who expanded their leased floorspace by an additional 4,000 m<sup>2</sup> in Europolis Park Błonie.

In Q2, lease renewals accounted for almost 40% of the gross take-up. In this category, the largest deals included that of France Telecom Group in Panattoni Park Pruszków (17,000 m<sup>2</sup>), PPG Deco in Prologis Park Błonie (5,000 m<sup>2</sup>) and Omnires in Tulipan Park Warszawa (5,000 m<sup>2</sup>).

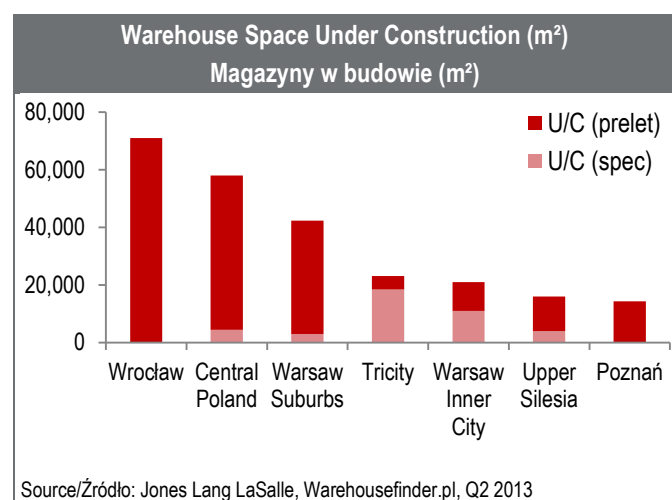
The gross demand for space in the Inner City fell from 25,000 m<sup>2</sup> in Q1 to a modest 7,000 m<sup>2</sup> in Q2. Almost half of this figure was attributable to Wincor Nixdorf, who secured a unit in the Ideal Idea Park III scheme.

### Supply

The Warsaw region still features the highest warehouse and production stock among all the Polish regions, amounting to 2.53 million m<sup>2</sup>. In Q2, the supply grew by 6,000 m<sup>2</sup> completed within Prologis Park Janki



An additional 63,000 m<sup>2</sup> is now under construction, out of which 21,000 m<sup>2</sup> will be located within the Inner City and 42,000 m<sup>2</sup> in Warsaw Suburbs. This pipeline comprises four new developments: two extensions and two new schemes. The extensions include Tulipan Park Warszawa (24,000 m<sup>2</sup>), and MLP Pruszków II (18,000 m<sup>2</sup>, out of which 3,000 m<sup>2</sup> is built on a speculative basis), whereas new developments comprise the Diamond Business Park Ursus (11,000 m<sup>2</sup> – all of which speculatively) and Ideal Idea III (10,000 m<sup>2</sup>).



### Vacancy

363,000 m<sup>2</sup> were immediately available for lease at the end of Q2 2013. This translated into a vacancy rate of 14.4% in the entire Warsaw region, up by 30 basis points on Q1 2013. Considerable disparities, however, are recorded between the two subregions. Whereas in Warsaw Suburbs vacant space accounts for 13.1% of the entire stock, in the Inner City the vacancy rate stands at 18.8%. We observed a gradual fall of vacancy in the Błonie submarket. In Q2 2012, immediately available units accounted for as much as 33% of the entire supply, whereas today, the vacancy rate in this area stands at approximately 21%.

### Rents

The second quarter did not bring any variation to the rental values asked in the market earlier this year. Headline rents remain relatively stable and, depending on location, they range between €4.1 and €5.5/ m<sup>2</sup>/ month in the Inner City and €2.7 and €3.6/ m<sup>2</sup>/ month in Warsaw Suburbs. Effective rents represent values between €3.6 and 5.1/ m<sup>2</sup>/ month and €2.1 and €2.8 respectively.



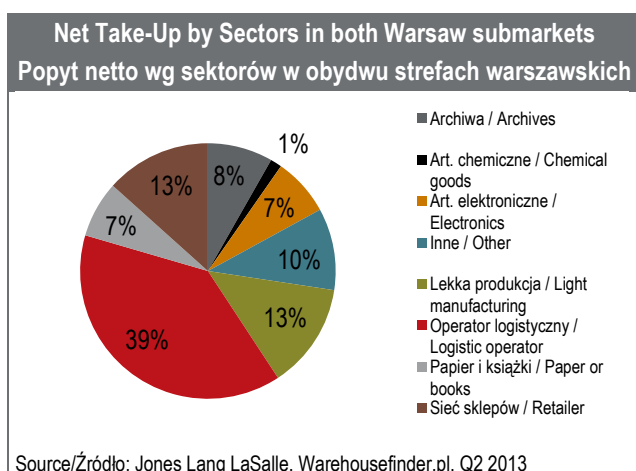
## Popyt

W II kw. br. Warszawa była wciąż jedną z najbardziej poszukiwanych lokalizacji przez najemców powierzchni magazynowych. W sumie wynajęto ponad 79 000 m<sup>2</sup>, z czego zdecydowaną większość, bo aż 72 000 m<sup>2</sup>, w okolicach Warszawy, a pozostałe 7 000 m<sup>2</sup> na rynku wewnątrzmiastowym.

Największa część nowego popytu przypadła po raz kolejny na operatorów logistycznych, których udział kształtował się na poziomie 39%. Kolejne miejsca zajęły sieci handlowe (13%) oraz sektor lekkiej produkcji (13%). Największą umową najmu, opiewającą na 10 000 m<sup>2</sup> podpisano w parku MLP II z klientem z branży logistycznej. Inne znaczące transakcje dotyczyły m.in. firm Multi Decor, która wynajęła 6 000 m<sup>2</sup> w Błonie Business Park oraz Green Factory Logistics w Europolis Park Błonie, gdzie przedmiotem umowy była powierzchnia o wielkości 4 000 m<sup>2</sup>.

W II kw. odnowienia najmu stanowiły prawie 40% całkowitego popytu na magazyny. W tej kategorii do największych transakcji należały umowa France Telecom Group w Panattoni Park Pruszków (17 000 m<sup>2</sup>), PPG Deco w Prologis Park Błonie (5 000 m<sup>2</sup>) oraz Omnires w Tulipan Park Warszawa (5 000 m<sup>2</sup>).

Popyt brutto w strefie miejskiej spadł z poziomu 25 000 m<sup>2</sup> zarejestrowanego w I kw. do ok. 7 000 m<sup>2</sup>. Prawie połowa tej powierzchni przypadła na firmę Wincor Nixdorf, która podpisała umowę w obiekcie Ideal Idea Park III.



## Podaż

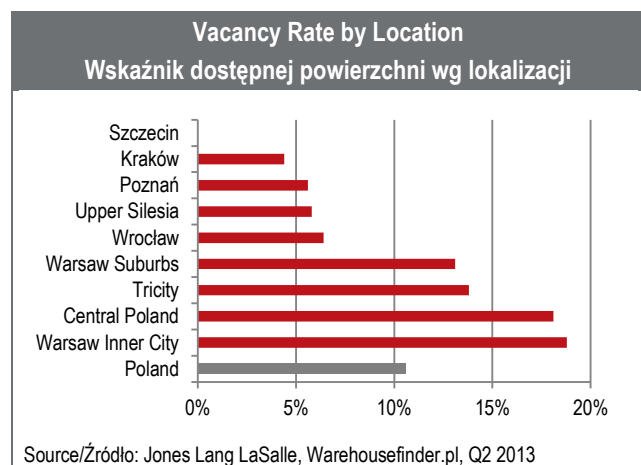
Warszawa pozostaje regionem o największej w kraju koncentracji powierzchni, których łączna powierzchnia to obecnie 2,53 miliona m<sup>2</sup>. W II kw. podaż na tym obszarze wzrosła o 6 000 m<sup>2</sup>, które oddano do użytku w ramach Prologis Park Janki.

## Powierzchnie magazynowe

Dodatkowe 63 000 m<sup>2</sup> powierzchni jest obecnie w fazie realizacji, z czego 21 000 m<sup>2</sup> powstaje w strefie miejskiej, a pozostałe 42 000 m<sup>2</sup> w Okolicach Warszawy. Wśród obiektów w budowie znajdują się dwie rozbudowy istniejących parków; Tulipan Park Warszawa (24 000 m<sup>2</sup>) i MLP Pruszków II (18 000 m<sup>2</sup>, z czego 3 000 m<sup>2</sup> to powierzchnia spekulacyjna), oraz dwa nowe obiekty; Diamond Business Park (11 000 m<sup>2</sup>, w całości spekulacyjnie) i Ideal Idea III (10 000 m<sup>2</sup>).

## Dostępna powierzchnia

Pod koniec II kw. 2013 bez najemcy pozostawało 363 000 m<sup>2</sup>, co przekładało się na wskaźnik pustostanów na poziomie 14,4% w całym regionie Warszawy, o 30 p.b. więcej niż w ubiegłym kwartale. Występują jednak znaczne różnice pomiędzy obiema strefami. W Okolicach Warszawy współczynnik powierzchni niewynajętej wynosi obecnie 13,1%, podczas gdy w strefie miejskiej stoi na poziomie 18,8%. Obserwujemy także stopniowy spadek wakatów w Błoniu. Podczas gdy przed rokiem pustostany stanowiły tam 33% całkowitego istniejącego wolumenu, dziś ten wskaźnik kształtuje się już na poziomie 21%.



## Czynsze

W II kw. nie zaobserwowaliśmy większych zmian w poziomie stawek czynszowych. Czynsze bazowe pozostają stabilne i w zależności od konkretnej lokalizacji kształtują się w przedziale od 4,1 do 5,5 €/ m<sup>2</sup>/ m-c w strefie Warszawa Miasto oraz od 2,7 do 3,6 €/ m<sup>2</sup>/ m-c w Okolicach Warszawy. Stawki efektywne wynoszą odpowiednio od 3,6 do 5,1 i od 2,1 do 2,8 €/ m<sup>2</sup>/ m-c.

## Residential market

Despite an economic slowdown in Poland, the sales performance on the residential market of Warsaw in Q2 2013 remained satisfactory. Falling inflation and the subsequent reduction of interest rates on mortgage loans were the key phenomena in the market environment. If predictions of low and stable inflation over the next two years will prove accurate and buyers confidence will not worsen by factors not linked with the residential market itself, the coming quarters may bring signs of a new market cycle.

### Supply

In Q2 2013, sales of over 2,500 units were launched. The offer, understood as the number of dwellings available for purchase or paid reservations, dropped by almost 1,000 units and at the end of June, amounted to slightly less than 18,500 units within the city limits.

During the past 12 months (H2 2012 and H1 2013) slightly more than 9,500 units were launched, in contrast to the long term average for new starts which amounts to 12,000-12,500 units. In the same period, more than 11,900 units were sold.

With current transaction figures, this means that an equivalent of slightly over 6-quarters of sales is now in the market. In June 2013, the market offered less than 5,300 ready units (in completed projects), almost the same number as a quarter ago. These constituted 29% of units present in the current offer.

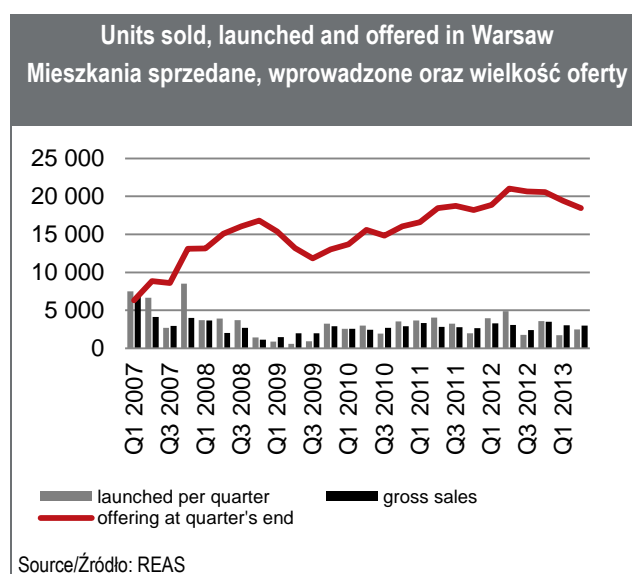
### Demand

In Q2 2013, some 3,000 units were sold in Warsaw, almost the same number as in the previous quarter. In the second quarter of 2013, as in Q1, a significant number of transactions were made by buyers with a substantial amount of savings, who treat mortgages as a complimentary source of financing and who are typically interested in larger dwellings from the lower-middle segment.

Among the units scheduled for completion in 2013, approximately 62% have been sold (up 7 pp compared to the previous quarter), while sold units constitute only 33% amongst all units planned for completion in 2014.

### Pricing

At the end of Q2 2013, the shares of units priced at 6,000-7,000 PLN/sqm and 7,000-8,000 PLN/m<sup>2</sup> were at almost the same level in the offer (slightly above 5,300 units). Altogether, these units accounted for 10,600, i.e. 58% of the primary market offer in Warsaw.



The average price calculated for all units introduced to the market in Q2 2013 was 2% higher than in the preceding quarter and amounted to 7,658 PLN/ m<sup>2</sup>. This increase was mostly as a result of higher prices in newly started lower-end projects.

### Forecast

According to developer declarations acquired through the REAS monitoring study, conducted at the end of Q2 2013, developers and housing cooperatives planned to complete a total of over 14,500 residential units in Warsaw in 2013 and over 13,300 in 2014. Relative to the previous quarter, the number of dwellings planned for completion in 2013 slightly decreased, while completions planned for 2014 grew by almost one thousand units.

The future market situation might be strongly influenced by bank policies towards developers. Limitations in the financing of construction phases together with rigors of the Developer Act might result in a more dynamic contraction of the offer and the market's supply-demand relation could balance out at the end of this year.

## Rynek mieszkaniowy

Pomimo spowolnienia gospodarczego w Polsce, sprzedaż na warszawskim rynku mieszkaniowym utrzymała się w II kwartale 2013 roku na dobrym poziomie. Spadająca inflacja i obniżki oprocentowania kredytów hipotecznych były kluczowymi zjawiskami w otoczeniu rynku mieszkaniowego. Jeśli prognozy niskiej i stabilnej inflacji w najbliższych dwóch latach okażą się trafne, zaś nastroje nabywców nie pogorszą się raptownie wskutek czynników spoza rynku mieszkaniowego, to najbliższe kwartały mogą przynieść oznaki początku nowego cyklu koniunkturalnego.

### Podaż

W II kwartale zostało wprowadzonych do sprzedaży ponad 2 500 lokali. Oferta, rozumiana jako liczba mieszkań możliwych do kupienia lub dokonania płatnej rezerwacji, zmniejszyła się o prawie 1 000 lokali i na koniec czerwca wyniosła niecałe 18 500 jednostek w granicach miasta.

W okresie ostatnich 12 miesięcy (drugie półrocze 2012 i I półrocze 2013) na rynek warszawski wprowadzono do sprzedaży nieco ponad 9,5 tys. jednostek, wobec długoterminowej przeciętnej na poziomie 12,0-12,5 tysiąca, zaś sprzedano w tym samym okresie ponad 11,9 tys.

Przy tempie sprzedaży z ostatnich 12 miesięcy obecna oferta sprzedawalaby się zatem przez nieco ponad sześć kwartałów. Na koniec czerwca 2013 w ofercie znajdowało się niecałe 5,3 tysiąca gotowych mieszkań, niż czyli prawie tyle samo, co kwartał wcześniej. Stanowiło to 29% całej oferty.

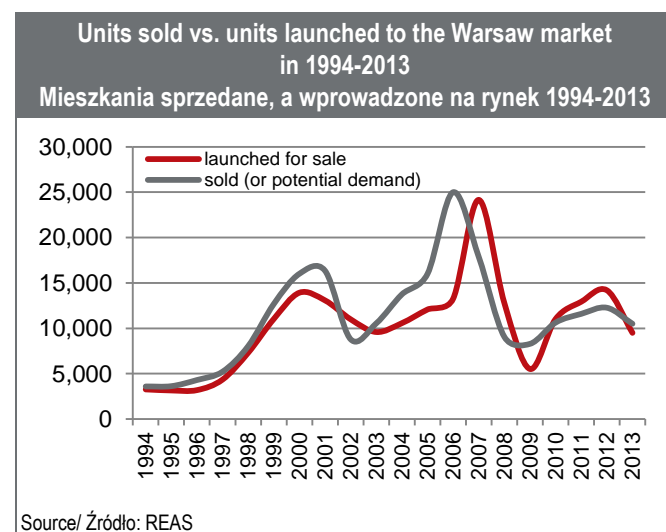
### Popyt

W ciągu II kwartału 2013 roku deweloperzy sprzedali w Warszawie 3 tysiące mieszkań, prawie tyle samo, co poprzednim kwartale. W tym kwartale, tak, jak w poprzednim, znacząca była liczba transakcji dokonana przez nabywców „gotówkowych”, czyli osób z pokaźnymi oszczędnościami, które traktują kredyty jedynie jako uzupełniające źródło finansowania i które najczęściej poszukują większych lokali z segmentu mieszkań o podwyższonym standardzie.

Wśród mieszkań planowanych do oddania w 2013 roku, 62% stanowią mieszkania już sprzedane (o 7 punktów procentowych więcej niż w poprzednim kwartale); podczas gdy wśród mieszkań planowanych do realizacji w 2014 roku mieszkania sprzedane stanowią jedynie 33%.

### Ceny

Na koniec II kwartału 2013 udziały w ofercie mieszkań o cenach z przedziału 6-7 tys. PLN/m<sup>2</sup> i 7-8 tys. PLN/m<sup>2</sup> były nieomal na tym samym poziomie (nieco ponad 5 300 jednostek). Łącznie mieszkań tych jest było zatem na rynku nieco ponad 10,6 tys. co stanowiło 58% oferty.



Przeciętna cena liczona dla wszystkich jednostek mieszkalnych wprowadzonych na rynek w II kwartale 2013 roku wyniosła 7 658 PLN/m<sup>2</sup>, czyli o 2% więcej, niż w poprzednim kwartale. Wzrost ten wynika w dużej mierze ze wzrostu cen mieszkań wprowadzanych w do sprzedaży w podsegmentie mieszkań o podstawowym standardzie.

### Prognoza

Zgodnie z deklaracjami deweloperów i spółdzielni mieszkaniowych z końca II kwartału 2013 roku planują oni oddanie w Warszawie około 14,5 tysiąca mieszkań w 2013 roku i ponad 13,3 tysiąca w roku kolejnym. W porównaniu z poprzednim kwartałem liczba lokali planowanych do oddania w tym roku nieco zmalała, natomiast wzrosła o blisko 1000 liczba tych, które mają być oddane w kolejnym roku.

Na przyszłą sytuację rynkową największy wpływ będzie miała polityka kredytowania deweloperów przez banki. Ograniczenia w finansowaniu nowych inwestycji z kredytu w połączeniu z wymogami ustawy o ochronie praw nabywców może przynieść dość szybkie zmniejszanie się oferty, zaś rynek może już pod koniec roku znaleźć się w równowadze.

## Hotel market

Poland's status as an international tourist destination was raised in 2012 when it co-hosted with the Ukraine the UEFA European Championship between the 8<sup>th</sup> of June and the 1<sup>st</sup> of July. 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 on the contrary declined. This is likely to do with overpriced hotel rooms during the summer months and the general economic backdrop. Overall, tourism demand has been increasing over recent years, showing a cumulated annual average growth (CAAG) rate in arrivals and bed nights of 6.6% and 4.6% 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 2013, Warsaw's hotel market consisted of a total of 64 hotels with close to 12,000 bedrooms. The largest share of room supply is in the 3-star segment making up about 27.0% of the 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 had accelerated with two ibis hotels (170 room ibis Warsawa Reduta, 163 room Ibis budget Warsawa Retuda) opening prior to the games in June.

Towards the end of the year, IHG also opened the 124 room Holiday Inn Express at Warsaw Airport. The hotel development pipeline remains active and there are currently seven hotel projects either under construction or in the concrete planning stage. The majority of development activity in 2013 will occur at Warsaw Chopin Airport. This includes the 116 room Hampton by Hilton, the 225 room Renaissance Chopin Airport and the 206 bedroom Sound Garden Hotel and Conference Center.

Hotel performance in 2012 was buoyed by the UEFA European Championship which resulted in record performance results during the games period in June. Despite weaker results towards the end of the year, Revenue Per Available Room (RevPAR) grew by 9.2% in 2012. However, hotel performance results for the first five months of 2013 have been disappointing, with RevPAR showing a 9.5% decline on figures reported last year. Weak results were due to a 11.7% decline in room rates whereas occupancy remained largely stable at close to 67%. In light of the difficult market circumstances we do not expect an improvement until November when the United Nations Climate Change Conference will take place in Warsaw.

Since 2011, the Polish hotel transaction market has been relatively subdued with only a small number of deals being recorded. Nonetheless, 2012 saw the largest Polish hotel transaction 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 German's retail real estate fund WestInvest InterSelect, which is associated with DEKA Immobilien Investment GmbH.

Overall, the Polish hotel market is attractive for investors aiming for a better yield play with recent transactions pointing to initial yields of 6 to 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 to 6%. The hotel sector in Warsaw is therefore an attractive alternative for investors willing to move up the risk curve.



## Rynek hotelowy

Polska była współgospodarzem mistrzostw Europy w piłce nożnej, które trwały od 8 czerwca do 1 lipca 2012 roku. 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 i można to tłumaczyć wysokimi cenami noclegów w trakcie mistrzostw oraz ogólnym spowolnieniem gospodarczym.

Popyt wzrastał w ciągu ostatnich kilku lat. Od 2004 roku rośnie zarówno wskaźnik odwiedzalności jak i korzystania z noclegów, odpowiednio 6,6% i 4,6%. Oprócz turystów z Polski najliczniej reprezentowaną grupą odwiedzających Warszawę są Anglicy, Niemcy i Amerykanie.

W czerwcu 2013 roku, w Warszawie działały 64 hotele oferujące blisko w sumie 12 tys. łóżek. Największy udział w podaży miały obiekty 3-gwiazdkowe, w których jest ulokowane 27% 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 roku uruchomiono również 124-pokojowy Holiday Inn Warsaw Airport.

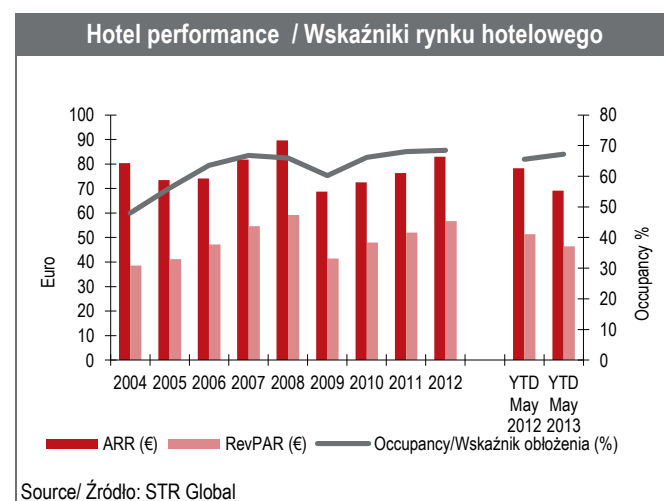
Aktualnie w Warszawie jest 7 projektów hotelowych w realizacji lub w finalnej fazie planowania. Największa aktywność przypadnie w 2013 roku na rejon Lotniska Chopina. Będą to 116-pokojowy Hampton by Hilton i 225-pokojowy Renaissance, poza tym 206 pokojowy Sound Garden Hotel&Conference Center.

Warszawskie hotele, dzięki Euro 2012, zanotowały w 2012 roku 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 połowę roku 2013 są mniej optymistyczne, ponieważ odnotowano 9,5% spadek w porównaniu z rokiem ubiegłym.

Nie oczekujemy polepszenia wyników do listopada, kiedy to ma w Warszawie odbyć się konferencja Narodów Zjednoczonych dot. zmian klimatu.

Od 2011 roku obserwujemy ograniczoną liczbę transakcji inwestycyjnych na rynku hotelowym. Niemniej jednak w roku 2012 została zawarta umowa na sprzedaż 5-gwiazdkowego hotelu InterContinental dysponującego 326 pokojami. Warimpex Finanz i UBM sprzedały hotel niemieckiemu WestInvest InterSelect powiązanemu z DEKA Immobilien Investment GmbH.

Polski rynek inwestycyjny jest atrakcyjny dla inwestorów, a wyjściowe stopy kapitalizacji za obiekty hotelowe typu „prime” wyniosły 6-7%. To relatywnie wysoko w porównaniu z bardzo rozwiniętymi rynkami Europy Zachodniej, gdzie najlepsze stopy kapitalizacji oscylują w granicach 4-6%.





# 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; not applicable in new buildings;
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% - 20% of the annual 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	<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 – 6 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 3-6 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;



## Praktyka rynkowa

### Warunki kupna-sprzedaży nieruchomości

Podatek VAT	<p>sprzedaż nieruchomości: 23% VAT na budynki i grunt (w przypadku transakcji nieruchomościami komercyjnymi) <b>lub</b> 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;</p> <p>sprzedaż udziałów: podatek od czynności cywilnoprawnych w wysokości 1% wartości nieruchomości netto;</p>
Koszty sądowe	stałe 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 i nie dotyczy nowych obiektów;
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% – 20% rocznego czynszu 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;
Dodatki pakiet oferowany najemcom	<ul style="list-style-type: none"> <li>częściowa lub pełna aranżacja wynajmowanej powierzchni (zależnie od wielkości kontraktu i czasu jego trwania);</li> <li>okres wolny od płatności czynszu: standardowo na początku okresu najmu oferuje się 4 - 6 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);</li> </ul>

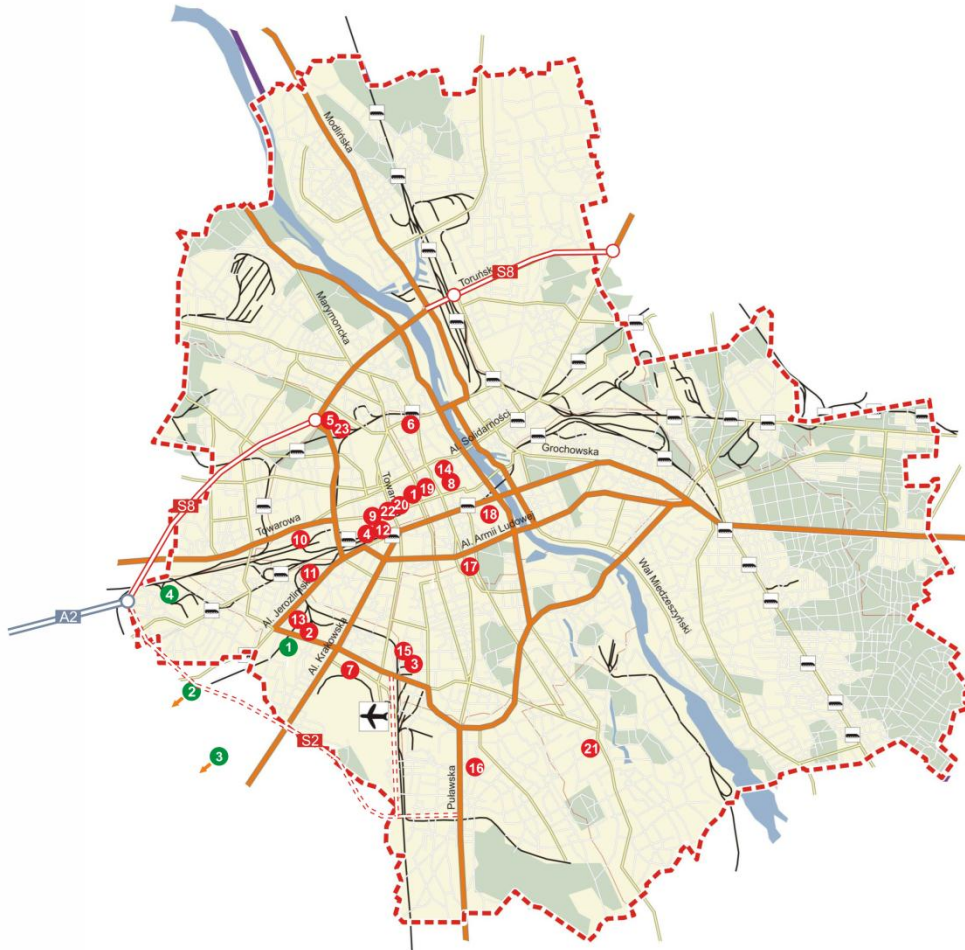
### Warunki najmu powierzchni magazynowych

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 negocjacji prowadzonych w imieniu najemcy, wynagrodzenie może być płacone przez najemcę w zależności od oszczędności wynegocjowanych przez agencję;
Przywrócenie przedmiotu najmu do stanu pierwotnego	negocjowane przy wynajmie;
Dodatki pakiet oferowany najemcom	<ul style="list-style-type: none"> <li>częściowa lub pełna aranżacja wynajmowanej powierzchni (zależnie od wielkości kontraktu i czasu jego trwania);</li> <li>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);</li> </ul>

### 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 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;
Dodatki 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 /  
Główne Budynki Biurowe w Budowie**

1. Atrium One
2. Bolero Office Point
3. Domaniewska 45
4. Eurocentrum Office Complex I
5. Garden Plaza A
6. Gdański Business Centre
7. Green Wings
8. Jasna 26
9. Karolkowa Business Park
10. Konsalnet Holding HQ
11. Miasteczko Orange
12. Nimbus
13. Oxygen Park II
14. Plac Małachowskiego
15. Park Rozwoju I&II
16. Pileckiego Office Building
17. Plac Unii / ING Tower
18. Powiśle Park
19. Q22
20. Warsaw Spire
21. Wilanów Office Center I
22. Wola Center
23. Żoliborz One

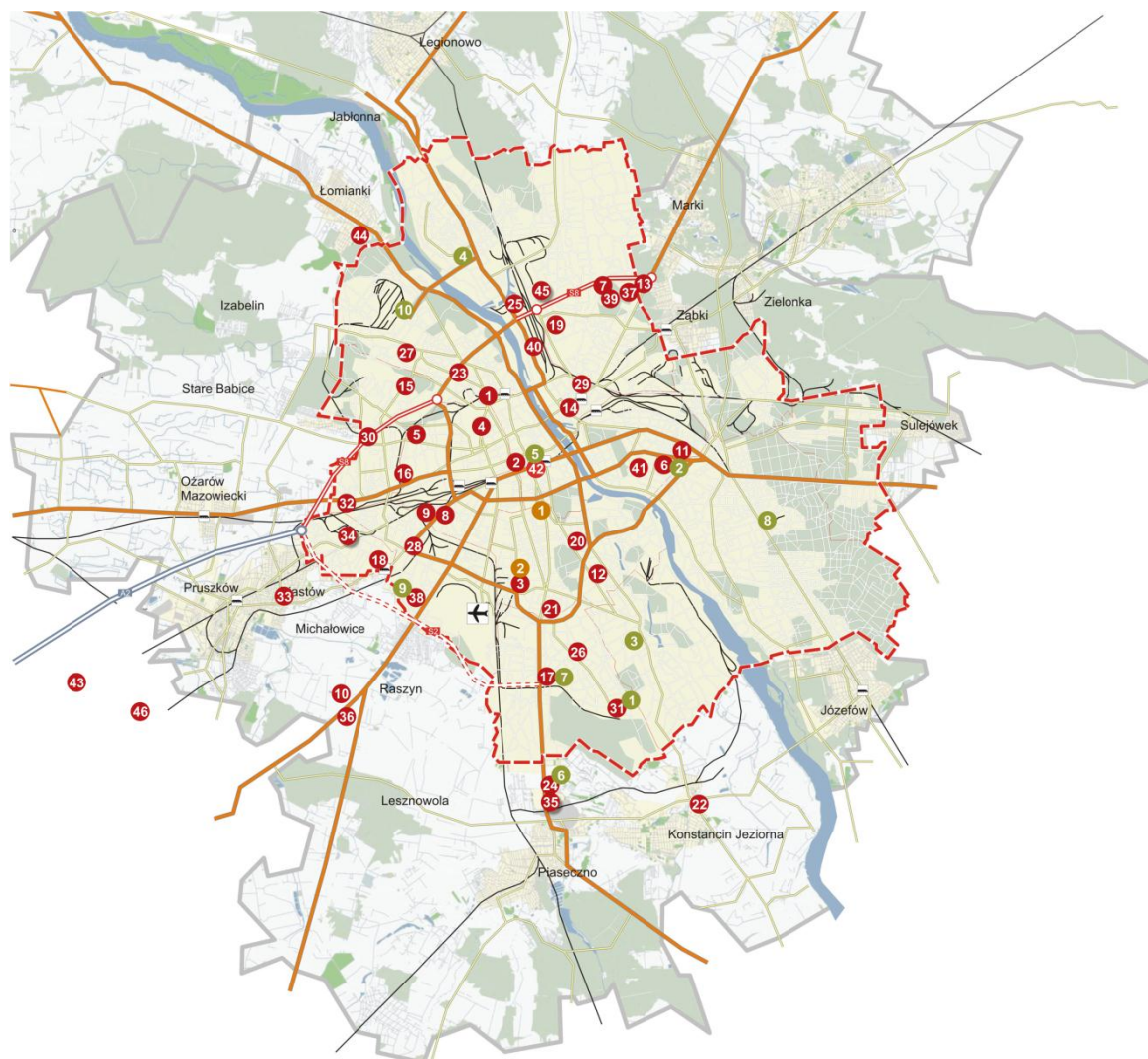
**Major Warehouse Developments Under Construction /  
Główne Obiekty Magazynowe w Budowie**

1. IDEAL IDEA III
2. MLP Pruszków II
3. Tulipan Park Warszawa
4. Diamond Business Park Ursus

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

## Retail Schemes Under Construction / Główne Obiekty Handlowe w Trakcie Realizacji

1. Galeria Miejska Plac Unii
2. Galeria Mokotów Extension

## Planned Retail Schemes / Główne Planowane Obiekty Handlowe

1. Tesco Kabaty Extension
2. Atrium Promenada Extension
3. Galeria Wilanów
4. Galeria Białoleka
5. Cedet (Smyk) Refurbishment
6. Galeria Nova (Auchan Extension)
7. Real Ursynów Extension
8. Ferio Wawer
9. Sky Fashion
10. Galeria Młociny

--- City boundary / Granica miasta

--- Roads under construction / Drogi w budowie

## Contacts

**Tomasz Trzósło**  
Managing Director  
Head of Capital Markets Poland  
Jones Lang LaSalle

+48 22 318 0000  
tomasz.trzoslo@eu.jll.com  
www.joneslanglasalle.pl

**Patricia Lannoije**  
National Director  
Head of Research Poland  
Jones Lang LaSalle

+48 22 318 0417  
patricia.lannoije@eu.jll.com  
www.joneslanglasalle.pl

**Paweł Sztejter**  
Partner  
REAS Residential Advisors  
Poland

+48 22 380 2100  
pawel.sztejter@reas.pl  
www.reas.pl

**Tomasz Czuba**  
Head of Office Leasing  
Poland  
Jones Lang LaSalle

+48 22 318 0198  
tomasz.czuba@eu.jll.com  
www.joneslanglasalle.pl

**Anna Wysocka**  
Head of Retail Agency  
Poland  
Jones Land LaSalle

+48 22 318 00 16  
anna.wysocka@eu.jll.com  
www.joneslanglasalle.pl

**Tomasz Mika**  
Head of Industrial Department  
Poland  
Jones Lang LaSalle

+48 22 318 0221  
tomasz.mika@eu.jll.com  
www.joneslanglasalle.pl

Warsaw City Report – Q2 2013

**OnPoint** reports from Jones Lang LaSalle include quarterly and annual highlights of real estate activity, performance and specialised surveys and forecasts that uncover emerging trends.

[www.joneslanglasalle.com](http://www.joneslanglasalle.com)

**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)