



Real value in a changing world

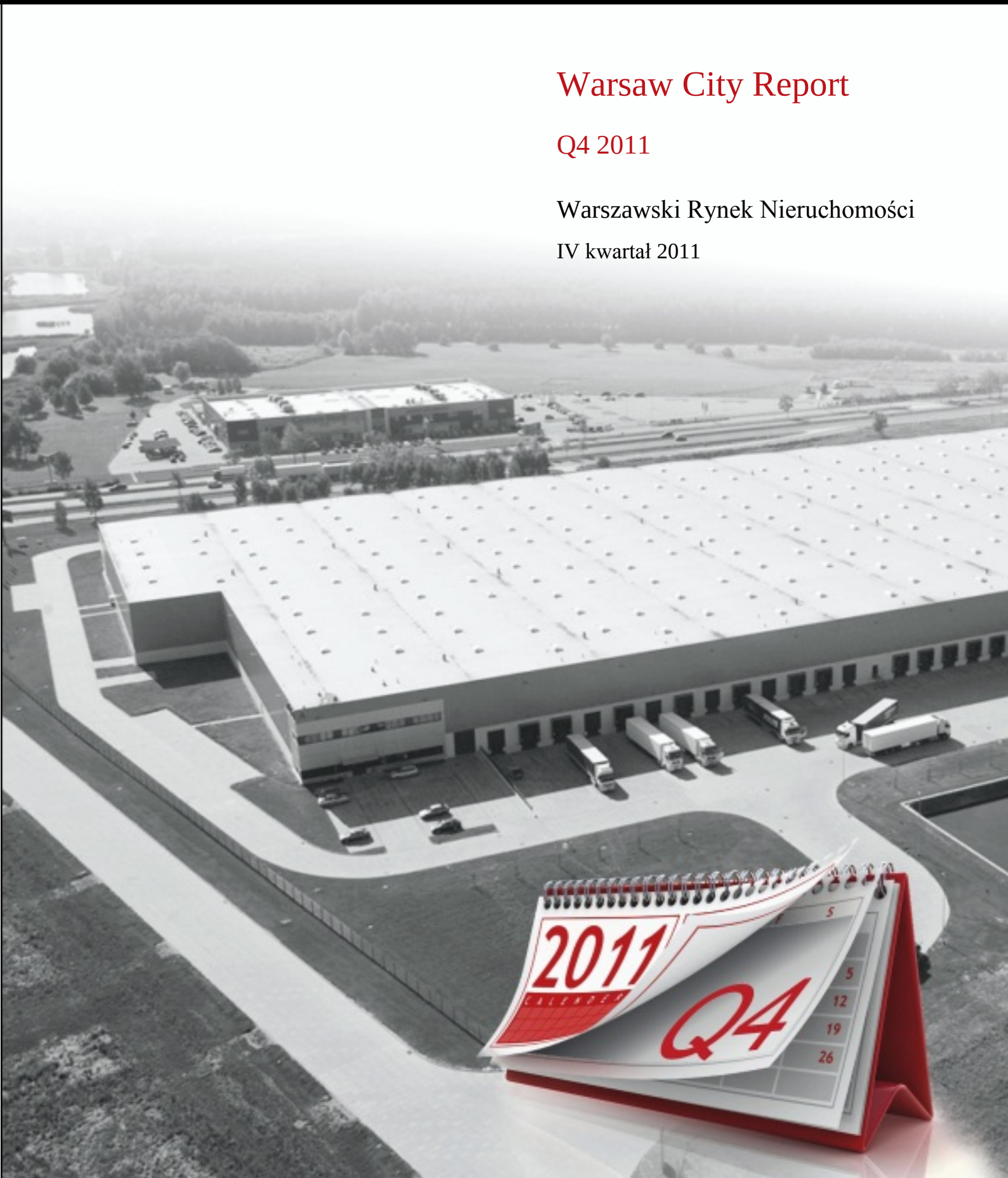
on.point

Warsaw City Report

Q4 2011

Warszawski Rynek Nieruchomości

IV kwartał 2011



Economy / Investment

Gospodarka / Rynek inwestycyjny

Sound GDP growth in 2011. Another record breaking year in terms of investment volumes.

Wysoki wzrost PKB w 2011r. Kolejny rekordowy rok pod względem wartości transakcji inwestycyjnych.

Poland's Economy

In Q3 2011, Polish GDP continued to grow and reached 4.2%, which is higher than economists had expected. According to Consensus Forecast, the Polish economy should develop at a yearly rate of 4.1, 2.4% and 3.2% in 2011, 2012 and 2013 respectively.

Retail sales increased by 12.6% in November 2011 alone and from January until November, retail sales growth arrived at 12.2%, compared to 4.6% in the same period of the previous year.

The unemployment rate reached 12.1% in November, up by 0.4 pp compared to a year ago. In December the inflation rate dropped to 4.6% from 4.8% in the preceding month. This higher level of inflation is mainly contributable to rising fuel and food prices, as well as the weak Zloty.

Investment Climate

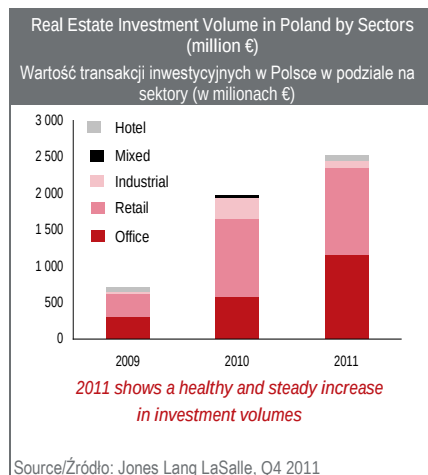
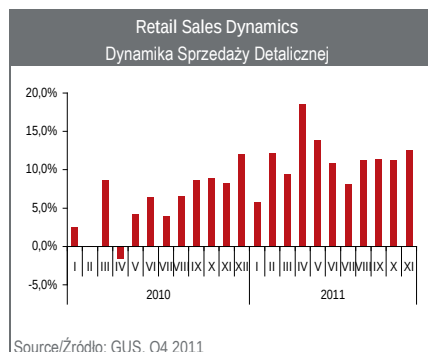
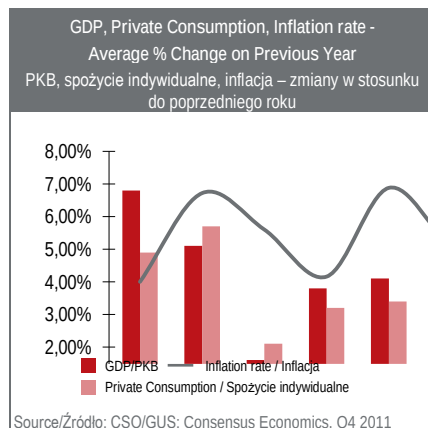
In Q4 2011, investor sentiment for Poland continued to be positive. This was confirmed by notable transactional evidence, with total investment volumes in all sectors in 2011 exceeding €2.5 billion including: €1.15 billion in offices, €1.2 billion in retail, approximately €100 million in the industrial sector, with the remainder being accounted for by hotels. The 2011 figure was 128% of the total 2010 investment volume and exceeded 2009 volumes by 254%. With the Eurozone crisis escalation in Q4 and the resultant increased instability of capital markets, we began to see the banking sector becoming increasingly cautious when granting financing, and this may impact the level of transactions going forward, with a negative impact on availability and cost of debt financing.

The most notable Q4 office deals were limited to Warsaw and included the acquisition of Mokotowska Square by DEKA, the acquisition of Atrium International Business Centre by Rockspring for approximately €41 million, the sale of Moniuszki Tower to Catalyst, and the purchase of Młodziejowski Palace by IVG for €22.4 million. Other smaller Warsaw office deals included the sales of the Canal+ and N21 office buildings. Q4 also witnessed the closure of one significant office development deal: the forward purchase of Miasteczko TP by Qatar Holdings. The only significant office transaction reported outside Warsaw was the purchase of Green Office A & B buildings in Kraków by Azora.

Volume-wise, the activity in the retail sector in 2011 was very similar to the office sector, in fact, marginally higher. The most notable retail transactions included the closing of the Wzorcownia Shopping Centre in Wrocław and the Pestka Shopping Centre in Poznań, both being acquired by Blackstone. Another notable transaction was the acquisition of the Molo shopping scheme in Szczecin by Atrium European Real Estate for approximately €55 million. These three deals, coupled with other smaller transactions, such as the sale of Echo Pabianice to PH3 for approximately €24 million, indicate that investor demand for retail was not limited to major cities but, that good quality product located in secondary and tertiary locations was also on investors' radar. In Q4, there were also two notable transactions involving retail developments. Standard Life became an equity partner of Helical for the development of the Europa Centralna shopping centre and retail park in Gliwice, while Resolution Property acquired 80% of the Supersam Katowice project from CDI.

Investment Yields

We estimate prime office yields to be at 6.25%, retail yields at 6.00% and warehouse yields around 8.00% at the end of Q4 2011. We forecast prime yields to remain stable in the short term, but this would highly depend on how the situation in the Eurozone evolves in the coming months.



Prime Yields – Q4 2011		
Stopy kapitalizacji za najlepsze obiekty – IV kw. 2011		
Sector	Yield (%)	Changes
Offices	6.25	↔
Retail	6.00	↔
Warehouses	8.00	↔

Source/Zródło: Jones Lang LaSalle, Q4 2011

Sytuacja gospodarcza Polski

Pozytywna dynamika wzrostu PKB Polski w III kwartale 2011r. była wyższa niż oczekiwali ekonomiści i wyniosła 4,2%. Według prognoz Consensus Forecast na lata 2011, 2012 i 2013 Polska gospodarka wzmożni się rocznie o odpowiednio 4,1%, 2,4% oraz 3,2%.

Sprzedaż detaliczna wzrosła w listopadzie o 12,6% względem zeszłego roku, a od stycznia do listopada dynamika wyniosła 12,2%, podczas gdy w tym samym okresie roku ubiegłego było to 4,6%.

Stopa bezrobocia zarejestrowana w listopadzie wyniosła 12,1% i była o 0,4 p.p. wyższa niż przed rokiem.

Inflacja w grudniu spadła do 4,6% z poziomu 4,8% zanotowanego w poprzednim miesiącu. Napędzają ją galopujące ceny paliw i żywności a także słaby złoty.

Rynek Inwestycyjny

W IV kw. nastawienie inwestorów do Polski pozostało pozytywne. Potwierdza to znakomita całkowita wartość transakcji zrealizowanych od początku roku, która osiągnęła 2,5 mld €, w tym: sektor biurowy – 1,15 mld €, handlowy – 1,2 mld €, magazynowy – około 100 mln €, reszta przypadła na sektor hotelowy. Wynik za 2011r. przewyższa o 28% wartość transakcji zrealizowanych w roku 2010 oraz o 254% wynik z 2009r. Wraz z nasileniem kryzysu w strefie euro w IV kw. i wzrostem niestabilności rynków kapitałowych, obserwujemy rosnącą ostrożność sektora bankowego w udzielaniu finansowania. Zakładając negatywny wpływ mniejszej dostępności oraz wzrostu kosztów finansowania długu, nastawienie to może wpłynąć na poziom przyszłych transakcji.

Największe transakcje biurowe w IV kw. zawarto na warszawskim rynku: zakup biurowca Mokotowska Square przez DEKA, nabycie przez Rockspring budynku Atrium International Business Centre za ok. 41 mln €, sprzedaż Moniuszki Tower firmie Catalyst, zakup Pałacu Młodziejowskiego przez spółkę IVG za 22,4 mln € oraz kilka mniejszych transakcji, jak np. sprzedaż budynków biurowych Canal+ i N21. W ostatnim kwartale zamknęła się również znacząca transakcja typu „forward purchase”, tj. zakup powstającego budynku biurowego Miasteczko TP przez Qatar Holdings. Jedyną istotną transakcją odnotowaną poza stolicą było kupno krakowskich biurowców Greek Office A i B przez Azora.

Pod względem wartości, aktywność w sektorze handlowym była porównywalna do biurowej. Do największych transakcji zrealizowanych w tym segmencie należały: sfinalizowanie zakupu centrów handlowych Wzorcownia we Wrocławiu oraz Pestka w Poznaniu przez fundusz Blackstone. Kolejną istotną transakcją było nabycie centrum Molo w Szczecinie przez Atrium European Real Estate za kwotę 55 mln €. Powyższe trzy transakcje, a także towarzyszące im inne mniejsze, w tym sprzedaż Echo Pabianice firmie PH3 za kwotę ok. 24 mln €, wskazują na silny i zrównoważony popyt inwestycyjny na obiekty handlowe wysokiej jakości nie tylko w głównych, ale i w mniejszych miastach Polski. Dodatkowo, w ostatnim kwartale zamknęła się znacząca transakcja typu „forward purchase”, w której firma Standard Life została partnerem Helical przy realizacji kompleksu handlowego Europa Centralna w Gliwicach, a także nabycie od CDI 80% udziałów w projekcie Supersam w Katowicach przez Resolution Property.

Stopy kapitalizacji

Szacujemy, że pod koniec IV kw. stopy kapitalizacji dla segmentu biurowego kształtowały się na poziomie 6,25%, dla segmentu handlowego – 6,0%, a dla magazynowego – 8,0%. Oczekujemy, że w najbliższej przyszłości wartości te pozostaną na niezmiennym poziomie, jednak w dużej mierze uzależnione jest to od sytuacji w strefie euro.

Office Market

2011 outperforms the record-breaking 2010 in respect of take-up. Rents and vacancy rates remain stable.

Supply

2011 was a record-breaking year in terms of supply but, in a somewhat different way. The volume of new completions coming to market was the lowest since the mid 90's. Only 120,000 m² of new office space was delivered, creating a gap in supply. Q4 saw four new additions, which totalled approximately 32,000 m². The largest office development delivered in Q4 was Hortus (10,200 m²).

Looking further into 2012, it would seem that this year should be fairly robust in terms of new completions. However, it should be noted that more than 60,000 m² of the expected 250,000 m² will be delivered to owner-occupiers.

Demand

In 2011, the level of demand for office space outperformed the record-breaking volume seen at the end of 2010. Total take-up amounted to 573,000 m², proving the churn on the market, and was the highest figure in Warsaw's history. We are of the view that the situation on the demand side in Warsaw will remain positive throughout 2012.

Looking more closely at the take-up structure, it is worth noting that pre-lease agreements accounted for 21% in 2011. The largest deals concluded in Q4 2011 included pre-let transactions by Nordea (7,200 m²) in Green Corner and KIA Motors (2,600 m²) in Puławska 366, and renewals by UPC (3,800 m²) in Atrium Centrum and Allianz (2,710 m²) in Europlex. New deals were signed by AMG.net (2,500 m² in Saski Crescent) and AON (2,300 m² in Equator II). We expect some additional large lease contracts to be finalised in 2012.

Vacancy

Currently, Warsaw City Centre offers around 80,850 m² to let, which corresponds to a vacancy rate of 6.7% (6.1% in CBD and 7.1% in the City Centre Fringe). In Non-Central locations, the vacancy rate stands at 6.7% (159,300 m²). The overall vacancy rate in Warsaw amounts to 6.7%. This simply means that the overall q-o-q vacancy rate has remained unchanged. The largest volume of vacant space was available in Mokotów (52,500 m² vacant space), which gives a 5.5% vacancy rate in this sub-market. Over 55% of office space delivered to the market in Q4 was unoccupied. We believe that Warsaw's vacancy ratio should be stable over a short-term perspective, with a slight downward pressure.

Rents

Prime headline rents in Warsaw increased in 2011 due to pressures on vacancy and sound demand. Prime office space in Warsaw City Centre now fetches between € 22 and € 25 / m² / month. Some triple A buildings are quoting rents at even higher levels. The best Non-Central locations, such as Mokotów, are being leased at € 15.00 to € 15.50 / m² / month. According to the Q4 2011 Jones Lang LaSalle rental clock, Warsaw has entered the slow rental growth cycle.

Powierzchnie biurowe

W 2011r. popyt osiągnął rekordowy poziom, przewyższając wynik z 2010r. Czynsze i pustostany pozostawały na stabilnym poziomie.

Podaż

2011r. był również rekordowy pod kątem podaży, jednak w zupełnie innym ujęciu niż strona popytowa. Mianowicie w 2011r. oddano do użytkowania jedynie 120 000 m² nowej powierzchni biurowej, co jest najniższym wolumenem nowej podaży od połowy lat 90-tych. W IV kw. na rynek trafiły 4 nowe inwestycje o całkowitej powierzchni ok. 32 000 m². Największą z nich był biurowiec Hortus (10 200 m²).

Patrząc na rok 2012 można mieć wrażenie, że nowa podaż będzie wysoka. Niemniej jednak należy brać pod uwagę fakt, że ponad 60 000 m² z planowanych 250 000 m² jest przeznaczona wyłącznie na potrzeby właścicieli.

Popyt

Po rekordowo wysokim poziomie popytu na nowoczesne powierzchnie biurowe zarejestrowanym w Warszawie w roku 2010, również 2011 przyniósł kolejny przełom. Zawarto umowy najmu na ponad 573 000 m², co jest najwyższym wolumenem powierzchni wynajętej w historii Warszawy i potwierdzeniem dużego ruchu na rynku. Uważamy, że sytuacja po stronie popytu będzie wyglądała pozytywnie również w 2012r.

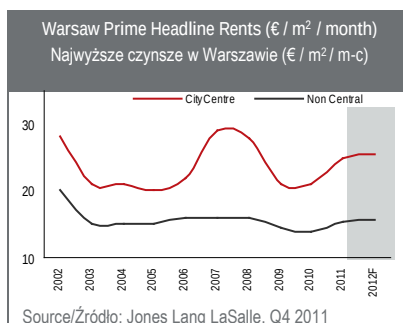
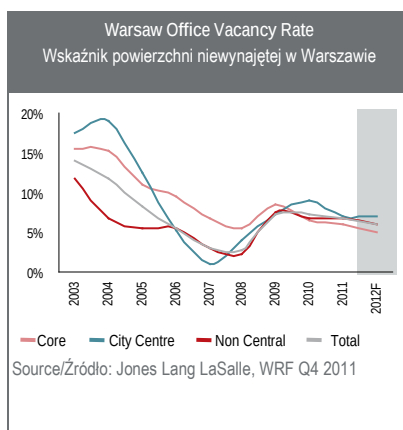
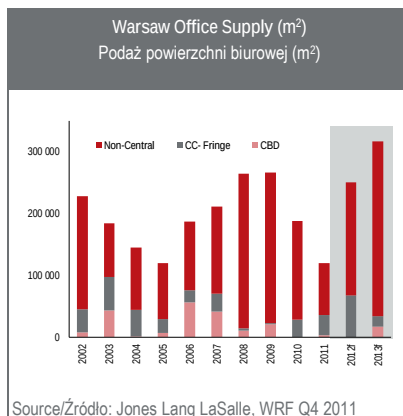
Przyglądając się bliżej strukturze transakcji w 2011r. można zaobserwować, że umowy przednajmu stanowiły ok. 21 % całkowitego popytu. Największe umowy typu pre-let w IV kw. zawarły Nordea (7 200 m²) w Green Corner oraz KIA (2 600 m²) w Puławska 366. Znaczącą renegocjację przeprowadziła firma UPC (3 800 m² w Atrium Centrum) i Allianz (2 500 m² w Europlex). Największą nową umowę zawarł AMG.net (2 500 m²) w Saski Crescent oraz AON (2 300 m²) w Equator II. Spodziewamy się podpisania kolejnych znaczących umów najmu w 2012r.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej

W Centrum około 80 850 m² jest niewynajętych, co stanowi 6,7% dostępnej powierzchni biurowej w tym rejonie (6,1% w COB i 7,1% w Centrum). Poza Centrum wskaźnik powierzchni dostępnej wyniósł 6,7% (159 300 m²). Ogólny wskaźnik pustostanów jest w Warszawie na poziomie 6,7%. Oznacza to, że współczynnik powierzchni niewynajętej pozostał niemal niezmiennym porównując kwartał do kwartału. Najwięcej wolnej powierzchni było na Mokotowie (52 500 m²), co przekładało się na 5,5% współczynnik pustostanów w tym dystrykcie biurowym. Ponad 55% powierzchni dostarczonej na rynek w IV kw. ubiegłego roku była niewynajęta. Uważamy, że współczynnik dostępnej pozostanie stabilny w perspektywie krótkookresowej z lekką tendencją spadkową.

Czynsze

Najwyższe czynsze transakcyjne powróciły w 2011r. na ścieżkę wzrostu. Najlepsze powierzchnie biurowe w Centrum można wynająć obecnie za 22€ - 25€/ m² / m-c, przy czym w niektórych biurowcach klasy AAA czynsze wywoławcze są wyższe. Poza Centrum stawki za najlepsze powierzchnie wynoszą obecnie 15€ - 15,5€ / m² / m-c. Według krótkookresowego cyklu zmian czynszów najmu prowadzonego przez Jones Lang LaSalle, w IV. kw. 2011r. Warszawa znalazła się w ćwiartce, gdzie stawki czynszowe powoli rosną.



Retail Market

Churn in the luxury retailing sector.
New significant investments ahead.

Supply

Q4 saw the opening of only one shopping development on the Warsaw market: the vitkAc department store. It is situated in Bracka Street, near the prestigious Plac Trzech Krzyży Square, which is home to a number of up-market brands. This fits with the retail offer in vitkAc centre where a number of luxury chains decided to place their first stores in Poland.

By the end of 2011, modern large scale retail space in the Warsaw agglomeration had reached 1.52 million m², 1.04 million m² of which is in 32 shopping centres. The density ratio of 415 m² per 1,000 inhabitants puts the Warsaw region seventh of the eight major Polish metropolitan areas, ahead only of the Katowice agglomeration.

2012 will not bring any fundamental changes to the retail picture in the capital. At present, 70,000 m² is in the construction stage and in three schemes. Only one of those (Galeria Brwinów, 10,000 m²) will open this year, with the delivery of Galeria Miejska Plac Unii (16,250 m²) and Auchan in Łomianki (44,000 m²) scheduled for 2013. The construction of the third outlet centre in Warsaw is expected to commence soon, with the opening of Factory Annapol in the Białoleka district set for Q4 2012. New developments that are in the pipeline in the perspective of two to four years, will significantly change the retail picture in the capital, especially in its southern parts. The largest projects include the Tesco Kabaty redevelopment in the Ursynów district (45,000 m² after its extension), the enlargement of the Promenada centre in Praga-Południe (by 25,000 m²), the extension of Auchan in Piaseczno (by 43,000 m²), and two new projects by GTC: Galeria Wilanów (76,600 m² in co-operation with Polnord) and a shopping centre in Białoleka.

Demand

The Warsaw market, benefiting from high purchasing power, economic stability and promising growth potential, attracts numerous developers and retailers. The most notable event of Q4 was the long awaited opening of the aforementioned vitkAc department store, which is home to numerous high-end brands. The majority of those brands made their debut there, thus widening the up-market segment of Polish retailing. Fashion enthusiasts could satisfy their cravings in the Gucci, Lanvin, Yves Saint Laurent or Bottega Veneta boutiques, to name just a few.

Also in Q4, some iconic international brands began their activities in Poland, with the most spectacular being: Toys "R" Us (Blue City), GAP and Foot Locker (both in Arkadia). DIY enthusiasts can now shop in two recently opened Jula stores, in the Targówek and Janki retail parks.

Demand for modern retail space in Warsaw remains strong. This, combined with the lack of new completions keeps the vacancy rate at a very low level of approximately 1%.

Rents

Compared to Q4 2010 statistics, there was a 5% increase of prime shopping centre and high street rents for 100m² unit shops.

Currently, rents are estimated at €70 - €90 / m² / month in leading shopping centres, while rents at prime high street locations (Nowy Świat, Marszałkowska, Plac Trzech Krzyży, Chmielna) range from €75 to €95 / m² / month.

Powierzchnie handlowe

Przełom w segmencie marek luksusowych.
Nowe znaczące inwestycje na horyzoncie.

Podaż

IV kw. przyniósł otwarcie jednego obiektu handlowego przewidzianego na 2011r. – Domu Mody vitkAc. Galeria ta mieści się przy ul. Brackiej w sąsiedztwie prestiżowego Placu Trzech Krzyży, które to miejsce jest preferowane przez marki z segmentu wyższej półki. W ten klimat doskonale wpisuje się oferta Domu Mody vitkAc z markami luksusowymi dotychczas nieobecnymi w Polsce.

Całkowita podaż handlu wielkopowierzchniowego w aglomeracji Warszawy osiągnęła w 2011r. 1,52 mln m², z czego 1,04 mln m² przypada na 32 centra handlowe. Wskaźnik nasycenia powierzchnią najmu w centrach handlowych wynosi 415 m² / 1 000 mieszkańców, co plasuje aglomerację warszawską na przedostatnim miejscu wśród ośmiu największych obszarów metropolitalnych, wyprzedzając jedynie region katowicki.

Również 2012r. nie przyniesie fundamentalnych zmian obrazu rynku. W budowie jest 70 000 m² w trzech obiektach, z czego tylko jeden (Galeria Brwinów o pow. 10 000 m²) otworzy się jeszcze w tym roku. Natomiast otwarcie Galerii Miejskiej Plac Unii (16 250 m²) oraz Auchan w Łomiankach (44 000 m²) spodziewane jest w 2013r. Wkrótce ruszy budowa trzeciego w Warszawie centrum wyprzedażowego – otwarcie Factory Annapol na Białolece planowane jest na IV kw. 2012r. W perspektywie kolejnych 2-4 lat mogą ruszyć inwestycje, które w znaczący sposób zmienią obraz handlu w mieście, zwłaszcza w jego południowych regionach. Największe projekty to przebudowa Tesco Kabaty na Ursynowie (45 000 m² po rozbudowie), powiększenie CH Promenada o 25 000 m² na Pradze-Południe, rozbudowa Auchan w Piasecznie o 43 000 m², a także dwie nowe inwestycje firmy GTC – Galerii Wilanów - 76 600 m² (we współpracy z firmą Polnord) oraz centrum na Białolece.

Popyt

Rynek warszawski charakteryzuje się wysoką siłą nabywczą, stabilną sytuacją ekonomiczną i dobrymi perspektywami rozwoju, co przyciąga uwagę zarówno wielu deweloperów, jak i najemców. Do najważniejszych wydarzeń w IV kw. należy wspomniane już długo oczekiwane otwarcie Domu Mody vitkAc. To tu wiele ekskluzywnych marek zainaugurowało swoją obecność poszerzając tym samym asortyment dóbr z wyższej półki na naszym rynku. Miłośnicy marek luksusowych mogą zaspokoić swoje zachcianki m.in. w sklepach Gucci, Lanvin, Yves Saint Laurent czy Bottega Veneta.

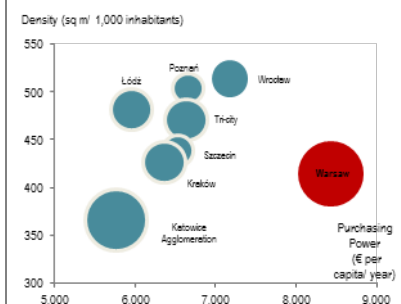
Ponadto, w ciągu ostatnich trzech miesięcy 2011r. zadebiutowało kilka światowych marek-ikon, jak np. Toys "R" Us (Blue City), GAP i Foot Locker (Arkadia). Majsterkowicze mogą robić zakupy w dwóch sklepach Jula otwartych w listopadzie w parkach handlowych na Targówku i w Jankach.

Popyt na lokale handlowe o odpowiednim standardzie jest nadal wysoki, co przy braku nowej powierzchni utrzymuje wskaźnik pustostanów na bardzo niskim poziomie ok. 1%.

Czynsze

W porównaniu z poziomem osiągalnym pod koniec 2010r., zaobserwowano 5% wzrost stawek czynszu za najlepsze lokale o powierzchni około 100 m² w wiodących centrach handlowych i przy głównych ulicach handlowych w stolicy. Obecnie czynsze w tej kategorii wynoszą 70€ - 90€/ m² m-c w centrach handlowych, natomiast stawki przy głównych ulicach w centrum Warszawy (Nowy Świat, Marszałkowska, Plac Trzech Krzyży, Chmielna) wahają się w przedziale 75€ - 95€/ m² m-c.

Maturity of Major Markets in Poland
Dojrzałość rynku centrów handlowych w największych aglomeracjach w Polsce



Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q4 2011



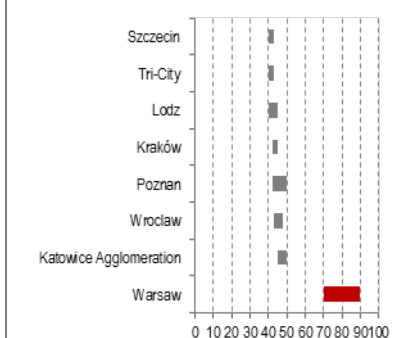
vitkAc on Bracka St. / vitkAc, ul. Bracka

Warsaw – Shopping Centre Market – Vacancy Rate
Warszawski rynek centrów handlowych – wskaźnik powierzchni niewynajętej



Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q3 2011

Prime Shopping Centre Rents (€/ m² / month)
Stawki czynszu za najlepsze lokale w centrach handlowych (€/ m² / miesiąc)



Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q4 2011

Industrial Market

Powierzchnie magazynowe

The warehouse market in Poland is still developing. We recorded growth in both demand and development activity.

Rynek magazynowy w Polsce cały czas się rozwija. Widać to w rosnącym popycie i aktywności deweloperów.

Supply

The supply of modern warehouse space in Poland increased by 75,000 m² during Q4 2011. The total warehouse space in Poland reached 6.59 million m². The Warsaw market, which includes its suburbs, is the biggest regional market in Poland. – The existing warehouse space of 2.43 million m² represents 37% of the space in Poland. In Q4, the Warsaw market grew by only 9,700 m². However, there are 76,000 m² of space under construction, which totals more than the space built in 2011 (74,900 m²). The Warsaw region (especially within the city borders) is one of the few markets with a relatively high share of speculative developments.

Demand

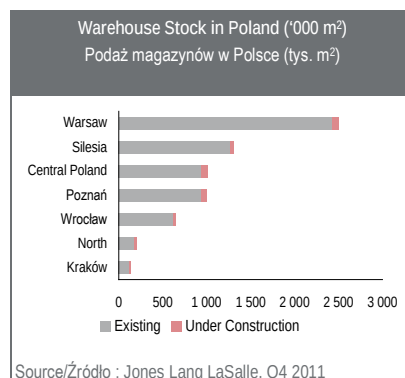
Q4 2011 saw a take-up volume of 398,000 m². Demand levels therefore decreased in comparison to the previous quarter (459,000 m²). For the full year 2011, demand in Poland reached a level of 1.69 million m² of warehouse space. Such a good result has not been observed since 2008. Warsaw was definitely the strongest market in Poland. There were 157,000 m² of warehouse space leased, representing 39% of the market. The warehouse space in Warsaw was leased mainly by logistics operators (59% of space), followed by electronics (23%). Demand for warehouse space in the region is expected to rise.

Vacancy

The growing occupier interest in warehouse space combined with a lack of speculative investments, led to a decrease in vacancy rates. At the end of Q4, the vacancy rate for Poland stood at 11.5% (at the end of Q3 it was 11.9%). Regarding the Warsaw region, And within the city borders, the vacancy rate was comparable to that of the whole of Poland and was estimated at 12%. In the suburbs of Warsaw, the vacancy rate was 17% (the highest vacancy rate in Poland, apart from Szczecin). There are, however, significant differences between specific locations in the Warsaw suburban area. For example, in Blonie the rate stood at 31%, whereas in Pruszków it was only 3%. The vacancy rates in the region should decrease over the next three months.

Rents

The Warsaw region is the most expensive warehouse location in Poland. Rental levels ranged between 3.60 and 5.30 €/m²/month. Warehouses in the suburbs of Warsaw are much cheaper. Tenants looking for space in this area could find offers from 2.30 to 2.90 €/m²/month. In general, we expect rental levels are likely to begin slowly increasing.



Podaż

Podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce w IV kw. 2011 r. zwiększyła się o 75 000 m². Całkowita powierzchnia magazynowa w Polsce osiągnęła w ten sposób poziom 6,59 mln m². Warszawa wraz z okolicami to największy rynek regionalny w Polsce – istniejącą tu powierzchnia (2,43 mln m²) stanowi 37% powierzchni w całym kraju. W IV kw. oddano w regionie Warszawy i okolic zaledwie 9 700 m² powierzchni magazynowej. Ale w budowie znajdowało się aż 76 000 m², czyli więcej, niż powierzchni wybudowanej w całym 2011 r. (74 900 m²). Region warszawski (zwłaszcza w granicach miasta), to jeden z niewielu rynków w Polsce, w którym znaczący jest udział inwestycji spekulacyjnych.

Popyt

W IV kw. 2011 r. wynajęto w Polsce 398 000 m². Poziom popytu spadł więc nieco w porównaniu z poprzednim kwartałem (459 000 m²). W całym 2011 r. wielkość popytu w Polsce osiągnęła poziom 1,69 mln m² powierzchni magazynowej. Tak dobrego wyniku nie zanotowano od 2008 r. Warszawa wraz z okolicami była w 2011 r. zdecydowanie najważniejszym rynkiem regionalnym. Wynajęto tu w IV kw. 157 000 m² magazynów, co stanowiło 39% popytu w całym kraju. Powierzchni magazynowych w Warszawie oraz okolicach szukały przede wszystkim firmy branży logistycznej, które wynajęły 59% powierzchni. Oprócz tego najaktywniejsza była branża elektroniczna (23%). Popyt na powierzchnie magazynowe w tym regionie będzie rosł.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej

Rosnące zainteresowanie najemców powierzchniami magazynowymi przy jednoczesnym braku inwestycji spekulacyjnej prowadził do spadku wskaźników powierzchni dostępnej od zaraz. Na koniec IV kw. 2011 r. wskaźnik pustostanów w skali kraju wyniósł 11,5% (na koniec III kw. było to 11,9%). Jeśli chodzi o region warszawski, to należy wprowadzić rozróżnienie między Warszawą Miasto i okolice. W granicach miasta poziom niewynajętej powierzchni jest porównywalny ze wskaźnikiem dla całej Polski i wyniósł 12%. Natomiast okolice Warszawy są regionem wykazującym się jednym z najwyższych wskaźników pustostanów w kraju: 17% to poza Szczecinem najwyższy wynik w Polsce. Należy jednak pamiętać, że występują znaczne różnice między poszczególnymi lokalizacjami w okolicach Warszawy. Np. w Bloniu ten współczynnik wynosi 31%, ale w Pruszkowie spada do 3%. W najbliższym czasie poziom niewynajętej powierzchni w regionie warszawskim powinien spadać.

Czynsze

Warszawa Miasto to najdroższa lokalizacja magazynowa w Polsce. Poziom czynszów efektywnych waha się tu między 3,60 a 5,30 €/m²/m-c. Sporo taniej jest w okolicach Warszawy. Najemcy szukający magazynów w tym regionie mogą się spodziewać ofert w granicach 2,30 a 2,90 €/m²/m-c. Najkorzystniejszych stawek należy oczywiście szukać w parkach magazynowych z najwyższymi poziomami pustostanów, jak np. w Bloniu. Generalnie rzecz biorąc, poziom czynszów będzie się powoli podnosił.

Residential Market

In Q4 2011, slightly fewer than 2,700 units were sold and fewer than 2,000 were launched to the market in new projects in Warsaw. The number of transactions decreased slightly for the second consecutive quarter, with the number of units launched to the market visibly lower. For the first time in six quarters, the number of units on offer decreased, although it still remains at a high level.

Supply

In total, slightly more than 12,900 units were first offered for sale by developers and housing co-operatives in Warsaw in the last four quarters. The volume of the offer increased to a level of over 18,800 dwellings. The offer is dominated by units priced between 6,000 and 8,000 PLN/m², which are also those bought most often. In Q4 2011, two new projects in the upper market segments were launched for sale. At the end of 2011, slightly more than 4,000 completed units were available on the market, and this number has not changed significantly in the last three quarters. The number of units completed in 2011 will be the lowest for at least eight years as a result of the sharp decrease in new starts in 2009.

Demand

Data from the Q4 2011 market monitoring confirms that the sales situation remains rather stable, despite the slight decrease in sales in the third quarter. For the whole year 2011, some 11,600 units were sold in Warsaw, which is a level similar to the long-term average of 3,000 units per quarter, recorded over the last decade.

Of the units completed or scheduled for delivery until the end of 2011, 79% have already been sold (8% more than in the previous quarter) and 21% remain on the market. Among the units scheduled for completion in 2012, units sold constitute 49%, while 51% remain on offer.

Prices

The average price of units launched to the market in Q4 2011 was 1.5% higher than in the previous quarter at 7,148 PLN/m². That was, however, the result of the launch of two expensive upper-middle market projects, while the prices of units in low-end and lower-middle segments are still decreasing.

The average asking price, calculated at the end of Q4 2011 for the entire pool of units on offer, decreased by approximately 80 PLN (1%). Generally, the trend of decreasing prices is still noticeable. Throughout last year, asking prices decreased by 6.6% and in the face of considerably high inflation, a significant drop of real prices was recorded.

Forecast

It is likely that 2012 will experience a drop in sales due to several factors: the decreasing credit rating of key homebuyer groups, higher cautiousness of buyers due to uncertainty of the future economic performance, and a decline in real incomes resulting from government tax policy. On the other hand, some developers will be tempted to launch more new apartments for sale before 28th April 2012 in order to avoid some parts of the conditions from the Developer Act, which is due to come into force from that day. This may deepen the market supply surplus over demand, thus intensifying competitiveness in spite of increasing construction costs. In this situation, an increase in prices is unlikely to happen over the next few quarters.

Rynek mieszkaniowy

W IV kw. 2011r. sprzedano w Warszawie blisko 2 700 jednostek, zaś wprowadzono na rynek niecałe 2 000 mieszkań w noworozpoczynanych inwestycjach. Drugi kwartał z rzędu nieznacznie zmalała liczba transakcji, zaś liczba mieszkań wprowadzonych na rynek była wyraźnie mniejsza. Po raz pierwszy od sześciu kwartałów liczba jednostek w ofercie zmniejszyła się, choć nadal pozostaje na wysokim poziomie.

Podaż

Łącznie w ostatnich czterech kwartałach deweloperzy i spółdzielnie mieszkaniowe wprowadzili do sprzedaży ponad 12 900 lokali. Oferta zwiększyła się do poziomu 18 800. W ofercie dominują mieszkania o cenach w przedziale 6 000 – 8 000 zł/m², są one także najczęściej kupowane. W IV kw. 2011r. do sprzedaży wprowadzono dwie nowe inwestycje z segmentu apartamentowego. Na koniec grudnia w sprzedaży było nieco ponad 4 000 gotowych mieszkań, a liczba ta nie zmieniała się znacząco w ostatnich trzech kwartałach. Liczba mieszkań oddanych do użytku w 2011r. będzie najniższa od co najmniej ośmiu lat, co jest wynikiem malej liczby rozpoczynanych nowych inwestycji w 2009r.

Popyt

Dane pochodzące z monitoringu rynku po czterech kwartałach 2011r. potwierdzają, że sytuacja w zakresie sprzedaży pozostaje dość stabilna, pomimo niewielkiego spadku liczby transakcji w IV kw. W ciągu całego 2011r. sprzedano w Warszawie ok. 11 600 lokali, co jest wynikiem zbliżonym do długoterminowej przeciętnej, która wynosi dla ostatnich 10 lat nieco ponad 3 000 sprzedanych lokali w skali kwartału. Wśród mieszkań oddanych lub planowanych do oddania do końca 2011r., 79% stanowiły mieszkania już sprzedane (o 8 punktów procentowych więcej niż w poprzednim kwartale), natomiast 21% to mieszkania znajdujące się nadal w ofercie. Wśród mieszkań planowanych do realizacji w 2012r., mieszkania sprzedane stanowią 49%, natomiast 51% pozostaje nadal w ofercie rynkowej.

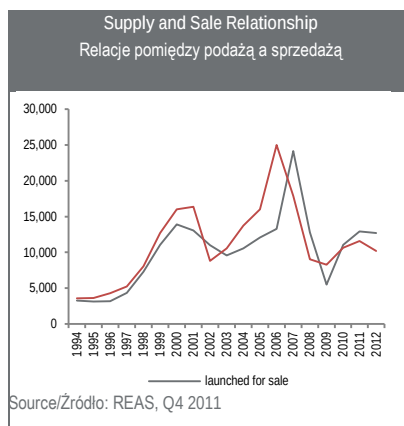
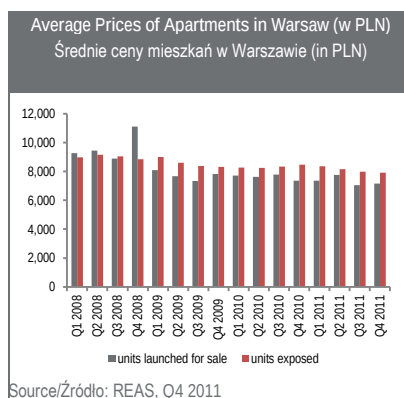
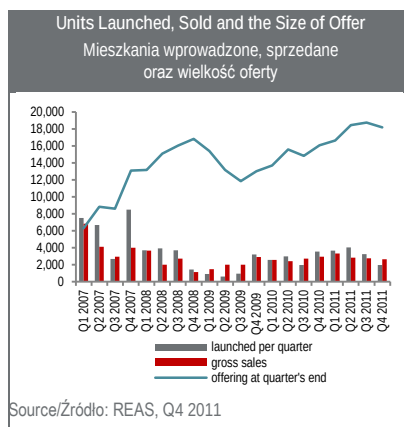
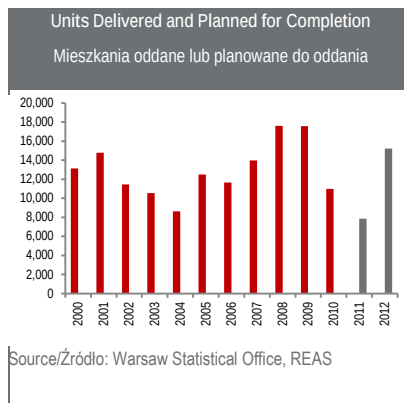
Ceny

Przeciętna cena mieszkań wprowadzanych na rynek w IV kw. 2011r. była o ok. 1,5% wyższa niż w poprzednim kwartale i wyniosła 7 148 PLN/m². Było to jednak wynikiem wprowadzenia dwóch drogiej inwestycji apartamentowych, natomiast ceny w segmencie mieszkań nadal spadały.

Przeciętna cena ofertowa, wyliczona na koniec IV kw. 2011r. dla całego zbioru mieszkań znajdujących się w ofercie, zmniejszyła się o ok. 80 PLN (1%). Generalnie, nadal mamy do czynienia z trendem spadku cen. W ciągu ostatnich 12 miesięcy ceny ofertowe spadły o ok. 6,6%, a wobec znacznej inflacji nastąpił wyraźny spadek cen realnych.

Prognoza

Rok 2012 przyniesie najprawdopodobniej spadek sprzedaży wskutek kilku czynników: malejącej zdolności kredytowej kluczowych grup nabywców, większej ostrożności ze strony kupujących w warunkach niepewnej sytuacji gospodarczej oraz zmniejszenia dochodów realnych wskutek polityki podatkowej rządu. Z drugiej strony niektórzy deweloperzy nie oprą się pokusie by przed 28 kwietnia 2012r. wprowadzić do sprzedaży więcej nowych mieszkań i uniknąć w ten sposób części wymogów wynikających z wejścia w życie ustawy o ochronie nabywców. Może to pogłębić zjawisko nadwyżki podaży nad popytem, zwiększając konkurencyjność rynku, pomimo rosnących kosztów realizacji. W tej sytuacji wzrost cen w najbliższych kwartałach nie wydaje się prawdopodobny.



Hotel Market

In recent years Poland has benefited from buoyant economic growth, enabling Warsaw to develop a healthy tourism industry. The 2012 UEFA European Championship is attracting investors' interest.

Supply

As at January 2012, the hotel supply in Warsaw consisted of 59 graded hotels and 10,380 hotel rooms. The majority of this hotel supply is located in the three-star segment, representing 33% of the overall hotel bed stock. The four-star segment is under-represented in comparison to other European capital cities, with only 13%. In recent years, hotel development has been subdued. Some developments have, however, been announced for 2012 and 2013. In 2012, the Polish hotel market will see the opening of an Etap and an Ibis hotel prior to the UEFA Euro 2012 tournament. In the following year, a Hampton by Hilton and a Renaissance are expected to open at Warsaw airport. The city will also see the opening of a Doubletree by Hilton, to be built in Warsaw's Wawer district. If all of the planned developments are built, hotel supply will increase by 5% in 2012 and 7% in 2013.

Demand

Although the city receives a significant amount of foreign visitors, tourism in Warsaw is dominated by domestic visitors, who account for roughly 65% of total arrivals in hotels. The major foreign source markets are the UK, Germany and the US.

Between 2003 and 2008, Warsaw saw a significant year-on-year growth in both tourist arrivals and overnight stays. The economic crisis of 2008 and 2009 affected Warsaw's tourism industry, although much less than with other major European cities. In 2009, growth in visits slowed to 1.6%, while overnight stays declined by 6%. As economic conditions started to improve again in 2010, tourist visits and overnight stays increased by 11.7% and 12.4% respectively. The UEFA Euro 2012 in June is expected to significantly increase the number of domestic and foreign visitors and lead to an overall growth in tourism visits in 2012.

The performance of Warsaw's hotel market suffered considerably in 2009; a 9% fall in occupancy and a 23% contraction in room rates caused RevPAR¹ to decline by 30%. However, in 2010 there was a marked improvement in trading fundamentals with occupancy and ADR increasing by 10% and 5.5% respectively, allowing RevPAR to grow by 16%. This growth continued into 2011, with Warsaw hotels reporting a 9% rise in RevPAR at year-to-date November 2011. This was on the back of a 6% increase in average room rates and a 3% growth in occupancy.

Investment

In 2011, the Polish hotel market saw an increase in investment activity compared to 2010. One of the largest transactions recorded was the sale of the Jan III Sobieski hotel by Europa Capital and Warimpex to Norwegian-based investment company Wenaasgruppen. The sale price was in excess of €50 million. Another notable transaction was the acquisition of the Mercure Warszawa Fryderyk Chopin in Warsaw by the Polish company Echo Investment for €31 million; The new owner intends to replace the building with an office block. Other transactions included the sale of the Le Méridien Bristol Warsaw and a portfolio of two hotels (Cracovia and Neptun hotel) by Orbis. In 2012, the hotel investment market is expected to remain active as investors are attracted by the sound Polish economy, growth opportunities, and media exposure on the back of the UEFA European Championship.

Rynek hotelowy

Rosnące tempo wzrostu polskiej gospodarki w ciągu ostatnich kilku lat, pozwoliło na znaczne rozwinięcie infrastruktury turystycznej w Warszawie. Euro UEFA 2012 przyciąga zainteresowanie inwestorów.

Podaż

W styczniu 2012r. w Warszawie działało 59 skategoryzowanych hoteli, oferujących 10 380 pokoi. Większość podaży stanowią obiekty 3-gwiazdkowe, w których ulokowane jest 33% miejsc noclegowych. W porównaniu z innymi europejskimi stolicami warszawski segment hoteli 4-gwiazdkowych jest słabo rozwinięty i posiada jedynie 13% udziału w rynku. W ostatnich latach tempo rozwoju rynku hotelowego było spowolnione. Niemniej jednak na lata 2012 i 2013 zapowiadanych jest kilka inwestycji. Przed rozgrywkami Euro UEFA 2012 zostaną otwarte hotele Etap i Ibis, a rok później Hampton sieci Hilton oraz Renaissance przy warszawskim lotnisku im. Chopina. Co więcej, w dzielnicy Wawer powstanie kolejny hotel sieci Hilton, który będzie działał pod marką Doubletree. Jeśli wszystkie planowane inwestycje zostaną zrealizowane, podaż hoteli w latach 2012 i 2013 wzrośnie o odpowiednio 5% i 7%.

Popyt

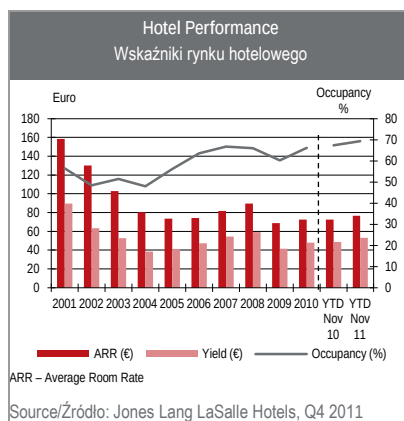
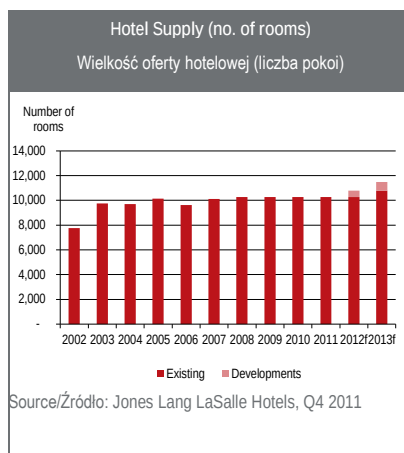
Miasto jest odwiedzane przez coraz większą liczbę gości z zagranicy (głównie Brytyjczyków, Niemców i Amerykanów), choć w statystykach nadal dominują polscy turyści stanowiący 65% korzystających z noclegów w hotelach.

W okresie 2003-2008 Warszawa rokrocznie notowała wzrost zarówno liczby odwiedzających jak i wykorzystanych noclegów. Kryzys finansowy z lat 2008-2009 nie pozostał bez wpływu na polski przemysł turystyczny, jednak w porównaniu z innymi, ważnymi miastami europejskimi nie był on tak dotkliwy. W 2009 wzrost liczby wizyt jednodniowych wyhamował do poziomu 1,6%, natomiast liczba noclegów zmniejszyła się o 6%. W ślad za poprawą sytuacji ekonomicznej w 2010r. wzrosła liczba przyjazdów i noclegów o odpowiednio 11,7% i 12,4%. Mistrzostwa Europy w piłce nożnej w czerwcu br. najprawdopodobniej także przyczynią się do ożywienia turystyki przyjazdowej wśród gości z kraju i zagranicy w całym 2012r.

Warszawski rynek hotelowy znacznie ucierpiał w 2009r. notując spadki wszystkich najważniejszych wskaźników: obłożenie (o 9%), cen noclegów (o 23%) oraz RevPAR¹ (o 30%). Jednak w 2010r. sytuacja uległa wyraźnej poprawie: obłożenie wzrosło o 10%, średnia cena za pokój o 5,5% dzięki czemu RevPAR zwiększył się o 16%. Ten pozytywny trend utrzymał się również w 2011r. W listopadzie warszawskie hotele zarejestrowały wzrost wskaźnika RevPAR o 9% (rok-do-roku). Było to przede wszystkim rezultatem 6% wzrostu średniej ceny noclegów oraz o 3% wyższemu wskaźnikowi obłożenia.

Ceny

W 2011r. zaobserwowano wzmożoną aktywność inwestorów w porównaniu do roku poprzedniego. Jedną z najbardziej znaczących transakcji była sprzedaż hotelu Jan III Sobieski przez Europa Capital i Warimpex firmie inwestycyjnej Wenaasgruppen z siedzibą w Norwegii za ponad 50 mln €. Istotnym wydarzeniem na rynku było także przejęcie hotelu Mercure Warszawa Fryderyk Chopin przez polską firmę Echo Investment za 31 mln €, która zamierza wybudować w jego miejscu biurowiec. Pozostałe transakcje zrealizowane w ub.r. obejmują sprzedaż Le Méridien Bristol Warsaw oraz portfolio dwóch hoteli sieci Orbis (Cracovia i Neptun). Dzięki pozytywnym sygnałom o stanie polskiej gospodarki, perspektywom rozwoju oraz wzmożonej ekspozycji kraju w środkach masowego przekazu za sprawą organizacji Euro UEFA 2012, znacząca aktywność inwestorów powinna utrzymać się również w 2012r.



¹ RevPAR (revenue per available room) - przychód na 1 dostępny pokój

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;
Court registration fees	shares sale: 1% of the net shares price. 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	10% - 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	• partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length) • rent free periods: common practice on the market – usually in the range of 4 – 6 months rent (depending on the transactional volume and lease length);

Leasing Practice Industrial

Lease length	3-5 years for logistic companies; 7-10 years more common for production or warehouse built to suit projects;
Rental basis	paid monthly in advance with rents denominated in € but paid in Polish Zloty;
Lease agreement collateral	bank guarantee or cash deposit equivalent of 3 - 6 months rent and service charges all increased by VAT;
Rent increases	annually according to Harmonised Index of Consumer Prices (HICP);
Repairs	internal - tenant; external/structural and common areas – landlord although recovered through service charges;
Insurance	landlord covers costs of building insurance (included in service charges), tenant covers insurance of own premises, contents and civil liability;
Agency fees	12% - 20% 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 on behalf of tenant – remuneration paid by tenant may be based on the percentage of the savings secured for the tenant;
Reinstatement:	negotiable by lease;
Other developers' incentives	• partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length), or • rent free periods: common practice on the market - usually in the range of 4 – 8 months rent (in case of 60 month lease). Rent free periods depend on the transactional volume and lease length;

Leasing Practice Retail

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

Praktyka rynkowa

Warunki kupna-sprzedaży nieruchomości

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

Warunki najmu powierzchni biurowych

Długość najmu	5 lat; 3-letni okres najmu występuje sporadycznie 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;
Ubezpieczenie	właściciel - ubezpieczenie budynku, (koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną), najemca - OC, NW, majątek ruchomy;
Prowizja agencji nieruchomości	10% – 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;
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 - 6 miesięcy wolnych od płatności (w zależności od wielkości transakcji i długości okresu najmu);

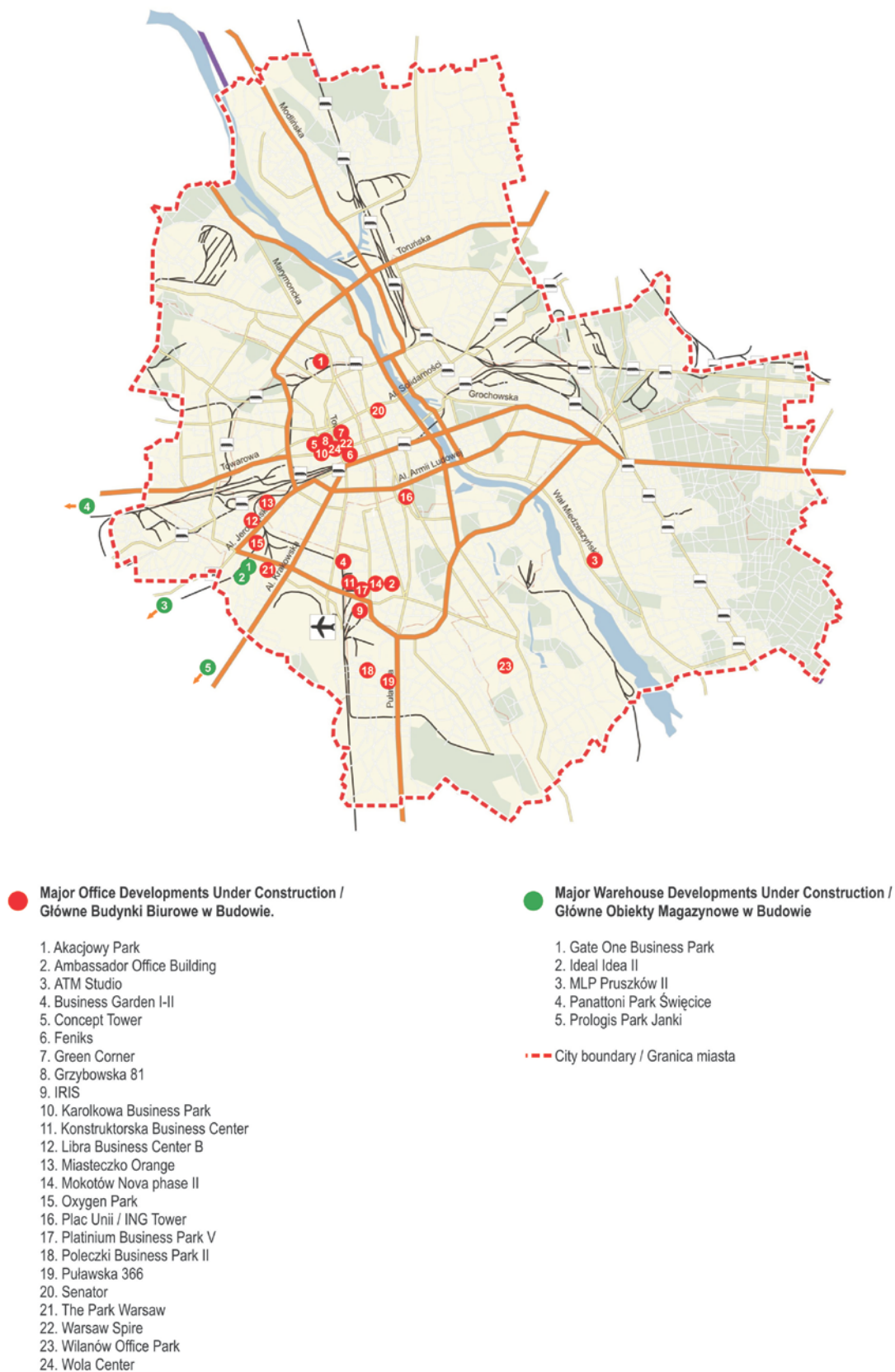
Warunki najmu powierzchni magazynowych

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	12% – 20% 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 renegotiacji prowadzonych w imieniu najemcy, wynagrodzenie płacone jest przez najemcę i może być zależne 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);

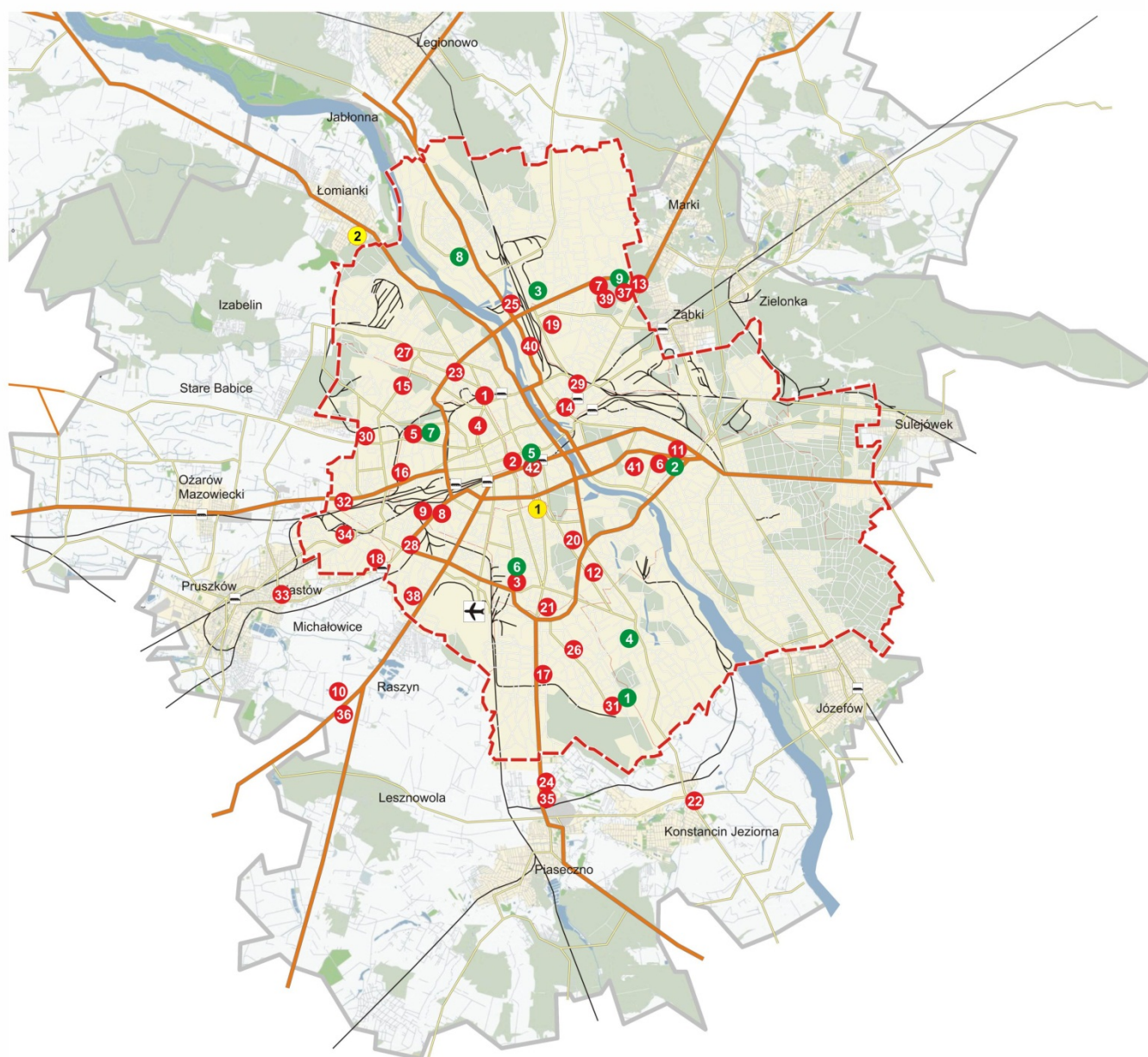
Warunki najmu powierzchni handlowych

Długość najmu	5, 7 lub 10 lat, z możliwością przedłużenia, ale nie dłużej niż 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;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	dofinansowanie kosztów aranżacji wynajmowanej powierzchni – stosowane tylko w przypadku kluczowych najemców;

Warsaw – Map of New Office and Warehouse Provision



Warsaw Agglomeration – Map of Retail Provision



Major Existing Retail Schemes / Główne Istniejące Obiekty Handlowe

1. Arkadia
2. Złote Tarasy
3. Galeria Mokotów
4. Klif
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 Polczyńska (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 Gocław
42. vitkAc (Wolf Bracka)

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

1. BBI Galeria Miejska Plac Unii
2. Auchan Łomianki

Major Planned Retail Schemes / Główne Planowane Obiekty Handlowe

1. Tesco Kabaty Extension
2. Atrium Promenada Extension
3. Factory Annopol
4. Miasteczko Wilanów - Polnord / GTC
5. Cedet (Smyk) Refurbishment
6. Galeria Mokotów Extension
7. Wola Park Extension
8. GTC Białoleka
9. Targówek Park Handlowy Extension

--- City boundary / Granica miasta



Real value in a changing world

Contacts

John Duckworth
Managing Director
Poland & CEE
Jones Lang LaSalle

+48 22 318 0000
john.duckworth@eu.jll.com
www.joneslanglasalle.pl

Anna Bartoszewicz-Wnuk
National Director
Head of Research & PR
Jones Lang LaSalle Poland

+48 22 318 0007
anna.bartoszewicz-wnuk@eu.jll.com
www.joneslanglasalle.pl

Paweł Szejter
Partner
REAS Residential Advisors
Poland

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

Alister McCutcheon
Senior Vice President
Jones Lang LaSalle Hotels
London, UK

+44 207 399 5295
alister.mccutcheon@eu.jll.com
www.joneslanglasallehotels.com

Warsaw City Report – Q4 2011

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



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

Economy / Investment

Gospodarka / Rynek inwestycyjny

Sound GDP growth in 2011. Another record breaking year in terms of investment volumes.

Wysoki wzrost PKB w 2011r. Kolejny rekordowy rok pod względem wartości transakcji inwestycyjnych.

Poland's Economy

In Q3 2011, Polish GDP continued to grow and reached 4.2%, which is higher than economists had expected. According to Consensus Forecast, the Polish economy should develop at a yearly rate of 4.1, 2.4% and 3.2% in 2011, 2012 and 2013 respectively.

Retail sales increased by 12.6% in November 2011 alone and from January until November, retail sales growth arrived at 12.2%, compared to 4.6% in the same period of the previous year.

The unemployment rate reached 12.1% in November, up by 0.4 pp compared to a year ago. In December the inflation rate dropped to 4.6% from 4.8% in the preceding month. This higher level of inflation is mainly contributable to rising fuel and food prices, as well as the weak Zloty.

Investment Climate

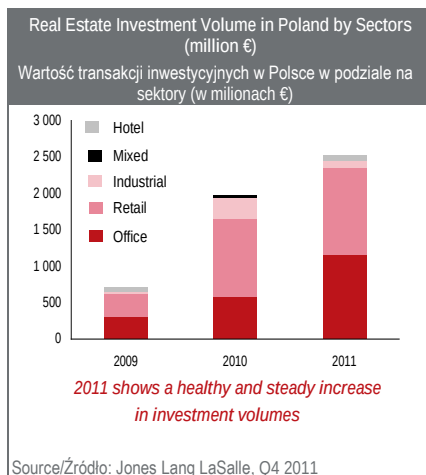
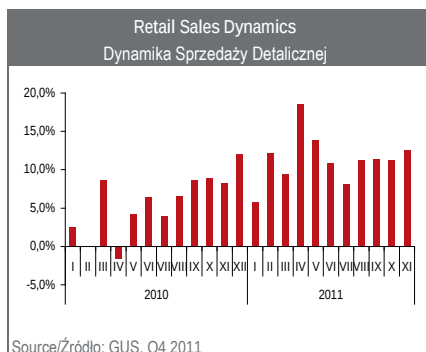
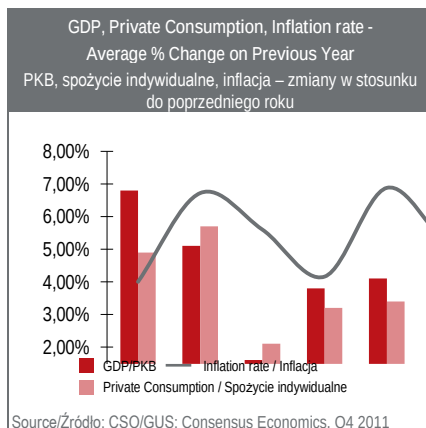
In Q4 2011, investor sentiment for Poland continued to be positive. This was confirmed by notable transactional evidence, with total investment volumes in all sectors in 2011 exceeding €2.5 billion including: €1.15 billion in offices, €1.2 billion in retail, approximately €100 million in the industrial sector, with the remainder being accounted for by hotels. The 2011 figure was 128% of the total 2010 investment volume and exceeded 2009 volumes by 254%. With the Eurozone crisis escalation in Q4 and the resultant increased instability of capital markets, we began to see the banking sector becoming increasingly cautious when granting financing, and this may impact the level of transactions going forward, with a negative impact on availability and cost of debt financing.

The most notable Q4 office deals were limited to Warsaw and included the acquisition of Mokotowska Square by DEKA, the acquisition of Atrium International Business Centre by Rockspring for approximately €41 million, the sale of Moniuszki Tower to Catalyst, and the purchase of Młodziejowski Palace by IVG for €22.4 million. Other smaller Warsaw office deals included the sales of the Canal+ and N21 office buildings. Q4 also witnessed the closure of one significant office development deal: the forward purchase of Miasteczko TP by Qatar Holdings. The only significant office transaction reported outside Warsaw was the purchase of Green Office A & B buildings in Kraków by Azora.

Volume-wise, the activity in the retail sector in 2011 was very similar to the office sector, in fact, marginally higher. The most notable retail transactions included the closing of the Wzorcownia Shopping Centre in Wrocław and the Pestka Shopping Centre in Poznań, both being acquired by Blackstone. Another notable transaction was the acquisition of the Molo shopping scheme in Szczecin by Atrium European Real Estate for approximately €55 million. These three deals, coupled with other smaller transactions, such as the sale of Echo Pabianice to PH3 for approximately €24 million, indicate that investor demand for retail was not limited to major cities but, that good quality product located in secondary and tertiary locations was also on investors' radar. In Q4, there were also two notable transactions involving retail developments. Standard Life became an equity partner of Helical for the development of the Europa Centralna shopping centre and retail park in Gliwice, while Resolution Property acquired 80% of the Supersam Katowice project from CDI.

Investment Yields

We estimate prime office yields to be at 6.25%, retail yields at 6.00% and warehouse yields around 8.00% at the end of Q4 2011. We forecast prime yields to remain stable in the short term, but this would highly depend on how the situation in the Eurozone evolves in the coming months.



Prime Yields – Q4 2011		
Stopy kapitalizacji za najlepsze obiekty – IV kw. 2011		
Sector	Yield (%)	Changes
Offices	6.25	↔
Retail	6.00	↔
Warehouses	8.00	↔

Source/Zródło: Jones Lang LaSalle, Q4 2011

Sytuacja gospodarcza Polski

Pozytywna dynamika wzrostu PKB Polski w III kwartale 2011r. była wyższa niż oczekiwali ekonomiści i wyniosła 4,2%. Według prognoz Consensus Forecast na lata 2011, 2012 i 2013 Polska gospodarka wzmożni się rocznie o odpowiednio 4,1%, 2,4% oraz 3,2%.

Sprzedaż detaliczna wzrosła w listopadzie o 12,6% względem zeszłego roku, a od stycznia do listopada dynamika wyniosła 12,2%, podczas gdy w tym samym okresie roku ubiegłego było to 4,6%.

Stopa bezrobocia zarejestrowana w listopadzie wyniosła 12,1% i była o 0,4 p.p. wyższa niż przed rokiem.

Inflacja w grudniu spadła do 4,6% z poziomu 4,8% zanotowanego w poprzednim miesiącu. Napędzają ją galopujące ceny paliw i żywności a także słaby złoty.

Rynek Inwestycyjny

W IV kw. nastawienie inwestorów do Polski pozostało pozytywne. Potwierdza to znakomita całkowita wartość transakcji zrealizowanych od początku roku, która osiągnęła 2,5 mld €, w tym: sektor biurowy – 1,15 mld €, handlowy – 1,2 mld €, magazynowy – około 100 mln €, reszta przypadła na sektor hotelowy. Wynik za 2011r. przewyższa o 28% wartość transakcji zrealizowanych w roku 2010 oraz o 254% wynik z 2009r. Wraz z nasileniem kryzysu w strefie euro w IV kw. i wzrostem niestabilności rynków kapitałowych, obserwujemy rosnącą ostrożność sektora bankowego w udzielaniu finansowania. Zakładając negatywny wpływ mniejszej dostępności oraz wzrostu kosztów finansowania długu, nastawienie to może wpłynąć na poziom przyszłych transakcji.

Największe transakcje biurowe w IV kw. zawarto na warszawskim rynku: zakup biurowca Mokotowska Square przez DEKA, nabycie przez Rockspring budynku Atrium International Business Centre za ok. 41 mln €, sprzedaż Moniuszki Tower firmie Catalyst, zakup Pałacu Młodziejowskiego przez spółkę IVG za 22,4 mln € oraz kilka mniejszych transakcji, jak np. sprzedaż budynków biurowych Canal+ i N21. W ostatnim kwartale zamknęła się również znacząca transakcja typu „forward purchase”, tj. zakup powstającego budynku biurowego Miasteczko TP przez Qatar Holdings. Jedyną istotną transakcją odnotowaną poza stolicą było kupno krakowskich biurowców Greek Office A i B przez Azora.

Pod względem wartości, aktywność w sektorze handlowym była porównywalna do biurowej. Do największych transakcji zrealizowanych w tym segmencie należały: sfinalizowanie zakupu centrów handlowych Wzorcownia we Wrocławiu oraz Pestka w Poznaniu przez fundusz Blackstone. Kolejną istotną transakcją było nabycie centrum Molo w Szczecinie przez Atrium European Real Estate za kwotę 55 mln €. Powyższe trzy transakcje, a także towarzyszące im inne mniejsze, w tym sprzedaż Echo Pabianice firmie PH3 za kwotę ok. 24 mln €, wskazują na silny i zrównoważony popyt inwestycyjny na obiekty handlowe wysokiej jakości nie tylko w głównych, ale i w mniejszych miastach Polski. Dodatkowo, w ostatnim kwartale zamknęła się znacząca transakcja typu „forward purchase”, w której firma Standard Life została partnerem Helical przy realizacji kompleksu handlowego Europa Centralna w Gliwicach, a także nabycie od CDI 80% udziałów w projekcie Supersam w Katowicach przez Resolution Property.

Stopy kapitalizacji

Szacujemy, że pod koniec IV kw. stopy kapitalizacji dla segmentu biurowego kształtowały się na poziomie 6,25%, dla segmentu handlowego – 6,0%, a dla magazynowego – 8,0%. Oczekujemy, że w najbliższej przyszłości wartości te pozostaną na niezmiennym poziomie, jednak w dużej mierze uzależnione jest to od sytuacji w strefie euro.

Office Market

2011 outperforms the record-breaking 2010 in respect of take-up. Rents and vacancy rates remain stable.

Supply

2011 was a record-breaking year in terms of supply but, in a somewhat different way. The volume of new completions coming to market was the lowest since the mid 90's. Only 120,000 m² of new office space was delivered, creating a gap in supply. Q4 saw four new additions, which totalled approximately 32,000 m². The largest office development delivered in Q4 was Hortus (10,200 m²).

Looking further into 2012, it would seem that this year should be fairly robust in terms of new completions. However, it should be noted that more than 60,000 m² of the expected 250,000 m² will be delivered to owner-occupiers.

Demand

In 2011, the level of demand for office space outperformed the record-breaking volume seen at the end of 2010. Total take-up amounted to 573,000 m², proving the churn on the market, and was the highest figure in Warsaw's history. We are of the view that the situation on the demand side in Warsaw will remain positive throughout 2012.

Looking more closely at the take-up structure, it is worth noting that pre-lease agreements accounted for 21% in 2011. The largest deals concluded in Q4 2011 included pre-let transactions by Nordea (7,200 m²) in Green Corner and KIA Motors (2,600 m²) in Puławska 366, and renewals by UPC (3,800 m²) in Atrium Centrum and Allianz (2,710 m²) in Europlex. New deals were signed by AMG.net (2,500 m² in Saski Crescent) and AON (2,300 m² in Equator II). We expect some additional large lease contracts to be finalised in 2012.

Vacancy

Currently, Warsaw City Centre offers around 80,850 m² to let, which corresponds to a vacancy rate of 6.7% (6.1% in CBD and 7.1% in the City Centre Fringe). In Non-Central locations, the vacancy rate stands at 6.7% (159,300 m²). The overall vacancy rate in Warsaw amounts to 6.7%. This simply means that the overall q-o-q vacancy rate has remained unchanged. The largest volume of vacant space was available in Mokotów (52,500 m² vacant space), which gives a 5.5% vacancy rate in this sub-market. Over 55% of office space delivered to the market in Q4 was unoccupied. We believe that Warsaw's vacancy ratio should be stable over a short-term perspective, with a slight downward pressure.

Rents

Prime headline rents in Warsaw increased in 2011 due to pressures on vacancy and sound demand. Prime office space in Warsaw City Centre now fetches between € 22 and € 25 / m² / month. Some triple A buildings are quoting rents at even higher levels. The best Non-Central locations, such as Mokotów, are being leased at € 15.00 to € 15.50 / m² / month. According to the Q4 2011 Jones Lang LaSalle rental clock, Warsaw has entered the slow rental growth cycle.

Powierzchnie biurowe

W 2011r. popyt osiągnął rekordowy poziom, przewyższając wynik z 2010r. Czynsze i pustostany pozostawały na stabilnym poziomie.

Podaż

2011r. był również rekordowy pod kątem podaży, jednak w zupełnie innym ujęciu niż strona popytowa. Mianowicie w 2011r. oddano do użytkowania jedynie 120 000 m² nowej powierzchni biurowej, co jest najniższym wolumenem nowej podaży od połowy lat 90-tych. W IV kw. na rynek trafiły 4 nowe inwestycje o całkowitej powierzchni ok. 32 000 m². Największą z nich był biurowiec Hortus (10 200 m²).

Patrząc na rok 2012 można mieć wrażenie, że nowa podaż będzie wysoka. Niemniej jednak należy brać pod uwagę fakt, że ponad 60 000 m² z planowanych 250 000 m² jest przeznaczona wyłącznie na potrzeby właścicieli.

Popyt

Po rekordowo wysokim poziomie popytu na nowoczesne powierzchnie biurowe zarejestrowanym w Warszawie w roku 2010, również 2011 przyniósł kolejny przełom. Zawarto umowy najmu na ponad 573 000 m², co jest najwyższym wolumenem powierzchni wynajętej w historii Warszawy i potwierdzeniem dużego ruchu na rynku. Uważamy, że sytuacja po stronie popytu będzie wyglądała pozytywnie również w 2012r.

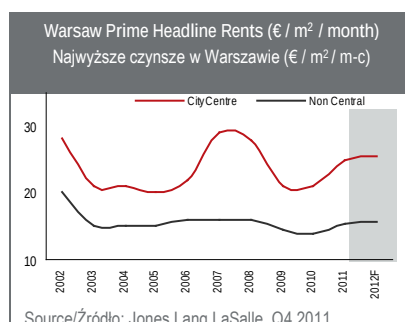
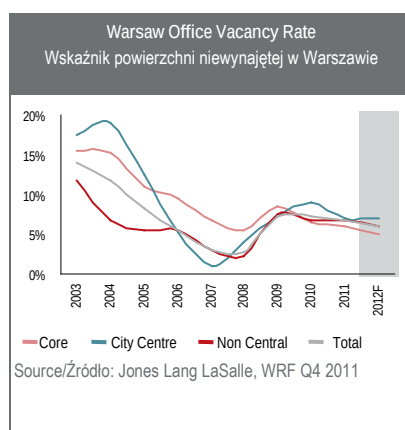
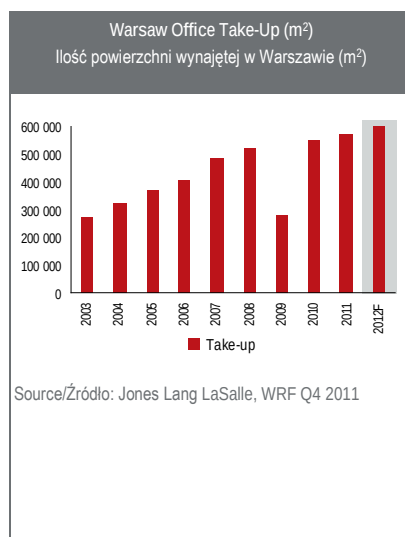
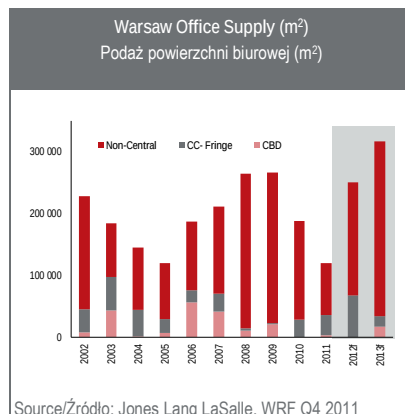
Przyglądając się bliżej strukturze transakcji w 2011r. można zaobserwować, że umowy przednajmu stanowiły ok. 21 % całkowitego popytu. Największe umowy typu pre-let w IV kw. zawarły Nordea (7 200 m²) w Green Corner oraz KIA (2 600 m²) w Puławska 366. Znaczącą renowację przeprowadziła firma UPC (3 800 m² w Atrium Centrum) i Allianz (2 500 m² w Europlex). Największą nową umowę zawarł AMG.net (2 500 m²) w Saski Crescent oraz AON (2 300 m²) w Equator II. Spodziewamy się podpisania kolejnych znaczących umów najmu w 2012r.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej

W Centrum około 80 850 m² jest niewynajętych, co stanowi 6,7% dostępnej powierzchni biurowej w tym rejonie (6,1% w COB i 7,1% w Centrum). Poza Centrum wskaźnik powierzchni dostępnej wyniósł 6,7% (159 300 m²). Ogólny wskaźnik pustostanów jest w Warszawie na poziomie 6,7%. Oznacza to, że współczynnik powierzchni niewynajętej pozostał niemal niezmienny porównując kwartał do kwartału. Najwięcej wolnej powierzchni było na Mokotowie (52 500 m²), co przekładało się na 5,5% współczynnik pustostanów w tym dystrykcie biurowym. Ponad 55% powierzchni dostarczonej na rynek w IV kw. ubiegłego roku była niewynajęta. Uważamy, że współczynnik dostępnej pozostanie stabilny w perspektywie krótkookresowej z lekką tendencją spadkową.

Czynsze

Najwyższe czynsze transakcyjne powróciły w 2011r. na ścieżkę wzrostu. Najlepsze powierzchnie biurowe w Centrum można wynająć obecnie za 22€ - 25€/ m² / m-c, przy czym w niektórych biurowcach klasy AAA czynsze wywoławcze są wyższe. Poza Centrum stawki za najlepsze powierzchnie wynoszą obecnie 15€ - 15,5€ / m² / m-c. Według krótkookresowego cyklu zmian czynszów najmu prowadzonego przez Jones Lang LaSalle, w IV kw. 2011r. Warszawa znalazła się w ćwiartce, gdzie stawki czynszowe powoli rosną.



Retail Market

Churn in the luxury retailing sector.
New significant investments ahead.

Supply

Q4 saw the opening of only one shopping development on the Warsaw market: the vitkAc department store. It is situated in Bracka Street, near the prestigious Plac Trzech Krzyży Square, which is home to a number of up-market brands. This fits with the retail offer in vitkAc centre where a number of luxury chains decided to place their first stores in Poland.

By the end of 2011, modern large scale retail space in the Warsaw agglomeration had reached 1.52 million m², 1.04 million m² of which is in 32 shopping centres. The density ratio of 415 m² per 1,000 inhabitants puts the Warsaw region seventh of the eight major Polish metropolitan areas, ahead only of the Katowice agglomeration.

2012 will not bring any fundamental changes to the retail picture in the capital. At present, 70,000 m² is in the construction stage and in three schemes. Only one of those (Galeria Brwinów, 10,000 m²) will open this year, with the delivery of Galeria Miejska Plac Unii (16,250 m²) and Auchan in Łomianki (44,000 m²) scheduled for 2013. The construction of the third outlet centre in Warsaw is expected to commence soon, with the opening of Factory Annapol in the Białoleka district set for Q4 2012. New developments that are in the pipeline in the perspective of two to four years, will significantly change the retail picture in the capital, especially in its southern parts. The largest projects include the Tesco Kabaty redevelopment in the Ursynów district (45,000 m² after its extension), the enlargement of the Promenada centre in Praga-Południe (by 25,000 m²), the extension of Auchan in Piaseczno (by 43,000 m²), and two new projects by GTC: Galeria Wilanów (76,600 m² in co-operation with Polnord) and a shopping centre in Białoleka.

Demand

The Warsaw market, benefiting from high purchasing power, economic stability and promising growth potential, attracts numerous developers and retailers. The most notable event of Q4 was the long awaited opening of the aforementioned vitkAc department store, which is home to numerous high-end brands. The majority of those brands made their debut there, thus widening the up-market segment of Polish retailing. Fashion enthusiasts could satisfy their cravings in the Gucci, Lanvin, Yves Saint Laurent or Bottega Veneta boutiques, to name just a few.

Also in Q4, some iconic international brands began their activities in Poland, with the most spectacular being: Toys "R" Us (Blue City), GAP and Foot Locker (both in Arkadia). DIY enthusiasts can now shop in two recently opened Jula stores, in the Targówek and Janki retail parks.

Demand for modern retail space in Warsaw remains strong. This, combined with the lack of new completions keeps the vacancy rate at a very low level of approximately 1%.

Rents

Compared to Q4 2010 statistics, there was a 5% increase of prime shopping centre and high street rents for 100m² unit shops.

Currently, rents are estimated at €70 - €90 / m² / month in leading shopping centres, while rents at prime high street locations (Nowy Świat, Marszałkowska, Plac Trzech Krzyży, Chmielna) range from €75 to €95 / m² / month.

Powierzchnie handlowe

Przełom w segmencie marek luksusowych.
Nowe znaczące inwestycje na horyzoncie.

Podaż

IV kw. przyniósł otwarcie jednego obiektu handlowego przewidzianego na 2011r. – Domu Mody vitkAc. Galeria ta mieści się przy ul. Brackiej w sąsiedztwie prestiżowego Placu Trzech Krzyży, które to miejsce jest preferowane przez marki z segmentu wyższej półki. W ten klimat doskonale wpisuje się oferta Domu Mody vitkAc z markami luksusowymi dotychczas nieobecnymi w Polsce.

Całkowita podaż handlu wielkopowierzchniowego w aglomeracji Warszawy osiągnęła w 2011r. 1,52 mln m², z czego 1,04 mln m² przypada na 32 centra handlowe. Wskaźnik nasycenia powierzchnią najmu w centrach handlowych wynosi 415 m² / 1 000 mieszkańców, co plasuje aglomerację warszawską na przedostatnim miejscu wśród ośmiu największych obszarów metropolitalnych, wyprzedzając jedynie region katowicki.

Również 2012r. nie przyniesie fundamentalnych zmian obrazu rynku. W budowie jest 70 000 m² w trzech obiektach, z czego tylko jeden (Galeria Brwinów o pow. 10 000 m²) otworzy się jeszcze w tym roku. Natomiast otwarcie Galerii Miejskiej Plac Unii (16 250 m²) oraz Auchan w Łomiankach (44 000 m²) spodziewane jest w 2013r. Wkrótce ruszy budowa trzeciego w Warszawie centrum wyprzedażowego – otwarcie Factory Annapol na Białolece planowane jest na IV kw. 2012r. W perspektywie kolejnych 2-4 lat mogą ruszyć inwestycje, które w znaczący sposób zmienią obraz handlu w mieście, zwłaszcza w jego południowych regionach. Największe projekty to przebudowa Tesco Kabaty na Ursynowie (45 000 m² po rozbudowie), powiększenie CH Promenada o 25 000 m² na Pradze-Południe, rozbudowa Auchan w Piasecznie o 43 000 m², a także dwie nowe inwestycje firmy GTC – Galerii Wilanów - 76 600 m² (we współpracy z firmą Polnord) oraz centrum na Białolece.

Popyt

Rynek warszawski charakteryzuje się wysoką siłą nabywczą, stabilną sytuacją ekonomiczną i dobrymi perspektywami rozwoju, co przyciąga uwagę zarówno wielu deweloperów, jak i najemców. Do najważniejszych wydarzeń w IV kw. należy wspomniane już długo oczekiwane otwarcie Domu Mody vitkAc. To tu wiele ekskluzywnych marek zainaugurowało swoją obecność poszerzając tym samym asortyment dóbr z wyższej półki na naszym rynku. Miłośnicy marek luksusowych mogą zaspokoić swoje zachcianki m.in. w sklepach Gucci, Lanvin, Yves Saint Laurent czy Bottega Veneta.

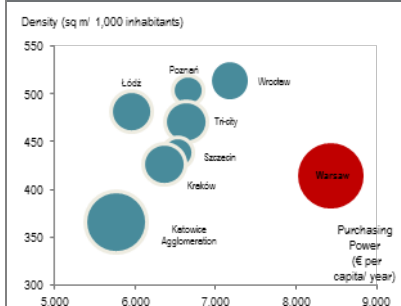
Ponadto, w ciągu ostatnich trzech miesięcy 2011r. zadebiutowało kilka światowych marek-ikon, jak np. Toys "R" Us (Blue City), GAP i Foot Locker (Arkadia). Majsterkowie mogą robić zakupy w dwóch sklepach Jula otwartych w listopadzie w parkach handlowych na Targówku i w Jankach.

Popyt na lokale handlowe o odpowiednim standardzie jest nadal wysoki, co przy braku nowej powierzchni utrzymuje wskaźnik pustostanów na bardzo niskim poziomie ok. 1%.

Czynsze

W porównaniu z poziomem osiągalnym pod koniec 2010r., zaobserwowano 5% wzrost stawek czynszu za najlepsze lokale o powierzchni około 100 m² w wiodących centrach handlowych i przy głównych ulicach handlowych w stolicy. Obecnie czynsze w tej kategorii wynoszą 70€ - 90€/ m² m-c w centrach handlowych, natomiast stawki przy głównych ulicach w centrum Warszawy (Nowy Świat, Marszałkowska, Plac Trzech Krzyży, Chmielna) wahają się w przedziale 75€ - 95€/ m² m-c.

Maturity of Major Markets in Poland
Dojrzałość rynku centrów handlowych w największych aglomeracjach w Polsce

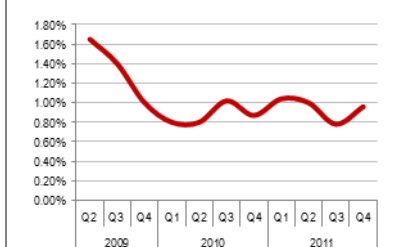


Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q4 2011



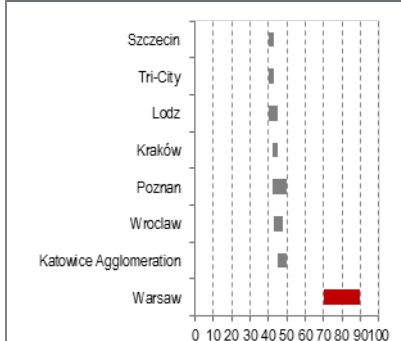
vitkAc on Bracka St. / vitkAc, ul. Bracka

Warsaw – Shopping Centre Market – Vacancy Rate
Warszawski rynek centrów handlowych – wskaźnik powierzchni niewynajętej



Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q3 2011

Prime Shopping Centre Rents (€/ m² / month)
Stawki czynszu za najlepsze lokale w centrach handlowych (€/ m² / miesiąc)



Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q4 2011

Industrial Market

Powierzchnie magazynowe

The warehouse market in Poland is still developing. We recorded growth in both demand and development activity.

Rynek magazynowy w Polsce cały czas się rozwija. Widać to w rosnącym popycie i aktywności deweloperów.

Supply

The supply of modern warehouse space in Poland increased by 75,000 m² during Q4 2011. The total warehouse space in Poland reached 6.59 million m². The Warsaw market, which includes its suburbs, is the biggest regional market in Poland. – The existing warehouse space of 2.43 million m² represents 37% of the space in Poland. In Q4, the Warsaw market grew by only 9,700 m². However, there are 76,000 m² of space under construction, which totals more than the space built in 2011 (74,900 m²). The Warsaw region (especially within the city borders) is one of the few markets with a relatively high share of speculative developments.

Demand

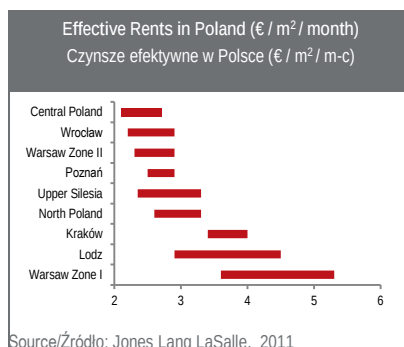
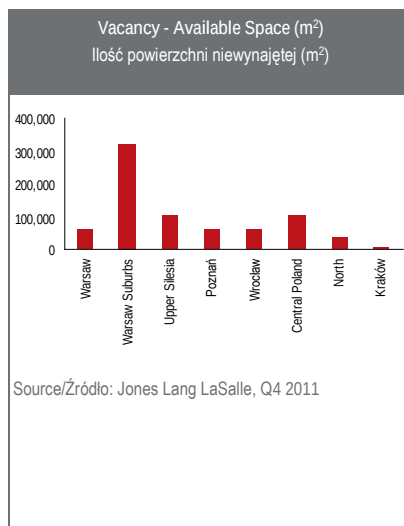
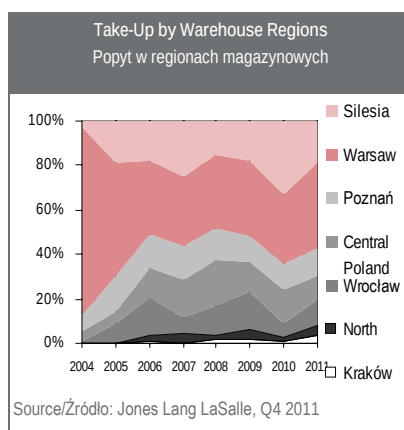
Q4 2011 saw a take-up volume of 398,000 m². Demand levels therefore decreased in comparison to the previous quarter (459,000 m²). For the full year 2011, demand in Poland reached a level of 1.69 million m² of warehouse space. Such a good result has not been observed since 2008. Warsaw was definitely the strongest market in Poland. There were 157,000 m² of warehouse space leased, representing 39% of the market. The warehouse space in Warsaw was leased mainly by logistics operators (59% of space), followed by electronics (23%). Demand for warehouse space in the region is expected to rise.

Vacancy

The growing occupier interest in warehouse space combined with a lack of speculative investments, led to a decrease in vacancy rates. At the end of Q4, the vacancy rate for Poland stood at 11.5% (at the end of Q3 it was 11.9%). Regarding the Warsaw region, and within the city borders, the vacancy rate was comparable to that of the whole of Poland and was estimated at 12%. In the suburbs of Warsaw, the vacancy rate was 17% (the highest vacancy rate in Poland, apart from Szczecin). There are, however, significant differences between specific locations in the Warsaw suburban area. For example, in Błonie the rate stood at 31%, whereas in Pruszków it was only 3%. The vacancy rates in the region should decrease over the next three months.

Rents

The Warsaw region is the most expensive warehouse location in Poland. Rental levels ranged between 3.60 and 5.30 €/m²/month. Warehouses in the suburbs of Warsaw are much cheaper. Tenants looking for space in this area could find offers from 2.30 to 2.90 €/m²/month. In general, we expect rental levels are likely to begin slowly increasing.



Podaż

Podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce w IV kw. 2011 r. zwiększyła się o 75 000 m². Całkowita powierzchnia magazynowa w Polsce osiągnęła w ten sposób poziom 6,59 mln m². Warszawa wraz z okolicami to największy rynek regionalny w Polsce – istniejącą tu powierzchnia (2,43 mln m²) stanowi 37% powierzchni w całym kraju. W IV kw. oddano w regionie Warszawy i okolic zaledwie 9 700 m² powierzchni magazynowej. Ale w budowie znajdowało się aż 76 000 m², czyli więcej, niż powierzchni wybudowanej w całym 2011 r. (74 900 m²). Region warszawski (zwłaszcza w granicach miasta), to jeden z niewielu rynków w Polsce, w którym znaczący jest udział inwestycji spekulacyjnych.

Popyt

W IV kw. 2011 r. wynajęto w Polsce 398 000 m². Poziom popytu spadł więc nieco w porównaniu z poprzednim kwartałem (459 000 m²). W całym 2011 r. wielkość popytu w Polsce osiągnęła poziom 1,69 mln m² powierzchni magazynowej. Tak dobrego wyniku nie zanotowano od 2008 r. Warszawa wraz z okolicami była w 2011 r. zdecydowanie najważniejszym rynkiem regionalnym. Wynajęto tu w IV kw. 157 000 m² magazynów, co stanowiło 39% popytu w całym kraju. Powierzchni magazynowych w Warszawie oraz okolicach szukały przede wszystkim firmy branży logistycznej, które wynajęły 59% powierzchni. Oprócz tego najaktywniejsza była branża elektroniczna (23%). Popyt na powierzchnie magazynowe w tym regionie będzie rosnąć.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej

Rosnące zainteresowanie najemców powierzchniami magazynowymi przy jednoczesnym braku inwestycji spekulacyjnej prowadził do spadku wskaźników powierzchni dostępnej od zaraz. Na koniec IV kw. 2011 r. wskaźnik pustostanów w skali kraju wyniósł 11,5% (na koniec III kw. było to 11,9%). Jeśli chodzi o region warszawski, to należy wprowadzić rozróżnienie między Warszawą Miasto i okolice. W granicach miasta poziom niewynajętej powierzchni jest porównywalny ze wskaźnikiem dla całej Polski i wyniósł 12%. Natomiast okolice Warszawy są regionem wykazującym się jednym z najwyższych wskaźników pustostanów w kraju: 17% to poza Szczecinem najwyższy wynik w Polsce. Należy jednak pamiętać, że występują znaczne różnice między poszczególnymi lokalizacjami w okolicach Warszawy. Np. w Błoniu ten współczynnik wynosi 31%, ale w Pruszkowie spada do 3%. W najbliższym czasie poziom niewynajętej powierzchni w regionie warszawskim powinien spadać.

Czynsze

Warszawa Miasto to najdroższa lokalizacja magazynowa w Polsce. Poziom czynszów efektywnych waha się tu między 3,60 a 5,30 €/m²/m-c. Sporo taniej jest w okolicach Warszawy. Najemcy szukający magazynów w tym regionie mogą się spodziewać ofert w granicach 2,30 a 2,90 €/m²/m-c. Najkorzystniejszych stawek należy oczywiście szukać w parkach magazynowych z najwyższymi poziomami pustostanów, jak np. w Błoniu. Generalnie rzecz biorąc, poziom czynszów będzie się powoli podnosić.

Residential Market

In Q4 2011, slightly fewer than 2,700 units were sold and fewer than 2,000 were launched to the market in new projects in Warsaw. The number of transactions decreased slightly for the second consecutive quarter, with the number of units launched to the market visibly lower. For the first time in six quarters, the number of units on offer decreased, although it still remains at a high level.

Supply

In total, slightly more than 12,900 units were first offered for sale by developers and housing co-operatives in Warsaw in the last four quarters. The volume of the offer increased to a level of over 18,800 dwellings. The offer is dominated by units priced between 6,000 and 8,000 PLN/m², which are also those bought most often. In Q4 2011, two new projects in the upper market segments were launched for sale. At the end of 2011, slightly more than 4,000 completed units were available on the market, and this number has not changed significantly in the last three quarters. The number of units completed in 2011 will be the lowest for at least eight years as a result of the sharp decrease in new starts in 2009.

Demand

Data from the Q4 2011 market monitoring confirms that the sales situation remains rather stable, despite the slight decrease in sales in the third quarter. For the whole year 2011, some 11,600 units were sold in Warsaw, which is a level similar to the long-term average of 3,000 units per quarter, recorded over the last decade.

Of the units completed or scheduled for delivery until the end of 2011, 79% have already been sold (8% more than in the previous quarter) and 21% remain on the market. Among the units scheduled for completion in 2012, units sold constitute 49%, while 51% remain on offer.

Prices

The average price of units launched to the market in Q4 2011 was 1.5% higher than in the previous quarter at 7,148 PLN/m². That was, however, the result of the launch of two expensive upper-middle market projects, while the prices of units in low-end and lower-middle segments are still decreasing.

The average asking price, calculated at the end of Q4 2011 for the entire pool of units on offer, decreased by approximately 80 PLN (1%). Generally, the trend of decreasing prices is still noticeable. Throughout last year, asking prices decreased by 6.6% and in the face of considerably high inflation, a significant drop of real prices was recorded.

Forecast

It is likely that 2012 will experience a drop in sales due to several factors: the decreasing credit rating of key homebuyer groups, higher cautiousness of buyers due to uncertainty of the future economic performance, and a decline in real incomes resulting from government tax policy. On the other hand, some developers will be tempted to launch more new apartments for sale before 28th April 2012 in order to avoid some parts of the conditions from the Developer Act, which is due to come into force from that day. This may deepen the market supply surplus over demand, thus intensifying competitiveness in spite of increasing construction costs. In this situation, an increase in prices is unlikely to happen over the next few quarters.

Rynek mieszkaniowy

W IV kw. 2011r. sprzedano w Warszawie blisko 2 700 jednostek, zaś wprowadzono na rynek niecałe 2 000 mieszkań w noworozpoczynanych inwestycjach. Drugi kwartał z rzędu nieznacznie zmalała liczba transakcji, zaś liczba mieszkań wprowadzonych na rynek była wyraźnie mniejsza. Po raz pierwszy od sześciu kwartałów liczba jednostek w ofercie zmniejszyła się, choć nadal pozostaje na wysokim poziomie.

Podaż

Łącznie w ostatnich czterech kwartałach deweloperzy i spółdzielnie mieszkaniowe wprowadzili do sprzedaży ponad 12 900 lokali. Oferta zwiększyła się do poziomu 18 800. W ofercie dominują mieszkania o cenach w przedziale 6 000 – 8 000 zł/m², są one także najczęściej kupowane. W IV kw. 2011r. do sprzedaży wprowadzono dwie nowe inwestycje z segmentu apartamentowego. Na koniec grudnia w sprzedaży było nieco ponad 4 000 gotowych mieszkań, a liczba ta nie zmieniała się znacząco w ostatnich trzech kwartałach. Liczba mieszkań oddanych do użytku w 2011r. będzie najniższa od co najmniej ośmiu lat, co jest wynikiem malej liczby rozpoczynanych nowych inwestycji w 2009r.

Popyt

Dane pochodzące z monitoringu rynku po czterech kwartałach 2011r. potwierdzają, że sytuacja w zakresie sprzedaży pozostaje dość stabilna, pomimo niewielkiego spadku liczby transakcji w IV kw. W ciągu całego 2011r. sprzedano w Warszawie ok. 11 600 lokali, co jest wynikiem zbliżonym do długoterminowej przeciętnej, która wynosi dla ostatnich 10 lat nieco ponad 3 000 sprzedanych lokali w skali kwartału. Wśród mieszkań oddanych lub planowanych do oddania do końca 2011r., 79% stanowiły mieszkania już sprzedane (o 8 punktów procentowych więcej niż w poprzednim kwartale), natomiast 21% to mieszkania znajdujące się nadal w ofercie. Wśród mieszkań planowanych do realizacji w 2012r., mieszkania sprzedane stanowią 49%, natomiast 51% pozostaje nadal w ofercie rynkowej.

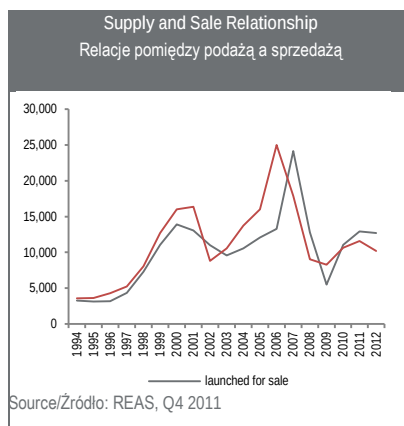
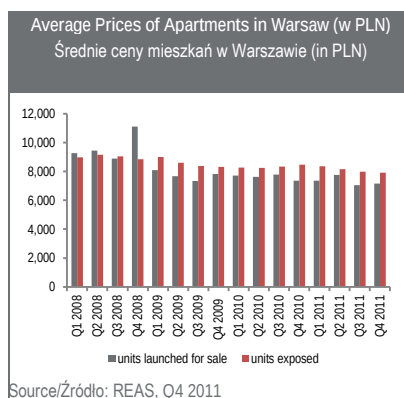
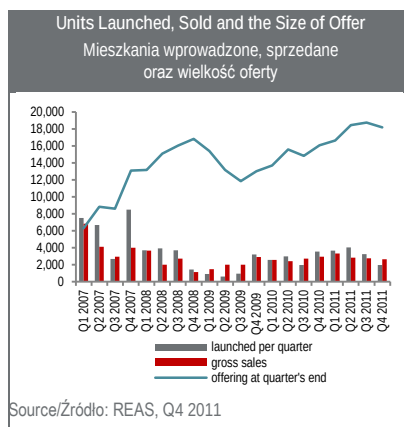
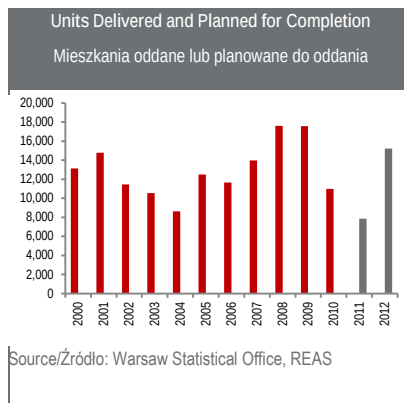
Ceny

Przeciętna cena mieszkań wprowadzanych na rynek w IV kw. 2011r. była o ok. 1,5% wyższa niż w poprzednim kwartale i wyniosła 7 148 PLN/m². Było to jednak wynikiem wprowadzenia dwóch drogiej inwestycji apartamentowych, natomiast ceny w segmencie mieszkań nadal spadały.

Przeciętna cena ofertowa, wyliczona na koniec IV kw. 2011r. dla całego zbioru mieszkań znajdujących się w ofercie, zmniejszyła się o ok. 80 PLN (1%). Generalnie, nadal mamy do czynienia z trendem spadku cen. W ciągu ostatnich 12 miesięcy ceny ofertowe spadły o ok. 6,6%, a wobec znacznej inflacji nastąpił wyraźny spadek cen realnych.

Prognoza

Rok 2012 przyniesie najprawdopodobniej spadek sprzedaży wskutek kilku czynników: malejącej zdolności kredytowej kluczowych grup nabywców, większej ostrożności ze strony kupujących w warunkach niepewnej sytuacji gospodarczej oraz zmniejszenia dochodów realnych wskutek polityki podatkowej rządu. Z drugiej strony niektórzy deweloperzy nie oprą się pokusie by przed 28 kwietnia 2012r. wprowadzić do sprzedaży więcej nowych mieszkań i uniknąć w ten sposób części wymogów wynikających z wejścia w życie ustawy o ochronie nabywców. Może to pogłębić zjawisko nadwyżki podaży nad popytem, zwiększając konkurencyjność rynku, pomimo rosnących kosztów realizacji. W tej sytuacji wzrost cen w najbliższych kwartałach nie wydaje się prawdopodobny.



Hotel Market

In recent years Poland has benefited from buoyant economic growth, enabling Warsaw to develop a healthy tourism industry. The 2012 UEFA European Championship is attracting investors' interest.

Supply

As at January 2012, the hotel supply in Warsaw consisted of 59 graded hotels and 10,380 hotel rooms. The majority of this hotel supply is located in the three-star segment, representing 33% of the overall hotel bed stock. The four-star segment is under-represented in comparison to other European capital cities, with only 13%. In recent years, hotel development has been subdued. Some developments have, however, been announced for 2012 and 2013. In 2012, the Polish hotel market will see the opening of an Etap and an Ibis hotel prior to the UEFA Euro 2012 tournament. In the following year, a Hampton by Hilton and a Renaissance are expected to open at Warsaw airport. The city will also see the opening of a Doubletree by Hilton, to be built in Warsaw's Wawer district. If all of the planned developments are built, hotel supply will increase by 5% in 2012 and 7% in 2013.

Demand

Although the city receives a significant amount of foreign visitors, tourism in Warsaw is dominated by domestic visitors, who account for roughly 65% of total arrivals in hotels. The major foreign source markets are the UK, Germany and the US.

Between 2003 and 2008, Warsaw saw a significant year-on-year growth in both tourist arrivals and overnight stays. The economic crisis of 2008 and 2009 affected Warsaw's tourism industry, although much less than with other major European cities. In 2009, growth in visits slowed to 1.6%, while overnight stays declined by 6%. As economic conditions started to improve again in 2010, tourist visits and overnight stays increased by 11.7% and 12.4% respectively. The UEFA Euro 2012 in June is expected to significantly increase the number of domestic and foreign visitors and lead to an overall growth in tourism visits in 2012.

The performance of Warsaw's hotel market suffered considerably in 2009; a 9% fall in occupancy and a 23% contraction in room rates caused RevPAR¹ to decline by 30%. However, in 2010 there was a marked improvement in trading fundamentals with occupancy and ADR increasing by 10% and 5.5% respectively, allowing RevPAR to grow by 16%. This growth continued into 2011, with Warsaw hotels reporting a 9% rise in RevPAR at year-to-date November 2011. This was on the back of a 6% increase in average room rates and a 3% growth in occupancy.

Investment

In 2011, the Polish hotel market saw an increase in investment activity compared to 2010. One of the largest transactions recorded was the sale of the Jan III Sobieski hotel by Europa Capital and Warimpex to Norwegian-based investment company Wenaasgruppen. The sale price was in excess of €50 million. Another notable transaction was the acquisition of the Mercure Warszawa Fryderyk Chopin in Warsaw by the Polish company Echo Investment for €31 million; The new owner intends to replace the building with an office block. Other transactions included the sale of the Le Méridien Bristol Warsaw and a portfolio of two hotels (Cracovia and Neptun hotel) by Orbis. In 2012, the hotel investment market is expected to remain active as investors are attracted by the sound Polish economy, growth opportunities, and media exposure on the back of the UEFA European Championship.

Rynek hotelowy

Rosnące tempo wzrostu polskiej gospodarki w ciągu ostatnich kilku lat, pozwoliło na znaczne rozwinięcie infrastruktury turystycznej w Warszawie. Euro UEFA 2012 przyciąga zainteresowanie inwestorów.

Podaż

W styczniu 2012r. w Warszawie działało 59 skategoryzowanych hoteli, oferujących 10 380 pokoi. Większość podaży stanowią obiekty 3-gwiazdkowe, w których ulokowane jest 33% miejsc noclegowych. W porównaniu z innymi europejskimi stolicami warszawski segment hoteli 4-gwiazdkowych jest słabo rozwinięty i posiada jedynie 13% udziału w rynku. W ostatnich latach tempo rozwoju rynku hotelowego było spowolnione. Niemniej jednak na lata 2012 i 2013 zapowiadanych jest kilka inwestycji. Przed rozgrywkami Euro UEFA 2012 zostaną otwarte hotele Etap i Ibis, a rok później Hampton sieci Hilton oraz Renaissance przy warszawskim lotnisku im. Chopina. Co więcej, w dzielnicy Wawer powstanie kolejny hotel sieci Hilton, który będzie działał pod marką Doubletree. Jeśli wszystkie planowane inwestycje zostaną zrealizowane, podaż hoteli w latach 2012 i 2013 wzrośnie o odpowiednio 5% i 7%.

Popyt

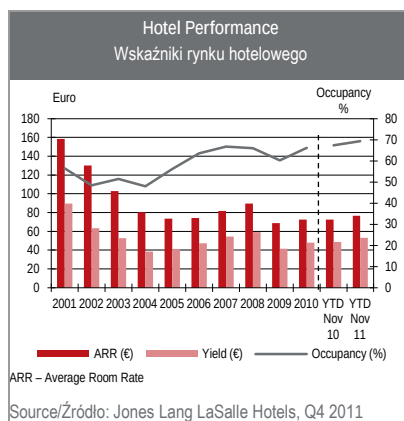
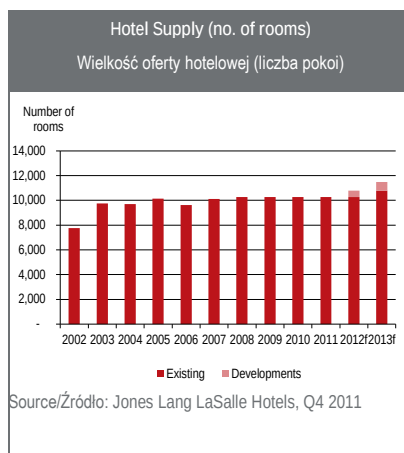
Miasto jest odwiedzane przez coraz większą liczbę gości z zagranicy (głównie Brytyjczyków, Niemców i Amerykanów), choć w statystykach nadal dominują polscy turyści stanowiący 65% korzystających z noclegów w hotelach.

W okresie 2003-2008 Warszawa rokrocznie notowała wzrost zarówno liczby odwiedzających jak i wykorzystanych noclegów. Kryzys finansowy z lat 2008-2009 nie pozostał bez wpływu na polski przemysł turystyczny, jednak w porównaniu z innymi, ważnymi miastami europejskimi nie był on tak dotkliwy. W 2009 wzrost liczby wizyt jednodniowych wyhamował do poziomu 1,6%, natomiast liczba noclegów zmniejszyła się o 6%. W ślad za poprawą sytuacji ekonomicznej w 2010r. wzrosła liczba przyjazdów i noclegów o odpowiednio 11,7% i 12,4%. Mistrzostwa Europy w piłce nożnej w czerwcu br. najprawdopodobniej także przyczynią się do ożywienia turystyki przyjazdowej wśród gości z kraju i zagranicy w całym 2012r.

Warszawski rynek hotelowy znacznie ucierpiał w 2009r. notując spadki wszystkich najważniejszych wskaźników: obłożenie (o 9%), cen noclegów (o 23%) oraz RevPAR¹ (o 30%). Jednak w 2010r. sytuacja uległa wyraźnej poprawie: obłożenie wzrosło o 10%, średnia cena za pokój o 5,5% dzięki czemu RevPAR zwiększył się o 16%. Ten pozytywny trend utrzymał się również w 2011r. W listopadzie warszawskie hotele zarejestrowały wzrost wskaźnika RevPAR o 9% (rok-do-roku). Było to przede wszystkim rezultatem 6% wzrostu średniej ceny noclegów oraz o 3% wyższemu wskaźnikowi obłożenia.

Ceny

W 2011r. zaobserwowano wzmożoną aktywność inwestorów w porównaniu do roku poprzedniego. Jedną z najbardziej znaczących transakcji była sprzedaż hotelu Jan III Sobieski przez Europa Capital i Warimpex firmie inwestycyjnej Wenaasgruppen z siedzibą w Norwegii za ponad 50 mln €. Istotnym wydarzeniem na rynku było także przejęcie hotelu Mercure Warszawa Fryderyk Chopin przez polską firmę Echo Investment za 31 mln €, która zamierza wybudować w jego miejscu biurowiec. Pozostałe transakcje zrealizowane w ub.r. obejmują sprzedaż Le Méridien Bristol Warsaw oraz portfolio dwóch hoteli sieci Orbis (Cracovia i Neptun). Dzięki pozytywnym sygnałom o stanie polskiej gospodarki, perspektywom rozwoju oraz wzmożonej ekspozycji kraju w środkach masowego przekazu za sprawą organizacji Euro UEFA 2012, znacząca aktywność inwestorów powinna utrzymać się również w 2012r.



¹ RevPAR (revenue per available room) – przychód na 1 dostępny pokój

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;
Court registration fees	shares sale: 1% of the net shares price. 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	10% - 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	• partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length) • rent free periods: common practice on the market – usually in the range of 4 – 6 months rent (depending on the transactional volume and lease length);

Leasing Practice Industrial

Lease length	3-5 years for logistic companies; 7-10 years more common for production or warehouse built to suit projects;
Rental basis	paid monthly in advance with rents denominated in € but paid in Polish Zloty;
Lease agreement collateral	bank guarantee or cash deposit equivalent of 3 - 6 months rent and service charges all increased by VAT;
Rent increases	annually according to Harmonised Index of Consumer Prices (HICP);
Repairs	internal - tenant; external/structural and common areas – landlord although recovered through service charges;
Insurance	landlord covers costs of building insurance (included in service charges), tenant covers insurance of own premises, contents and civil liability;
Agency fees	12% - 20% 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 on behalf of tenant – remuneration paid by tenant may be based on the percentage of the savings secured for the tenant;
Reinstatement:	negotiable by lease;
Other developers' incentives	• partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length), or • rent free periods: common practice on the market - usually in the range of 4 – 8 months rent (in case of 60 month lease). Rent free periods depend on the transactional volume and lease length;

Leasing Practice Retail

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

Praktyka rynkowa

Warunki kupna-sprzedaży nieruchomości

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

Warunki najmu powierzchni biurowych

Długość najmu	5 lat; 3-letni okres najmu występuje sporadycznie 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;
Ubezpieczenie	właściciel - ubezpieczenie budynku, (koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną), najemca - OC, NW, majątek ruchomy;
Prowizja agencji nieruchomości	10% – 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;
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 - 6 miesięcy wolnych od płatności (w zależności od wielkości transakcji i długości okresu najmu);

Warunki najmu powierzchni magazynowych

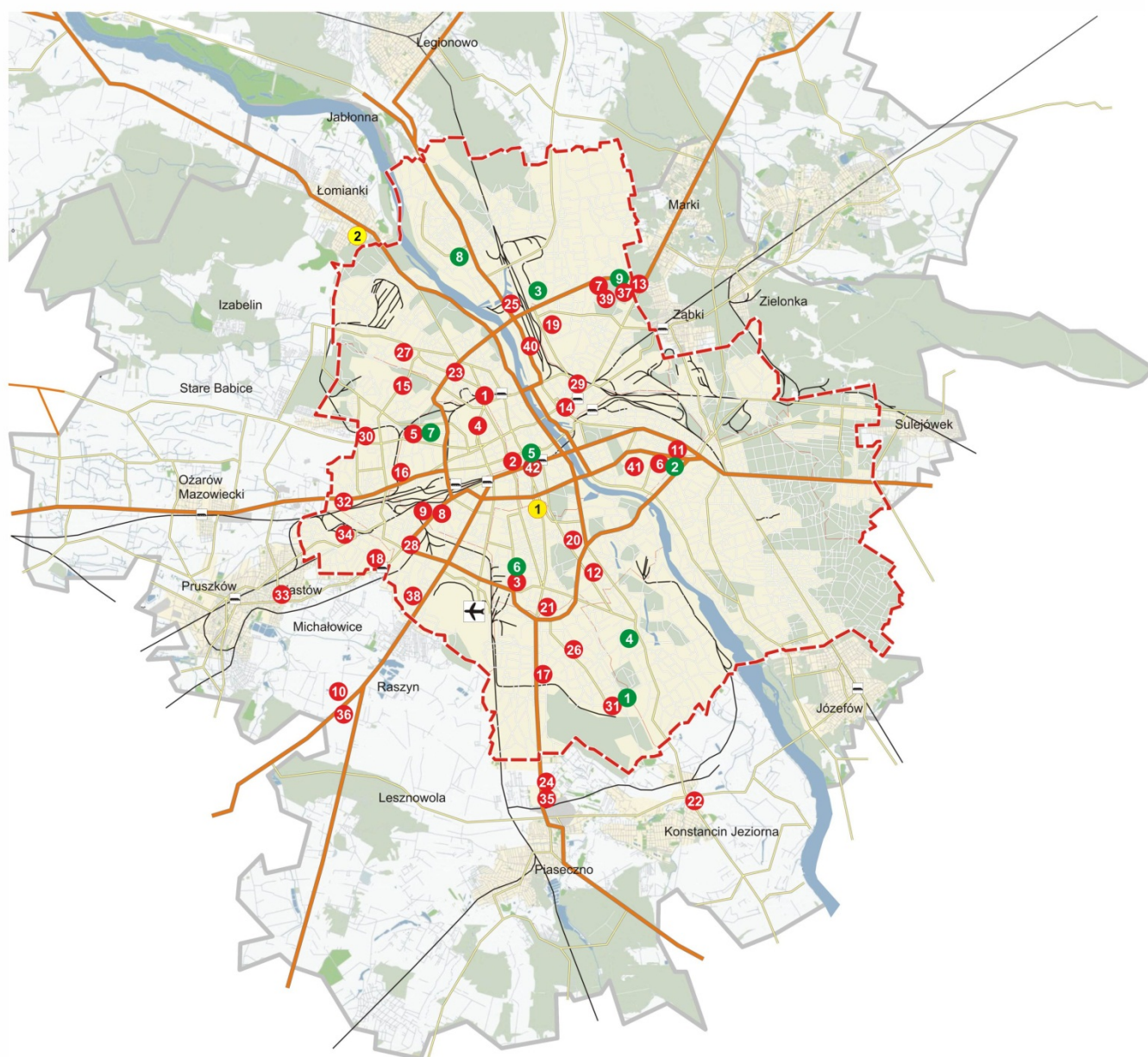
Długość najmu	3-5 lat dla firm logistycznych, 7-10 lat bardziej typowe dla firm produkcyjnych lub najemców magazynów budowanych na konkretne zamówienie, tzw. built to suit;
Czynsz	płatny z góry miesięcznie; czynsze ustalane w €, ale płatne w PLN;
Zabezpieczenie umowy	gwarancja bankowa lub depozyt gotówkowy 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	12% – 20% 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 renegotiacji prowadzonych w imieniu najemcy, wynagrodzenie płacone jest przez najemcę i może być zależne 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 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;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	dofinansowanie kosztów aranżacji wynajmowanej powierzchni – stosowane tylko w przypadku kluczowych najemców;

Warsaw – Map of New Office and Warehouse Provision

Warsaw Agglomeration – Map of Retail Provision



Major Existing Retail Schemes / Główne Istniejące Obiekty Handlowe

1. Arkadia
2. Złote Tarasy
3. Galeria Mokotów
4. Klif
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 Polczyńska (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 Gocław
42. vitkAc (Wolf Bracka)

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

1. BBI Galeria Miejska Plac Unii
2. Auchan Łomianki

Major Planned Retail Schemes / Główne Planowane Obiekty Handlowe

1. Tesco Kabaty Extension
2. Atrium Promenada Extension
3. Factory Annapol
4. Miasteczko Wilanów - Polnord / GTC
5. Cedet (Smyk) Refurbishment
6. Galeria Mokotów Extension
7. Wola Park Extension
8. GTC Białoleka
9. Targówek Park Handlowy Extension

--- City boundary / Granica miasta



Real value in a changing world

Contacts

John Duckworth
Managing Director
Poland & CEE
Jones Lang LaSalle

+48 22 318 0000
john.duckworth@eu.jll.com
www.joneslanglasalle.pl

Anna Bartoszewicz-Wnuk
National Director
Head of Research & PR
Jones Lang LaSalle Poland

+48 22 318 0007
anna.bartoszewicz-wnuk@eu.jll.com
www.joneslanglasalle.pl

Paweł Szejter
Partner
REAS Residential Advisors
Poland

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

Alister McCutcheon
Senior Vice President
Jones Lang LaSalle Hotels
London, UK

+44 207 399 5295
alister.mccutcheon@eu.jll.com
www.joneslanglasallehotels.com

Warsaw City Report – Q4 2011

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

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

Economy / Investment

Gospodarka / Rynek inwestycyjny

Sound GDP growth in 2011. Another record breaking year in terms of investment volumes.

Wysoki wzrost PKB w 2011r. Kolejny rekordowy rok pod względem wartości transakcji inwestycyjnych.

Poland's Economy

In Q3 2011, Polish GDP continued to grow and reached 4.2%, which is higher than economists had expected. According to Consensus Forecast, the Polish economy should develop at a yearly rate of 4.1, 2.4% and 3.2% in 2011, 2012 and 2013 respectively.

Retail sales increased by 12.6% in November 2011 alone and from January until November, retail sales growth arrived at 12.2%, compared to 4.6% in the same period of the previous year.

The unemployment rate reached 12.1% in November, up by 0.4 pp compared to a year ago. In December the inflation rate dropped to 4.6% from 4.8% in the preceding month. This higher level of inflation is mainly attributable to rising fuel and food prices, as well as the weak Złoty.

Investment Climate

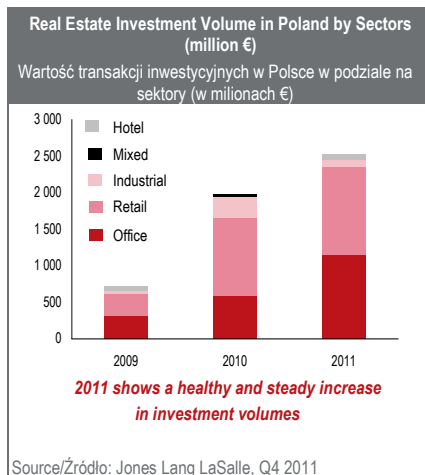
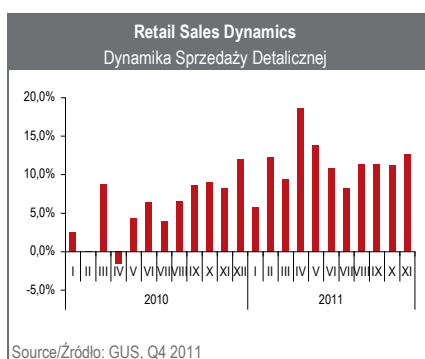
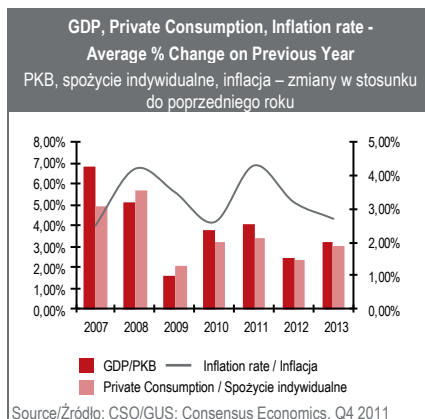
In Q4 2011, investor sentiment for Poland continued to be positive. This was confirmed by notable transactional evidence, with total investment volumes in all sectors in 2011 exceeding €2.5 billion including: €1.15 billion in offices, €1.2 billion in retail, approximately €100 million in the industrial sector, with the remainder being accounted for by hotels. The 2011 figure was 128% of the total 2010 investment volume and exceeded 2009 volumes by 254%. With the Eurozone crisis escalation in Q4 and the resultant increased instability of capital markets, we began to see the banking sector becoming increasingly cautious when granting financing, and this may impact the level of transactions going forward, with a negative impact on availability and cost of debt financing.

The most notable Q4 office deals were limited to Warsaw and included the acquisition of Mokotowska Square by DEKA, the acquisition of Atrium International Business Centre by Rockspring for approximately €41 million, the sale of Moniuszki Tower to Catalyst, and the purchase of Młodziejowski Palace by IVG for €22.4 million. Other smaller Warsaw office deals included the sales of the Canal+ and N21 office buildings. Q4 also witnessed the closure of one significant office development deal: the forward purchase of Miasteczko TP by Qatar Holdings. The only significant office transaction reported outside Warsaw was the purchase of Green Office A & B buildings in Kraków by Azora.

Volume-wise, the activity in the retail sector in 2011 was very similar to the office sector, in fact, marginally higher. The most notable retail transactions included the closing of the Wzorcownia Shopping Centre in Włocławek and the Pestka Shopping Centre in Poznań, both being acquired by Blackstone. Another notable transaction was the acquisition of the Molo shopping scheme in Szczecin by Atrium European Real Estate for approximately €55 million. These three deals, coupled with other smaller transactions, such as the sale of Echo Pabianice to PH3 for approximately €24 million, indicate that investor demand for retail was not limited to major cities but, that good quality product located in secondary and tertiary locations was also on investors' radar. In Q4, there were also two notable transactions involving retail developments. Standard Life became an equity partner of Helical for the development of the Europa Centralna shopping centre and retail park in Gliwice, while Resolution Property acquired 80% of the Supersam Katowice project from CDI.

Investment Yields

We estimate prime office yields to be at 6.25%, retail yields at 6.00% and warehouse yields around 8.00% at the end of Q4 2011. We forecast prime yields to remain stable in the short term, but this would highly depend on how the situation in the Eurozone evolves in the coming months.



Prime Yields – Q4 2011		
Stopy kapitalizacji za najlepsze obiekty – IV kw. 2011		
Sector	Yield (%)	Changes
Offices	6.25	↔
Retail	6.00	↔
Warehouses	8.00	↔

Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q4 2011

Sytuacja gospodarcza Polski

Pozytywna dynamika wzrostu PKB Polski w III kwartale 2011r. była wyższa niż oczekiwali ekonomiści i wyniosła 4,2%. Według prognoz Consensus Forecast na lata 2011, 2012 i 2013 Polska gospodarka wzmożni się rocznie o odpowiednio 4,1%, 2,4% oraz 3,2%.

Sprzedaż detaliczna wzrosła w listopadzie o 12,6% względem zeszłego roku, a od stycznia do listopada dynamika wyniosła 12,2%, podczas gdy w tym samym okresie roku ubiegłego było to 4,6%.

Stopa bezrobocia zarejestrowana w listopadzie wyniosła 12,1% i była o 0,4 p.p. wyższa niż przed rokiem.

Inflacja w grudniu spadła do 4,6% z poziomu 4,8% zanotowanego w poprzednim miesiącu. Napędzają ją galopujące ceny paliw i żywności a także słaby złoty.

Rynek Inwestycyjny

W IV kw. nastawienie inwestorów do Polski pozostało pozytywne. Potwierdza to znakomita całkowita wartość transakcji zrealizowanych od początku roku, która osiągnęła 2,5 mld €, w tym: sektor biurowy – 1,15 mld €, handlowy – 1,2 mld €, magazynowy – około 100 mln €, reszta przypadła na sektor hotelowy. Wynik za 2011r. przewyższa o 28% wartość transakcji zrealizowanych w roku 2010 oraz o 254% wynik z 2009r. Wraz z nasileniem kryzysu w strefie euro w IV kw. i wzrostem niestabilności rynków kapitałowych, obserwujemy rosnącą ostrożność sektora bankowego w udzielaniu finansowania. Zakładając negatywny wpływ mniejszej dostępności oraz wzrostu kosztów finansowania długu, nastawienie to może wpłynąć na poziom przyszłych transakcji.

Największe transakcje biurowe w IV kw. zawarto na warszawskim rynku: zakup biurowca Mokotowska Square przez DEKA, nabycie przez Rockspring budynku Atrium International Business Centre za ok. 41 mln €, sprzedaż Moniuszki Tower firmie Catalyst, zakup Pałacu Młodziejowskiego przez spółkę IVG za 22,4 mln € oraz kilka mniejszych transakcji, jak np. sprzedaż budynków biurowych Canal+ i N21. W ostatnim kwartale zamknęła się również znacząca transakcja typu „forward purchase”, tj. zakup powstającego budynku biurowego Miasteczko TP przez Qatar Holdings. Jedyną istotną transakcją odnotowaną poza stolicą było kupno krakowskich biurowców Greek Office A i B przez Azora.

Pod względem wartości, aktywność w sektorze handlowym była porównywalna do biurowej. Do największych transakcji zrealizowanych w tym segmencie należały: sfinalizowanie zakupu centrów handlowych Wzorcownia we Włocławku oraz Pestka w Poznaniu przez fundusz Blackstone. Kolejną istotną transakcją było nabycie centrum Molo w Szczecinie przez Atrium European Real Estate za kwotę 55 mln €. Powyższe trzy transakcje, a także towarzyszące im inne mniejsze, w tym sprzedaż Echo Pabianice firmie PH3 za kwotę ok. 24 mln €, wskazują na silny i zrównoważony popyt inwestycyjny na obiekty handlowe wysokiej jakości nie tylko w głównych, ale i w mniejszych miastach Polski. Dodatkowo, w ostatnim kwartale zamknęła się znacząca transakcja typu „forward purchase”, w której firma Standard Life została partnerem Helical przy realizacji kompleksu handlowego Europa Centralna w Gliwicach, a także nabycie od CDI 80% udziałów w projekcie Supersam w Katowicach przez Resolution Property.

Stopy kapitalizacji

Szacujemy, że pod koniec IV kw. stopy kapitalizacji dla segmentu biurowego kształtowały się na poziomie 6,25%, dla segmentu handlowego – 6,0%, a dla magazynowego – 8,0%. Oczekujemy, że w najbliższej przyszłości wartości te pozostaną na niezmiennym poziomie, jednak w dużej mierze uzależnione jest to od sytuacji w strefie euro.

Office Market

2011 outperforms the record-breaking 2010 in respect of take-up. Rents and vacancy rates remain stable.

Supply

2011 was a record-breaking year in terms of supply but, in a somewhat different way. The volume of new completions coming to market was the lowest since the mid 90's. Only 120,000 m² of new office space was delivered, creating a gap in supply. Q4 saw four new additions, which totalled approximately 32,000 m². The largest office development delivered in Q4 was Hortus (10,200 m²).

Looking further into 2012, it would seem that this year should be fairly robust in terms of new completions. However, it should be noted that more than 60,000 m² of the expected 250,000 m² will be delivered to owner-occupiers.

Demand

In 2011, the level of demand for office space outperformed the record-breaking volume seen at the end of 2010. Total take-up amounted to 573,000 m², proving the churn on the market, and was the highest figure in Warsaw's history. We are of the view that the situation on the demand side in Warsaw will remain positive throughout 2012.

Looking more closely at the take-up structure, it is worth noting that pre-lease agreements accounted for 21% in 2011. The largest deals concluded in Q4 2011 included pre-let transactions by Nordea (7,200 m²) in Green Corner and KIA Motors (2,600 m²) in Puławska 366, and renewals by UPC (3,800 m²) in Atrium Centrum and Allianz (2,710 m²) in Europlex. New deals were signed by AMG.net (2,500 m² in Saski Crescent) and AON (2,300 m² in Equator II). We expect some additional large lease contracts to be finalised in 2012.

Vacancy

Currently, Warsaw City Centre offers around 80,850 m² to let, which corresponds to a vacancy rate of 6.7% (6.1% in CBD and 7.1% in the City Centre Fringe). In Non-Central locations, the vacancy rate stands at 6.7% (159,300 m²). The overall vacancy rate in Warsaw amounts to 6.7%. This simply means that the overall q-o-q vacancy rate has remained unchanged. The largest volume of vacant space was available in Mokotów (52,500 m² vacant space), which gives a 5.5% vacancy rate in this sub-market. Over 55% of office space delivered to the market in Q4 was unoccupied. We believe that Warsaw's vacancy ratio should be stable over a short-term perspective, with a slight downward pressure.

Rents

Prime headline rents in Warsaw increased in 2011 due to pressures on vacancy and sound demand. Prime office space in Warsaw City Centre now fetches between € 22 and € 25 / m² / month. Some triple A buildings are quoting rents at even higher levels. The best Non-Central locations, such as Mokotów, are being leased at € 15.00 to € 15.50 / m² / month. According to the Q4 2011 Jones Lang LaSalle rental clock, Warsaw has entered the slow rental growth cycle.

Powierzchnie biurowe

W 2011r. popyt osiągnął rekordowy poziom, przewyższając wynik z 2010r. Czynsze i pustostany pozostawały na stabilnym poziomie.

Podaż

2011r. był również rekordowy pod kątem podaży, jednak w zupełnie innym ujęciu niż strona popytowa. Mianowicie w 2011r. oddano do użytkowania jedynie 120 000 m² nowej powierzchni biurowej, co jest najniższym wolumenem nowej podaży od połowy lat 90-tych. W IV kw. na rynek trafiły 4 nowe inwestycje o całkowitej powierzchni ok. 32 000 m². Największą z nich był biurowiec Hortus (10 200 m²).

Patrząc na rok 2012 można mieć wrażenie, że nowa podaż będzie wysoka. Niemniej jednak należy brać pod uwagę fakt, że ponad 60 000 m² z planowanych 250 000 m² jest przeznaczona wyłącznie na potrzeby właścicieli.

Popyt

Po rekordowo wysokim poziomie popytu na nowoczesne powierzchnie biurowe zarejestrowanym w Warszawie w roku 2010, również 2011 przyniósł kolejny przełom. Zawarto umowy najmu na ponad 573 000 m², co jest najwyższym wolumenem powierzchni wynajętej w historii Warszawy i potwierdzeniem dużego ruchu na rynku. Uważamy, że sytuacja po stronie popytu będzie wyglądała pozytywnie również w 2012r.

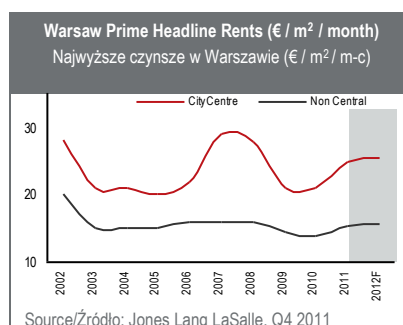
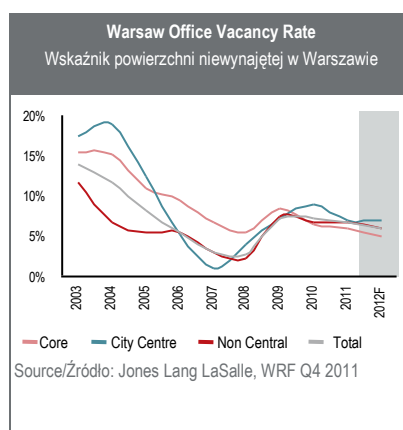
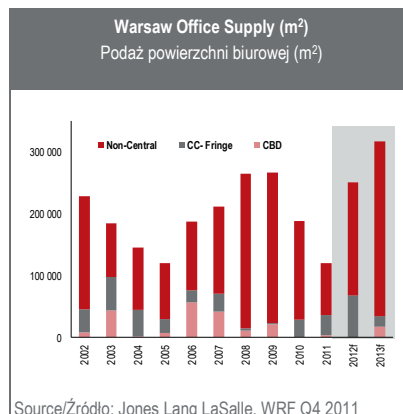
Przyglądając się bliżej strukturze transakcji w 2011r. można zaobserwować, że umowy przednajmu stanowiły ok. 21 % całkowitego popytu. Największe umowy typu pre-let w IV kw. zawarły Nordea (7 200 m²) w Green Corner oraz KIA (2 600 m²) w Puławska 366. Znaczące renegotiacje przeprowadziła firma UPC (3 800 m² w Atrium Centrum) i Allianz (2 500 m² w Europlex). Największą nową umowę zawarł AMG.net (2 500 m²) w Saski Crescent oraz AON (2 300 m²) w Equator II. Spodziewamy się podpisania kolejnych znaczących umów najmu w 2012r.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej

W Centrum około 80 850 m² jest niewynajętych, co stanowi 6,7% dostępnej powierzchni biurowej w tym rejonie (6,1% w COB i 7,1% w Centrum). Poza Centrum wskaźnik powierzchni dostępnej wyniósł 6,7% (159 300 m²). Ogólny wskaźnik pustostanów jest w Warszawie na poziomie 6,7%. Oznacza to, że współczynnik powierzchni niewynajętej pozostał niemal niezmienny porównując kwartał do kwartału. Najwięcej wolnej powierzchni było na Mokotowie (52 500 m²), co przekładało się na 5,5% współczynnik pustostanów w tym dystrykcie biurowym. Ponad 55% powierzchni dostarczonej na rynek w IV kw. ubiegłego roku była niewynajęta. Uważamy, że współczynnik dostępnej pozostanie stabilny w perspektywie krótkookresowej z lekką tendencją spadkową.

Czynsze

Najwyższe czynsze transakcyjne powróciły w 2011r. na ścieżkę wzrostu. Najlepsze powierzchnie biurowe w Centrum można wynająć obecnie za 22€ - 25€/ m² / m-c, przy czym w niektórych biurowcach klasy AAA czynsze wywoławcze są wyższe. Poza Centrum stawki za najlepsze powierzchnie wynoszą obecnie 15€ - 15,5€ / m² / m-c. Według krótkookresowego cyklu zmian czynszów najmu prowadzonego przez Jones Lang LaSalle, w IV kw. 2011r. Warszawa znalazła się w ćwiartce, gdzie stawki czynszowe powoli rosną.



Retail Market

Churn in the luxury retailing sector.
New significant investments ahead.

Supply

Q4 saw the opening of only one shopping development on the Warsaw market: the vitkAc department store. It is situated in Bracka Street, near the prestigious Plac Trzech Krzyży Square, which is home to a number of up-market brands. This fits with the retail offer in vitkAc centre where a number of luxury chains decided to place their first stores in Poland.

By the end of 2011, modern large scale retail space in the Warsaw agglomeration had reached 1.52 million m², 1.04 million m² of which is in 32 shopping centres. The density ratio of 415 m² per 1,000 inhabitants puts the Warsaw region seventh of the eight major Polish metropolitan areas, ahead only of the Katowice agglomeration.

2012 will not bring any fundamental changes to the retail picture in the capital. At present, 70,000 m² is in the construction stage and in three schemes. Only one of those (Galeria Brwinów, 10,000 m²) will open this year, with the delivery of Galeria Miejska Plac Unii (16,250 m²) and Auchan in Łomianki (44,000 m²) scheduled for 2013. The construction of the third outlet centre in Warsaw is expected to commence soon, with the opening of Factory Annapol in the Białoleka district set for Q4 2012. New developments that are in the pipeline in the perspective of two to four years, will significantly change the retail picture in the capital, especially in its southern parts. The largest projects include the Tesco Kabaty redevelopment in the Ursynów district (45,000 m² after its extension), the enlargement of the Promenada centre in Praga-Południe (by 25,000 m²), the extension of Auchan in Piaseczno (by 43,000 m²), and two new projects by GTC: Galeria Wilanów (76,600 m² in co-operation with Polnord) and a shopping centre in Białoleka.

Demand

The Warsaw market, benefiting from high purchasing power, economic stability and promising growth potential, attracts numerous developers and retailers. The most notable event of Q4 was the long awaited opening of the aforementioned vitkAc department store, which is home to numerous high-end brands. The majority of those brands made their debut there, thus widening the up-market segment of Polish retailing. Fashion enthusiasts could satisfy their cravings in the Gucci, Lanvin, Yves Saint Laurent or Bottega Veneta boutiques, to name just a few.

Also in Q4, some iconic international brands began their activities in Poland, with the most spectacular being: Toys "R" Us (Blue City), GAP and Foot Locker (both in Arkadia). DIY enthusiasts can now shop in two recently opened Jula stores, in the Targówek and Janki retail parks.

Demand for modern retail space in Warsaw remains strong. This, combined with the lack of new completions keeps the vacancy rate at a very low level of approximately 1%.

Rents

Compared to Q4 2010 statistics, there was a 5% increase of prime shopping centre and high street rents for 100m² unit shops.

Currently, rents are estimated at €70 - €90 / m² / month in leading shopping centres, while rents at prime high street locations (Nowy Świat, Marszałkowska, Plac Trzech Krzyży, Chmielna) range from €75 to €95 / m² / month.

Powierzchnie handlowe

Przełom w segmencie marek luksusowych.
Nowe znaczące inwestycje na horyzoncie.

Podaż

IV kw. przyniósł otwarcie jednego obiektu handlowego przewidzianego na 2011r. – Domu Mody vitkAc. Galeria ta mieści się przy ul. Brackiej w sąsiedztwie prestiżowego Placu Trzech Krzyży, które to miejsce jest preferowane przez marki z segmentu wyższej półki. W ten klimat doskonale wpisuje się oferta Domu Mody vitkAc z markami luksusowymi dotychczas nieobecnymi w Polsce.

Całkowita podaż handlu wielkopowierzchniowego w aglomeracji Warszawy osiągnęła w 2011r. 1,52 mln m², z czego 1,04 mln m² przypada na 32 centra handlowe. Wskaźnik nasycenia powierzchnią najmu w centrach handlowych wynosi 415 m² / 1 000 mieszkańców, co plasuje aglomerację warszawską na przedostatnim miejscu wśród ośmiu największych obszarów metropolitalnych, wyprzedzając jedynie region katowicki.

Również 2012r. nie przyniesie fundamentalnych zmian obrazu rynku. W budowie jest 70 000 m² w trzech obiektach, z czego tylko jeden (Galeria Brwinów o pow. 10 000 m²) otworzy się jeszcze w tym roku. Natomiast otwarcie Galerii Miejskiej Plac Unii (16 250 m²) oraz Auchan w Łomiankach (44 000 m²) spodziewane jest w 2013r. Wkrótce ruszy budowa trzeciego w Warszawie centrum wyprzedażowego – otwarcie Factory Annapol na Białolekę planowane jest na IV kw. 2012r. W perspektywie kolejnych 2-4 lat mogą ruszyć inwestycje, które w znaczący sposób zmieniają obraz handlu w mieście, zwłaszcza w jego południowych regionach. Największe projekty to przebudowa Tesco Kabaty na Ursynowie (45 000 m² po rozbudowie), powiększenie CH Promenada o 25 000 m² na Pradze-Południe, rozbudowa Auchan w Piasecznie o 43 000 m², a także dwie nowe inwestycje firmy GTC – Galerii Wilanów - 76 600 m² (we współpracy z firmą Polnord) oraz centrum na Białolece.

Popyt

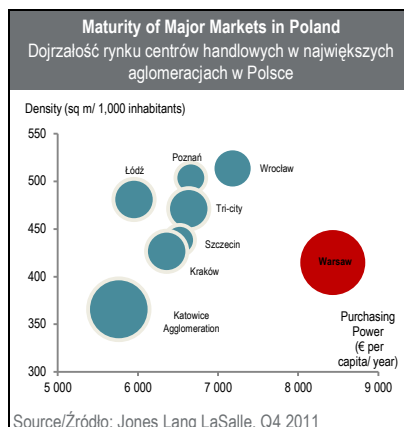
Rynek warszawski charakteryzuje się wysoką siłą nabywczą, stabilną sytuacją ekonomiczną i dobrymi perspektywami rozwoju, co przyciąga uwagę zarówno wielu deweloperów, jak i najemców. Do najważniejszych wydarzeń w IV kw. należy wspomniane już długo oczekiwane otwarcie Domu Mody vitkAc. To tu wiele ekskluzywnych marek zainaugurowało swoją obecność poszerzając tym samym asortyment dóbr z wyższej półki na naszym rynku. Miłośnicy marek luksusowych mogą zaspokoić swoje zachcianki m.in. w sklepach Gucci, Lanvin, Yves Saint Laurent czy Bottega Veneta.

Ponadto, w ciągu ostatnich trzech miesięcy 2011r. zadebiutowało kilka światowych marek-ikon, jak np. Toys "R" Us (Blue City), GAP i Foot Locker (Arkadia). Majsterkowicze mogą robić zakupy w dwóch sklepach Jula otwartych w listopadzie w parkach handlowych na Targówku i w Jankach.

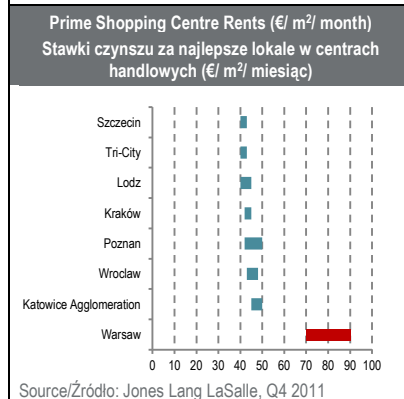
Popyt na lokale handlowe o odpowiednim standardzie jest nadal wysoki, co przy braku nowej powierzchni utrzymuje wskaźnik pustostanów na bardzo niskim poziomie ok. 1%.

Czynsze

W porównaniu z poziomem osiągalnym pod koniec 2010r., zaobserwowano 5% wzrost stawek czynszu za najlepsze lokale o powierzchni około 100 m² w wiodących centrach handlowych i przy głównych ulicach handlowych w stolicy. Obecnie czynsze w tej kategorii wynoszą 70€ - 90€/ m² m-c w centrach handlowych, natomiast stawki przy głównych ulicach w centrum Warszawy (Nowy Świat, Marszałkowska, Plac Trzech Krzyży, Chmielna) wahają się w przedziale 75€ - 95€/ m² m-c.



vitkAc on Bracka St. / vitkAc, ul. Bracka



Industrial Market

Powierzchnie magazynowe

The warehouse market in Poland is still developing. We recorded growth in both demand and development activity.

Rynek magazynowy w Polsce cały czas się rozwija. Widać to w rosnącym popycie i aktywności deweloperów.

Supply

The supply of modern warehouse space in Poland increased by 75,000 m² during Q4 2011. The total warehouse space in Poland reached 6.59 million m². The Warsaw market, which includes its suburbs, is the biggest regional market in Poland. – The existing warehouse space of 2.43 million m² represents 37% of the space in Poland. In Q4, the Warsaw market grew by only 9,700 m². However, there are 76,000 m² of space under construction, which totals more than the space built in 2011 (74,900 m²). The Warsaw region (especially within the city borders) is one of the few markets with a relatively high share of speculative developments.

Demand

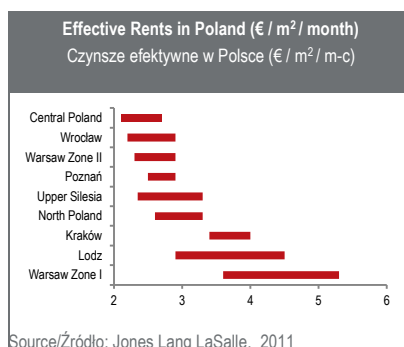
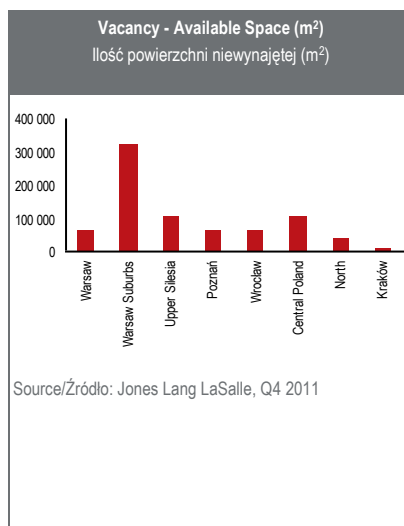
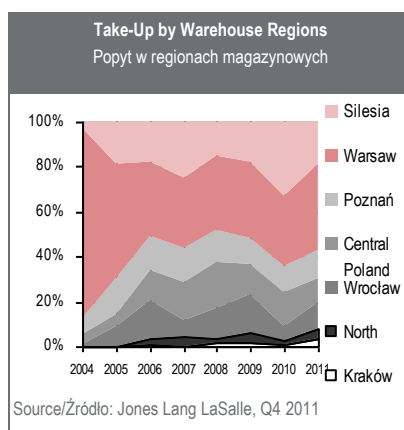
Q4 2011 saw a take-up volume of 398,000 m². Demand levels therefore decreased in comparison to the previous quarter (459,000 m²). For the full year 2011, demand in Poland reached a level of 1.69 million m² of warehouse space. Such a good result has not been observed since 2008. Warsaw was definitely the strongest market in Poland. There were 157,000 m² of warehouse space leased, representing 39% of the market. The warehouse space in Warsaw was leased mainly by logistics operators (59% of space), followed by electronics (23%). Demand for warehouse space in the region is expected to rise.

Vacancy

The growing occupier interest in warehouse space combined with a lack of speculative investments, led to a decrease in vacancy rates. At the end of Q4, the vacancy rate for Poland stood at 11.5% (at the end of Q3 it was 11.9%). Regarding the Warsaw region, And within the city borders, the vacancy rate was comparable to that of the whole of Poland and was estimated at 12%. In the suburbs of Warsaw, the vacancy rate was 17% (the highest vacancy rate in Poland, apart from Szczecin). There are, however, significant differences between specific locations in the Warsaw suburban area. For example, in Błonie the rate stood at 31%, whereas in Pruszków it was only 3%. The vacancy rates in the region should decrease over the next three months.

Rents

The Warsaw region is the most expensive warehouse location in Poland. Rental levels ranged between 3.60 and 5.30 €/m²/month. Warehouses in the suburbs of Warsaw are much cheaper. Tenants looking for space in this area could find offers from 2.30 to 2.90 €/m²/month. In general, we expect rental levels are likely to begin slowly increasing.



Podaż

Podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce w IV kw. 2011 r. zwiększyła się o 75 000 m². Całkowita powierzchnia magazynowa w Polsce osiągnęła w ten sposób poziom 6,59 mln m². Warszawa wraz z okolicami to największy rynek regionalny w Polsce – istniejącą tu powierzchnia (2,43 mln m²) stanowi 37% powierzchni w całym kraju. W IV kw. oddano w regionie Warszawy i okolic zaledwie 9 700 m² powierzchni magazynowej. Ale w budowie znajdowało się aż 76 000 m², czyli więcej, niż powierzchni wybudowanej w całym 2011 r. (74 900 m²). Region warszawski (zwłaszcza w granicach miasta), to jeden z niewielu rynków w Polsce, w którym znaczący jest udział inwestycji spekulacyjnych.

Popyt

W IV kw. 2011 r. wynajęto w Polsce 398 000 m². Poziom popytu spadł więc nieco w porównaniu z poprzednim kwartałem (459 000 m²). W całym 2011 r. wielkość popytu w Polsce osiągnęła poziom 1,69 mln m² powierzchni magazynowej. Tak dobrego wyniku nie zanotowano od 2008 r. Warszawa wraz z okolicami była w 2011 r. zdecydowanie najważniejszym rynkiem regionalnym. Wynajęto tu w IV kw. 157 000 m² magazynów, co stanowiło 39% popytu w całym kraju. Powierzchni magazynowych w Warszawie oraz okolicach szukały przede wszystkim firmy branży logistycznej, które wynajęły 59% powierzchni. Oprócz tego najaktywniejsza była branża elektroniczna (23%). Popyt na powierzchnie magazynowe w tym regionie będzie rosnąć.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej

Rosnące zainteresowanie najemców powierzchniami magazynowymi przy jednoczesnym braku inwestycji spekulacyjnej prowadził do spadku wskaźników powierzchni dostępnej od zaraz. Na koniec IV kw. 2011 r. wskaźnik pustostanów w skali kraju wyniósł 11,5% (na koniec III kw. było to 11,9%). Jeśli chodzi o region warszawski, to należy wprowadzić rozróżnienie między Warszawą Miasto i okolice. W granicach miasta poziom niewynajętej powierzchni jest porównywalny ze wskaźnikami dla całej Polski i wyniósł 12%. Natomiast okolice Warszawy są regionem wykazującym się jednym z najwyższych wskaźników pustostanów w kraju: 17% to poza Szczecinem najwyższy wynik w Polsce. Należy jednak pamiętać, że występują znaczne różnice między poszczególnymi lokalizacjami w okolicach Warszawy. Np. w Błoniu ten współczynnik wynosi 31%, ale w Pruszkowie spada do 3%. W najbliższym czasie poziom niewynajętej powierzchni w regionie warszawskim powinien spadać.

Czynsze

Warszawa Miasto to najdroższa lokalizacja magazynowa w Polsce. Poziom czynszów efektywnych waha się tu między 3,60 a 5,30 €/m²/m-c. Sporo taniej jest w okolicach Warszawy. Najemcy szukający magazynów w tym regionie mogą się spodziewać ofert w granicach 2,30 a 2,90 €/m²/m-c. Najkorzystniejszych stawek należy oczywiście szukać w parkach magazynowych z najwyższymi poziomami pustostanów, jak np. w Błoniu. Generalnie rzecz biorąc, poziom czynszów będzie się powoli podnosić.

Residential Market

In Q4 2011, slightly fewer than 2,700 units were sold and fewer than 2,000 were launched to the market in new projects in Warsaw. The number of transactions decreased slightly for the second consecutive quarter, with the number of units launched to the market visibly lower. For the first time in six quarters, the number of units on offer decreased, although it still remains at a high level.

Supply

In total, slightly more than 12,900 units were first offered for sale by developers and housing co-operatives in Warsaw in the last four quarters. The volume of the offer increased to a level of over 18,800 dwellings. The offer is dominated by units priced between 6,000 and 8,000 PLN/m², which are also those bought most often. In Q4 2011, two new projects in the upper market segments were launched for sale. At the end of 2011, slightly more than 4,000 completed units were available on the market, and this number has not changed significantly in the last three quarters. The number of units completed in 2011 will be the lowest for at least eight years as a result of the sharp decrease in new starts in 2009.

Demand

Data from the Q4 2011 market monitoring confirms that the sales situation remains rather stable, despite the slight decrease in sales in the third quarter. For the whole year 2011, some 11,600 units were sold in Warsaw, which is a level similar to the long-term average of 3,000 units per quarter, recorded over the last decade.

Of the units completed or scheduled for delivery until the end of 2011, 79% have already been sold (8% more than in the previous quarter) and 21% remain on the market. Among the units scheduled for completion in 2012, units sold constitute 49%, while 51% remain on offer.

Prices

The average price of units launched to the market in Q4 2011 was 1.5% higher than in the previous quarter at 7,148 PLN/m². That was, however, the result of the launch of two expensive upper-middle market projects, while the prices of units in low-end and lower-middle segments are still decreasing.

The average asking price, calculated at the end of Q4 2011 for the entire pool of units on offer, decreased by approximately 80 PLN (1%). Generally, the trend of decreasing prices is still noticeable. Throughout last year, asking prices decreased by 6.6% and in the face of considerably high inflation, a significant drop of real prices was recorded.

Forecast

It is likely that 2012 will experience a drop in sales due to several factors: the decreasing credit rating of key homebuyer groups, higher cautiousness of buyers due to uncertainty of the future economic performance, and a decline in real incomes resulting from government tax policy. On the other hand, some developers will be tempted to launch more new apartments for sale before 28th April 2012 in order to avoid some parts of the conditions from the Developer Act, which is due to come into force from that day. This may deepen the market supply surplus over demand, thus intensifying competitiveness in spite of increasing construction costs. In this situation, an increase in prices is unlikely to happen over the next few quarters.

Rynek mieszkaniowy

W IV kw. 2011r. sprzedano w Warszawie blisko 2 700 jednostek, zaś wprowadzono na rynek niecałe 2 000 mieszkań w noworozpoczynanych inwestycjach. Drugi kwartał z rzędu nieznacznie zmalała liczba transakcji, zaś liczba mieszkań wprowadzonych na rynek była wyraźnie mniejsza. Po raz pierwszy od sześciu kwartałów liczba jednostek w ofercie zmniejszyła się, choć nadal pozostaje na wysokim poziomie.

Podaż

Łącznie w ostatnich czterech kwartałach deweloperzy i spółdzielnie mieszkaniowe wprowadzili do sprzedaży ponad 12 900 lokali. Oferta zwiększyła się do poziomu 18 800. W ofercie dominują mieszkania o cenach w przedziale 6 000 – 8 000 zł/m², są one także najczęściej kupowane. W IV kw. 2011r. do sprzedaży wprowadzono dwie nowe inwestycje z segmentu apartamentowego. Na koniec grudnia w sprzedaży było nieco ponad 4 000 gotowych mieszkań, a liczba ta nie zmieniała się znacząco w ostatnich trzech kwartałach. Liczba mieszkań oddanych do użytku w 2011r. będzie najniższa od co najmniej ośmiu lat, co jest wynikiem malej liczby rozpoczynanych nowych inwestycji w 2009r.

Popyt

Dane pochodzące z monitoringu rynku po czterech kwartałach 2011r. potwierdzają, że sytuacja w zakresie sprzedaży pozostaje dość stabilna, pomimo niewielkiego spadku liczby transakcji w IV kw. W ciągu całego 2011r. sprzedano w Warszawie ok. 11 600 lokali, co jest wynikiem zbliżonym do długoterminowej przeciętnej, która wynosi dla ostatnich 10 lat nieco ponad 3 000 sprzedanych lokali w skali kwartału. Wśród mieszkań oddanych lub planowanych do oddania do końca 2011r., 79% stanowiły mieszkania już sprzedane (o 8 punktów procentowych więcej niż w poprzednim kwartale), natomiast 21% to mieszkania znajdujące się nadal w ofercie. Wśród mieszkań planowanych do realizacji w 2012r., mieszkania sprzedane stanowią 49%, natomiast 51% pozostaje nadal w ofercie rynkowej.

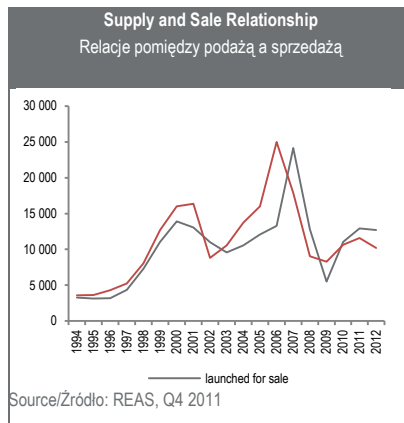
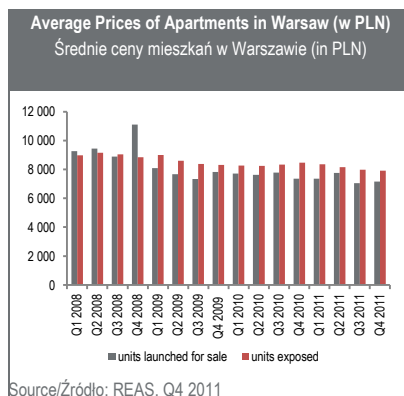
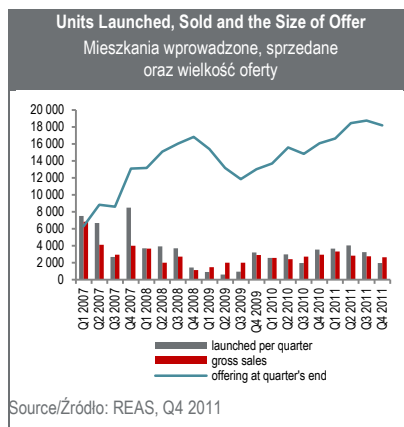
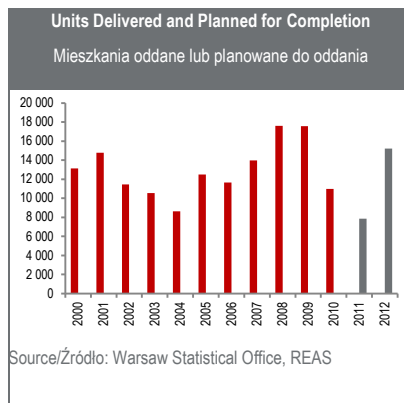
Ceny

Przeciętna cena mieszkań wprowadzanych na rynek w IV kw. 2011r. była o ok. 1,5% wyższa niż w poprzednim kwartale i wyniosła 7 148 PLN/m². Było to jednak wynikiem wprowadzenia dwóch drogiej inwestycji apartamentowych, natomiast ceny w segmencie mieszkań nadal spadały.

Przeciętna cena ofertowa, wyliczona na koniec IV kw. 2011r. dla całego zbioru mieszkań znajdujących się w ofercie, zmniejszyła się o ok. 80 PLN (1%). Generalnie, nadal mamy do czynienia z trendem spadku cen. W ciągu ostatnich 12 miesięcy ceny ofertowe spadły o ok. 6,6%, a wobec znacznej inflacji nastąpił wyraźny spadek cen realnych.

Prognoza

Rok 2012 przyniesie najprawdopodobniej spadek sprzedaży wskutek kilku czynników: malejącej zdolności kredytowej kluczowych grup nabywców, większej ostrożności ze strony kupujących w warunkach niepewnej sytuacji gospodarczej oraz zmniejszenia dochodów realnych wskutek polityki podatkowej rządu. Z drugiej strony niektórzy deweloperzy nie oprą się pokusie by przed 28 kwietnia 2012r. wprowadzić do sprzedaży więcej nowych mieszkań i uniknąć w ten sposób części wymogów wynikających z wejścia w życie ustawy o ochronie nabywców. Może to pogłębić zjawisko nadwyżki podaży nad popytem, zwiększając konkurencyjność rynku, pomimo rosnących kosztów realizacji. W tej sytuacji wzrost cen w najbliższych kwartałach nie wydaje się prawdopodobny.



Hotel Market

In recent years Poland has benefited from buoyant economic growth, enabling Warsaw to develop a healthy tourism industry. The 2012 UEFA European Championship is attracting investors' interest.

Supply

As at January 2012, the hotel supply in Warsaw consisted of 59 graded hotels and 10,380 hotel rooms. The majority of this hotel supply is located in the three-star segment, representing 33% of the overall hotel bed stock. The four-star segment is under-represented in comparison to other European capital cities, with only 13%. In recent years, hotel development has been subdued. Some developments have, however, been announced for 2012 and 2013. In 2012, the Polish hotel market will see the opening of an Etap and an Ibis hotel prior to the UEFA Euro 2012 tournament. In the following year, a Hampton by Hilton and a Renaissance are expected to open at Warsaw airport. The city will also see the opening of a Doubletree by Hilton, to be built in Warsaw's Wawer district. If all of the planned developments are built, hotel supply will increase by 5% in 2012 and 7% in 2013.

Demand

Although the city receives a significant amount of foreign visitors, tourism in Warsaw is dominated by domestic visitors, who account for roughly 65% of total arrivals in hotels. The major foreign source markets are the UK, Germany and the US.

Between 2003 and 2008, Warsaw saw a significant year-on-year growth in both tourist arrivals and overnight stays. The economic crisis of 2008 and 2009 affected Warsaw's tourism industry, although much less than with other major European cities. In 2009, growth in visits slowed to 1.6%, while overnight stays declined by 6%. As economic conditions started to improve again in 2010, tourist visits and overnight stays increased by 11.7% and 12.4% respectively. The UEFA Euro 2012 in June is expected to significantly increase the number of domestic and foreign visitors and lead to an overall growth in tourism visits in 2012.

The performance of Warsaw's hotel market suffered considerably in 2009; a 9% fall in occupancy and a 23% contraction in room rates caused RevPAR¹ to decline by 30%. However, in 2010 there was a marked improvement in trading fundamentals with occupancy and ADR increasing by 10% and 5.5% respectively, allowing RevPAR to grow by 16%. This growth continued into 2011, with Warsaw hotels reporting a 9% rise in RevPAR at year-to-date November 2011. This was on the back of a 6% increase in average room rates and a 3% growth in occupancy.

Investment

In 2011, the Polish hotel market saw an increase in investment activity compared to 2010. One of the largest transactions recorded was the sale of the Jan III Sobieski hotel by Europa Capital and Warimpex to Norwegian-based investment company Wenaasgruppen. The sale price was in excess of €50 million. Another notable transaction was the acquisition of the Mercure Warszawa Fryderyk Chopin in Warsaw by the Polish company Echo Investment for €31 million; The new owner intends to replace the building with an office block. Other transactions included the sale of the Le Méridien Bristol Warsaw and a portfolio of two hotels (Cracovia and Neptun hotel) by Orbis. In 2012, the hotel investment market is expected to remain active as investors are attracted by the sound Polish economy, growth opportunities, and media exposure on the back of the UEFA European Championship.

Rynek hotelowy

Rosnące tempo wzrostu polskiej gospodarki w ciągu ostatnich kilku lat, pozwoliło na znaczne rozwinięcie infrastruktury turystycznej w Warszawie. Euro UEFA 2012 przyciąga zainteresowanie inwestorów.

Podaż

W styczniu 2012r. w Warszawie działało 59 skategoryzowanych hoteli, oferujących 10 380 pokoi. Większość podaży stanowią obiekty 3-gwiazdkowe, w których ulokowane jest 33% miejsc noclegowych. W porównaniu z innymi europejskimi stolicami warszawski segment hoteli 4-gwiazdkowych jest słabo rozwinięty i posiada jedynie 13% udziału w rynku. W ostatnich latach tempo rozwoju rynku hotelowego było spowolnione. Niemniej jednak na lata 2012 i 2013 zapowiadanych jest kilka inwestycji. Przed rozgrywkami Euro UEFA 2012 zostaną otwarte hotele Etap i Ibis, a rok później Hampton sieci Hilton oraz Renaissance przy warszawskim lotnisku im. Chopina. Co więcej, w dzielnicy Wawer powstanie kolejny hotel sieci Hilton, który będzie działał pod marką Doubletree. Jeśli wszystkie planowane inwestycje zostaną zrealizowane, podaż hoteli w latach 2012 i 2013 wzrośnie o odpowiednio 5% i 7%.

Popyt

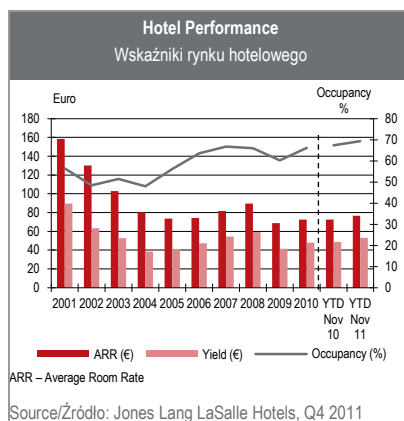
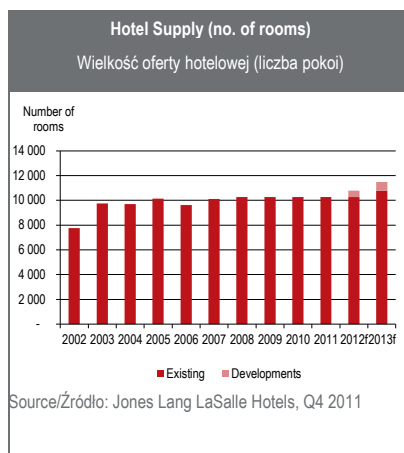
Miasto jest odwiedzane przez coraz większą liczbę gości z zagranicy (głównie Brytyjczyków, Niemców i Amerykanów), choć w statystykach nadal dominują polscy turyści stanowiący 65% korzystających z noclegów w hotelach.

W okresie 2003-2008 Warszawa rokrocznie notowała wzrost zarówno liczby odwiedzających jak i wykorzystanych noclegów. Kryzys finansowy z lat 2008-2009 nie pozostał bez wpływu na polski przemysł turystyczny, jednak w porównaniu z innymi, ważnymi miastami europejskimi nie był on tak dotkliwy. W 2009 wzrost liczby wizyt jednodniowych wyhamował do poziomu 1,6%, natomiast liczba noclegów zmniejszyła się o 6%. W ślad za poprawą sytuacji ekonomicznej w 2010r. wzrosła liczba przyjazdów i noclegów o odpowiednio 11,7% i 12,4%. Mistrzostwa Europy w piłce nożnej w czerwcu br. najprawdopodobniej także przyczynią się do ożywienia turystyki przyjazdowej wśród gości z kraju i zagranicy w całym 2012r.

Warszawski rynek hotelowy znacznie ucierpiał w 2009r. notując spadki wszystkich najważniejszych wskaźników: obłożenie (o 9%), cen noclegów (o 23%) oraz RevPAR¹ (o 30%). Jednak w 2010r. sytuacja uległa wyraźnej poprawie: obłożenie wzrosło o 10%, średnia cena za pokój o 5,5% dzięki czemu RevPAR zwiększył się o 16%. Ten pozytywny trend utrzymał się również w 2011r. W listopadzie warszawskie hotele zarejestrowały wzrost wskaźnika RevPAR o 9% (rok-do-roku). Było to przede wszystkim rezultatem 6% wzrostu średniej ceny noclegów oraz o 3% wyższemu wskaźnikowi obłożenia.

Ceny

W 2011r. zaobserwowano wzmożoną aktywność inwestorów w porównaniu do roku poprzedniego. Jedną z najbardziej znaczących transakcji była sprzedaż hotelu Jan III Sobieski przez Europa Capital i Warimpex firmie inwestycyjnej Wenaasgruppen z siedzibą w Norwegii za ponad 50 mln €. Istotnym wydarzeniem na rynku było także przejęcie hotelu Mercure Warszawa Fryderyk Chopin przez polską firmę Echo Investment za 31 mln €, która zamierza wybudować w jego miejscu biurowiec. Pozostałe transakcje zrealizowane w ub.r. obejmują sprzedaż Le Méridien Bristol Warsaw oraz portfolio dwóch hoteli sieci Orbis (Cracovia i Neptun). Dzięki pozytywnym sygnałom o stanie polskiej gospodarki, perspektywom rozwoju oraz wzmożonej ekspozycji kraju w środkach masowego przekazu za sprawą organizacji Euro UEFA 2012, znacząca aktywność inwestorów powinna utrzymać się również w 2012r.



¹ RevPAR (revenue per available room) – przychód na 1 dostępny pokój

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: 1% of the net shares price.
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	10% - 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	• partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length) • rent free periods: common practice on the market – usually in the range of 4 – 6 months rent (depending on the transactional volume and lease length);

Leasing Practice Industrial

Lease length	3-5 years for logistic companies; 7-10 years more common for production or warehouse built to suit projects;
Rental basis	paid monthly in advance with rents denominated in € but paid in Polish Zloty;
Lease agreement collateral	bank guarantee or cash deposit equivalent of 3 - 6 months rent and service charges all increased by VAT;
Rent increases	annually according to Harmonised Index of Consumer Prices (HICP);
Repairs	internal - tenant; external/structural and common areas – landlord although recovered through service charges;
Insurance	landlord covers costs of building insurance (included in service charges), tenant covers insurance of own premises, contents and civil liability;
Agency fees	12% - 20% 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 on behalf of tenant – remuneration paid by tenant may be based on the percentage of the savings secured for the tenant;
Reinstatement:	negotiable by lease;
Other developers' incentives	• partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length), or • rent free periods: common practice on the market - usually in the range of 4 – 8 months rent (in case of 60 month lease). Rent free periods depend on the transactional volume and lease length;

Leasing Practice Retail

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

Praktyka rynkowa

Warunki kupna-sprzedaży nieruchomości

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

Warunki najmu powierzchni biurowych

Długość najmu	5 lat; 3-letni okres najmu występuje sporadycznie 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;
Ubezpieczenie	właściciel - ubezpieczenie budynku, (koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną), najemca - OC, NW, majątek ruchomy;
Prowizja agencji nieruchomości	10% – 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;
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 - 6 miesięcy wolnych od płatności (w zależności od wielkości transakcji i długości okresu najmu);

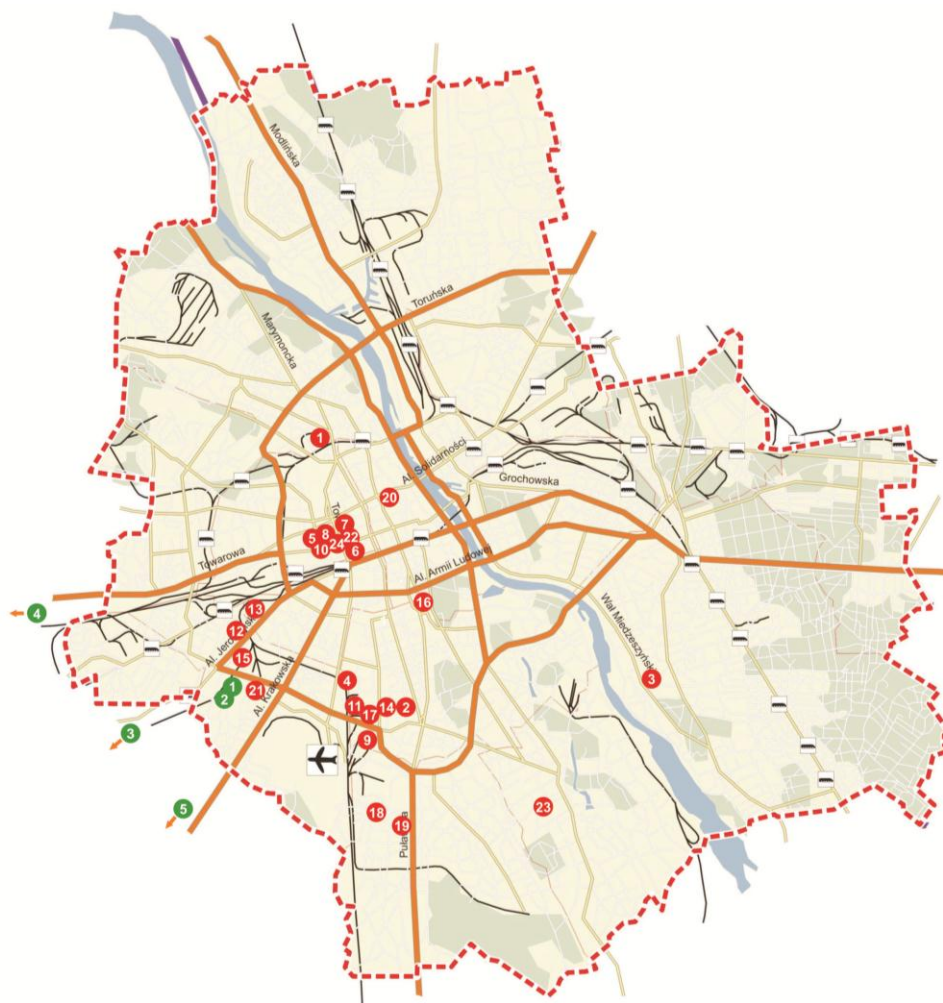
Warunki najmu powierzchni magazynowych

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	12% – 20% 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 renegotiacji prowadzonych w imieniu najemcy, wynagrodzenie płacone jest przez najemcę i może być zależne 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 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;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	dofinansowanie kosztów aranżacji wynajmowanej powierzchni – stosowane tylko w przypadku kluczowych najemców;

Warsaw – Map of New Office and Warehouse Provision



**Major Office Developments Under Construction /
Główne Budynki Biurowe w Budowie.**

1. Akacjowy Park
2. Ambassador Office Building
3. ATM Studio
4. Business Garden I-II
5. Concept Tower
6. Feniks
7. Green Corner
8. Grzybowska 81
9. IRIS
10. Karolkowa Business Park
11. Konstruktorska Business Center
12. Libra Business Center B
13. Miasteczko Orange
14. Mokotów Nova phase II
15. Oxygen Park
16. Plac Unii / ING Tower
17. Platinum Business Park V
18. Poleczki Business Park II
19. Puławska 366
20. Senator
21. The Park Warsaw
22. Warsaw Spire
23. Wilanów Office Park
24. Wola Center

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

1. Gate One Business Park
2. Ideal Idea II
3. MLP Pruszków II
4. Panattoni Park Święcice
5. Prologis Park Janki

--- City boundary / Granica miasta

Warsaw Agglomeration – Map of Retail Provision



Major Existing Retail Schemes / Główne Istniejące Obiekty Handlowe

1. Arkadia
2. Złote Tarasy
3. Galeria Mokotów
4. Klif
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 Polczyńska (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 Gocław
42. vitkAc (Wolf Bracka)

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

1. BBI Galeria Miejska Plac Unii
2. Auchan Łomianki

Major Planned Retail Schemes / Główne Planowane Obiekty Handlowe

1. Tesco Kabaty Extension
2. Atrium Promenada Extension
3. Factory Annapol
4. Miasteczko Wilanów - Polnord / GTC
5. Cedet (Smyk) Refurbishment
6. Galeria Mokotów Extension
7. Wola Park Extension
8. GTC Białoleka
9. Targówek Park Handlowy Extension

--- City boundary / Granica miasta

Contacts

John Duckworth
Managing Director
Poland & CEE
Jones Lang LaSalle

+48 22 318 0000
john.duckworth@eu.jll.com
www.joneslanglasalle.pl

Anna Bartoszewicz-Wnuk
National Director
Head of Research & PR
Jones Lang LaSalle Poland

+48 22 318 0007
anna.bartoszewicz-wnuk@eu.jll.com
www.joneslanglasalle.pl

Paweł Szejter
Partner
REAS Residential Advisors
Poland

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

Alister McCutcheon
Senior Vice President
Jones Lang LaSalle Hotels
London, UK

+44 207 399 5295
alister.mccutcheon@eu.jll.com
www.joneslanglasallehotels.com

Warsaw City Report – Q4 2011

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

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